

河北省企业 走出去 系列之境外投资机遇国别风险研讨会 把握机遇 规避风险 加快融入 一带一路

□记者 任国省

为深入融入 一带一路 建设,充分发挥中国出口信用保险公司资信服务优势,支持河北省企业参与国际产能合作,中国信保河北分公司、省发展和改革委员会、省商务厅近日共同举办了河北省企业 走出去 系列之境外投资机遇国别风险研讨会。

我们举办这场研讨会,围绕 境外投资机遇和国别行业研究 这个主题,与大家一起共享风险研究成果、解析海外市场风险、了解国际市场需求、研判行业发展趋势。中国信保河北分公司总经理孔宪华说。

会议现场举行了捐赠资信服务仪式,有关专家对信用保险及资信服务政策进行讲解并分享了企业 走出去 经验,并现场发布了新版《国家风险分析报告》《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》《河北省境外产业园区宣传册》等第一手资料,为更多的河北企业寻找融资和信用保险支持提供契机。

多方面落实 一带一路 建设

数据显示,截至2017年末,我国对外直接投资存量一万八千亿美元,占全球外国直接投资流出存量份额的5.9%,分布在全球189个国家地区,位列全球存量排名第二。

境外投资为河北开展国际产能合作,构建全方位对外开放新格局带来了新机遇,在 一带一路 倡议统领下的境外投资孕育着无限商机。省发改委副主任乔晓林在发言中指出,2009-2017年河北省对外非金融类直接投资累计111亿美元,位列全国第十一名。近年来河北发挥本地产业优势,主动融入 一带一路 建设,取得了阶段性重要成果。

一是加强了政银信合作。在省发改委、省商务厅、中国信保河北分公司、进出口银行河北省分行、国开行河北省分行的共同努力下,于去年10月建立起 五方合作机制,通过资源共享、优势互补,为河北企业国际产能合作提供全流程、全方位服务,共筑合作新平台。二是政策体系进一步完善。

《关于积极参与 一带一路 建设推进国际产能合作的实施方案》《关于深度融入 一带一路 建设的实施意见》等系列的政策进一步明确了河北省国际产能合作的目标、原则、重点领域和支持政策。三是产能合作机制和平台建设取得积极成效。省政府与国家发改委在全国率先建立推进国际产能合作部省协同机制,实现了中央和地方协调联动,在省政府的统一部署下,走出去 公共服务平台、外事服务平台、第三方平台等雏形,为企业境外投资提供保障。四是一批重大产能合作项目成功实施并带来示范效应。

河钢塞尔维亚斯梅代雷沃钢厂项目成为中国与塞尔维亚乃至中东欧国家国际产能合作的成功范例,我省的钢铁、建材、境外园区等一批项目也纳入到国家相关产能合作机制中予以推动。

省商务厅副厅长裴世馨在接下来的发言中表示,一直以来,省商务厅十分重视与各金融机构的合作,会同有关部门,不断完善 政府部门、银行、保险+企业 的工作机制。去年10月,省商务厅、发改委与相关金融机构共同签署了《关于建立支持河北企业 走出去 融入 一带一路 建设合作机制框架协议》,进一步完善了合作机制。省商务厅大力支持各金融机构与企业开展务

实合作,为我省 走出去 企业提供融资安排、信保支持、风险管理等全流程、全方位服务。本次活动正是我们发挥 3+1 工作机制作用,更好地服务我省企业 走出去 的一次实际行动。裴世馨说。

一带一路 中的风险与机遇

裴世馨指出,近年来,我省企业 走出去 实现了跨越式发展,规模和质量进一步提升。2018年1-11月,全省累计备案(核准)境外投资企业90家,中方对外投资总额实现41亿美元,同比增长12%。全省对外承包工程完成营业额

服务 一带一路 建设要找准着力点

□任国省

研讨会上,中央党校(国家行政学院)国际战略研究院教授赵磊做了题为 一带一路 :全面开放新格局、高质量发展新机遇 的发言。赵磊在发言中表示,人们体验中的痛点,就是体制机制的完善点,痛点就是发力点,也是市场的赢利点。

赵磊表示,在中国国内,丝路城市的痛点表现为交通物流欠发达,产业层次属于中低端(以采掘业、资源加工业为主),外贸依存度较低,开放型经济占比较小,口岸基本上以转口贸易为主,十多条中欧班列的单向流(空驶回程,导致运价高昂),就是痛点,中资企业在亚非拉市场游刃有余,但由于资质等问题难以进入欧、美、澳等高端市场,就是痛点;中国有丰厚、绝伦的文化资源,但缺乏有全球竞争力的文化产品,所谓有功夫、有熊猫,但没有功夫熊猫,就是痛点。痛点就是发力点,也是市场的赢利点。一带一路 的基本内涵是 互联互通,这四个字找准了中国以及 一带一路 沿线的最大痛点。

赵磊认为,医治痛点要以 五通 为抓手,即政策沟通、道路联通、贸易畅通、货币流通、民心相通。为此,我们需要真正了解我们的合作对象,了解沿线国家的差异性痛点,据此精准地提供 点穴式 产品。例如,中亚五国中的塔吉克斯坦和吉尔吉斯斯坦经济基础薄弱,结构单一,但水资源丰富,且开发不足。针对这两国的 痛点,中国政府和企业合作应将同这两国的合作重心放在水资源利用以及国际旅游业的联合开发上,在合作中要真正惠及对方民众。再如巴基斯坦,该国电力短缺问题由来已久。一带一路 倡议2013年推出以来,一批中国公司建设的电力能源项目在巴开工或建成投产,中国建设的电力项目周期短、见效快,缓解了巴基斯坦政府和民众的燃眉之急,受到了巴方各界的欢迎。

迁址公告

机构名称:新华人寿保险股份有限公司河北分公司隆尧营销服务部 流水号:0205046 机构编码:000019130525001 负责人:高增光 电话:0319-6680210 成立日期:2008年3月6日 邮编:055300 机构住所:邢台市隆尧县隆尧镇官庄村新华路1-2层 业务范围:(一)对营销员开展培训及日常管理;(二)收取营销员代收的保险费、投保单等单证;(三)分发保险公司签发的保险单、保险收据等相关单证;(四)接受客户的咨询和投诉。

保险兼业代理业务许可证公告

机构名称:秦皇岛瑞通发展有限公司 营业地址:秦皇岛市海港区北环路土台子 机构编码:13030070061094200 流水号:0523768 发证日期:2018年11月19日 有效期至:2021年11月15日 代理险种:机动车辆保险。



研讨会现场。 记者 赵海江摄

24.5亿美元,同比增长23%。截至目前,全省累计备案(核准)境外投资企业已超过800家,对外投资存量超过180亿美元,遍布6大洲80多个国家和地区,投资领域涉及钢铁、水泥、玻璃、装备制造、新能源、纺织服装等20多个行业。对外承包工程累计实现合同额510亿美元,完成营业额366亿美元,业务遍及50多个国家和地区,常年在海外各类劳务人员达1万多人。河钢集团、长城汽车、新奥集团、晶澳公司等一批在国内外有较大影响和较强实力的行业龙头企业,在积极参与国际竞争合作中,壮大了自身实力,也为我省企业走出去拓展发展空间探索

了路径、积累了宝贵经验。机遇很多,也伴随着风险。裴世馨进一步指出,随着世界经济深度调整,地缘政治风险加剧,加之不少企业在跨国经营和风控管控等方面还存在一些短板,面对不同国家在政治、经济、文化以及营商环境等方面存在的客观差异,许多想 走出去 的企业感到茫然,不少已 走出去 的企业还存在不同程度的不适应。应当说,有效化解上述制约因素,需要各方形成合力,共同努力加以解决。

对此,孔宪华表示,作为我国唯一的政策性保险公司,中国信保成立十七年来,为中国外经贸企业走出去参与国际产能合作和 一带一路 建设提供了强有力的风险保障、智力支持与融资支持。中国信保河北分公司于2009年12月成立以来,累计支持全省对外投资和外贸出口超过5000亿元,帮助我省260余家企业获得融资超过500亿元,服务企业数量超过5600家。其中包括河钢集团、中信戴卡、中车唐山公司、华夏幸福、晶澳太阳能等一批行业龙头企业。

未来一段时期,钢铁、水泥、玻璃等行业在海外将迎来更好的发展机遇。当然,机遇总是与风险相伴并存。一方面钢铁、水泥等行业的发展与国内外宏观政治经济环境尤其相关,另一方面,钢铁、铝制品已经成为贸易摩擦的重灾区。走出去企业必须深度了解目标国别和市场,高度重视风险防范,不断提高海外利益的保障能力。我们希望能更充分地发挥自身优势,在河北优势产业供给侧改革、提升整体竞争力、参与 一带一路 建设格局中发挥更大的作用。孔宪华说。

故意夸大保险 产品收益 警惕!

某人身保险中心支公司销售人员郭某在向消费者销售某分红型人身保险时,称该保险的满期利益约为40多万元并即将停售,与产品的实际情况并不一致。续期服务人员刘某欺骗投保人,夸大产品分红收益,并在解释红利分配方式时存在不实表述。此外,还存在未向投保人寄送红利通知书等其他问题。

以上为近期银保监会通报的侵害消费者权益典型案例之一,在上述案例中,保险公司销售人员郭某、刘某欺骗投保人,故意夸大保险产品收益,隐瞒保单利益的不确定性,属于典型的人身保险销售误导行为。针对以上违法违规问题,监管机构对该中心支公司罚款5万元,并对销售人员郭某、刘某分别予以警告。

根据《人身保险新型产品信息披露管理办法》规定,人身保险新型产品是指分红保险、投资连结保险、万能保险以及保险监管机构认定的其他产品。银保监会表示,销售人身保险新型产品应向保险消费者充分说明以下内容。

分红保险未来红利分配水平是不确定的,其中采用增额方式分红的,应当特别提示终止红利的领取条件。

投资连结保险未来投资回报是不确定的,实际投资收益可能会出现亏损。

万能保险在最低保证利率之上的投资收益是不确定的,取决于公司实际经营情况。

中国银保监会消费者权益保护局提醒广大消费者,正确认识保险的保障功能,理性对待销售推荐行为,提高警惕,勿受高息诱导,树立科学保险消费理念,认真了解保险合同条款。(记者 李晓)

虚假宣传 炒停 营销 误导!

如今,选择主动上门与客户 磨嘴皮 的业务员越来越少了,网销为主的新业态在保险行业悄然成型。在不少保险营销人员看来,利用比较有影响力的保险产品分析文章圈定一批对保险有兴趣、需求的用户,然后引流至保险公司或保险经纪公司所属的小程序,进而促进销售,被认为是科技赋能保险销售的重要体现。这也使得不少保险从业者认为自媒体是以自己名义开办的 自媒体,将微信朋友圈、QQ、博客等社交软件作为商业营销和展业平台,想怎么发就怎么发,而缺乏了最基本的法律意识。

近期,银保监会某派出机构在 亮剑行动 专项检查中发现,某人身保险公司在保险代理人马某在其微信朋友圈中发布 购买返还型健康保险最后机会 重大疾病保险费率调整 等炒停 信息,即将停售 概念误导消费者,涉嫌虚假宣传。

马某作为保险代理人,用 炒停 等营销策略开展保险业务属于违规行为。银保监会表示,人身保险产品分为普通型、分红型、万能型、投资连结型等,返还型健康险 这种表述并不准确。马某借用 返还型健康险 表述混淆健康保险的特点和作用,实为虚假宣传,误导消费者。

据了解,根据《人身保险销售误导行为认定指引》,办理保险销售业务的人员不得对与保险业务相关的法律、法规、政策作虚假宣传,不得有以保险产品即将停售为由进行宣传销售,实际并未停售等欺骗行为。此外,即使保险公司决定在部分地区停止使用保险条款和保险费率,根据《人身保险公司保险条款和保险费率管理办法》规定,保险公司也不得以停止使用保险条款和保险费率进行宣传和销售误导。

为此,中国银保监会消费者权益保护局提醒广大消费者,购买保险产品时,应当仔细阅读保险条款,根据自身需求理性选择,而非盲目跟风冲动消费。另外,提高风险防范意识,不信网络传言,相关政策信息应以官方渠道发布为准。如有疑问,应及时通过官方渠道向相关保险机构咨询或向监管部门反映,以免造成不必要的损失。(记者 李晓)



河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

在中长期,医治痛点要实现硬联通与软联通的结合。就产品类型来看,要尽快完善 轻资产 名录。赵磊表示,中国企业目前走出去的很多是港口、高铁、核电、大坝这样的 重资产 项目,如瓜达尔港、中巴经济走廊、孟中印缅经济走廊、中俄西线天然气管道项目、尼加拉瓜运河等,这些项目投资较大、周期较长、风险较大。因此,我们要打造一批有品牌价值的轻资产项目,如餐饮、民俗、文化产业、教育、中医药等,让这些产品走到沿线百姓的生活中去,发挥 润滑剂 和 黏合剂 的作用。

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

新手上路 如何出行更有保障

□记者 李晓

一入腊月,春节渐近。忙碌了一年的人们大都选择在年末岁尾犒劳一下自己,比如,不少年轻人会选择买辆新车,风光光地开回老家过年。有了新车,自然要考虑到出行保障问题。那么,新手上路应该注意哪些问题呢?

入手新车,首先考虑车险产品 入手新车后,首先要考虑的事情就是选择车险产品,业内人士建议,车险产品应按照程度逐一做出选择。

第一,交强险。交强险是一种强制性车险,只要是车辆上路行驶,都需要购买交强险。交强险制度,是通过国家法律强制机动车所有人或管理人购买相应的责任保

险,从而在最大程度上为交通事故受害人提供及时和基本的保障。

第二,商业车险主险。商业车险里面的主险也是车主必备的险种,尤其是三责险和车损险。保险业内人士建议,一般情况下,新手司机首先要考虑补充商业第三者责任险,它可以满足车主更多样、更精细、更高额的保障需求。至于三责险的家庭经济情况、所在城市的消费水平等因素综合考虑。另外,车损险是针对交通事故发生后,车辆受损进行赔付的险种。对于新手司机来说,也是非常重要的。

第三,车险附加险。除了商业车险里的主险,对于新手司机来说,在主险基础上再选一些附加险也是有必要的。附加险有很多种,新手司机可以根据自己的情况进行选购。比如,有的车主会优先选择不计免赔险、玻璃险、划痕险等。

新手上路 遇到事故莫慌张 对于不少新手司机来说,第一次开车上路心情难免有些紧张,并且,由于缺乏开车经验,发生道路剐蹭事故的概率也会偏高一些。那么,遇到交通事故后应该如何处理呢?

车险的理赔程序,并不像想象中的那么复杂。总体而言,可用8个字来概括:报险、定损、修车、索赔。保险业内人士介绍,第一步,报险。发生交通事故后,应妥善保护好现场,第一时间向保险公司报案,如实陈述事故发生经过,并提供保险单,待保险公司查勘人员到现场查勘,还需填写《出险通知书》。如多方事故或涉及人伤、

物损的事故还应报警处理。

第二步,定损。保险公司接到报案后,会对车辆进行定损,与被保险人一起协商确定修理工时费及材料费。如无法达成一致,可以申请物价部门或保险估公进行鉴定。

第三步,修车。车主可自行选择具有维修资质或熟悉的修理厂进行维修,也可以到保险公司合作救援点进行维修,保险公司与维修厂共同完成损失鉴定工作。受损车辆的定损维修以修复为准。

第四步,索赔。车辆修复后,客户应保存好修理发票,同时提供其他必要的材料向保险公司索赔。如涉及多方责任的,应提供交警责任认定书、调解书;涉及人身伤亡事故的,还应提供伤者诊断证明(县级以上医院)、治疗费发票等必要的证明单证,递交完整资料,进行索赔。

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄

河北信保为企业现场赠送《河北钢铁企业走出去投资机遇分析报告》等资信产品。 记者 赵海江摄