

服务高新技术企业走出去

3亿美元出口产品享免费科技保险

记者熊琳晖 通讯员阮晓

科技保险是科技与金融结合的产物。2014年12月,武汉市人民政府与湖北保监局签署《武汉保险示范区战略合作备忘录》,标志着武汉保险示范区建设正式启动。记者昨从市科技局获悉,我市科技保险发展已经驶入快车道,初步形成了制度机制不断完善、保险产品日渐丰富、覆盖范围逐步扩大、创新成果不断涌现的良好发展态势。

15个工作日完成赔付

我市高新技术企业购买较多的科技保险产品是:财产保险(一切险和综合险)、高管和关键研发人员团体意外伤害保险、短期出口信用保险等。

相关部门每年都会组织4.5次大型科技保险政策宣传活动,通过政策解读、企业经验交流、组织开展赔付等形式,宣传科技保险相关政策。同时,组织有关保险公司深入各区和科技园区举行专题政策宣讲,提高科技保险知晓率。

武汉市对购买科技保险产品的高新技术企业保费给予20%—70%的补贴,同时,购买科技

保险的保费支出,将纳入企业技术开发费用,享受国家的税收优惠政策。保险公司定期向市科技局通报科技保险的赔付情况,对于赔付金额小的保单,保险公司单独进行赔付并在15个工作日内完成。对于赔付金额较大的保单,市科技局与保险公司一道开展相关善后工作,并确保3个月内实现赔付。

中小企业出口信用保险全覆盖

为支持企业出口,自2011年以来,武汉市出资621万元为全市211家年出口额在1000万元以下的高新技术企业购买了短期出口信用保险,这批企业约3亿美元的出口产品享受了免费科技保险服务。中国出口信用保险公司为这批企业提供了详细的海外买家资信调查、新兴市场调研报告、新兴市场业务开拓及风险防范等服务,促进了企业出口业务快速发展。据相关调查统计,这批企业出口业务平均增幅达到29.84%,远远高于同期其他企业增幅。投保的56家高新技术企业,累计出口额连续两年实现了快速增长,增幅均高于同期武汉市出口增幅。武汉市2012年出口增幅为

-8.3%,承保企业出口增幅正增长6.71%,武汉市2013年出口增幅为11.1%,承保企业出口增幅14.24%。

搭建“见保即贷”平台

为加强科技保险和银行信贷之间联动,市科技局促进搭建了一个“见保即贷”的融资平台。针对支持的出口信用全覆盖的高新技术企业及短期出口信用保单,出口信用保险公司武汉营业部与招商银行武汉分行搭建了“见保即贷”融资平台。目前,招商银行已完成了针对这批企业的批量授信制度,年授信额度10亿元。

经过几年试点推广,武汉市科技保险发展取得了良好成效。科技型企业对科技保险的认识有了显著提高,购买科技保险的愿望明显增强,科技保险在帮助科技型企业抵御研发、生产与经营过程中各类风险的作用不断凸显;在推进高新技术企业开拓海外市场、扩大出口规模上的作用明显增强;科技保险的融资功能逐渐显现,另外在以无人机为例的高新技术产品的保险研发上也有了一定突破。

自2007年我市正式开展科技保险试点工作以来,全市共有519家高新技术企业购买了科技保险产品,累计缴纳科技保险保费约1.2亿元,企业享受了约760亿元的科技保险保障,保险公司累计受理保险赔案近300笔,赔付金额约4500万元,科技保险在分担、分散企业研发、生产和产业化风险的作用初步显现。



出口信用保险在支持武汉高新技术企业“走出去”过程中成效显著,累计支持149家企业出口226.18亿元,图为中国出口信用保险公司武汉营业部向承保企业支付赔款。(湖北保监局供图)

武汉保险示范区建设进行时

湖北保监局
武汉市金融工作局 联办
长江日报

武汉市科技局:补贴政策叠出 范围扩大险种更新

经过几年试点推广,武汉市科技型企业对科技保险的认识逐渐提高,购买科技保险的愿望明显增强,科技保险在帮助科技型企业抵御风险、开拓海外市场、扩大出口规模、加强融资功能等方面,起到了越来越显著的作用。

下一步,市科技局将继续推进科技金融保险工作深入开展。

一是继续加大科技保险宣传力度,充分发挥

各类科技金融服务平台作用,积极开展各类交流、培训与对接活动,深入各开发区、科技园区及科技型孵化器,做好科技保险的推广与推进工作。

二是创新保证保险、首单首套险、出口融资险等科技保险新产品,充分发挥科技保险融资功能。加强银行与保险机构合作,探索“银保联动”创新。积极推行科技保证保险,力争将科技保证保险贷款扩大到全市。推出“科技保”贷款

新产品,建立政府风险补偿资金、市(区)财政资金参与的科技信贷风险分担机制,引导银行加大对科技型企业的信贷支持力度。

三是进一步强化与湖北保监局的合作,加强对科技保险市场规范运作的监督与监管,做好各类协调工作。

四是鼓励保险机构结合科技型企业实际需求,对现有产品进行调整和优化。

蓝筹股发力 沪指站稳3200点

本报讯(记者王天)经过周一深V逆转后,周二A股再度出现大行情,蓝筹股功不可没,同时沪深两市成交量明显放大。分析人士认为,目前的反弹行情,可能视为筑底阶段底部抬高的一种表现。

昨天,沪深两市早盘高开高走,盘中持续上扬,涨幅不断扩大,沪指站稳3200点,题材股集体活跃,创业板盘中最高涨近5%。盘面上,两市板块全线拉升,互联网、国产软件、信息安全等涨幅居前。午后开盘沪指涨逾2%,随后一路下行逼近3200点大关,题材股集体冲高回落,两桶油则异动拉升,成为护盘主力,临近尾盘,权重题材齐发力,两市再演尾盘拉升。至全天收盘,沪指收报3243.09点,涨幅2.29%;深成指收报10620.13点,涨幅2.91%。两市成交近8200亿,大幅放量,个股方面,两市逾2200股上

涨,仅56股下跌,逾200股涨停。

此前周小川称A股调整已大致到位,中国正式引入指数熔断机制公开征求意见等重磅利好激发投资者信心。消息面上,中财办主任刘鹤称中国经济发展前景十分光明,财政部发布支持稳增长政策措施推进财税等改革。外媒称中国计划3年内发行1.2万亿专项建设债券。同时,隔夜美国道琼斯指数上涨390.30点,收报16492.68点,涨幅为2.42%。

申万宏源表示,市场信心恢复需要有一个过程。当前A股所面临的,除了进一步去泡沫、降杠杆以及提高规范化程度之外,实际上还有一个制度重建的问题,在这过程中还要同步恢复市场信心,难度的确很大。当然,现在已有了一个良好的开端,但作为一项系统工程,还需要时间。因此,目前的反弹行情,可能视为筑底阶段底部抬高的一种表现,不宜作更为乐观的判断。对于恢复市场信心的艰巨性,各方面都要有充分的估计。

民生证券表示,从两个关键历史点位估值看来,大蓝筹已经跌出价值,中小创依然不便宜,但几个关键变量已经悄然转向积极,民生强烈建议投资者重新关注经济政策和经济基本面这个几乎已经被市场淡忘的关键因素,这一转变有望成为突破温室顶部的“发令枪”。

平安证券资深投资顾问余翔认为,周一A股迎来9月首个上涨日,虽然成交量再度萎缩,但这正是市场积极筑底的信号。在政策频频护盘之下,A股即将展开长时间的巩固筑底过程。故周一周二两天上涨只能暂时看做是反弹,反弹到3400点依然是较强阻力位,而随着外围市场以及A股市场情绪的回升,近期延续反弹的概率较大。

本次论坛主办方湖北玖玖金融服务局有限公司是湖北地区最具规模的互联网金融企业之一,玖玖金融采用线上线下兼容的O2O模式,目前网点已覆盖武汉多个核心商圈。今年,该公司网站还实现了由中心城区向新城区扩大的布局构想。

“长江投资者俱乐部”微信公众号

“长江投资者俱乐部”微信公众号由长江日报金融理财团队倾力打造,设有《红眼股市》、《寻找最美银行支行行长》、《新三板荆楚行》、《十佳头条新闻竞赛》等独家栏目,网罗武汉地区各商业银行最新理财和刷卡优惠信息,为投资者精选理财资讯,传递理财技巧,亦为武汉地区金融人和优秀成长企业提供展示平台,为金融机构和企业搭建交流桥梁。

同时还开设QQ交流群,群号33474338。



投资者可网上众筹实体店股权

华中地区首家实体店铺投融资股权众筹平台上线

本报讯(记者车莉 通讯员范春兰)昨日,华中地区首家专注于实体店铺投融资的股权众筹网络服务平台——爱玖投正式宣布首发上线。爱玖投的上线不仅丰富了华中地区的金融产品和服务方式,也推动了华中众筹行业的进一步发展。

股权众筹是互联网金融的一个细分市场,也是多层次资本市场的一部分。股权众筹是公司出让一定比例的股份,面向普通投资者,投资者通过出资入股,获得未来收益。实体店铺的股权众筹也是出让实体店

的股权获得投资。

发布会上,以“聚焦互联网 论道大金

融”为主题的2015互联网金融(武汉)高峰论坛同时开幕。包括央视证券财经频道经济学家、湖北总商会、湖北省楚商发展促进会,以及国基控股、赢华投资等金融企业的业内专家300余人同台“论剑”。

本次论坛主办方湖北玖玖金融服务局有限公司是湖北地区最具规模的互联网金融企业之一,玖玖金融采用线上线下兼容的O2O模式,目前网点已覆盖武汉多个核心商圈。今年,该公司网站还实现了由中心城区向新城区扩大的布局构想。

光大银行云缴费 500项基础缴费服务便民

本报讯(记者车莉 通讯员杜斌)昨日,记者从光大武汉分行获悉,截至6月末,光大云缴费平台已可以向客户提供包括水、电、燃气费等生活缴费在内的500项基础便民缴费服务,覆盖29个省、270个城市,服务人数达3亿,合作伙伴100多家,其中重要合作伙伴支付宝及微信客户较年初增幅超过200%,上半年中间收入同比增幅近150%。

光大银行自2008年开始打造中国最大开放式网络缴费平台——光大云缴费,作为当前中国最大的开放式网络缴费平台,光大云缴费以其兼具开放性、便捷性、延展性的金融平台服务模式,已经融入普通寻常百姓之家。从启动网络缴费项目到缴费业务达500项,光大银行云缴费经历了六年的发展。2009年3月,第一家第三方支付合作伙伴支付宝上线;2011年7月,第一家POS合作伙伴拉卡拉上线;2011年9月,第一家同业机构合作伙伴东亚银行上线;2014年10月,光大网络缴费升级为“云缴费”;2015年6月,云缴费与微信合作推出微信生活缴费服务,融入微信社交属性,快速直达用户触点,帮助用户更加方便快捷地享受移动生活+金融服务带来的便利。

建行举办贵金属交易大赛

本报讯(记者胡楠 通讯员张乐之)昨日记者获悉,建行自本月起开展个人交易类贵金属交易大赛,今年10-12月为正式比赛阶段,包括人民币和美元账户贵金属交易与代理TD交易两大类。签约该行上述业务且大赛期间做交易的客户均自动获得大赛参赛资格,无需单独报名。

大赛期间,建行推出多项优惠,包括美元账户贵金属和双向交易实行点差优惠、代理TD开户手续费优惠、代理TD交易手续费优惠等。对新签约并体验交易的客户,建行将送出14.8万份10元手机话费。此外,大赛还将评选出165名交易达人及165名收益达人,并赠送精美礼品。建行个人贵金属业务自2005年开办来已走过10个年头,2009年率先实现伦敦、纽约、北京三地24小时连续运营。目前,建行账户贵金属、账户贵金属双向交易已开通手机银行交易渠道,代理TD已推出手机银行交易和专属PC客户端,并将持续完善优化客户体验。

中信银行 个人网银V6.0版亮相

本报讯(记者车莉)昨日,中信银行个人网银V6.0版正式发布,新版个人网银全面支持苹果IOS系统。

在操作体验方面,中信银行新版个人网银操作便捷,用户一步可达三级菜单;首页卡片式信息显示方式为用户提供明确的操作指引;在登录方式上,中信银行新版个人网银支持用户使用手机银行APP扫码登录。

据悉,新版个人网银可为客户提供自助办理转账汇款、缴费支付、投资理财、个人贷款、出国金融等特色业务,同时,新版还为用户提供了包括网银专属理财产品和优质基金产品的理财服务,以及提供可视化信息图表的个人资产配置报告,让用户轻松掌握个人资产配置状况。



通讯员姜双萍 摄

理财汇

[风险提示]理财非存款,产品有风险,投资需谨慎!

渤海银行

高收益产品9月10日-9月14日限量发售,期限182天,起点5万元,预期年化收益率5.4%;分行营业部地址:汉口新华路29号庭瑞大厦,询83936666;武昌支行地址:中北路地铁4号线楚河汉街站C出口,询85563500。

刷卡惠

工商银行信用卡

2015年8月1日-2015年12月31日,每逢周六,购物满288元,刷工行银联IC借记卡,凭购物及刷卡小票,即送30元购物卡。

2015年12月31日前,工银长隆金卡、普卡免有效期内年费,白金卡免首年年费。2015年12月31日前,在长隆四大主题酒店通过工行线上或线下POS支付单笔满200元,即可享受20元/笔返现,最高返现200元。

中国银行信用卡

2015年7月1日-12月31日,使用中国银行湖北分行发行之信用卡,境外消费单卡单日自然月累计满等值2万元人民币及以上送价值1000元礼品,满等值6万元人民币及以上送价值4000元礼品。每人限送一次,最高4000元封顶,限量,送完即止。

华夏银行信用卡

【华夏FUN肆日,88惠分享】2015年12月31日前每周四,凭华夏信用卡当月满100元POS单,至武汉四海一家刷卡消费自助晚餐,可享两人5折优惠。活动每周二10:00开始接受当周电话预约,预约电话:027-85899899,每活动日限前30单,每卡每活动日限1次。活动地点:江汉区解放大道690号武汉国际广场8楼。

邮储银行信用卡

即日起到12月31日,刷邮储银行信用卡每周四在青年路华美达酒店自助旋转餐厅可享5折优惠。详情请关注微信:wh95580

中行黄冈分行向希望小学捐赠30台爱心电脑

教师节来临之际,中国银行黄冈分行带着用于捐赠的30台电脑,前往蕲春县株林镇东申希望小学举行电脑捐赠仪式。作为东申希望小学的结对扶贫单位,中国银行黄冈分行在得知学校缺乏拟建立电子化教学平台的采购资金消息后,该行完成了30台电脑装机工作,赶在新学期伊始送往学校。