德黑兰宣布突破浓缩铀生产丰度上限，或提高至 5%

伊朗打“核反制牌”对抗美极限施压

专家视点

包澄章

伊朗政府 7 日宣布，伊朗正在提高浓缩铀生产丰度，将不再受伊朗核问题全面协议对伊朗只能生产丰度上限为 3.67%浓缩铀规定的限制。伊朗最高领袖哈梅内伊的高级顾问则暗示，伊朗方面可能着手将浓缩铀丰度提高至 5%。

伊朗再打“核反制牌”，一时间引发外界对海湾地区紧张局势的进一步猜想，战争真的一触即发了吗？恐怕并不尽然。

7 月 7 日，在伊朗德黑兰，伊朗政府发言人阿里·拉比（中）、伊朗原子能组织发言人贝赫鲁兹·卡迈勒万迪（左）和伊朗外交部副部长阿巴斯·阿拉格希出席新闻发布会。 新华社发

伊朗欲借“核反制”寻求战略突围

首先，伊朗“核反制牌”的象征意义大于实际。即使伊朗突破 3.67%的核协议浓缩铀丰度上限，也不具备短期内实现生产丰度 90%的武器级浓缩铀的技术能力。伊朗方面近期强调，突破伊核协议设定的浓缩铀丰度上限的行为是“可逆转的”，并表达了在美国解除制裁和哈梅内伊同意的条件下会与美方开展对话的意愿。这表明，伊朗此前拒不谈判的强硬态度或出现松动。

3 日，伊朗总统鲁哈尼表示，如果伊核协议其他各方“恢复其在协议下的义务和承诺”，伊朗方面采取的“每一项行动都可在一小时内逆转”，这为之后伊朗恢复遵守核协议提供了回旋余地。

对于国内经济持续遭受重创的伊朗而言，若大幅提高浓缩铀存量和丰度，很可能会失去国际支持而陷入孤立，进而丧失与伊核协议其他各方要价的主动权，这种代价是伊朗难以承受的。因此，伊朗发起“核反制”的目的，更多的是展现该国拒绝妥协的强硬立场和维护自身权益的决心，表达对伊核协议其他各方未在 60 天期限内满足伊朗诉求的不满。适度的“破限”措施有利于伊朗增加未来谈判的议价空间，为进一步“破局”奠定基础。

其次，伊朗展开外交攻势，努力寻求战略突围。美国试图通过外交围堵、经济制裁、军事威慑等手段逼伊朗就范。美国对伊朗追加制裁后，伊朗货币里亚尔贬值了三分之二，通货膨胀飙升至 40%。

为了突破美国的制裁和围堵，伊朗展开了一系列外交攻势，包括提出与海湾阿拉伯国家共同签署《互不侵犯条约》，寻求与阿曼、科威特、卡塔尔和伊拉克等海湾国家构建更加积极的睦邻关系；拓展与亚洲国家主要经济体的关系，缓解因制裁而日益加剧的国内经济压力；加强同除美国以外的伊核协议其他各方的政策沟通，寻求更多的国际支持；与其他国家采用本币结算或建立新的贸易结算机制，与俄罗斯、中国、印度、韩国、土耳其等国已经或考虑在双边贸易中使用本币结算。而德国、法国和英国设立的“贸易往来支持工具”结算机制也有望在近期完成首笔对伊交易，这为欧洲国家与伊朗绕过美方制裁开展交易提供了可能。

美“极限施压”的初衷并非对伊动武

再次，美国对伊朗政策的负面效应进一步显现。从美国中东政策的角度来看，“特朗普主义”的政策取向具体表现为：降低美国在中东的军事风险，即在维护中东安全和反恐方面进一步收缩美国在地区的军事力量；注重运用经济杠杆来强化美国与地区盟友的经济关系，打压地区反美政权或敲打与美国意见不合的地区国家；在涉及地区政治和安全重大问题的政策制定上，漠视国际准则、全球舆论、外国政府的意见以及美国国内建制派的批评。这种政策取向在实践中则表现为依靠地区盟友在维护地区稳定和安全方面增加投入和承担责任，本质上延续了奥巴马政府在中东的战略收缩态势。

在遏制伊朗方面，美国主要运用经济杠杆和金融霸权等手段打压伊朗的能源、石化、金融等关键经济部门，同时调动美国的地区盟友体系来扭转伊朗因地区扩张而取得的战略优势，依靠美国的军事实力增加对伊朗的威慑，以此全方位遏制伊朗的地区生存空间。受此影响，中东地缘政治环境和美伊关系也持续恶化，美国在中东乃至全球的信誉度也遭遇了滑坡，正陷入日益孤立的状态。美国单方面退出伊核协议，不仅遭到了伊核协议其他各方的批评，也未得到大部分中东国家的支持，除以色列和沙特全力支持外，土耳其、埃及、约旦、阿曼和卡塔尔等美国的传统盟友均对此持保留态度，美国难以在全球范围内建立起“反伊朗联盟”。

最重要的是，对伊朗动武并非美国实施“极限施压”的初衷，特朗普政府的目的是迫使伊朗重回谈判桌，与美国签订一份比 2015 年伊核问题全面协议“更好的核协议”。然而随着美伊对抗的升级，伊朗官方的态度从克制转向强硬，“战略耐心”逐渐耗尽，宣布对美国“永久关闭外交渠道”。

伊朗击落美军无人机事件后，特朗普在最后时刻叫停军事报复行动，并于数日后追加对伊朗的制裁，正是体现了特朗普对于局势陷入失控并进一步滑向战争的担忧，以及有意加快解决伊朗问题的节奏，从而为 2020 年大选增加竞选筹码。特朗普此前也表示，美国不寻求伊朗政权更迭，只希望改变伊朗政权的行为。但经过阿曼湾油轮遇袭、击落美国无人机、英国扣留伊朗油轮等事件，伊朗正在进一步试探美国的政策底线。尽管表面上美伊军事对峙升级，伊朗近期仍释放出与美方开展“有条件”对话的信号。

伊朗突破伊核协议条款的限制，适时打出“核反制牌”强硬回应美国的“极限施压”，实际上正体现了伊朗在与美国的对抗中深谙“以斗争求和平”的生存策略。

（作者系上海外国语大学中东研究所副研究员）

日民间团体纪念“七七事变”82周年

新华社日本埼玉 7 月 7 日电（记者**郭丹 邓敏**）“日中友好 8·15 之会”等日本民间团体 7 日在日本埼玉县埼玉市举行集会，纪念“七七事变”82 周年。与会人士呼吁民众勿忘历史。

现年 94 岁的“日中友好 8·15 之会”代表干事冲松信夫举着反战月刊《8.15》对记者说：“我一直研究战争历史。从 1961 年创刊开始，我经常给期刊投稿。让更多的人了解真实的历史非常重要。”

“关东日中和平友好会”会长新宅久夫说，现在日本国内了解日本侵华战争历史真相的民众恐怕只有两成。“我们必须认真思考怎么将历史真相传给下一代。”

当天，一位名叫今村优莉的年轻妈妈带着两个孩子冒雨前来参加集会。曾经留学中国的今村优莉说：“等孩子们长大后，也许除了教科书就很少有机会了解真实的历史了。因此，从父母到孩子、再从孩子到孙子的传承非常重要。我希望孩子能生活在和平年代。”

中国驻日大使馆公参杨宇说，中日友好交流的基础在民间。中日两国关系健康、稳定发展不仅符合两国人民利益，也有利于进一步推动东北亚乃至世界的和平稳定与繁荣发展。

当天的集会由“日中友好 8·15 之会”“不战士兵·市民之会”“抚顺奇迹继承会”和“关东日中和平友好会”共同举办。从上世纪 80 年代末至今，这 4 个日本民间团体每年都会集会纪念“七七事变”。

美加州强震后余震已超3000次

据新华社美国里奇克雷斯特 7 月 6 日电（记者**谭晶晶 檀易晓**）美国加利福尼亚州南部地区 4 日和 5 日先后发生 6.4 级和 7.1 级地震，震中和附近地区遭不同程度破坏。两次强震震中所在地区圣贝纳迪诺县已经进入紧急状态。

美国地质调查局 6 日公布数据显示，连日来，两次强震的余震已超过 3000 次。鉴于震中所在地区圣贝纳迪诺县余震频繁，加州州长纽瑟姆 6 日宣布圣贝纳迪诺县进入紧急状态，并请求联邦政府提供直接援助。

加州州长紧急服务办公室已启动运营中心“最高级别”应急措施。运营中心与联邦、州和地方应急部门及搜救人员密切合作，评估两次强震导致的损失情况。

5 日发生的 7.1 级地震震中位于里奇克雷斯特镇东北约 17 公里，震源深度 17 公里。这次地震震中与此前一天 6.4 级地震震中处于同一断裂带，两地相距不远。记者在里奇克雷斯特采访时看到，当地政府已开设医疗救助中心及一个可容纳 150 人的临时避难所。

特罗纳距里奇克雷斯特约半小时车程，人口不足 2000 人，在两次强震中受损严重。目前该镇不少民众撤离至远离震中、相对安全的区域躲避余震，很多商户关门停业，一些红十字会工作人员为当地民众运送食物和水。

记者了解到，5 日晚间，震中附近地区发生电力和通讯中断情况，部分地区还发生煤气泄漏及火灾，所幸未导致人员死亡和重伤。

美国地质调查局预测，未来一周内受灾地区发生一次或多次 7.1 级以上地震的概率为 3%。此外，震中附近的美国海军航空武器站暂时无法正常运转，所有非核心人员被安排撤离。

美流亡富翁游艇上宣布竞选总统

新华社微特稿 美国富翁约翰·麦卡菲在一艘停靠古巴哈瓦那港口的游艇上宣布，打算作为自由党竞选人参加 2020 年美国总统选举。

据法新社 6 日报道，麦卡菲现年 74 岁，穿短裤、热带风情的短袖衣、戴墨镜宣布参加美国总统选举。他当时身边簇拥 7 名竞选助理和两条大狗，坐在他停靠在哈瓦那一处港口的白色游艇上。麦卡菲说，他参选的近期目标是赢得自由党候选人资格。自由党是小党，1971 年 12 月创建。麦卡菲 2016 年参加总统选举，在党内角逐阶段败给自由党候选人加里·约翰逊。约翰逊在选举中获得 3%的选票。

麦卡菲说：“我不想成为总统，真的不想，也不可能成为。”他一边抽雪茄一边说：“不过，不少人关注我，我会对这次选举产生影响。”

麦卡菲 20 世纪 80 年代发迹，有美国“杀毒软件之父”之称。他开发了与自己同名的美国第一套商业杀毒软件，赚得盆满钵满。从技术行业隐退后，他陷入涉嫌谋杀、逃税和因为“嗑药”驾车而被捕等丑闻，逃离美国，流亡巴哈马和古巴等地。 （袁原）

百年友邦传递“爱”与“责任” 坚守初心打造品质服务

保险作为经济“减震器”和社会“稳定器”，不仅能帮助个人更快脱离困境，也能够减轻家庭和企业的经济负担，助力国家健康、稳定发展。新中国成立后的 70 年，也是保险业奋进发展的 70 年。在与祖国共同成长的路上，保险对于友邦人和友邦客户而言，早已成为承载并传递家国之“爱”的纽带。

“爱国爱家，从一份保障开始”，作为发源于中国的百年险企，友邦用心守护客户的每一刻——通过提供品质保障和卓越服务，友邦传递着对责任的理解、对小家的守护和对国家的承诺。自 2010 年在香港地区上市以来，友邦中国围绕“保障”本质不断创新突破，持续成为集团在亚太地区成长最快的市场之一。2018 年，友邦中国提供了超过一千亿元的重疾保额和近一万亿元的医疗保额，为国人提供了有力的保障和优质的服务。

稳定增长的业绩背后，是友邦中国坚守品质发展之路。秉持“以客户为中心”的价值理念，打造符合客户期待的产品服务以及卓越的团队。去年年底，友邦中国委托益普索调研公司进行的调研数据显示，客户对于友邦创造的高于预期的服务体验给予高度评价，客户净推荐值与客户易互动度数据［客户净推荐值（NPS, Net Promoter Score）与客户易互动度（CES, Customer Effort Score）作为友邦“以客户为中心”的量化指标，助力友邦深挖不同细分市场客群的差异化、多维度需求，从而创造高于客户预期的优越服务体验。］继续表现优异。

打造卓越团队 提供可信赖的高品质服务

为了满足客户对于品质服务的期待，友邦自 1992 年率先将保险营销员制度引入中国内地以来，一直高度重视卓越营销员团队的建设与发展，不断加大对高质量人才培养与组织能力建设的投入，配合近年来在科技方面的创新举措，为客户带去全方位优化的服务体验，以长期的品质服务赢得客户的充分信赖：

◆精英化的营销员团队：营销员是友邦长期以来的核心竞争力之一，通过对人才招聘、培训、专业发展、领导力培养等各阶段的严格把控，以及优质增员计划、卓越领袖培养计划的实施，友邦中国逐步建立起一支高质量、精英化的服务团队，获得客户的高度认可。在行业转型升级的关键时刻，友邦中国基于“新五年计划”推出创新的渠道建设方案，开启友邦营销员 3.0 时代，将卓越营销员的标准转移到客户价值上来，再度定义营销员在服务和陪伴客户中的新角色，由过去的“保障专家”升级为“健康管理伙伴”。

◆不断创新的数字化平台：为了进一步优化客户体验，友邦坚持“科技驱动领先优势”，充分利用科技赋能服务团队，先后推出了包括协助营销员团队管理的 Master Planner 工具、基于微信端的 7*24 小时在线服务机器人“友邦小友”等，通过一系列数字化平台的持续建设，帮助营销员团队解决客户服务中的难点与痛点，进而为客户提供便利、及时的定制化品质服务。

◆通畅的理赔与反馈通道：理赔作为投保者最关心的环节，也是友邦的客户服务重点。友邦从客户需求出发，陆续推出新的服务计划，将高深复杂的理赔环节变得智能且便捷，让客户能够快速完成理赔手续。而为了能在第一时间了解客户的真实诉求，友邦中国在 2016 年上线了实时追踪客户反馈的企业管理系统 EFM，更有效地倾听“客户的声音”——至今，EFM 系统已触达了百万人次的客户，成功收集了 10 万余条反馈，反馈率高达 13%，整体满意度达 97%。

通过卓越营销员团队、数字化创新服务平台以及理赔与反馈通道的持续建设，友邦中国成功为客户打造了涵盖售前、理赔到售后各个阶段的品质服务，在客户群体中保持良好的信任度与好评度。2018 年度，友邦营销员净推荐值、营销员易互动度和理赔服务评价连续多年表现优异，体现了友邦卓越的服务品质。

坚持“以客户为中心” 助力实现健康长久好生活

在大健康产业蓬勃发展的背景下，中国民众对健康服务的需求正在不断增大，而作为大健康生态圈中的重要一环，保险正在其中发挥着关键时刻的保障作用。友邦中国深刻洞察客户的需求，提出“全程健康友保障”的全新价值主张，在坚守品质服务的基础上，通过自有平台及合作伙伴网络的拓展建设，帮助客户获得健康管理前、中、后期的全方位服务，真正成为客户身边值得信赖的“健康管理伙伴”，助力开启健康长久好生活：

◆深入日常的健康管理平台：早在两年前，友邦中国发布个人移动健康管理平台“健康友行”，以 APP 的形式深入客户的日常生活，通过平时的知识积累和习惯培养，帮助客户从生活方式上做出改变，打造全面的健康生活。上线两年来，“健康友行”获得了用户的广泛认可，APP 日均活跃率超过 40%，超过 90%的受访用户对健康友行表示满意，并认可“健康友行”对改变其生活方式带来的积极影响。百年之际，友邦还计划邀请更大范围的客户体验“健康友行”。同时，“健康友行”企业版也计划推出，帮助企业客户及合作企业的员工进行健康管理，把健康生活的理念传递给更多用户。未来，“健康友行”将继续携手合作伙伴丰富健康管理的维度，提供更丰富的健康管理服务。

◆联合微医的创新健康服务：立足“互联网+医疗”的行业发展趋势，2018 年 5 月，友邦中国与医疗健康科技平台微医达成了长期战略伙伴协议，共同探索保险和健康管理服务的深度连接。通过微医专业的数字化平台及高质量的医疗服务供应网络，友邦客户可以优先享用微医一系列就医增值打包服务和一站式远程服务。今年 4 月，友邦还与微医合作上线了“慢病配药”服务，依托友邦团险的专业理赔和微医乌镇互联网医院，建立了“医疗+保障”一站式流程，双方联合为职场慢病员工提供在线复诊、配药、自动理赔服务。

◆友邦中国医疗网络健康管理平台：为了更好地服务高端医疗险客户，友邦精心打造了医疗网络健康管理平台。截至 2019 年 4 月初，友邦中国已签约 400 多家医疗机构，涵盖海外直付医疗机构，且签约医疗机构数量还在不断攀升中。在中国大陆，只要持有友邦高端医疗险会员卡，客户即可在友邦中国签约的医疗机构网络内享受直付服务。而对跨境服务有强烈需求的高端医疗险客户，也可通过友邦覆盖海内外的医疗网络接受优质直付服务，免去繁琐的理赔流程。随着友邦中国直付网络的不断拓展，高端医疗险客户的选择范围得到扩大；一站式健康服务解决方案的优化升级，更能帮助客户在投保、就医、理赔的各个环节都享受到快速、周全的保障呵护。通过专案管理服务，专案经理将全程跟踪管理案件，并帮助协调各类国内外优质资源。

友邦中国首席执行官张晓宇先生表示：“更好的自己汇聚成更好的团队，更好的团队成就更好的友邦，而更好的友邦将积极参与助力建设更好的行业和社会。作为最早为国人提供寿险保障的外资险企，长期以来，友邦中国坚持‘客户引领业务革新’，关注客户不断变化的实际需求，致力于通过卓越团队与创新升级的健康服务，让更多客户享受到高品质的产品与体验，把‘爱’与‘责任’传递给更多家庭。今年是友邦集团一百周年，我们将以百年新起点为契机，向着成为‘中国最受信赖的保险公司’这一目标努力前行。”