

新世界广场亮相上海“宁波周”

三江口迎来重新“定义”

本报讯(记者张正伟)在宁波城市整体布局“一城两心”中,三江口迎来重新“定义”。在昨天举行的2016上海“宁波周”宁波市高端服务业推介会暨项目签约仪式上,宁波新世界广场进行了重点推介。由新世界中国地产投资开发的这块区域,将规划建设高端商业、高端住宅、城市中央公园等项目,总建筑面积约80万平方米,有望成为宁波的新“名片”。

自2013年拿地以来,宁波新世界广场受到宁波市民的热切关注。“三江口作为历代商贾云集之地,从古至今都是宁波的中心,也是宁波的城市象征。”宁波新世界广场发展总监汤洪说,“通过新世界项目的建设,宁波三江口的整体形象将得到显著提升。随着高端配套、国际化品牌的进入,三江口商业的格局将重新定义;随着优质服务、崭新体验的推出,宁波市民将拥有一个与众不同的城市空间。”

精品出自工匠之手。作为这个项目的开发商,新世界集团是一家拥有45年历史的香港发展商,始终以国际视野、匠心精神打造每一个项目。新世界中国地产目前已布局全国24个大中城市,成功打造了北京新世界中心、上海新世界中心、武汉新世界国贸大厦、广州凯旋新世界等经典城市综合体,成为享誉世界的城市地标缔造者。

为了建好宁波新世界广场,新世界中国地产邀请了包括Benoy、巴马丹拿、APUP、PLACE、IP-



宁波新世界广场效果图。

PR、SWD、BPI、世邦魏理仕、声美华等合作机构在内的世界顶尖团队。推介会上,贝诺设计团队介绍了宁波新世界广场的整体构思:

充分尊重城市小街区尺度的地块划分,在紧凑型及综合发展的目标下,以整体大基座的发展模式,统筹各个业态、功能、交通,既达到继承城市文脉的要求,又高效合理地利用立体空间,整合各个业态和其他功能。整个项目由12块地块组成,占地面积约10万平方米,总建筑面积约80万平方米,将分三期开发。

在整体规划中,宁波新世界广场还具有以下领先思维:注重生态优先,开发有序,强化对水源、土地、绿地、重要生态功能区的保护与管理;注重协调,优化人口、资源、空间布局,促进

区域一体化发展;注重资源节约,加强资源综合利用;合理安排公共服务设施和基础设施,实现区域公平。

推介会上,设计团队还向人们初步提示了宁波新世界广场的一些标志性建筑:犹如春笋拔节而上的“宁波塔”,将艺术欣赏、人文体验、自然环保完美结合的艺术购物广场,国际奢华五星精品酒店,移步换景、引人入胜的中央公园……“作为传统城区发展的发动机,新世界广场将为宁波城市发展注入新鲜的血液。届时,这里有望成为城市的新坐标、新平台,缔造城市新格局。”汤洪说。

寻找最具投资价值企业

思塔路趣:为汽车安上“大脑”

本报记者 杨绪忠
通讯员 费琛琛

在互联网的浪潮面前,人工智能无孔不入。嫁接在互联网基础之上的车联网,正是宁波思塔路趣信息技术有限公司的主攻方向。

“在国内,车联网处于初创阶段,我们团队的梦想就是做中国本土的车联网品牌。”思塔路趣的创始人梁铭玮说,他通过调研发现,很多国内做智能车辆终端的企业能提供的服务单一,仅有导航、蓝牙接听电话、播放音乐等几个简单的功能。虽然屏幕越做越大,里面能被充实的“核心内容”却很少。

基于这个市场判断,梁铭玮开发了他们自己的车联网软件系统——开放式车联网云服务平台。平台植入车辆系统后,能大幅降低车辆制造企业配载车联网

的研发成本,缩短研发周期,帮助企业快速实现车联网服务。

“简单来说,一辆汽车安装上我们的车联网系统后,就相当于有了一个聪明的‘大脑’。”梁铭玮说,通过手机等移动终端,车主能实时远程操控车辆,包括开车锁车、监控汽车所在位置等。如果车主在驾驶时发生故障,系统还能智能诊断故障原因和车上零部件使用状况。

“车联网会把车辆实时搜集到的数据上传到综合平台,让车主在任何时候都可以看到车辆的状态。”梁铭玮说,这个综合平台是思塔路趣的核心。目前,除了一些国内电动自行车行业大佬开始与思塔路趣展开合作之外,一些汽车巨头也与公司洽谈业务,不少客户希望联合开发车联网产品。

“未来,车联网有可能成为每个人生活中不可或缺的一部分。思塔路趣必将从中捕获巨大的商机。”梁铭玮心中的梦想已越来越清晰。

30多家在甬商会呼吁

构建“亲”“清”政商关系

本报讯(见习记者金晶)昨天下午,在市工商联召开的座谈会上,30多位在甬商会会长和秘书长呼吁:各大商会旗下的上万家企业,要与各级党委和政府部门多沟通多交流,讲真话、说实情、建诤言,满腔热情支持地方发展,做到遵纪守法办企业、光明正大搞经营。

“亲”与“清”两个字,为政商关系划定了一条宽广而清晰的路径。“亲不是巴结,而是一家人不说两家话,是包容也是监督。”泉州商会会长曾昭活说。绍兴商会会长吴友水则认为,太近太远都不可取。“亲”与“清”为企业家划定了边界,指明了方向。

如何才能让政商关系既“亲”且“清”?不少商会会长认为,构建政商关系新生态是一个渐进的过程,从政到商,都应依法办事,从而营造公平公正的市场环境,为创业者提供适宜成长的土壤。同时,要进一步简政放权,从制度的层面制约和规范好官员手中的权力,让新的政商关系成为现实。“企业家是社会发展的发动机,我们必须有足够的定力与信心,坚持求真务实的态度,在推动社会发展的同时积极创业回报社会。”诸暨商会会长王建立表示。他希望政府能搭建好树立企业家信心的平台,营造良好的创业氛围,释放企业的创新创业活力。

宁波银行
宁波银行三方存管
银证互通·便捷无忧

以伙伴之心，伴君子同行

——工行宁波分行发力私人银行业务

位处东南要津、财富之埠的宁波自古以来就是中国对外贸易的重要港口,民营经济发达,“宁波帮”更是享誉世界。宁波经济的蓬勃发展尤其是“藏富于民”的特点带动了高端私人财富市场的快速增长,据统计,目前宁波千万资产富裕人士数量达2.66万。随着人民币的国际化、金融业态的网络化、投资渠道的多元化,这部分“金字塔尖”的人群的投资意识增强,需求日趋复杂多元,催生了中国的私人银行业,对金融机构服务提出了新的要求。

近年来,工行宁波分行积极响应市场和客户需求,把发展私人银行业务作为转型发展的重要突破口,在经营理念、队伍建设、公私联动、投融资一体化、产品创新、营销服务等方面进行了一系列探索创新,以位处中国通商银行旧址的工商银行宁波分行私人银行中心为专业平台,从销售代理类产品到为客户提供专业财富管理解决方案,从服务境内客户到为全球客户打造跨境资产配置方案,树立了良好的品牌形象。截至2016年一季度末,工行宁波分行达标私银客户超过1400户,管理私人银行客户资产200余亿元,保持着区域内同业领先地位。

理念先行，推动全行办落地实施

2008年工行宁波分行私人银行业务起步,在服务高净值客户的过程中不断发展壮大,至今已驶过八年短暂而辉煌的航程。业务发展的背后是经营理念的转变和落实。伴随着中国高净值人群进入高速发展期,私人银行业务跨越式发展的机会窗口打开,工行宁波分行

牢牢把握这一战略机遇,大力推动私人银行业务“全行办”理念落地,借全行之势,举全员之力,将私人银行业务打造为大零售业务核心竞争力提升的突破口,公司业务联动发展的新平台,经营绩效的增长点以及服务创新的试验田。

举全员之力,工行宁波分行强

化组织推动,营造“全行办”的浓厚氛围,全面发挥高层引领推动作用,发展壮大专业团队,打造专业知识丰厚、实践过硬的专职财富顾问团队,全方位满足客户的资产配置需求。

借全行之势,工行宁波分行充分利用集团优势整合各条线资源,为全行私人银行客户打造“公私一体

化、投融资一体化”的综合化财富管理平台,不仅服务客户个人与家庭,还能服务好客户的公司业务,联合行内外各专业部门打通投、融资业务,丰富个人及企业客户融资渠道,并借助工行国际化的优势为客户提供个性化的跨产品、跨机构、跨市场的投融资一体化金融服务方案。

矢志专业，进行全方位精英资管

工行宁波分行以客户需求为导向,通过总行私人银行部金融产品研发及创新,持续壮大投资管理能力,为全行私人银行客户提供涵盖自有理财、专户、家族基金、跨境服务等条线的个性化专业金融服务。去年以来全球资本市场动荡加剧,工行宁波分行也从境内外逐步扩大到海外投资市场。面对更加复杂的

市场中站稳脚跟。

鉴于目前超高净值客户对于财富的保值增值及个性化定制需求日益增强,工行宁波分行致力于新兴业务的研究与突破,依托总部强大的产品研发团队和专家团队,以专业的需求分析、团队协作、运行管理能力为金融资产5000万元以上客户量身打造集投资账户服务、金融

资产质押代理投资服务、增值服务等于一体的专户投资服务,截至目前已与多位超高净值客户签订专户投资账户服务协议,为客户实现了财富的个性化、全方位私人定制。

如果说专户投资服务模式是工银私人银行定制化服务的开篇,那么打通金融、法律、税务、家族传承、子女教育等全球顶尖资源,提供基于客户

家族和企业需求的全方位服务的家族财富管理则可视为工银私人银行定制化、个性化服务综合方案的华彩乐章。目前工行宁波分行正与多位客户接洽签订家族财富管理业务,致力于为客户提供家族财富管理、财富传承、风险隔离、跨境咨询等多项综合服务,以专业之诚、伙伴之心,担负企业家精神传承、家族财富永续之责任。

全球互联，打通境内外财富通道

随着全球经济一体化的日益加深,境内外金融联系的日益紧密,资产配置全球化成为明显趋势。出于分散风险、资产增值、海外业务发展、移民、子女留学等多种因素的考虑,私人银行客户的投资视野开始从境内外逐步扩大到海外投资市场。面对更加复杂的

全球市场,私人银行客户表现出了对风险的高度重视,在选择境外金融服务时更加谨慎,这对于金融服务机构的投资体系、产品种类、服务专业度、综合服务能力强等提出了更高的要求。

工行宁波分行依托总行遍布21个国家和地区的服务网络和服务团

队,发挥全球布局优势,捕捉全球各地市场的投资热点,向私人银行客户提供全球投资机遇。在实践中积极探索跨境业务新模式,打造境外业务专业团队,现已构建了包括基础银行服务、跨境顾问咨询服务、特色投融资服务等多种服务在内的私银跨境产品服务

体系,依托新加坡、中国香港、中国澳门等服务中心的良好声誉和市场环境,协同专业律师事务所,为全球私人银行客户提供离岸账户开立咨询和办理,并根据客户需求帮助其实现包括财产隔离、财富传承、专项投资等不同目的的离岸投资,获得了客户的青睐。



臻享生活 打造非金融增值服务

工行宁波分行秉承客户至上的理念,立足宁波区域客户需求特征,倾力打造具有特色的非金融增值服务,多次开展投资讲座、移民讲座,为客户的投资规划、海外布局提供有价值的建议;邀请国家级名中医为受邀客户进行VIP尊享健康咨询;面向超高净值客户子女,在寒暑假期间组织财商训练营,寓金融与文化于一体,培养财经触觉,拓宽胸襟视野。经过几年的积累和实践,工行宁波分行已整合臻享银行、尊享商旅、财智定制、私域生活、健康

关怀、子女教育六大非金融服务板块,逐步实现标准化非金融服务配置,为客户打造全方位非金融增值服务。

在中国,私人银行客户掌管企业、家业,在财富之上肩负责任,是知行合一的表率,担当“君子”之称,工银私人银行着眼的不止是资产本身,唯愿以伙伴之心,伴君子同行,担负企业家精神传承、社会财富最大化之责任。工行宁波分行以一脉相承、一以贯之的诚挚、专业、稳健,陪伴客户的财富人生。

(倪艺祯 戴晓寒)