

□已落实

北京外国语大学

选址:经开区

考虑在合肥设立研究生院

5月7日,北京外国语大学与合肥市人民政府签署战略合作协议,双方将在合肥经开区共建北外合肥校区,开展多层次、多项目的合作。

据悉,北外合肥校区包括北外德国中心(合肥)、北外合肥产学研基地、合肥北外人才培养基地,还将筹办北外北外附属学校等。北外将在语言类及其延伸的商贸行业加强与合肥的合作,包括考虑在合肥设立研究生院,将一部分的培养专业落地在合肥。

北京航空航天大学

选址:新站高新区

明年将招收两个专业新生

去年11月,北航-合肥科学城项目在合肥新站高新区正式奠基,标志着北京航空航天大学与合肥市校地合作跨入一个全新阶段,是北航走出京城之后,在全国落子的首个项目。今年4月,北航科学城创新研究院主楼项目立项已被批复,总建筑面积约183000平方米,主要建设内容为公共服务、教学实验、科研办公等。

“北航合肥科学城”项目将重点打造科研创新、成果转化、高端教育、国际交流4大板块平台,融合基础前沿研究、核心技术攻关、高新成果转化、创新人才培养、国际交流合作、和谐宜居生活6大功

能体系,布局量子传感、微电子、航空大数据(低空空域管理)、通用航空、智能交通等一批重点方向,2018年一期将投入使用,正式招收两个专业的新生。

北京大学

选址:新站高新区、巢湖经开区

在合肥建创新中心、创业基地等

据介绍,北京大学宽禁带半导体研究中心、合肥彩虹蓝光以及新站高新区管委会三方共同签署战略合作协议,成立北京大学协同创新中心,重点开展与半导体光电产业发展相关的高新技术研发,加快推动科研成果产业化。就在5月24日,合肥巢湖经济开发区与北京大学艺术学院签订战略合作协议,建立北京大学艺术学院创新创业实践基地,目的是接收北京大学艺术学院教师、研究生、部分高年级本科生进行与创新创业相关的就业、实习、实践活动,也是鼓励教师创业,同时为学生进行创新创业教育创造条件。

同时,合巢经开区与北京大学文化产业研究院合作,打造“盘巢烽火影视动漫四创基地”,双方将联合发起募集8000万基金,即合肥烽火文创基金,用于建设四创基地。据介绍,“四创基地”是将创业、创业投资、创业辅导、创业资源融入文化创意产业园建设中,为优秀创业者提供包括场地、资金、管理、技术、营销等全方位服务,该基地主要从事与打造微电影基地、IP孵化、文化

产业股权交易等。

哈工大

选址:经开区

机器人中央研究院在合肥

2016年7月,总投资约20亿元的哈工大机器人项目落户经开区,项目包括哈工大机器人集团华东区域中心、华东制造基地及中央研究院三大板块。其中,华东区域中心和制造基地将建设25个机器人产业化及核心零部件项目;中央研究院将设立微纳机器人、康复机器人、工业智能装备、无人装备、人工智能和云技术6个研究所并成立国际机器人学院。

清华大学合肥公共安全研究院

选址:经开区

合肥市城市生命线工程二期将于今年启动

清华大学合肥公共安全研究院已在合肥建成投入使用,研究院建设合肥市城市生命线工程安全运行监测系统,一期项目已建设完毕并投入运行,对合肥市的金寨路高架桥、南淝河大桥等五座重点桥梁以及2.5公里燃气管线和25公里的供水管网进行安全运行实时监测。合肥市城市生命线工程二期将于今年启动,监测范围还加入了热力、排水管网以及市内五万座电梯,覆盖环城路以内老城区和省市政务区。该项目未来将为合肥市打造一个立体安全网络,有力保障广大人民群众的生命财产安全。

民生银行启动“非凡资产管理万里行”全国巡回活动

6月13日,民生银行“非凡资产管理万里行”全国巡回服务系列活动在深圳拉开序幕。启动仪式上,民生银行副行长李彬以“精诚服务 与您同行”为主题,精彩阐述了民生银行非凡资产管理万里行活动的背景意义,并回顾了民生银行理财业务发展历程,展现了民生银行“精益、稳健、诚信、专业”的经营理念。民生资管致力于创新求变,积极探索当前经济新常态下银行与企业融合、协同、共赢的发展模式。

非凡万里始鹏城 精诚服务铸非凡

当前,中国经济金融环境正在发生深刻变化,“一行三会”确立了金融去杠杆,引导资金脱虚向实的政策基调,鼓励支持实体经济,并陆续出台一系列相关政策、规范文件,推动和指导金融行业转型。民生银行积极求变,向“以客户为中心”的服务理念深入转型,从过去较多关注银行自身的经营发展,转向切实关注客户的需求、倾听客户的声音,在支持企业发展、助力百姓财富增值的过程中实现银行自身的发展。

在当前新形势下,民生银行策划开展“非凡资产管理万里行”全国巡回系列活动具有特殊的意义。此次活动,民生银行金融市场板块、对公板块和零售板块联合行动,市场团队和产品团队一起深入全国各主要城市市场一线,面对面调研客户的需求、倾听客户的心声,同时将专业产品和精诚服务送到客户身边,将民生银行的优势和企业的优势结合起来,为客户量身定做服务方案,切实解决客户的问题。同时,本次活动还将针对不同客户群推出“万里行系列专属理财产品”,以回馈广大新老客户多年来对民生银行非凡资产管理产品的支持。

据悉,民生银行“非凡资产管理万里行”全国巡回系列活动从2017年6月13日启动,将历时一年之久。民生银行将按照全国东、西、南、北、中五大区域,

形成总、分、支行一体化的全方位巡回服务模式,并希望借助同步推出的系列产品,将创造客户价值和实现自身价值相结合,形成银行与客户的共赢模式。

民生银行将根据各地特点和客户需求,各场活动将分别以不同的方式呈现,将采用主题宣讲、专题研讨相结合的形式,以主题报告、主题演讲、圆桌讨论等形式,以在新的全球经济下创造财富为视角,深入探讨如何配置企业资产、如何实现银行与客户财富管理可持续发展,从不同视角进行深度剖析及研讨,以期实现银行与客户的共荣发展。

非凡之旅,始于鹏城。民生银行“非凡资产管理万里行”全国巡回服务系列活动启动仪式选择在深圳举行,一方面深圳作为中国改革开放的前沿阵地,以举世瞩目的“深圳速度”快速发展,已成为具有一定影响力的国际化城市,非常具有创新活力和服务意识;另一方面中国民生银行深圳分行将服务与创新意识融于企业文化,不断探索转型与突破,实现“投行+商行+交易银行”业务全面发展,近三年来民生银行深圳分行聚焦上市公司大优客户,资产管理业务发展迅速,创新特色突出,特别是资本市场业务突飞猛进,已经跃居民生银行系统内领先地位,赢得了市场和客户的认可与好评。

创新支持实体经济发展

近年来,国内银行资管业务实现了飞速发展,不仅帮助广大投资者实现了财富保值增值,而且为银行服务实体经济构建了投融资平台,促进了传统银行盈利模式转型提升。

15年来,民生银行秉持“为民理财,与民共生”的资产管理理念,不仅为广大理财客户创造稳定的投资回报,而且大力培育战略新兴产业,助推中国实体经济转型升级,积极承担了大型金融机构的社会责任。

民生银行紧跟“一带一路”、京津冀协同发展、长江经济带等国家战略,通过债权投资、股权投资、产业基金、资产证券化等多种工具支持实体经济发展,主要服务于国家战略工程和实体经济重点领域,覆

盖了基础设施建设、运输业、公用事业、石油化工、药品及医疗行业、传统制造业等行业。

其中,民生银行理财投资产业基金、政府引导基金规模超过400亿元,成功支持了昆明轨道交通项目、西安西咸区海绵城市项目、亳州中医药产业基金等多个重点项目。

民生银行还积极响应“去通道化”有关政策,大力降低企业融资成本。自2013年作为首批试点机构以来,民生银行理财直接融资工具的发行规模、发行笔数始终位居同业第一,累计为100余家实体企业发行了近600亿元的产品。紧密服务供给侧改革,堪称理财资金直接对接实体经济的典范。

专业化提升主动管理能力

民生银行构建了适合理财业务的大类资产配置体系,通过风险预算的模式进行资产配置。该行建立了重视择时、注重过程控制的投研体系,提前锁定收益、规避风险,从而降低整体投资风险。

当前,中国企业“走出去”加速,人民币国际化战略和企业产业转型为跨境资管业务提供了新机遇。尤其在国家“一带一路”战略背景下,民生银行抓住战略机遇,加快海外资产配置步伐,积极融入国际金融体系,主动服务全球客户,准确把握主要市场机会,提升自动管理能力,实现了资产多元化发展。

理财产品多元化发展

民生银行因时而变、因势而动,不断满足投资者保值增值等各类需求。近年来,民生银行通过新开立分行和附属村镇银行,采用直销和代销等方式,将非凡资产管理产品推广到西部地区及三四线城市;通过创新资产配置和组合管理,满足高净值客户和私银客户的需求;通过T+0型产品,满足企业客户的现金管理需要。

中国民生银行资产管理业务秉持着合规稳健的经营理念,通过不断强化投研和产品创新建设,先后打造出了八大系列理财产品,产品类型涵盖增利系列、安赢系列、增增日上系列、翠竹系列、天溢金系列、智赢系列等八大系列拳头产品,多渠道、全方位覆盖各类客户需求,努力满足个人客户和法人客户多样化投资需求。近三年,民生银行理财产品年均发行规模超过4万亿元,年均发行超过4000款,服务个人客户逾170万户,机构客户超过5000户,三年累计为投资者实现收益超过1000亿元。

精细管理,加快资管业务转型

2017年一季度,央行开始正式将表外理财纳入MPA广义信贷范围。新政策的出台,对精细化管理能力,尤其是投资能力和风险管理能力提出了更高要求。

民生银行将在坚持规范化经营基础上,紧跟市场步伐,主动求变,该行将在五方面推动资管业务转型,提高管理精细化,更好满足客户需求,促进业务健康可持续发展:一是管理转型,推动治理模式、组织架构向市场化转变,开展独立专业化风险管理改革。二是盈利模式转型,推动盈利模式向非利差化转变,资管业务收入模式向收取管理费模式转变。三是投资转型,站在全球视角推动投资品种大类化、多元化转变,加强组合管理,提升主动资产管理能力,做真正的资产管理业务。四是产品与渠道转型,产品逐步回归“资产管理”本源,产品形态由预期收益型向净值型转变,由封闭型向开放型转变,并构建向线上线下立体化营销转变,产品标准化、批量化与个性化、专业化相结合,增强线上移动渠道及线下代理渠道的销售能力。五是技术转型升级,将“互联网+”,“大数据”、“智能化”的新技术引入资管业务,提升客户需求挖掘能力和风险管理效率。