

# 景观树上挂的白色小袋,里面装着啥

## 这种办法叫以虫治虫,今年还要请出新虫子对付天牛

本报记者 章然 文/摄 通讯员 王萍萍

临近四月,走在杭州曙光路上,有市民发现隔离带大片景观树上挂上了一个个白色的小袋子,小袋子是干什么用的,袋子里面鼓鼓囊囊装的是什么?

事实上,不仅仅是曙光路,如果你细心一点,会发现杭州很多路边的景观树:水杉、桂花树、香泡树、桃花树、梅花树上都钉着一个个小白袋子。这些小白袋子里有何玄机?

### 白袋子里面装的是捕食螨

3月29日,天气有点冷,曙光路景观带中间的桃花有些也谢了,嫩绿的叶子正在长出来。

在帚形桃的下部,绿叶红花间藏着一个白色的小袋子。白色小袋子被一颗钉子固定在树干上。一棵上大约有两三袋,小小的。不仔细看,看不太出来。

杭州市园林绿化发展中心原总工程师孙晓萍说,白色袋子是一个虫袋,用来防治红蜘蛛、蓟马和螨类等虫害。

虫袋里有很多肉眼无法观察到的小虫子,足足有3000-6000只。它们叫做加州新小绥螨(捕食螨),是害螨的强效天敌。

虫袋鼓鼓囊囊,里面装满了供加州新小绥螨食用的食物,它们就在里面生存。

3月底4月初,万物复苏,植物醒来,害虫们也开始活动了。

有了这个小虫袋就不一样了,像是螨虫

警察一样,把害螨一个个消灭掉。

“这个时候害螨正在活动,所以我们先把这个小虫袋挂在树上。十多天之后,加州新小绥螨会繁衍出来,自发去灭害虫。”

半个月后,拿下虫袋。今年的红蜘蛛、蓟马和螨类等虫害就不用操心了。

### 生物防治,效果好成本低

以虫治虫,更加专业的说法,叫作生物防治。“现在杭州城区正在逐步去尝试、推广生物防治,是一个方向。”

这么做的原因很简单。

“拿水杉来说,螨类会吸食叶绿素,令叶子发黄枯萎。以前采用了化学防治,最后呈现的效果并不好。”孙晓萍说。

经过三年的实验,2018年杭州全市推广了捕食螨天敌克制害虫的生物防治法,这种方法以预防为主,防控效果好,成本也低。

去年虎跑路的水杉,杨公堤曲院风荷的水杉、柳浪闻莺的水杉都在杭州市绿化部门的指导下,推进生物防治工作,“去年效果是最好的。”

孙晓萍说,其实家里面的盆栽有螨虫也可以使用,“窗台上的月季、常春藤、红花忍冬都可以放。”

孙晓萍说,今年还要再扩大实验一种名叫花绒寄甲的虫子,是天牛的天敌。

### 杭州植物园里应用很多

2016年,杭州植物园开始进行生物防治树木病虫害研究,现在,杭州植物园分类园里已全部实行生物防治。



白色小袋里装着捕食螨

比如月季花常生蚜虫,植物园园林科技科副科长于炜说,他们请来了蚜虫的天敌异色瓢虫,把蚜虫控制在相对比较少的数量。

但虫子并不是想放多少就放多少,这一切都经过科学的考察运算,按照比例配好。最终的目标,是天敌和害虫维持在一个平衡的状态。

几年的生物防治下来,于炜说,好处还是很多的。“生物防治基本上是能够达到一个平衡状态,这些对植物病虫害防治有益的昆虫也能得到保护,益虫越来越多,我们的树木也能越生长越好。”

# 工商银行持续提升私人银行客户综合服务

工商银行“私银嘉年华”于3月27日火热开启。该活动是工商银行私人银行业务以客户为中心,提供全集团综合金融服务的重要发力点。“私银嘉年华”以“伙伴同行,共展未来”为主题,采取线上线下一体化服务,围绕私人银行客户及其家族资产配置需求,推出私银理财、遴选产品、储蓄存款、专属保险、贵金属、信用卡、投研策略等各大板块优质服务。

作为国内首家经原中国银监会批准持牌经营的私人银行机构,工银私人银行今年将迈入第12年。历经十余载发展,工行私人银行业务取得了快速的增长,形成了较强的市场竞争优势和深远的品牌影响力。目前已组建了超过5000人的私人银行服务团队,服务覆盖境内各主要城市,形成触达全球的服务网络。截至2019年12月末,按同业可比口径,工商银行私人银行客户已达15.8万户,管理资产规模达1.9万亿元,持续保持国内领跑者地位,并再度蝉联《银行家》及PWM杂志评选的“中国最佳私人银行”大奖。

在新一轮服务转型升级中,工银私人银行进一步提升以客户为中心的综合化服务品质,通过发挥工行在个人金融、资产管理、公司投行、科技金融、基金保险、风险管理等领域的集团优势,提供全方位、全视图、全流程、综合化、专业化的优质服务。

在金融服务方面,工行整合集团优质资源,积极响应监管导向,在满足客户全市场、全标的、全期限的资产配置需求外,始终关注客户个人、企业、家庭三重维度的综合化和个性化需求,结合市场热点与机构优势,推出权益指数增强、债券指数增强等创新产品;不断探索并推出一对一或一对多定制服务、家族财富管理、专属大类资产配置服务等专业化、多元化、定制化的金融服务,持续引领国内私人银行业务发展。

在非金融服务方面,工银私人银行致力于为高净值客户及其家族打造全方位增值服务体系,服务内容涵盖健康、商旅、财经、传承、艺术、生活等多个领域,带给客户与众不同的服务体验。已推出两年的“君子伙伴,与爱同行”公益项目,搭建了工商银行、私银客户和四川定点扶贫地区的爱心桥梁。捐助的热水器和冬被惠及四川山区74所寄宿制学校2万余名住读儿童。

应对本次突如其来的疫情,工银私人银行充分发挥资源和客户优势,协调各方资金和“抗疫物资”支援湖北,并提供在线服务,为客户带来全方位的便捷体验,推出多款专属产品,让客户感受到特殊时期工行的温度。同时,积极部署线上微课,宣传疫情财税经济政策和企业复工指南,联动行内部门,助力客户企业恢复生产、减少疫情损失。

2008年,工银私人银行在黄浦江畔扬帆起航,截至目前,工银私人银行已经树立了行业领先地位,上海地区私人银行客户数和管理资产规模屡创新高。在追求优质金融服务的征程中,工行上海分行紧紧抓住财富管理市场快速发展的机遇,依托工银私人银行的强大优势,以市场为导向、以客户为核心、以转型为动力,努力为上海地区高净值客户提供卓越的财富管理服务。

未来,工银私人银行将秉承“君子偕伙伴同行”的理念,立足于打造以“配置+服务”为核心的综合服务能力,构建“全集团协作、全市场遴选、全产品配置、全球化服务”的全场景服务体系,将为新时代和新老客户交出又一份满意答卷,将继续为中国财富管理这艘巨轮领航前行。