

刷脸验票登船

象山水路客运智能售检票方便乘客

本报讯(通讯员宋兵 俞平 记者俞永均)“以前到鹤浦买船票要排队。现在,眼睛一眨,船票就到手了,省了好多时间!”昨日,象山石浦居民王女士在县汽车轮渡公司售票窗口购票后,在检票口的智能验证终端前刷脸并快速验票登船。

象山汽渡公司成立于1986年,2011年5月12日开通石浦-鹤浦汽渡航线,为海岛居民的出行提供便利。自全省公共服务提升大行动开展以来,象山汽渡公司投入120万元研发“智慧票务系统”,目前已在石浦-鹤浦航线两个水路客运站试运行一个多月。

“智慧售检票效果明显,原来的售票系统出一张票起码半分钟,



现在新系统只需2秒钟。”在象山汽渡公司做了近20年售票员的陈仁意对此深有感触。

据了解,乘客完成购票后,只需在检票口的智能验证终端前刷脸,即可快速验票登船。同时,智能识别终端支持身份证和二维码识别验证。这样,相比人工实名核验检票的效率提高了数倍,排队检票的时间被大幅压缩。

在旅客体验提升的同时,车辆通过效率也大幅提高。有了智能验证终端,自动道闸通过扫描车牌即可自动放行车辆上船。

左图:乘客在检票口的智能验证终端前刷脸,即可快速验票登船。(宋兵 俞永均 摄)

旅游景区严把防疫关



目前正值秋季旅游旺季,我市各旅游景区在做好接待服务的同时严把防疫关。记者近日在东钱湖小普陀景区看到,准备进入景区的游客必须“亮码+测温”,否则禁止入内。(记者 丁安 摄)

校企对接,加速宁波跨境电商人才储备

亚马逊时代青年计划首批实习实训项目落户宁波

本报讯(记者单玉紫枫)昨天上午,亚马逊全球开店(中国)宣布,“亚马逊全球开店101·时代青年计划”(以下简称时代青年计划)已拓展至宁波、杭州、厦门、深圳、南京等地的16所高校,协作培养和储备紧密贴合行业需求的跨境电商新生力量。目前,首批实习实训项目已落户宁波,并为超过200名优秀毕业生对接12家宁波企业。

在宁波豪雅进出口集团有限公司,由于跨境电商业务拓展迅猛,

企业用工需求激增。作为参与首批落地实习实训项目的企业,宁波豪雅进出口集团有限公司常务副总蔡井泉告诉记者:“过去,职场新人普遍缺乏实战经验,这也是企业选人用人的痛点。时代青年计划是跨境电商校企人才高效对接的桥梁,通过该计划我们有机会对接具备出口跨境电商专业知识的人才,从而帮助企业解决专业人才短缺的问题。”

据悉,时代青年计划携手全国多地优质出口跨境电商商及卖家企

业,打造实习实训基地,为学生提供为期2-3个月的实习实训机会。首期实习实训项目落地宁波,通过与宁波跨境电商综合试验区的合作,为超过200名高校优秀毕业生对接包括宁波豪雅进出口集团有限公司、宁波美鹰家居集团有限公司、宁波摩多进出口有限公司等在内的12家企业。除了帮助学生走出缺乏实战经验的困境,实习实训项目也为企业储备“即用型”人才,减少企业在应届毕业生转型为

熟练员工过程中的投入。

实习实训项目的推出,获得了参与学生和用人单位的广泛好评,一部分学生将在实习结束后被正式雇佣,继续留在企业工作。浙江万里学院学生朱雯雯表示:“纸上得来终觉浅。通过参与时代青年计划的系统学习和3个月实习实训项目,我不仅对跨境电商有了更全面的认识,而且在参与业务处理的过程中,从课本走向现实,将所学知识转化为工作能力。”

刘坤同志逝世

本报讯 鄞州区公安分局(原鄞县公安局)离休干部刘坤同志因病医治无效,于2020年6月10日逝世,享年93岁。

刘坤同志,男,1927年8月出生,山东省沂水县人。1946年11月加入中国共产党。1944年10月入伍,任鲁中行署沅染织厂(兵工厂)工人、出纳。1947年10月在华东局机要训练队学习,1948年10月至1950年1月先后任山东兵团机要处、山东兵团政治部机要科、第三野战军九兵团政治部机要科、第24军

政治部机要组、第20军政治部机要组机要员、机要组长。1950年1月至1953年1月先后任第20军炮团协理处、志愿军第20军58师炮团干事、副政治指导员、技术书记。1953年2月至1956年10月先后任解放军第20军58师炮团野炮营一连、炮团报话连、教导营炮连政治指导员。曾多次立功受奖。1956年10月转业,先后任宁波市检察院检察员、副科长,鄞县检察院检察员,鄞县潘火公社治保委员,鄞县公安局预审股(科)预审员。1988年2月离休。

袁振有同志逝世

本报讯 原海军雷达兵第二团政治委员、离休干部袁振有同志因病医治无效,于2020年8月10日在浙江省人民医院不幸逝世,享年93岁。

袁振有同志籍贯黑龙江双城,1928年2月出生,1948年3月入伍,1948年12月加入中国共产党。1948年3月至1949年1月,历任松江军区独立七团教导队学员、

上士;1949年1月至1951年9月,历任湖南军区邵阳分区管理排长、四野十二兵团副政指;1951年9月至1955年9月,历任空军第二师、空军第九师副政指、政指;1955年9月至1979年8月,历任海军航空兵第六师、海航宁波基地通信营、海军雷达兵二团政委、科长、政指;1979年8月退休,1983年3月由退休改作离休。

高质量推进普惠金融改革试验区建设

发挥保险作用,扎实推进普惠金融改革

——访中国太保产险宁波分公司总经理苏金华

记者 张正伟

构建“综合金融”服务
打造“宁波样本”

记者:作为在推进大会上签约的唯一保险业代表,中国太保产险宁波分公司将在宁波普惠金融改革试验区建设中提供哪些具体的服务?

苏金华:保险公司作为落实普惠金融的主体,既为客户提供融资渠道,又能提供风险保障,同时还一定程度上协同金融行业其他资源,有条件为小微企业、三农等群体提供综合金融服务。

下一步,我们将从三个方面为宁波普惠金融改革试验区建设提供服务。

一是完善小额贷款保证保险运行机制,帮助客户拓宽融资渠道。截至今年7月,我们已经累计提供小贷保证保险93亿元,帮助小微企业和农户解决融资难问题。“小微出口信用险”等产品;针对“225”外向型经济推出“甬贸贷”“小微出口信用险”等产品;针对“3433”重点领域提供“物流贷”“民宿贷”等产品,助推服务业倍增发展;在支农惠农方面,打造了“扶贫贷”“渔民贷”“渔船贷”“水果贷”等产品。

未来我们将根据宁波经济发展需求,在知识产权、商标权、碳排放等权利质押类、跨境电

在全国普惠金融改革试验区建设工作推进大会上,中国太保产险作为保险业唯一代表,与宁波签署了相关合作协议。以此为契机,中国太保产险宁波分公司将牢固树立新发展理念,持续深化供给侧改革,扎实推进普惠金融改革,不断提升保险服务的覆盖率、可得性和满意度,努力形成可推广的示范样本,为宁波经济社会发展作出新贡献。

商、设备融资租赁等方面开发新产品,服务更多的行业与客户。

二是丰富保险产品,提高覆盖率与可得性。长期以来,小微企业由于风险高、规模小,保费高于企业承受能力,导致投保率低,多数企业都是自担风险。在前期推出一系列小微专属产品,如政策性小微企业财产保险、建设工程综合保险等基础上,下一阶段,我们将进一步推广政策性小微财产险、“首台套”和新材料等专属保险,重点开发保证金替换类保险产品,帮助小微企业降低资金成本,提高增信。

在服务三农方面,我们着眼服务宁波乡村产业发展,先后推出了茶叶气象指数保险等一批支农创新险种,2019年共为农户提供1.3亿元风险保障,今年疫情防控期间又推出西兰花订单价格保险等新产品。接下来,我们将探索建立一套完善的都市农业保险产品体系,持续关注市民菜篮子和特色农业产业,积极研发蔬菜、鸡蛋等农产品价格险、猪饲料“保险+期货”和蔬菜、瓜果“订单+种植险+价格险”综合保险。

发挥双“试验区”优势
创新服务模式

记者:作为宁波普惠金融改革试验区建设的主力,中国太保产险具有哪些优势?将发挥哪些作用?

苏金华:普惠金融在保险端的运用主要体现为帮助小微企业、三农等群体获得可负担的、有效的保险服务。近年来,中国太保产险不断增强保险供给和创新力度,全力推进普惠金融升级,成功打造了“财富U保”“科创E保”“太享贷”“防贫保”等一系列普惠金融保险产品。

宁波既是国家保险创新综合试验区,也是全国普惠金融改革试验区。我们将积极用好在双试验区建设中的经验优势,在长三角一体化发展中的区位优势,以及在跨行业产品风控方面的人才优势,继续做好普惠金融产品创新和推广工作,为客户提供有针对性的风险管理服务,提升政府

社会治理能力,当好普惠金融改革试验区建设实践者、产品创新排头兵和行业风险管控的模范生。

一是加大产品创新,适应市场发展新需求。自国家保险创新综合试验区落地以来,宁波的保险创新项目层出不穷,比如水库超蓄救助保险、堤防(海塘)灾害保险、野生动物肇事责任险、家政综合保险等。今年疫情期间,宁波保险业举行业之力,在短短几天内成功开发了小微企业复工复产防疫保险,其中中国太保产险共为2000余家企业提供风险保障,占比排名市场第一。

下阶段,我们将继续用好试验区优势,加大小微企业、三农等方面的创新投入,开发失独家庭综合保险、独生子女家庭老人综合保险等产品,并在跨境电商、农业指数保险、防贫脱贫等领域做好产品创新和推广工作。

二是加强服务创新,提升抗灾减损能力。中国太保产险将充分发挥在风险事前评估、事中管控、事后应急等方面的专业技术优势,同时利用大数据、云计算、物联网等技术,为小微企业提供具有针对性的风险管理优化

加大供给侧改革
推动可持续性发展

记者:针对普惠金融改革可能遇到的痛点、难点,中国太保产险宁波分公司将怎么加以解决?

苏金华:普惠金融的重点和难点是可持续性发展问题,保险机构作为普惠金融的供给方,需要加大供给侧改革,不断提高自身的生产效率。

一是坚持合理定价,聚焦降本提质,保持产品与服务的可持续性。保险参与普惠金融,一方面要推出更多贴合市场需求的价廉物美的产品,解决投保难、融资难问题,坚持市场化合理定价,使保险产品和服务的定价符合金融规律。另一方面还需要降本提质,用更低的成本提供更优质有效的服务。我们将努力把精

细化的管理与金融科技相结合,一是降低各级机构的运营成本,比如通过太保自行开发的CRM出单系统,降低原有的出单员人力成本支出,通过太保专属的线上自助理赔平台“太好赔”“专享赔”,简化理赔流程,提高理赔效率,降低理赔成本;二是用低成本提供好服务,我们将通过公司在某些服务领域的集合效应与渠道资源,自行开发或采购价格优惠的服务,比如在健康险领域,我们可以凭借集中采购优势,采购到优质的健康体检、专家预约、医疗绿色通道、转诊国内其他城市一流医院等服务,而且比消费者自行购买的价格更优惠,能够同时降低供给侧和需求侧的成本压力,提高普惠金融服务可得性。

二是利用数字技术把控风险,精准识别风险。相比其他领域,普惠金融由于其客户群体的广泛性和产品的特殊性,风险管控难度更大,容易导致不可持续。客户信息真实性和全面性是风控的基础,下一阶段我们将注重技术和工具的升级,充分运用太保自主研发的健康雷达、太保分等工具,确保风控关键信息充分、准确,更加精准把握客户风险。

三是借助外部专业信息平台,通过科技赋能、跨界整合等现代化手段解决信息不对称的问题,降低普惠金融信用风险。我们将通过物联网对企业的“动态行为”,如应收账款、库存、销售额等数据的变化等进行动态监测和数据“捕捉”,以此作为授信依据;通过对区块链、跟踪分析个人行为动态等平台,有效识别个体风险的差异性,为客户制定差异化保险方案,从而扩大市场供给,提高普惠金融服务质效。