

# 个人购外汇更便利了

## 外汇局三方面提高效率优化流程

□本报记者 刘文静 通讯员 吴洋

记者从人民银行石家庄中心支行获悉,在国家外汇管理局进一步推进个人经常项目外汇业务便利化的要求下,省内银行纷纷提高效率、优化流程,提高业务能力,使得个人购汇的体验更加便利化了。

### “13号文”已在全省落地实施

据介绍,国家外汇管理局此前发布《国家外汇管理局关于进一步推进个人经常项目外汇业务便利化的通知》(汇发〔2021〕13号,以下简称“13号文”),在现行个人外汇管理政策保持不变的前提下,进一步便利个人经常项目外汇业务办理。此政策是在坚持以人民为中心,在风险可控的前提下,进一步提升个人经常项目外汇业务便利化水平。一方面,系统评估《个人购汇申请书》填报情况,研究提出优化方案。另一方面,在总结前期留学购付汇、薪酬结售汇等个人外汇业务便利试点成功经验的基础上,拟将相关政策在全国推广实施。

目前,河北省已经推广实施了这些便利化措施,购汇人已经感受到了便利。最近去一家银行办理外汇业务的省会市民李女士说,她家孩子在欧洲留学,经常需要购汇,今年她感觉购外汇比以前方便多了,简单填个表,提交银行要求的材料就可以了,而且这些材料只需要交一次,银行会留存,下次办业务不用再重复交。银行的服务也很周到,有专门的客户经理对接,购汇过程中有什么问题、难点,只要打个电话,客户经理很快就能帮她解决。

### 外汇局三方面提高购汇便利度

提高《个人购汇申请书》填报效率。新版《个人购汇申请书》进一步优化了填报项目和方式,提高填报效率。2017年,根据外汇局优化个人外汇业务信息系统要求,个人购汇需要填写《个人购汇申请书》,旧版《个人购汇申请书》需要手工填写的内容较多。“13号文”出台后,银行启用新版《个人购汇申请书》。一是大幅精简了填报信息,比如,不再要求填写留学国家、学校等具体信息,申请者

的单笔填报时间明显缩短。二是缩减购汇需阅读内容,在阅读条款中,仅保留个人购汇“六不得”以及违规处罚事项。三是调整了部分购汇用途选项,对于个人存在理解困难的部分购汇用途予以调整,比如“货物贸易”调整为“海外购物”,同时增加了部分常见购汇用途,如“职工报酬和赡家款”“购买境内外汇理财产品”等。

优化个人部分经常项目业务办理流程。对于留学购付汇、薪酬结售汇等具有连续性、周期性的业务,优化在同一银行再次办理流程,避免重复提交材料。如留学学费购付汇业务,通常每个学期都要办理,过去每次办理时,个人都需要向银行提交重复性材料。“13号文”出台后,个人只需要在首次办理业务时提交录取通知书等有关证明材料,业务存续期内再次到同一银行办理时,银行可根据首次办理情况,免于个人提交重复性材料。

提升银行处理复杂个人经常项目业务能力。由于个人外汇业务涉及主体众多,用汇需求多样,难以列举穷尽,对于“不常见、难判断”的个人真实合法经常项目外汇业务,银行会按照“实质重于形式”的原则办理。

动态

## 友邦保险公布 2021 年上半年业绩

8月17日,友邦保险控股有限公司(以下简称:友邦保险)公布本集团截至2021年6月30日的财务业绩。其中,新业务价值增长22%至18.14亿美元,内涵价值权益为701亿美元,较2020年12月31日上升5%;税后营运溢利上升5%至31.82亿美元;自由盈余达179亿美元,较2020年12月31日增加44亿美元。友邦保险集团首席执行官兼总裁李源祥表示:“友邦保险缔造22%的新业务价值增长反映我们的财务状况非常强劲。”

### 中国内地新业务价值为本集团最大贡献者

友邦保险中国内地业务继续为本集团的新业务价值带来最大贡献,按相同基准计算,新业务价值获得20%的强劲增长。此外,继四川分公司开业后,集团获监管局批准于湖北省筹建分公司。在友邦保险18个市场中,中国内地市场是集团新业务价值的最大贡献者。中期业绩数据显示,2021年上半年,友邦人寿新业务价值(VONB)同比增长15%至7.38亿美元,超越新冠疫情前2019年同期水平,去除分改子后自2020年7月起缴纳5%预扣税的影响,更是实现同比增长20%。年化新保费(ANP)增加14%至8.99亿美元,税后营运溢利(OPAT)表现稳定。

### 不断优化的产品及服务

据了解,在产品和服务创新方面,友邦保险始终坚持“以客户驱动的业务革新”,不断优化产品和服务以积极应对国内经济高质量发展下的新政策、新趋势和新需求。今年2月,基于对重疾新规实施背景下重大疾病发病趋势,友邦保险重磅推出全新一代重疾保障计划——友邦“友如意”重大疾病保险系列。以近2000种产品组合为中国家庭日益多样化的重疾保障需求提供灵活的定制化解决方案。

友邦保险仍在不断开发和拓展“友如意”产品矩阵。近期友邦保险还宣布推出《友邦附加双赢两全保险》和《友邦友如意顺心佳重大疾病保险》,进一步丰富“友如意”订制重大疾病保险系列产品组合的同时,满足中国客户健康及财富双赢两全的保障需求。在不断夯实健康生态圈的同时,友邦人寿强势发力养老市场,于7月推出友邦“友自在”养老综合解决方案,一站式满足养老客户对于资金储备、健康保障、康养服务的全方位需求。

### 化“人口红利”为“人才红利”

在营销员渠道和数字化革新方面,卓越营销员策

略持续成为推动友邦人寿业绩增长的强劲驱动力,友邦人寿在增员、培训、晋级等阶段加大投入,打造更加体系化的人才培养架构,真正实现化“人口红利”为“人才红利”。于此同时,在“业务数据化,数据业务化”的策略引领下,友邦持续通过数字化工具赋能渠道,构建对客户和团队的精准认知,从而进一步提升客户体验。基于数字化技术的全面应用,营销员渠道的产能得到持续提升。今年7月,友邦人寿推出基于需求分析的“AIA家庭保障顾问系统”,通过了解客户真实的需求,帮助客户匹配富有针对性的保障产品,帮助客户构筑家庭全方位保障。

### 区域拓展为友邦人寿带来了全新机遇

今年3月,友邦人寿成立后的首家分公司——友邦人寿四川分公司获批开业,成为友邦人寿拓展中国内地市场的关键一步,截至6月底,友邦人寿四川分公司的营销员增员人数已超过400人,其中本科及以上学历占比达70%。6月,友邦人寿获批开始筹建湖北分公司,内地市场版图的扩大,为友邦人寿的成长不断注入新动能。

图说业界

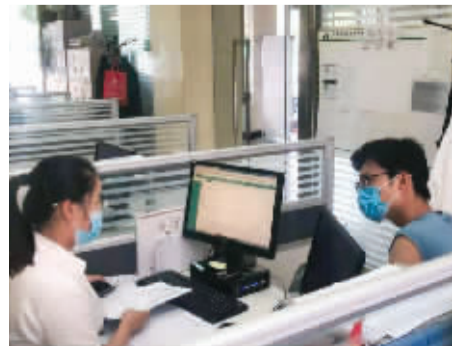


■8月16日,矿区联社客户一部为辖区内学子办理助学贷款。矿区联社近年来已累计发放助学贷款444人次,共计306.6万元,为大学生求学圆梦建立起有力的坚强后盾。一是开辟绿色通道,通过微信等多种渠道宣传信用助学贷款政策,做到应贷尽贷;二是实行基准利率下浮政策,在校期间贷款利息由财政全额贴息,最大限度让利;三是简化手续,让学生一次性办完贷款业务。(高亚丽)



■民生银行邯郸分行自8月9日起,开展“防疫情送口罩”活动,为办理业务的客户赠送爱心口罩、宣传防疫知识,共同面对这场没有硝烟的战役。截至当前,民生银行邯郸分行营业部累计服务客户近250余人,为客户发放口罩近200个。此次活动,不仅得到了广大客户的一致好评,很大程度上也提升了民生银行与客户的信任度及粘度。(孙旭旭)

■7月21日至8月31日,工银安盛人寿河北分公司举办2021年度“历九弥新,共享韶华”主题客服节活动。在为期近1个月的时间内,在全省范围内举办一系列精彩活动,为客户打造多元化、沉浸式的互动活动体验。据相关负责人介绍,本次客户服务节亮点纷呈,一方面利用总公司的各项资源,为客户提供丰富多样的增值服务;另一方面创新客户活动形式,在建党百年之际向党献礼。图为本次举办的以“童心向党,幸福生活”为主题的少儿书画大赛,通过书画作品描绘幸福生活,激励小朋友们珍惜今天的幸福生活,将来为祖国的繁荣富强做贡献。(高亚丽)



■2020年至2021年上半年,阳光财险累计为“一带一路”沿线102个项目提供900余亿风险保障。阳光财险先后承保多个“一带一路”标志性项目,例如:为中国海外最大铜矿项目——中铝秘鲁特罗莫克铜矿提供财产一切险;为我国在境外建成的最大的一座有色金属矿山——谦比希铜矿提供财产一切险及机损险等。阳光财险秉持开放进取的理念,是国内保险市场上为数不多的在中资及非中资海外业务上均保持进取的财产保险公司。图为2020年阳光财险参加中国“一带一路”再保险共同体第二次成员大会。(赵芸蕾)

