

城市金融报

贵州首趟JSQ型商品车
中亚班列正式开通运行

近日,一列满载商品车的JSQ型特种货车中亚班列从国铁成都局贵阳铁路物流中心改貌营业部货场缓缓驶出,标志着贵州省首趟JSQ型商品车中亚班列正式开通运行。此次开行的中亚班列共29节车厢,主要承运本地新能源汽车261辆。班列将由新疆霍尔果斯口岸出境,预计全程经过15天左右的运输,最终抵达哈萨克斯坦铁路口岸阿腾科里站。这趟班列的开行有效保障了贵州本地企业与中亚地区的贸易往来。图为工作人员在专列出发前进行车辆检测。 新华社供图

财发布

上海出台新政
深化全球资产管理中心建设

近日,上海市人民政府办公厅正式印发《关于深化上海全球资产管理中心建设的若干意见》(以下简称《意见》),聚焦资产管理高质量发展,推动资产管理与财富管理双向赋能、协同发展。《意见》旨在加速人民币国际化进程,畅通境内外资产多元配置渠道,强化上海人民币资产全球配置与风险管理核心功能,进一步夯实上海国际金融中心的核心竞争力与全球影响力,明确到2030年,上海资产管理规模突破55万亿元、占全国比重达三分之一的发展目标。

夯实金融市场根基,丰富资产配置体系是此次新政的重要基础布局。上海将完善金融产品供给体系,扩容科创债、熊猫债、玉兰债等特色债券品类,大力发展不动产投资信托基金(REITs)、供应链票据、信托等另类资产,丰富多层次资产供给。

在风险管理工具建设方面,上海将加快布局新型期货、期权品种,有序推进液化天然气、电力、算力等期货品种研发落地,丰富权益、利率、汇率类衍生工具,健全全维度风险对冲体系。同时,着力提升“上海价格”的国际影响力,优化金融基准利率、国债收益率曲线等核心定价机制,推动更多境外机构采用境内指数与估值体系。上海还将升级人民币资产基础设施,探索区块链跨境结算、数字人民币跨境应用场景,夯实金融市场平稳运行基础。

立足服务实体经济与民生财富管理需求,《意见》紧扣金融“五篇大文章”,持续拓宽资产管理服务场景。在科创领域,引导社保基金、保险资金、私募股权等长期资金覆盖科技企业全生命周期,集聚各类科创投资基金、S基金(私募股权二级市场基金)、并购基金,助力新质生产力培育壮大。在绿色金融领域,健全绿色资产识别、溯源与评价体系,丰富绿色基金、碳金融产品、气候衍生品供给,推动绿色REITs创新发展。在民生财富管理领域,推动行业从传统“卖方销售”向专业化“买方顾问”转型,依托金融科技优化客户服务体系,规范发展家族信托、慈善信托等业态。同时,积极布局银发经济,丰富养老理财、养老信托、个人养老金等产品供给,提升财富管理适老化服务水平。此外,上海将加快资管行业数字化转型,运用人工智能、大数据赋能智能投研、智能投顾建设,探索数字人民币在资管领域的创新落地应用。

依托高水平制度型开放,上海持续升级全球资产配置能力。通过优化“沪港通”“债券通”、交易型开放式指数基金(ETF)互挂互认等跨境交易机制,畅通境内外资产双向流通渠道。持续优化合格境外机构投资者(QFII)、合格境内机构投资者(QDII)、合格境外有限合伙人(QFLP)、合格境内有限合伙人(QDLP)等跨境投资制度,提升跨境投融资便利化水平与试点额度使用效能。上海还将积极布局离岸资管业务,开发适配全球投资者的跨境资管产品,探索信贷资产跨境转让、跨境理财等创新业务,稳步推进上海国际金融资产交易平台建设。

为保障资管行业高质量、稳健化发展,《意见》还同步完善法治保障、风险防控、人才培育、空间载体等全方位支撑体系。上海将健全资管领域纠纷多元化化解机制,强化仲裁与司法衔接,发布典型涉外金融案例,营造法治化营商环境。持续升级跨市场、跨领域、跨境金融风险监测预警体系,压实监管责任、规范行业秩序,严厉打击各类资管领域违法违规行为,切实保护投资者合法权益。

记者 朱希杰

微博汇

工行新疆分行协办

166家外企获增值电信业务经营试点批复

据证券时报 工业和信息化部发布的最新数据显示,自2025年2月首批增值电信业务经营试点批复落地以来,全国已有166家外资企业获批资质。这为企业可依规开展互联网数据中心、互联网接入服务、信息服务等多项增值电信业务,试点开放成果持续显现。据了解,工业和信息化部持续以高水平开放推动电信行业高质量发展,稳步推进电信领域对外开放工作。在WTO承诺、自贸试验区、服务业扩大开放等现有政策基础上,主动对标国际高标准经贸规则,在北京、上海、海南、深圳四地开展试点,取消互联网数据中心等增值电信业务外资股比限制,进一步放宽行业准入门槛。当前,我国外商投资电信企业数量已超3100家,业务范围全覆盖十大类增值电信业务。



前五月我国新开80条国际航空货运航线

据财联社 2026年以来,我国国际航空货运网络持续拓展,航线布局不断优化,跨境物流保障能力稳步提升。中国物流与采购联合会近日发布的最新统计数据,今年国内国际航空货运航线稳步扩容,物流保障水平持续提升。截至5月31日,全国年内新增国际航空货运航线共计80条,每周新增往返货运航班超180个。其中,5月单月新开国际货运航线11条,包括亚洲航线7条、欧洲航线3条、北美洲航线1条,月度开通节奏平稳有序。从航线布局来看,新增航线主要聚焦亚欧市场,其中欧洲航线35条、亚洲航线33条,同时覆盖北美、南美、非洲等区域,全球货运网络布局更趋均衡。货运品类主要为跨境电商货物、高端制造产品、高附加值货品及生鲜货物。



我国实现高蛋白白玉米自主育种

据第一财经 近日,中国科学院分子植物科学卓越创新中心联合国内多所高校取得重要突破,成功从野生玉米中挖掘出高蛋白基因THP3-T,相关成果发表于国际期刊《自然》。玉米是我国第一大粮食作物与核心饲料原料,当前国内主栽杂交种蛋白含量仅约8%,饲料蛋白供给不足。据测算,玉米蛋白含量每提升1个百分点,可替代约800万吨进口大豆,培育高蛋白玉米是缓解饲料蛋白短缺的关键途径。野生玉米蛋白含量可达30%,经过九十余年驯化育种,其高蛋白优异基因在现代玉米中大量丢失。该科研团队长期攻关,精细定位并克隆THP3-T基因,叠加2022年发现的高蛋白基因THP9-T,实现玉米高蛋白育种技术升级。双基因导入主栽品种郑单958后,籽粒蛋白含量提升至12%—13%,全株蛋白含量超9%,产量保持稳定。



险企为何要把养老院“搬”进家

金头条

工行青海分行协办

本报综合报道 我国正快速步入深度老龄化社会,“9073”(90%老年人选择居家养老、7%依托社区养老、3%入住机构养老)养老格局已然成型——这意味着,超过90%的老年人将选择在熟悉的家中安度晚年。如何让数以亿计的长者在家中亦能实现“老有所养、老有所安、老有所乐”,这不仅是破解社会养老难题的民生关键,也催生出一个规模庞大、潜力巨大的“居家养老”蓝海市场。

面对这一庞大的民生刚需与产业供给缺口,手握长期资金与客户资源的保险机构正加速入局。近期,中国太保、太平人寿、百年人寿等多家保险公司相继发布全新居家养老服务品牌及落地项目。它们不再仅仅扮演支付方的角色,更试图以资源整合者的身份,深入家庭场景,围绕医疗、照护、安全老年人的核心需求,提供一套系统化的解决方案。一场旨在“把养老院‘搬’进家”的深度探索,已在保险业悄然展开。

多家险企落地居家养老项目

近日,百年人寿推出了名为“悦居守护·百年百福居”的居家养老解决方案。其核心是创新的“五心四全三管家”服务模式,其中,为解决长者健康、照护、安全三大痛点而专门设立的“就医管家”“照护管家”与“安全管家”尤为引人注目。

头部机构的动作更为密集。太平人寿近期上线了“太平乐享居”居家养老服务平台。该平台直面居家长者“专业照护缺失、就医过程无助、安全风险担忧”三大核心痛点,整合提供了涵盖日常生活照料、医疗协助、紧急救援等在内的十大类合计30余项高频刚需服务,目标在于构建一个“在家有照护、看病有陪伴、起居有保障”的完整居家养老服务体系。

早在2026年4月,中国太保便发布了旗下高品质居家养老服务品牌“南山居”。“南山居”致力于提供医护级的高品质居家照护,构建了“1+1+N”的居家整合照护模式。这一模式的核心是:一位经过160小时系统培训、并曾在太保家园实地跟岗实训的24小时住家照护师,一位24小时在线并能定期上门的医养管家,以及背后由医师、护士、康复师、营养师等组成的多学科专家团队。中国太保介绍,其服务人员全部

采用“自营、自招、自培、自管”的管理模式。

据不完全统计,截至目前,市场上已有超过20家保险公司开始探索和布局居家养老服务市场。除了上述公司,中国平安的居家养老“护联体”、富德生命人寿的“美好生活”项目、新华保险的“新华安”等,均是该赛道的积极参与者。统计数据显示,截至2026年第一季度末,中国平安的居家养老服务已累计覆盖超29万名客户;而“新华安”则围绕医疗健康、康复护理、安全监测等维度提供服务。

多重因素助推险企布局养老

众多保险公司不约而同地加码居家养老赛道,背后有着深刻的内因和外因。

从外部环境看,这是顺应人口老龄化大趋势,抢抓“银发经济”市场红利的必然选择。同时,政策层面也给予了明确指引。2025年初,国家相关部门提出要优化以居家为基础的养老服务供给格局;同年,金融监管部门印发方案,明确支持保险机构参与发展居家、社区及机构养老服务。浙江、上海、陕西等地也已相继推出具体的地方行动方案。

从保险行业自身属性与发展来看,布局养老产业更是多重价值的交汇点。

盘古智库高级研究员江瀚分析认为,对于保险公司而言,其动因主要体现在三个方面。第一,是通过“保险+服务”模式重塑估值逻辑并提升客户黏性。将原本低频的保单服务关系升级为高频的日常生活服务,这种强依赖性能显著提升客户的留存率。第二,是实现“资金流”与“服务流”的价值闭环。保险公司可以利用寿险等长期险种提供稳定的现金流,解决居家养老服务的支付来源难题;同时,开发护理保险等产品又能反哺和支撑服务供给体系。第三,能发挥风险减量的作用。通过前置的健康管理、慢病干预等服务,保险公司能够有效控制被保险人后期可能发生的高额医疗赔付风险,实现经营上的风险管控。

某人身险公司的总精算师也表达了类似观点。他认为,“保险+居家养老业务”模式能让多方受益。一方面,险企可以将其庞大的客户资源与分散的服务供应商精准对接,并借助商业保险单有效解决居家养老“谁付费”的核心难题。另一方面,险企通过严选服务产品来保障质量,借助自身品牌建立供需信任,并通过统一的平台管理交易结算,确保资金流转安全。

服务履约成行业最大考验

尽管前景广阔,但居家养老赛道目前仍处

于发展的初级阶段,险企的布局也面临着严峻挑战。江瀚指出,当前行业普遍存在供需对接不畅、大众购买服务的意愿偏低、服务品质难以统一等痛点。

与重资产投入的养老社区不同,居家养老主要是一种轻资产运营模式,它极度考验保险公司的长期战略定力、科技应用能力和跨行业服务资源的整合能力。服务需要围绕家庭这一分散的场景展开,涵盖居住空间适老化改造、智能安全设备监测、专业化人员上门服务等多个环节。

那么,保险公司要想在这场“居家争夺战”中建立起真正的竞争壁垒,核心护城河应该是什么?江瀚认为,关键在于三点:

首先,是服务标准化与品控能力。保险公司必须建立起严格的供应商准入标准与全流程服务监督机制,将原本模糊、非标的养老服务,转化为可预期、可量化、可评价的“标准产品”,以此打破消费者心中的信任壁垒。

其次,是线下履约能力的构建。居家养老高度依赖实实在在的线下服务交付。保险公司需要通过自建团队或与优质服务机构建立深度合作、稳定的合作关系,打通医疗、康复、生活照护等原本碎片化的服务供给链。

最后,是科技赋能构建的安全网络。依托物联网和人工智能技术,实现对长者居家安全7x24小时的智能监测与异常情况自动联动响应。这不仅能精准解决空巢老人的安全刚需,更能通过提前预警和干预,有效降低因意外事故导致的赔付风险,形成差异化的竞争优势。

放眼全球成熟养老市场,不少国家早已探索保险与居家养老融合路径,相关实践能够为国内养老行业提供参考。

中央财经大学中国精算科技实验室主任陈辉结合海外发展经验表示,美国HMO(健康维护组织)、日本介护保险、德国护理体系均实现保险支付与养老服务深度绑定,国内险企已完成养老社区、居家上门等初步布局,未来行业需要打通保险金直付、适老化改造、上门护理、慢病管理、急诊就医等全链条,把保险保单转化为全周期养老生活方案。

江瀚认为,居家养老全产业链生态仍需长期打磨,一方面险企要优化保险与养老服务组合模式,深耕平台精细化运营,搭建用户导向型服务体系;另一方面,政府部门、相关产业机构与行业协会要在配套政策落地、养老专业人才培养、行业服务标准制定上多方协同,从多层面持续优化居家养老产业营商环境。

今日评

工行嘉兴分行协办

“小客户”何以撬动大金融

□邢萌

今年“六一”国际儿童节期间,多家商业银行借势推出儿童专属银行卡、特色存款理财、亲子财商活动等特色服务。这并非短暂的节日营销,而是儿童金融走向常态化、规模化的缩影。近年来,银行等金融机构深耕亲子场景金融服务,儿童客户数量及托管资产规模稳步攀升。

儿童金融崛起的背后,是一笔精心计算的“长远账”。

短期来看,一个儿童账户撬动的不只是手头的压岁钱,还有背后的家庭资金。家长为孩子办理银行卡时,为了方便管理,往往也会在同一银行开设自己的账户。一笔压岁钱的存入,往往伴随着教育金、生日礼金等家庭资金的持续汇入。一个儿童账户,通常可以撬动父母、

祖父母两代人的家庭资产,这也正是儿童金融独特的“支点效应”。

拉长周期看,当前银行业息差收窄、揽储竞争加剧,获取存款的成本较高,而儿童账户资金留存稳定、对利率不敏感、付息成本较低,一旦存入便很少流出,能够形成长期稳定的资金沉淀。这恰好能帮助银行优化负债结构,在息差收窄的环境中守住利润。

从更长远的视角来看,今天为孩子开立的“人生第一张银行卡”,是银行提前锁定一个未来数十年金融关系的起点。从压岁钱到工资卡,从教育金到住房贷款,这条价值链条一旦建立,便很难被切断。银行布局儿童金融赛道,本质上是用短期的有限回报,置换一个完整客户生命周期。

儿童账户之所以越来越受家庭青睐,关键在于它同时回应了家长教孩子“安全管钱”与

“理性用钱”的双重诉求。孩子的压岁钱等资金,若以现金形式存放有遗失风险,若混入家长账户会权属模糊,而儿童账户则同时实现了“银行级”的安全保障和清晰的资金归属。更重要的是,这个账户不只是“存钱罐”,更是财商教育工具:家长可以设置限额、管理用途,孩子也能在可控范围内学习如何存钱、花钱、算利息。

一张银行卡,既给了孩子对“我的钱”的掌控感,也给了家长对“管住钱”的安全感,同时还承载了家庭对孩子“管好钱”的教育期待,这正是儿童账户区别于普通储蓄账户的核心价值所在。

儿童金融赛道的升温,也折射出银行业整体策略的变化:从账户开立到资产传承,从儿童金融到养老金融,银行在机构客户之外,正将根基扎进千万普通家庭,从每一个人的生命周期中寻求长期价值,让金融能量持续释放。