

建行财富

China Construction Bank
Fortune



金融开放 赋能创新

建行私人银行一客户专享刊物

2025年第6期 | 总169期

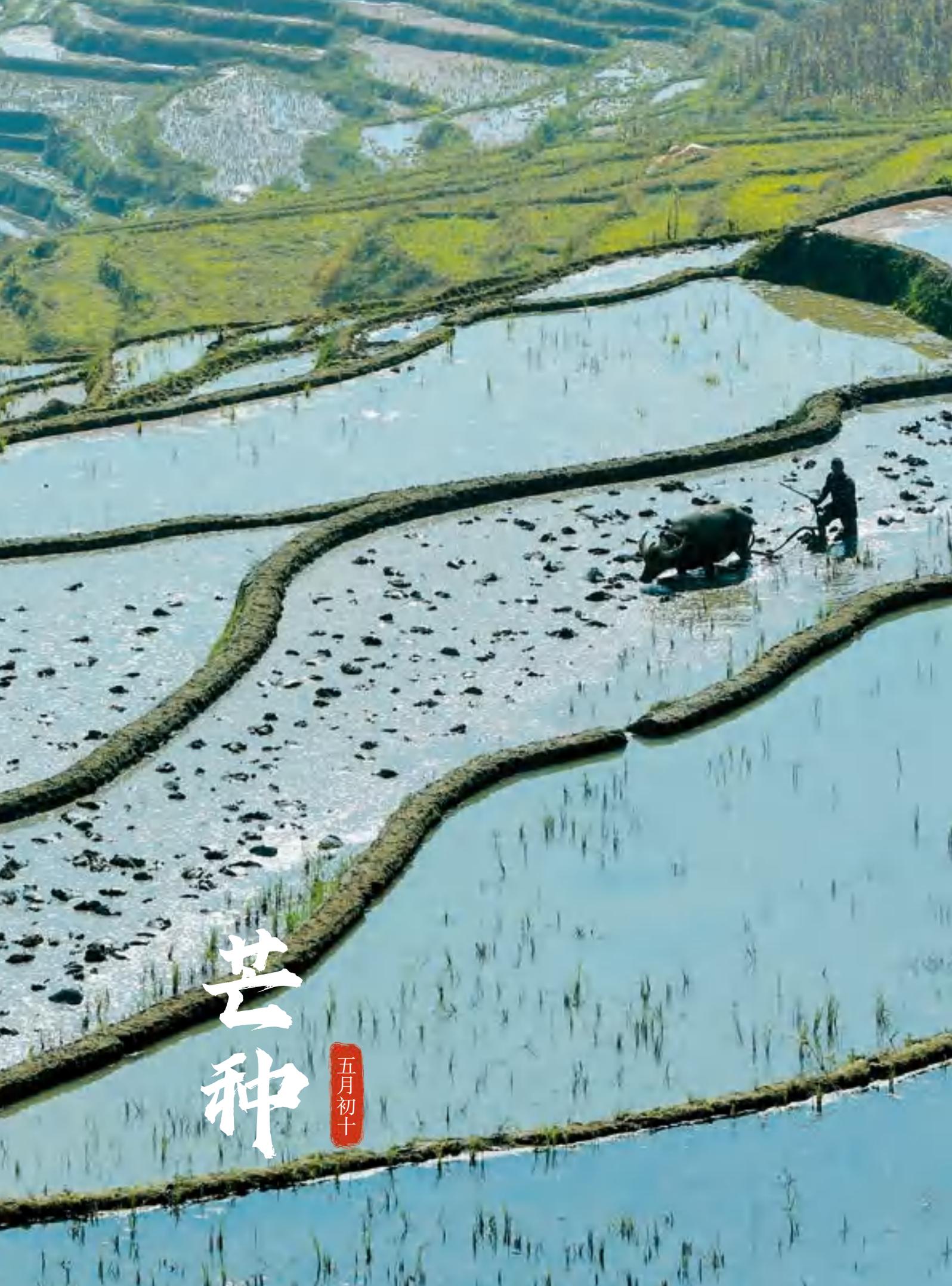
ISSN 1674-988X



9 771674 988253



扫描二维码加官方微信



芒种

五月初十

守护未来： 专业与爱共启财富传承新航程

六月，骄阳初绽，草木葱茏。阳光下绽放的不仅是孩子们纯真的笑脸，更是那份蓬勃的生命力。这也恰似财富传承的真谛——既需悉心呵护，更待远见滋养。

在传统的财富传承观念中，父辈往往更关注如何将资产安全传递至下一代。然而，随着时代的发展，高净值家庭逐渐意识到，真正的传承不仅是物质的转移，更是价值观、创业精神与责任感的延续。尤其对于年轻一代而言，他们既需要继承家族财富的根基，又渴望在创新领域开辟属于自己的天地。

回顾今年上半年，全球经济依然在多重变量中寻找平衡。国际地缘政治的不确定性、产业结构的深度调整，以及科技创新的加速迭代，共同塑造了复杂的经济图景。在国内，稳增长政策持续发力，消费市场逐步回暖，新兴行业如人工智能、绿色能源、生物科技等展现出强劲的增长潜力。

无论是财富传承还是经济环境的应对，专业规划与人性化服务始终是财富管理的核心。我们深知，每个家庭的诉求各不相同——或是更关注财富的安全与保值，或是聚焦于资产的增值与事业拓展，或是更看重创新投资与社会价值。作为专业的财富管理机构，我们致力于提供定制化的解决方案，帮助客户在复杂环境中实现财富的稳健增长与有序传承。

我们关注当下的同时，更要着眼于未来。无论是为孩子设立的教育基金，还是为家族设计的传承计划，抑或是针对经济新趋势的投资布局，都需要以长远的眼光与细致的规划为基础。

六月是播种希望的季节，也是继往开来的重要时点。让我们以专业为笔，以爱心为墨，共同描绘一幅跨越代际的财富成长画卷，让每个家庭的传承故事都绽放独特的光彩。

《建行财富》编辑部

CONTENTS

目录



1 PROLOGUE 卷首语

守护未来：
专业与爱共启财富传承新航程

5 VISION 宏观视野

- 6 关税战“降温”
外贸企业火力全开闯“关”出海
- 12 图解上市公司“宝贝经济”
哪些A股龙头抢占增长赛道？
- 18 专访田轩：
解码中国经济新趋势与对外开放新路径
- 24 民营经济促进法正式实施
庄聪生：为高质量发展打开新空间

29 DYNAMICS 财富动向

- 30 金融新政“组合拳”出鞘
护航经济高质量发展
- 34 拉布布全球爆火背后：IP为王



- 40 家族财富传承
如何布局才能“双赢”？
- 46 从商业巨头的子女教育
看企业家们的传承智慧



51 FORUM 财智论道

- 52 专访草原春创始人徐婉芬：
从小作坊起步，
到全国超500家加盟店的羊绒品牌传奇
- 57 AI换脸、辅助投资
警惕这些数字风险与骗局

61 PROSPECT 善建卓观

- 62 建行内蒙古分行：
助力金山银山与绿水青山共生
- 66 揭秘建行常州私人银行中心：
高净值客户的财富守护之道
- 70 分行活动丰富多元
服务深化提质增效

77 LIFESTYLE 格物私享

- 78 细赏春拍文房珍玩
体味古代文人的风雅逸趣



- 82 从伦敦、上海到大阪：
穿越百余年历史
闪耀世博会的中国印记

88 DIALOGUE 财富问答室

建行 财富

F O R T U N E
China Construction Bank

2025年第6期 总169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

执行主编: 刘妙京

资深编辑: 张兆华

编辑: 吴广宇 杨洋 黄冀征 李晓薇

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6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

在全球化遭遇逆流的当下，中美经贸关系的动态演变备受瞩目。值得关注的是，美加征关税政策实施后，中国首份外贸数据表现亮眼，彰显中国经济在全球贸易格局中日益提升的影响力和抗风险能力。民营经济促进法的实施，被认为是社会主义市场经济建设的标志性事件，从法律层面为民营经济的持续、健康、高质量发展保驾护航。未来，对于世界第二大经济体来说，如何在复杂多变的国际环境中捕捉发展机遇？如何通过金融开放与科技创新擘画高质量发展蓝图，为市场带来新的活力？

关税战“降温” 外贸企业火力全开闯“关”出海

文 | 王玉凤

“美国客户催货电话一个接一个，生怕错过这波关税红利！”深圳某国际物流公司主管的忙碌，正折射出当下中国外贸的火热场景。

6月9日，中美经贸磋商机制首次会议在伦敦举行，延续5月日内瓦会谈达成的共识。彼时，中美双方达成共识：美国宣布暂停对华加征关税90天，中国同步暂停反制措施，为持续紧张的经贸关系开启“缓冲期”，注入缓和契机。

政策落地后，在美线客户“加速下单、紧急催货”的迫切要求下，外贸企业争分夺秒抢抓窗口期。与此同时，更多企业加速布局全球市场，以多元化战略分散风险。关税战“降温”之下，中国外贸企业正以“闯关者”姿态，在全球市场掀起新一轮“抢单潮”，展现中国经济强大韧性！

窗口期抢单：美线业务强势回暖

4月初，美国总统特朗普宣布对主要贸易伙伴加征“对等关税”，引发全球市场剧烈震荡。不过，在多日的战略博弈后，5月12日，《中美日内瓦经贸会谈联合声明》发布，为高关税对峙局面

按下“暂停键”。

根据这份具有里程碑意义的声明，美国将暂停24%的对华加征关税90天，并取消91%的额外关税；作为对等回应，中国也将同步暂停24%的反制关税，并取消91%的对美加税措施。这一重大政策调整，为中美经贸关系注入了新的确定性。

关税下调的利好消息犹如一剂强心针，迅速在我国外贸行业引发连锁反应。企业纷纷行动起来，积极把握这一难得的政策窗口期，全力恢复与美国客户的业务往来。对于众多外贸企业而言，美国市场始终是重要的战略板块，虽然此前的关税战带来了一定冲击，但如今关税壁垒的降低让他们看到了重振美国业务的曙光。

“关税政策调整后，我们立即感受到了市场回暖的迹象。”上述深圳物流公司业务主管表示，“公司的询盘量显著回升，新客户成交率明显提升，现有客户的发货积极性也大幅提高。”

这家专注于跨境电商物流服务的公司，其美国航线业务占比超过八成，对市场变化尤为敏感。上述主管





补充道：“目前，美线客户正在稳步增加发货量，整个行业对美出口信心正在持续恢复。”

这样的积极信号并非个案。厦门一家货运代理公司也报告了类似的业务回暖情况。“关税回落后，我们的美线业务量明显增加。”该公司负责人透露。这家以建材家具行业客户为主的货代企业，美国市场业务占其整体业务的80%。

回顾关税战期间，企业为应对高额关税可谓绞尽脑汁，有的比较直发和东南亚转口的成本差异，有的调整产品结构。如今随着关税回落，不少美国客户反而加快了采购节奏，希望抓住政策窗口期锁定订单。多位业内人士预测，在关税回落的90天窗口期内，很可能出现一波集中的“抢运潮”。

广州某主营东南亚橡胶、木方进口业务的货代公司负责人从另一个角度印证了这一趋势：“现在美国厂商催货特别急迫。”她解释道，由于货物从广州港运往美国通常需要30天左右的周期，当前美国进口供应链才开始真正感受到前期贸易摩擦带来的“断链”影响，补库存的需求十分迫切。

多元化布局：全球市场均衡发力

在积极恢复美国市场业务之时，不少深谋远虑的外贸企业早已开始推进市场多元化战略。他们深知，面对复杂多变的国际经贸环境，加大力度开拓多元化市场、构建更加均衡的全球业务布局，对于企业的长远发展至关重要。



一家专注于口腔护理消费品企业的发展轨迹颇具代表性。该司总经理回忆道：“2018年之前，美国市场占我们销售额的60%，但经过这几年的战略调整，到2024年这一比例已经降至10%。”在降低对美国市场依赖的同时，该司成功将欧洲市场份额提升至45%，实现了业务的平稳过渡。在最近的广交会上，该司总经理也透露要继续拓展“一带一路”沿线国家市场，近期他还计划前往中东考察，研究在当地设厂的可行性。

另一家咖啡机研制公司的发展战略同样体现了这种多元化思维。这家成立于2008年的创新型企业，拥有多项专利技术。该司董事长介绍道：“美国市场在我们业务中的占比一直

控制在5%以内，我们把主要精力放在韩国、欧洲、东南亚、中东、南美和非洲等多元市场。”除了继续深耕海外市场，他对开拓国内市场也充满期待：

“我们正在加大品牌建设力度，逐步打造自主品牌。”同时，该司还计划升级服务模式，从单纯的产品供应转向为客户提供定制化解决方案，进一步提升市场竞争力。

这种多元化战略的成效在多地外贸数据中得到充分印证。以粤港澳大湾区为例，今年1-4月，大湾区内地九市进出口总额达2.85万亿元，同比增长5.4%，继续发挥广东外贸“稳定器”的作用。其中出口1.8万亿元，增长2.3%，电脑及零部件、电工器材、家用电器、集成电路等主要出口商品分别增长



18%、16%、3.1%和17.8%；特别是“新三样”产品和摩托车出口表现亮眼，增速分别达到40.4%和43.2%，展现出强劲的国际竞争力。

亮眼数据：中国经济韧性彰显

作为美国发起此轮关税战后的首份外贸成绩单，2025年前4个月的进出口数据备受各方关注。统计数据显示，1-4月，我国货物进出口总额同比增长2.4%。其中出口表现尤为突出，7.5%的增速成为拉动增长的主要引擎。更令人鼓舞的是，4月单月进出口总值同比增长5.6%，这意味着外贸回暖势头正在持续增强。

从贸易结构维度来看，中国外贸领域正经历着一场意义深远且影响广泛的变革。在进出口总额中，一般贸易凭借64%的占比稳稳占据主导地位，其出口同比增长7.3%，展现出扎实的产业基础。加工贸易亦表现不俗，进出口同比增长6.6%，与一般贸易携手并进，共同为拓展中国产业链的深度与广度筑牢了坚实基础。此外，保税物流进出口同比增长7%，跨境电商等新兴贸易业态更是呈现出蓬勃发展的强劲态势，为中小企业参与全球贸易开辟了新通道。

“传统+新兴”双轨并行的发展模式既延续了制造业的传统优势，确保了中国在全球产业链中的稳定地位，又借助数字化、柔性化生产的先进手段，精准对接国际市场的个性化需求，实现了从“世界工厂”向“全球供应链枢纽”的

华丽转身与转型升级。

从进口数据的结构性演变中，同样能捕捉到诸多积极的信号。尽管今年前4个月进口额同比出现4.2%的下滑，但铁矿砂、原油等关键大宗商品进口均价大幅下跌，跌幅分别达到17.8%和8%。这一显著的价格回落，大幅缓解了制造业企业在原材料采购环节所面临的成本压力，让企业能够将更多资金投入技术研发、产品升级等核心领域，为制造业的高质量发展提供了有力支撑。与此同时，未锻轧铜及铜材进口均价上涨8.5%，反映出新能源产业蓬勃兴起和基建投资持续升温。这种“价跌量稳”的组合，既为企业降本增效创造了有利条件，也增强了中国在大宗商品采购中的议价能力。

虽然关税战的“降温”远未消除国际贸易中的不确定性，但中国外贸已经展现出更强的抗风险能力和创新活力。从技术突破到品牌升级，中国企业正以“闯关者”的姿态在全球市场中开疆拓土。随着新质生产力的加快培育和制度型开放的持续深化，中国外贸必将在高质量发展的道路上行稳致远，为全球经济复苏注入更多确定性和正能量。

在这个充满挑战与机遇的新时代，中国外贸企业正在用行动证明：只要坚持创新驱动、保持战略定力，就一定能在全球贸易格局中赢得更大发展空间。他们闯“关”出海的故事，不仅是中国经济韧性的生动写照，更是全球化进程中不可或缺的积极力量。■

图解上市公司“宝贝经济” 哪些A股龙头抢占增长赛道？

随着“六一”儿童节的到来，“宝贝经济”再次成为市场焦点。中国儿童产业中心数据显示，我国儿童消费市场规模每年约为3.9万亿元（人民币，下同）至5.9万亿元，其中八成以上的中国家庭结构中，儿童相关开支占据了家庭总开销三成以上比例，且这一比重仍在稳步上扬。

事实上，在奶粉、玩具、动漫等众多细分领域，品牌巨头正竞相布局。那么，这些企业如何通过产品创新、IP运营或渠道整合抢占“宝贝经济”制高点？本文通过图解形式，剖析A股上市公司中“宝贝经济”代表性企业的核心特征与增长逻辑。



分析 孩子王是中国母婴童商品零售与增值服务的知名品牌，致力于为准妈妈及0-14岁儿童提供衣、食、住、行、玩、教、学等购物及成长服务的综合解决方案。

民生证券认为，孩子王今年一季度归母净利润同比实现大幅增长主要系公司持续推进门店场景升级及供应链体系优化，强化单客经营和运营管理，提升单客价值，确保

存量业务保持稳健增长，促进公司盈利能力不断提升。同时，加快发展下沉市场精选店加盟模式，加盟业务呈现出较好的态势，并完善了直播公司的顶层设计和定位。此外，加大对外合作力度，全力推进AI数智化发展，与合作方共建智能硬件孵化器，联合打造垂类大模型及若干个智能体，在AI+消费赛道构筑新的增长动能。

▶ 奥飞娱乐



奥飞娱乐 (002292.SZ) 成立于**1993**年。



据其最新财报, 2025年一季度公司实现营业总收入为**6.58**亿元。

同比增长**1.10%**

扣非后归母净利润**4600**万元



同比增长**10%**

截至最新交易日, 公司市值近**150**亿元。



分析 奥飞娱乐是国内第一家动漫上市公司, 旗下拥有多项优质动漫IP, 如“喜羊羊与灰太狼”“超级飞侠”“萌鸡小队”“贝肯熊”“巴啦啦小魔仙”等。

奥飞娱乐从传统玩具公司起家, 早期通过国外引入+自主原创动漫内容打造IP, 优质IP内容形成IP知名度和影响力, 助推相关IP玩具销售势能。2013年完成公司核心IP“喜羊羊与灰太狼”的收购, 并开始通过大举收并购和投资, 多元化拓展游戏、漫

画、电影、婴童、线下乐园等业务。

方正证券分析, 近年来, 奥飞娱乐业务调整优化更加聚焦, 构筑“IP内容+实体产业”的核心商业模式, 其中, IP内容在稳固儿童内容的基础上, 开始向泛人群内容拓展, 实体产业在婴童和玩具业务的基础上, 成功孵化了潮玩业务。由于公司“IP内容+产业”商业模式在国内的稀缺性, 以及“谷子经济”高景气度之下, 公司玩具+潮玩业务空间广阔。

▶ 百亚股份



百亚股份 (003006.SZ) 成立于**2010**年。



据其最新财报, 2025年一季度, 公司营业总收入**9.95**亿元。



归母净利润约**1.31**亿元



同比增长**27.27%**

截至最新交易日, 百亚股份市值约**140**亿元。



分析 百亚股份是国内一次性卫生用品行业的知名综合性企业, 为包括儿童在内的各年龄段消费人群提供个人健康护理产品, 包括婴儿纸尿裤、成人失禁用品等。

对于今年一季度营收与归母净利润的双双增长, 公司归因于坚持既定发展战略, 聚焦优势资源, 持续打造品牌力和产品力, 推进全国市场拓展。

在渠道方面, 公司继续深耕优势地区, 加快电商和新兴渠道建设, 有序拓展全国市场。

2025年第一季度, 公司线下渠道实现营业收入6.50亿元, 较上年同期增长49.0%, 其中核心区域以外省份的营业收入增速更快, 较上年同期增长125.1%; 电商渠道实现营业收入3.22亿元, 较上年同期增长8.6%。

▶ 时代出版



时代出版(600551.SH)成立于**1999**年。



据其最新财报, 2025年一季度, 公司实现营业总收入**13.68**亿元。

扣非后归母净利润约**5600**万元



同比增长**8.16%**

截至最新交易日, 公司市值约**60**亿元。



分析 时代出版主要经营图书、期刊、全媒体出版策划经营及印刷复制、传媒科技研发、股权投资等业务, 是全国第一家出版业务整体上市的出版企业。

公司表示, 近年来, 市场占有率保持稳定。根据第三方权威监测机构北京开卷信息技术有限公司提供的数据, 2024年公司本版图书全国零售市场实洋占有率排名第18位。

在一级细分市场, 少儿类排名第12位、综合类排名第9位。

近年来, 一系列利好政策持续出台, 为出版业营造了良好的政策环境。在政策推动下, 出版业积极探索融合发展路径, 与科技深度融合, 人工智能、大数据、区块链等技术在出版流程的编辑、印刷、发行、营销等环节也得到广泛应用, 大大提升了出版效率与质量。

▶ 贝因美



贝因美(002570.SZ)成立于**1999**年。



据其最新财报, 2025年一季度, 公司实现营业总收入**7.28**亿元。

同比增长**1.01%**

归母净利润约**4300**万元



同比增长**93.87%**

截至最新交易日, 公司市值约**70**亿元。



分析 贝因美主要从事婴幼儿配方奶粉、营养米粉和其他婴幼儿辅食、营养品的研发、生产和销售, 现拥有专利42项, 已通过新国标注册审核的婴幼儿配方乳粉注册配方产品45个, 特殊医学用途配方食品注册配方4个。

公司今年一季度业绩向好与行业发展密不可分。随着国家对婴幼儿配方食品营养元素的安全性、有效性标准不断精确, 业内认为, 贝因美所处行业的集中度将会进一

步提升, 行业高质量发展也将得到进一步加强。此外, 国家陆续出台一系列“健康中国”政策, 从国家战略层面统筹解决关系国民健康的重大和长远问题。

市场分析称, 在新经济格局下, 我国基础乳制品及奶基营养品行业的高质量发展是大势所趋, 头部企业优势有望凸显, 市场集中度也可能持续上升, 市场份额也将向品牌知名度高、研发智造实力强、规模效益显著的优秀企业集中。

健民集团

健民集团 (600976.SH) 成立于**1993**年。

据其最新财报, 2025年一季度, 公司实现营业总收入**8.92**亿元。

归母净利润**1.1**亿元

同比增长**10.70%**

截至最新交易日, 公司市值超**60**亿元。

分析 健民集团为中华老字号企业, 拥有“健民”“龙牡”“叶开泰”等品牌。主导品种龙牡壮骨颗粒为一级中药保护品种, 是儿童健康成长药物领域的知名品牌。十大品牌榜数据显示, 截至2025年3月, 龙牡品牌位居儿童补钙领域TOP10, 且是上榜品牌中唯一的中药品牌。

针对今年一季度归母净利润的同比增长, 公司称主要得益于医药工业收入增加及主导产品收入结构改善。东吴证券分析, 该

公司立足于儿科优势品牌龙牡壮骨颗粒, 多年蝉联中国城市实体药店终端儿科中成药品牌榜首。此外, 该公司注重OTC双品牌建设, 从院内处方向OTC零售转化, 产品线管线丰富, 院内外全面开花。多款中药创新药也进入收获期, 包括2021年获批1.1类新药七蕊胃舒胶囊、2023年获批1.1类新药小儿紫贝宣肺糖浆, 以及在研品种小儿牛黄退热贴、通降颗粒等, 均为较有潜力的创新品种, 新品接力上市, 带来新的业绩增长点。 **建**

专访田轩： 解码中国经济新趋势与对外开放新路径

文 | 罗曼瑜

田轩

现任清华大学学术委员会委员、国家金融研究院院长，同时担任五道口金融学院副院长与金融学讲席教授。第十四届全国人大代表，荣获教育部“长江学者”特聘教授（2016）、国家杰出青年基金获得者（2018）并获首批延续资助（2024）、复旦管理学杰出贡献奖。

在当前全球经济格局深刻调整的背景下，中国经济正站在转型升级的关键十字路口。作为世界第二大经济体，如何在复杂多变的国际环境中捕捉发展机遇，如何通过金融开放与科技创新擘画高质量发展蓝图，成为社会各界聚焦的核心命题。

近日，清华大学国家金融研究院院长、清华大学五道口金融学院副院长及讲席教授田轩以其深厚的学术积淀和敏锐的行业洞察，深入解读中国经济

的前行脉络与对外开放的破局之道。他指出，中国正以制度性开放“压舱石”，有效对冲外部环境的不确定性；同时以“双循环”发展战略为“导航仪”，着力破解内需不足的结构性瓶颈，为经济高质量发展持续输送澎湃动能。

坚守底线，从容应对经贸博弈

在全球化遭遇逆流的当下，中美经贸关系的动态演变备受瞩目。田轩教授首先聚焦这一关键议题，深入阐释中国在国际博弈中的战略定力。

面对美方单边加征关税的压力测试，中国展现出“泰山崩于前而色不变”的战略定力：既坚守核心原则不动

摇，又秉持灵活务实的外交智慧，通过有理有据有节的应对策略，构筑起捍卫国家核心利益的坚固防线。这一过程中，中国以负责任大国的姿态，在国际舞台上树立了可信、可敬、可靠的形象标杆。

田轩进一步解构中国市场的“磁石效应”：稳定的政治环境织就投资安全网络，14亿人口的超大规模市场搭建发展舞台，而全球最具性价比的人力资源体系——既保留劳动力成本比较优势，又孕育4亿高素质产业工人与全球最大工程师群体——更成为吸引外资的“硬核”竞争力。

展望未来经贸环境的波谲云诡，田轩提出“三位一体”破局方略：以技

术创新锻造核心竞争力，以成本优化筑牢生存根基，以国际合作拓展发展空间。他强调，企业国际化征程虽布满荆棘，却也是孵化世界级企业的必由之路。当前，国家推出的财税支持、风险保障等政策“组合拳”，正为企业“出海”铺设系统化护航通道。

打通循环堵点，激活内需引擎

在解析国际挑战后，田轩将视角转向国内经济循环。他指出，畅通国内大循环是构建新发展格局的“先手棋”，而破除体制机制障碍则是关键落子。

田轩指出，当前，国内大循环仍存在堵点。为了畅通国内大循环，需要打破这些壁垒，建立国内统一的大市场，实现全国一盘棋，促进资源的高效配置。

积极财政政策与稳健货币政策的组合效力显著，田轩认为建立动态评估机制也非常重要：同时强调建立动态评估机制的重要性：需实时追踪政策落地成效，审视是否真正赋能企业创新、提振内需活力。若未达预期，需适时加大政策精准滴灌力度，为市场注入“强心针”。

在支持民营经济方面，田轩表示，民营经济在国内大循环中扮演着重要角色。为了更好地支持民营经济发展，需要解决其融资难、融资贵的问题，同时营造市场化、法治化、国际化的营商环境。特别是法治化方面，需要解决涉企执法的一系列问题，杜绝趋

利性执法和远洋捕捞性执法，以提振企业家的信心，稳定预期。

值得关注的是，我国已将“两个毫不动摇”写入《民营经济促进法》，以法治刚性为民营经济发展撑腰鼓劲。各级政府通过减税降费、优化服务等实招硬招，正为民营企业打造更具温度的发展沃土。

加大金融开放，赋能科技创新

从国内循环延伸至对外开放维度，金融市场开放成为连接“双循环”的重要枢纽。田轩教授深入阐释其对科技创新的催化作用。田轩指出，金融市场的开放对于国家经济增长具有重要贡献。学术研究表明，一个国家的资本市场开放后，能够支持科技创新和发展新的生产力，从而推动经济增长。因此，进一步加大金融市场开放力度，对于中国经济的高质量发展具有重要意义。

近年来，我国在金融市场开放方面取得了显著进展。例如，沪伦通、深港通等机制的建立，为国内外投资者提供了更加便捷的投资渠道。同时，中国还逐步放宽了外资在金融领域的准入限制，吸引了大量外资金融机构进入中国市场。这些措施不仅促进了中国金融市场的国际化进程，也为科技创新和经济发展提供了有力的金融支持。

田轩进一步阐述了金融市场开放的好处。他指出，当国外机构投资者加入后，能够大幅度降低融资



成本，帮助企业分散创新投资风险。同时，国外机构投资者的加入还能提高企业公司治理水平，推动科技创新计划的更好实施。这些渠道共同作用于经济体系，促进了经济的持续增长。

然而，田轩也强调了开放节奏的重要性，认为资本市场的开放需要有序进行，不能过于急切。他提到南

美洲一些国家因为过于急切地追求快速开放资本市场而引发了一系列问题，如汇率贬值、资本外逃、资本市场剧烈波动等，甚至引发了金融危机和政治危机。“因此，我们需要吸取这些教训，在有序和持续开放资本市场的同时，加强金融监管，防范金融风险，确保开放进程行稳致远。”田轩说道。



聚焦创新驱动，锚定长远发展

谈及中国经济的未来图景，田轩将科技创新定位为“核心引擎”。他指出，破解短期增长压力的密钥，藏在中长期创新能力的提升之中。为了提振消费，田轩提出了提高居民收入水平、调整收入分配比例、健全社会保障体系以及提供更多消费场景等建议。他特别强调了

消费场景的重要性，认为从商品消费向服务消费的转变是未来消费升级的重要方向。

在科技创新方面，田轩建议制定更长期、更全方位的规划来支持科技创新。这包括加大科技研发投入、培养创新人才、优化创新生态等方面。同时，金融体系的完善对于支持科技创新也具有重要作用。一个完善的金融体系能够为企业提供充



足的资金支持、降低融资成本、推动科技创新项目的实施。此外，国际合作也是推动科技创新的重要途径之一。通过加强国际合作，可以促进技术交流和知识共享，推动科技创新的快速发展。

采访尾声，田轩以“审慎乐观”勾勒发展愿景：“构建新发展格局是一个系统工程，需要政府、企业和社会各界的协同努力。随着统一大市场建

设的深入推进和民营经济活力的持续释放，中国经济必将突破当前的结构性瓶颈，实现更高质量、更可持续的发展。”他特别强调，创新驱动和制度改革将是畅通国内大循环的关键所在，期待通过各方共同努力，为中国经济发展注入新的动能，让市场活力充分涌流。这既是对当前政策成效的肯定，也是对未来发展路径的深刻思考。建

民营经济促进法正式实施 庄聪生：为高质量发展打开新空间

文 | 陈希

庄聪生

男，1954年5月出生，全国工商联原副主席、全国政协参政议政人才库特聘专家，长期从事非公有制经济理论研究工作。

近日，《中华人民共和国民营经济促进法》（下称“民营经济促进法”）正式实施。该法明确规定民营经济是

社会主义市场经济的重要组成部分，同时强调促进民营经济持续、健康、高质量发展，是国家长期坚持的重大方针政策。

外界认为，作为我国第一部专门关于民营经济发展的基础性法律，民营经济促进法以立法形式确立了民营经济的法律主体地位。这是社会主义市场经济建设的标志性事件，在我国民营经济发展历程中具有里程

碑意义。

全国工商联原副主席、全国政协参政议政人才库特聘专家庄聪生表示，这对于充分发挥法治固根本、稳预期、利长远的保障作用，营造稳定、公平、透明、可预期的民营经济发展环境，具有十分重大的现实意义和深远的历史意义。

护航高质量发展， 筑牢“56789”经济基石

2025年4月30日，十四届全国人大常委会第十五次会议表决通过了民营经济促进法，于5月20日起正式施行。

这部法律共9章78条，围绕公平竞争、投资融资促进、科技创新等方面建立完善相关制度机制，持续优化稳定、公平、透明、可预期的民营经济发展环境。在整个法律条文中，关于“平等”“公平”“同等”的表述多达数十处，平等原则贯穿于促进民营经济发展工作的全过程各方面。

业内认为，民营经济促进法作为第一部专门关于民营经济发展的基础性法律，亮点纷呈，创下了很多个“第一次”。如第一次将坚持“两个毫不动摇”写入法律，第一次明确民营经济的法律地位，第一次在法律中规定“促进民营经济持续、健康、高质量发展，是国家长期坚持的重大方针政策”，充分彰显了我国促进民营经济发展壮大的坚定决心，进一步向

社会表明发展民营经济是国家一以贯之并将长期坚持的方针政策。

庄聪生介绍，改革开放以来，我国民营经济从小到大、从弱到强，不断发展壮大，已经形成相当的规模、占有很重的分量。公开数据显示，截至2025年1月底，我国民营企业数量5670.7万户，是2012年民营企业数量的5.2倍。国家高新技术企业中，民营企业从2012年的2.8万家增长至42万多家，占比由62.4%扩大至92%以上。

从在我国经济社会发展中的地位来说，民营经济也举足轻重，外界常用“56789”来概括，即民营经济贡献了50%以上的税收、60%以上的国内生产总值、70%以上的技术创新成果、80%以上的城镇劳动就业、90%以上的企业数量，在稳定增长、促进创新、增加就业、改善民生、实现共同富裕等方面发挥了重要作用。

破解发展难题， 激活民营经济创新引领新动能

庄聪生表示，此次颁布的民营经济促进法积极回应了各界特别是广大民营企业的热切期待，从公平竞争、投资融资促进、科技创新、规范经营、服务保障、权益保护、法律责任等方面做出了明确规定，并做出了针对性制度安排。

比如，在公平参与市场竞争方面，该法规定，国家实行全国统一的



市场准入负面清单制度，落实公平竞争审查制度，保障“非禁即入”；在平等使用生产要素方面，该法规定，国家保障民营经济组织依法平等使用资金、技术、人力资源、数据、土地等要素和公共服务资源，做到“一视同仁”；在同等受到法律保护方面，该法规定，民营经济组织及其经营者的人身权利、财产权利，以及经营自主权等合法权益受法律保护，强调

“不得侵犯”。

上述法律也鼓励支持、引导规范民营经济高质量发展，比如，设置“投资融资促进”“科技创新”等专章，支持民营企业参与国家重大战略和重大工程，在战略性新兴产业、未来产业等领域投资、创业，鼓励在推动科技创新、培育新质生产力、建设现代化产业体系中积极发挥作用。同时，注重引导规范。引导民营企业完

善治理结构和管理制度，守法善经营，加强风险防范，履行社会责任，促进民营经济健康发展和民营经济人士健康成长。

“这一法律将在疏堵点、破难点、消痛点等方面发挥重大作用，为民营经济持续、健康、高质量发展打开巨大的发展新空间。”庄聪生说。显然，这将为民营经济发展注入更强劲的内生动力和创新活力，显著提振民营企业家的市场信心，充分激发其创业激情与奋斗精神。

完善信用修复机制， 激发民营经济二次创业活力

尤其值得一提的是健全信用修复制度。这是破除民营经济创业人员堵点的一个重要法律条款。庄聪生介绍，目前，我国民营企业平均寿命仅3.7年，中小企业平均寿命更是只有2.5年。可见，民营企业并不是一台建立起来就能自动运行且产生利润的机器，而是大浪淘沙的“勇敢者的游戏”，只有敢于承担风险的人，才敢创办企业；只有少数历经风雨的企业才能生存下来并长期发展。

企业在运营进程中，可能会遭遇一些风险，像管理风险、创新风险、市场风险等，民营企业同样难以置身事外。倘若风险出现时未能及时妥善应对，创业者不仅可能面临投资付诸东流的局面，还可能背负上债务负担。而一旦被列入失信“黑名单”，他

们后续寻求新的发展机遇时，无疑会遭遇更多障碍。这种情况若持续存在，或许会对后续有创业想法的人产生一定的影响，使得部分人在考虑投资创业时，态度变得更为谨慎，意愿有所降低。

针对这一问题，此次民营经济促进法强调，健全失信惩戒和信用修复制度，民营经济组织及其经营者纠正失信行为、消除不良影响、符合信用修复条件的，可以提出信用修复申请。有关国家机关应当依法及时解除惩戒措施，移除或者终止失信信息公示，并在相关公共信用信息平台实现协同修复。“这一法律条款，对于创业失败者信用修复以及进行相关救助，激励更多的人投入创新创业活动，将会产生良好的社会效应。”庄聪生说。

“新时代新征程上，民营经济将肩负更大使命、承担更重责任、发挥更大作用，民营经济促进法的出台，对于稳定预期、振奋信心、凝聚力量，激发民营经济发展动能，将产生巨大的促进作用。”庄聪生相信，随着民营经济促进法的实施以及关于促进民营经济发展壮大一系列方针政策的深入贯彻落实，我国广大民营企业 and 企业家一定会放心投资、安心经营、专心创新、用心发展，为实现民营经济持续、健康、高质量发展，推进中国式现代化作出新的贡献。■

备注：部分内容源自新经济学家智库



财富 动向

DYNAMICS

当下，国新办针对重点领域推出系列举措，释放稳预期、促增长信号。对企业经营者和高净值人群来说，把握政策动向，合理规划财富至关重要。同时，除了财富增长，财富传承和子女教育同样不容忽视。而中国潮玩“拉布布”的全球爆红，以“108万元拍卖天价”和情绪经济风口，印证了“中国创造”的文化输出力。从民生政策到家族传承，从教育投资到文化认同，财富的流动正跨越边界，在制度保障与创新浪潮中锚定未来坐标。

金融新政“组合拳”出鞘 护航经济高质量发展

文 | 付立木

近期，国新办举行新闻发布会，央行行长潘功胜、金融监管总局局长李云泽、证监会主席吴清联袂出席，针对降低社会融资成本、稳定外贸促进消费、支持科技创新等重点领域，联合推出一系列实质性举措，向市场传递出稳预期、促增长的强烈政策信号。

此次发布的政策“组合拳”涉及多个关键领域，包括但不限于：下调存款准备金率、降低贷款利率、优化房地产

金融支持、扩大保险资金投资范围、支持上市公司并购重组等。这些政策将如何影响人们的钱袋子？

“三箭齐发”稳市场活经济

上述发布会上，央行、金融监管总局、证监会三大金融监管部门一把手就“一揽子金融政策支持稳市场稳预期”进行专题介绍，包括降准、下调贷

款利率和公积金利率,以及针对科技创新、小微企业、消费、养老等重点领域的定向金融支持措施。

外界认为,这些政策是应对当前经济形势的重要举措,能够有效降低社会融资成本,激发市场活力,稳定市场预期。同时,也体现了政府对经济稳定发展的高度重视,通过多方面的政策协同,将有力推动经济高质量发展,为人民群众带来实实在在的利益。

市场普遍注意到此次政策一个显著的特点——释放的信号密集而有力:央行“十箭齐发”、金融监管总局推出八项增量政策、证监会打出一揽子稳市场“组合拳”,共同构筑起稳市场、稳预期的政策合力。

广开首席产业研究院院长、中国首席经济学家论坛理事长连平表示,央行十项政策可以说是“精锐尽出”,通过长短结合的政策设计,既满足短期市场稳定需求,又兼顾中长期结构优化目标,能够产生显著的协同放大效应。

招联金融首席研究员董希淼认为,金融监管总局八项政策,涉及稳楼市、稳股市,支持科创、民营小微、外贸等领域。这些政策从增供给、降成本、提效率、优环境等4个方面,进一步支持小微企业、民营企业融资。

董希淼还表示,证监会从政策对冲、资金对冲、预期对冲等方面打出一揽子“组合拳”,将稳定资本市场。政策对冲方面,针对市场可能面临的外



部冲击,及时出台相应政策进行缓冲;资金对冲通过引入增量资金,平衡市场供求关系;预期对冲则是通过政策信号的释放,稳定投资者预期,增强市场信心。

资本市场注入强劲动能

市场观察人士也注意到,此次政策“组合拳”还有一个突出的特点是落地迅速。以央行的十项政策措施为例,在发布会结束后,央行官方微信公众号随即密集发布了多条公告,落地了大部分举措,包括下调政策利率0.1个百分点、下调存款准备金率0.5个百分点、下调个人住房公积金贷款利率0.25个百分点、下调再贷款利率0.25个百分点等。

有券商分析师表示,政策快速落地体现了监管部门对当前经济形势的准确判断和积极应对态度。快速有效的政策实施能够及时稳定市场预期,避免市场出现过度波动,为经济的平稳运行提供有力保障。在市场不确定性增加的情况下,政策的及时出台和落地能够给市场参与者吃下“定心丸”,增强市场信心。

值得关注的是,本次政策“组合拳”中对资本市场的支持措施尤为突出,包括增加市场流动性、引入增量资金、推动中长期资金入市、支持科技创新企业等。吴清更是特别提到:“全力支持中央汇金公司发挥好类‘平准基金’作用,中央汇金公司在前方进行强有力操作,中国人民银行作为后盾,这

是全世界最有力有效模式之一。”

显然,充足的流动性是股市稳定运行的基础。当市场流动性增加时,股票的交易活跃度会提高,市场的稳定性和股价的回升也会得到支撑。这有助于吸引更多投资者参与市场,促进市场的良性发展。而增量资金的引入,有助于优质企业股票获得更多支持。与此同时,中长期资金的注入将为股市提供更加稳定的资金支持,减缓短期波动,长期投资的机会增加。

新政惠及民生关键领域

此次政策“组合拳”为消费者带来了切实利好,包括降低购车购房成本、促进消费升级等。

比如说,阶段性降低汽车金融公司和金融租赁公司的存款准备金率,从5%降至0%。这一政策调整将显著提升相关金融机构的资金供给能力,进而传导至终端消费市场,最终促使购车贷款利率降低。有券商分析师指出,购车贷款利率的降低将刺激消费者的购车需求,促进汽车消费市场的繁荣。同时,也将带动相关产业链的发展,如汽车制造、销售、售后服务等。

此外,政策还设立了5000亿元“服务消费与养老再贷款”,激励引导金融机构加大对住宿餐饮、文体娱乐、教育等服务消费重点领域和养老产业的金融支持。一位研究消费市场的学者认为,服务消费与养老再贷款的设立将引导资金流向消费和养老领域,更好地



满足群众消费升级的需求，推动我国消费市场向服务型 and 品质型转变。

对广大房贷族而言，新一轮利率调整也带来了实实在在的福利。无论是商业贷款还是公积金贷款，利率均迎来下调，购房成本进一步降低，月供压力减轻。

此次金融政策“组合拳”的出台，既是应对当前经济挑战的精准施策，更是推动高质量发展的重要布局。从

降低社会融资成本到激活资本市场，从支持实体经济到惠及民生消费，政策的多维发力彰显了“以人民为中心”的发展思想。

展望未来，随着政策红利的持续释放，中国经济将在稳中求进的基调下，进一步激发内生动力，让发展成果更多更公平地惠及每一个市场主体和普通家庭，共同书写高质量发展的新篇章。建



拉布布全球爆火背后：IP为王

文 | 方逸磊

潮玩的风潮正席卷全球。近日，LABUBU（拉布布）第三代“前方高能”系列引发抢购潮，线上线下各渠道一经发售即断货。在海外，拉布布已经飙升为阿里速卖通Top1的搜

索词。

拉布布全球爆火的背后，是“IP为王”的“谷子经济”近年来的蓬勃发展。作为消费市场的新宠，其市场规模已超过千亿元。



营收超30亿的超级IP

拉布布是中国潮玩品牌泡泡玛特（POP MART）旗下潮玩IP“THE MONSTERS 精灵天团”中的角色，由中国香港艺术家龙家升设计。其设定形象是北欧森林精灵，有一对直立的尖耳朵，微笑着露出9颗牙齿，形象狡黠又“丑萌”。

2018年，泡泡玛特发售一代潮

玩，拉布布这一IP形象开始走入大众市场。2019年4月，泡泡玛特推出首套产品“THE MONSTERS森林音乐会”系列。2022年10月，泡泡玛特发布LABUBU Time to Chill 搪胶一代毛绒公仔，发售价399元。

拉布布的走红离不开“明星效应”。2024年以来，多位明星在社交媒体上晒出过自己的拉布布玩偶，例如华语歌手林俊杰、演员刘诗诗、美国歌手蕾哈娜、奥斯卡影后凯特·布兰切特、体育明星贝克汉姆等，拉布布开始不断破圈，受到了越来越多人的追捧，这一IP的相关产品也逐渐变得抢手。

近期刚发布的拉布布第三代“前方高能”系列搪胶毛绒挂件盲盒，目前线上线下均处于缺货状态。而在二手平台，该系列产品出现了一定程度的溢价。原价99元一个的盲盒，根据稀有程度不同价格在100-500元不等，其中最稀有的隐藏款盲盒公仔甚至有卖家开价3599元，溢价高出30多倍。

拉布布这一IP此前推出的热门系列在二手市场上同样热度爆棚。例如去年发售的与Vans的联名款，发售价仅599元，在二手平台价格已涨至几千元到几万元不等，而在某潮流网购平台上，这款公仔标价为28089元。

通过盲盒、毛绒、MEGA（收藏级潮玩）等多品类布局，如今拉布布已形成完整的IP生态，营收额也呈现指数级增长。2023年，拉布布销量破亿，增长接近40%，成为泡泡玛特销售额增速最快的头部IP。2024年，其所在的

“THE MONSTERS”系列营收更是达到了30.4亿元，同比增长726.6%，成为泡泡玛特旗下营收第一的IP。

拉布布的爆火也带动了泡泡玛特的业绩提升。财报显示，2024年泡泡玛特实现营收130.4亿元，较2023年的63.01亿元增长106.9%。今年一季度，泡泡玛特整体收益同比大增165%至170%，继续保持增长。

市值方面，从去年8月至今，泡泡玛特(09992.HK)股价一路涨超5倍，截至6月5日，市值已接近3300亿港元，位居亚洲角色经济市值榜首，逐渐打造出了一个全球化的“IP帝国”。

千亿市场的“谷子经济”

拉布布和泡泡玛特的成功，是“谷子经济”近年来蓬勃发展的一个缩影。

“谷子经济”是指二次元文化周边经济，谷子是“goods”的音译，即商品，围绕着漫画、动漫、游戏等IP而创作的周边商品，例如吧唧(徽章)、公仔、卡片等，都是常见的谷子。“谷子经济”的核心在于通过IP衍生品满足消费者的情感需求和社交属性。

对Z世代(1995年至2009年出生人群)的年轻人来说，他们所喜欢的二次元角色本身是只存在于动漫游戏里的，



但获得这些IP衍生出的玩偶、手办等多种周边商品，能给年轻人带来“看得见摸得着”的满足感，提供了情绪价值。同时，一枚别在书包上的特定IP徽章、一件印有IP图案的T恤，能让年轻人在社交时迅速锁定同好，带来聊天话题，也体现了这些谷子对Z世代年轻人来说具有的社交属性。

作为市场新宠，“谷子经济”蕴含着巨大的消费潜力，形成新的千亿级市场。《2024—2025年中国谷子经济市场分析报告》显示，2024年中国“谷子经济”市场规模达1689亿元，较2023年增长40.63%，预计2029年将超3000亿元。

艾媒咨询数据显示，2024年中国泛二次元用户群体数量攀升至5.03亿人，市场规模超过千亿元。

“谷子经济”也被视为能够拯救老商场的一大新消费业态。例如位于郑州黄金地段的商场大上海城，此前曾一度面临人流量下跌、大批商户退场的局面，甚至濒临“倒闭”。但自2023年起，多家“谷子店”入驻大上海城，吸引了大量二次元爱好者，让商场“重获新生”。

郑州大上海城商业管理有限公司营运总监陈城钢介绍，大上海城陆续进驻了23家二次元品牌“首店”，各类



特色“谷子店”近50家，动漫IP首发首秀首展活动接连不断，已成为“二次元浓度”很高的商场。

除了郑州，据不完全统计，目前国内已有超过20个城市、60余个核心商圈围绕“二次元消费”打造特色地标，力图将“谷子经济”融入城市商业生态。北京王府井商圈的喜悦购物中心通过对地下二层空间的全面升级改造，重构一个二次元主体空间。2024年营业额是改造前同期的两倍；而在上海，二次元主题街区更是遍地开花。从迪美购物中心到静安大悦城，从南京路开到五角场，遍布年轻人的“吃谷胜地”。

“IP为王”的时代

“谷子经济”的背后就是IP价值。经济学者、工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林表示，不管哪一种谷子，脱离IP的内核就是一张不值钱的卡片。对“谷子经济”相关企业来说，IP是最重要的，谁手中IP最多，谁就是最大赢家。

在这一发展趋势下，众多潮玩企业正经历一场深层次的转型升级：从以渠道主导转向以IP为核心，从单纯的产品销售迈向构建内容驱动的消费生态，从本土市场的激烈竞争走向更广阔的全球化舞台。

以名创优品旗下潮玩品牌“TOP TOY”为例，其产品线覆盖盲盒、手办、积木、搪胶与毛绒玩具等多个热门

品类。IP运营成为其兴趣消费战略的关键一环，品牌不仅打造自有原创形象，还积极与迪士尼、三丽鸥、哈利·波特等国际知名IP展开联名合作，持续提升市场影响力与文化号召力。

名创优品集团执行副总裁兼首席产品官窦娜曾表示，名创优品自2016年开启IP战略布局，已与超150个全球知名IP开展合作，全球产品销售规模突破100亿，每年上新超1万款IP产品，历史累计销售IP产品超8亿件。

近年来，国漫IP的崛起同样为潮玩市场带来新活力。例如2025年春节档上映的电影《哪吒2》不仅狂揽超150亿票房，还带动了其周边产品的火爆。其签约合作衍生品品牌包括万代、泡泡玛特、森罗万象、灵动创想等，盲盒、徽章等“哪吒”系列的谷子受到市场热捧，不少产品卖断货，二手市场甚至出现溢价数倍的现象。

以万代和“哪吒”合作的谷子为例，售价268元的POTEPOTTE哪吒和敖丙形象坐姿玩偶，以及售价209元的LOOKUP系列手办引发抢购热潮，二手市场中POTEPOTTE玩偶的价格一度超过千元。

在“IP为王”的浪潮下，潮玩企业要想脱颖而出，关键在于持续输出具有文化辨识度和情感共鸣力的原创IP，同时依托技术驱动优化供应链体系，并打造沉浸式的消费体验。“谷子经济”正推动传统业态与二次元文化深度联动，催生出以IP为核心的“泛二次元”消费场景。



“谷子经济”的未来之路

不过，“谷子经济”一路高歌猛进发展的同时，也存在着过度扩张带来的隐忧。在2024年底和2025年春节后，部分谷子店迎来倒闭潮。

有“谷子经济”从业者表示，谷子IP生命周期较短，热门爆款IP或能维系三个月，而大多数IP热度可能持续不到一个月。谷圈存在“冷门IP卖不动，热门IP都在卖”的情况，大量商家同时涌入“谷子经济”这一赛道，只能选择拼价格，容易陷入同质化竞争中。

国内“谷子经济”起步较晚，IP知名度和文化沉淀有限，限制了“谷子经济”的长期和健康发展。除此之外，商家扎堆生产热门IP衍生品，版权问题也尤为突出。

“谷子”产业链的各个环节几乎都面临盗版风险。从上游开始，一些IP未经合法授权，打擦边球借“同人创作豁免”规避法律边界；中游环节则存在授权厂商超范围生产，未经授权者同意直接进行盗版、盗印的情况；而在下游，二手交易平台审核机制不健全，部分源自工厂淘汰的残次品或散货流入市场，进一步加剧了行业乱象。

“谷子经济”的火爆背后，是Z世代年轻消费力与文化认同的集中释放。但要想让这股热潮走得更远，潮玩行业必须回归内容与创意本源，以原创IP提升产品价值，以规范发展夯实产业基础。唯有在激发创意活力的同时守住版权底线，产业才能真正从短期爆款走向长期品牌，实现长期健康发展。■

家族财富传承，如何布局才能“双赢”？

文 | 袁泽睿



随着“创一代”民营企业家们逐渐步入或即将步入退休年龄，财富传承已成为高净值家庭需要面对的新课题。财富传承不仅涉及资产的保全和增值，更牵涉到家族企业的治理权、家族成员间的利益协调以及法律合规等多方面问题。调研数据显示，高达73%的受访高净值人群已经开始或正积极筹划财富传承方案，显示出这一议题的紧迫性和广泛关注度。财富传承正成为拥有企业资产和跨代家庭财富的群体必须正视和面临的现实问题。

数十万亿的财富传递潮

未来几十年内，中国将迎来一轮前所未有的财富传递潮。今年年初发布的《2024胡润财富报告》显示，中国拥有亿元人民币总资产的“超高净值家庭”超过13万户，千万人民币家庭总资产的“高净值家庭”多达206.6万户。据预测，未来10年内，约有20万亿元的资产将完成代际转移；而在接下来的20年，这一数字预计将增长至45万亿元；放眼30年后，传承规模更有望突破79万亿元。

在这一背景下，如何确保个人或家族资产在法律框架下安全、高效、合规地传递给下一代，正从富豪阶层的“专属话题”，转变为高净值乃至新中产家庭都必须正视的问题。

什么时候是考虑财富传承的合适时机？财富传承作为一件重要而紧急的事项，越早考虑越好。财富传承就

如同通过定期体检来预防健康风险一样，越早进行财富传承的规划，越能够避免风险的发生。

近年来，许多家族企业由于未提前布局，在财富传承时因为财产分配产生纠纷，甚至出现亲属对簿公堂、抢夺公司控制权等情况，所以提前布局家族财富传承的重要性日渐突出。

财富传承的核心在于运用金融工具和法律手段进行规划，实现财富的风险隔离和代际传承。常见的传承工具包括：遗嘱安排、家族信托、保险规划等，不同的工具各有不同的特点和优势。

遗嘱作为财富传承最基础的法律文件，具备明确财产归属、体现家族意愿的功能。一个完整、合法有效的遗嘱，可以在大多数情况下满足基本的资产传递需求。不论是不动产还是动产，都可以通过遗嘱进行安排，成本相对较低。

然而，遗嘱也存在不可忽视的局限。一方面，遗嘱认证程序复杂，遗嘱公示后，如分配不当或表达不清，容易引发亲属间矛盾，甚至走向法律诉讼；另一方面，遗嘱缺乏财富管理与隔离功能，仅能解决财产分配，无法实现财产的管理与保护，比如如何防止资产在子女婚姻或债务风险中缩水。

因此，遗嘱只是财富传承的“起点”，而非“终点”。若希望实现更全面、灵活的传承效果，通常建议结合信托、保险、股权安排等多种工具，制定一套系统的家族财富规划方案。



家族信托工具崛起

近年来，家族信托、保险金信托等业务作为财富传承的重要工具得到了越来越多高净值人群的青睐，管理规模也越来越大。根据中国信托业协会公布的数据，截至2024年年末，财富管理服务信托规模超过1万亿元，其中家族信托规模为6435.79亿元。

家族信托是一种信托机构受个人或家族的委托，代为管理、处置家庭财产的财产管理方式，以实现委托人的财富规划及传承目标。家族信托具有隔离风险、集中进行财产管理、灵活安排受益人等优点，相较于遗嘱或

单一金融产品，家族信托能在生前设立、生效，并具备较强的灵活性、私密性与安全性。越来越多的高净值客户已经开始意识到家族信托是实现财富保全、财富管理和代际财富传承的理想工具。

年近古稀的老雷是一名行业龙头企业的掌舵人，老雷的大儿子正在企业任职，小儿子似乎对家族产业毫无兴趣。面对如何平衡家庭关系、规划企业未来、实现财富有序传承等难题，老雷颇感棘手。

经企业家朋友推荐，他了解到了家族信托这一工具。

建信信托的信托经理向他建议：

可将企业股权纳入家族信托管理，既能实现股权的集中控制，又可提前规划股权的传承路径。于是，老雷决定委托建信信托为其设立股权家族信托，并把他的两个儿子设立为受益人。作为受益人之一的大儿子，除了收益之外，还获得了企业的管理权，即通过信托协议约定，由大儿子行使股权表决权，并决策对外投资等事宜；小儿子作为受益人，则通过获取信托产生的收益，享有公司发展的红利。

通过合理运用家族信托工具，家族企业可实现对子女利益的有效平衡：一方面，有志于参与企业经营的继承人可获得管理权，持续推动企业发展；另一方面，对于不愿涉足企业管理的子女，可通过信托安排获得稳定收益，保障生活品质并尊重其个人发展选择。这样的设计不仅确保了财富在代际之间的有序传承，也兼顾了家族成员多元化的人生路径。

同时，家族信托还有助于解决委托人多样化的具体需求。例如，2023年建信私人银行客户S总，希望将部分资金在未来有序传承给身为美国税务居民的女儿，同时需要做好传承过程中未来美国相关税务的规划。但该客户表示，其在多家银行及信托公司咨询后，得到的答复均是不能满足。

建行天津分行赛顿私人银行中心在了解到客户需求后，及时与客户进行对接，在建信子公司的全力协同下，为该私人银行客户签约完成“双委托人美籍受益人FGT”家族信托，

截至去年年末，
我国家族信托规模已达 6435.79 亿元。

规模1亿元，使该客户针对于美国税务居民家族受益人的财产受益问题得以圆满落幕。

随着越来越多家庭对资产安全、传承效率以及家族治理的重视，家族信托正逐步从“精英专属”走向高净值家庭的主流选择。可以预见，家族信托将在未来中国财富管理体系中扮演愈发关键的角色。

保障与传承结合

与此同时，保险，尤其是人寿保险，已经成为中国高净值家庭财富传承体系中不可或缺的金融工具。它不仅是对家庭责任的保障，更是实现财富有序传承的重要抓手。2025年2月28日，国家统计局发布《中华人民共和国2024年国民经济和社会发展统计公报》，数据显示，2024年全年寿险业务原保险保费收入31917亿元，寿险业务给付8747亿元。

人寿保险的核心在于“杠杆效应”：以较低的保费成本，为家人未来预留一笔可预见、可控制，在当前税制下免遗产税的资金资源。保单收益可在被保险人身故后快速理赔给受益人，规避冗长的遗产认证流程和潜在争议，确保资金直达家属手中。

人寿保险是遗产安排的重要环节,在财富传承过程中,最关键的就是为后代留下足够的生活资源,减少不必要的税收支出以及保护指定受益人的资金获取资格,合理安排好非遗产性资产的继承。更重要的是,人寿保险不计入遗产范围,既能规避部分财产分割的冲突,在设计合理的前提下,还可起到税务筹划、隔离风险的功能。

此外,“升级版”的保险金信托近

年来也越来越火热。保险金信托将保险与信托相结合,是指将保险合同的权益和未来理赔金等资金纳入信托管理,在保险赔付条件发生时,保险公司直接把资金打入信托账户,由受托人按照事先设定的方式进行管理和分配,用于实现财富的保护与有序传承。

如果将保险金一次性发放给受益人,可能因其缺乏理财能力,导致资金快速贬值或被挥霍,从而偏离了财富



延续与保障初衷。通过设立保险信托，由专业受托人进行统一管理和合理运用，并根据约定按期、按需分配给受益人，能够有效避免上述风险，实现财富稳健、可持续的传承。

保险金信托规模也正在增长。新

财道家族研究院数据显示，截至今年一季度，全国财富服务类信托总规模已接近1.1万亿元。其中，保险金信托规模达到约4200亿元，相较2023年的2200亿元增长近六成，占财富服务信托的比重升至38%，较去年底提升了2个百分点。

随着财富规模不断扩大和家族结构的多样化，单一的财富传承工具已难以满足高净值家庭复杂的需求。未来，结合信托、保险等工具的综合规划，将成为保障财富安全、实现稳健传承的必由之路。高净值家庭应及早布局、科学设计，确保财富在代际间高效流转，真正实现财富传承与家族和谐双赢的目标。建





从商业巨头的子女教育 看企业家们的传承智慧

文 | 王玉凤

在中国商业史上，财富传承与子女教育始终是高净值家庭最为关切的命题。很多在商海中纵横捭阖的商业巨擘们，在子女培养方面同样展现出独到的智慧与远见。

本文聚焦四组中国标杆性商业家族的传承之道，从教育投资、价值观培养到事业传承，展现他们育才之道的共性规律，以及各具特色的个性选择。这些商业新生代或在要求严格的制造业环境中历练成长，或在宽松自由的成长环境里实现自我转变，抑或在国际商业竞争的磨砺中崭露头角。这些截然不同的成长轨迹背后，折射出中国企业家精心设计的传承密码——既恪守“艰难困苦，玉汝于成”的传统育人智慧，又融入了全球化视野下的现代管理思维。

更值得深思的是，这种跨越代际的传承，本质上远非简单的股权交接，而是一场关于商业价值观、创业精神与核心竞争力的深度传递。这种传递不仅关乎单个企业的兴衰，更对中国经济的发展有着深远的影响。

宗馥莉：从一线干到董事长

宗馥莉的成长轨迹是中国民营企业二代接班情况中的一个典型样本。作为娃哈哈创始人宗庆后的独女，她并未获得特殊优待，相反，她的教育历程充满了“逆境设计”。

自2004年从美国留学回国后，宗馥莉就进入娃哈哈集团一线历练，从

基层岗位做起。起初，是在娃哈哈萧山二号基地的车间做生产管理。随后，她进入负责娃哈哈饮料OEM代加工业务的宏胜饮料集团，了解饮料生产的各个环节，熟知不同产品的配料比例、食品消毒的流程以及如何安全配送成吨的饮料。

数年后，宗馥莉掌管的宏胜交出了非常不错的答卷：2012年，宏胜系全国各地分公司共实现年营业收入108.74亿元，占娃哈哈集团总营收的1/5。2014年，宏胜集团入选中国民营企业500强。

经营能力的实战检验在宗馥莉2018年出任娃哈哈集团品牌公关部部长后亦得到充分展现。熟悉生产与市场一线，在生产经营、产业链打造、企业管理上都积累了丰富经验的宗馥莉，领导并主持了多个重要的品牌建设项目，对娃哈哈品牌的升级作出了重要贡献。

2024年8月，宗馥莉接任娃哈哈集团董事长。在三个月后举行的年度销售会议上，宗馥莉表示，2024年娃哈哈业绩成功拉齐了十年前的业绩规模。对于2024年的业绩贡献，娃哈哈集团方面表示，瓶装水、AD钙奶强势增长，为业绩全面攀升起到了关键拉动作用；营养快线、茶果汁等产品也保持住了稳中有升的发展势头。

刘畅：被激发的接班欲

作为新希望集团创始人刘永好的

女儿，刘畅的接班故事与大多数企业家二代相似，年少时就被父亲送去海外求学。2002年刘畅留学归国后，刘永好没有立即让她进入新希望，而是让她隐姓埋名，以普通员工身份在集团基层门店工作了两年。

自主选择的接班之路体现了刘永好的教育智慧。与许多企业家父亲不同，刘永好从不强迫刘畅接班。他在多个公开场合表示，女儿是否接班首先要看她自己意愿，“她可以去做任何自己喜欢的事情”。这种豁达开明的态度，反而激发了刘畅对家族事业的浓厚兴趣。

在多家媒体的报道中，年轻时的刘畅曾怀揣炽热的创业梦想，有着丰富且精彩的自我创业历程。进新希望前，在繁华热闹的成都春熙路，她曾开过独具特色的饰品店，凭借着敏锐的商业嗅觉和不懈努力，饰品店经营得有声有色。而后，她更是利用饰品店积累的利润，加上父亲给予的支持，大胆涉足餐饮娱乐行业，先后开起了酒吧与餐厅，在创业的道路上不断摸索前行。

时光流转，2013年，33岁的刘畅从幕后走向台前，肩负起执掌新希望的重任。其掌舵下的集团业绩亦是可圈可点。据最新年报，2024年公司实现营业收入1030.63亿元，同比下降27.27%，但营收下降主要是由于公司在2023年底转让了白羽肉禽和食品深加工板块的控股权，而其归母净利润达到4.74亿元，同比大增90.05%。



周立宸：贯彻“实战中成长”

作为国内大众男装龙头品牌海澜之家创始人周建平之子，周立宸的接班路径体现了“实战中成长”的教育理念。

周立宸毕业于清华大学金融系，接受了系统且高质量的金融知识教



育。毕业后，周立宸并未直接进入家族企业，而是进入基金公司。这一经历使他在金融领域积累了一定的工作经验和行业资源，为他回归家族企业做好了准备。

2012年，周立宸正式加入海澜之家，开启接班之路。他从基层岗位做起，先后分管广告部、信息中心及电商

业务。通过在公司各个分部的工作，他深入了解了企业的运营管理、市场销售等各个环节，积累了丰富的企业管理经验。

2020年11月，周建平卸任海澜之家董事长，周立宸正式接棒。随即，他打出了一套“组合拳”，从品牌、渠道、产品等多方面对公司进行重整。其中，

在渠道方面，提高了直营店的比例；在产品研发上，加大了研发投入；在品牌上，提出了“多品牌、全品类、集团化”的发展战略，旨在突破“男人的衣柜”这个单一标签，打造一个覆盖男装、女装、童装、家居等领域的综合性服装集团。

2025年一季度，海澜之家实现营业收入总收入61.87亿元，同比增长0.16%；归母净利润9.35亿元，同比增长5.46%，业绩表现出较强韧性。

有机构分析称，展望2025年，海澜之家主品牌的营收在低基数下有望稳健增长，同时通过加码运动赛道，与京东新业态的合作也在有序推进中，有望为公司注入新的增长动力。2025年以来，京东奥莱门店在山东、河南、河北、安徽等地陆续开业，截至目前，门店数量已达十余家。

张康阳：国际化培养的典型

作为苏宁创始人张近东之子，张康阳的成长故事代表了中国民营企业二代国际化培养的新模式，展现了一种前瞻性的全球化接班人培养方案。

在美国留学期间，张康阳获得多个理工科奖项，包括“全美机器人大赛”第二名、“总统教育计划奖”等。这种“学术+实践”的双重挑战，培养了张康阳的适应能力和问题解决技巧。

毕业后，张康阳先后进入摩根士丹利资本市场部与摩根大通投资

银行部实习，主要负责香港、美国市场企业首发上市，投资并购和融资等工作，直到2015年才回到苏宁集团任职。

他的初次出道便颇受外界瞩目。彼时，正值体育IP受到国内资本青睐追捧，张康阳接到的首个任务便是代表苏宁完成对国际米兰俱乐部收购的尽职调查并促成这桩交易。

2016年，这桩交易顺利完成——苏宁收购了国际米兰约70%的股份，年轻的张康阳则被任命为负责人，开始负责俱乐部的日常事务。但他面对的无疑是一个“难题”：这个百年足球豪门俱乐部已经多年缺席欧冠，球队的财务状况更是捉襟见肘。不过，在他及团队的诸多努力下，国际米兰的营业收入很快实现大幅增长，并于2018年再次成功打进欧冠。彼时才26岁的张康阳，被推举为新任国际米兰足球俱乐部主席，也是俱乐部史上最年轻的主席。

综合上述典型案例可以发现，中国标杆性商业家族在教育下一代过程中共同遵循的核心原则，包括基层经历、适当的压力测试、价值观引领的长期主义等。在这个快速变革的时代，这些商业家族的教子之道也提醒人们：最好的教育不是给予保护，而是培养解决问题的能力；最宝贵的财产不是财富本身，而是刻在下一代骨子里的生存本领与进取精神。正所谓，真正的传承不是权力的交接，而是生存智慧的传递。



财智论道

FORUM

在羊绒服饰行业这片竞争激烈的蓝海中，有这样一位传奇女性，她用三十余载的时光，将对纺织的热爱化作创业的激情，从一间小小的羊绒衫作坊起步，发展成为全国加盟店超500家的知名品牌。她，就是张家港草原春品牌创始人徐婉芬。

“孩子突然拿到巨额财产会不会挥霍？”“子女婚姻变故会不会导致家产外流？”“如何避免亲人因争产反目？”当前，关乎家庭财富安全的“拷问”，正困扰着越来越多的家庭。保险金信托用制度设计代替人性考验，让财富与爱穿越时空延续。

专访草原春创始人徐婉芬：
从小作坊起步，
到全国超500家加盟店的
羊绒品牌传奇

文 | 邱墨山



草原春创始人、董事长徐婉芬。

在羊绒服饰行业这片竞争激烈的蓝海中，有这样一位传奇女性，她用三十余载的时光，将对纺织的热爱化作创业的激情，从一间小小的羊绒衫作坊起步，发展成为全国加盟店超500家的知名品牌。

她，就是张家港草原春品牌创始人徐婉芬。从初入纺织行业的懵懂青年，到成为行业领军者，徐婉芬的每一步都走得坚实而笃定。她以对品质的极致追求、对创新的不懈探索，以及对消费者的真诚初心，书写着属于自己的商业传奇，也为整个羊绒行业树立了标杆。

“想让所有的老百姓都能买得起、穿得上羊绒衫”

徐婉芬是80届高中毕业生。毕业后，她就开始在纺织行业工作，从纺到织，再到羊毛原料的业务，深耕多年。在纺织领域多年的摸爬滚打，不仅让她积累了丰富的经验，更让她对这个行业产生了深厚的情感。

上世纪90年代，随着经济的发展，人们对服饰的品质有了更高的追求。徐婉芬敏锐地察觉到羊绒行业的潜力。她发现，羊绒制品虽然高端、稀缺，但商场里动辄数千元的价格，让普通老百姓望而却步。

“我就想让所有的老百姓都能买得起、穿得上羊绒衫。”怀着这样朴素而坚定的初心，1997年，徐婉芬毅然决定投身羊绒行业，创办了一间小小的羊绒衫作坊，开启了她的创业之旅。

创业初期，困难重重。资金短缺是摆在徐婉芬面前的首要难题。为了维持作坊的运转，她四处奔波筹措资金。幸运的是，银行的支持和亲朋好友的帮助，让她渡过了难关。

当时的市场环境下，高品质的羊绒纱线很难找到。徐婉芬没有选择妥协，她坚持从源头寻找优质纱线，为的就是做出品质上乘的羊绒衫。在技术层面，徐婉芬紧跟市场变化，大胆引进自动化设备，逐步替代部分手工环节。这一举措不仅提高了生产效率，也解决了诸多技术难题。

2009年，徐婉芬的草原春正式成立规模化企业，迈入高速发展期。然而，创业之路并非一帆风顺。在企业发展过程中，徐婉芬遭遇了一次重大危机。有一次，由于没有严格把关，一批不过关的纱线被用于生产，且用量较大。这批产品售出后，客户陆续反馈质量问题。此时，货款已经收回，若处理不当，不仅会失去客户，还可能让辛苦建立起来的品牌声誉受损。徐婉芬焦急万分，却一时想不出解决办法。

就在她一筹莫展之际，儿子的一句话点醒了她。“奔驰、宝马有质量问题，都会全面召回退货，你也应该这么做！”儿子的建议让徐婉芬豁然开朗。经过深思熟虑，她毅然决定召回所有有质量问题的产品，退款退货。

“这一决定虽然在短期内让企业承受了巨大的经济损失，但却赢得了客户的信任和尊重。客户看到了草原春对品质的执着追求，对品牌的信心反而更

足了。”徐婉芬说，这次经历也让她更加坚定了品质至上的信念，成为了草原春发展历程中的一个重要转折点。

“科技创新是草原春的企业精神”

随着企业的不断发展，草原春迎来了新的机遇与挑战。徐婉芬深知，在竞争激烈的市场中，唯有不断创新，才能立于不败之地。在技术研发方面，她始终保持着高投入。

从设备更新到工艺改进，草原春不断加大投入力度。公司从最初的400多台手摇横机，逐步升级为拥有100多台进口全自动电脑横机，涵盖了行业内所有机型。这些先进设备的引入，不仅提高了生产效率，更保证了产品质量的稳定性和一致性。

在工艺创新上，草原春更是走在了行业前列。公司每年都会投入大量精力进行新产品开发，蚕丝混纺工艺的成功研发、抗起球技术的多次实践改进，都让草原春的产品在市场上更具竞争力。其中，全行业少见的一线成衣技术，更是成为了草原春的一大特色。通过这项技术，草原春能够将各类款式、各种针织工艺的羊绒衫、毛衫保质保量地推向全国各地乃至海外市场。

“科技创新是草原春的企业精神。我们能够在行业立足，离不开成规模的技术研发投入。”徐婉芬说。

与央视的合作，则是草原春品牌发展的又一重要里程碑。这次合作，让草原春品牌在全国的影响力和知名度得



徐婉芬表示，只有让加盟商在市场竞争中赚到钱，才能实现双方共赢。

到了显著提升。“这对我们品牌提出了更高的要求，我们必须对产品质量有更高、更完美的追求。”徐婉芬说，草原春更加狠抓品质，以更高的标准要求自己，确保品牌在市场上的良好口碑。

在智能化生产方面，徐婉芬也有着超前的眼光。她很早就意识到智能化生产是未来的发展趋势，并将其运用到公司生产流程中。通过智能化系统，员工可以轻松查询一件羊绒衫的生产进度和位置，一旦发现产品有瑕



疵，也能迅速追溯到是哪道工序出现了问题。这种智能化生产模式，不仅提高了生产效率，还大大降低了管理成本，让草原春在市场竞争中更具优势。

目前，草原春全国加盟店已超500家。徐婉芬表示，草原春的加盟策略以保障加盟商利益为出发点。在确保质量的前提下，所有加盟商享受百分百退换货政策，让加盟商实现0库存、0压力经营。

“只有让加盟商在市场竞争中赚

到钱，才能实现双方共赢。”徐婉芬说。为了保障加盟商与品牌理念的一致性，草原春还会为加盟商提供全方位的培训和支持，从店铺运营到产品销售，确保每一家加盟店都能贯彻草原春“品质为本”的品牌理念。

“希望草原春能成为一个百年品牌”

如今，随着消费群体的年轻化，Z世代逐渐成为消费市场的主力军，这些

年轻消费者对产品的品质、设计和服务都有着更高的要求。

面对Z世代消费浪潮，58岁的徐婉芬展现出惊人的敏锐度。2021年，她力排众议，积极调整营销策略，推出线上直播业务，每天直播时间超过6小时。通过直播，消费者可以更直观地了解产品的细节和特点，企业也能及时与消费者互动，收集反馈意见，更好地满足他们的需求。

“他们的挑剔也促使企业不断创新和进步。”徐婉芬表示，“年轻消费群体越‘挑剔’，对我们企业来说未尝不是一件好事。这能帮助我们不断发现新问题，对企业发展提出更高要求。”

在草原春的发展历程中，建设银行扮演着不可或缺的重要角色，成为徐

婉芬事业版图中的坚实后盾。自双方建立合作关系以来，建设银行凭借敏锐的市场洞察力，总能在草原春发展的关键节点主动作为。

建设银行在金融服务上的专业性和灵活性，也让徐婉芬印象深刻。“每当建设银行推出新的金融产品或服务政策，都会第一时间与我沟通，结合草原春的实际经营状况和发展需求，量身定制适配的金融方案，切实减轻了草原春的经营负担。”徐婉芬说。

经过20余年的发展，草原春如今已是全国知名品牌，拥有15000平方米的现代化厂房，专业设计师、销售精英、管理人才100多名，员工500余名，年生产能力达50万余件，全国加盟店已超500家。

展望未来5年，徐婉芬有着清晰而宏伟的规划。她表示，草原春将继续狠抓品质，这是企业发展的根基。同时，公司将加大创新力度，不断推出新产品，满足消费者日益多样化的需求。

在市场拓展方面，草原春计划在众多城市的核心商圈开设品牌形象店，进一步提高品牌知名度和市场占有率。通过线上线下同步发展，让更多消费者了解和喜爱草原春品牌。

“我希望草原春能成为百年品牌。”徐婉芬坚定地说，为了实现这个目标，她将继续带领草原春团队，坚守品质初心，不断创新进取。在她看来，品质、创新和服务是企业立足的根本，只有坚持这些核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，让草原春品牌绽放出更加璀璨的光芒。建



草原春全国加盟店已超 500 家。



AI换脸、辅助投资 警惕这些数字风险与骗局

文 | 袁泽睿

随着AI大模型的迅猛发展，越来越多网民开始借助人工智能提升工作效率和生活质量。然而，不法分子也紧跟技术潮流，披上“高科技”的外衣，利用虚拟货币、人工智能等新概念，设计层出不穷的骗局，实施网络金融诈骗。AI荐股、智能理财等看似“高端”的工具也被包装成致富捷径，吸引公

众关注。人工智能在金融领域的应用日益广泛，但也提醒我们识别陷阱的能力要随之提升。

AI 换脸的新骗局

人工智能的“换脸”技术冒充亲友实施诈骗是近年来常见的新骗局。不

法分子通过AI换脸，伪装成老年人的子女、亲戚或熟人，借助视频通话或伪造的视频消息，编造突发疾病、交通事故等紧急状况，诱导受害人转账汇款。

数据显示，仅2023年，基于AI的深度伪造欺诈暴增3000%。浙江警方数据显示，AI诈骗案件在2024年同比增长270%，单笔损失金额超百万元的案例中，83%涉及伪造视频。

来自北京市朝阳区的李先生最近就经历了这样的骗局。有人通过视频通话冒充其亲属，声称出了事故急需资金周转。李先生出于信任立即转账，事后核查才发现被骗。可见，“能视频就是真人”已不再是安全保障。

北京金融监管局提醒金融消费者，AI换脸难分辨、亲友求助要核实。当金融消费者遇到亲友通过视频或者信息求助等方式要求转账时，务必借助多个渠道核实对方身份，例如拨打手机、当面沟通等，切忌轻信视频中的画面，不要一时情急就盲目转账汇款或泄露个人敏感信息。

有关部门也出台了相关办法规范应用人脸识别技术。近日，国家互联网信息办公室、公安部联合公布《人脸识别技术应用安全管理办法》，对应用人脸识别技术处理人脸信息的基本要求和处理规则、人脸识别技术应用安全规范、监督管理职责等做出了规定。

AI 辅助投资需谨慎

近年来，AI在金融领域的广泛应

用为投资者带来了新的机遇，合理利用AI强大的数据分析与抗情绪干扰能力，有助于更客观地预测市场行情，但AI荐股、AI理财的背后，算法机制也可能引发新的问题，影响投资决策的准确性。

AI的算法偏见可能导致决策误差。AI的判断依赖于训练数据，而若这些数据存在历史偏差、维度缺失或样本分布不均，便可能造成系统性偏差，从而影响分析结果的可靠性。同时，AI的“幻觉”风险不容忽视。在生成分析报告或投资建议时，AI有可能基于错误信息输出虚假结论。

此外，利用AI技术冒充专家名人观点、带货甚至实施诈骗方面的滥用现象不断增加。不法分子借助AI换声、AI换脸等深度伪造技术，能够轻易伪装成知名财经专家、行业权威或明星大V，并通过大数据手段精准筛选目标人群，定制化编写诈骗脚本，具有极强的迷惑性和针对性。

因此，投资者在面对所谓的“专家观点”时，必须提高警惕，加强对AI生成内容的辨别能力。尤其在涉及资金投向和资产配置等重大决策时，不能盲信所谓权威“背书”或社交平台热推的信息。

投资者应理性判断、冷静分析，并在必要时寻求专业金融机构或持牌顾问的意见，进行多方验证和审慎评估，避免因轻信AI信息造成损失。只有增强风险意识，强化信息甄别能力，才能更安全地在AI时代做出稳健的投资决策。■

保险金信托如何守护财富传承？

当前，关乎家庭财富安全的“拷问”，正困扰着越来越多的家庭。当传统保险难以控制资金流向，家族信托又因高门槛令人却步，保险金信托悄然成为应对传承难题的优选之策，它用制度设计代替人性考验，让财富与爱穿越时空延续。

保险金信托是家族财富管理服务工具的一种，起源于英国。1886年，英国率先推出首款保险金信托产品——“信托安全保险”，主要用来规避家族财富传承的风险。历经多年的发展推进，100多年后的2014年，中信信托和中信保诚人寿合作落地了国内第一单保

险金信托业务，拉开了国内保险金信托的发展序幕。

近年来，我国保险金信托市场发展快速。据新财道家族研究院测算，截至2025年一季度末，全市场财富服务信托规模近1.1万亿元，保险金信托规模约4200亿元，较2023年增长近60%，在财富管理服务信托中的占比提升至38%，较2024年末提高2个百分点。

原中国银保监会于2023年发布的《关于规范信托公司信托业务分类的通知》规定，信托公司接受单一自然人委托，或者接受单一自然人及其家庭成员共同委托，以人身保险合同的相关权利

和对应利益以及后续支付保费所需资金作为信托财产设立信托。当保险合同约定的给付条件发生时，保险公司按照保险约定将对应资金划付至对应信托专户，由信托公司按照信托文件管理。

保险金信托能够满足多样化财富保护与传承需求，为您和家人提供安心持久的关爱。在财富传承上，可灵活设置信托条款，实现财富定向有序传承和对后代的长久引导、激励。在财富管理上，享受信托的财富管理功能，信托财产由专业机构管理，更好地实现保值增值。在财富保护上，融合了保险的风险保障功能和信托的财产风险隔离功能，进一步降低人身、婚姻风险的不利影响。

案例分享

亲人长期关爱，财富有序传承

张先生今年50岁，与太太育有一儿一女，是家庭经济顶梁柱。张先生希望

通过用较少的资金享受信托制度安排，为妻儿提供长期稳定的专属资金保障。

方案设计

● 第一步

张先生以自己为被保险人购买建信人寿某款增额终身寿险。

● 第二步

保单生效后，张先生设立保险金信托，太太、儿子、女儿受益份额分别为40%、30%和30%。

如张先生85岁时不幸离世，近596万元保险金将直接赔付至信托账户管理运作，按比例、分批次给付家人。

张先生百年后，太太、儿子和女儿将分别获得40%、30%和30%的信托受益权；张太太百年后，其受益份额将由儿女均分，保护财富定向有序传承。

张先生可明确信托受益权仅为受益人的个人财产，而非夫妻共同财产，不受未来婚姻状况变化的影响。■





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”，本期，我们将走进江苏常州私人银行中心，该私行中心以“专业引领、创新驱动”为核心理念，在私人银行领域打造了独具特色的服务标杆。

建行内蒙古分行： 助力金山银山与绿水青山共生

近年来，随着区域经济持续发展和居民财富稳步增长，私人银行业务在商业银行体系中的战略地位日益突出。在广袤草原与生态屏障并存的内蒙古，中国建设银行内蒙古分行不仅深耕私人银行高净值客户的财富管理需求，更积极践行绿色发展理念，为绿水青山与金山银山真正实现统一注入绿色金融动能。依托区域资源优势和本地特色，建行内蒙古分行探索出一条业务发展与生态保护并重的高质量发展路径。本期我们对话中国建设银行内蒙古分行副行长宋宝崧，探访私人银行业务的亮点实践与责任担当。

先发布局引领行业发展

《建行财富》编辑部：贵分行在私人银行业务中表现亮眼，形成了鲜明的服务特色。请问这些特色主要体现在哪些方面？

建行内蒙古分行副行长宋宝崧：内蒙古分行于2010年5月18日设立私人银行部一级部，同年10月正式挂牌呼和浩特私人银行中心，是系统内开设的第六家私人银行中心，也是内蒙古地区同业中的首家私人银行中心。自成立以来，内蒙古分行党委始终将私

人银行作为新兴战略业务予以重点发展，充分发挥先发优势，抢抓内蒙古经济快速发展的大好机遇，客户数量及金融资产始终以地区最优目标保持同业领先，客户规模连续6年保持同业第一，家族财富业务保持同业领先。

近年来，内蒙古分行坚持“用户”思维和持续经营理念，针对私人银行客户产品覆盖度高、交易量大的客群特点，通过数字化手段寻找营销突破口和服务断点，紧盯名单“一户一策”落实客户提升、维护、巩固和挽留等关键环节的规定动作，强化客户联系，丰富客户触点，实现成为“客户主办银行”的目标。一是持续完善客户画像，实施私人银行客户数字化洞察，通过客户交易行为分析预判客户变动及服务需求，按照综合运营路线图进行精准促活。二是关注私人银行客户小额高频交易偏好，挖掘客户“功能性”服务场景，深化与行内部门、集团子公司及优质第三方业务融合，开展多层次联动营销，通过客户的“刚性”交易渠道“获客、活客”。三是关注客户资金流，围绕资金和客户两大目标，融合大财富管理专业能力，有效把握客户的投资需求和资金的流动属性，通过及时承接和资产配置强化客户资产稳定性，将临时升级客户转



化为存量私行客户。

提升专业化规范化水平

《建行财富》编辑部：优质的服务离不开专业的团队。贵分行在打造私行服务团队方面，采取了哪些独特的人才选拔标准与培养机制？

建行内蒙古分行副行长宋宝崧：管理和营销两方面的专业人才缺失和专业化服务能力不足是私人银行业务发展过程中普遍存在和亟须解决的问题，也是实现与大众零售业务“错位”发展的重要前提之一。内蒙古分行积极探索人才储备和引入机制，不断提

高私人银行业务培训及能力建设的系统化和长期持续性，提高私人银行业务市场竞争力，保持私人银行业务发展强劲动力的同时，引入岗位竞争机制，着力打造一支具有较强竞争力的高素质专业队伍。一是持续加强私人银行专业人员队伍建设，保持好私人银行服务人员队伍的稳定性，确保客户服务质量和专业服务能力保持较高水准。二是强化“私人银行客户资产配置系统”应用推广，提升全行资产配置专业服务能力及客户资产配置需求响应效率。三是强化私人银行中心专业引领，严格落实网点赋能八项规定动作，提升私人银行客户经营的专业化和规

范化，培育高端客户信任关系。

金融力量护航绿色内蒙古

《建行财富》编辑部：内蒙古草原森林资源丰富，生态保护也受到高度重视。贵分行是否将社会责任理念融入日常服务中？有哪些面向生态、环境保护、教育等方面的公益行动？

建行内蒙古分行副行长宋宝崧：内蒙古自治区横跨我国东北、华北、西北地区，是我国荒漠化和沙化土地最为集中、危害最为严重的省区之一，也是“三北”防护林体系建设重点地区之一。

内蒙古分行全力支持荒漠化和沙化土地的综合防治工程，积极推进以沙漠、戈壁、荒漠地区为重点的大型风电光伏基地建设。除了处于黄河“几字弯”顶端的巴彦淖尔地区外，内蒙古分行还支持了鄂尔多斯市、赤峰市、通辽市等地区的光伏治沙项目，在同业中

率先为三峡集团牵头建设的库布其沙漠鄂尔多斯中北部新能源基地先导工程项目批复了固定资产贷款。

目前，内蒙古分行已为布局在沙漠、荒漠、采煤沉陷区和露天矿排土场的光伏治沙项目授信共计超240亿元，累计投放贷款金额超40亿元。在水利工程方面，内蒙古分行重点支持了引绰济辽工程与林西东台子水库工程，这两项工程都属于国务院确定的172项节水供水重大水利工程项目，共计批复贷款18亿元。在森林绿化方面，内蒙古分行积极支持天然林资源保护工作，森林管护、森林抚育、森林旅游都囊括在内。截至目前，已为内蒙古森工集团授信10亿元。

2021—2030年是我国重大生态工程“三北”工程六期工程建设期，是巩固拓展防沙治沙成果的关键期。建设银行内蒙古分行将继续助力筑牢北方生态安全屏障，全面提升服务绿色实



体经济的质效，久久为功，为绿水青山与金山银山真正实现统一注入绿色金融动能。

布局 2025，打造高质量服务生态

《建行财富》编辑部：展望 2025 年，金融行业的发展充满机遇与挑战。贵分行对于进一步提升客户服务质量，有哪些前瞻性的规划与具体举措？

建行内蒙古分行副行长宋宝崧：下一阶段，我们将继续高度关注并认清私人银行业务的高贡献度和激烈的市场竞争形势，拓宽私人银行服务触面，将私人银行中心打造成为满足客户多样性需求的互动交流平台，创造银行与客户之间、客户与客户之间互利共赢的交流机会，推动“一体化”进程落地生效。强化私人银行中心与营业网点的“利益共同体”意识，吸引更多支行网点优秀人员主动运用私行打法、经营好私行客户。

加强协同联动，主动打破部门间藩篱和界限，理顺私人银行与行内各业务条线探索建立客户需求协同联动响应与客户互荐机制，满足私人银行客户综合金融服务需求，推动跨条线融合经营。

此外，我行还将围绕专业赋能和价值创造两条主线，持续打磨财富管理专业核心能力，发挥私行中心作为客户经营和网点服务的“赋能中枢”作用，打通全行产品渠道，将各条线理财产品和集团子公司产品纳入客户综合资产配置的产品池。坚持“以客户为中心”，通过资产配置专业解决方案，为私人银行客户提供资产配置策略、财富规划、产品配置、投资组合管理、资产检视、专业资讯等服务，始终把家族信托业务作为拓展客户行外资产的拳头业务进行推广，以家族信托的财富传承、子女教育和财富隔离等功能对接客户需求，不断打磨提升服务品质，持续巩固地区品牌优势。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”，实力备受认可。本期，我们将走进建行“2024年百强私人银行”之一的江苏常州私行中心。

揭秘建行常州私人银行中心： 高净值客户的财富守护之道

建行常州私行中心以“专业引领、创新驱动”为核心理念，在私人银行领域打造了独具特色的服务标杆。依托“1+1+1+N”立体化服务模式，中心为常州企业家及高净值客户提供涵盖财富管理、资产配置等多元化金融服务。同时，通过聚焦创新型家族信托业务等实践，中心不仅实现了业务规模与专业能力的双提升，更持续强化了专业服务“护城河”。凭借前瞻性的市场研判和精准的客户服务，常州私行中心已成为区域高净值客户财富管理的首选合作伙伴之一，展现了国有大行在服务实体经济中的责任担当。未来，中心将继续深化专业能力建设，为客户创造更大价值。

立体联动打造财富管理新范式

《建行财富》编辑部：作为私人银行领域的领先机构，建行常州分行私行中心必定形成了独特的服务体系。能否介绍一下贵中心的特色服务架构？

建行常州私人银行中心：私行中心实施“1+1+1+N”立体化服务模式，即由1位专属私行客户经理、1位资深财富顾问、1个专业专家支持团队，联合N家优质合作机构，为高净值客户提供全方位、定制化的综合金融服务。通过深度整合建信信托、保险公司等专业机构资源，定期举办高端客户沙龙、行业专

题论坛等多元化活动，全方位展示我行大财富管理、普惠金融、数字化服务及集团协同等核心优势。

我们也主动与常州市各类商会联合会开展战略合作，定期举办主题沙龙活动，向会员企业进行品牌展示，为优质企业搭建资源共享、合作共赢的交流平台，实现银企双向赋能。

在日常业务推进中，我们聚焦重点客户群体，组建由支行负责人牵头，网点负责人、对公客户经理共同参与的专业化团队，开展逐户走访服务，并建立按旬检视机制，确保服务质量。通过这种公私联动的创新模式，有效提升了客户服务水平，扩大了市场影响力。

专业“护城河”锻造财富管理新标杆

《建行财富》编辑部：在高度专业化的私人银行领域，贵私行中心如何构建专业服务“护城河”？可否结合典型案例，阐释贵中心的专业价值实现路径？

建行常州私人银行中心：作为全国首批授牌“领航私人银行中心”，近年来我们纵深推进“新零售2.0”，强化专业引领，增强数智驱动，优化客户体验，充分发挥私行中心关键作用，先后数次荣获总行级私行业务荣誉称号，并荣获《零售银行》“2024全国百强私人银行中心”称号。

在深化财富规划与资产配置服务体系上，我们以“专业化、系统化、精

细化”为导向，构建贯穿总行战略传导至客户需求落地的全链条财富管理体系，形成“宏观策略引领、中观策略配置、微观产品落地”三位一体的运营模式。通过建立标准化策略传导机制，确保全行在财富规划与资产配置领域形成统一方法论，持续优化服务流程与专业能力。

为强化服务精准性与专业性，我们重点开展三方面工作：一是加强实战赋能，组织家族信托客户财富规划与资产配置案例研讨，提炼服务经验；二是完善服务闭环管理，制定资产检视标准化规则，要求私行客户经理按季度为客户提供持仓产品配置优化建议，帮助客户从组合视角评估投资收益；三是发挥专业研判优势，在市场趋势研判中提出前瞻性配置观点。

近两年，面对利率下行周期，我们前瞻性代销并推荐客户配置投资于中长期二永债的固收产品，同时在全球货币政策转向阶段推荐客户配置利率债投资策略产品。相关策略及代销产品系列具备一定市场竞争力。

在创新驱动业务突破、打造家族信托标杆案例上，我们聚焦创新型家族信托业务，以超高净值客户“人、家、企、社”多元需求为核心，联动公司部、投行部等条线资源，将投融资家族信托作为公私联动战略支点，为企业提供“融资支持+财富传承”一体化解决方案，有效提升客户综合服务能力与资产



沉淀规模。

在构建专业赋能体系、夯实财富管理根基上，私行中心高度重视专业人才培养，通过“常学 常赢”员工赋能培训、投顾例会、实操演练、通关考核等多元化培训机制，持续提升团队服务能力与市场竞争力。

跨界人才战略赋能团队卓越成长

《建行财富》编辑部：优质的服务离不开优秀的团队。能否分享贵私行中心在专业人才选拔标准上的创新之处？以及在团队能力持续提升方面建立了哪些特色培养机制？

建行常州私人银行中心：在创新

人才选拔标准上，跨界复合知识背景优先。选拔专业人才时，我们在基于传统金融专业的基础上重点吸纳具有金融与法律、财税、科技、医疗等多学科交叉知识背景的人才。

综合专业的团队，可以在处理家族信托、财富传承等业务时，从法律合规角度为客户提供更全面保障；或在税务筹划方面为客户提供精准建议，满足高净值客户日益复杂的多元化服务需求。

除了专业资质外，我们更看重候选人在服务高净值客户过程中展现出的专业素养和客户服务经验，关注他们如何通过专业的财富规划帮助客户实现资产稳健增长，以及如



何为客户提供个性化解决方案的成功案例。

在团队建设方面，我们参考行业最佳实践，建立了私行团队专业服务能力评估体系，定期检视团队成员的服务表现和客户满意度。通过动态优化团队配置，确保每位私行顾问都能充分发挥专业优势，为客户提供最优质的服务体验。

在特色培养机制上，私行中心实行“传帮带+项目实战”培养模式，即为每位新入职员工配备一位经验丰富的资深私行客户经理，在日常工作中给予一对一指导。同时，让新员工参与实际项目，如支行级客户专题活动等。

我们也实行前沿知识“快速充电”

培训计划，定期邀请行业内外专家开展前沿知识讲座和培训，内容涵盖新兴金融产品、国内外经济形势分析、最新法律法规政策解读等。

此外，我们也注重培养私行团队的综合服务能力，通过组织跨部门交流学习，让团队成员深入了解公司投资银行、风险管理等不同业务领域的专业视角。这种交流不仅拓宽了团队的业务视野，更促进了各部门间的协同配合，使我们能够为客户提供更全面、更专业的财富管理服务。

我们将始终以客户需求为核心，持续精进专业服务能力，为企业家和高净值客户提供更智能、更全面的财富管理体验，携手共创长远价值。建

分行活动丰富多元 服务深化提质增效

在财富管理与人生规划的长远征程中，中国建设银行私人银行始终坚守“以客户需求为核心”的服务初心，精准把握高净值客户在财富传承、养老规划、资产配置等领域的多元需求，携手行业头部机构深化战略合作，构建全场景综合服务

生态。同时，将对客户需求的深度洞察融入服务细节，让专业服务与人文关怀相得益彰。未来，建行私人银行将持续推进服务创新，以更专业的体系、更温暖的体验，与客户并肩同行，共绘财富管理与美好生活的



建行北京市分行

驾乘东方韵，对话财富观

5月15日，建行北京市分行私人银行以“国潮品鉴”为纽带，诚邀10名客户及其家人，共同开启一场融合中国高端制造魅力与私行服务的深度体验之旅。

本次品鉴会由建行北京市分行私人银行和北京红旗金葵花旗舰尊享中心联合承办，中国建设银行总行私人银行部、战略客户部共同支持，为高净值客户打造了一场专属盛宴。建行北京市分行私人银行部副总经理梁仲明、红旗金葵花事业部副总经理于艳飞、北京红旗金葵花旗舰尊享中心市场总监温磊等嘉宾全程陪同。

在活动现场，大家共同追溯品

牌起源，从历史脉络到科技自主创新的突破，生动展现了我国品牌打破国际车企技术垄断的历程。随后，贵宾们近距离观摩当下畅销产品车，感受中国制造工艺与东方美学的融合。

在参观环节结束后，试驾试乘体验将现场氛围推向高潮，10位参与客户通过亲自驾驶与乘坐，沉浸式感受国产车型的性能与驾乘体验。

本次品鉴会将中国高端品牌文化传播与私行客户服务创新结合，向客户近距离展现中国制造和中国技艺，更以“文化赋能服务”的模式强化了建行“文化传承者”的形象。



建行宁波市分行

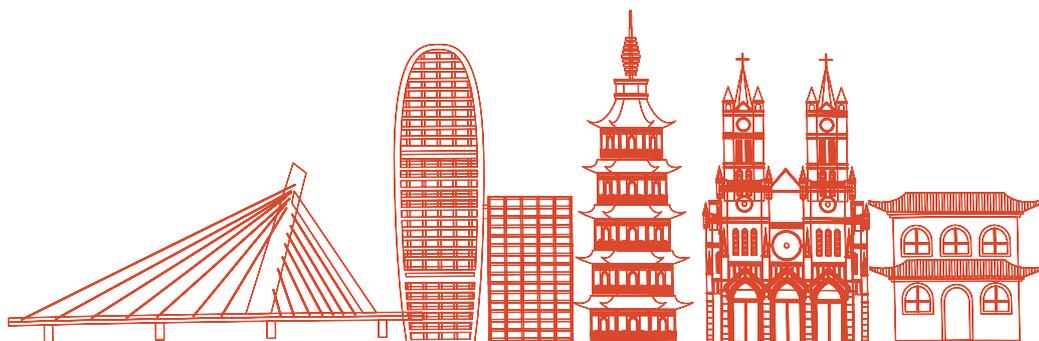
洞察关税变局，领航投资新航向

在全球经济格局深度调整、关税政策频繁变动的背景下，高净值人群的投资决策正面临前所未有的复杂性与不确定性。如何穿透市场迷雾，把握资产配置的核心逻辑？成为众多投资者亟待解决的关键课题。

5月15日下午，中国建设银行宁波市分行举办“拨开税雾 甬赢未来”2025年上半年投资策略报告会。聚焦关税环境下的投资机遇与挑战，行业权威专家深度剖析宏观经济形势，为高净值客户带来前瞻性资产配置方案。建设银行宁波市分行副行长陈路出席并致辞，围绕建行“金融+科技+生态”服务体系，展现宁波分行在财富管理领域的创新成果与服务决心。

活动现场，富国基金首席策略分析师马全胜、华安基金资深研究员陈瑜，分别就关税影响下的资产配置逻辑与黄金投资价值展开分享。专业解读结合实战策略，赢得与会客户高度认可。一位参与活动的企业家表示：“专家对关税政策与资产配置的关联分析十分透彻，提供的黄金投资建议也极具实操性，帮助我在复杂市场中理清了投资思路。”

建行宁波市分行此次活动，不仅为客户提供了专业的投资指引，更体现了国有大行在财富管理领域的责任担当。未来，建行宁波市分行将依托总行资源与专业团队，持续升级财富管理服务，以更优质的金融服务，护航客户财富稳健增值。



建行广东省分行

岭南非遗缀母爱，绘人文财富新篇

近日，为进一步提升私人银行客户服务体验，中国建设银行广东省分行于5月10日-12日母亲节期间，精心策划“粤享母爱，感恩同行”主题系列活动。佛山、东莞、珠海、汕头、茂名等多地私行中心积极响应，以花艺、非遗技艺、传统茶道等多元形式，为女性私行客户打造了一场既有文化厚度又充满情感温度的节日盛宴，让财富管理服务绽放人文光彩。

活动期间，广东各地私行中心以特色文化体验传递服务温度。5月10日，建行佛山私行中心开展“绒花拾遗·非遗新生”活动，客户在非遗讲师指导下，通过“勾条”“打尖”等传统技艺，将绒丝制成母亲节胸针，感受传统文化魅力。同日，建行汕头私行中心开展“茶韵悠然”主题活动，带领私行中

心客户走进潮州凤凰山茶区，体验潮汕茶文化。客户亲身参与采茶、晒青、揉捻等制茶工序，在茶香氤氲中品味匠人精神，以一杯香茗寄托对母爱的感恩，传递私行服务的温度。

而在东莞，建行东莞私行中心则开展了“头戴簪花·一路繁花”主题活动，邀请非遗簪花传承人讲解簪花非遗文化，同时带领客户共同体验非遗手工制作、专业妆造及摄影环节，让客户在艺术创作中绽放自信风采，以文化礼遇致敬女性力量。

同时，建行广东省分行相关负责人表示，未来建行广东省分行将继续依托“金融+文化”的创新模式，整合更多优质资源，推动私行业务向“更有温度、更具价值”的高质量发展路径迈进。



建行厦门市分行

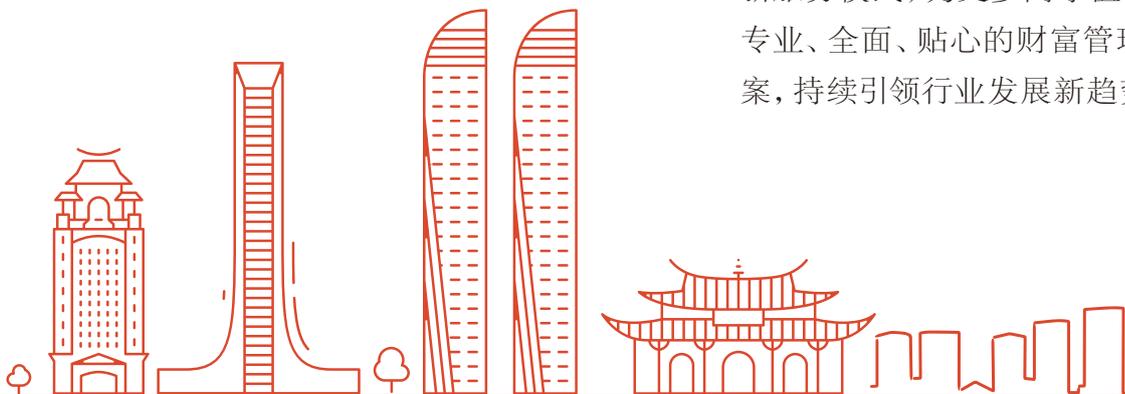
敏捷响应定制方案，信托服务彰显综合实力

在高净值客户财富管理需求日益多元化、复杂化的当下，家族信托已成为守护财富安全、实现代际传承的重要工具。5月20日下午，中国建设银行厦门分行私人银行中心举办2025年度第七场家族信托签约仪式，标志着该行家族信托服务持续深化、落地提速。这不仅是对客户财富管理需求的精准回应，更印证了建行厦门分行综合金融服务在高净值领域的强大竞争力。

当客户就家族信托业务向建行厦门分行提出咨询后，建行厦门分行私人银行中心便迅速激活快速响应机制。私人银行顾问与网点专营团队即刻组建专项服务小组，以专业视角剖析客户需求，高效搭建起初步信托方案框架。凭借先人一步的服务行动力，建行厦门分行在同业竞争中率先

赢得客户信赖。面对客户提出的“企业经营风险隔离+子女长期照顾”复合型需求，建行厦门分行私行团队联动建信信托，发挥建行集团综合金融服务优势，量身定制专属服务信托架构。方案中特别嵌入子女教育服务模块，精准匹配客户长期家庭保障目标。在服务过程中，私行团队通过“财富健康诊断”，精准定位客户财富管理痛点，优化资产配置结构，并提供保险金信托专业建议。

此次业务的成功落地，生动诠释了建行厦门分行“以敏捷服务筑牢信任根基，以综合服务提升客户黏性”的服务理念，也再次证明，依托强大的集团资源与专业团队，综合金融服务已成为服务高净值客户、制胜市场的核心利器。未来，建行厦门市分行将继续深耕家族信托领域，不断创新服务模式，为更多高净值客户提供专业、全面、贴心的财富管理解决方案，持续引领行业发展新趋势。



建行贵州省分行

跨界融合破界创新，重塑服务新体验

5月10日，在母亲节温馨氛围渐浓之际，中国建设银行贵州省分行财富中心携手贵阳华润万象汇高端美妆品牌，以“建行私享·娇兰奢宠”为主题，于贵阳城区6家直属支行同步开展高净值客户专属活动，邀请嘉宾共赴这场融合金融服务与生活美学的盛宴。此次跨界合作打破传统服务边界，通过资源整合构建沉浸式体验场景，进一步深化建行高净值客户服务的品牌内涵。

活动现场洋溢着法式优雅气息，精心设计的三大体验环节成为亮点。在高端胸针手作区，客户在专业人士指导下制作珠宝级胸针，每一处细节都凝结着对母爱的深情诠释；美妆体验区，专业顾问为客户提供一对一肤质诊断和经典香氛体验，法式浪漫与精致护肤理念完美融合；彩妆造型区则由资深造型师根据客户风格定制专属妆容，展现现代女性的多元魅力。细腻的

场景营造与贴心服务，让客户真切感受到建行对品质生活的深度理解。

财富顾问与客户经理全程陪同，在轻松愉悦的氛围中，围绕“家庭财富传承”“资产配置优化”“健康管理规划”“子女教育投资”等核心议题，与客户展开深度交流。这种将金融服务融入生活场景的方式，既巩固了银客信任纽带，也让财富管理服务更具温度。不少参与活动的客户感慨：“建行不仅在金融专业上值得信赖，在生活中，还是一位知心意的贴心伙伴。”

建行贵州省分行相关负责人表示，此次活动是建行贵州省分行探索跨界服务模式的重要实践。未来，将持续以跨界思维整合优质资源，围绕高净值客户多元需求，打造更多兼具专业性与生活质感的特色活动，不断提升服务品质与客户体验，为财富管理服务注入更多温度与价值。



建行辽宁省分行

云端会客厅升级，精筑企业家服务生态圈

五月万物竞发，服务正当时。中国建设银行辽宁省分行私人银行带领私行客户们走进私行会客空间，掀起高净值客户服务升级浪潮。近50场主题活动密集落地，覆盖客户近千人次，以“专业赋能+情感联结”双轮驱动，持续拓展私人银行服务的深度与温度，为客户打造多元化财富体验新范式。

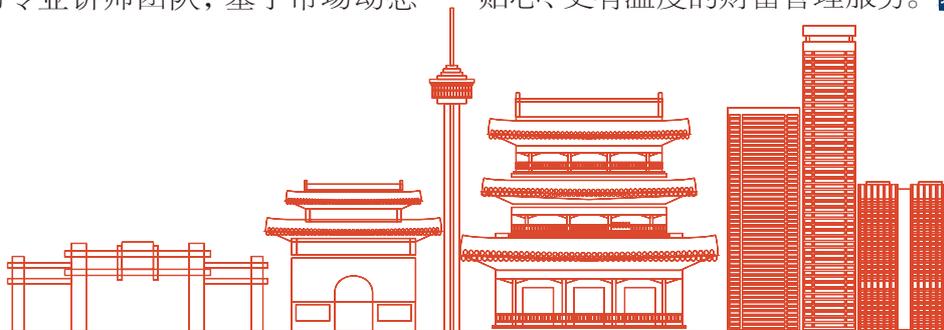
为进一步增强客户体验与服务场景创新，建行辽宁省分行将私行会客空间升级为“企业家工作室”，构建起集活动交流、财富管理、圈层社交于一体的综合性服务平台。省分行领导带头开展首席客户经理拜访日，与工商联、重点商会及核心企业家客户深入对话，积极探索“以公带私、以私促公”的协同发展模式。自成立以来，“企业家工作室”已成功举办20余场主题活动，成为高净值客户群体中的“网红打卡地”。

在服务体系构建上，组建并优化由资深财富管理专家、资产配置顾问构成的专业讲师团队，基于市场动态

与客户个性化需求，在财富传承、资产配置、税务筹划等领域提供定制活动内容。现场，财富顾问与客户经理全程跟进，通过一对一专属服务，精准匹配客户需求，确保服务高效触达。

在活动内容设计上，建行辽宁省分行注重情感价值与专业服务的深度融合。一方面，将节日节气文化、兴趣社交融入服务场景，为客户提供高品质生活体验；另一方面，通过系列特色服务，有效满足客户对品质生活与财富管理的双重追求，进一步深化客户信任。实现专业服务与情感链接的双重驱动，在互动中建立客户信任。

建行辽宁省分行相关负责人表示，下一阶段将以“奋斗季”为契机，持续深耕企业家客群服务场景，指导二级分（支）行因地制宜打造特色化企业家会客空间，进一步拓展服务半径，优化服务品质，全方位提升私人银行品牌竞争力，为高净值客户提供更专业、更贴心、更有温度的财富管理服务。建



格物私享

LIFESTYLE

从古代文房四宝，到用LED装置艺术呈现的巨大“文字瀑布长河”；从1851年“载诸四万里而西达于斯会”的荣记湖丝，到今年在大阪世博会上以大型多媒体动态影像呈现的“二十四节气盘”……中华文化在历史的长河中不断演化，始终吸引着世界的关注。

有用自遠方

三人行必有我師

觀手天文
君子以自強
化歲天下

细川家族珍藏

民国

贺启南自用寿山石印
一百一十一方连红木箱

最长件：长 6.2 cm

估价：1,200,000 - 2,500,000 港元

来源：贺启南 (1897-1956)



细赏春拍文房珍玩 体味古代文人的风雅逸趣

本文素材感谢佳士得的供稿供图与支持

文房珍玩乃文人书房中的必备品，不仅是实用的书写材料，更是集书法、绘画、雕刻、装饰艺术于一体的文化载体，体现了中国古代文人的审美情趣与艺术追求，是中华文化传承的重要符号。佳士得香港5月2日举办了“重要中国瓷器及工艺精品”春拍，精选近150件涵盖多种品类的珍罕中国瓷器及珍玩，包括瓷器、御瓷珍品、佛像和明清黄花梨家具等，来源显赫，传承有序，其中即涵盖了细川家族珍藏一百一十一方民国贺启南自用寿山石印、

康熙青花釉里红折枝花卉纹苹果尊、御制青玉“光绪御笔之宝”交龙钮玺，以及王家琪珍藏黄花梨小箱等珍罕文房精品。

这些印章旧属于贺启南女士。贺启南，又名启兰、其兰，生于湖南望族，是唐代著名诗人贺知章的后人。她与丈夫凌宴池皆为民国赫赫有名的画家、收藏家，长期活跃于文艺界，并同吴宓、齐白石、沈从文等名贤交好。

贺启南擅小楷，顾颉刚曾在他的日记中提及，“凌宴池夫人贺启兰女士小楷精绝，兼能

绘事……才女……理想中之闺秀……现代的卫夫人……可佩也”；同为湘乡，齐白石亦曾为其作诗《题凌宴池夫人小楷书》，赞其书法纯粹高超。凌贺夫妇在民国文化群体中享誉甚广，二人的文学成果流芳至今，此系列印章足见他们的文学情趣与生活意韵，并可从中一窥民国文学界的熠熠光辉。

据边款，此箱印章由陈巨来、王福庵、寿石工、丁佛言、黄肇豫、凌宴池及黎承福等人篆刻。

本紫漆观音菩萨坐像，作自在坐，右膝曲起，右臂置于膝上，左足半趺，左手抚于座上，坐姿舒坦，面相清秀。据王世襄书中记载，此坐像除发髻髹石青外，本通体贴金箔，贴后不再罩漆，故金箔容易脱落，今仅衣纹间隙及

底部尚见金色痕迹。此尊观音，多次出版于王世襄著作中，甚为难得。

观音坐像背后腰际长方框内书“葵生”篆书款。卢葵生（1779—1850年），名栋，江苏扬州人，生于髹漆世家。祖父卢映之（活跃于约1717年），于扬州开设漆艺作坊，以漆玩著名，擅制各色漆器，雕工尤精。陈文述（1771—1843年），以评论见著，《画林新咏》中有“扬州刻手说卢家”之论，并赞卢葵生造诣尤精，漆器制作方面成就更胜祖父辈。

卢葵生所制带其款之造像非常稀有。王世襄及袁荃猷研究卢葵生之文章提及，造像格外能够展现卢氏独特工艺。如本品之木胎漆器造像，以夹纆法制作，先于胎上贴布髹漆，增添立体感，干涸后再髹色及黄涂。夹纆法于二世



清嘉庆 / 道光

卢葵生木雕紫漆观音菩萨坐像
描漆“葵生”篆书款

高 21.1 cm

估价：1,200,000 - 1,800,000 港元

来源：香港苏富比，2019年4月2日，拍品 3508 号

清光绪

御制青玉“光绪御笔之宝”交龙钮玺

9.4 cm x 9.2 cm x 9.3 cm

估价：600,000 - 800,000 港元

来源：2015年于香港入藏



士绅珍藏

清康熙

青花釉里红折枝花卉纹苹果尊
三行六字楷书款

直径 9.5 cm

估价: 550,000 - 650,000 港元

来源: 伦敦苏富比, 1963 年 2 月 19 日, 拍品 43 号 (传)
英国私人旧藏 (传)



王家琪家具珍藏

十七世纪

黄花梨小箱

高 9.5 cm x 宽 49.8 cm x 深 40 cm
估价: 300,000 - 500,000 港元



纪期间,佛教传入中国开始出现于漆器制作,用于制作佛像。据古籍记载,戴逵(395年卒)善塑夹纆佛像。夹纆法难度高超,非常耗时,兼且成本高昂,自古仅为能工巧匠所制。

青玉质,交龙钮方形玺,通高9.3厘米,印面长9.4厘米、宽9.2厘米。印面刻阳文“光绪御笔之宝”六字。此玺应钤用于光绪皇帝御书、题词、绘画或匾额之上。

此器呈圆形,敛口,圆腹,卧足,形似苹果,故名苹果尊。通体釉里红纹饰,口饰勾莲纹,腹绘折枝花卉四朵,分别为牡丹、莲花、菊花及芙蓉,近足处绘蕉叶纹,各层纹饰以青花线相隔。底青花书“大清康熙年制”楷书款。苹果尊为康熙官窑创新造型之一,制作精美,描绘细致,流传至今品相良好者甚少。

龚心钊(1870-1949),字怀希,号仲勉,斋名瞻麓斋,安徽合肥人,晚清外交官,著名文物收藏家。林清卿(1876-1948),福建福州人,专攻薄意。自幼好学且天资聪颖,却弃仕途而投入印石雕刻,后更精益求精,苦心学画,终将其精髓如笔意、构图等元素融入薄意之中,作品意境深远。

王家琪(Mimi Wong)出生于上海书香世家,其曾祖父王一亭为海派书画家、上海商界领袖,民国著名佛教居士。家族对中国艺术的热爱延续至今。王家琪被明清家具简雅的轮廓、美观的造型和精美的工艺虏获了心,于收藏中国古典家具“黄金时期”的1980年代起开始收藏。

1990年代初,经友人引荐,王家琪结识了

晚清 / 民国

**林清卿刻薄意田黄寒夜归航印 (326 克)
9.1 cm. 刻字锦盒**

估价: 400,000 - 600,000 港元

来源: 龚心钊 (1870-1949)

边款: 年年芳信负红梅, 江畔垂垂又欲开。东坡居士诗。

清卿刻 / 瞻麓斋藏

印文: 寄酒赋于闲情, 发琴歌于逸响。锦盒题签: 闽中好友得一佳石, 石质细腻温润。友邀乡贤浅刻山水方寸, 万千气象, 实为田石上品。瞻麓斋龚心钊藏随“心钊”印。

**日本景苏室旧藏**

清

绿端兰亭集会图砚

宽 18.3 cm. 日本木盒

估价: 150,000 - 240,000 港元

来源: 米泽彰洋 (1923-1982) 旧藏



安思远, 成为毕生挚友。在安思远的鼎力支持下, 她于1998年在旧金山亚洲艺术博物馆举办展览, 还为其珍贵藏品编撰图录。

此笔筒底部嵌螺钿“乾隆御制”款。笔筒外壁以彩石、螺钿等镶嵌人物故事图。场景取自《三国演义》第34回刘备跃马过檀溪之情节。笔筒一面可见的卢马背负刘备奔驰至断桥岸边, 中有蔡瑁追赶, 后有赵云护主, 生动地展现出《三国演义》中经典的一幕。笔筒另一面嵌玉兰、牡丹, 丰富了整体画面, 为阳刚的主题注入了一股文人雅韵。明、清两代版画中皆曾收录此段经典场景, 或曾为此笔筒构图提供灵感来源。

模印砖铭: “建宁元年山阴五风里番延寿墓茆” “建宁元年二月”

连林朗庵手写笔记。林朗庵 (1898-1971), 名熊光, 号朗庵、磊斋, 为台湾显族板桥林氏之后。早岁留学日本, 上世纪30年代旅日经商。雅好文物, 深于金石书画, 收藏颇丰。前收藏家田口茂一郎 (1861-1930), 字子菊, 号米舫, 又号苏山外史, 为医学世家日本解剖学之父田口和美之子。于1885年往大清国修习金石学、佛经与书法三年, 亦引介吴昌硕为日本认识, 对日本书道界产生极为深远的影响。

砚后篆刻“景苏室”, 景苏室主人米泽彰洋 (1923-1982) 乃日本的中国绘画和艺术品收藏家。其堂号“景苏室”乃受到他非常崇拜的宋代艺术家、诗人苏轼启发而得。他经常拜访东京的玉川堂, 一家成立于1818年专门经营文房四宝的古董店。 

从伦敦、上海到大阪： 穿越百余年历史，闪耀世博会的中国印记

文 | 袁泽睿

2010年10月31日，上海，
霓虹灯下的中国馆。



第一届世博会，来自中国的产品获得金、银奖牌。



世博会给来自中国的商人颁发的奖状。

1999年，中国正式提出申办2010年世博会，开启了从“参与者”到“主办方”的历史跃迁。当时普遍的观点是，首位有幸与“炫奇会”有关的中国人，是在法国以游客身份参观了1867年巴黎世博会的清末著名文人王韬。他在《漫游随录》中记述下目睹的一切，赞叹世博会“物玩精奇，宸游怡畅，称盛集焉”。

但其实早在第一届伦敦世博会时，中国人已与世博结缘。1851年，广东商人徐荣村携中国商品登上伦敦世博舞台，让“东方制造”首次走向世界。2010年，中国举办的首届世博会在上海开幕，成为许多观众心目中“最壮观、园区场地面积最大的一届世博会”，见证中国与世界深度互动的里程碑。当前正值2025年大阪世博会举行，通过对话多方人士，让我们一同从历史长河中捞漉中国元素，回顾世博故事。

“中国世博第一人”

这是一张跨越世纪、曾远渡重洋的奖状。1851年，历史上首届具有普世性质的万国博览会在英国伦敦举办，“锦绮珠玉，如山如海，奇技淫巧之物，为人耳目所未经者不可以数计”。广东香山商人徐荣村携“荣记湖丝”远赴重洋，参与盛会。起初，他的蚕丝商品因包装简陋而不被重视，但凭借出众品质，在长达数月的展期中最终脱颖而出，赢得金、银奖牌各一，并获得免检进入英国市场的许可，成为中国最早登上世博舞台的商人。

虽然“荣记湖丝”这一品牌如今已不存在，但2001年，在中国上海申办2010年世博会的关键时刻，徐荣村后人徐希曾翻出珍藏的《北岭徐氏宗谱》与当年奖状，将这些见证历史的珍贵文献提交给上海申博筹委会。为求确证，他又奔赴上海图书馆，找到了1852年英

国皇家协会出版的《英国伦敦第一届世博会评奖委员会报告书》，终于找到了与家谱记载相吻合的得奖记录。

这些文献的重见天日，不仅为申博提供了有力历史依据，也让中国参与世博的时间从1867年王韬观展，再次提前16年。一段几近被湮没的中外交流往事，穿越百年风尘，重新焕发光芒，映照出中国与世界接轨的最初步履。

世博会的百年期待与预言

在中国人第一次参加世博会的43年后，1894年，另一位中国人首次做出了上海世博会的“预言”。清末维新派代表人物兼实业家郑观应，在《盛世危言》中具体叙述了数届万国博览会情况，因上海“为中西总汇，江海要冲，轮电往还，声闻不隔”，推举这里作为中国举办世博会的场所。

除了郑观应，清末维新思想家陈炽也提出，应借鉴西方举办博览会的做法，推动中国工业发展、增强经济实力，以更有力地应对列强的经济侵略。《申报》在1880年也刊文呼吁，认为中国亟须举办类似世博会的大型展览，以激发民族工商业的发展。

清政府虽未能举办世博会，但已开始尝试“走出去”参与国际交流，曾派遣官员与商人携带丝织品、茶叶、瓷器等商品，先后出征1873年维也纳世博会、1876年费城世博会，在世界舞台上展示中国的工艺与文化。1878年巴黎世博会，中国人开始自建独立展馆。

不过，由于受清末战乱、日本侵华战争以及两次世界大战的影响，中国早期在世博会上的身影逐渐湮没于历史的尘烟之中。直到1982年，新中国由中国贸促会组织代表团参加美国诺克斯维尔世博会，才重新以崭新的面貌登上世博舞台，自此开启了积极参与世博会事务的新篇章，郑观应关于上海世博会的预言也最终得以实现。

上海世博会的长期红利

2010年5月1日至10月31日，2010中国上海世界博览会如期举行。对于正在大阪参展的上海世博会博物馆国际交流中心副主任王姝来说，这是她职业生涯的起点。

王姝回忆道，2010年时，她负责协助上海世博会的宣传工作，完成了一些拍摄和记录。上海世博园区规模巨大，每天在园区的通勤都需要花费



1876年，美国费城，世博会中国馆的进门牌楼。



1904年，美国圣路易斯世博会中国馆外景。

UNIVERSITY MICROFILMS
SERIALS ACQUISITION
300 N ZEEB RD
ANN ARBOR MI 48106-1500



1867年，巴黎世博会。

不少时间。这段经历，让她对世博会有了最初的印象。今年的大阪世博会，王姝又成为了世博馆的主要策展人。

“15年里，整个社会的社交模式和科技水平都发生了巨大的变化。今年参展最大的感受是，人与人之间的距离似乎并没有因为科技的发展变得遥远和陌生，民众对重聚线下参观场馆的热情丝毫没有减退。”王姝表示。

在此次策展工作中，王姝也感受到了世博会正逐渐成为展示国家形象、推动可持续发展的“国际交流场域”。日本民众对上海世博会的印象仍然十分深刻，世博馆也希望通过参展扩大博物馆在世博领域的影响力，并且吸引更多专业观众，扩大海外影响力。同时，展区内也有不少来大阪旅行的中国游客，很多游客看到展区关于上海世博会的回顾资料都感觉很亲切。

此次世博馆的展区对上海“后世博”的发展成果做出了重点展示，如原上海世博园区地块的逐步转型与45公里滨江步道的全线贯通，直观反映“后世博”的上海发展实现了从“短期盛会”到“长期红利”的转化，从而凸显出中国大型盛会的举办对于城市更新的意义与持久影响。

中国科技闪耀世博会

2025年4月13日，大阪世博会开幕，主题是“构想焕发生机的未来社会”。在中国馆展项之一“二十四节气盘”下，虽然下着大雨，但观众们热情不减。有一位日本观众站在“二十四节气盘”前，一直拍照，将二十四节气和其他几个主题的影像拍了个遍。

“二十四节气盘”装置主创人员、中央美

2022年1月31日在阿联酋迪拜世博会拍摄的中国馆。



术学院动画中心主任舒霄说，这件动态艺术圆盘装置是敦煌美学与数字科技的跨时空对话。该装置以敦煌壁画手稿为美学根基，融合虚拟现实技术，采用传统壁画与工笔花鸟画绘制工艺，结合手绘与三维动画，生动展现中国人对宇宙的独特认知，让观众感受中国文化的魅力。

从天而降的“文字瀑布长河”，近百平米的大型LED装置“二十四节气盘”，通过投影技术再现的世界最早、规模最大的水利系统良渚水利工程，结合互动光显设备的非物质文化遗产“古琴”演出……处处透露出精巧，处处蕴含着情趣。

“二十四节气盘”流转轮换，把流动的中式诗意送给万国游客。篆书石鼓文字体的红色大字“中国”，古朴端庄、清朗典雅，在中国馆外昭昭竖立。

在万国汇聚的世博舞台上，中国的身影愈发自信而鲜明。从百年前徐荣村一舟丝绸渡海赴英，到郑观应在书页间写下上海办世博的远见，再到2010年上海世博会以恢弘气象惊艳世界。如今，中国再次以文化与科技并重的姿态，闪耀在2025年大阪世博会的核心展区。这不仅是一次国家形象的集中展示，更是中国与世界深度对话、共绘未来图景的文明之约。

从“走出去”参与展示，到“请进来”参与主场盛会，再到中国科技与文化巧妙结合，世博会见证了中国融入全球体系、不断探索共生发展之路的百年足迹，也见证了中国国力日渐强大和科技日趋进步。这场跨越时空的对话仍在继续，在新的时代语境下，中国正以更加开放、自信、创新的面貌，走入世界，也迎向未来。■



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. 降息、增加市场流动性等金融手段将对市场带来哪些影响？

《建行财富》编辑部：这些政策是应对当前经济形势的重要举措，能够有效降低社会融资成本，减轻消费者负担，激发市场活力，稳定市场预期。而充足的流动性则是股市稳定运行的基础。当市场流动性增加时，股票的交易活跃度会提高，市场的稳定性和股价的回升也会得到支撑。这有助于吸引更多投资者参与市场，促进市场的良性发展。

2. 什么是“谷子经济”？

《建行财富》编辑部：“谷子经济”是指二次元文化周边经济，“谷子”是“goods”的音译，“谷子经济”特指围绕动漫、游戏、漫画等IP开发的周边商品，如徽章、公仔、卡片等，强调情感连接与社交属性。Z世代通过拥有IP周边获得情绪价值与社交认同，“谷子”成了社交名片和情感寄托。2024年中国“谷子经济”市场规模达1689亿元，预计2029年将突破3000亿元。“谷子经济”背后的价值就是IP的价值。相关企业要想脱颖而出，关键在于持续输出具有文化辨识度和情感共鸣力的原创IP。

3. 金融市场为何需要有序开放？

《建行财富》编辑部：金融市场的开放对于国家经济增长具有重要贡献。学术研究表明，一个国家的资本市场开放后，能够支持科技创新和发展新的生产力，从而推动经济增长。当国外机构投资者加入后，能够大幅度降低融资成本，帮助企业分散创新投资风险。但资本市场的开放需要有序进行，过于急切可能会引发汇率贬值、资本外逃、资本市场剧烈波动等后果。应该在有序和持续开放资本市场的同时，加强金融监管，防范金融风险，确保开放进程行稳致远。

4. 民营经济促进法的出台有哪些意义？

《建行财富》编辑部：民营经济促进法的出台，首次以法律形式明确民营经济地位，对于充分发挥法治固根本、稳预期、利长远的保障作用，营造稳定、公平、透明、可预期的民营经济发展环境，具有重大的意义。通过健全公平竞争、融资支持、信用修复等制度，为破解发展难题、激发创新活力提供法治保障。不仅稳预期、强信心，更为民营经济高质量发展打开新空间，是构建现代化经济体系的重要里程碑。



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。

夏至

五月廿六





建行私人银行
CCB Private Bank

以心相交 成其久远