



## 宁波今年商住供地大幅增加

市区计划供应量比前5年平均供地量增加100.4%

金报讯(通讯员 楼立明 王茜 记者 樊莹)记者昨天从宁波市国土资源局获悉,2017年全市国有建设用地供应计划总量为6.76万亩,比2016年实际供应量增加29.50%。商住供地增加明显。

在计划供应土地中,商服用地10129亩,占14.98%;工矿仓储用地19276亩,占28.51%;住宅用地15422亩,占22.81%,其中商品住宅用地11776亩,拆迁安置用地3646亩;公共管理与服务用地7041亩,占10.41%;交通运输用地12743亩,占18.85%;水域及水利设施用地2787亩,占4.12%;特殊用地215亩,占0.32%。

2017年计划供应商品住宅用地为11776亩,其中市区计划供应量8766亩,比2016年实际供地量增加35.6%;比前5年平均供地量增加100.4%。

值得注意的是,对商服用地,考虑到招商引资和促进旅游、养老、文化等产业发展需要,有意向地块

均已纳入今年的供地计划,但在土地出让时遵循几点原则。

包括:商务金融、住宿餐饮和大型超市、城市综合体等经营性用地供应前,必须开展区域用地需求评估;对旅游、文体娱乐、养老、医疗、教育等特色产业的商服用地应保尽保;可售商业办公库去化期限超过24个月的区县(市),应减少商业办公供地规模,超过36个月的应暂停出让商业办公用地。

接下来,宁波市国土局将会同市住建委等部门,根据商品住房库存消化周期,合理把握住宅用地供应规模、结构和时序,确保市场平稳健康发展。同时相关部门实施弹性管理,对国有建设用地供应计划实施的具体地块,包括列入当年供应的正式项目和不超过正式项目面积30%的后备项目两部分,实行适度弹性、滚动管理,在不超出年度各用途计划供应总量的前提下,可相互替换。

## 第六届创新创业大赛(宁波赛区)昨日启动

金报讯(通讯员 庄园 刘汀 记者 郑晓)昨天,第六届中国创新创业大赛(宁波赛区)的赛事全面拉开帷幕。记者获悉,第六届中国创新创业大赛新材料行业总决赛正式落户宁波。

大赛由科技部、教育部、财政部、全国工商联和全国网信办单位共同指导,科技部火炬中心、科技型中小企业技术创新基金管理中心等单位承办,是国内规格最高、规模最大、影响最广的国家级创新创业赛事。第六届大赛由宁波市天使投资俱乐部、宁波市科技金融服务中心承办。今年大赛将不再设置团队组,而是以2016年1月1日为界,分为初创企业组和成长企业组。参赛企业应为成立10年内、具有创新能力和高成长潜力、2016年销售额不超过2亿元的科技型中小企业。符合条件的企业即日起至5月31日可登录中国创新创业大赛官网www.cxcyds.com注册报名。

为了鼓励和支持优秀创业企业,今年大赛组委会专设奖金池200万元,并提供贷款授信额度5000万元、天使投资资本达2亿元!宁波赛区将决出20家获奖企业,包括特等奖1名、一等奖3名、二等奖6名、三等奖10名,每家企业都将获得3至50万元不等的现金奖励,并将收到全国行业总决赛直通券。此外,大赛间隙将穿插开展导师一对一辅导、大型路演、天使头脑风暴、天使对接、天使培训、大咖站台等一系列活动。今年大赛将继续全程提供对接资本的机会。

## 国内保险业大咖昨日云集宁波

共商移动互联网的保险营销

金报讯(记者 王伟)昨天,中国保险行业多位大咖和营销精英共850多人齐聚宁波,参加一个峰会,共同探讨“民生服务与价值创造”,以及“移动互联网时代的保险营销”。这个峰会就是由中国保险行业协会和宁波市政府联合主办的2017中国保险营销峰会。

记者从会上了解到,从2011—2016年,全国保费收入从1.4万亿元增长到3.1万亿元,年均增长16.8%。我国保险市场规模先后赶超德国、法国、英国,当前有望超过日本跃居世界第2位。这其中,2016年人身险保费收入2.16万亿元。

至2016年底,全国保险营销员达657.28万人,较

年初增加185.99万人,占当年城镇新增就业总数的14.15%。

据悉,中国最早的保险便起源于宁波,如今保险业更是成为宁波推动社会治理和经济转型发展的有效工具之一。在巨灾保险、医疗事故责任保险、城镇居民住房综合保险、食品安全责任保险、小额贷款保证保险、农村保险互助社等领域,形成或提升了“宁波经验”、“宁波模式”、“宁波解法”、“宁波样板”,保险日益成为宁波一张闪亮的城市名片。

峰会上,中国保险行业协会和宁波市政府签订战略合作备忘录。

### 基金一览

#### 新华基金一季度固收业绩夺冠

在股市持续震荡下,债券基金配置价值不减,尤其是经过前期调整,今年以来债市呈现“回暖”趋势。海通证券数据显示,一季度公募基金固定收益类资产业绩整体表现较好,其中,新华基金以1.53%的净值增长率排名行业第一。从近半年和近一年排名看,新华基金也分别以1.81%、4.32%的净值增长率排名行业第一、第二。另据银河数据显示,截至4月

14日,新华基金旗下债券型产品全部获得正收益,其中,新华信用增益、新华信用增强、新华双利债券、新华增盈回报债券四只产品今年以来净值涨幅均在2.33%以上,进入行业TOP10。

此外,在保本型基金中,由姚秋管理的新华阿鑫一号、新华阿鑫二号、新华鑫安保本一号今年以来净值增长率分别为1.94%、3.02%、1.88%,也均在176只同类基金中排名前10。

#### 南方基金应帅:股市或现稳中求进格局

A股碎步慢跑的“纠结”行情已经持续一年,如何看待市场的这一表现?未来股市将如何演绎? A股的投资机会又在哪儿?南方转型驱动基金经理应帅日前在南方基金2017年彩虹之旅南京站活动上表示,市场过去一年已经渐渐走出震荡上涨的慢牛行情,这一过程是一个底部不断抬高,但节奏很慢的过程。从未来两三年的中长期来看,市场或将维持长

期慢牛,稳中求进的格局。在此背景下,当前比较看好有估值修复行情的银行板块及一带一路等投资主题。

Wind数据显示,截至4月14日,由应帅管理的南方转型驱动混合基金今年以来的业绩涨幅为10.99%,在1367只灵活配置型混合基金中排名第29位。自2016年3月23日成立以来,该基金的净值增长率为19.20%,年化收益高达18.02%。

#### 泰达宏利养老收益获“金基金奖”

4月20日,由上海证券报主办的第十四届中国“金基金奖”颁奖典礼在沪隆重举行。泰达宏利旗下泰达宏利养老收益基金凭借着持续优异的业绩表现荣获“绝对收益基金奖”。

在长期的投资过程中,泰达宏利养老收益始终坚持追求绝对收益,力争兼顾产品的安全与收益,这在其投资策略中可见一斑。泰达宏利养老收益主投固收

类资产,采用自上而下与自下而上相结合的方式对债市进行深度的信用挖掘,精选具有较高投资价值的个券,与投资者共享债市收益;与此同时,泰达宏利养老收益也关注权益资产投资,在严控风险的前提下积极参与打新,把握投资机会。泰达宏利养老收益这种“债券+打新”的资产配置力争实现基金资产的保值增值,符合投资者对养老理财的定位。

#### 华安基金再获“2016年度金基金·TOP公司奖”等三项殊荣

《上海证券报》主办的第十四届中国金基金奖评选结果揭晓,华安基金继去年将三座金基金奖杯收入囊中后,今年再度捧回三项大奖:华安基金斩获“2016年度金基金·TOP公司奖”;华安核心优选获得“2016年度金基金·偏股混合型金奖”;华安上证180ETF获得

“2016年度金基金·指数基金奖”。

华安基金作为业内领先的资产管理机构,多年来秉承“以研究驱动投资,自上而下和自下而上相结合,追求风险可控前提下的稳健投资绩效”的投资管理理念,成功跨越中国证券市场数次牛熊更迭,为投资者赚取了可观的回报。

### 宁波银行专栏

## 稳健经营 持续发展

从1997年至2017年,伴随中国经济发展20年,宁波银行已成为一家总资产超过8800亿元、员工人数超过1.1万人的区域性上市银行,进入全球前200家银行之列。

自2004年完成改制后,宁波银行实施引进境外战略投资者、跨区域经营以及公开上市三大战略,至此进入发展快车道。2013年和2015年,宁波银行先后发起设立永赢基金管理有限公司及永赢金融租赁有限公司,开始探索综合化经营模式。

随着自身不断发展,宁波银行确立以长三角为主体,以珠三角、环渤海湾为两翼的“一体两翼”机构发展战略。2007年以来,宁波银行先后在上海、杭州、南京、深圳、苏州、温州、北京、无锡、金华、绍兴、台州和嘉兴设立12家分行,目前营业网点超过310家。

宁波银行始终坚持“审慎经营,稳健发展”的经营理念,以“了解的市场,熟悉的客户”为准入原则,紧跟行业发展趋势,合理摆布资源,推进业务结构向多元化转型,打造出公司银行、个人银行、零售公司、金融市场、资产管理、资产托管、投资银行、信用卡等多个利润中心,形成明确的客户目标和发展定位,在个人银行、零售公司、公司业务、资产托管等领域初步建立起自身的品牌。

多年来,宁波银行不断推进业务结构向大零售转型。2006年,宁波银行成立独立的个人银行条线,经过多年的努力,

个人业务盈利占比不断提升。2007年,宁波银行成立零售公司条线,推出“金色池塘”系列小微企业融资产品,近年又推广“税务贷”、“快审快贷”、“捷算卡”等特色产品,在区域市场中受到欢迎。

宁波银行始终坚持“控制风险就是减少成本”的经营理念,将守住风险底线作为最根本的经营目标,持续完善全面、全员、全流程的风险管理体系,在复杂经济环境中经受住考验,不良率连续多年保持在1%以下,资产质量优良。

宁波银行高度重视科技系统建设,构建面向业务、面向服务、面向客户的“三位一体”应用系统体系,已建设完成的“两地三中心”的灾备体系能有效防范科技运维风险。宁波银行紧跟市场主流动向,提高网上银行、手机银行、自助银行三大传统电子银行渠道服务水平,发力微信银行、直销银行等互联网金融服务渠道建设,为客户提供便捷高效的服务。

20年风雨兼程,宁波银行展现出优秀的成长性和经营管理能力。站在新的起点上,面对新一轮银行业发展变革,宁波银行积极探索中小银行差异化的发展道路,持续积累在各个领域的比较优势,努力打造一家具备差异化核心竞争力、在细分市场客户服务上具备比较优势的优秀商业银行。

