宁波晚报
责编/钱元平 胡晓新 审读/刘云祥 美编/周斌

台胞台属撑起一台好戏

宁波市台胞台属中秋联谊会共叙亲情、共盼团圆

本报讯（记者 滕华 通讯员 张志鸿 周莹） 天上明月千里共，人间思乡九州同。昨晚，奉化溪口武岭中学大礼堂内，来自甬台两地的80多位台胞台属欢聚一堂，通过歌舞联唱、越剧表演、情景朗诵、书法创作、品鉴月饼等多种形式，共庆中秋，共话团圆。

“小时候，乡愁是一枚小小的邮票，我在这头，母亲在那头。长大后，乡愁是一张窄窄的船票，我在这头，新娘在那头……”这是余光中先生笔下的乡愁。晚会上，台胞台属们轮番走上舞台，在碧蓝布景的一轮圆月下，用诗歌朗诵起浓浓乡情的《故乡》。一字一句，浸透着对故乡的思念和热爱。

台胞郑豪中是宁波升鸿机械设备有限公司总经理，他还有个身份是鄞州区台协会长。在这台中秋晚会上，他举起话筒，轻柔地哼唱起《月半弯》，他的沉醉引发全场大合唱。这一刻，人月团圆，是我们共同的期盼。

月是故乡明，人是故乡亲，在中秋团圆美好的时刻，远在海峡另一端的台湾同胞也通过视频发来了祝福。“在这个象征团圆的节日里，我们在台湾吃着月饼，心中想念奉化溪口老家的家人。两岸一家亲，祝大家身体健康、万事如意、中秋快乐！”远在台北的台胞蒋得恩一袭红衣，微笑着通过视频向晚会现场送来中秋节的问候。

本次活动由宁波市台胞台属联谊会、奉化区台胞台属联谊会、奉化区溪口镇台侨联主办，由奉化“两岸交流”委员会客厅、奉化区溪口旅游集团协办。市台联负责人表示，自1987年宁波市台联在两岸关系和平发展的滚滚春潮中应运而生，至今已走过了34年不平凡的历程，始终秉持宗旨，做广大台胞台属的贴心人，做两岸沟通的连心桥。

扫一下二维码 食品信息全程可追溯

我市重点大中型超市和农批市场实现“浙食链”全覆盖

本报讯（记者 毛雷君 通讯员 金琳） 记者从宁波市市场监管局昨天召开的媒体现场会上了解到，目前我市重点大中型超市和农批市场实现“浙食链”应用全覆盖，全市初步实现食品安全全流程信息追溯管理。

“浙食链”全称为浙江省食品安全追溯闭环管理系统，是将食品生产至消费的各个流转环节进行数据归集，实现预包装食品和食用农产品的全流程追溯。

宁波市市场监督管理局副局长陈元刚表示：“食品安全信息追溯机制是落实食品生产经营者主体责任的有效措施。食品生产经营者应用‘浙食链’系统建立电子记录台账，如实采集记录追溯食品生产、销售、贮存、运输、召回、处置等生产经营过程中的信息，实现追溯食品来源可溯、去向可查，强化全过程质量安全管理与风险控制措施。”

目前，我市农批市场实现“浙食链”应用100%覆盖，按60%经营户纳入、50%交易日有记录的规则保持活跃度；290家农贸市场已在“浙食链”系统激活，注册商户4782家，报备食用农产品80129条，交易数30805条；重点大中型超市100%上“浙食链”，已有652家超市激活并保持活跃度，其中三江购物184家、家家乐106家、加贝98家、爱默隆生78家、新江厦46家。全市初步实现食品安全全流程信息追溯管理。

昨天，记者在三江购物胜丰店看到，这里大部分的生鲜食材和所有预包装食品都已经应用了“浙食链”。顾客只要拿出手机扫一扫标签上的二维码，所有信息一目了然，大大增强了食品安全保障。一位买菜的王女士告诉记者：“有了这个码，我们买之前扫一扫，放心多了。”

记者获悉，下一步，市场监管部门将关注重点领域，力求打通“浙食链”应用全链条。

我市集中销毁318件邮递进境的非法出版物

本报讯（记者 严瑾 通讯员 陈滢） 昨天，宁波海关联合市委宣传部在宁波海关所属邮局海关联合开展非法印刷品音像制品集中清理销毁现场会。

当天共销毁邮递进境的非法出版物318件，包括邮局海关在邮递进境渠道查获的对国家政治、经济、文化有害的印刷品、光盘等。

近年来，市民通过亲友馈赠、购买等形式从境外邮寄进境的各类物品日益增多。宁波邮局海关强化监管优化服务，在保障居民日常邮件便捷快速通关的基础上，严格查处各类违禁物品，筑牢邮路口岸安全防线。

宁波海关提醒市民，境外的印刷品、音像制品中含有危害国家统一、主权和领土完整的，危害国家安全或者损害国家荣誉和利益的，宣扬淫秽、赌博、暴力或者教唆犯罪等内容的，禁止邮寄进境。

构成走私行为、违反海关监管规定行为或者其他违反《中华人民共和国海关法》行为的，由海关依法予以处理；构成犯罪的，将依法追究刑事责任。

以财富管理为支点 激发五大新动能

中信银行零售业务发力“撑杆跳”

对公业务一直遥遥领先的中信银行，近年来频频发力零售业务。中信银行方合英行长在半年报发布会上透露，今年上半年，中信银行交出了一份亮眼的成绩单：上半年中信银行实现营业收入1055.92亿元，同比增长3.51%；净利润290.31亿元，同比增长13.66%。其中零售实现营业净收入383.16亿元，占全行营业净收入的38.94%；管理资产规模超过2.4万亿元，可比口径股份制银行排名第二，零售贷款余额1.9万亿元，排名同业第二。

从业内的“对公之王”，到零售业务跻身行业“第一梯队”，中信银行半年报中明确了“坚持客户导向、价值导向，打造全功能零售银行、客户首选财富管理主办银行”的发展定位。中信银行方合英行长在半年报发布会上强调，其零售营业收入、零售中收占比持续提升。8月下旬，其表内零售贷款规模历史上首次超过对公贷款。招行、平安、浦发、宁波等多家银行近年来均将财富管理作为未来的重要战略。而公司业务起家的中信银行，又将如何在财富管理的战役中突围？

打造客户首选的财富管理主办银行

中信银行吕天贵副行长在发布会上用形象比喻来表明零售业务的发展信心：“跳高的世界纪录是2.45米，而撑杆跳高的世界纪录是6.16米，其中2.5倍的差距就来自于支点和杠杆的作用。面向未来，中信银行将以‘财富管理’为战略支点，实现中信零售的‘撑杆跳’”。

中信集团将打造统一的财富管理品牌，以提升在财富管理领域的综合竞争能力。中信银行将构建以“大财富”为主体的“大财富–大资管–综合融金”价值链，到2023年，零售营收在全行占比要超过50%，零售整体规模和综合实力要站稳同业第一梯队。

而以客户为中心，无疑是中信财富管理发力的基石。中信银行认为，财富管理不仅是投资，更延伸至融资、结算、非金融服务。要以客户为中心，持续深化“五主”（主结算、主投资、主融资、主服务、主活动）客户关系，保持“全功能”零售银行的全面均衡优势。坚持“全客群”“全产品”“全渠道”，巩固出国金融、老年客群等客户分群经营优势，扩大客群覆盖面，战略布局养老金融、新生代客群，打造开放式产品货架，优化“线下网点+线上移动端+远程银行”一体化服务渠道，满足客户全生命周期财富管理需求。

经过30余年的发展，各家股份制银行已经形成了明显的比较优势：招行的零售之王、中信的对公之王、兴业的同业平台、光大的云缴费平台等。而当大家同时发力财富管理“新赛道”时，原先的资源禀赋无疑是实现“弯道超车”的“加速器”。

五大路径激发中信零售“新动能”

中信银行明确将通过“集团协同优势、公私联动资源禀赋、数字化赋能生态能力、加快组织变革、沉淀一流服务品牌”五大路径，激发零售发展新动能，支撑财富管理业务的崛起。

发挥集团协同优势。中信集团有金融服务全牌照优势、“金融+实业”的综合优势，这是中信“大财富”独一无二的竞争优势。中信银行将落实“一个中信、一个客户”原则，以银行账户为基础，以“优享+”平台为核心，整合集团C端用户，打造大财富平台。目前，中信银行负责运营的集团C端客户平台“中信优享+”累计注册用户1.2亿，导流至成员的流量累计3105万。下一步，围绕“统一账户”“统一资配”“全面资管”“渠道融合”“科技驱动”“统一品牌”六大措施，推进集团协同财富管理落地。

依托公私联动资源禀赋。持续推进代发“十千万”工程，实现十万代发企业、千万代发个人客户、万亿代发额的目标，助力零售获客。加强“投行+私行”联动，聚焦资本市场获客，仅上半年“亮灯工程”转化上市或拟上市公司高管客户600名。同时，发挥公司业务资源优势，为理财产品提供优质底层资产。

以数字化赋能打牢基础，以生态能力实现弯道超车。进一步加大科技投入，在客户洞察、资产配置、交易体验等财富管理重要业务环节，提供数字化系统的基础支撑。积极“走出去”“引进来”，在能力、产品、场景、服务等多方面，携手合作伙伴共同为客户创造价值、共享价值，实现开放“共生”、借势发展。例如，推动“房生态”建设，强化场景客户转化，实现贝壳二手房按揭投放/系统直连率/居间管家等多个同业第一，累计入金规模1800亿元，低成本存款贡献超30亿元。仅上半年，贝壳二手房场景联动高价值客户超过13.5万户。

加快组织变革，释放生产力。建立客户、产品、渠道一体化的敏捷组织，强化条线垂直管理，提高总分支行市场反应和客户需求的响应速度。

沉淀一流服务品牌。坚持以“信守温度”作为零售核心品牌主张，打造集团统一的“中信幸福财富”品牌，为客户创造良好的体验和回报，永远站在客户的角度，坚持做正确的事情，打造客户信赖的“有温度”的银行。

中金公司研究部执行总经理张帅帅曾表示，从海外财富管理业务发展来看，一般头部机构在10家左右，各家占有4–6%的市场份额。相较而言，中国的银行业具有网点、账户等先天优势，必将成为财富管理的第一梯队，客群渠道、产品服务和体系服务将成为银行争夺赛道的三大“端口”。谁将成为财富管理领域10家以内的头部机构？各家银行都在奋力争夺，未来的3–5年，也将是决定财富管理格局的关键阶段，谁将成为财富管理领域的“黑马”脱颖而出，值得期待。

信 轩