

三大功能板块 同心同信同行

光谷创新天地助力“世界光谷”加速建设

从“中国光谷”到“世界光谷”，这是光谷未来十年的目标。从短期目标来看，光谷立下2025年GDP达5000亿元的“军令状”，比2022年接近翻一番，豪言之下是因为有信心和底气。着眼当下，36年的“追光”之路，光谷不断探索发展韧性的同时，已从卓刀泉一路向东扩容，光谷中心城成为万亿产业集群驱动中心。总部经济、楼宇经济、城市经济，已成为光谷中心城的三大

特色经济模式。

这之中，致力于打造世界级创新活力中心，光谷创新天地成为重要助推力量，发挥了重要作用。作为区域内超百万方的综合体项目，光谷创新天地通过创新生活中心、创新创业中心、创新金融中心三大功能板块，全面助力“中国光谷”加速迈向“世界光谷”。

与光谷同心、同信、同行，也让这个百万方创新活力综合体初现雏形：创新生活中心板块，国际生活社区已成功交付四期，超1500组精英家庭入住；创新创业中心商办板块，成功引进海康威视、格蓝若、飞速创新等科创巨头，并荣膺2023年武汉写字楼市场销售面积、金额“双冠王”，成为武汉市近年来销售业绩亮眼的办公项目；融入公园的开放式街区也已全面启动……

于兴业安居热土 建世界级创新活力中心

目前，光谷已成为产业培育的沃土、英才汇聚的乐园、先行先试的高地。

光谷因“光”而兴。作为区内第一大产业，光电子信息产业规模已达4000亿元，在全国乃至全球都占据重要地位。与我国经济回升向好、长期向好的基本面一致，当前的光谷正在信心和底气的驱动下，不断探索发展的韧性，力争光电子信息产业规模2025年突破7000亿元，2035年建成具有全球影响力的“世界光谷”。

世界级的定位，吸引世界级的企业。目前，光谷已集聚多家全球性企业，拥有市场主体超20万户，企业逾13万家，上市公司60余家、专精特新“小巨人”企业150家、瞪羚企业500余家、高新技术企业近5300家。

世界级的企业，需要世界级的栖居地。面对越来越多的企业总部落户光谷，城市运营先行者瑞安房地产联合央企中信集团旗下中信泰富地产，于2017年在光谷中心城共同打造120万平方米的光谷创新天地。契合光谷顶层发展思路，项目启动之初就致力于打造世界级创新活力中心，为创新人才提供高品质生活中心，为国际级企业打造全球科创总部，为光谷精英阶层完善商业配套。

如今，7年过去，当初的规划正一步步变为现实。2017年，住宅板块启动以来，动工规模约51万平方米，2021年，商办板块全面启动，同年9月，创新创业中心庭院办公组团约19万平方米整体出正负零，12月，海康威视定制组团约20万平方米正式开工，2022年，街区商业约20万平方米开工。目前庭院式办公组团已竣工，海康威视定制组团和街区商业将分别于2024年和2025年竣工，项目整体建设规模已超百万方。

从生活到办公，再到商业和娱乐，光谷创新天地的开发建设进入加速期，以超高兑现力为区域发展注入“强心剂”。



高新大道(2017年)



高新大道(2023年)



光谷金融天地(2017年)



光谷金融天地(2023年)

撰文:李云

以城市共建者之姿 与产业制高点同频

同心、同信、同行，光谷创新天地希望以城市共建者之姿，不断为区域发展增添强劲动能。

发展需要产业支撑，构建高质量发展体系。目前，光谷正加快构建“两强带动、两新融合、抢抓未来”的“221”产业体系：聚焦“光芯屏端网”、生命健康两大产业集群，深入推进强链、延链、补链；聚力推进数字经济与新消费深度融合，搭建一批新技术新产品应用场景；前瞻布局一批未来产业，制定支持量子科技、脑科学、区块链等未来产业培育政策，抢占未来产业制高点。

匹配光谷产业发展思路，光谷创新天地对入驻企业设定了筛选门槛，以市场上稀缺的全部整栋定制销售为切入点，从科创属性、品质属性、规模属性，优先选择具备“新质生产力”属性的企业，以集聚效应带动产业进一步发展。于是，海康威视、格蓝若、飞速科技等知名企业都来了。

科创企业需要怎样的创新环境？如何进一步助力他们实现跨越式发展？光谷创新天地通过多元化的产品组合，打造居住、商业、办公、休闲等多重业态，为科创企业提供全方位、可持续赋能的创新生态环境，连通国际生活住区、商业街区、购物中心、中央绿地公园等全场景形成闭环，全面提升城市能级，为之输送跃迁能量。

项目在各个板块的打造上，也是“匠心味”十足。比如，创新创业中心就包含独栋总部形态、围合式庭院、屋顶花园、露台花园、天桥连廊等漫游场景。产业的集聚效应和独特的软硬件环境，成为了科创企业心动和信赖的理由。目前商办地块整售楼栋仅余一席。

光谷创新天地与光谷的发展同频共振。2023年11月29日，光谷创新天地被授牌“光谷中心城招商会客厅”，成为光谷中心城及光谷招商引资、对外展示、交流互动的重要阵地。

从创新国际生活住区到全球科创总部栖居地再到世界级都心，光谷创新天地正以城市共建者之姿，全方位助力中国光谷加速迈向“世界光谷”，它与光谷的“双向奔赴”故事还将续写。

中宏保险湖北分公司

深耕荆楚谋发展 暖心服务惠民生

日前，由湖北日报、武汉大学区域经济研究中心共同举办的2023年（第四届）湖北财经风云榜颁奖典礼圆满落幕。中宏人寿保险有限公司湖北分公司凭借稳健增长的市场表现、

不断创新的发展态势和良好的品牌形象，一举荣获年度“最受消费者信赖保险品牌”“最佳财富管理金融机构”以及“新市民金融服务优秀机构”三项大奖。

27年来，作为中国首家中外合资人壽保險公司——中宏保險篤守穩健經營發展理念，逐漸走出了一條從無到有、從小到大的可持續發展之路。

全心全意
守护人民美好生活

保险是现代经济的重要产业和风险管理的根本手段，是社会文明水平、经济发展程度、社会治理能力的重要标志。保险作为我国社会保障体系的重要支柱和社会治理体系的组成部分，发挥着经济减震器和社会稳定器的功能。

我国保险业历经40余年发展，市场主体不断丰富，市场规模显著扩容，发展水平持续提升，保险业从规模扩张转向质量提升，已进入高质量发展阶段。

在中国保险市场深耕经营27年来，中宏保险秉承其国际视野和本土经验的专业积淀，始终保持稳健盈利的策略，成为重价值的外资寿险公司的典型代表。

无论是在保险业大举扩张、体量急速膨胀的年份，还是互联网保险的风口时机，中宏保险都坚持稳健经营的理念，坚持价值高于规模的理念，长期深耕营销渠道的同时，构建了线上与线下相结合的多元营销渠道，致力为公众提供稳健可靠、深受信赖并具有远见的保险产品和服务。

立足荆楚大地，积极贯彻落实省委、省政府和监管部门的政策要求，中宏保险湖北分公司以护航湖北经济社会发展为己任，秉持“以客户为中心”的经营理念，凭借对客户需求的深刻洞察，以“康养传承”的综合解决方案为客户的健康、养老、传承提供全方位守护，以“产品+服务+科技”的方式提供品质服务体验，以“宏运世家家族办公室”为核心平台聚焦高客经营和服务，以“MOVE计划”平台构建整合“医、药、保、健”资源的一体化健康生态圈，以“养老综合服务”为客户提供全周期、全方位、全家共享的个性化养老服务，致力于做客户精彩生活的守护者。



中宏保险“感恩同行季”冰壶友谊赛。

心怀大爱
携手共赴精彩未来

为黄陂救援队送清凉，学习心肺复苏和急救包扎，致敬高温下的城市守护者；走进武汉警察博物馆，近距离触摸武汉警察的前世今生，了解人民警察为人民的光荣传统；走进武昌千年古城，体验造纸术做官灯，感受深厚的历史文化底蕴；陪伴自闭症儿童做手工月饼，为儿童康复机构捐款，呼吁社会更加包容……近年来，中宏保险湖北分公司先后举办了多场“让我们爱上武汉这座城”公益活动，邀请小朋友们、爱心家庭共同参与。

保险的本质是保障和关爱，保险企业能够

提供优质的产品和服务，本身就是社会责任的履行所在。同时，尽企业之所能，为构建一个和谐社会做出自己的贡献，实现可持续发展，也是中宏保险一直以来践行公益活动的初衷和目标。

据悉，由中宏保险湖北分公司发起的“捐赠一本书 传递一份力量”公益活动，“让爱点燃梦想”公益画展等，都在以实际行动传递着中宏温度。无论是捐赠的书籍，还是义卖的画作，都满载着厚厚的关怀，用爱书写着希望，助力点亮孩子们的精彩未来。

12年来，中宏保险湖北分公司在武汉沉淀出两支精英团队：鸿旭团队和星宏团队。“成人达己，传递大爱”是团队的愿景，“正行、自律、接纳、感恩”是团队的价值观。通过保险为千万家

庭规划风险保障的同时，中宏保险致力搭建一个未来可持续增值的创业平台，期待与更多志同道合的合伙人一路同行。

助力就业
为营销员成长赋能

2023年11月，专业人力资源刊物《HR Asia》公布了“2023年亚洲最佳企业雇主”中国区榜单，中宏保险连续两年夺得“2023亚洲最佳企业雇主奖”这一亚洲人力资源管理领域的权威奖项。

中宏保险一直致力于成为让员工乐于工作、学习发展并收获成长的最佳雇主。长期以来，专业的精英营销员团队一直是中宏保险的突出优势之一，营销员渠道的产能和规模在外资险企中持续保持前列。

在营销员创业阶段，中宏保险推出了升级版宏才计划，旨在吸引和选拔学历、阅历和能力突出的高素质保险人才，同时与国内知名商学院开展合作，打造专属于中宏保险营销员的培训课程和认证体系，进一步优化和完善新人培育体系；在立业阶段，中宏保险通过设立绩优专属的宏运世家精英俱乐部等举措，持续赋能和激励高绩效营销员的职业发展；在传承阶段，中宏保险鼓励营销员将保险服务作为终生事业，并基于全体营销员已有的长期服务奖，引导和支持营销员持续奋斗和永续经营，成为陪伴客户一生的精彩生活守护者。

中宏保险湖北分公司总经理黄治国介绍，公司将把2024年定义为“破局之年”，2025年定义为“成长之年”，2026年定义为“跨越之年”，通过三年的夯实现框架，形成一支专业化、职业化、精英化的营销员队伍，让员工在专业、价值上都有长远和十足的成长，引领行业专业化转型，打造专业制胜、世界级的寿险团队。

不忘初心
推动行业高质量发展

随着保险行业发展从“高速度”转向“高质量”，保险公司如何围绕回归保障本源的核心使命，更好地服务消费者越来越理性、多元和个性化的保险产品与服务需求成为转型关键点。

消费者应适时、适度、适当性购买保险，按照自身的条件、能力、风险保障需求和偏好选择适当的保险产品。作为销售人员，同时也要进行适当性销售。在以客户为中心的前提下，通过诚信和专业的服务，匹配客户的情况和需求。

据了解，为进一步规范保险销售行为，保护投保人、被保险人、受益人的合法权益，2023年9月28日，国家金融监管总局发布《保险销售行为管理办法》，该办法将于2024年3月1日起施行。此举有利于提升保险销售人员的专业素养和服务水平，为客户提供更加优质的保险服务。此外，还能增强消费者对保险行业的信任度和满意度，从而提升行业的形象和声誉。

未来的绩优从业员必须具备4个特质：第一，心怀从业使命，能够传递正确的保险观念；第二，有温度，能为客户提供标准化、贴心的服务；第三，以客户为尊，能够为客户量身定制保障方案；第四，有品牌，能够建立有影响力的个人及团队IP。

面向未来，中宏人寿保险有限公司湖北分公司将遵循寿险行业基本规律，以风险管理为核心，以客户需求为导向，持续完善构建覆盖事前、事中和事后的立体式风险管理体系，筑牢合规经营底线，锚定健康和养老战略定力，坚持稳中有进，谋求变革与转型，在增进民生福祉方面持续作为，以稳健发展之姿守护人民美好生活，坚定不移向高质量发展迈进。