

建行财富

China Construction Bank
Fortune



共筑财富 安全未来

2025年第3期 | 总166期

ISSN 1674-988X



9 771674 988253



扫描二維碼加官方微信

建行私人銀行一客戶專享刊物



惊蛰

二月初六

守护消费者权益， 共筑财富安全未来

2025年，数字经济与人工智能的浪潮席卷全球，金融行业正以前所未有的速度迈向智能化、数字化。在科技飞速发展之时，消费者权益保护的重要性也愈发凸显。建行私人银行始终将消费者保护视为重要使命，致力于为每一位客户提供安全、透明、可信赖的服务。

近年来，随着科技的普及，消费者面临的挑战也日益复杂：从数据泄露到网络诈骗，从算法歧视到信息不对称，这些问题不仅威胁到财产安全，还可能影响生活质量。在此背景下，消费者保护应侧重于事前预防。为此，我们不断升级技术手段，完善服务体系。通过人工智能和大数据技术，实时监控账户异常情况，及时预警潜在风险；通过透明的信息披露和有效的客户沟通，帮助消费者更深入地理解金融产品，避免因信息不对称而导致的决策失误。

在2025年的全国两会上，消费者权益保护再次成为热议话题。政府工作报告明确提出，“要强化消费

者权益保护，营造安全放心消费环境”。与此同时，多位与会代表委员也纷纷为强化消费者权益保护建言献策，提出了诸多切实可行的建议。显然，在数字经济快速发展的背景下，如何平衡技术创新与消费者权益保护，成为政策制定者和行业从业者共同探索的重要课题。

我们相信，只有在消费者权益得到充分保护的前提下，金融行业才能真正实现可持续发展。我们将继续关注消费者权益保护的最新动态，为客户提供有价值的信息和建议。同时，我们也期待与客户携手，共同应对未来的挑战，守护财富安全，共创美好未来。

在这个数字化、智能化的新时代，消费者权益保护不仅是我们的责任，更是我们坚定不移的使命。我们将不懈努力，为每一位客户筑起一道坚实的财富安全屏障，让金融科技的光芒照亮每一个人的生活。

《建行财富》编辑部

CONTENTS

目录



1 PROLOGUE 卷首语

守护消费者权益，
共筑财富安全未来

5 VISION 宏观视野

- 6 解码经济风向标：
全国两会传递的发展信号
- 12 2025年，这些KPI与你有关
- 18 从积极到更加积极：
2025财政政策如何护航中国经济？
- 23 专访连玉明：
AI立法如何平衡创新与安全

27 DYNAMICS 财富动向

- 28 AI换脸技术泛滥下，
该如何应对“脸面危机”？
- 33 银发经济，
正蓬勃发展的万亿级市场



- 37 “一人经济”
将催生哪些黄金风口？
- 42 寻找确定性锚点，
穿越科技周期



45 FORUM 财智论道

- 46 专访肖军：
从医者到科技实业家的生命守护哲学
- 52 企业主如何做好家企资产隔离
- 54 低利率时代，
投资者如何练就“防骗肌肉记忆”
- 56 私募投资避坑指南

59 PROSPECT 善建卓观

- 60 践行集团平台一体化服务模式
激发私人银行业务发展新动能
- 66 从“问鼎中原”到行业50强：
以匠心致初心，以臻心铸非凡
- 70 探秘邯郸私行中心：解锁私行客户信赖密码

73 LIFESTYLE 格物私享

- 74 女性“悦己游”风行：
解锁旅行新姿态背后的自由觉醒
- 80 现实版“热辣滚烫”，
今天你进行体重管理了吗？



- 84 徐悲鸿诞辰130周年：
重访一位“生于忧患、自强不息”的
艺术巨匠

88 DIALOGUE 财富问答室

建行 财富

F O R T U N E
China Construction Bank

2025年第3期 总166期

刊名: 建行财富

国内统一连续出版物号: CN31-2052/F

国际标准刊号: ISSN1674-988X

主管单位: 中国建设银行股份有限公司

主办单位: 中国建设银行股份有限公司

出版单位: 《建行财富》编辑部

出版人: 陈昕

主编: 高婷婷

副主编: 姜玲

执行主编: 刘妙京

资深编辑: 张兆华

编辑: 吴广宇 杨洋 黄冀征

美术编辑: 黄雨薇 曹琼

地址: 北京市朝阳区曙光西里甲6号院8号楼18楼(《建行财富》编辑部)

邮政编码: 100097

电话: 010-88890428

印刷单位: 北京华联印刷有限公司

发行单位: 《建行财富》编辑部

出版日期: 2025年3月

发行范围: 全国

全国定价: 0(赠阅)



更多精彩内容请扫码
关注官方公众号



更多精彩内容请扫码
识别官方小程序

本刊保留一切版权, 所有本刊编辑、记者原创作品, 本刊享有该职务作品完整的著作权, 未经本刊许可不得转载或摘录。

图片合作: 视觉中国、东方 IC、站酷海洛(除标注外) 风险提示: 本刊所涉及的观点仅供参考, 不代表任何投资建议和承诺。



宏观 视野

VISION

2025全国两会, 在历史时空中
标记出新的时代方位——高质量
完成“十四五”规划目标任务, 为实
现“十五五”良好开局打牢基础。

从GDP锚定5%到财政赤字率
拟按4%安排, 从力挺民营经济到
AI技术全面赋能, 从突出惠民生政
策到将扩内需列为政府工作十大
任务之首……一系列重磅信号密
集释放, 为经济发展描绘出清晰路
径。透过两会这扇窗口, 我们看
到的不仅是一份年度发展蓝图, 更
是一个迈向现代化强国坚定步伐
的生动写照。

解码经济风向标：全国两会传递的发展信号

文 | 王玉凤

今年全国两会期间，一系列重磅信号密集释放，为经济发展描绘出清晰路径。从力挺民营经济到AI技术全面赋能，从突出惠民生政策到将扩内需列为十大任务之首等……

这些政策相互衔接、系统发力，共同构建起推动经济高质量发展的完整体系，不仅为中国经济转型升级指明

方向，也为世界经济复苏贡献中国智慧。透过两会这扇窗口，我们看到的不仅是一份年度发展蓝图，更是一个迈向现代化强国坚定步伐的生动写照。

民营经济：金融支持持续深化

民营经济是推动经济社会发展的

重要力量。今年全国两会期间，支持民营经济发展的政策信号强烈，多份提案建议从营商环境、融资渠道、创新支持等多个维度为民营企业保驾护航。

一组常被引用的数据显示，我国民营企业数量贡献了50%以上的税收、60%以上的GDP、70%以上的技术创新成果和80%以上的城镇劳动就业。这一组数字充分彰显了民营经济在国民经济中的重要地位。

2025年政府工作报告提出，在货币政策方面，“加大对民营、小微企业

的支持”；在经济体制改革方面，要求“扎扎实实落实促进民营经济发展的法律法规和政策措施，切实依法保护民营企业和民营企业合法权益”，民营经济发展的制度性保障将得到进一步加强。

值得注意的是，今年全国两会召开前夕，五部门还特别关注了民营企业的创新发展。2月28日，中国人民银行、全国工商联、金融监管总局、中国证监会、国家外汇局联合召开金融支持民营企业高质量发展座谈会。会议要求，



抓好“科创板八条”“服务现代化产业体系十六条”“并购六条”等政策落实落地，支持民营企业通过资本市场发展壮大。这种金融与科技的联动机制，不仅有效缓解融资难题，更从制度层面推动民营企业向高端化、智能化转型，为经济高质量发展注入新活力。

AI 科技：新质生产力崛起

人工智能作为引领新一轮科技革命和产业变革的战略性技术，在今年全国两会上备受关注。

数据显示，我国人工智能核心产业规模已超5000亿元，企业数量超4500家。相关研究机构预测，2035年我国人工智能产业规模有望达1.73万亿元，全球占比达30.6%。

2025年政府工作报告进一步为产业发展按下“加速键”。报告提出，持续推进“人工智能+”行动，将数字技术与制造优势、市场优势更好地结合起来，支持大模型广泛应用，大力发展智能网联新能源汽车、人工智能手机和电脑、智能机器人等新一代智能终端以及智能制造装备。这不仅为人工智能技术的发展指明了方向，更有利于为传统产业的智能化转型加速注入新动能。

今年以来，中国人工智能领域迎来重大技术突破，以DeepSeek等为代表的国产大模型研发取得显著进展，在全球人工智能竞赛中展现出强劲的中国实力。据不完全统计，我国国产大模型数量已超200个，呈现出多元化、

高质量的发展格局。

在制造业领域，AI技术正在引发深刻变革。全国人大代表、铜陵有色集团总经理丁士启介绍，近年来，该公司将智能化驱动视为提升技术创新竞争力的关键。公司利用AI分析地质数据，提高矿藏定位精度，减少无效开采；利用AI实时监控设备状态，预测故障并提前维护，降低设备停机时间，减少维护成本，AI技术还应用在再生铜资源循环利用、铜市场状况监测等方面。

业内有观点称，新质生产力正在重塑资产估值逻辑，商业航天、低空经济、生物科技、量子计算等新兴产业被纳入未来产业布局，而人工智能、人形机器人等领域的突破，已引发全球资本对中国科技实力的重估。中国科技股的强势不仅体现在成长性上，更标志着中国企业成为科技创新的主力。

惠民政策：民生保障力度加大

民生保障也是今年两会政策的重点方向。根据2025年政府工作报告，加大保障和改善民生力度，提升社会治理效能。加强普惠性、基础性、兜底性民生建设，稳步提高公共服务和社会保障水平，促进社会和谐稳定，不断增强人民群众获得感幸福感安全感。要更大力度稳定和扩大就业，强化基本医疗卫生服务，完善社会保障和服务政策，城乡居民基础养老金最低标准再提高20元，适当提高退休人员基本养老金等。这一系列惠民政策的落地

实施,将进一步推动发展成果更广泛、更均衡地覆盖全体人民。

民生保障离不开财政支出。在众多的经济数据中,财政支出数据备受关注,尤其是今年新增债务规模、地方专项债的用途,被多位专家称为“透露着新风向”。

根据2025年政府工作报告,今年拟安排地方政府专项债券4.4万亿元、比上年增加5000亿元,重点用于投资建设、土地收储和收购存量商品房、消化地方政府拖欠企业账款等。今年合计新增政府债务总规模11.86万亿元、比上年增加2.9万亿元,财政支出强度明显加大。此外,持续优化支出结构,更加注重惠民生、促消费、增后劲,切实提高资金使用效益。中央财政加大对地方一般性转移支付力度,向困难地区和欠发达地区倾斜。

北京大学博雅特聘教授、中国经济研究中心主任姚洋表示,地方新增的专项债大致有三个用途,包括“三保”、土地收储和收购存量商品房、投资建设。这就意味着,财政方面会加大保民生的力度、保地方政府运营的力度。

扩内需: 畅通国民经济循环战略基点

扩大内需是畅通国民经济循环、构建新发展格局的战略基点。今年全国两会上,“扩内需”被列为十大任务之首,凸显其在经济工作中的重要地位。一系列促消费、扩投资的政策“组合拳”将全面发力,为经济增长提供强劲内生动力。



2025年政府工作报告提出,大力提振消费、提高投资效益,全方位扩大国内需求。促进消费和投资更好结合,加快补上内需特别是消费短板,使内需成为拉动经济增长的主动力和稳定锚。包括实施提振消费专项行动,安排超长期特别国债3000亿元支持消费品以旧换新。积极扩大有效投资。优化地方政府专项债券管理机制,实施好投向领域“负面清单”管理、下放项目审核

权限等措施。简化投资审批流程，支持和鼓励民间投资发展等。

商务部数据显示，2024年我国社会消费品零售总额约48.8万亿元，同比增长3.5%；2024年服务零售额同比增长6.2%，人均服务性消费支出占消费支出的比重达46.1%。随着居民基本物质需求日益得到满足，服务类升级消费

正展现出强劲的增长动能。以2025年春节档为例，我国电影票房突破历史新高，这一现象充分印证了高品质文化娱乐产品在消费升级浪潮中的巨大增长空间。

内需增长的新亮点频出，比如说文旅消费。2025年春节成为申遗成功后的首个春节，且假期天数增加至8

天，团聚属性与假期延长的双重效应推动了居民出行的热情高涨，文旅消费上亮点频现。而在2025年3月16日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《提振消费专项行动方案》中更是提到，支持符合条件的消费、文化旅游等领域项目发行基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）。

站在新的历史方位观察，2025年全国两会释放的信号，既是应对短期挑战的精准施策，更是着眼长远的系统谋划。当民营经济活力与科技自强战略共振，当民生温度与发展速度统一，当内需潜力与改革动力叠加，这些举措相互配合、协同发力，共同构成了推动经济高质量发展的政策矩阵。建

2025年，这些KPI与你有关

3月5日，国务院总理李强向十四届全国人大三次会议作政府工作报告。在这份意义非凡的政府工作报告中，一系列关键指标生动勾勒出我国经济社会前行的清晰脉络。GDP增长 5%，彰显我国经济蓬勃的扩张动力与强劲韧性；就业、物价维持平稳，城镇新增就业 1256 万人，居民人均可支配收入实际增长 5.1%，深刻诠释了经济增长成果如何切实转化为民众收入的提升，凸显发展成果由人民共享；新增就业、医保覆盖范围扩大、养老保障体系不断完善等目标的稳步推进，稳稳托举起民生的幸福底线。这些指标相互交织的背后蕴藏着怎样的逻辑？本文试图带您一道，读懂国家账本。

总目标：国内生产总值增长 5% 左右

近年来中国国内生产总值及增速



分析

当前，全球经济复苏动能不足，不确定性增多，困扰着全球发展。联合国和国际货币基金组织对2025年全球经济增长预期分别为2.8%和3.3%。

从我国内部来看，经济的增长活力仍在各方面有所体现。今年开年以来，以人工智能为代表的中国科技火爆出圈，文化旅游消费繁荣活跃，春节期间的文化旅游消费火爆，制造业采购经理指数（PMI）等多项指标数据印证了当前中国经济运行稳中有进的良好态势。同时，近些年新能源汽车、光伏、

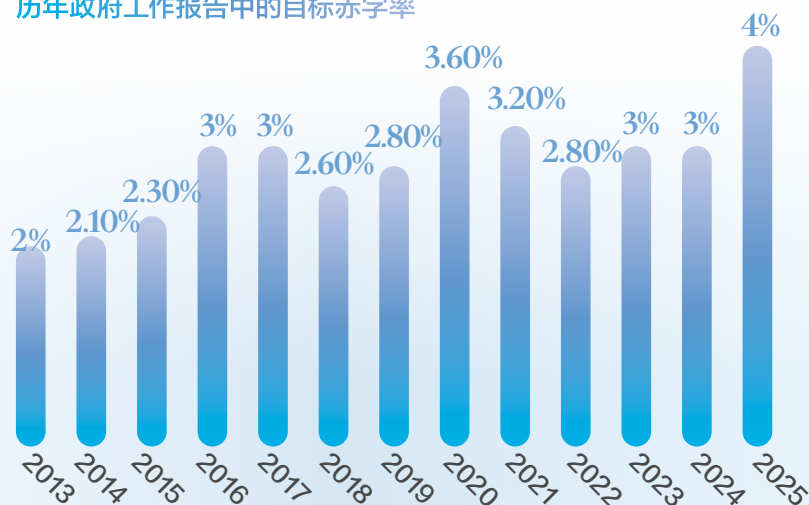
造船等一批产业达到全球领先水平，人工智能相关产业爆发式增长。

政府工作报告起草组负责人、国务院研究室主任沈丹阳认为，今年设定5%左右的增长目标符合中国实际，一揽子增量政策和存量政策正持续发挥作用，特别是今年实施多年未有的更加积极有为的宏观政策组合，势必为经济增长提供强有力的政策支撑。

粤开证券首席经济学家罗志恒也表示，5%左右的增速目标符合稳增长的预期，体现了迎难而上、奋发有为的政策取向。

财政：赤字率拟按 4% 左右安排

历年政府工作报告中的目标赤字率



分析

政府工作报告提出，今年赤字率拟按4%左右安排，赤字规模5.66万亿元、比上年增加1.6万亿元。一般公共预算支出规模29.7万亿元、比上年增加1.2万亿元。

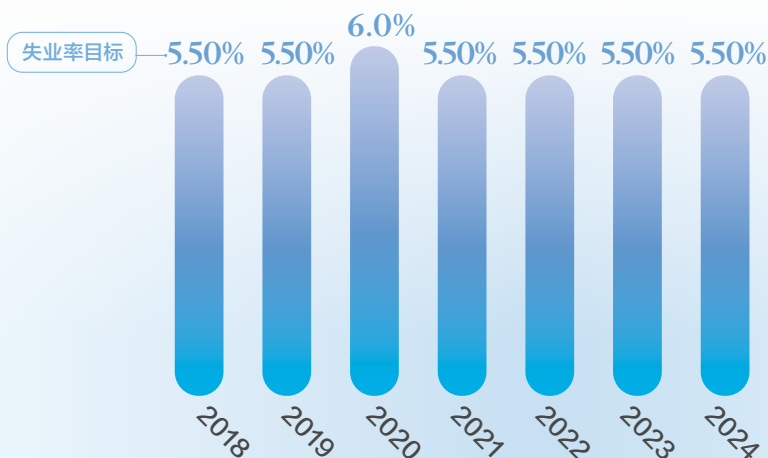
值得注意的是，4%的赤字率较上年提高1个百分点，为历史新高。中国财政学会绩效专委会副主任委员张依群表示，赤字率的安排保持相对中性，既要体现财政政策更加积极，打破了传统意义上的3%赤字率的限制，又要坚持积极稳健的发展定力，遵循审慎原则，有效控制赤字率过高

风险。

“今年财政赤字规模较上年增加1.6万亿元，增量财政资金将主要用于三个方向。”东方金诚首席宏观分析师王青分析：一是增加基层“三保”支出，其中包括增加各类养老金、医保补助、发放育儿补贴等；二是重点强化财政对科技创新、产业创新的支持力度，加快发展新质生产力，主要措施包括对高新技术制造业实施较大规模的结构性减税降费，增加财政资金支持力度等；三是适度扩大中央预算内投资。

就业：城镇调查失业率目标 5.5% 左右

历年政府工作报告中的城镇调查失业率目标



分析

2025年如何稳住就业大盘？政府工作报告指出，2025年的预期目标是：城镇调查失业率5.5%左右，城镇新增就业1200万人以上。回看过去一年，我国就业优先政策持续发力，就业形势保持总体稳定，全国城镇新增就业1256万人，城镇调查失业率平均为5.1%，同比下降0.1个百分点。

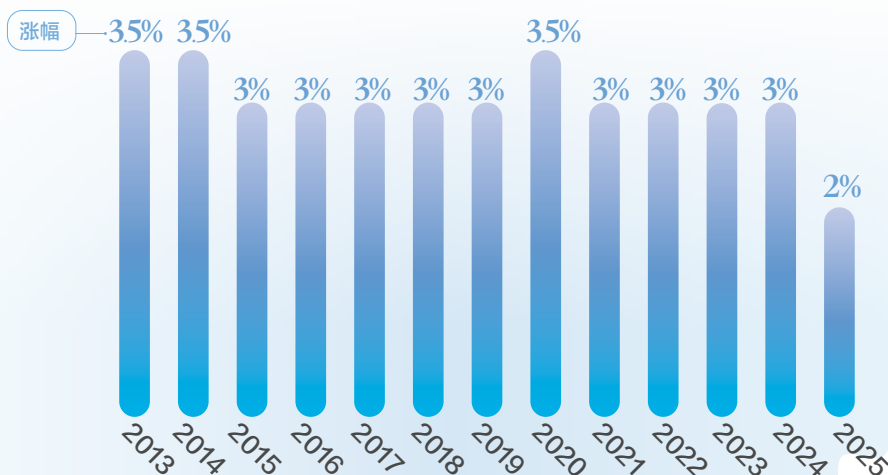
3月5日，由国家发改委提请十四届全国人大三次会议审查报告，其中明确指出：“2025年重点人群就业压力依然较大，将城镇调查失业率目标定为5.5%左右，与

2024年保持一致，体现了加大稳就业力度的导向。”同时，报告指出，“2025年需在城镇就业的新成长劳动力规模进一步增加，就业总量与结构性矛盾依然突出，1200万人以上的预期目标与2024年目标保持一致，能够更好体现稳就业惠民生的力度和决心”。

“这一目标的设定，既有对当前经济形势和就业压力的审慎考量，也考虑到了政策支撑和长期发展潜力。”复旦大学全球科创人才发展研究中心主任姚凯说。

物价：CPI 涨幅目标 2% 左右

历年政府工作报告中的 CPI 涨幅目标



分析

居民消费价格指数 (CPI)，是宏观经济中的基础指数之一。政府工作报告指出，2025年，CPI涨幅目标2%左右，居民收入增长和经济增长同步。

中邮证券副总裁、首席经济学家黄付生指出，通胀目标下调至2%，反映经济转型期供需再平衡的现实压力。当前有效需求不足、资产价格回落制约消费回升，政策更注重通过结构性改革激活内需，而非单纯依赖货币宽松。

今年CPI涨幅目标设定在2%左右，

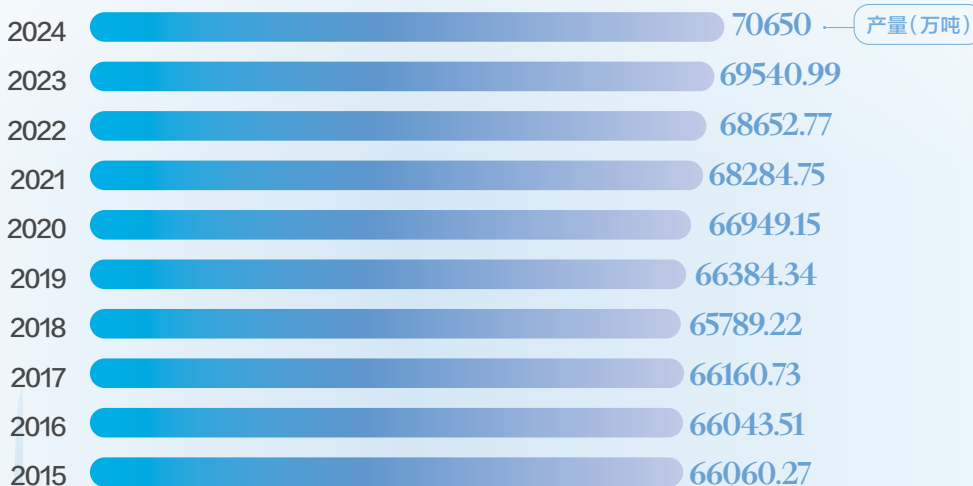
这是2004年以来物价控制目标首次低于3%。

“近两年物价水平平稳偏低，设定2%左右的目标，显示宏观政策会着力推动物价水平温和回升，政策指向更为明确务实。”王青说。

在粤开证券首席经济学家罗志恒看来，CPI涨幅目标设定有助于促进物价合理回升，提高经济名义增速，缩小宏观数据与微观感受之间的差距，提振市场信心和预期。

粮食: 总产量达到 1.4 万亿斤左右

我国历年粮食产量



分析

据国家统计局数据,2024年我国粮食总产量为14130亿斤,这是我国粮食连续21年实现丰产,也是首次突破1.4万亿斤大关。今年的政府工作报告中提出,2025年我国粮食产量的预期目标为1.4万亿斤左右,并指出,要持续增强粮食等重要农产品稳产保供能力,稳定粮食播种面积,主攻单产和品质提升。

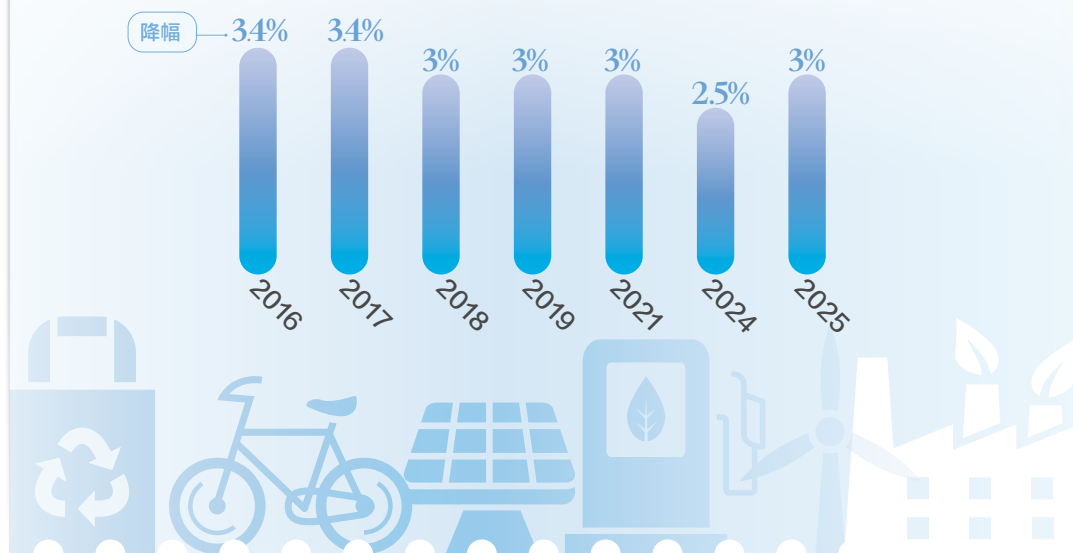
中国社会科学院农村发展研究所研究员李国祥表示,从宏观经济看,如果粮食生产不稳,很可能造成食品价格上涨,给CPI涨幅2%左右的目标带来压力。此外,虽然去

年粮食价格持续低迷,但从历史经验来看,一旦放松粮食生产就很有可能陷入被动,要花费很大的力气和代价来恢复。

李国祥表示,政府工作报告提出1.4万亿斤左右的目标旨在强调粮食安全的重要性、强化各方粮食生产责任,同时也要注意,不能只看产量,更要看到当前中国粮食安全需要践行大食物观,优化食物供给体系,要关注粮食的品种品质、优化粮食生产结构。具体来看,要稳定口粮(小麦、稻谷)生产,提升口粮品质,要提高玉米单产,提升大豆竞争力。

低碳：单位国内生产总值能耗降低 3% 左右

历年政府工作报告中单位国内生产总值能耗降幅目标



分析

政府工作报告指出，2025年，要扎实推进高质量发展。在国内生产总值提出增长5%左右的同时，还提出要将单位国内生产总值能耗降低3%左右。这意味着，要兼顾经济发展与绿色低碳转型，在保持一定经济增长的同时，通过提高能源利用效率、优化产业结构来降低能耗。

国家发改委相关负责人此前透露，“十四五”前三年全国能耗强度累计降低约7.3%。据国家统计局日前数据，扣除原料用能和非化石能源消费量后，2024年全国万元(人民币)国内生产总值能耗比上年下降3.8%。今年若能顺利完成3%左右的目标降幅，“十四五”规划将能实现圆满收官。

中国宏观经济研究院能源研究所研究员田磊表示，前四年进度目标符合预期。节

能是维护国家能源安全和推进碳达峰碳中和的必然选择。现阶段进一步提高节能要求，表明要坚定不移贯彻节能优先方针。

“这一目标适度可行，但仍具挑战。近年来，我国单位国内生产总值能耗持续下降，因此3%的目标符合过去的下降趋势，大概率能够实现。但在当前能源消费刚性增长、部分行业高耗能仍难以大幅压降的情况下，完成这一目标仍需加大努力。”中国能源研究会能源金融与法律分会副秘书长郭海飞表示。

“优化产业结构需要时间，尤其是一些地方对传统产业还有依赖性，财政压力较大，要转向发展附加值高、绿色低碳的产业或者进行传统产业转型升级并非一蹴而就的事。”一位专家表示。■

从积极到更加积极： 2025财政政策如何护航中国经济？

文 | 付立木



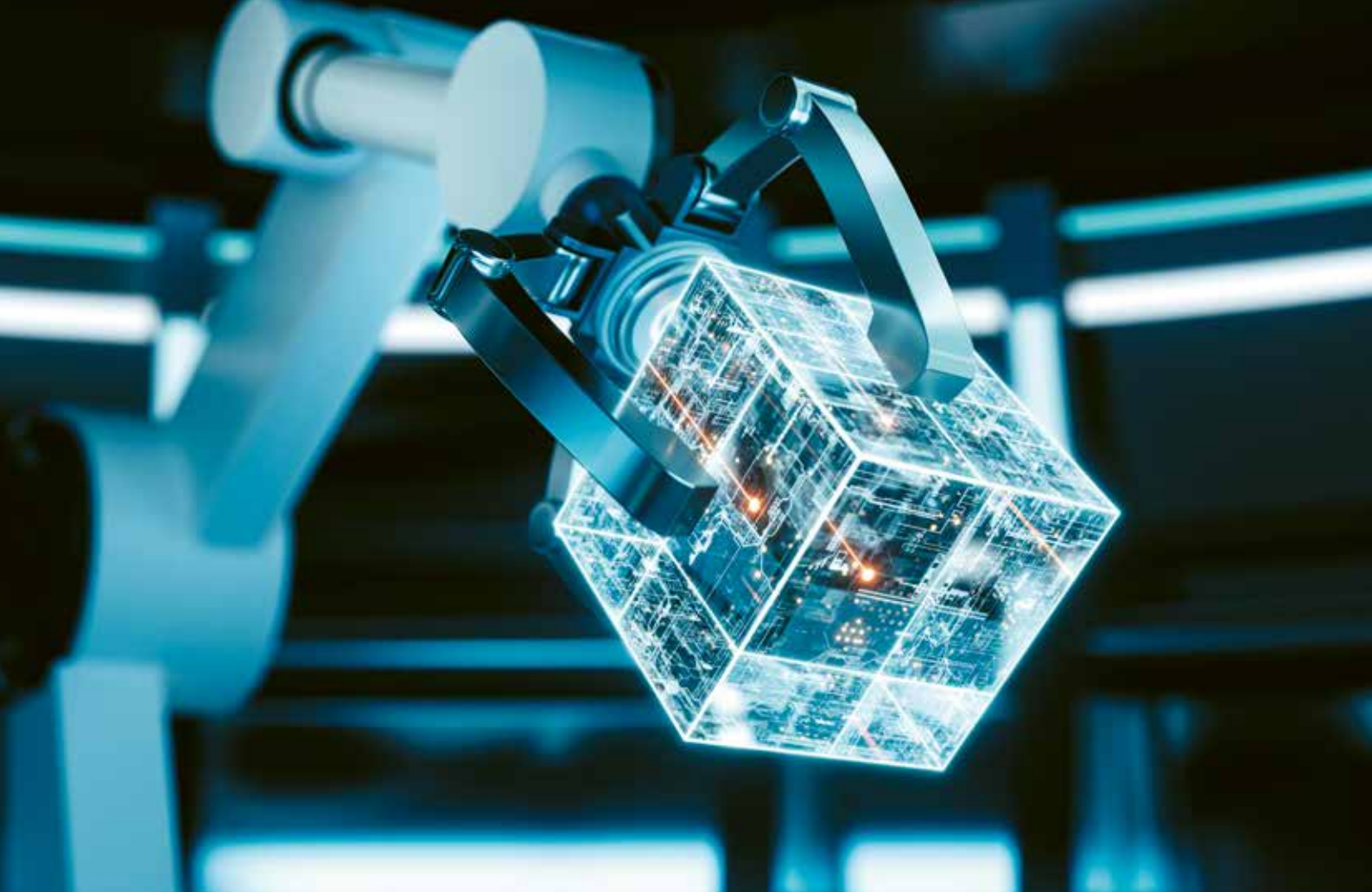
2025年全国两会期间，政府工作报告明确提出“实施更加积极的财政政策”，这一表述较往年增加了“更加”二字，释放出中央以更强力度推动经济回升向强的政策决心。

面对全球经济复苏动能不足与国内产业转型

的双重挑战，这一政策调整既立足当下稳增长需求，更着眼长远发展布局，彰显了中国宏观调控的战略定力。

财政支出力度加大、减税降费政策优化，重点支持科技创新、绿色转型和民生保障——这已成为市场对今





年财政政策的普遍预期。那么，这些举措将如何激发市场活力，助力经济高质量发展？

财政政策加码升级

2025年3月，政府工作报告提出，实施更加积极的财政政策。统筹安排收入、债券等各类财政资金，确保财政政策持续用力、更加给力。

“实施更加积极的财政政策”这一表述，标志着中国财政政策导向的一次重要升级，表明了财政扩张及政策加码的决心和力度。

中信建投表示，财政政策力度超预期。2025年我国GDP增长目标设定在5%左右，与2024年持平，赤字率拟按照4%安排，较上年提升1个百分点，专项债拟安排4.4万亿，较上年增多5000亿元，特别国债拟安排1.3万亿，较上年增多3000亿元。从今年财政相关指标来看，新增政府债务总规模、赤字规模、一般公共预算支出规模均有较大幅度增长，对应此前“积极的财政政策”“中央政府有较大的举债空间”等表述，财政政策力度明显加强。

粤开证券首席经济学家罗志恒

认为，财政政策的基调延续了中央政治局会议、中央经济工作会议的提法，较去年《政府工作报告》财政政策基调更加积极，体现在力度更大、节奏更快、方式更多、结构更优、与市场的沟通更顺、政策间的协同性更高，将发展置于更高的位置。“2025年积极的财政政策更加积极，赤字率首次达到4%左右，超过2020年疫情冲击时3.6%以上的赤字率水平，为2008年本轮积极财政政策实施以来的最高水平，体现了中央推动经济回升向好的坚定决心，是符合当前经济社会发展需要的，体现出政策非常实事求是，因时因势顺势而为。”

力度、精度与协同性并重

那么，“更加积极”体现在哪些方面？赤字率提升成为“更加积极”财政政策的直接体现。

早在去年年底，东方金诚首席宏观分析师王青就曾预测，“明年两会政府工作报告会把赤字率和两项债券的规模列出来，其中赤字率很可能就会从今年的3%上调到4%，增加相当于1.3万亿的财政支出能力。”

而2025年政府工作报告显示，今年赤字率拟按4%左右安排、比上年提高1个百分点。显然，这一赤字安排既立足当前稳增长的迫切需求，又着眼财政可持续的长远考量，充分体现了宏观政策的前瞻性和连续性。通过适度扩

大财政赤字，不仅释放出政府稳增长、促发展的坚定信号，更能有效引导和稳定市场预期，切实提振居民消费信心和民间投资意愿。

“更加积极”的财政政策还体现在政府债券发行规模的扩大。根据2025年政府工作报告，拟发行超长期特别国债1.3万亿元、比上年增加3000亿元。拟发行特别国债5000亿元，支持国有大型商业银行补充资本。拟安排地方政府专项债券4.4万亿元、比上年增加5000亿元，重点用于投资建设、土地收储和收购存量商品房、消化地方政府拖欠企业账款等。

值得注意的是，“更加积极”并非简单等同于“更大规模”，而是强调财政政策的精准性和有效性。财政部在《2024年中国财政政策执行情况报告》中明确提出，2025年财政政策要“持续用力、更加给力”，同时要“优化支出结构、强化精准投放”。这意味着，财政资源将更加聚焦于科技创新、绿色转型、民生保障等关键领域，避免“大水漫灌”，提高资金使用效益。

从政策协同的视角来看，“更加积极”的财政政策还需与货币政策、产业政策等形成系统性的协同效应。此次政府工作报告明确提出，要打好政策“组合拳”，加强财政、货币、就业、产业、区域、贸易、环保、监管等政策协同以及与改革开放举措的协调配合，增强政策合力。无疑，这种政策“组合拳”将有助于从供需两端同时

发力,为经济高质量发展创造更为有利的宏观环境。

显然,通过适度提高赤字率、扩大政府债券发行、优化支出结构等一系列举措,2025年的财政政策将在稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险等多个维度发挥更加积极的作用,为中国经济高质量发展注入强劲动力。

激发高质量发展新动能

那么,上述举措将如何激发市场活力,助力经济高质量发展?

罗志恒认为,积极的财政政策在当前可以发挥多重作用——以必要的支出力度扩大总需求,以内需提振对冲外部冲击、以内部的不确定性应对外部的不确定性。同时,优化供给结构,促进新质生产力发展,促进新旧动能转换;并能稳定预期,当前各方对财政政策发力期待较高,财政发挥超常规的逆周期调节能够更好地稳预期。此外,还可防范化解包括房地产和金融在内的经济社会风险,更好地支持房地产保交楼、收储等促进房地产止跌回稳。

此外,政府工作报告特别提到积极扩大有效投资,发挥好各类政府投资工具作用,用好超长期特别国债,强化超长期贷款等配套融资;持续推进城市更新和城镇老旧小区改造,发展数字化、智能化基础设施,打造宜居、韧性、智慧城市。报告在化债段落中也

特别提到“动态调整债务高风险地区名单,支持打开新的投资空间”。市场人士认为,种种表述表明,政府投资依旧是拉动经济增长、改善居住生活的重要手段,在专项债和超长期特别国债等政策工具的有力支撑下,一些债务压力较大的地区正逐步实现从“防风险”到“促发展”的转型跨越,基建空间有望进一步打开。

在更加积极的财政政策下,更多产业大有可为。“新质生产力的发展将带动劳动生产率的提升,是社会与政府密集投资的方向,政府工作报告着重强调培育壮大新兴产业、未来产业,推动商业航天、低空经济等新兴产业安全健康发展,激发数字经济创新活力,低空、AI、网联汽车、传统制造业升级、数字经济等相关领域的基础设施建设会保持高速增长。”中信建投表示,2025年我国财政政策发力超预期,政府工作报告更为关注新质生产力与供给侧优化,有望推动地产行业止跌回稳、传统行业转型升级、AI等新质生产力方向快速发展。

2025年更加积极的财政政策正展现出多重积极效应:一方面,通过提振市场信心、优化资源配置,有效激发市场主体活力;另一方面,强化创新驱动、夯实民生基础,为经济高质量发展注入持久动力。展望未来,随着政策红利的持续释放,市场活力有望迎来系统性提升,经济内生增长动力将实现质的飞跃。■

专访连玉明： AI立法如何平衡创新与安全

文 | 陈希

连玉明

第十三届、十四届全国政协委员、提案委员会委员。著名城市专家，教授，工学博士，北京国际城市发展研究院创始院长。其研究提出的“城市价值链理论”被誉为世界三大竞争力理论之一。

在数字经济与人工智能(AI)快速发展的当下，技术进步为全球经济、社会和文化带来了前所未有的机遇，同时也引发了一系列挑战。

如何加强数据安全保护，防止数据泄露与滥用？AI立法如何在促进创新的同时确保安全，实现两者的平衡？如何在推动科技向善发展的道路上，切

实保护消费者的隐私与权益？

全国政协委员、北京国际城市发展研究院创始院长连玉明表示，人工智能“双刃剑”效应日益显著，传统法律难以匹配技术迭代速度，需要制定一部综合性、前瞻性的《人工智能法》，为技术发展与风险防控提供动态平衡与弹性空间。

技术迭代之下法律亟待升级

在数字经济快速发展的背景下，人工智能技术的广泛应用正在重塑全球经济格局。数字经济不仅推动了生产效率的提升和创新模式的涌现，也为消费者带来了更多便利和选择。然而，随着数据成为核心生产要素，消费者权益保护和数据安全问题日益凸显。

问题凸显的背后，是技术的快速迭代与治理体系的滞后性矛盾日益加剧。单一技术或应用层面的法规难以应对人工智能的复杂性和系统性风险。例如，生成式AI引发的虚假信息、深度伪造等问题，既涉及算法治理，又关乎数据安全、知识产权和伦理审查，需要跨领域、多维度的制度协同。在此背景下，业内广泛认为，制定一部综合性、前瞻性的《人工智能法》，是构建数字文明法治框架的必然选择。

连玉明表示，当前立法的必要性主要体现在三方面：一是应对技术风险的紧迫性。人工智能的“双刃剑”效应显著，算法歧视、数据滥用、技术失控等问题威胁人格尊严、社会公平甚至国家安全。例如，自动驾驶事故的责任划分、AI医疗误



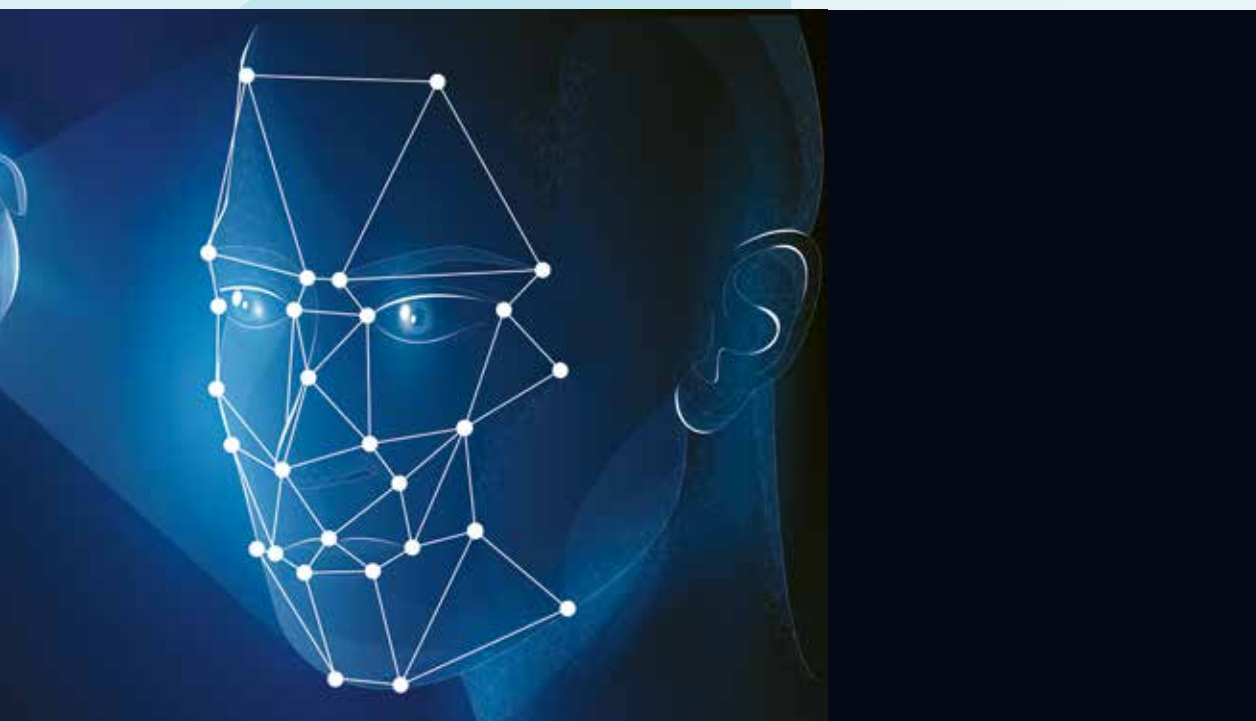
诊的法律归责等，均需明确规则。

二是参与全球治理竞争的战略需求。欧盟《人工智能法案》、韩国《人工智能基本法》等已率先构建治理框架，中国亟须通过立法输出治理方案，提升国际规则话语权。

三是推动科技与法治的动态适配。传统法律难以匹配技术迭代速度，需通过“总则式”立法建立开放制度框架，为技术发展与风险防控提供弹性空间。

三大功能定位驱动 AI 发展

去年5月，国务院办公厅印发《国务院2024年度立法工作计划》，明确“预备提请全国人大常委会审议人工智能法草案”，这也意味着中国第一部人工智能专门立法不远了。那么，该法律应



该具备怎样的功能和定位？

连玉明认为,《人工智能法》的功能定位应体现“三位一体”的立法建构,即兼具“未来法”“基本法”和“保护法”三重属性。

具体而言,《人工智能法》是一部“未来法”。作为面向数字文明的前瞻性立法,其核心在于确立人与技术共生的新范式。通过引领技术伦理重构、权利体系革新和治理模式升级,为智能社会的可持续发展奠定制度基础。

它也是一部“基本法”。可借鉴民法典的立法经验,采用“总则式”立法体例。突破传统法律应对新兴技术的滞后性,建立技术发展与法治建设的动态适配机制,构建稳定又开放的制度框架。

《人工智能法》还是一部“保护法”。立法要以守护人的主体性为核心,

明确数权保护、算法治理、伦理审查等基础制度,防范技术滥用对人格尊严、隐私安全和公平正义的侵害。同时,建立针对特殊群体和弱势场景的差异化保护规则,确保技术进步服务于人的全面发展。换言之,AI立法需将消费者权益保护置于重要位置。

三大原则护航 AI 未来

不过,人工智能立法不可能一蹴而就。对于这部法的制定,连玉明认为,立法进程需坚持“问题导向、系统思维、动态平衡”三大原则。

在多元共识凝聚方面,需要强化企业参与机制。立法进程中要充分听取企业等市场主体意见,全面收集和了解企业对制度建设的诉求信息,主动了解

企业所需和困难所在,促使立法进程更加有的放矢。在算法备案、数据确权等关键制度设计时,不仅要听取科技巨头意见,更要关注中小企业的现实困境。同时,推动企业在立法程序的部分环节中发挥更大作用,如在医疗AI、金融风控等专业领域,企业积累的“技术暗知识”比教科书更有价值。

理论创新层面亟须深化基础研究,破解法律空白。建议组建跨学科课题组,研究“数据人”法律地位、AI科技伦理等前沿问题。以“数据人”研究为例,其法律地位的确认需突破传统主体理论,要探索其身份法律属性,厘清权责边界,构建复合型权利体系,为相关法律问题提供法理支撑。同时,要确立“以人为本、智能向善”的价值导向,确立算法透明、人工干预等刚性规则,避免自动化决策对个体自主性的侵害,构建“技术善意”评估标准,划定人本红线。

安全体系构建应当聚焦关键领域。如,公共利益维护方面,防范平台利用算法制造信息茧房、煽动社会对立,通过算法备案和审计确保推荐系统不扭曲事实。在医疗诊断、司法裁判等领域,保留人类最终决定权,维护社会公平。个人信息保护方面,建立全链条保护机制,要求企业公开数据训练来源和算法决策逻辑,赋予用户“反操控”工具,不能仅满足于形式合规。知识产权保护方面,破解“AI创作”的法律空白,探索“智能生成物”分级确权规则,平衡创作者和技术开发者的利益,既鼓励创新,又防止算法滥用。

AI立法的平衡术

在全球人工智能竞争的大背景下,此时立法会否限制和影响中国人工智能的创新与发展?如何把握治理与发展的关系?

连玉明表示,立法不是限制发展的枷锁,而是护航创新的基石,立法需在“安全可控”与“创新包容”间寻求动态平衡。

一方面,以治理促发展,防范系统性风险。明确“技术善意”评估标准,划定人本红线。例如,禁止将AI用于社会信用评分中的歧视性算法,避免技术滥用损害社会信任。通过“负面清单”管理模式,对高风险应用,如深度伪造、自动驾驶等,严格监管,对如智能客服等低风险场景适度放宽,为创新保留空间。

另一方面,以发展强治理,提升国际竞争力。鼓励企业参与技术标准制定,推动国产深度学习框架、算力芯片等核心技术自主化,减少对境外技术依赖。通过立法建立“中国版”治理方案,例如在数据跨境流动中探索“分类分级”管理模式,既保障安全,又促进国际合作。

“治理与发展的关系本质上是‘在发展中规范,在规范中发展’。”连玉明表示。在推动科技向善的道路上,AI立法不仅是技术治理的工具,更是守护消费者权益的盾牌。唯有如此,数字经济才能真正惠及每一个人,成为推动社会进步的巨大力量。■



财富 动向

DYNAMICS

当前，在AI与数字化技术的驱动下，全球产业正经历颠覆性变革。智能工具重塑了生产效率，数据资产成为新财富密码。与此同时，中国“银发经济”与“一人经济”加速扩容，催生养老科技、健康管理、个性化消费等万亿级赛道。技术革命与人口结构变迁交汇，为财富增长开辟全新路径。未来，谁能抓住技术红利与人口趋势的双重机遇，谁就能在变革中抢占先机。

然而，AI技术的爆发式发展下，也出现了AI换脸技术滥用等现象。由此，投资者既要善用AI工具，又要建立风险防范意识。只有兼顾技术创新与社会治理，才能在数字时代实现财富的稳健增长。

AI换脸技术泛滥下， 该如何应对“脸面危机”？

文 | 严兆鑫



当人工智能能力飞速进化，“人脸”正从生物识别符号演变为数字资产。从前端识别到内容生成，从技术合成到平台传播，如何守住每一张“真实的脸”，正成为数字时代新的公共命题。

在2025年全国两会期间，一场关于AI换脸的讨论悄然登上舆论高地。从“假雷军”在网络上频频“发言”，到“假靳东”直播带货，“数字造假”已不再是科幻片中的桥段，而成为现实生活中随时可能上演的隐忧。深度伪造技术的门槛持续降低，应用路径愈发隐蔽，正在从娱乐边角走向主流风险场域。

全国人大代表、小米集团董事长雷军，全国人大代表、TCL创始人李东生等多位全国人大代表密集建言，建议尽快出台相关单行法，压实平台责任，推动技术标识机制落地。他们的发声，背后是对AI换脸滥用现状的系统性警示——这不只是个体肖像权的侵害，更可能成为金融诈骗、社会操控的“技术引爆点”。

AI 换脸技术的演进与失控

从“换脸视频”到“拟声诈骗”，AI深度合成技术正以前所未有的速度改变着人与信息的连接方式。这一技术最初源于学术实验室，在图像生成、声音克隆等方向不断突破，逐渐从影视后期、虚拟主播等专业领域渗透至短视频、直播平台乃至社交聊天场景。今天，只需一张清晰照片和几段语音样

本，普通人就能在几分钟内合成出真假难辨的“数字分身”。

支撑这一切的是生成对抗网络（GAN）、神经语音合成、自然语言处理等多项AI能力的协同演进。尤其是近年来，大模型的下沉和开源平台的普及，使得深度合成不再是少数技术人员的专属工具，而成为一种“人人可用、人人可造”的大众技术。据公开数据显示，截至2024年底，全球已有超过3万个深度合成工具在不同平台流通，其中相当一部分具备高质量的换脸与拟声能力。

技术日趋成熟，边界却日渐模糊。一开始，AI换脸多被用于娱乐创意与广告内容生产，例如影视演员“补拍”、历史人物“复现”，甚至在教育场景中实现“名师讲课千人同步”。但技术一旦脱离监管的轨道，往往极易驶向“灰色地带”。近年来，随着技术门槛降低、素材获取便利、隐私保护薄弱，AI换脸开始频繁出现在诈骗、敲诈、虚假宣传、网络暴力等社会问题中。

最典型的，是近年来频发的“AI诈骗”案例。用户在毫不知情的情况下“出现在”电话另一端、“参与”某个直播间，甚至“自证”自己转账请求的合理性——而这一切，只是对方通过爬虫抓取公开社交资料，利用换脸和拟声技术快速合成“你”的样子。雷军在接受媒体采访时提到，曾有“国庆7天AI雷军骂了8天”的离谱经历，这种无所不在的“数字冒充”，让人真假难辨、防不胜防。

更隐秘的风险正在渗透内容平台与社交传播链条。一段未经标识的换脸视频被当作“名人发言”转发，一句拟声伪造的评论被理解为“权威态度”，加速了虚假信息的传播与情绪的撕裂。不少研究指出，在短视频平台，超过30%的深度伪造内容未做任何明显标识，普通用户在毫无防备的情况下被误导，进而做出真实世界的判断和行为。

内容“造假”之外，还有“溯源”难题。技术本身并不违法，但滥用者的身份隐匿、路径复杂，导致追责难度显著上升。目前，法律多将AI换脸引发的问题嵌套进传统侵权体系中，如肖像权、名誉权、隐私权等，但在证据链条难以确立、损失无法量化的现实中，维权往往成本高、周期长、结果弱。一些用户即便意识到自己“被冒充”，也难以对平台或造假者发起有效控诉。

与此同时，AI换脸的技术产品正加速“商品化”落地。在开源社区与移动端App中，数百款换脸工具标榜“一键生成”“轻松上手”，不少平台还提供“明星语音包”“经典影视脸模”等灰色素材库。这种“低门槛+高拟真”的组合，正在催生一个隐秘的“黑灰产业链”，从合成服务到素材交易，形成了完整的商业闭环。

谁来划定 AI 边界？

在这样的背景下，2025年的全国两会上，“AI换脸拟声”的治理问题被提上了更为重要的议程。雷军提出了专门



建议，直指深度伪造技术滥用所引发的法律空白与治理困境。他指出，AI深度合成技术具有获取素材便捷、使用门槛低、侵权手段隐蔽等特征，已成为违法侵权行为的“重灾区”。

大多数AI深度伪造事件并非典型的“一对一”侵权，而是呈现出波及面广、影响分散的集体性侵权或公共性风险。例如，一段换脸合成视频可能在全网多个平台传播，导致群体误导、名誉



损害,甚至引发股价波动和舆情异化。在这种情境下,传统法律中“明确权利主体与责任主体”的治理思路显得捉襟见肘。

尽管《网络信息内容生态治理规定》《互联网信息服务深度合成管理规定》等政策法规已对基础的AI治理进行了规范,但面对不断更新的技术工具和复杂多变的应用场景,相关治理机制仍需与时俱进、不断完善。

对此,一些代表委员建议引入公益诉讼、行政监管等新型治理路径,以提高治理响应的广度和效率。最高检公益诉讼检察厅厅长徐向春指出, AI换脸滥用对公众利益构成实质性威胁,已具备公益诉讼的现实基础。从“个体维权”向“制度应对”转型,正成为治理AI伦理问题的共识。

除了法律法规对消费者的保护,消费者自身也需要主动提升权益保护意

识与能力。在使用社交平台或参与网络互动时,应尽量避免上传高清晰度的面部照片、声音样本等生物特征数据,以防止被不法分子抓取用于深度伪造。若发现自身肖像、声音被非法合成或传播,可依据《民法典》《个人信息保护法》向平台提交侵权投诉,要求删除相关内容并追究发布者的责任。

AI 攻防战正悄然打响

当深度伪造技术加速蔓延,打破信息真实与虚假之间的边界,新的技术反制方案也正快速浮出水面。一场“AI对抗AI”的攻防战,已在产业前沿悄然打响。

目前,主流技术路线聚焦于“可识别、可溯源、可标识”三大方向。在可识别层面,百度、腾讯、商汤等头部科技企业已上线AI合成内容识别系统,依托图像微特征比对、频域残差分析等算法,具备较高准确率的“真伪识别”能力。以腾讯“真鉴”为例,其可识别视频中的换脸与拟声痕迹,并生成证据链条,辅助内容平台和司法机关进行内容溯源。

在可溯源方面,区块链技术开始被引入AI内容生产流程,实现“每一帧视频、每一段音频”的确权与追踪。一些内容平台尝试通过“生成水印”“数字指纹”等方式,为AI合成视频嵌入不可见标识,形成技术层面的可信标签。这种方式不仅为治理提供了技术手段,也在悄然改变内容平台的合规标准。

更具前瞻性的探索还在于“可信身份”系统的构建。在金融、政务、安防等对身份认证要求极高的场景中,多模态识别成为趋势——不仅验证人脸,还结合声音、步态、虹膜、签名等多个维度,同时接入本地芯片计算能力与AI实时判断,形成“复合验证”闭环。这正是“边缘AI”在身份安全领域落地的现实路径。

产业层面也在主动建立更强的内容审查机制。部分短视频平台已设立深度伪造内容专审团队,并引入AI工具对用户上传的视频进行溯源验证;通信工具厂商也在更新底层协议,防止拟声攻击通过语音通话形式流入诈骗链条。与此同时,技术企业、平台机构与监管部门之间的“协同共治”也在加速形成。

除了技术应对,公众认知的提升同样关键。雷军在建议中提到,AI伦理规范教育应纳入中小学课程体系,并深入老龄化社区开展普法宣传,增强社会对深度合成内容的鉴别力。只有当全民具备“识别伪装”的能力,技术治理才能真正生根发芽。

未来,随着AI技术持续进化,“真实”与“伪造”的边界将越来越难以分辨。建立一个“可验证、可回溯、有标准”的数字身份与内容生态,将成为全社会共同面对的命题。技术不是原罪,失控才是。从长远看,消费者权益保护需形成“技术防御+法律主张+公众监督”的协同机制。如何守住一张“脸”的尊严,不只是个人的战斗,更是技术、法律与社会共塑信任的过程。■

银发经济， 正蓬勃发展的万亿级市场

文 | 王玉凤

在中国加速步入老龄化社会的时代背景下，银发经济正逐步站上风口，成为推动经济高质量发展的新增长极。

2025年全国两会期间，这一话题也成为参会者热议的焦点，多份提案

从不同维度勾勒出银发经济的发展蓝图。数据显示，我国60岁及以上人口已达3.1亿，占总人口比重超20%，这一庞大群体催生出涵盖养老服务、医疗健康、智能科技、文化旅游等多元领域的万亿级市场。

事实上，在政策引导和技术创新的双重驱动下，智慧养老、银发文旅、养老金融等新兴业态正呈现出蓬勃发展的态势。这些新兴领域不仅为银发经济注入了数字化、智能化的新动能，也为相关产业开辟了广阔的发展空间。

市场潜力加速释放

银发经济涵盖为老年人提供产品与服务以及为老龄阶段做准备等一系列经济活动。2025年全国两会期间，“银发经济”成为高频词，二十多份相关提案覆盖养老服务、智能科技、医疗健康等六大领域，凸显其重要战略地位。

银发经济备受重视的背后，是多重因素的共同推动。人口老龄化趋势作为首要驱动力不容忽视。民政部数据显示，截至2024年底，中国60岁及以上人口已达3.1亿，65岁及以上人口为2.2亿，分别占全国总人口的22%和15.6%。未来十年，中国将迎来新一轮大规模退休潮，养老服务、医疗健康、智能科技等领域的需求将迎来井喷式增长，为银发经济提供巨大的市场空间。

与此同时，政策红利的持续释放为行业发展注入强劲动力。2024年年初，国务院发布首个银发经济专项文件《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》，提出26项举措，强调加快银发经济规模化、标准化、集群化、品

牌化发展。今年的《政府工作报告》也强调，完善发展养老事业和产业政策机制，大力发展银发经济。这些顶层设计为行业提供了清晰的发展路径，吸引了资本与企业的积极参与。

此外，消费潜力与技术创新同样功不可没。老年人在医疗保健、养老服务、文娱旅游等方面的需求不断升级，消费观念也从“节俭型”向“品质型”转变。同时，AI技术的突破为智慧养老、远程医疗等领域带来重大变革，智能养老机器人、AI辅助诊断等应用正逐步提升老年人的生活质量。

在人口、政策、消费与技术的多重驱动下，银发经济展现出强劲增长势头。根据咨询机构沙利文发布的《中国银发经济发展报告》，2019年到2023年银发经济市场规模实现了13.2%的年复合增长率，2023年达到了7.1万亿元，此后五年，将按照11.8%的年复合增长率增长。这一前景无疑展现出银发经济巨大的发展潜力和广阔的市场空间。

新兴产业蓬勃发展

银发经济的扩容势必创造大量就业机会。今年全国两会期间，全国政协委员、南方科技大学副校长金李表示，银发经济在供需两端都有巨大的空间，到2035年，我国银发经济体量预计可以达到30万亿元左右，保守估计到2050年至少可以提供1亿个就业岗位。

这些岗位将来自哪些领域？当前，银发经济已形成覆盖“衣、食、住、行、学、乐、医、养、终”的完整产业链。这些产业方向契合不同老年群体的消费需求，对推动银发经济发展、挖掘消费潜力意义重大，有望助力银发经济成为我国经济高质量发展的新支柱。

从投资视角看，市场机会大致可分为三类：老年用品、医疗保健等刚性需求；社区养老、老年金融等普惠需求；老年旅游、教育等消费升级需求。换言之，智慧养老、银发文旅、银发金融等诸多新兴产业将成为未来产业发展的新引擎。

从智慧养老来看，根据券商机构的预测，2025年智能养老设备市场规模或突破7000亿元，年增速超20%；家庭养老床位与社区康养中心结合模式普及，长期护理保险覆盖人群将达2亿，撬动千亿级市场。从中长期来看，全产业链将加速升级与全球化，全球智能养老市场规模快速扩大，中国占有相当大的比重。此外，中医药国际化有望提速，慢性病中药创新药出口规模或至千亿级，跨国康养旅游消费占比或升至15%。高龄介护需求激增，2035年失能失智人群攀升，带动万亿元照护服务市场。

在银发文旅上，也有业内观点称，至2035年，银发旅游将向“文旅+康养”“文旅+IP”等复合业态延伸。技术层面，VR/AR应用重构旅游场景，适老化设计提升体验。2025年全



截至2024年底，
中国60岁及以上人口已达3.1亿，
占全国总人口的22%。
未来十年，
中国将迎来新一轮大规模退休潮，
为银发经济提供巨大的市场空间。

国两会期间，全国人大代表、河北省唐山市民政事业服务中心主任杨震生也建议，要建立文旅资源整合平台，整合民政、文旅、财政等多部门政策资源，联合出台银发文旅产业高质量发展的政策措施，形成政策合力；同时，打破传统行业界限，构建“银发文旅+医疗”“银发文旅+农业”等多元融合模式，建设以老年人旅游为核心的，集医疗、养老、文化等功能于一体的综合性产业园区，推动银发文旅产业向价值链高端攀升。

在政策持续推动与市场需求不断增长的双重作用下，养老金融领域则将迎来一系列深刻变革，朝着更加专业、便捷、个性化的方向发展。比如，投资者教育将向精准化、数字化方向发展。一站式养老金融服务平台将加速完善。金融机构运用智能投顾技术，依据老年人的财务状况、风险承受能力与养老目标，提供精准的产品推荐与资产配置方案。金融产品创新将持续深化。不同年龄段老年群体的金融服务将更具针对性。

经济蓝海下的暗礁

尽管前景广阔，但银发经济的发展仍面临着人才、技术和资金等多方面的挑战。

人才短缺已成为制约行业发展的首要瓶颈。养老服务、医疗健康和智能科技等关键领域都面临着严重的人才缺口。以养老护理行业为例，

中国老龄科学研究中心发布的报告显示，目前，我国养老护理员缺口高达550万人，老年医学专业人才和智能科技应用人才同样供不应求。这种供需失衡的状况，直接影响了服务质量和行业发展速度。

技术应用方面同样存在不小的障碍。虽然AI技术日新月异，但在适老化应用上仍面临多重困境：高昂的研发成本让企业望而却步，老年人对新技术的接受度普遍较低，数字鸿沟问题日益凸显。更棘手的是，行业标准的缺失和产品兼容性差等问题，进一步阻碍了智能养老设备的普及推广。

资金困境则是另一个亟待突破的发展瓶颈。银发经济作为重资产、长周期的产业，需要持续稳定的资金投入。然而，现实情况是，近年来，整个赛道获得的融资次数与总金额依然较低，且主要集中在养老服务和医疗保健等传统领域。在银发经济产业政策和市场方面都有较高的预期之时，社会资本观望情绪却较浓，一个主要原因可能在于产业投资回报周期长、收益率偏低。

这些挑战相互交织，构成了银发经济发展道路上必须跨越的障碍。只有系统性地解决这些问题，才能真正释放银发经济的巨大潜力。未来，随着政策的完善、技术的进步和社会的参与，银发经济将迎来更加光明的未来，为老年人创造更加美好的晚年生活，也为经济社会发展注入新的活力。■



自我取悦成为潮流的当下， “一人经济”将催生哪些黄金风口？

文 | 陈盈珊

在人口结构变迁与社会观念演进的共同推动下，商业消费的逻辑正经历从“家庭需求导向”向“个体价值实现”转型，“自我取悦式”经济正以不可逆的姿态重塑全球商业版图。根据民政部数据显示，2023年中国单身成年人口就已经突破2.4亿，差不多是同期美国人口的70%，而这当中有超过7700万是独居状态。

随着中国出生人口不断下滑，母婴行业曾经依赖人口增长红利、“轻松获

利”的时代已然过去。而从“被动单身”到“主动选择”的单身群体，已正式成为消费市场的主力军。正如360集团创始人、董事长周鸿祎在年初的公开言论中所述，围绕“一人经济”的创业窗口已全面开启。

“一人经济”不只自我取悦

激发消费潜能、培育新的消费增长点，大力提振消费是中央经济工作会

议明确的2025年重点任务之一。那么，独居青年们的消费痛点究竟在哪？尽管“一人经济”的核心驱动力在“自我取悦”，但由此延伸出的消费需求，远不止“悦己消费”这一种模式。

例如，极致的便利性已成为单身人群的重要需求。由于他们对时间和效率的高度敏感，催生了“懒人经济”和即时配送服务的蓬勃发展。

数据显示，45.7%的单身群体依赖外卖解决就餐问题。不仅如此，一人食餐饮的场景也在不断丰富。针对外出就餐，各种一人食套餐被开发出来，甚至在餐厅落座时可以选择单独的隔档位；针对居家烹饪，各大生鲜电商平台和超市货架上涌现出丰富的方便食品和半成品净菜。此外，直击独居空间

狭小这一痛点的迷你家电也成功出圈并广受欢迎。在京东平台上，“迷你冰箱”的搜索量超过5600件，价格主要集中在500-800元区间，此外，还有单人电饭锅、小型洗衣机等产品。

被隐藏的社交需求

再比如，隐藏的陪伴需求。单身人士并非不爱社交，而是相对来说更喜欢负担感更轻的社交场景，如虚拟社交，又或者因应各种不同玩乐场景而来的“搭子”备受欢迎。

近年来，短视频、直播、游戏等线上娱乐爆火，独居人士在虚拟社交上的花费就更显著。2024年，中国游戏市场收入达3257亿元，是电影市场的



6倍，独居人士爱氪金之余，也顺带催生了游戏陪玩的千亿市场。据智研瞻发布的《中国游戏陪玩行业竞争格局分析及投资潜力研究报告》，其预测，2024-2030年，中国游戏陪玩行业市场规模增长率将保持在32%-36%之间。

相较于喧闹的带货直播和才艺表演，也有独居人士爱上“陪伴型慢直播”。没有喧闹的喊麦，只有台灯下规律的键盘声和偶尔的弹幕互动。这种安静、平和的直播形式，正在成为当代年轻人独居生活中的“数字陪伴”。

而“线下搭子”也成了潮流。约饭不拼桌、旅行不独美、撸铁不孤单，不婚的年轻人正通过精准匹配“消费搭子”，将陌生人社交转化为更高性价比的体验陪伴，

相应的数字化平台和搭子社群也就此衍生。

被重构的商业逻辑

“一人经济”的本质是一场“人的解放”，从传统家庭角色中挣脱的个体，正通过消费重新定义自我价值。随着老龄化加剧与Z世代崛起，商业逻辑将进一步向“个体价值最大化”演进，围绕消费者以自我为中心和即时满足的需求痛点，企业的商业逻辑也在被重构。

产品设计逐渐走向小型化与模块化。不管是家电行业推出的迷你电饭煲、单人洗衣机，或是餐饮业推出的“一人食”套餐，抑或是房地产领



域兴起的20-30平方米的单身公寓,传统以家庭为单位的产品逻辑面临新挑战。在产品小型化的同时,产品也要兼顾“颜值即正义”的设计。

服务模式更注重碎片化与即时性。企业需适应单身者“即时决策、即时满足”的消费节奏。比如,旅游行业推出单人深度游产品,满足“说走就走”的需求。

在品牌的运营与叙事上,要更多考虑情感共鸣和身份认同。个体越来越需要身心陪伴和治愈,云上认养动植物、宠物经济日益盛行,另类的养“娃”,逐渐发展发展为单身群体别具一格的消费现象。相应地,做好身份认同的情感营销、培养忠实用户,是品牌出圈的新逻辑。

早在2013年就踏入市场的Jellycat,初期并未引起广泛关注,直到近年才凭借“过家家式”打包设计在网络上迅速蹿红。这一转变正彰显了新消费市场趋势的变化。在2023财年,Jellycat营收约合人民币18.5亿元,与2020年的数据相比,实现了惊人的3倍多增长。

当前,新消费趋势正经历从功能满足到情感补偿的转变,品牌发展越来越注重复购率。要真正打动消费者并赢得他们的忠诚,离不开以情感共鸣为核心的软性营销策略。

风口下的投资机遇

根据公开数据显示,单身群体在教育文化、娱乐、宠物等领域的年均消

2024年,
中国游戏市场收入达3257亿元。
独居人士爱氪金之余,
也催生了游戏陪玩的千亿市场。



费已超过3.8万元。随着“独行侠”群体逐渐重塑消费市场，我们该如何调整投资策略，以迎合这些更愿意为情绪价值付费、追求便捷、注重悦己体验和高品质生活的消费者？

2024年，韩国宠物市场规模已超婴幼儿产业，中国类似趋势显现。宠物医疗、保险、殡葬等垂直服务成蓝海。以宠物“最后一公里的陪伴”为例，当“毛孩子”成为家人，宠物殡葬、骨灰钻石定制等小众服务悄然爆发。某头部平台数据显示，2024年，宠物临终关怀市场规模同比增长230%，客单价高达3000-5000元。有创业平台将宠物毛发制成纪念画，单月营收破百万。

智能陪伴产品也由此进入大众视野，由AI驱动的陪伴机器人、虚拟伴侣等产品需求激增。某创业公司推出“虚拟男友/女友”App，用户可自定义人设、声线、对话风格，付费率达35%，月活超50万。但同一时间，也需要规避伦理与法律风险。

独居人群的“做饭焦虑”则催生智能小厨电蓝海。2024年，自动炒菜机、3分钟煮面机销量同比增长180%。品牌“小熊生活”推出的迷你空气炸锅，可同步手机App定制菜谱，年销售额突破2亿。投资需关注AI互联为代表的技术创新与供应链效率。

即时零售与配送方面，可关注布局本地化仓储与物流网络，不过要警惕区域性竞争加剧。


此外，随着定制化单人旅行、钓鱼、电竞等社群活动兴起，兴趣社交类

应用开发是一大热点，投资者需注重线上线下融合运营。另外，针对虚拟娱乐付费潜力提升，短剧、游戏、知识付费等都是相关衍生领域。针对内容同质化或者监管风险，要提前应对。

近年来自热食品、代餐市场年增速超20%，健身APP与小型健身房受青睐，健康食品与健身服务受到关注。目前，写字楼里的“胶囊健身房”正收割白领市场。占地2m²的共享健身仓提供15分钟HIIT课程，单次收费9.9元，复购率超60%。某品牌已在一线城市铺设超过5000个点位，年营收破亿，其低门槛和高便利的特点，精准阻击的正是“办卡浪费”的消费痛点。

在职业教育与技能培训上，单身者更愿意为了提升竞争力而投资教育，相应的在线课程与考证培训的潜力都有提升。

“一人经济”并非孤立现象，随着老龄化加剧与Z世代崛起，商业逻辑将进一步向“个体价值最大化”演进。企业需构建“颗粒度更细”的用户画像，通过数据驱动实现精准供给；投资者则应关注技术赋能与相关政策下产生的联动机遇。

在这场商业革命中，成功者将是那些既能满足即时需求，又能创造情感归属的品牌。正如麦肯锡报告所言：“未来的消费市场属于那些真正理解孤独与自由并存之美的洞察者。”

(免责声明：本文仅供一般性参考。本文介绍的信息及资料，并非旨在为任何投资者或第三方提供任何形式的投资建议。)

寻找确定性锚点，穿越科技周期

文 | 罗曼瑜

在数字经济浪潮席卷全球背景下，科技领域的投资机遇与挑战并存。景顺长城基金科技军团核心成员、拟任新兴产业基金经理农冰立，以近十年的科技行业研究与投资经验为基底，构建了一套以“产业趋势、经营周期、公司治理”为核心的三维投资框架。他认为，科技投资的本质是捕捉具有长期价值的产业变革，而非追逐短期热点。

本文将围绕农冰立的投资逻辑，结合当前科技产业的关键趋势，如AI技术突破、算力基础设施升级、制造业转型等，剖析科技领域的投资机会与前景。

三维投资框架是底层逻辑

农冰立的投资框架以“产业趋势、经营周期、公司治理”为三大支柱，强调“深度研究+长期主义”的投资哲学。

农冰立

景顺长城基金科技军团核心成员、拟任新兴产业基金经理。

在产业趋势方面，应拒绝赛道炒作，锚定结构性机遇。农冰立指出，真正的产业趋势需具备清晰的逻辑主线与约束条件，而非短期高景气度的赛道博弈。以AI为例，其颠覆性在于“生产力革命”（如算力提升）与“生产关系变革”（如交互门槛降低）的双重驱动。

历史上，大规模集成电路与Windows系统的普及分别印证了这两大要素的重要性。当前AI大模型的发展正同时满足这两点——算力成本下降推动生产力爆发，多模态交互重塑用户行为，使其成为堪比互联网的产业革命。

在经营周期方面，则应把握企业生命周期的共振点。

“好公司≠好股票，好产业≠好投资。”农冰立强调，企业的经营周期，如产能扩张、技术迭代、市场份额变化，需与产业趋势形成共振。例如，在半导体行业，设备企业的资本开支周期与下游需求复苏的匹配度，是判断投资时点的关键。

还需要注意的是，治理风险是科技投资的“隐形杀手”。农冰立表示，拒绝投资治理结构存在缺陷的企业。他关注管理层的战略视野、研发投入的持续性以及利益分配机制，认为这些要素是企业穿越周期的核心保障。

AI革命：对生产力和生产关系的重构

在这一框架的指引下，农冰立将目光投向了当前科技领域最具爆发力的赛道——人工智能。他敏锐地指出，AI技术的颠覆性价值不仅在于技术本身的突破，更在于其对生产力与生产关系的双重重构。

从硬件层面来看，中国企业已深度融入全球AI产业链，在光模块、服务器等关键环节形成了独特的竞争优势。例如，国内光模块厂商占据全球60%以上市场份额，随着800G/1.6T产品迭代，行业集中度有望进一步提升。

飞书数据显示，2025年全球算力市场规模预计突破3000亿美元，中国占比超25%；国内AI芯片市场渗透率预计三年突破40%，存算一体架构能耗比已超越国际主流产品。

而在软件领域，中国软件企业正从

“跟随式创新”转向“场景化深耕”，垂直领域的AI应用有望在2025年迎来爆发式增长。细分领域，如医疗诊断、教育伴学、智能制造的垂直模型将率先商业化。

例如，DeepSeek开源模型通过架构创新，实现“1%算力复现GPT-5性能”，推动AI从云端向终端渗透，催生“微型AI企业”生态。据飞书数据，2025年一季度新增AI小微企业数量同比增长380%。

需要同步注意的是，软件端的核心挑战在于商业模式的可持续性，如数据合规、付费意愿，但具备行业Know-how，如医疗影像标注、工业流程优化的企业有望构建“护城河”。

从“成本优势”到“技术壁垒”的跃迁

当AI技术浪潮席卷全球时，中国制造业的升级路径同样值得关注。

农冰立将中国制造业发展划分为三个阶段：第一阶段以家电、机械为代表，依赖品牌、渠道与成本控制，研发能力薄弱；第二阶段则是全球化分工下的“专精特新”，聚焦单一环节，如电子元件，依赖大客户模式；第三阶段为具备技术壁垒与产业链整合能力的“隐形冠军”，典型如新能源电池材料、高端装备零部件企业。

他指出，当前经济转型期正是第三阶段企业崛起的窗口期。例如，某新能源材料企业通过前驱体技术突破，成为全球头部电池厂商的核心供应商，

市占率从5%提升至25%，研发投入占比持续高于行业均值。

投资策略方面，农冰立特别强调，具备技术壁垒与客户壁垒的“双壁垒”企业，将成为制造业升级浪潮中的佼佼者。

算力基建：数字经济的基础设施革命

无论是AI技术的突破还是制造业的升级，都离不开算力基础设施的支撑。国家发改委数据显示，算力指数每提升1点，数字经济规模便增长3.5%。

农冰立将算力网络比作数字时代的“新基建”，认为其战略价值在于实现“算网协同”。通过东数西算工程，不仅可以优化能源结构，还能构建全国一体化算力调度体系。

更值得关注的是，中国团队在算法创新方面取得的突破，通过“算法换算力”的路径，为中小企业参与AI创新提供了新的可能。产业链机会方面，农冰立建议关注上游芯片、中游液冷技术、下游算力调度。

在变与不变中把握投资脉搏

对于未来科技投资的趋势，农冰立认为，科技投资的“变”主要体现在技术范式的颠覆与应用场景的拓展：一是AI架构创新，从参数竞赛转向轻量化、分布式，算力需求从“训练”转向“推理”；二是算力网络成型，全国一体化算力调度系统建成后，跨区域QoS（服务质量）优化成为可能，边缘算力

占比将迎来爆发。

而“不变”的则是需求刚性与中国优势。据国家发改委预测，“AI+制造业”“AI+医疗”等场景的算力需求年增20%以上。此外，中国优势不变，即工程师红利、供应链韧性、政策协同优势依然具备。

基于这一洞察，他提出了“核心赛道 + 细分龙头”的投资策略。核心赛道建议关注AI（硬件+垂直应用）、算力基础设施（东数西算产业链）、制造业升级（新能源、高端装备）。选股标准方面，应关注研发投入强度大于或等于10%、具备技术不可替代性，以及在股权激励和关联交易规范具备较好治理透明度的细分龙头企业。

农冰立的投资哲学，本质是在科技产业的快速迭代中寻找“确定性锚点”：以产业趋势为罗盘，以企业质地为压舱石，以估值周期为风帆。当前，AI技术突破、算力网络成型、制造业升级正构成科技领域的“黄金三角”，而那些兼具技术深度、产业洞察力与治理韧性的企业，有望成为穿越周期的“时间的朋友”。

对于投资者而言，理解科技产业的底层逻辑，如算力-算法-应用的协同，把握企业生命周期的关键节点，如研发成果转化、市场份额扩张等，方能在波动中收获长期价值。建

（免责声明：本文仅供一般性参考。本文介绍的信息及资料并非旨在为任何投资者或第三方提供任何形式的投资建议。）



财智 论道

FORUM

在人工智能技术重塑健康产业的浪潮中，耳道健康这个新赛道正日益崛起。语洱宗师创始人肖军，一位从医生转型的连续创业者，正试图用科技打破传统采耳行业的“草莽江湖”，在银发经济与数字医疗的交叉点上，率先加入到开辟这条千亿级赛道的征程中。

当企业遇到查封、冻结，甚至被抵债等问题时，家庭资产可能受到牵连。对很多企业主来说，这些都是巨大的隐患。本期《财富守攻传》邀请到建行上海市分行财富顾问刘鑫和建行重庆市分行财富顾问余静，一起聊一聊企业主们特别关注的一个话题：家企资产隔离。

专访肖军： 从医者到科技实业家， 一位连续创业者的生命守护哲学

文 | 王玉凤

在人工智能技术重塑健康产业的浪潮中，耳道健康这个新赛道正日益崛起。

在苏州市区的语洱宗师总店，六十来岁的张先生第一次通过高清屏幕看到自己耳道内的影像：耵聍堆积形成的褐色屏障、因采耳不注意卫生导致的炎症斑点……

“躺在服务椅上的消费者不仅能实时看到耳道清洁全过程，享受透明化体验，更重要的是，还能得到医疗级的耳道养护。”语洱宗师创始人肖军解释道。

近年来，作为央视合作品牌的语洱宗师以“医疗级服务+消费级体验”的创新模式，将耳道健康这一长期被忽视的领域推至台前，创新引入“人工智能+大数据+物联网+可视化”的科学前沿技术，首创科学采耳、健康养耳新模式，构成颠覆行业原有的技术与服务体系。

而肖军，一位从医生转型的连续创业者，正试图用科技打破传统采耳行业的“草莽江湖”，在银发经济与数字医疗的交叉点上，率先加入到开辟这条千亿级赛道的征程中。

从医生到创业者： 一场关于耳道健康的“觉醒运动”

20世纪90年代毕业于金华医学院的肖军最初是一名医生，随后经历了多次职业转型。2018年，肖军成立萧帮控股集团，开始多元化发展，涉及房产、投资、商管、大健康、科技等多个领域。

2023年，肖军正式迈入耳道健康领域。这一决定源于一次普通的聚餐。那次聚餐上，肖军见证了朋友遭受中耳炎突然发作的困扰。随后调查发现的一组数据更是在他心中划出一道深刻的烙印：我国城镇居民耳道疾病主动就诊率不足7%，而街边采耳店的感染率却高达23%。

“这组数据刺痛了我。”肖军坦言。作为一名曾经的医生，他比普通人更清楚耳道健康“防大于治”的重要性。世卫组织数据显示，全球60%的听力损伤可通过早期干预避免，但现实中，人们往往等到出现持续性耳鸣、听力骤降时才匆忙就医。这种“重治疗、轻预防”的矛盾，成为他跨界进入大健康产业的直接动因。





08

团队合作（共享科技成就大业）

以智慧科技为力 以智慧科技为力
以智慧科技为力 以智慧科技为力
以智慧科技为力 以智慧科技为力
以智慧科技为力 以智慧科技为力

07

感恩奉献（感恩情怀乐享奉献）

以智慧科技为力 以智慧科技为力
以智慧科技为力 以智慧科技为力
以智慧科技为力 以智慧科技为力
以智慧科技为力 以智慧科技为力

语洱宗师创始人肖军。



语洱宗师文化墙。

“为什么不能把医院的专科能力下沉到社区？比如采耳，传统街边店缺乏医疗级规范，而医院又难以覆盖日常养护需求。”肖军回忆道。

“医疗级的耳道养护不该是奢侈品。”带着这样的执念，曾多次创业的肖军于2021年开启了他的第四次创业征程。正式创业之前，肖军带领团队开启了一场规模空前的“耳道健康普查”：在18个月内完成了11轮测试，覆盖社区、商场、县域等场景，累计收集30000组用户数据。这些数据构筑起语洱宗师商业模型的基石。

从创立之初，语洱宗师就提出“健康养耳，让生活更美好”的理念，围绕这个理念，首创了“采、洗、护、养”四大黄金步骤。

科技破局：

“安全感”+“体验感”

在400平米的语洱宗师总店里，消费者常常见到这样一个场景：一台搭载ViL多模态模型的智能采耳仪正有条不紊地运转着，0.3毫米超微距摄像头如同精密的医疗内窥镜，将耳道影像实时投射至屏幕，AI算法同步识别耵聍栓塞、真菌感染等6类异常，准确率达91.7%。这种“边操作边直播”的可视化服务，让传统采耳从“盲操作”迈入数字化时代。

“现代消费者既要‘安全感’也要‘体验感’，我们的解决方案是：用标准化消除健康焦虑，用可视化增强服务信任——您躺在服务椅上就能通过屏幕



在人工智能技术重塑健康产业的浪潮中，耳道健康这个新赛道正日益崛起。

实时看到耳道清洁全过程，这种透明化体验正是年轻用户最看重的。”肖军说。

这种创新源于对行业痛点的双重破解。技术端，联合旗下共源炬科技研发的“All In One”平台，融合多模态AI、端云协同与低成本机器人技术，实现从健康评估到远程维护的全链条数字化；服务端，建立200小时实操考核体系，技师需掌握耳道解剖学、消毒灭菌规范等医疗级知识，对传统街边店形成“降维打击”。

“消费者要的不只是解决问题，更是过程中的安全感。”肖军称。医学背景始终让其带着“临床思维”做产品，比如说门店的消毒系统，他坚持要求三维不同层次消毒模型。

不惟于此。设备如何更精准地分析

和定位，让误差更低，以便为消费者提供更准确的健康数据？这种对细节的执着，或许也是跨界为肖军带来的独特视角。

银发经济 × 数字医疗： 催生千亿级新蓝海

在政策红利与市场需求的共同推动下，大健康产业正迎来一场深刻的结构性变革。语洱宗师所锚定的耳道健康赛道，恰好处于两大爆发性趋势的交汇点。

一方面，健康定义的边界正在不断扩展。从传统的疾病治疗转向全生命周期管理，耳道微生态监测逐渐成为老年人群认知障碍早期筛查的窗口之

一，为健康管理提供了全新的视角。另一方面，银发经济的崛起正在重塑市场格局。数据显示，我国60岁以上人口已超过2.8亿，其中约三分之一面临听力衰退问题，这不仅催生了助听器养护、听力康复等刚性需求，还衍生出社交辅助、心理健康等多元化服务需求。

据《中国老年健康科技产业发展报告》预测，到2025年，老年健康科技市场规模将突破2万亿元，而耳道健康管理作为其中的细分领域，有望催生一个千亿级的新兴市场。

面对这一机遇，语洱宗师制定了颇具前瞻性的战略布局：在产品层面，推出了“听力维护+认知干预”组合方案，通过持续监测耳道微生态数据，为用户构建个性化的健康档案，实现从治疗到预防的全方位覆盖。在战略层面，启动了“千城万店”计划，以零加盟费的模式快速向县域市场渗透，旨在破解基层医疗资源不足的难题，让更多消费者享受到专业、便捷的耳道健康服务。

在这个新兴赛道蓬勃崛起的背景下，肖军也清醒地认识到，“挑战在于



语洱宗师的“医疗级服务+消费级体验”。

建立‘医疗级精度，消费级体验’的平衡点，这需要同时突破技术伦理和商业模式的创新枷锁。”

未来已来： 耳道里的星辰大海

对于未来，肖军希望以后出现这样的场景：当孩子为父母预约耳道养护时，系统能根据健康档案自动推荐“听力维护+认知障碍预防”联合方案；当医生诊断耳鸣患者时，可以调取语洱宗师连续三年的耳道微生态数据作为参考。

“健康服务不该是孤立的消费行为，而应成为全民健康管理的毛细血管。让《黄帝内经》的智慧通过AI科技焕发新生。”肖军称。

在共源炬科技的实验室里，一项更具颠覆性的研究正在推进——通过与上海理工大学合作，探索脑机接口技术解码耳道神经信号。研究表明，耳道前庭神经系统与大脑边缘系统存在密切关联，通过特定频率的声波刺激，或可调节焦虑、抑郁等情绪障碍。

“也许未来，通过耳道刺激调控焦虑情绪不再是科幻情节。当那天到来时，今天的一切创新都只是起点。”肖军憧憬着说道。

而在肖军持续创业的过程中，建行始终是其事业发展的坚定伙伴。他回忆道：“其实，我们的缘分要开始得更早。早在医学院求学时，母亲为我办理的第一张银行卡就是建行卡，那是我金融生活的起点。毕业后，我用建行卡

承担起供养妹妹上大学的责任，这张卡见证了我人生角色的转变。”

“在嘉兴创办第一家公司时，无论是公司账户还是个人账户，我都选择了建行。近年来在苏州二次创业，我的个人账户依然选择建行。”肖军感慨道，“建行不仅为我提供专业的金融服务，更让我在企业的发展过程中感受到如家人般的温暖和支持。”

商业向善： 让健康服务成为“社会基础设施”

在语洱宗师苏州总店的文化墙上，“知行合一”四个大字与《黄帝内经·灵枢》的耳诊图谱相映成趣。在每月15日的公司“公益日”，语洱宗师的志愿者们都会准时出现在养老院与社区服务中心，为老人进行免费耳道检测。

常常有独居长者握着志愿者的手激动地说，这是数年来第一次有人关心他的听力下降。这种场景让肖军更加确信：说到底，健康产业的终极竞争力不是技术参数，而是对生命的敬畏之心，即健康产业的本质是生命关怀的技术化表达。而在耳道健康管理技术跃迁的背后，是他始终未变的初心：让健康服务像毛细血管般渗透进生活。

当脑机接口、AI等科技名词与耳道健康管理产生化学反应，这个曾被视为“小众”的赛道，正在书写大健康产业的新叙事——在这里，科技不再是冰冷的工具，而是带着温度的力量，温暖那些曾被忽视的角落。🏠

企业主如何做好家企资产隔离

守得住、攻得远、传得久。本期《财富守攻传》邀请到建行上海市分行财富顾问刘鑫和建行重庆市分行财富顾问余静，一起聊一聊企业主们特别关注的一个话题：家企资产隔离。

当企业遇到问题时，家庭资产可能受到牵连。面对诸如像查封、冻结，甚至被抵债的风险。对很多企业主来说这些都是巨大的隐患。所以，尽早做好家企资产隔离显得尤为重要。但实际上很多时候，企业主的家庭账户和企业账户并没有清晰区分，家庭财富也往往被投入到企业中，这使得家庭资产的风险更大。这就是为什么我们需要明确家庭资产和企业资产的边界。企业主若将家庭财富输血到企业，一旦企业出现问题，家庭财富也会跟着受到影响。

所以，提前规划，清晰划分资产归属，并建立防火墙是非常重要的。在资产隔离时，除了明确划分资产，我们还可以通过一些金融工具来实现，比如保险和信托。保险是一个非常有效的工具，它能够帮助家庭资产在遇到风险时，得到相应的保障。但关键是要设置好合理的保单架构。而家族信托的作用更为显著，它通过分设所有权、控制权和受益权，能够有效实现资产隔离和财富传承。两者结合使用，可以更好地保护家庭资产，避免

受到企业风险的影响。

在设立家族信托时，我们需要注意哪些问题，它对企业主来说又有哪些具体优势呢？

首先，家族信托能够帮助客户明确哪些资产属于家庭，哪些属于企业，实现清晰的资产划分。

其次，家族信托还可以根据企业主的风险偏好和财富需求，量身定制资产配置方案，这对于财富的长期管理和传承非常有益。

在这方面，建行私人银行一直秉承尊贵、私密、专业、稳健的服务理念。我们的团队深入了解企业主的需求和风险，能为他们提供高度定制化的服务。我们的目标是通过“人、家、企、社”的多元化服务，帮助客户实现资产的全面隔离，使家庭财富与企业发展能够各自独立，互不干扰。同时，通过宏观引领的产品策略和精准的资产配置，我们旨在帮助客户做出更优决策，并根据市场变化定期调整方案，以支持客户的财富规划。

这样一来，企业主就能够更加专注于自身事业的发展，减少对家庭财富面临风险的担忧。家企资产隔离不仅是财富保护，更是企业可持续发展的有力保障。希望每一位企业主都能重视家企资产隔离，保护家庭财富的同时也助力事业的腾飞。建

主讲
余静

主讲
刘鑫

企业主如何做好 家企资产隔离

以更开放的对话和更多维的视角
与您一起探寻财富的意义和管理之道

扫码关注



低利率时代， 投资者如何练就“防骗肌肉记忆”？

文 | 王玉凤

在全球低利率环境下，市场流动性过剩，优质资产供不应求，高净值人群成为各类金融诈骗的首要目标。投资者亟须建立一套“防骗肌肉记

忆”——在接触任何投资机会时，无需反复思考，就能本能触发风险核查机制，用条件反射式的动作避开骗局。

“海外投资”莫轻信，牌照风险严防范

典型陷阱：

“某国地产基金年化12%保本”“东南亚数字货币挖矿牌照独家代理”……这类跨境项目可能利用信息差，虚构海外监管背书，甚至伪造当地政府文件。

高手支招：

核实牌照真伪至关重要。大多数国家和地区都设有专门的政府机构，负责颁发和管理营业执照，并将其记录在官方数据库中。这些数据库通常涵盖企业的基本信息，如名称、地址、法人代表等，以及营业执照的当前状态。在进行查询时，可首

先确认该国或地区的相关政府部门官方网站，并通过官方渠道进行查询。此外，还可以借助第三方验证平台进行核实。这些平台通常整合了多个官方数据库的信息，能够提供更全面的企业背景调查服务。

在跨国合作项目中，聘请熟悉当地法律法规的专业律师或顾问也是一个明智的选择。他们不仅能够提供专业的法律意见，还能协助进行更深入的尽职调查，确保所有步骤符合国际标准。特别是在涉及合同签订、知识产权保护等关键领域时，专业人士的意见尤为关键。

警惕“高回报组合”，逻辑验证识虚实

典型陷阱：

“低风险+高流动性+年化15%”之类的“完美组合”往往违背金融规律。骗子通过虚构历史业绩、选择性展示数据（如仅呈现牛市阶段收益）制造幻觉。

高手支招：

不妨要求对方深入剖析收益来源，详细阐释收益计算逻辑。以“量化套利策略”为例，可以追问核心问题，如：具体套利标

的是什么？日均交易频次如何设置？采用何种风险对冲机制？刨根问底往往能让虚假项目现出原形。

在做出投资决策之前，投资者可通过金融监管机构了解公司或平台的合法性。正规金融机构和持牌金融平台受金融监管部门的监管，可在官方网站上查询相关资质信息。养成“查官网、核资质”的习惯，是避开投资陷阱的关键防线之一。

面对“保本承诺”，拉响“警报”识骗局

典型陷阱：

“机构兜底”“差额补足协议”“专家内幕”等话术，常被用于降低投资者戒心，但实际上这往往是一种骗局，吸引投资者投入资金，最终导致财产损失。

高手支招：

根据《资管新规》，任何理财产品均

不得承诺保本保收益，此类宣传可直接认定为违规。同时，谨记投资是有风险的。要树立理性投资理财观念，不要盲目相信造势宣传、熟人介绍、专家推荐，别被高收益诱惑而冲动投资。购买理财投资产品要结合自身的风险承受能力，切记选择正规机构、正规渠道，同时注意保存交易记录和合同文本。

结语：

低利率时代，财富保值焦虑与投资冲动交织，投资者需要将防骗意识融入日常

决策的每个环节，从而在市场波动与风险叠加的复杂环境中，为资产筑起智能防护网，实现财富的长期稳健增长。建

（免责声明：本文仅作为投资者教育用途，不构成任何投资建议，对投资者据此做出的任何投资决定或因投资行为引发的损失不承担法律责任。）

私募投资避坑指南

文 | 罗曼瑜

私募基金作为一种投资理财工具，能为投资者带来高收益的同时也会伴随一定的风险。值得警惕的是，近年来，一些不法分子冒用私募基金公司之名，行非法集资与非法销售之实，这种公然欺诈的行径严重违反法律。投资者若想防范伪私募和假私募，维护自身合法权益，建议了解以下私募基金相关知识，以帮助您守护资金安全，避开陷阱。

确认合法资质

根据我国现行金融监管法规，所

有私募基金公司及其发行的基金产品均需在中国证券投资基金业协会完成备案。这一备案机制至关重要，它不仅是对私募基金公司运营资质的严格审核，也是对基金产品合法合规性的官方认证。

对于广大投资者而言，如果一家私募基金公司或其产品在协会官网无法检索到相关信息，基本可以判定其处于不合规状态。此类不合规的私募基金往往隐藏着诸多风险，一旦投资者参与其中，资金很可能遭受重大损失，本金安全也难以保障。除了官网查询外，



投资者还可多方收集资料,全面了解私募基金的基本信息,包括公司背景、管理团队、投资策略、过往业绩、基金规模等。只有做好充分的调研准备,才能在复杂多变的私募基金市场中做出理性、明智的投资决策。

核查风险匹配度

私募基金本质上属于风险投资,在销售过程中,风险测试与投资者适当性匹配是必不可少的一环。这不仅是行业规范的明确要求,更是保障

投资者权益的重要防线。与此同时,在私募基金合同里,清晰且详尽的风险揭示也是标配,目的在于让投资者充分知悉潜在风险。

若遇到在私募基金销售过程中,未将投资者风险等级与产品风险等级进行科学匹配,又或是出现直接承诺保本收益这类情况,那么,该私募基金的合法性便要打上大大的问号,此类操作绝非合法合规的私募基金行径。只有选择合法合规、风险匹配得当的私募基金,投资者才能在风险可控的前提下,探寻财富增值的机会。

辨别募集方式

根据《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》《证券期货经营机构私募资产管理计划运作管理规定》《商业银行理财业务监督管理办法》规定，资产管理产品按照募集方式不同分为公募产品和私募产品。私募产品面向合格投资者通过非公开方式发行，严禁公开宣传、打广告，也不能向不特定对象推广。

这意味着任何公开宣传、广告推广或向不特定对象进行推介的行为，都严重违背了私募基金的募集规定。投资者需时刻保持警惕，一旦发现某机构通过公开渠道，例如网络广告、大众媒体宣传，或以其他方式向社会广泛宣传和推介基金产品，应果断选择放弃。这类违规宣传的私募基金背后往往隐藏着巨大风险，绝非值得信赖的投资选择。

留意投资门槛

参与私募基金投资的门槛通常较高，目的在于确保投资者具备相应的风险承受能力和投资经验。若遇到面向非合格投资者募资，或是通过“拼单”“代持”等手段规避合格投资者限制的情况，均属于不合规行为。需注意，私募基金只能向合格投资者销售募集。所谓合格投资者，是指具备对应风险识别与承担能力，投资单只私募基金金额不低于100万元，并且符合

以下标准的单位和个人：一是净资产不低于1000万元的单位；二是金融资产不低于300万元，或者最近三年年均收入不低于50万元的个人。

警惕保本保收益承诺

任何投资都存在风险，私募基金也不例外。如果有机构承诺保本或夸大收益，如声称“保证年化收益30%以上”，这很可能是陷阱，面对那些宣称“高额回报”的投资项目，投资者务必保持冷静，仔细分析鉴别，毕竟高回报往往伴随着高风险，稳赚不赔的承诺是不切实际的。投资者要保持警惕，避免上当受骗。

合格投资者认定小贴士

如果您想体验私募配置服务，需先认证为个人合格投资者。建设银行为客户提供线上线下相结合的认证服务，具体流程如下：

- **线上申请入口：**登录“中国建设银行”手机银行APP，进入“私募专区”，在“我的私募”页面选择“资格认证”，即可进入合格投资者认证界面。
- **材料提交与审核：**上传资产/收入证明，如银行账户流水、金融产品持仓证明、不动产权文件等；提供投资经历证明，涵盖证券、外汇、黄金、基金、期货、理财、保险等（活期、大额存单、购结汇、定期储蓄、消费型保险、实物黄金除外），且证明材料需为近1个月内开立；电子签署《个人合格投资者承诺书》，确认自身符合监管要求及风险认知能力。
- **人工复核与时效：**提交申请后，系统自动启动审核流程，建行财富管理团队将在1-3个工作日内完成人工核验，重点审核材料的完整性与合规性。首次认定标识有效期为2年，到期前30天系统将推送续期提醒，届时需重新提交最新资产或收入证明。

（免责声明：本文仅作为投资者教育用途，不构成任何投资建议，对投资者据此做出的任何投资决定或因投资行为引发的损失不承担法律责任。）



善建 卓观

PROSPECT

近年来，建设银行紧跟时代步伐，聚焦高质量发展目标，纵深推进私人银行专业经营，打造“私行标杆”品牌形象。目前，建行已有11家私人银行入选“2024年百强私人银行中心”，其中，河北邯郸私行中心作为全国首批私人银行“样板间”，凭借独特的服务体系、专业的团队，以及对本地客户需求的精准把握，在私人银行业务领域独树一帜。而河南省分行则凭借卓越的专业能力、敏锐的客户需求洞察力，以及持续的创新服务能力，荣获全国金融业“50强私人银行省分行奖”。

在竞争激烈的私行服务领域，它们是如何脱颖而出的呢？又有哪些前瞻性规划和具体举措？本期，让我们走进这两家私行中心。

践行集团平台一体化服务模式 激发私人银行业务发展新动能

文 | 建设银行黑龙江省分行副行长高鹏



2023年9月,习近平总书记在黑龙江考察调研期间,在新时代推动东北全面振兴座谈会上,提到一个令人耳目一新的词汇——“新质生产力”。总书记强调,要加快形成新质生产力,增强发展新动能。建设银行作为国内私人银行领域较早开展“人家企社”一体化服务模式经营实践的金融机构,在总行顶层战略设计层面,将私人银行业务作为“对公、投行、资管、零售”大财富管理链条中的重要环节,充分发挥金融供给侧作用,引导资金有效配置并支持实体经济发展。这不仅是响应国家“三新一高”战略目标的需要,也对引领商业银行转型、推进金融体系健康稳定发展有着重要意义。

观大势

把握私人银行业务五大发展趋势

趋势一:“人家企社”一体化是超高净值客户的理想之选

麦肯锡曾预测,拥有5000万以上金融资产的超高净值客户将成为私人银行市场下一个核心“战场”。我们在实际和客户沟通中发现,这部分客户的需求与一般高净值客户有着本质的不同,他们多为成长期或成熟期企业的实控人,他们希望得到投融资一体化服务、更稀缺的优质资产投资机会、代际家族规划以及个性化的非金融增值服务。针对超高净值客户,必须摆脱“私人银行=升级版财富管理”的固化思



维，以“人家企社”一体化服务作为与客户合作的价值主张，在理念上赢得客户认同。

趋势二：“买方顾问服务”是客户体验的关键所在

由于全球经济、人口老龄化及金融地产三大长周期拐点同时叠加带来的影响，金融市场的不确定性和高波动性明显增强，私人银行客户对于金融机构资产配置专业能力的要求越来越高，传统“卖方思维”的经营模式无法满足新形势下的客户需求，客户投资体验感差，且盈利模式不可持续。

“买方顾问服务”将真正做到以客户需求为服务起点，囊括宏观市场与行业咨询、产品投资分析、资产配置建议、家庭财务规划、家族财富管理等维度，聚焦客户投资整体旅程，逐步建立服务信任，引导客户树立风险和收益相匹配的财富管理理念，力争实现与客户相伴成长。

趋势三：家族财富传承是集团综合实力的较量

中国有超过4700万民营企业，其中80%以上为家族企业，从2017年至今，约四分之三的家族企业面临交接。当下，企业家族的需求要点在于如何实现家族财富和家族精神向后代的有序传承、如何实现家族企业控制权的平稳过渡、如何实现个人社会价值的充分彰显，这也是私人银行经营机构一直以来关注的重点。这需要依托金融控股集团的综合化持牌经营优势，将不动产、企业股权、上市公司股票、外籍身

份家庭成员等要素一并纳入进行综合筹划，以不断丰富家族办公室、家族信托、保险金信托等顾问服务的内涵。

趋势四：人才是私人银行业务的核心要素

私人银行客户复杂和多元的金融需求，要求服务团队必须从客户需求出发，提供“一站式”的综合金融解决方案，私人银行财富顾问和客户经理要具备宽阔的财富管理视野，并在细分专业领域有所擅长，从客户视角提供全方位、全流程的财富管理服务，努力赢得客户信任。与此同时，要打造以投研、投顾为核心的中后台大脑，建立科学且系统的资产配置策略模型，并以此开展深入的市场研究与产品研发、持续的资产配置及实施落地。

趋势五：协同效应是商业银行私人银行业务的独特优势

相比于非银机构和第三方财富管理机构，商业银行尤其是大型国有商业银行在私人银行业务经营上拥有独特的禀赋优势，依托强大的零售客户资源，覆盖对公、投行、资管、零售的广泛业务组合，具有明显的产品服务集成平台的特征，将成为衔接客户需求和产品服务的最佳“撮合”者，最大化客户及银行价值。

谋发展

纵深推进专业经营， 打造黑龙江地区“私行标杆”

作为最早在黑龙江省内开展高净值客户专业经营服务的金融机构，建设



银行黑龙江省分行于2007年末成立省分行财富管理中心，并于2012年由总行正式授牌设立私人银行中心，经过十余年的打磨沉淀，至今已在全省设立总行级私人银行中心8家，拥有一支从业人数超过60人的专业条线队伍。十余年间，依托全省丰富的粮食、石油、矿产资源，雄厚的制造业产业基础以及城镇化建设进程的持续推进，“创一代”人群的财富得以快速积累，形成了极具地域特色的私人银行客群。

在“为客户创造价值”的初心使命的引领下，立足于“美好生活服务者、高尚价值佑护者、长青基业助力者、金融方案撮合者”的价值定位，建设银行黑龙江省分行正以总行“人家企社”一

体化服务模式为依托，守正创新，为当前黑龙江建行私人银行业务的发展不断注入新动能：

一、融合经营优势，实现负债端多维发力

个人存款是商业银行服务实体经济的重要支撑，也是商业银行市场竞争力的重要体现和利润贡献的重要来源，黑龙江分行在私人银行业务层面，通过做优做强客户基础，实现以财富管理的思路切实提升存款规模：一是顺应居民财富从房地产向金融资产迁徙的大趋势，将存款作为资产配置的重要组成部分，扩大私行客户的全量资金规模，实现存款稳定增长；二是打造线上线下“活客”场景，拓展私行客户结算账户，通过

建行“e私行”、私行网银专版等高频低成本产品，沉淀日常消费资金和结算资金；三是发挥私行协同经营优势，发展私行小微企业主商户收单签约，以“搭平台、构生态、体系化”的经营思路，推动私行客户存款规模再上台阶。

二、客户关系升级，破解线下触客低频难题

随着黑龙江省经济转型发展进程不断深入，新旧生产力加速切换，以煤炭、林业为代表的资源型城市，近年来面临着因客户产业迁徙而导致的触客瓶颈。以七台河市为例，作为全省人口最少的地级市，据统计，存量私行客户中，高达42%的客户已将居住地迁出，或将产业迁徙经济发达地区，或选择退出企业经营，定居南方城市养老。

面临紧迫的客户经营现状，黑龙江分行主动思考，勇于破题，通过线上、线下一体化融合服务，打造出一套切实有效的跨区域客户服务模式。首先是按照总行部署，提升数字化经营能力，将线上触客视为与私行中心、物理网点等同等重要的渠道，加速“e私行”签约和企业微信日常触达；其次，针对

黑龙江分行坚守“人民金融”底色，立足建行集团全牌照经营优势，搭建公私双向荐客、板块联动和集团一体响应的客群服务模式。

AUM5000万元以上的战略级客户，大力推广家族信托全委托服务框架，最大限度突破客户服务时间和空间的限制，每年均有私行财富顾问、客户经理赴深圳、上海、苏州等地拜访客户，为客户提供综合金融解决方案；不仅如此，2022年起，黑龙江分行创新开展冬季“候鸟”客群跨区域服务工作，联动建行集团子公司建信信托、建信人寿，连续三年赴海南省三亚市开展家族财富主题高端论坛，并启动异地客户拜访和极具浓浓诚意的“家乡味”特色美食礼盒邮寄工作，该服务模式启动至今，三年共累计覆盖客户超千人，分行的私人银行团队跨越3500公里开展跨区域客户服务的职业精神，不仅赢得总行高度关注和支持，也赢得了广大客户的普遍赞誉。

三、优化品牌服务，融入“双循环”新发展格局

黑龙江分行私人银行借助手机银行和“建行生活”双子星APP，以平台、用户、场景、权益为依托，开展品牌服务的差异化升级，通过提供符合私人银行用户线上逻辑的服务模式，围绕高净值人群高品质生活要求，搭建文化、体育、出行、商超、餐饮、家政等多个升级消费场景，并涵盖县域下沉市场，有效提升客户黏性和触达频率，实现线上线下财富管理融合发展，2023年至今，累计投放“建行生活”满减消费券近3000张，投入成本55万元，实现线上触客1400余人，带动私人银行AUM增长近10亿元。

四、创新客群经营，打破财富管理
服务边界

黑龙江分行坚守“人民金融”底色，立足建行集团全牌照经营优势，搭建公私双向荐客、板块联动和集团一体响应的客群服务模式，形成“以私促公，以公稳私”的良性内循环，重点突破科创、普惠、养老、县域、企业主、存量客户关系人等客群。2024年，黑龙江分行将“普私联动”作为私人银行领域的重点工作，强化普惠企业主融合经营，建立“服务覆盖-需求响应-价值挖掘”的路径，在资金承接、配置、沉淀各环节，有序衔接、高效配合，积极推进企业级资金大循环；2023年4月，黑龙江分行与哈尔滨新区及深圳（哈尔滨）产业园联合打造的最北“创业者港湾”正式揭牌，以金融服务为主线，全方位满足科创企业主客群的“人家企社”综合服务需求。

五、升级资产配置能力，打造全链条买方顾问团队

自2023年起，黑龙江分行在省分行层面组建个人投顾团队，共计24人，划分为8个领域小组，均为行内资深私行财富顾问和个人产品经理，个人投顾团队以“省分行-二级分支行-网点”三级联动协作的敏捷服务模式，对全省区域进行“分区划片”，承担培训、通关及教练式辅导，带领各自管辖区域按照总行资产配置模型开展客户服务。

对于个人投顾团队，省分行的定位是“既听得到前线的炮火，输出客户经营策略，又能够有效连接建行集团各


板块，调动集团资源注入和支持”，真正实现全集团资源配置、全市场遴选，真正实现由产品供给向打磨客户信任的转变。在此模式下，2024年全省代销私募产品销量从2023年的15亿跃升至25亿，增幅近七成，在理财产品全面净值化转型的时代，这样的成绩是十分值得肯定的。

看未来

守初心，聚合力，

融入黑龙江实体经济发展长河

展望未来，推进新时代东北全面振兴给予了黑龙江这片沃土前所未有的发展机遇，在省委省政府坚决扛起维护国家“五大安全”政治责任，着力建设“六个龙江”、加快推进“八个振兴”和“4567”现代产业体系的总体布局下，以私人银行业务为代表的财富管理行业将面临难得的机遇和挑战。作为大型国有商业银行，必须要重新审视自身发展，更加深刻地认识到服务实体经济和财富管理之间的内在联系，主动呼应时代诉求，用实际行动去追求私人银行的自身使命。

看似寻常最奇崛，成如容易却艰辛。成绩已成过往，如何守正创新，行稳致远？诚如总行李运副行长在2023年“同行十五载 共启新征程”私人银行十五周年活动上所言：“建行私人银行将始终秉持‘人民至上’之初心，践行价值创造之理念，培育客户信任之根本，筑牢合规稳健之基石。”



从“问鼎中原”到行业 50 强： 以匠心致初心，以臻心铸非凡

文 | 刘越

扎根中原大地，深耕本土服务，中国建设银行河南省分行（以下简称“河南省分行”）始终坚持以客户为中心，以私人银行业务高质量发展为导向，坚持以开放姿态办私人银行，不断强化私人银行“专业化+数字化+融合

化”经营，致力于为客户提供高品质的私人银行服务，全面满足客户“人家企社”需求。

在此过程中，河南省分行创新推出系统内首单永续型家族信托业务、首单投融资事务管理类家族信托业务。

凭借卓越的专业能力、敏锐的客户需求洞察力以及持续的创新服务能力，河南省分行荣获全国金融业“50强私人银行省分行奖”。

那么，在竞争激烈的私行服务领域，河南省分行是如何脱颖而出的呢？让我们走进中华文明的发祥地，一窥该行高质量发展的风貌。

立足客户需求，打造“三专”夯实竞争力

《建行财富》编辑部：贵行私人银行业务的核心差异化服务体现在哪些方面？如何借助“非标准化服务”满足高净值客户的个性化需求？

河南省分行副行长刘越：我行始终秉持以客户需求为导向的理念，站在客户立场，强化“三个服务”的业务定位，不断做实专业服务、做优品质服务、做深信任服务。全力提供高品质的私人银行服务，提升客户满意度和信任度，这也是推动我行私人银行业务蓬勃发展、成绩斐然的核心动力。在具体实践中，近年来，我行紧密围绕客户需求，持续完善专业化服务体系，提升差异化竞争力。

打造专业化人才队伍。专业能力是私人银行业务发展的核心竞争力，开展私人银行业务必须坚定不移地走专业化经营道路，不断增强专业能力。我行高度重视专业队伍建设，始终遵循“岗位高标准、培养有体系、能力有评价”的总体原则，着力打造私人银行客户经理队伍、财富顾问队伍、

财富管理专家团队这三支专业化队伍，它们分别在私人银行客户经营维护、赋能支持以及投研投顾等方面发挥关键作用。

打造专业化财富管理能力。资管新规和理财新规出台后，理财产品向净值化运营转变，财富管理行业回归“受人委托、代人理财”的本质。面对“资管新规后时代”客户需求多元化、产品类型多样化、工具策略专业化以及市场环境复杂化等诸多挑战，我行积极主动求变。

一方面，站在客户视角，更加注重客户需求、偏好与产品组合的匹配度，开展更为专业的财富管理服务；另一方面，精心构建产品风格互补、期限结构灵活、风险等级完备、投资策略丰富的资产配置产品货架，为客户筛选优质产品组合。目前，已成功打造的专业融智服务，能够为客户提供涵盖资产配置、保险规划、养老规划、保险金信托、家族信托、家族办公室、慈善信托等在内的全方位财富管理解决方案。

打造专业化服务模式和流程。在总行“1+1+1+N”团队服务模式和“五步法”标准化服务流程框架内，我行进一步优化客户服务模式和流程，确保系统有支持、动作有标准、过程有管控、质量有保证，逐步形成具有河南省分行特色的服务模式和流程架构，包括“四维分层”经营管理框架、“三关键”规定动作、“6+N”全方位服务体系等。通过标准化的服务模式与流程，让各层级客户都能享受到专业、高

效、优质的金融服务。

围绕“人家企社”，建全面财富管理方案

《建行财富》编辑部：当前，高端净值人群的服务需求体现在“人-家-企-社”的融合。面对这一新的服务需求，贵行在服务模式上进行了哪些提升？

河南省分行副行长刘越：随着老龄化进程加速，加上外部环境不确定性因素的影响，高端净值人群对个人及家庭财富的投资偏好发生显著变化，从创富、增值逐渐向保富、传承转变，他们对财富管理的综合性、专业性需求延伸到“人-家-企-社”的各个方面，对私人银行专业化服务的需求也在迅速增长。

我行的私人银行客户群体中企业主客群占比较多，这一特点决定了其财富管理需求具有复杂性和多元性，不仅涉及个人投资理财，还涵盖家庭、企业乃至社会层面的财富管理、传承、投融资以及公益慈善等诸多领域。

近年来，河南省分行积极践行大财富管理战略，将家族信托业务作为核心业务重点推进。围绕客户需求，持续加大创新力度，取得了显著的经营成果：家族财富服务已覆盖数百名私人银行客户，家族信托委托金额突破百亿元，创新推出系统内首单永续型家族信托业务和首单投融资事务管理类家族信托业务，有效满足了河

南地区超高净值客户在“个人-家族-企业-社会”的综合化需求，树立了建设银行私人银行财富传承的优质品牌形象。

为更好地满足更多高净值客户多样化、复杂化的个性化需求，还需综合运用多种传承工具：一是保险金信托，相较于家族信托，它适用性更广，门槛更低，能够满足更多高净值客户的财富传承需求；二是创新型家族信托，针对高净值客户个性化财富管理需求，提供高度定制化服务，这就要求在服务架构设计上不断创新，以适应不断变化的市场需求；三是家族办公室，其立足满足客户个人、家族、企业以及社会等多方面需求，提供包括家族财富管理与传承、家族治理、家族企业持续经营以及社会慈善在内的综合服务体系，能更全面地满足客户家族和企业复杂财富传承与管理方面的需求。

完善联动机制，协同内外部资源赋能

《建行财富》编辑部：在资源协同方面，对内，贵行如何联动行内各部门构建一站式服务？对外，贵行在外部资源链接上做了哪些努力？具体成效如何？

河南省分行副行长刘越：我行持续推进“私企变私行”“高管变高端”策略，不断完善与公司、普惠、房金等条线的联动机制，打造公私融合的一体化服务模式，为客户提供一站

式综合金融服务解决方案,深化与客户在多层次、多角度的合作,助力客户解决复杂多元的对公对私一揽子金融需求。

我行全面加强与公司、普惠、房金等业务条线的协同,制定公私融合发展方案,在资源配置、作业流程、交叉培训、综合考评等方面完善协同机制;组建联动服务团队,落实对公、对私双客户经理制,常态化开展交流会商,促进部门间产品和业务的融合,提升资产负债一体化客户服务能力。

同时,积极探索“圈链群”与协同融合在消费金融领域的应用,以高净值客群消费需求为中心,通过“双子星”平台,推动信贷产品与客户服务体验的深度融合,助力消费提振,形成消费金融综合服务新优势。

此外,我行不断推进母子公司协同,加强与建信信托、建信人寿、建信理财等子公司的协作,满足客户端及行内产品遴选、产品定制、财富沙龙等个性化需求;加强与第三方协同,省分行梳理、整合第三方在健康管理、子女教育、便捷出行、法律税务等方面的外部资源,各行补充属地化特色资源,满足客户个性化品质服务需求。

展望 2025, 数字化经营增添新动能

《建行财富》编辑部: 展望2025年, 金融行业发展机遇与挑战并存。贵行在进一步提升私行客户服务质量方面, 有哪些前瞻性规划与具体举措?

河南省分行创新推出系统内首单永续型家族信托业务和首单投融资事务管理类家族信托业务, 有效满足了河南地区超高净值客户在“个人-家族-企业-社会”的综合化需求。

河南省分行副行长刘越: 未来, 随着客户金融消费场景的多元化, 我行将进一步强化科技赋能, 深化数字化应用, 推动数字化经营持续升级, 不断提升渠道便捷度和服务精准度。

一是加大数字化平台建设应用。在总行私人银行主管、客户经理、财富顾问工作平台的基础上, 按照分层分群管理模式为客户提供个性化服务, 深化特色数字化经营平台建设, 为私人银行数字化经营提供坚实的系统保障。

二是强化数据模型成果转化。围绕客户需求和偏好, 不断完善客户画像模型, 结合客户行为分析, 优化私享系列模型, 助力精准服务。

三是加大线上渠道应用, 持续优化“e私行”、建行生活、企业微信、云工作室等线上渠道, 加强与物理渠道的协同, 为客户打造“一点接入、多点服务”的全渠道、多场景服务模式, 提升客户服务体验。建

领
航
中
心

在时代浪潮的席卷下，金融领域正经历着一场深刻的变革，而银行作为其中的关键角色，正成为金融行业转型升级的“排头兵”。近年来，建设银行紧跟时代步伐，聚焦高质量发展目标，将财富管理战略顶层设计图转化为落地施工图，助力零售业务高质量发展。纵深推进私人银行专业经营，通过聚焦复杂产品稳健管理、专业赋能深维传导、集团力量融合运用，打造“私行标杆”品牌形象，满足社会各界日益增长的财富管理需求。为了顺应政策和时代的要求，也为了给客户提供更优质的服务，建行一直努力打造一流的私人银行服务。目前，建行已经有11家私人银行入选“2024年百强私人银行中心”，实力备受认可。本期，我们将走进获此殊荣的河北邯郸私行中心。

走进全国首批私人银行“样板间”，探秘邯郸私行中心 打造专业财富服务， 解锁私行客户信赖密码

河北邯郸私行中心作为全国首批私人银行“样板间”，凭借独特的服务体系、专业的团队，以及对本地客户需求的精准把握，在私人银行业务领域独树一帜，成为建行入围“2024年百强私人银行中心”的11家私人银行之一。本期，让我们一同走进邯郸私行中心，探寻其高质量发展的成功秘诀。

构建特色服务，以非金融赋能金融

《建行财富》编辑部：河北邯郸私行中心在私人银行业务领域成绩斐然，能否详细介绍一下贵行的特色服务？

邯郸私行中心：作为全国首批、当地同业首家财富管理机构，自成立伊始，分行党委即对私人银行业务进行了全面

战略部署，以高目标引领私行业务发展，提出了“紧扣财富管理发展定位，锚定行业一流标杆，创新驱动跨越前行”的跃升战略。在此战略引领下，邯郸私人银行中心砥砺前行，实现了业务模式从跟随式发展到引领式突破的质变升级。

在成长为私行标杆的过程中，我们坚信金融服务的内涵是人与人之间的信任关系，始终秉承“以心相交、成其久远”的经营理念，着力打造区域内的品牌形象，以“健康关爱”引领“智赋企业家、新生代子女课堂、颐悦人生”等权益品牌。通过多维度主题活动，为客户做好税务筹划、财富和家风传承、品质生活养成等，打造出“健康守护-品质升级-财富增长”三位一体的生态服务体系，在高净值客户市场竞争中



赢得主动，让非金融服务成长为能引来“金凤凰”的“梧桐树”。

目前，“健康关爱”已成为邯郸本地颇具影响力的服务品牌，堪称建行私人银行的一张亮丽名片。常有客户在亲朋好友聚会中听闻该服务品牌的良好口碑，主动上门咨询晋升为私行客户。

“管理财，管体检挂号，管孩子教育规划，管子女对象介绍，管包车，管接送机，啥都管……”，客户的形容虽然朴实，但却是邯郸私行中心真实服务的生动写照，也是我们面对同业竞争，保持优势的底气。

以“洞察机制”解决区域特色需求

《建行财富》编辑部：邯郸市是京津冀协同发展和中原经济区区域性中心城市。在独特的城市发展背景下，邯郸高

**净值群体在服务需求方面有哪些特点？
贵团队如何解决本地客户的需求？**

邯郸私行中心：在独特的城市发展进程中，邯郸高净值群体需求特征显著。随着京津冀协同发展战略稳步推进，处于四省交界处的邯郸，与周边省市原本就紧密的经济往来变得愈发频繁。高净值人群服务需求高度聚焦于高端金融投资领域，需求多元且具深度：财富传承、顶尖医疗、接班人培养、风险管理、企业发展、慈善扶贫、社会责任与个人价值的统一等等。

为此，我们建立了“三维需求洞察”机制，通过“行业深度调研、高管深度访谈、业务场景观察”等方式，洞察邯郸不同行业、不同年龄段客户群体的需求偏好，构建、丰富客户画像库，形成“一群一策”综合服务方案，精准识别客群服务关键要点。

在精准洞察客户需求的基础上，我们始终保持着对市场动态的密切跟踪，定期为客户提供投资组合优化建议，确保产品配置契合客户不断变化的财富目标。

依托家族信托与保险金信托功能矩阵，我们深度回应客户在资产隔离、代际传承等多个关键维度的核心诉求，为客户量身定制综合服务方案，规划传承路径，实现资产的有效隔离与风险规避，达成客户财富价值与目标协同生长。

此外，我们关注客户生活细节，积极整合优质资源，助力客户投身慈善扶贫事业，实现客户社会价值的同时，也为社会贡献一份力量。

强化团队建设，用专业应对同业竞争

《建行财富》编辑部：在竞争激烈的金融市场中，专业性是赢得客户信任的关键。请问贵团队的专业度体现在哪些方面？

邯郸私行中心：我们秉持“专业致胜”的核心理念，将提升专业能力作为业务发展的核心驱动力，全力搭建“人才梯队建设-标准化服务输出-协同作战体系”三维能力提升框架，探索出一条独具特色的发展路径。

创新推出“学赛进阶”成长模式，在分行党委的支持下，私行中心团队始终保持着专业和专注，私行全员主动蓄能成长，目前全员党员、全员多证，多人拥有高级理财师以上的资质。踊跃参与行业内的各项比赛，以赛代训突破自我，团

队获得总行“私人银行财富顾问优秀主播人气达人奖”“首届资产配置服务大赛全国13名”等荣誉；团队成员荣获“全国金融五一劳动奖章”“福布斯-富国中国优选理财师TOP60强”等荣誉。

创新推出“战训工场”培养模式，将行业动态研读、经营形势分析、客户联合拜访、驻点实战辅导等标准化动作细化为可量化的“六个一”执行规范，城区和县域支行分别实施月度“作战沙盘”和季度“攻坚路线图”，通过“现场诊断+远程督导”双轨机制，实现对全辖支行的服务支持全覆盖。在实战中不断积累经验，快速提升专业素养。

创新构建“三层九级”客户拜访制，以精细化、层次化服务理念，为不同需求客户匹配专属拜访策略。分行行长亲自挂帅，带领“1+1+1+N”团队深入客户群体，及时响应客户需求，实地解决客户问题，实现了与客户全方位、多层次深入沟通，以专业赢得客户信任。

这一系列举措助力邯郸私人银行构建了“专业养成-精准赋能-生态协同”的良性发展闭环，成绩斐然。连续多年荣获“全国30强专营机构”“私人银行业务最佳专业支持服务奖”“最佳私行中心”“先进私人银行中心”等荣誉称号。

未来，邯郸私行中心将持续深耕专业领域，不断打磨服务细节，以专业养成塑造行业标杆，以精准赋能满足多元需求，以生态协同拓展发展边界。凭借特色化服务与专业底蕴，续写私人银行业务高质量发展的崭新篇章。■



格物私享


LIFESTYLE

随着女性的消费能力越来越强，越来越多的女性懂得享受生活，宠爱自己，女性旅游市场迅速发展。

女性正通过旅行重新定义着社会角色：在敦煌戈壁徒步中突破体能边界；在县域改造项目中实现艺术表达；在文化体验中完成传统传承。这种“游历觉醒”，本质上是个体生命力的集体释放，更是社会文明进程的生动注脚。正如社会学家所言：“女性行李箱里装的不只是衣物，更是一个时代的精神图谱。”

女性“悦己游”风行： 解锁旅行新姿态背后的自由觉醒

文 | 杨璟岚



当广州白领曾小姐在摩尔曼斯克的极光下张开双臂时，零下30℃的寒风裹挟着绿紫色的光带掠过她的防风镜。这个春节，她力排亲友“太冒险”的劝阻，实现了少年时代的极光梦。“冰岛太贵，俄罗斯的极光一样震撼。”她展示着手机里跳动的欧若拉，背后是被雪覆盖的捷里别尔卡废弃渔船，“这种孤独又灿烂的景致，才是治愈996的解药。”

从都市舒适圈到世界边缘

像曾小姐这样的“破圈者”正以指数级增长席卷旅游市场，重塑行业认知。去哪儿旅行的数据显示，2024年女性预订国际机票的数量同比激增130%，增幅比男性高出30个百分点。在阿拉斯加冰川徒步的游客中，68%为女性，传统观念中“娇弱需要保护”的刻板印象，正在冰镐破冰的铿锵声中逐渐瓦解。更令人瞩目的是50岁以上的女性群体——在珠峰大本营摄影团、新西兰峡湾观星探险等极限路线中，银发族占比超过半数。她们用登山杖在冻土上书写着关于年龄的全新篇章。

这些女性旅行不仅在数量上取得了突破，她们的旅行方式和目的地选择也展现了前所未有的多样性。她们不再满足于传统的观光旅游，而是追求深度体验和个性化探索。从非洲草原的野生动物摄影到南极洲的探险之旅，她们的身影无处不在，用实际行动证明了旅行



的边界正在被重新定义。

旅行悦己的多元表达

去哪儿旅行的大数据揭示了一个有趣的现象：自去年以来，在所有年龄段的女性群体中，50岁以上女性的出行订单增速最为迅猛，增幅甚至超过了一倍；尤其值得一提的是，3月份成为了她们出行的高峰期。而她们所选的目的地更是出人意料。诸如新西兰峡湾观星探险、漠河北极村、珠峰大本营等具有一定挑战性的旅游团行程，报名者中竟有一半以上是50岁以上的女性。去哪儿度假部门的相关负责人透露，“75后”女性在消费观念、精神状态以及身体素质方面，都已彻

底颠覆了人们对中老年群体的传统认知。随着部分“70后”女性逐渐步入退休行列，“银发旅游”的新时代正悄然降临。这一代被称为“新银发族”的女性，正以惊人的速度和力量，重新塑造着旅游市场的格局。

从途牛旅游网发布的《2024年度女性出游消费报告》中，我们可以得知，在过去的一年里，80后和90后女性更倾向于将旅行视为一种自我愉悦的方式，她们在女性出游人次中的占比已接近70%。在预订旅游产品时，高品质的跟团游或自驾游成为了她们的首选。北京、上海、广州、三亚、南京、珠海、成都、西安、重庆、杭州等城市，凭借各自独特的魅力，成为了80后和90后女性最为偏爱的热门旅游目的地。



与此同时，作为旅游市场中日益活跃的“千禧一代”女性，她们更加偏爱纯玩小团的形式，同时，自由行也是她们热衷的选择。无论是品尝当地特色美食、体验非遗文化，还是追逐热门IP、参加演唱会，都可以成为她们“说走就走”的旅行理由。

不同世代的女性正逐步构建出各自独特的旅行语言体系。50+女性以颠覆性姿态重新定义银发旅游，从传统观光转向精神探索，用极地远征与星空追逐完成自我价值的二次绽放；80、90后则在都市引力与品质服务中构建“她度假”标准，通过资源型目的地的高端体验实现生活仪式感的闭环；而千禧世代正以IP为锚点重塑旅行意义链，将文化猎奇、情绪消费融入碎片化行程，

使每个目的地都成为个性化表达的秀场。当“她经济”持续裂变出新的出游语言体系，旅游市场的服务逻辑势必将沿着女性消费力的光谱深度重构。

体验升级：从观光到文化沉浸

当旅拍镜头对准文化肌理，当科技光束穿透时空壁垒，女性旅游消费正在完成从“地理位移”到“精神共振”的进化跃迁。途牛数据显示，2024年文化赋能型旅游产品预订量飙升83%，汉服旅拍与非遗工坊成为现象级入口——在大理，“甲马版画研习+洱海美学骑行”的跨界产品以42%的复购率印证，现代女性对文化“深描”的渴求已超越浅层观赏。






科技与旅行的融合催生新型体验模式。威海布鲁维斯号沉船的AR历史剧场吸引76%的女性用户驻足解码，莫干山民宿的AI水墨影像生成系统带动30%订单增长，印证技术叙事与情绪价值的完美耦合。

低线城市在“她视角”中焕发新生代文旅势能，湖州茶山、阿坝神座、林芝桃谷等县域秘境，凭借原生态场景力跻身旅拍新坐标。值得关注的是，旅拍作为一项丰富旅行体验的活动也在女性出游中备受宠爱，2024年，约有10%的途牛女性用户选择了类似洱海骑行摄影、民族盛装体验等“出片即出圈”的复合型产品。

在这场由女性主导的消费革命中，“悦己经济”以文化深潜、科技融合、场景裂变三维破局，通过影像叙事、在地活化等创新触点，持续重构行业增长逻辑。当每个目的地都成为女性自我表达的能量场，旅游产业的进化方程式正被改写。

当50+女性在珠峰脚下讨论冰川监测数据，当00后用AI将旅行见闻转化为学术报告，这些场景已超越单纯的休闲范畴。女性通过旅行重新定义着社会角色：在敦煌戈壁徒步中突破体能边界，在县域改造项目中实现艺术表达，在文化体验中完成传统传承。这种“游历觉醒”，本质上是个体生命力的集体释放，更是社会文明进程的生动注脚。正如社会学家所言：“女性行李箱里装的不只是衣物，更是一个时代的精神图谱。”

现实版“热辣滚烫”， 今天你进行 体重管理了吗？

文 | 戴越

在 2025 年全国两会的重要议程中，“体重管理”成为了一个备受瞩目的热点话题。国家卫生健康委主任雷海潮于民生主题记者会上，用7分钟的深情阐述，深刻触动了社会的敏感点，使“体重管理”迅速成为舆论关注的焦点。

背后的现实情况令人警醒：我国超重和肥胖的患病率已悄然攀升至 50.7%，如一片乌云笼罩在国民的健康之上。更令人担忧的是，预计到 2030 年，这一比例将可能进一步上升至 70.5%，这无疑为人们敲响了警钟。肥胖，这一隐形的健康威胁，与 200 多种疾病紧密相关，仿佛一张无形的网，将人们的健康牢牢束缚。面对如此严峻的形势，家庭的支持、科学的体重管理方法以及社区资源的利用，成为了打开健康轻盈生活之门的三大关键。



肥胖的破坏力远超想象

BMI(身体质量指数)是定义肥胖的核心指标,BMI的计算公式是体重(千克)除以身高(米)的平方。根据国家卫生健康委发布的《肥胖症诊疗指南(2024年版)》,BMI达到24且低于28为超重,达到或超过28为肥胖。

目前,已知肥胖与200余种疾病的发生有关,如II型糖尿病、高血压、高血脂、脂肪肝、冠心病、阻塞性睡眠呼吸暂停等。国际癌症研究组织(IARC)也早早发出警示——有足够的证据表明肥胖超标与13种癌症存在因果关联,包括乳腺癌、结直肠癌、肾癌、肝癌、甲状腺癌等。

肥胖不仅是生物学上的能量失衡,更是一系列复杂的社会动力所导致的公共卫生危机。抛开基因的作用,肥胖最主要的两大诱因无非是缺乏运动和饮食紊乱。

工作使人肥胖,不是打工人的职场抱怨,而是最真实的职场现状。长时

间的久坐办公、不规律的作息时间以及高压力的工作环境等因素,都在一定程度上对现代职场人的体重管理带来了挑战。某报告显示,职场白领体检检出率排名第一的异常情况就是体重超重(39.65%),而第二名的脂肪肝(38.03%)也是与肥胖高度相关的代谢性疾病。

高净值人群同样有体重管理的困扰,古希腊哲学家希波克拉底曾说:“人如其食。”频繁的商务宴请、充满人情世故的酒桌、跨时区飞行导致的饮食紊乱,正在成为高净值人群健康的“隐形杀手”。瑞金医院曾收治一位体重近300斤的企业家,突发主动脉夹层险丧命——长期肥胖导致的高血压与代谢紊乱,令其血管“如老化的橡胶管般脆弱”。

类似案例在私人医院档案中并不罕见:有因肥胖诱发重度睡眠呼吸暂停的(夜间血氧仅76%,呼吸暂停最长一次达到90秒);有因BMI超标引发胰岛素抵抗,糖尿病并发症使其每年医疗支出超百万。由此可见,财富积累与健康损耗的博弈中,肥胖是无声的“财富收割机”。

如何科学地进行体重管理

相信不少人有过相同的“血泪史”——好不容易减下去的体重，没多久就反弹了！

减掉的体重会随着时间推移慢慢反弹，这就是“溜溜球效应”。这种情况多出现于为快速减重而极端节食的场景：体重前期会快速下降，但因饮食不合理造成生理或心理产生不良反应而恢复以往过量摄入的饮食，进而导致体重快速反弹，陷入循环往复。身体的遗传因素和生理基础也不能忽视，减重后，身体会激发“自私”机制，认为体脂减少会危害生存，基础代谢率(BMR)下降，身体会努力维持原有的体重。

2024年发表在《自然》杂志上的一项研究显示，脂肪细胞会“记得”肥胖，曾经肥胖带来的细胞变化在成功减重2年后仍然存在。这些“胖过”的脂肪细胞对糖和脂肪有更多渴望，一旦接触高脂肪食物就可能快速反弹。

因此，体重管理并不是简单减肥，并不主张快速减重，而是一种长期监测与科学调整的综合性健康管理方式。

饮食方面，《肥胖患者的长期体重管理及药物临床应用指南(2024版)》指出，高蛋白饮食可以减弱肠道脂质吸收、阻止脂肪增加，是一种防止体重反弹的有效策略。高蛋白饮食通常是指每天蛋白质供能比超过每天总能量的20%，但一般不超过每天总能量30%的饮食模式。高度超加工食品饮食导

致了更多的热量摄入和体脂肪增加，而未加工食品饮食则有助于减少体脂肪，预防体重反弹。补充维生素D有助于减重。维生素D可以参与调节脂肪细胞的合成与分解，在脂肪细胞形成的过程中抑制前脂肪细胞向成熟脂肪细胞分化，对预防肥胖的发生有重要作用，而人体中天然的“减肥药”瘦素的合成也需要维生素D。

运动方面，每次运动时心率要达标并持续30分钟，每周最少运动150分钟，达标心率计算公式为 $(220 - \text{实际年龄}) \times 60\%$ 。一个简单



的判断方法就是运动时可以说话但无法唱歌。医生特别提醒,常见的多种运动方式,如跑步、游泳、健身等,长期坚持都会有效,但千万不要心血来潮地减。人体内有一个体重调定点,也叫体重生物钟,这个调定点的记忆最好要保持两三年以上,比如从150斤减到100斤,维持三年后,从此体内记忆就是100斤,保持体重就不难了。但是如果不能长期坚持,心血来潮减一段时间,无法形成体重生物钟,体重会反弹到甚至比之前更重。

当然,生活方式的调整才是健康生活的“基石”:



充足睡眠。良好的睡眠质量可以帮助身体恢复和调节激素水平,减少饥饿感和食欲。建议每晚保证7-9小时的高质量睡眠,避免熬夜和睡眠不足。建立良好的睡眠习惯,如保持卧室安静、舒适,避免睡前使用电子设备等。



减压管理。压力过大会导致激素失衡,增加食欲和脂肪堆积。学会合理减压,如通过冥想、瑜伽、深呼吸等方式缓解压力。保持积极的心态,避免过度焦虑和紧张。



健康的生活习惯。避免吸烟和过量饮酒,因其不仅对健康有害,还可能增加体重。保持良好的个人卫生习惯,定期体检,及时发现和处理健康问题。

对个人而言,“管住嘴、迈开腿”是秘诀。而做好全民体重管理,更需要全社会持续用力。政策的春风催生了一场涉及体育、医疗、消费电子、健康食品等多领域的万亿级经济浪潮。相关基础设施也逐步完善,托起公众健康新生活,比如在被誉为“公园之城”的深圳,不少公园里都藏着一个微缩版健身房,有各种在健身房里才能见到的器械。

有越来越多的医疗机构开设体重管理门诊,为患者提供个性化的体重管理服务,同时走进社区办健康讲座,为居民设计制作家庭健康管理工具包。针对日益严峻的儿童肥胖问题,也有专业医务工作者指导家校协同开展学生健康管理。

在这个快节奏的时代,体重管理已成为关乎全民健康的重要议题。肥胖不再是个人的“小烦恼”,而是全社会需要携手攻克的“大课题”。从国家政策的推动到个人生活方式的调整,从医疗专家的科学指导到社会基础设施的不断完善,我们正共同编织一张守护健康的防护网。建

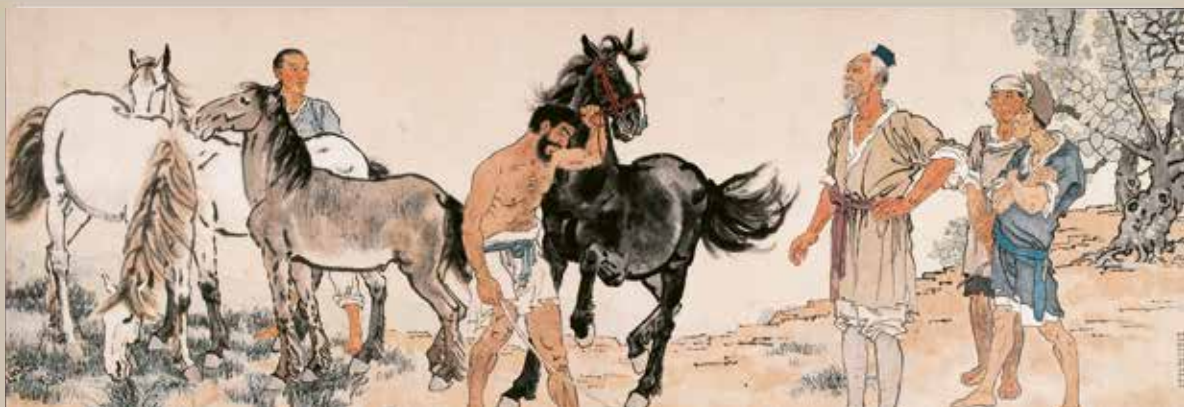
徐悲鸿诞辰130周年： 重访一位“生于忧患、 自强不息”的艺术巨匠

文 | 何童 图片提供 | 广东美术馆

徐悲鸿女士画马于壬午六月暑月 悲鸿 于京



奔马 93×61cm 中国画 1942年



九方皋 中国画 139×351cm 1931年

2025年，正值徐悲鸿先生诞辰130周年。徐悲鸿是中国美术教育的奠基者，也是中国现代美术转型的枢纽人物。从对传统笔墨的现代转化到西方写实技法，徐悲鸿的艺术实践始终贯穿着文化自觉与创新意识。这种开放而自信的探索路径，回应了20世纪中国社会变革的历史诉求，也为当代人研究中国近现代美术提供更为开放的国际视野。在这一特殊时间节点，让我们重新回到20世纪美术变革史中，通过深度解码《九方皋》《愚公移山》等经典名作，来认识这一位艺术巨匠“生于忧患、自强不息”的一生，理解他的艺术变革理念。

徐悲鸿与岭南画派的往来故事

徐悲鸿与岭南画派有着怎样的渊源和故事？中国美协美术理论委员会委员郑工指出，徐悲鸿与广东的关联者有三人：第一个是康有为；第二个是高剑父；第三个是赵少昂。三个人串联出徐悲鸿与岭南画派的艺术交往故事。

康有为是徐悲鸿成长道路上的一位关键人物。徐悲鸿不仅拜其为师，康有为的现代中国画变革思想也对徐悲鸿的影响极大。

1915年，徐悲鸿20岁，辞去家乡三所学校的教职，再赴上海，求职未果，以画插图和广告维持生活，并开始卖画。在生活困顿之际，他的作品《马》得到高剑父、高奇峰兄弟的赞赏，认为“虽古之韩幹，无以过也”。该画由上海美术馆印出，为徐悲鸿发表的第一张画。

原中国美术馆副馆长梁江说：“徐悲鸿20岁在上海拜康有为为师，然而就在前一年，他与岭南画派的高剑父、高奇峰相遇。当年他还是一个小青年，生活很困顿，在《徐悲鸿自述》里他自己也讲到这个事，他说那年他可能过不了年了，幸亏高奇峰看上了他的画，给了他稿费，方渡年关。”

徐悲鸿曾称自己有“画中九友”（高剑父、高奇峰、黄君璧、陈树人、齐白石、黄宾虹、张书旗、赵少昂和徐悲鸿自己），赵少昂即为其中之一。徐、赵合作有一幅《秋树》就记录了两人的难得的友

谊。徐悲鸿纪念馆副研究员、展览典藏部主任徐骥指出，当年徐悲鸿从广西辗转到广东，经香港到南洋赈灾义卖，他在广东和香港暂住了一段时间，其间创作的许多作品都专门做了留白，目的就是日后让赵少昂为他补全。《秋树》就是徐悲鸿先画成“秋树”，后在香港见到赵少昂，赵在树上补了秋蝉，相得益彰。

《九方皋》《愚公移山》背后的家国情怀

徐悲鸿是在国家危难与社会动荡中成长起来的艺术家，他将“生于忧患”这一理念内化为艺术革新的动力，展现了逆境激发的变革和自我超越。1926-1936年间，徐悲鸿的创作实践标志着跨文化语境下艺术主体性的觉醒与重构。这十年间，他通过系统整合欧洲写实主义体系与中国美学传统，在视觉语言革新与文化立场确立两个维度实现突破，推动中国艺术从被动接受到主动创造的范式转型。

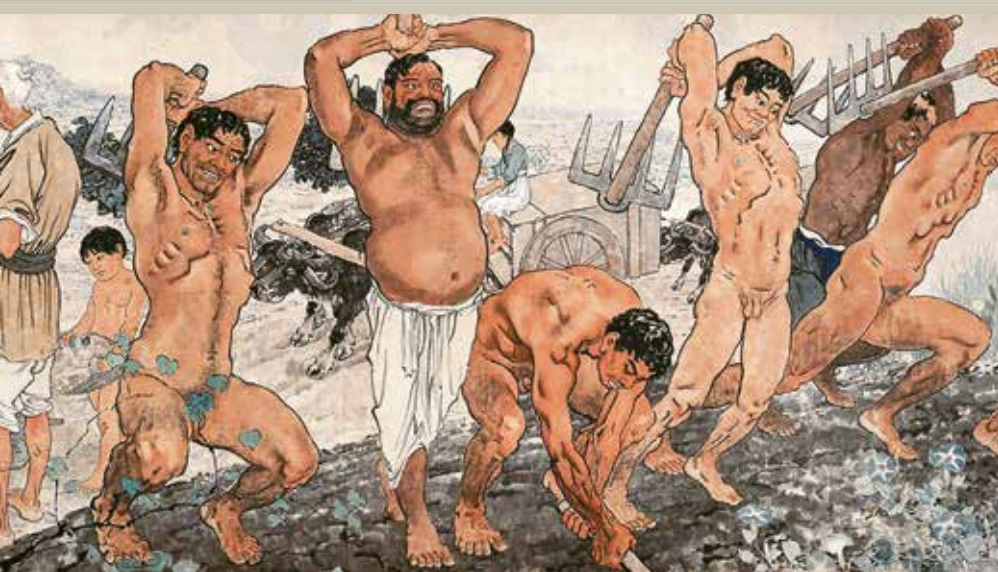
取材于古代春秋时期九方皋相马故事的大幅国画《九方皋》，就是这一时期的重要代表作。“这是徐悲鸿笔下唯一被拴上缰绳的马。”徐骥介绍说，徐悲鸿笔下的马都是不带缰绳、追求自由的野马、奔马，而《九方皋》中这匹黑缎似的骏马心甘情愿拴着红缰。对此，徐悲鸿曾解释说“马也如人，愿为知己者所用，不愿为昏庸者所制”。有贤才的人更希望自己是一匹千里驹，能得到像九方皋那样的发掘，找到用武之地，间接反映了徐悲鸿归国之后的心境。



《愚公移山》是徐悲鸿尺幅最大的作品之一，也是徐悲鸿艺术生涯的杰出代表作，是其受到滇缅公路抗战精神鼓舞有感而发的创作。1940年，徐悲鸿应泰戈尔的邀请在印度国际大学办展、讲学、创作，闲暇之余，徐悲鸿终于将自己构思20多年的《愚公移山》完成。

愚公移山作为神话故事，此前并没有一个具体形象，自从有了徐悲鸿的《愚公移山》之后，人们才对“愚公移山”的联想有了具体的画面。“徐悲鸿希望以一种浮雕式的、壁画式的装饰性，来鼓舞人们抗战的士气和民族危难的担当。”如今，这幅画被国家博物馆制成浮雕在大厅展示，代表了中国人的力量感与远古时代智者的精神。

通过《愚公移山》等主题创作，徐悲鸿将西方历史画叙事传统与中国士人精神传统对接，构建起兼具现代国家意识与传统伦理价值的表达范式。这种文化策略突破了文人画的超然传统，在艺



愚公移山 144×421cm
中国画 1940年

术社会功能层面实现了创造性转化。

启发了现代美术教育多元化的进程

在20世纪中国美术史上，徐悲鸿以其卓越的艺术才华和深厚的爱国情怀，成为近现代中国美术的奠基者之一。他的艺术理念、教育贡献，以及对中西艺术融合的探索，都对中国画坛产生了深远影响。徐悲鸿不仅为中国画的改良、中国现代艺术的民族性与本土化，提供了一种基础坚实的风格样式，更为中国现代美术教育体系的形成作出了巨大贡献。

“素描是一切造型艺术的基础”，徐悲鸿这一著名观点深刻影响了现代美术教育。

虽然徐悲鸿的这句话一直饱受争议，但学术界对此莫衷一是，郑工说：

“因为这个基点是否能够为将来的多元化教育提供支点？它是否就是唯一的基点？中国画的教学基础与西方的

基础是否可以合一？这都是问题。”但不可否认的是，徐悲鸿的这一美育思想启发了现代美术教育多元化的进程。

进入21世纪，美术教育面临着一种新的多元化，即跨媒介、跨学科、跨文化。如今AI技术来势汹汹，多元化的概念又再次迭变，“它不仅仅是一个艺术语言的问题，面临这样的新局面新格局，我们是否还要被某一个固定的起点给束缚住？这是我们要思考的新问题。”郑工说。

在全球化与在地性张力加剧的当下，重访徐悲鸿具有深刻的现实意义。徐悲鸿传达出的艺术情怀是对传统与创新的深刻尊重与融合，他倡导“艺术为人民服务”，强调艺术应反映时代精神与民族特色，其作品中蕴含的“民族精神”及其与时代变革的共鸣、其创作路径中体现出来的文化自觉与创新意识，对于我们理解中华文化的独特价值和魅力，促进中外文化交流互鉴具有不可忽视的意义。理

DIALOGUE

财富问答室

您的财富智慧伙伴。我们致力于打造一个专业的财经知识交流平台，诚挚邀请您的加入。我们每期将精心挑选热点问题，为您提供深度解析的财经知识和宝贵的财富管理智慧。让我们携手共进，共同开启财富管理的新篇章。

1、在面对AI换脸技术带来的风险时，消费者应如何应对？

《建行财富》编辑部：消费者要提高个人信息保护警惕。转账和敏感信息请求应通过多种方式核实身份。注意视频通话中的异常现象，如“眨眼频率过低”等，可能是深度伪造。警惕冒充名人或公职人员的虚假信息，通过官方渠道核实。避免上传高清人脸照片、动态视频或语音样本至不可信平台，降低生物信息被盗用风险。使用App时，谨慎授权摄像头、麦克风权限，并定期清理社交媒体敏感内容。

2、低利率时代，投资理财需关注的要点有哪些？

《建行财富》编辑部：在低利率环境下，投资者需突破“躺赚”的传统思维，通过分散投资、长期持有以及严格的风险控制来实现财富的稳健增长。与此同时，应警惕“高收益神话”的诱惑，识别并避开虚假宣传。对于复杂投资项目，例如虚拟货币或海外投资，应坚持“不懂不投”的原则，仔细核查发行方的资质、资金的具体用途以及退出机制。对于资金流向不明或缺乏托管机构（如银行监管）的项目，其风险极高，投资者需通过合同条款和定期报告来追踪资金去向，以确保资金安全。

3、在新商业消费逻辑下，女性消费群体相关投资机会应如何布局？

《建行财富》编辑部：在“一人经济”趋势下，女性消费者展现出独特的需求，包括情感代偿、健康管理以及自我价值实现。她们正主导着宠物殡葬服务、虚拟陪伴、轻健身和即食滋补品等市场。同时，她们通过社交活动和副业课程，积极拓展社交圈并提升个人技能。相关投资应聚焦于精准场景和数据赋能，以满足独居女性对便捷性、情感价值以及个性化体验的需求，从而抓住新消费生态中的机遇。

4、“银发经济”热度居高不下，在这片新兴蓝海中，机遇究竟在何方？

《建行财富》编辑部：在政策引导与技术创新双重驱动下，智慧养老、银发文旅、养老金融等新业态正展现出蓬勃发展的态势。从投资角度来看，市场机会主要可分为以下三类：首先是老年用品、医疗保健等刚性需求；其次是社区养老、老年金融等普惠需求；最后是老年旅游、教育等消费升级需求。换言之，智慧养老、银发文旅、银发金融等新兴产业将成为未来产业发展的新引擎。



如果您有任何困惑或感兴趣的议题，欢迎扫码留言。我们将在下期“财富问答室”栏目详细回复。再次衷心感谢您的支持！

免责声明：本内容所涉及的信息与观点均来源于公开渠道或相关专家言论，但不构成任何投资建议、法律建议、财务建议或其他专业建议。在任何情况下，我们不对因使用本内容所产生的任何直接或间接损失承担责任。我们强烈建议您在进行任何投资、商业决策或采取其他重要行动前，咨询专业人士，并结合自身实际情况，谨慎评估和权衡各种因素。



春分

二月廿一



建行私人银行
CCB Private Bank

以心相交 成其久远