

# 建行财富

China Construction Bank  
**Fortune**

## 数智赋能 财富传承



建行私人银行一客户专享刊物

2025年第5期 | 总168期

ISSN 1674-988X



9 771674 988253



05>

扫描二维码加建方微信

# 立夏

四月初八



# 创新与传承： 高净值人群的财富长青之道

五月，万物生长，财富管理领域正展现勃勃生机。在这个承前启后的关键时节，我们既看到老一辈企业家稳健持重的经营智慧，也见证着年轻一代开拓进取的创新精神。如何在这新老交替的时代浪潮中守护财富安全、实现价值传承，几已成为每个高净值家庭必须面对的重要课题。

当前，全球经济格局正在经历深刻调整。传统的财富创造模式正在被重新定义，而年轻一代的财富观念也与父辈有着显著差异。他们既珍视父辈积累的财富成果，又渴望开创属于自己的事业版图。恰逢五四青年节之际，我们更欣喜地看到，一批科技新贵正在崭露头角，为财富管理市场注入了全新的活力与机遇。

作为专业的财富管理机构，我们始终认为，真正的财富管理应当超越简单的数字增长，实现

价值的永续传承。在当前充满变革的形势下，我们也比任何时候都更加理解高净值客户的多元化需求。无论是老一辈企业家的财富保值需求，还是年轻一代的事业发展诉求，抑或是整个家族的传承规划需要，我们都努力提供专业、全面的解决方案。通过定制化的服务方案、严谨的风险管理和周密的传承规划，我们致力于帮助每一位客户实现财富的稳健增长和有序传承。

五月是充满希望的季节，也是展望未来的时刻。让我们携手同行，以专业智慧守护财富安全，以长远眼光规划家族未来，共同开创高净值人群财富管理的新篇章。我们相信，在传承与创新的良性互动中，每个高净值家庭都能找到属于自己的财富长青之道。

《建行财富》编辑部

# CONTENTS

## 目录



## 1 PROLOGUE 卷首语

创新与传承：  
高净值人群的财富长青之道

## 5 VISION 宏观视野

- 6 专访郑永年：  
直面关税战，中国经济的底气与韧性
- 14 图解青年创富榜：  
哪些行业成造富新引擎
- 20 与资本共舞的“后浪”们：  
A股青年董事长的传承与创新之路
- 24 连平解读“央行5000亿再贷款”新举措：  
以精准滴灌之姿

## 29 DYNAMICS 财富动向

- 30 “敦煌网们”海外掀热潮，  
中国制造缘何逆势圈粉？
- 34 AI与小城崛起，  
年轻人爱上深度游



- 40 专访王丛：构建核心配置体系，  
实现财富的守正传承
- 45 解码Z世代：  
新消费浪潮与商业变革图谱
- 51 当代年轻人如何“花式理财”？



## 57 FORUM 财智论道

- 58 客户信任：识别风险 守护人生
- 60 专访方中山胡辣汤品牌创始人方中山：  
全国布局的新业态下，  
木勺中浸润的传统口味

## 65 PROSPECT 善建卓观

- 66 探访建行浙江省分行：  
打造服务与责任并举的金融样本
- 70 聚焦广东江门私行中心：  
财富管理的侨乡方案
- 74 探索“金融+文化”“财富+健康”  
服务融合新路径

## 79 LIFESTYLE 格物私享

- 80 “智能辅助驾驶”祛魅



- 84 三百年江湖至味

## 88 DIALOGUE 财富问答室

# 建行 财富

F O R T U N E  
China Construction Bank

2025年第5期 总168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5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

关税风暴猛烈冲击世界贸易体系，中国正面临着前所未有的挑战与机遇。短期中国有哪些应对之策？长期来看，要如何抓住机遇重塑全球贸易体系？

在资本市场舞台，一场静默的代际更替正在上演。A股市场已涌现出数十位35岁及以下的青年董事长。这些年轻的掌舵者接班，预示着资本市场将迎来思维理念、经营模式和创新活力的全面革新。

传承与创新，时空交会，“后浪”崛起。

# 专访郑永年： 直面关税战，中国经济的底气与韧性

文 | 刘常源

## 郑永年

现任香港中文大学（深圳）学勤校长讲座教授、公共政策学院院长，前海国际事务研究院院长，广州粤港澳大湾区研究院理事长。

4月初，美国总统特朗普宣布对贸易伙伴征收“对等关税”，对中国加征关税税率从34%一路加码至245%。4月11日，国务院关税税则委员会表示，针对

美国的单边霸凌胁迫，将对美加征关税税率提高至125%。新华社通稿同时指出，“如果美方继续关税数字游戏，中方将不予理会。但是，倘若美方执意继续实质性侵害中方权益，中方将坚决反制，奉陪到底”。5月12日，中美双方发表中美日内瓦经贸会谈联合声明，大幅降低双边关税水平，美方取消了共计91%的加征关税，中方相应取消了91%的反制关税；美方暂停实施24%的“对等关税”，中方也相应暂停实施24%的反制关

税。由这场“对等关税”引发的国际经贸紧张局势得到暂时缓解。

在关税风暴扰动之下，全球贸易体系短期内受到巨大冲击，而中国正扮演着愈发重要的角色。特朗普通过加征关税能否实现其预期目的？面对关税“攻势”，中国在有哪些应对政策？长期来看，中国将如何通过高水平对外开放，重塑全球贸易体系？

对此，香港中文大学（深圳）公共政策学院院长、前海国际事务研究院院长郑永年教授表示，特朗普发动关税战，无法实现美国“再工业化”的目标；而中国不怕关税战，面对美国发起的关税战、贸易战，中国是有充分准备的，应对政策工具更为丰富。

## 未来走向：取决于美国国内形势

**问：关税战的发展走向如何？对中美关系、全球地缘政治有哪些影响？**

**郑永年：**关于关税战未来的走向，已有诸多预测，甚至美国特朗普执政团队也认为能够在这场关税战中击败中国。然而，首先需要明确的是特朗普发起关税战的目标。事实上，特朗普发起关税战并非仅仅关乎中美关系，其根源在于美国内部的矛盾，确切地说是阶级矛盾。

在过去几十年的超级全球化进程中，美国积累了巨额财富，但国内的财富分配机制未能与之同步发展，导致

社会分化加剧，贫富差距不断扩大，中产阶级逐渐萎缩，进而促使民粹主义兴起。特朗普受限于自身权力范围，例如美联储不受白宫管辖，他无法直接干预货币政策，因此选择了实施对等关税这一他所能采取的手段。实际上，特朗普发起关税战的诸多举措更多是针对美国国内问题，通过关税战争来重新分配国内利益，其首要目标是掌控美国局势，这也体现为美国从以往的三权分立体制逐渐向三权合一的态势转变。

关税战的未来走向很大程度上取决于美国国内的情况。如果美国国内形势向好，即便在国际上对其他国家产生一定影响，局势或许还能相对稳定。但倘若美国国内情况如同1930年关税法实施后那样不断恶化，那么极有可能引发冲突。因为当美国自身无法摆脱困境，还牵连其他国家时，就会陷入恶性循环，关税战争很容易演变为其他形式的冲突，甚至可能引发地缘政治冲突。

也有人较为乐观地设想，中美是否会像20世纪80年代美国与日本签订广场协议那样达成某种协定。但这种可能性极小，因为中国与当年的日本情况截然不同。当年日本的安全完全由美国掌控，广场协定是美国与其盟友之间的协定。而中国是一个拥有完全主权的国家，有能力应对美国的挑战，所以在应对关税战争时，中国应具有长远的眼光，密切关注美国的一举一动，并做好反制准备。

## 大国角力：比拼的是经济韧性

**问：名义上，实施高关税是为了保护本国产业。关税保护能否增强美国经济安全？关税战又是否将导致美国经济衰退？**

**郑永年：**关税保护并非加强美国经济安全的有效方式。

任何国家的产业体系都需要不断升级，在这方面美国在高科技领域和高端制造业领域确实具备一定优势。然而，美国却用安全逻辑，尤其是地缘政治的安全逻辑取代了经济的逻辑。

以中美贸易为例，中国对美国的高科技产品有需求，但美国却以地缘政治安全为由，禁止向中国出口高科技产品，这使得中美之间的贸易失去了互补性，导致了贸易逆差问题的产生。

从实际情况来看，美国推行再工业化政策已经长达八年，但至今仍未取得成功。即便再过四年，甚至更长时间，实现再工业化的可能性也微乎其微。有资料显示，若苹果公司将在中国生产的手机转移到美国生产，成本至少会增加五倍。而且，经过多年的产业转型，美国已经缺乏相关的技术人才和产业基础，苹果公司若回到美国生产，已不具备相应的能力。

这表明，特朗普在制定政策时并未充分考虑实际情况，他在关税问题上盲目推崇19世纪末20世纪初美国的高关税主义，试图以关税替代税收理念。但他忽视了世界形势的变化以及美国产业结构和贸易结构的巨大改变，与20世



纪30年代相比，如今的情况已截然不同。由此可见，特朗普的顾问团队甚至缺乏基本的经济常识。

因此，我将特朗普采取的激进关税政策比喻为“休克疗法”，这种政策对美国经济的负面影响已经开始显现。从一些极端的案例中可以看出问

题，例如现在鸡蛋走私的获利甚至超过了毒品走私，这反映出美国通胀严重、供应链紊乱，社会也因此出现了乱象。而美国联邦政府在面对这些问题时，显得缺乏有效的管控能力。

尽管投行预测美国经济衰退的可能性已经提高到35%，但我认为，中国

应该保持战略清醒。

从短期来看，中国拥有超大规模的市场和完整的产业体系，对美国出口占比已经下降到15%以下，国内需求和多元化的国际市场能够在一定程度上对冲关税带来的冲击。从长期来看，美国经济衰退可能会促使全球资本和产业向中国转移，中国可以借此机会推进国内统一大市场建设，扩大高水平开放，将外部压力转化为改革的动力。此外，包括加拿大、墨西哥等国家在内，许多国家对美国的政策采取了“等待观望”的态度，中国应与国际社会共同维护多边贸易秩序，避免陷入与美国的“双输”博弈。

总的来说，中美之间在关税战背景下比拼的是经济韧性，而这本质上是制度耐力和战略远见的较量。中国应该以“做好自己的事”为核心，在复杂多变的国际形势中夯实长期增长的基础。

## 应对之策：扩内需拓海外市场

**问：面对特朗普的关税战，中国应如何锻造自身的经济韧性？**

**郑永年：**当下的经济数据很能说明问题，就比如，今年一季度GDP增长5.4%。这个数据，它其实是很不错的。不过，我们看待这个数据时需要全面分析。

在1月20日特朗普上任之前，很多美国公司和中国公司都预感到他会发起贸易战、关税战，于是美国公司大量囤货，中国公司大量出货，这使得去年中国对美贸易额实际上创下了新高。这一因素不仅体现在去年12月的数据中，也反映在今年1月20日之前的各项数据里。所以，今年特朗普关税正式生效后，中国对美贸易肯定会受到影响。

在特朗普“对等关税”刚开始推出的时候，包括美国在内的西方媒体都认为特朗普的做法毫无章法，朝令夕改。



而中国一直秉持“不打无准备之仗”的理念，虽然我们并不想与美国打贸易战，但面对美国发起的关税战、贸易战，中国是有充分准备的。这八年来，不仅国家层面有应对策略，企业层面同样准备充分，像长三角、珠三角等地的企业早就有了心理预期。而且整个社会也做好了应对准备。

从经济韧性的角度来看，中国目前的状况远好于美国。中国现在面临的主要问题是产能过剩，也就是出口美国的几千亿美元货物的市场流向问题。但对美国而言，中国出口到美国的大多是民生经济用品，美国早已不再生产这些产品，甚至丧失了生产这些产品的能力和条件。

而中国可以通过扩大内部消费、开拓海外大市场等方式来应对。中国自身就是一个庞大的市场，作为世界第二大经济体，发展潜力巨大。近年来，中国通过举办上海进博会等活动，向其他

国家进行单边开放，促使其他国家也向中国开放市场，进而增加了中国与其他经济体的贸易量。美国认为中国5000亿的商品如果不出口到美国，就会大量涌入其他国家，冲垮这些国家的市场，这种观点是错误的。

一直以来，美国的经济学家和政策制定者总觉得中国高度依赖美国，一旦美国与中国脱钩、打压中国，中国经济就会崩溃解体，但事实并非如此：中国经济不仅没有被削弱，反而变得更具韧性、更加强大。

### 单边开放：构建新贸易格局和秩序

**问：面对美国的“脱钩”政策，中国是否可以通过高水平对外开放政策，如单边市场开放、签订区域自贸协定等方式，重塑全球贸易体系？**

**郑永年：**这并非未来之事，而是正在发生的现实，许多西方评论家也已察





觉到这一趋势。特朗普第一任期和拜登任期在对华政策上没有本质区别，特朗普第二任期时情况更是有所恶化。如今，已有不少西方观察家认为，美国主导的贸易秩序正在走向衰落，而中国在全球贸易体系中正扮演着愈发重要的角色。

中国一直践行多元的多边主义，秉持开放包容的理念，与全球化发展趋势相契合。中国的高水平开放包含三个方面：

一是制度性开放，包括规则、规制、管理标准，这在自由贸易中至关重要。美国曾在世界贸易组织（WTO）中主导形成了一套规则，确实发挥过重要作用，但如今却放弃了这面旗帜。而中国与欧盟等希望推动自由贸易的国家和地区，继续扛起这面大旗，推动制度性开放。

二是自主有序开放。中国不会像以往西方自由主义倡导的那样盲目开放，而是根据自身发展需求，自主决定开放进程和领域，没有任何国家能够强迫中国进行开放。

三是单边开放。单边开放是中国以行动重塑世界贸易秩序的最大变量。比如，上海进博会就是单边开放的重要平台。近年来，中国在服务业、制造业等领域不断推进单边开放，比如取消外资在制造业准入方面的限制，允许北上广深等地设立外资独资医院等。同时，中国积极申请加入《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》（CPTPP），中欧投资协定谈判也已完成。

这些单边开放举措，很容易构建新的贸易格局和秩序。这种新秩序既保留了二战后贸易体系的部分特征，又融入了包容式多边主义的特色。二战后，美国其实长期推行排他性政策，当时将苏联等国都排挤在外。但如今中国的“一带一路”倡议，是对所有国家都开放的，即便美国、日本一开始就反对，但只要将来它们愿意，也随时可以参与进来。

如今，特朗普试图重塑自由贸易，却连盟友欧盟、日韩都难以协调好关系，更无法实现将中国排挤出去的目标，这种做法根本不符合当前世界经



济秩序的运行逻辑。

### 抓住机遇：推动人民币国际化

**问：关税战是否将导致美元霸权的衰退？在这一契机下，人民币国际化应采取哪些措施？**

**郑永年：**特朗普发起关税战的主要目的是消除贸易逆差，但这一举措可能会加速全球去美元化的进程。其他国家持有美元主要是因为与美国进行贸易，如果美国减少进口，自己生产原本依赖进口的商品，那么其他国家对美元的需求就会减少，这将导致美元霸权的衰落。

特朗普作为一名传统商人，忽视了美国真正的核心利益所在。美国最赚钱的领域是服务业和美元霸权，而不是制造业。特朗普推动制造业回流的政策实际上是捡了芝麻丢了西瓜。

不过，特朗普可能会根据关税战对美国资本市场和股票市场的影响进行调整，因为特朗普是一个机会主义者，没有坚定的原则，会根据利益的得失

来改变策略。但如果他不进行调整，美元霸权的衰落将是不可避免的，目前已经有许多美国经济学家开始关注和讨论这个问题。

关于人民币国际化，我认为，尽管中国已经成为世界第二大经济体，但人民币要完全替代美元成为国际货币，还需要进行一系列的改革。二战后，美元在与黄金脱钩后仍然能够保持国际货币的地位，主要是因为美国拥有庞大的市场。中国要实现人民币国际化，需要围绕人民币的体制机制进行改革，包括完善汇率形成机制、资本账户管理和金融市场基础设施等方面，以提高人民币资产的安全性和流动性。

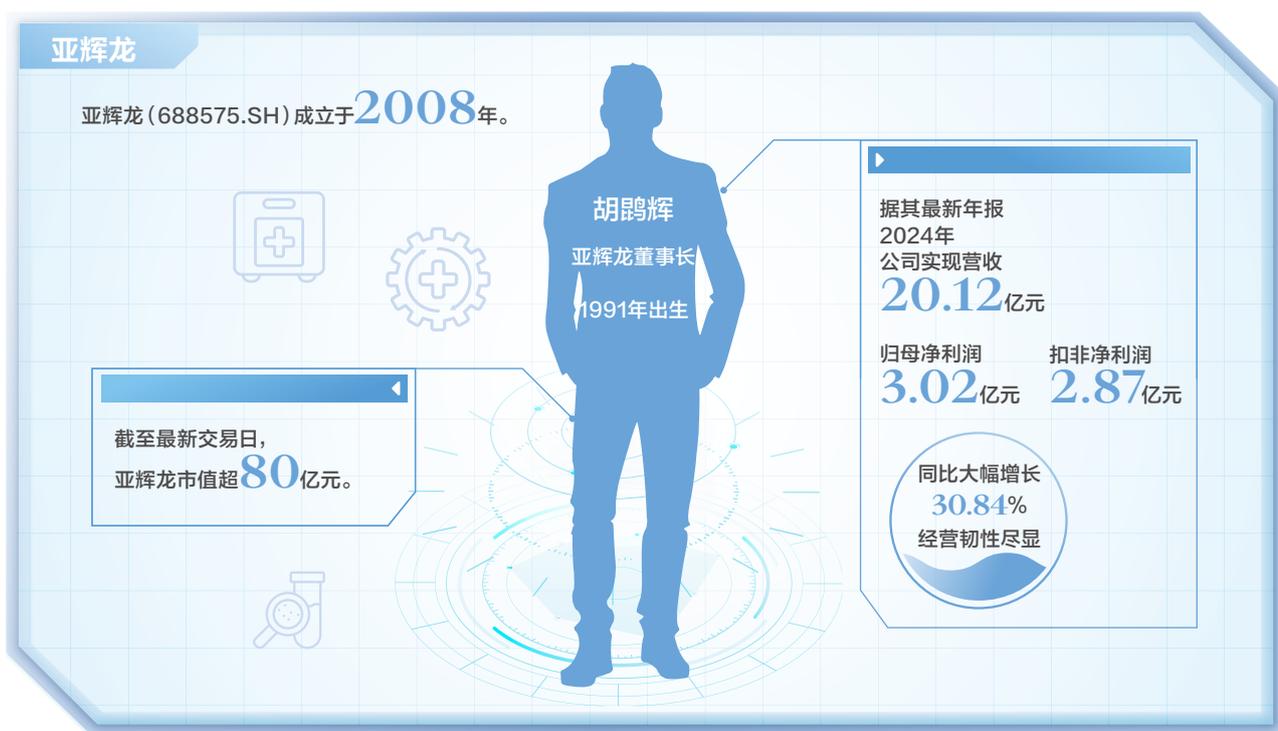
同时，中国还需要通过扩大进口、推动“一带一路”倡议下的本币结算以及深化区域自贸协定等方式，增加人民币在贸易和投资中的使用场景。虽然人民币国际化是一个长期的过程，但当前全球去美元化的趋势已现端倪，中国应抓住机遇，积极推进相关改革。■

## 图解青年创富榜：哪些行业成造富新引擎

在科技革命与产业变革的交会点上，一批40岁以下的青年创业者正以惊人的速度崛起，成为新经济时代的造富先锋。

他们或是执掌近百亿市值的上市企业，或是带领公司在细分领域实现技术突破，以创新实力重新定义行业格局。这些年轻领军者的崛起，不仅展现了个人商业智慧，更折射出中国产业升级的深层动力——生物医药、高端制造、新能源等战略性新兴产业正成为财富创造的新引擎。

本文聚焦年龄小于或等于40岁的青年群体创业情况、公司市值、所属创富行业等，解码他们的创富路径与行业选择，为观察中国经济发展新动能提供鲜活的样本。

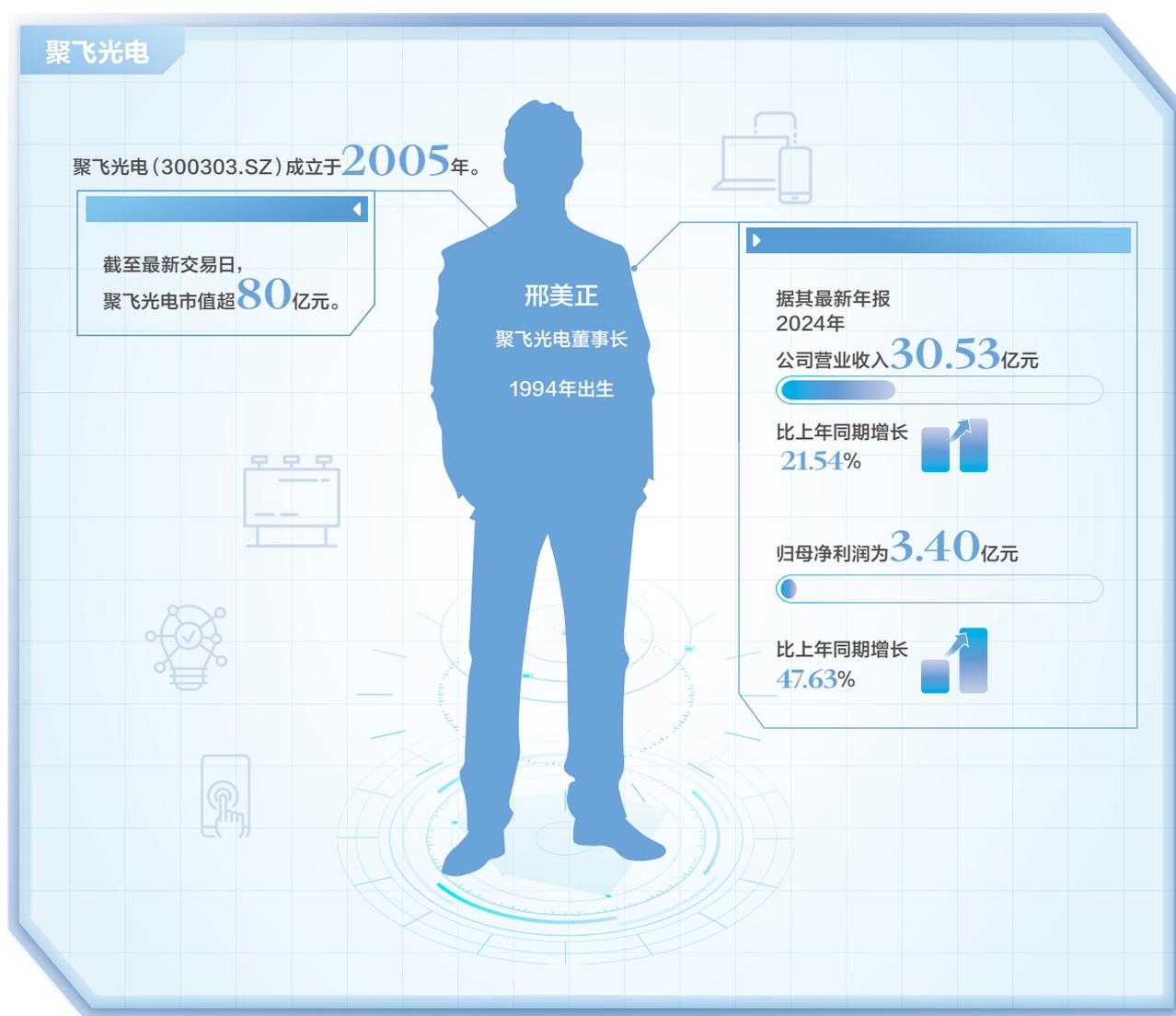


亚辉龙系一家国内领先的体外诊断产品提供商，主营业务为以化学发光免疫分析法为主的体外诊断仪器和配套试剂的研发、生产和销售，以及部分非自产医疗器械产品的代理销售业务。

亚辉龙董事长胡鹏辉，34岁。其先后就读于澳大利亚皇家墨尔本理工大学、澳大利亚墨尔本大学，分别获电气工程学士学位、电气工程硕士学位。

2012年底，其父胡德明将亚辉龙的控股权转让给胡鹏辉。2018年1月，27岁的胡鹏辉开始担任公司董事长。2021年5月，亚辉龙在上海证券交易所科创板上市。

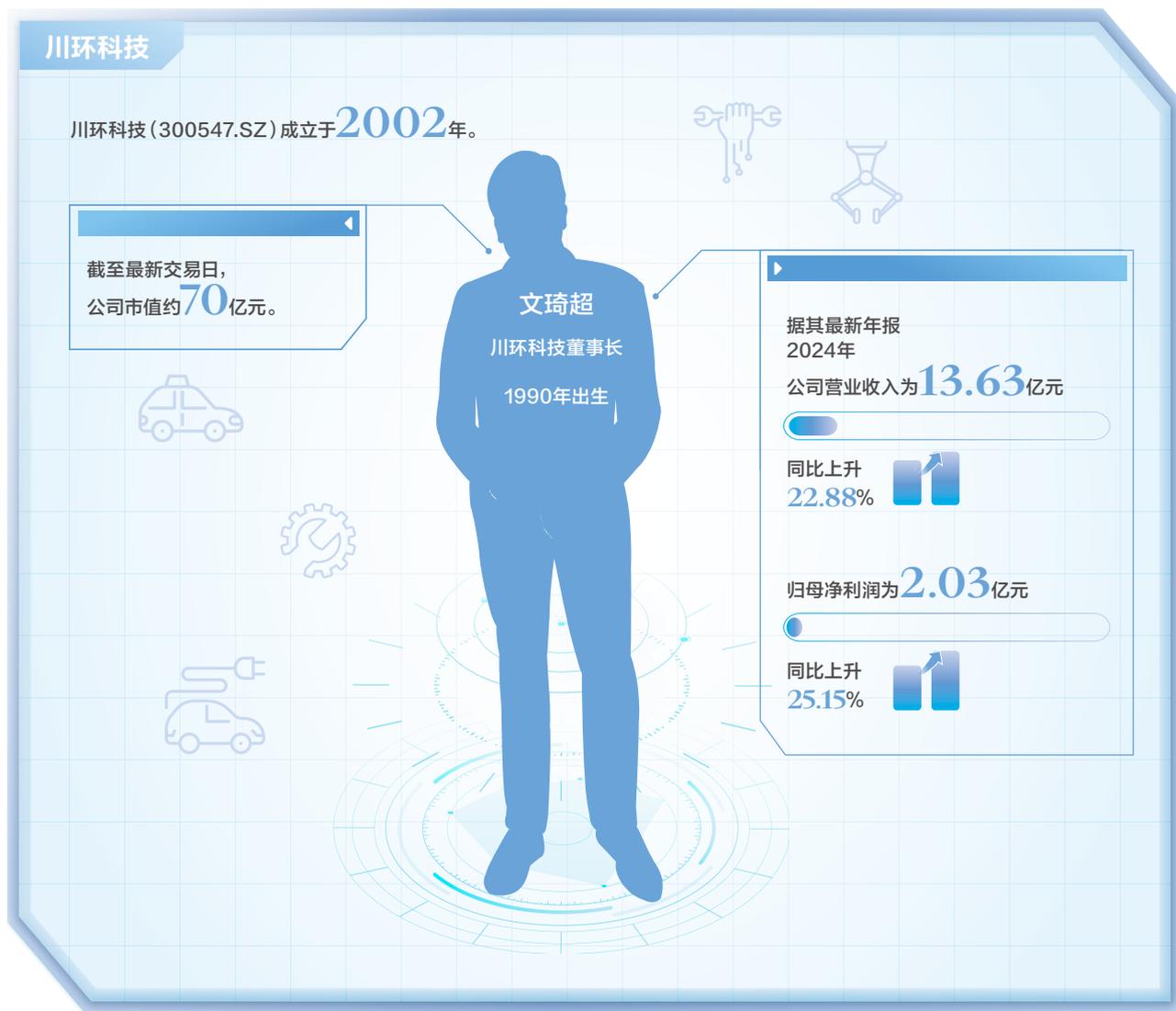
市场分析称，化学发光行业市场规模近年来呈现持续增长态势。而亚辉龙作为化学发光领域头部企业之一，由于差异化布局自身免疫等特色项目，市场渗透率快速提升，带动试剂业务高速增长。



聚飞光电专业从事SMD LED 产品的研发、生产与销售，主营业务属于LED封装。产品主要应用于手机、电脑、液晶电视、显示系统、车用电子、智慧照明、健康检测、智能穿戴、光传感等领域。

聚飞光电董事长邢美正，31岁。2017年7月于英国巴斯大学电子电气工程硕士毕业。2018年5月，其父邢其彬病逝，随后邢美正接任公司董事长一职。

公司去年业绩向好，除了因公司采取了持续加大研发投入、深化技术创新与产品升级、优化细分产品结构等一系列动作之外，还得益于新能源汽车的蓬勃发展及 Mini LED 产品进入市场快速增长期。聚飞光电称，公司及时抢抓新的发展机遇，重点发力 Mini LED 背光和车用业务，全球市场占有率稳步攀升，主营业务得到良性的健康发展，实现了综合经营业绩的高质量增长。



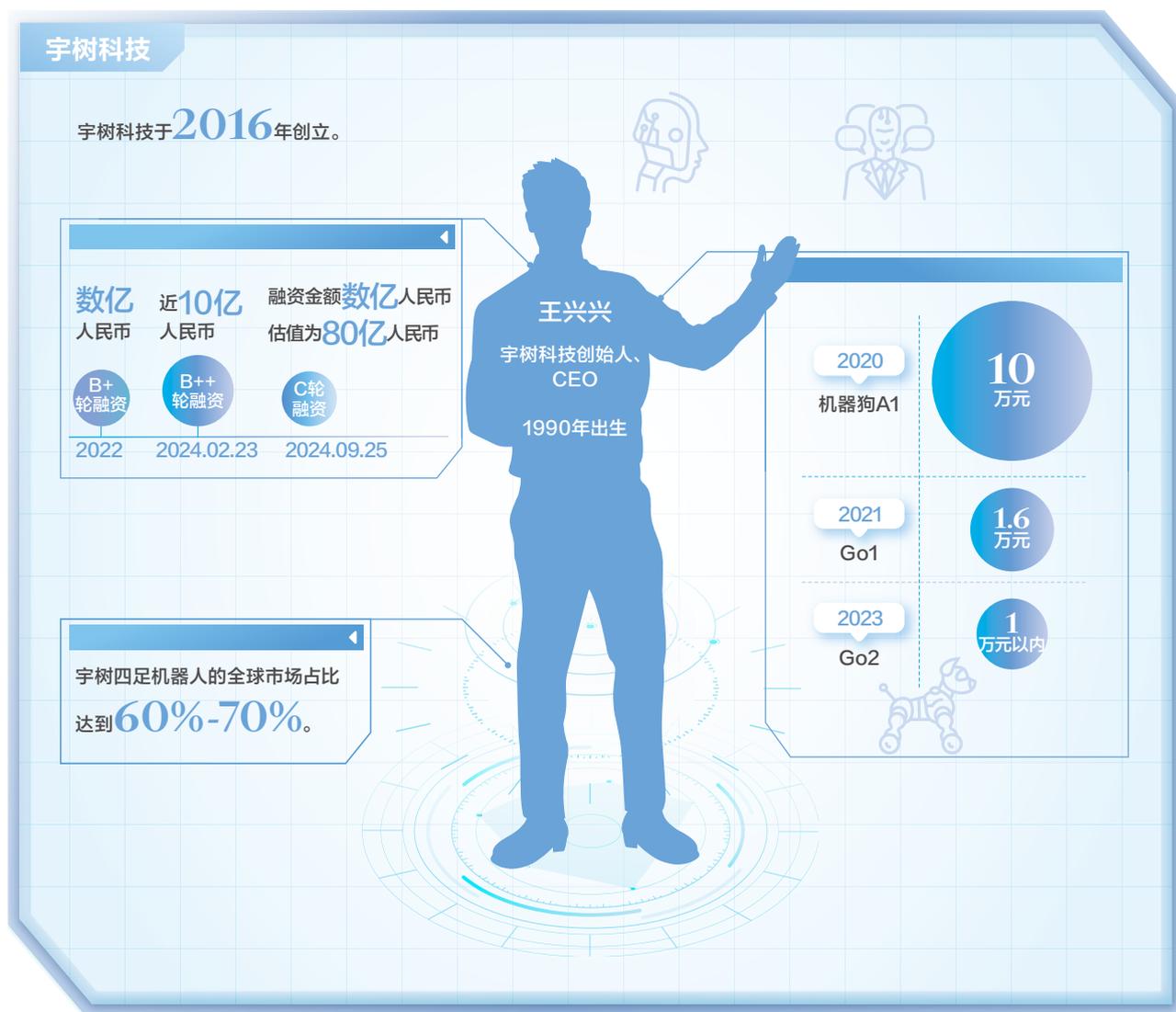
川环科技主营业务为传统燃油汽车、新能源汽车、摩托车用橡塑软管及总成的研发、设计、制造和销售。

川环科技董事长文琦超，35岁。本科学历，2010年8月至2014年6月在美国纽约城市大学商务管理专业学习。2020年5月至今任川环科技董事长，是公司控股股东文建树之子。

在正式接班之前，文琦超已在川环科技任职多年。具体而言，其于2014年7月至2017年

4月任公司董事长助理，2017年4月至2020年5月任公司副董事长。2020年5月，文琦超当选川环科技董事长。

有机构分析称，随着数据中心算力需求的爆发式增长和服务器集群功率密度的持续攀升，传统风冷已面临散热效率瓶颈，液冷凭借高效的散热能力、显著的节能效果以及对绿色发展的契合，逐渐成为数据中心散热领域的主流趋势。在此背景下，川环科技的技术和产品有望迎来新的市场机遇。



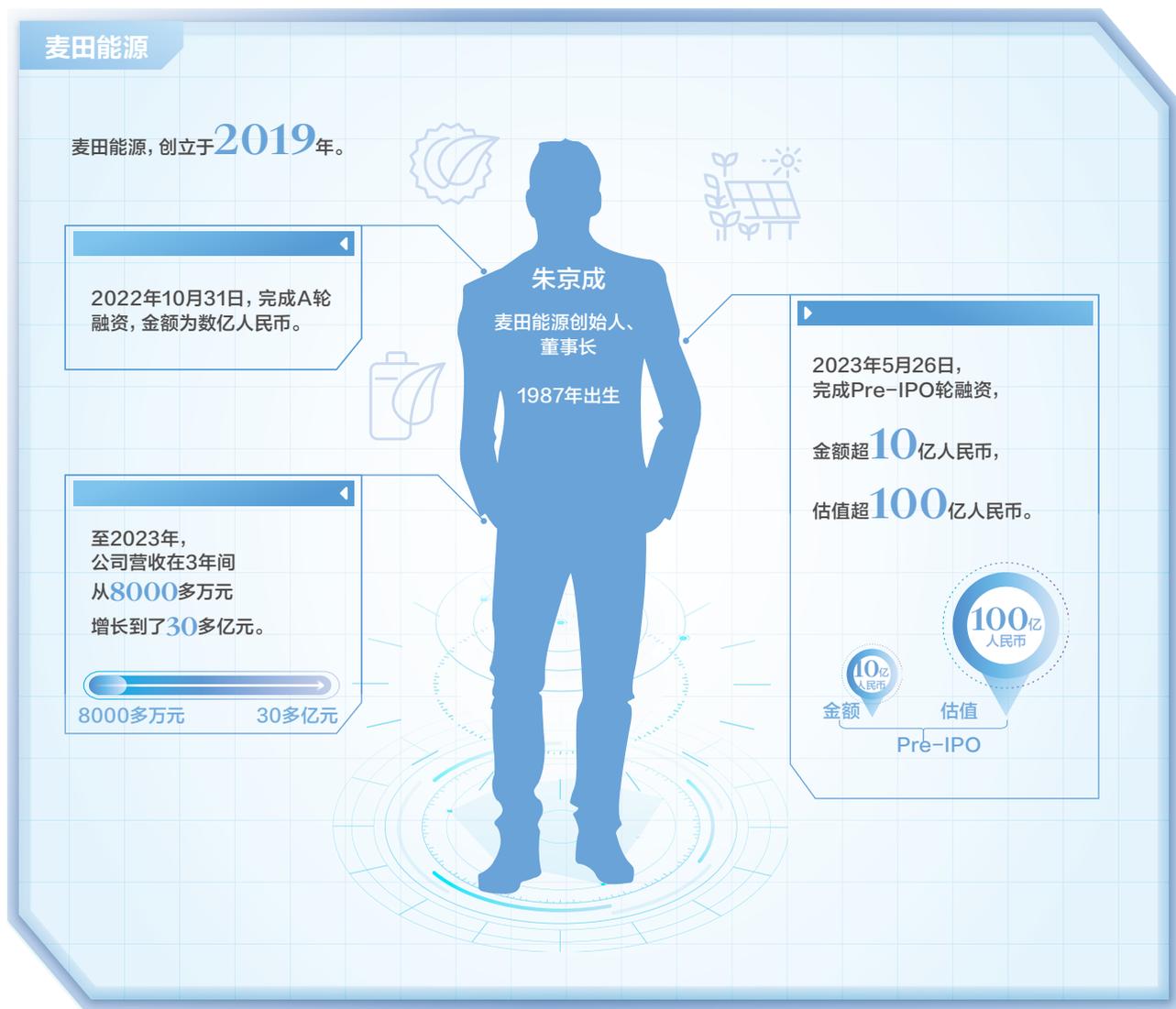
宇树科技创始人、CEO王兴兴，35岁。本科就读于浙江理工大学机电专业，研究生就读于上海大学机械工程专业。读研期间，王兴兴在没有太多资源和资金的情况下，独立开发出了四足机器人XDog，获得上海机器人设计大赛二等奖，并在研究生毕业后正式走上了创业之路。

宇树科技，最开始以四足机器人的开发起家。2023年，宇树科技开始涉足人形机器人领域，并迅速开始崭露头角。2025年，宇

树科技最新的人形机器人产品亮相央视春晚舞台，进一步扩大了其在公众视野中的影响力。

而在盈利方面，宇树科技早期投资人、SevenUp Capital创始人赵楠在接受媒体采访时透露，自2020年以来，宇树科技的财务报表每年都保持盈利状态。

人形机器人被视为当前科技领域最具潜力的产业之一，预计到2035年，我国人形机器人产业规模将达3000亿元。



麦田能源创始人、董事长朱京成，38岁，在能源行业有十余年工作经验。2019年9月，他在浙江成立了麦田能源股份有限公司。

麦田能源是业内知名的全球户用储能及光伏并网逆变器品牌，2023年5月完成Pre-IPO轮融资，估值超百亿，并入选福布斯全球独角兽企业榜单。

官网显示，麦田能源自成立之初就在开拓全球市场。据BNEF（彭博新能源财经）数据，2023年全球户储新增装机

12GWh，同比增长59.3%，并预计到2030年，全球户储市场累计装机规模是2023年的6.2倍。

当前，传统市场正处于去库存的尾声，新的增长点已开始显现。南非、泰国、印尼和马来西亚等新兴市场也陆续出台户用储能相关政策，市场需求有望加速释放。重视海外市场、在欧美亚非多地均有客户和办事处的麦田能源，无疑将迎来更多机遇与挑战。



古茗创始人、董事长王云安，39岁。毕业于浙江理工大学科技与艺术学院材料科学与工程专业。大学时期就积极创业，做过各种小生意，如买卖收音机、摆摊、推销信用卡等，攒下了“第一桶金”。

2010年，首家“古茗”门店由王云安在浙江省台州市开办。2011年，王云安带领古茗茶饮开启加盟模式。2025年2月12日，古茗在港交所挂牌上市，成为中国新茶饮第三股。

牢牢抓住下沉市场是古茗成功的关键。截至2023年12月31日，古茗在二线及以下城市的门店数量占总门店数量的79%。此外，古茗有38%的门店位于远离城市的乡、镇。

咨询机构MSC的数据显示，2024年，下沉市场的消费规模已超过17万亿元，占全国消费总规模的近60%。咨询公司麦肯锡预测，到2030年，中国超过66%的个人消费增长将来自下沉市场，特别是县城。<sup>[建]</sup>

# 与资本共舞的“后浪”们： A股青年董事长的传承与创新之路

文 | 付立木

在中国资本市场的舞台上，一场静默的代际更替正在上演。按照《中长期青年发展规划（2016—2025年）》对青年的定义（14—35周岁），A股市场已涌现出数十位35岁及以下的青年董事长，其中不乏“90后”甚至“95后”的身影。

这些年轻的掌舵者或按部就班进入家族企业，或临危受命接过企业重担，或凭借创新思维自立门户。他们的崛起不仅标志着中国民营企业的代际传承进入高峰期，更预示着资本市场将迎来思维理念、经营模式和创新活力的全面革新。

从珠三角到长三角，从传统制造到新兴科技，这批“后浪”正以多元化的接班路径和差异化的管理风格，重新定义中国企业的未来图景。他们如何在守成与创新间寻找平衡？又将如何重塑中国民营经济的基因？这场代际更迭的背后，折射的正是中国经济转型升级的深层脉动。

## A股市场新生代掌门人崛起

中国资本市场正迎来一波年轻化浪潮。Wind数据显示，截至2025年5



月，A股市场已有数十位年龄在35岁及以下的青年董事长，占全部上市公司董事长数量的1%以上。

地域分布上，广东省拥有青年董事长的上市公司数量遥遥领先，多达十几家，浙江和江苏紧随其后。这种分布与中国民营经济的活跃程度高度吻合，尤其是珠三角和长三角地区，既是经济重镇，也是家族企业传承的先行区域。

从行业特征看，这些由年轻人领导的企业主要集中在机械设备、医药生物领域、软件和信息技术服务业等，纺织服饰、基础化工、农副食品加工等行业也有一定分布。这一分布反映了两个特点：一是传统制造业仍是家族企业传承的主阵地；二是部分新兴产业开始出现年轻领军人物的身影。

从企业规模看，这些青年董事长执掌的上市公司市值差异较大。其中，赛力斯市值逾2000亿元（人民币，下同），藏格矿业市值逾570亿元。不过，大多市值在百亿元以内，且呈现两极分化态势，市值高的近百亿元，市值低的十多亿元。

业绩表现方面，青年董事长们的经营成果整体来说可圈可点。据最新财报，2024年，这些上市公司大多数都顺利盈利，超过1个亿的也不在少数，甚至多达数十亿元，比如说赛力斯和藏格矿业等。从净利润同比增幅来看，去年这些上市公司中也有不少超过了100%，增长势头喜人。

这批青年董事长大多成长于改革开放后的经济高速发展期，接受了良好教育，具有国际视野。他们的管理理念、经



营策略将深刻影响中国民营经济的未来走向,也将在守成与创新间寻找平衡点。

### 掌舵人接班路径多元化

那么,这些年轻的掌舵人如何走上董事长之位?其接班路径又有哪些典型模式?

“子承父业”是最普遍的青年董事长崛起模式,他们大部分与公司创始人或实际控制人有亲属关系。这种传承方式在A股市场历史悠久,新一代往往从小耳濡目染企业运营,在父辈铺就的道路上逐步成长,成年后经过系统培养,最终接过企业权杖。这种传承方式的优势在于接班人熟悉企业情况,过渡相对平稳。

与按部就班的传承不同,部分青年董事长是在企业面临危机时仓促接班的。这种情况通常发生在创始人突然离世、涉案或被调查等突发事件后,下一代被迫提前扛起重任。

临危受命的接班人常面临双重挑战:一方面要稳定企业运营,安抚各方利益相关者;另一方面要尽快证明自己的能力,赢得内部认可。如何守住父辈基业同时开拓创新,是他们必须解答的命题。

还有一些青年董事长,虽然也出身商业家族,但并未简单继承父辈主业,而是选择在家族企业体系内开辟新赛道,形成“家族内创业”的特色路径。

这类接班人的优势在于既能获得家族支持,又能按自己的理念经营企业。不过,挑战在于,如何平衡新旧业务资源

分配,避免家族内部矛盾。他们的存在表明,家族企业传承并非只有“全盘接收”一种模式,内部创业也是可行路径。

此外,还有少数青年董事长并非来自创始家族,而是通过职业经理人路径晋升至企业最高职位。这类案例虽然占比不高,但代表着家族企业治理的另一种可能性。这类董事长通常具备扎实的专业背景和管理经验,通过业绩证明自己的能力。

职业经理人担任董事长在欧美家族企业中较为常见,但在中国仍属少数。一方面是因为中国家族企业历史较短,职业经理人市场不够成熟;另一方面也反映了许多创始人仍希望保持家族对企业的控制。不过,随着企业规模扩大和治理结构完善,这一模式可能会逐渐增多。

### 年轻力量重构商业逻辑

青年执掌上市公司首先带来的是思维方式和经营理念的革新。知名学者盘和林表示:“一家企业新旧动能转换的关键在于打破固有路径依赖,理论上年轻人更能接受新技术。”

从实际案例看,许多青年董事长确实在推动企业转型升级方面表现积极。周立宸接任海澜集团后,为了推进直播卖货,亲自上演“总裁带货”。宗馥莉接任娃哈哈公关部部长后,果断更换了公司长达20年的代言人王力宏,理由是“消费者也会有审美疲劳”。这些举措反映了年轻一代对市场趋势的敏锐把握。



在业务布局上，青年董事长们也展现出前瞻性。聚飞光电邢美正带领公司重点发力Mini LED背光和车用业务，使公司2024年归母净利润同比增长近50%；川环科技文琦超拓展储能、大数据超算等领域的冷却管路产品，为公司创造新的增长点。这些战略调整体现了年轻领导者对产业趋势的预判能力。

值得注意的是，青年董事长的集中出现与上市公司结构变化相关。业内认为，科创类上市公司数量的增长让更多关注技术而非阅历的青年人在董监高团队中更加活跃。随着科创板、创业板注册制改革的推进，更多科技创新型企业上市，为年轻技术型人才提供了更大舞台。

青年董事长现象的背后，更是中国家族企业传承高峰期的到来。一组广为引用的数据显示，近4000家民营上市公司中，50-60岁之间的董事长人数超过了50%，而65岁以上的董事长也有300多人。业内也预计，未来将有更多的年轻

面孔出现在上市公司的重要管理岗位。

为应对传承挑战，一些家族开始探索创新模式。除传统的“子承父业”外，“将股权交给子女，将管理权交给职业经理人”的方式逐渐增多。家族信托作为一种财富传承工具，也日益受到高净值家族青睐。家族信托能够帮助实现资产隔离、财富传承，应对市场波动和利率下行风险，为家族企业传承提供制度保障。

这场由青年董事长引领的代际更替浪潮，正在书写中国资本市场发展的新篇章。这个群体的崛起，也恰似一面棱镜，折射出中国民营经济从规模扩张向质量提升、从要素驱动向创新驱动转型的时代轨迹。他们的探索与实践，不仅决定着单个企业的命运，更将共同塑造中国经济的未来竞争力。在这个意义上，读懂这些资本市场“后浪”的故事，就是读懂中国经济转型升级的密码。■

# 连平解读“央行 5000 亿再贷款”新举措： 以精准滴灌之姿，切入经济关键领域

文 | 罗曼瑜 袁泽睿

## 连平

广开首席产业研究院院长兼首席经济学家，为中国首席经济学家论坛理事长，兼任复旦、上海交大等校教授，任亚洲金融智库首席经济学家委员会副主任、上海市经济学会副会长等职。研究宏观经济、国际金融等，发表文章660余篇，出版著作18部，主持课题30余项，多次获奖。

5月7日，国家金融部门推出一揽子金融政策，引发各界广泛关注。其中，中国人民银行设立5000亿元服务消费与养老再贷款的举措，更是成为市场焦点。中国首席经济学家论坛理事长、广开首席产研院院长连平指出，这一政策以精准滴灌之姿切入经济关键领域，既着眼于当下内需提振，更锚

定长远结构优化，有望为社会消费品零售总额(社零)增长注入强劲动能。本文将结合连平观点，深入解析政策的多维影响与深层逻辑。

## 精准滴灌服务

在连平看来，该项政策的独特性首先体现在精准的投向定位上。此次5000亿元额度的服务消费与养老再贷款，与此前已设立的400亿额度普惠养老专项再贷款在投向领域上存在明显差异。后者主要投向公益型、普惠型养老机构，带有一定的社会保障属性；而前者则侧重于投向对扩大内需有较大贡献的住宿餐饮、文体娱乐、教育、批发零售、仓储物流等领域，支持商业银行向服务业企业扩大信贷投放，市场化程度相对更高。

与消费信贷、央行其他货币政策工具相比，该项再贷款具有独特的优势。作为结构性工具，它可以有效精准滴灌服务消费和养老领域，具有很强的导向性，能够精准引导商业银行扩大对服务行业企业的信贷支持。同时，通过降低银行资金成本，推动服务行业的融资成本下行，进而有效优化经济结构，提升政策实际效果。更值得关注的是，该政策还兼具扩大内需与改善民生的双重功能。在当前外需受限的情况下，服务消费已成为我国扩大内需的主要增长点之一。该项再贷款有助于支持企业提升服务质量，挖掘消费潜力；扩大服务消费供给、改善养老环境、完善养老保障体系等，也将有效提升社会福利水平，促进银发经济、新型消费等的发展。

### 资金撬动效应

除了精准施策的特性，该项再贷款政策在资金运作模式上的创新同样值得关注。采取“先贷后借”模式，商业银行先行向服务企业发放贷款，再向央行申请再贷款资金支持。连平测算，央行会提供60%的贷款本金，按照5000亿元额度计算，将直接增加8000多亿元的信贷额度。考虑该项工具有长期性存续的必要，存续期可能3-5年甚至更久，货币乘数可能会间接带动6万亿元以上的中长期信贷增量，带动信贷与社融额外增长2个百分点以上。

这一信贷扩张效应将对服务行

业产生积极影响。服务行业企业融资难、融资贵的问题有望得到缓解，更多的资金将流入这些企业，支持它们扩大生产、提升服务质量、拓展业务范围。例如，住宿餐饮企业可以利用资金进行店面装修、设备更新，提升消费者的用餐和住宿体验；文体娱乐企业可以加大对文化项目的投资，开发更多新颖有趣的娱乐产品；教育企业可以改善教学设施、聘请优秀教师，提高教育质量。这些举措将进一步激发服务行业的活力，满足消费者不断升级的需求。

### 促进消费扩大

信贷支持的持续发力，最终将传导至消费端，释放出更为显著的增长动能。连平认为，支持服务行业发展能有效带动就业、提升居民收入、扩大消费需求，长期来看，可能会额外带动社零超过10个百分点的增长。消费端改善后将扩大服务企业盈利，会撬动更大社会资本参与服务业与养老产业投资。

从数据上看，2024年服务性消费支出占到居民消费支出的比例已升至46%以上，服务供给能力的不断提升，有助于更好地满足群众多元化的服务消费需求。2024年入境游客超过1.3亿人次，入境游客总花费超过900亿美元，这也显示出我国服务消费市场的巨大潜力。随着5000亿再贷款政策的实施，服务行业将迎来新的发展机

遇，进一步挖掘消费潜力，促进社零增长。例如，旅游行业可以利用资金改善旅游基础设施，开发更多特色旅游线路，吸引更多国内外游客，带动旅游消费的增长；住宿餐饮行业的发展也将带动相关产业链的发展，如农产品采购、食品加工、物流运输等，进一步促进消费的扩大。

### 推动经济复苏

在关注长期效应的同时，政策的短期提振作用同样不容忽视。考虑到2025年剩余月份、银行信贷投放节奏以及需求扩张预期，若年内完成2500亿元投放，预计可带动社零增长0.5—1.0个百分点。这一短期效应虽然相对有限，但对于当前经济的稳定增长仍具有重要意义。在当前经济面临一定下行压力的情况下，每一个百分点的增长都能为经济发展注入新的动力。

值得注意的是，政策与“以旧换新”等财政措施形成协同效应。今年中央为促进消费，加力扩围实施“以旧换新”政策，以更大力度的财政补贴推动大规模设备更新和大宗耐用消费品需求释放。根据2009年及2024年经验，假设撬动居民消费杠杆系数为2.5—3倍，以旧换新政策将拉动居民最终消费约7500亿—9000亿元，拉动居民最终消费约1.35—1.6个百分点。再加上5000亿再贷款政策的协同作用，将在一定程度上促进今年消费的增长，推动经济的稳定复苏。

### 投资带动机遇

消费市场的活跃，必然会传导至投资领域，为相关产业带来新的发展机遇。连平分析，结合服务业的轻资产特征与养老产业一定规模的基建与商业地产投资需求，长期来看，5000亿再贷款政策可能会带动投资增长5个百分点以上。随着服务行业的发展壮大，企业为了提升竞争力，将加大对技术研发、品牌建设、市场拓展等方面的投资。例如，科技服务企业会加大对研发的投入，开发更先进的技术和产品；文化创意企业会投资于文化项目的创作和推广，打造具有影响力的文化品牌。

在养老产业方面，随着我国老龄化程度的不断加深，养老需求日益增长。再贷款政策将支持养老机构建设和运营，改善养老环境，完善养老保障体系。这将吸引更多社会资本进入养老产业，投资建设养老社区、养老院、康复中心等，推动养老产业的发展。同时，养老产业的发展也将带动相关产业的发展，如医疗设备制造、老年用品生产、养老服务培训等，形成新的投资增长点，既是应对人口结构变化的民生工程，也是培育新经济增长点的战略布局。

### 内需为“压舱石”

在国内市场活力不断激发的同时，外部环境的挑战也不容忽视。面





对国际贸易摩擦加剧等压力，连平强调，需以扩大内需为“压舱石”，通过投资消费双轮驱动对冲外需收缩，并依托完整产业链优势争取贸易谈判主动权。在当前全球经济形势复杂多变的背景下，外需的不确定性增加，扩大内需成为我国经济稳定增长的关键。

“5000亿再贷款政策正是扩大内需的重要举措之一。”连平强调，通过支持服务消费和养老领域的发展，促进消费增长，带动投资增加，形成消费与投资相互促进的良性循环。同时，我国拥有完整的产业链优势，这为我们在应对外部冲击时提供了坚实的基础。我们可以利用这一优势，加强国内产业协同发展，提高产品质量和竞争力，进一

步拓展国内市场，降低对外部市场的依赖。在贸易谈判中，也可以凭借产业链优势争取更有利的地位，维护我国的经济利益。

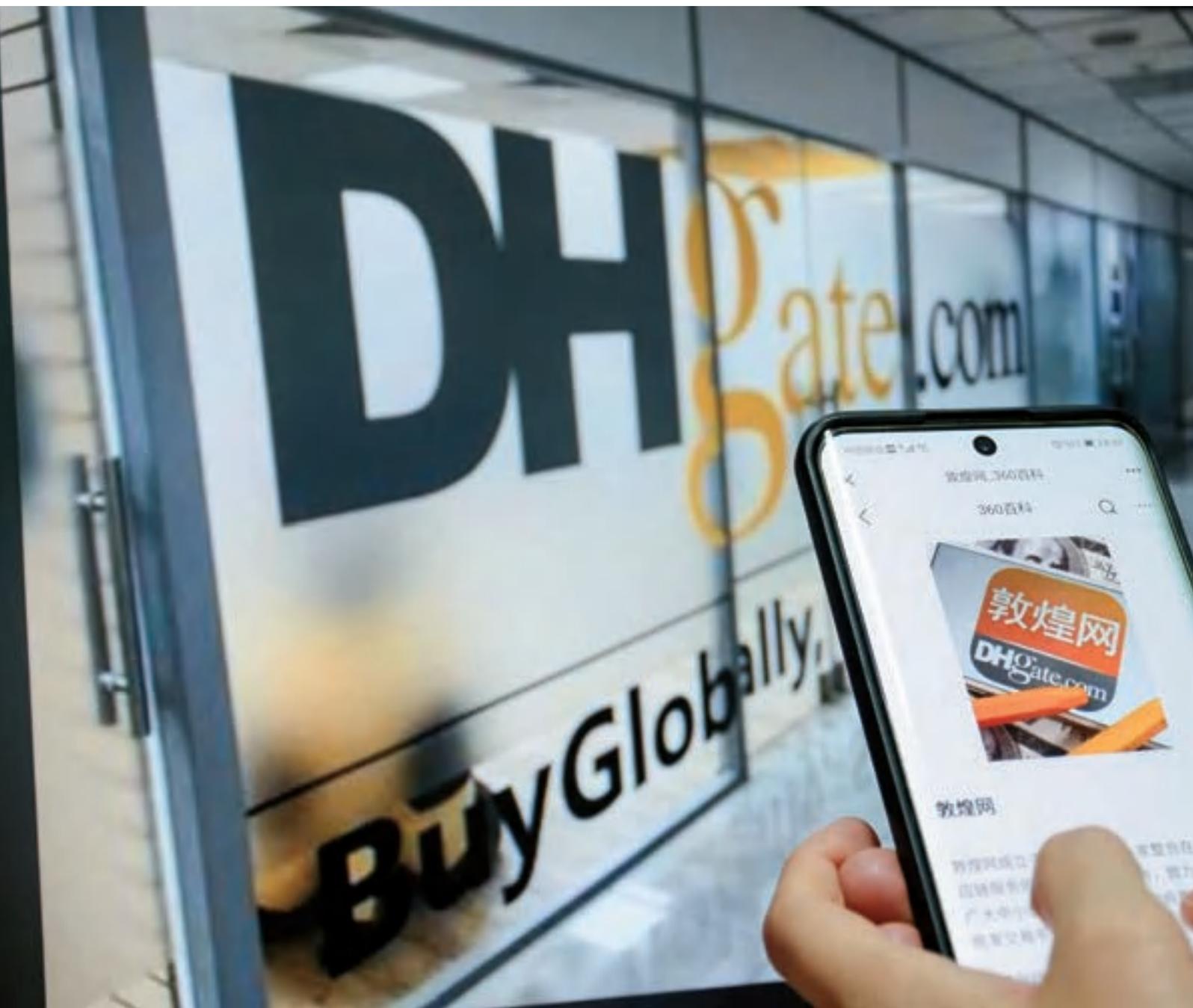
综合来看，央行5000亿元服务消费与养老再贷款政策的多重效应，展现了宏观调控的精准性与前瞻性。从短期的社零提振，到中长期的结构优化；从服务行业的动能激活，到养老产业的生态构建；从内需市场的深度挖掘，到外部冲击的有效对冲，政策形成了“点线面”结合的经济提振体系。随着政策红利逐步释放，我国经济有望在高质量发展轨道上迈出更稳健的步伐，为全球经济复苏贡献中国动力。■



# 财富 动向

## DYNAMICS

在复杂多变的经济浪潮中，财富动向正悄然发生着深刻变革。关税风波下，中国跨境电商意外在海外爆火，彰显着中国商品独特魅力与电商的强劲韧性，成为财富新增长点。而银行利率下行，让高净值人群财富管理与传承面临新挑战，如何在风险与收益间精准平衡，成为他们的新课题。新形势下，个性游、小城游越来越受到年轻人的热捧。同时，年轻一代的理财观念也正经历从“消费至上”到“稳健储蓄与投资并重”的转变。财富的浪潮奔流不息，把握动向，方能驭风前行……



## “敦煌网们”海外掀热潮， 中国制造缘何逆势圈粉？

文 | 陈晨

当全球贸易壁垒高筑、关税争端此起彼伏之际，中国跨境电商平台敦煌网和淘宝却意外在海外市场掀起热潮。

4月中旬起，中国跨境电商应用敦煌网(DHgate)在美国爆火。在全球免费购物应用榜上，敦煌网持续数日新增下载量冲到榜首，紧随其后的还有不少淘宝、SHEIN等源自中国购物应用的身影。美国批发商争先恐后地通过敦煌网个性化采购中国制造商品，淘宝的“新国货”成为美国消费者的“反向购物场”，东南亚年轻人甚至将“淘系”购物车分享视为社交货币。

一边是政策层面的关税围城，一边是市场端用脚投票的热情。这场看似矛盾的消费现象，折射出中国制造在全球价值链中的深层进化。

### 从低价战到圈粉无数

创立于2004年，敦煌网作为国内首个为中小企业提供B2B跨境线上交易服务的网站，是跨境电商圈内的“元老级”企业。敦煌网由王树彤创立，这位女性创业者也曾是微软中国最年轻的高管，并和雷军一同创业，打造了此后亚马逊中国的前身。

在此轮关税风波之前，敦煌网更多是为圈内人所知。美国企图以关税手段压制中国外贸，变相催生了当地消费需求的外溢。而以“小批量+定制化”采购服务、专注美国中小批发商的敦煌网，恰恰满足了海外商户的需求。随着TikTok等社交平台关于“中国供应链”

的话题发酵，以及美国豁免部分中国商品关税，美国创业者寻找低成本货源的需求激增。由此，中国本土购物应用成功地反向出海。聪明的海外消费者们，看中国消费者在自家怎么买，也跟着去哪里下单消费。变着法子、绕过限制来给中国市场下单，成就了敦煌网与淘宝等跨境电商平台的强势出海。

从低价战到圈粉无数，中国制造已经成为海外消费者的生活必需品。不管是储能电源品牌Jackery，还是消费电子巨头安克创新，低于欧美品牌近半的价格却有同等，甚至更优秀的性能，低价再到质价比策略，是这些出海大品牌们最初的起点。

而中国造也在这个进程中，慢慢成为了时尚代名词和潮流社交货币。以淘宝海外站数据为例，带有东方美学元素的手机壳、家居饰品GMV年增300%。洛杉矶买手店“Red Lotus”创始人就直言，“中国设计正在定义Z世代的亚文化审美”。TikTok上#TaobaoFinds话题播放量超50亿次，越南年轻人更是自发制作了“淘宝开箱测评”，中国供应链的响应速度使其成为快时尚内容的最佳拍档。

### 数字化外贸的魅力

关税风波下消费者压不住的热情，不仅来源于中国供应链的成本优势，也在展示深度数字化的魅力。

中国电商经济发展，给了中国产业在世界舞台上弯道超车的重要机遇。



以SHEIN、Temu、TikTok、速卖通为代表，“出海四小龙”的快速崛起正是外贸新业态跨境电商高速发展的缩影。数字化外贸，即跨境电商这样的商业模式，为早年受不公平对待的传统外贸破局，并开辟新战场。

数字化的商业模式，改变了全球的贸易格局。比如，SHEIN的“小单快反”彻底颠覆了行业规则。从设计到上架仅需10天，比Zara快3倍、库存周转率提升至15天，靠婚纱外贸起家的SHEIN已然做成了全球快时尚巨头。后来者居上的态势，让深耕数十年却难守江山的“优衣库们”捏了一把汗。

再比如，敦煌网一手整合260万中国工厂资源，一手为美国中小商户提供个性化批发服务，本质上复刻的就是早年国内B端电商平台的做法。同样，Temu进军海外市场的策略，也多有仰

仗母公司拼多多互联网电商的章法。

而熟悉的电商模式背后，中国供应链的数字化也早已深入物流基建，并在AI上率先布局应用。菜鸟网络在欧洲布局的800个自提点、15日达履约体系，使跨境物流成本较传统外贸下降40%，在关税风波下为出海企业保驾护航。具体至关税博弈的应对方案，诸如阿里国际站AI工具，可实时测算不同清关路径的“关税+物流”最优组合，帮助中小商家动态调整报价策略。金融支付、跨境云服务上，每个细分赛道都把数字化做到了极致。

### 中国制造的“底气”

5月2日，美国正式终止了对来自中国价值不超过800美元的小额包裹给予的免征关税政策。小额包裹免征关税的



政策，曾极大地推动了全球跨境电商的发展，特别是为中国中小卖家直接面向美国消费者销售商品提供了便利通道。

小包裹免税待遇的取消，对于高度依赖美区市场的跨境电商卖家而言，确实存在成本提升的压力。但在万魔声学相关负责人看来，短期关税博弈改变不了中国制造的韧性底色，还是有不少供应商愿意支付关税溢价来下单，工厂仍在不断地接到订单，并进行着密集的生产。

危中待机，短期内也有部分卖家和平台采取了涨价的措施。而更多的卖家，早就开始布局美国外的市场，海外仓也成为一大机遇。在深圳从事宠物用品的亚马逊卖家陈也彬强调，圈内对于美国的关税政策早有预判，同行商家有做服饰类的早早布局中东、非洲等新兴市场。

温州德赛集团总经理张文杰强调，就算没有美国市场，企业也能通过多元市场和内销打开空间。外贸环境需要的是稳定公平开放的环境，面对不公平次次退让，迟早生意无法持续，而中国供应链早就无可替代。

当关税战试图用政治逻辑切割经济规律时，中国制造却以“供应链韧性+数字化基建+文化共情”的三重奏，完成了从被动接单到主动定义规则的惊险跳跃。

这或许揭示了一个本质规律：在全球消费民主化浪潮中，真正的贸易壁垒从来不是关税，而是对用户需求的响应速度与创造能力。正如曼谷大学生Nicha在TikTok视频中所说：“我买的不是中国商品，而是即刻满足的快乐。”这场逆势圈粉的盛宴，不过是市场对极致效率的永恒投票。📺

# 一碗麻辣烫带火一座城的背后： AI与小城崛起，年轻人爱上深度游

文 | 陈希

2024年的中国旅游市场呈现出前所未有的活力与创新态势。从哈尔滨凭借“宠粉”服务火爆全网，到天水因一碗麻辣烫意外成为旅游热点，再到《黑神话：悟空》带动古建筑巡礼热潮，这些现象无不预示着旅游市场正在经历一场深刻变革。

进入2025年，三大核心趋势正在重塑中国旅游市场格局：充满活力的年轻游客群体正以全新的消费理念引领市场风向；人工智能技术以前所未有的深度和广度赋能旅游产业各个环

节；而曾经被忽视的小城旅游则异军突起，展现出惊人的市场潜力。

这些趋势的交织与碰撞，不仅颠覆了传统旅游模式的固有边界，更在深度重构旅游体验的价值内涵与表现形式，为行业发展描绘出一幅充满想象力的新图景。

## 年轻人青睐个性游

当代年轻游客正在改变传统的旅游消费模式。他们追求的不再是走马观



花式的观光旅游，而是更注重深度体验和文化内涵的个性化旅行。

城市漫步的兴起就是这一趋势的典型体现，年轻游客更愿意放慢脚步，用双脚丈量城市的大街小巷，感受每个角落的历史沉淀与文化韵味。上海武康路的欧式建筑群、北京老胡同里的京味文化、广州西关大屋的岭南风情，都成为他们探寻城市记忆的热门选择。

在旅行方式上，年轻群体展现出多元化的特征。一方面，“特种兵式旅游”以其高强度、高效率、低成本的特点受到追捧，年轻游客可以在一个周末完成跨省旅行，在有限时间内尽可能多地体验不同景点；另一方面，“听劝式旅游”则体现了社交媒体的强大影响力，年轻游客会提前在社交平台征集

建议，行程中根据实时反馈调整计划，形成了一种全新的互动式旅游体验。

值得注意的是，性价比是年轻游客选择目的地非常重要的考量因素。面对热门旅游城市的高消费和人流压力，越来越多的年轻人倾向于更具性价比的小众目的地。这种理性消费观念的兴起，正在促使旅游市场从过去的“打卡式”旅游向“体验式”旅游转变，也推动着旅游产品和服务向更加精细化、差异化的方向发展。

## AI 重塑旅游体验

人工智能技术的快速发展正在为旅游行业带来重要变革。在行程规划环节，智能推荐系统通过分析用户偏



好、天气状况、交通条件等多维数据，能够为游客提供个性化的行程建议，大大降低了旅行规划的时间成本。一些领先的在线旅游平台已经推出了基于大语言模型的智能助手，可以根据自然语言交互实时生成和调整旅行计划。

在景区体验方面，人工智能技术正在创造前所未有的互动方式。虚拟数字人导览员可以24小时不间断地为游客提供服务，智能讲解系统能够根据游客的实时位置和停留时间自动调

整讲解内容。更令人惊叹的是，通过增强现实技术，历史场景得以生动再现，让游客获得沉浸式的文化体验。

人工智能还在优化旅游行业的运营管理效率。智能客服系统可以同时处理海量的游客咨询，景区人流预测系统能够提前预警客流高峰，动态定价算法帮助酒店和景区实现收益最大化。这些技术创新不仅提升了服务质量，也显著降低了运营成本。

当然，技术应用必须把握好度，避



免过度依赖算法而丧失人文关怀，毕竟旅游的本质是人与人的连接和情感的交流。未来，如何平衡技术创新与人文体验，将成为旅游行业持续探索的重要课题。

### 小城游蝶变升级

近年来，小城旅游呈现出爆发式增长态势。这些曾经被忽视的目的地凭借独特的资源优势，正在成为旅游市

场的新宠。

地方特色美食是最具吸引力的名片之一。天水的麻辣烫、柳州的螺蛳粉、西安的肉夹馍……这些接地气的美食不仅满足了游客的味蕾，更成为传播地方文化的重要载体。比如，柳州螺蛳粉变身“有味道的”中国名片，“柳州螺蛳粉网红小吃香飘海外”还入选了“中华文化国际传播十大案例”。通过美食体验，游客能够最直接地感受到一个地方的风土人情和生活气息。

民俗文化活动同样是小城旅游的重要卖点。潮汕地区的英歌舞、贵州榕江的“村超”足球赛、彝族的火把节……这些富有地方特色的活动不仅展现了传统文化的魅力,也为游客提供了参与式、互动式的旅游体验。与大城市标准化的旅游项目相比,这些小城的民俗活动更具原真性和感染力。

影视文化IP的带动效应也不容忽视。一部热门影视作品往往能让一个默默无闻的小城一夜成名。今年春节,电影《封神第二部:战火西岐》热映,汤阴县羑里城景区作为封神故事旅游路线的经典打卡点,推出了换票活动,游客凭借电影票根和身份证,即可免费换取景区门票。这种“影视+旅游”的模式不仅带来了直接的客流增长,更

重要的是为小城注入了新的文化内涵和叙事方式。

业内人士也提醒,小城旅游要实现可持续发展,必须突破几个关键瓶颈。基础设施的完善是首要任务,包括交通可达性、住宿条件、公共服务等方面都需要系统提升。文化内涵的深度挖掘同样重要,要避免简单的模仿复制,找到真正具有地方特色的文化基因。此外,还需要建立完善的产业生态,让旅游业发展真正惠及当地社区,形成良性循环的发展模式。

2023年7月,商务部等9部门发布《县域商业三年行动计划(2023-2025年)》,提出要打造乡村旅游,吸引市民下乡消费。文化和旅游部此前也列出了1597个全国乡村旅游重点村镇,并且强



调打造乡村旅游精品线路。在政策支持下，小城旅游有望实现从短期“流量”到长期“留量”的转变，成为推动区域经济发展的重要引擎。

## 市场的下一个风口

展望未来，业内认为旅游市场以下发展特点与趋势值得重点关注：在跨境旅游方面，中国市场正展现出强大的国际吸引力。携程的数据显示，截至2月4日，今年春节期间入境游门票订单同比增长180%，入境游酒店订单同比增长超六成。在途家民宿平台上，春节期间持非中国护照的民宿预订量同比增长3.7倍。在该平台，有51个乡镇第一次迎来了外国人的订单。从目的地选择

来看，国际游客的旅游偏好呈现出明显的多元化趋势。除北京、上海、广州、深圳等一线城市外，越来越多的海外游客开始将目光投向中国二三线城市。内蒙古的包头、湖北的恩施、广西的北海等特色旅游城市正逐渐成为国际游客的新宠。在各种政策利好的持续推动下，入境游有望成为新的增长点。

非遗文化体验正成为旅游市场的新亮点。富含浓浓传统文化的非遗活动，成为一张张亮丽的广告牌，吸引游客前往体验。从福州的“三条簪”走红网络，到潮汕英歌舞亮相上海、重庆，非遗元素正成为文旅市场的重要引力点。未来，如何创新非遗展示方式，增强游客参与感，将是提升非遗旅游吸引力的关键。

可持续发展理念也将更深刻地影响旅游市场。随着环保意识的增强，低碳旅游、生态旅游等可持续发展模式将获得更多游客青睐。哈尔滨不少餐厅新增的“小份菜”菜单，既满足了游客需求，又推行了绿色低碳、勤俭节约的理念。这种兼顾体验与责任的旅游方式，代表了行业未来的发展方向。

2025年的中国旅游市场正处于转型升级的关键时期。年轻游客的需求变化、AI技术的深度应用和小城旅游的崛起，正在重塑行业格局。面对机遇与挑战，旅游从业者需要以创新思维应对市场变化，以开放姿态拥抱技术变革，以务实精神解决发展难题。唯有如此，才能推动旅游产业实现高质量发展，满足人民群众日益增长的美好生活需要。



# 专访王丛： 构建核心配置体系， 实现财富的守正传承

文 | 罗曼瑜

## 王丛

香港中文大学(深圳)协理副校长、讲席教授及逸夫书院院长。美国范德堡大学金融学博士,北京大学光华管理学院学士,曾任中欧商学院金融学教授等终身教职。研究成果见诸于《金融学杂志》等世界顶刊,其中三篇论文分别被评为《金融学杂志》十大被引用次数最多文章之一,以及2015 Emerald卓越引文奖。

在财富管理领域,如何穿越经济周期实现资产的稳健增值与跨代传承,始终是高净值家庭与家族办公室关注的核心命题。香港中文大学(深圳)协理副校长、讲席教授王丛,长期

深耕价值投资与家族财富管理研究,他以全球市场数据为锚,结合中国资本市场实践,系统阐释了权益类资产在长期配置中的核心地位、价值投资的底层逻辑,以及家族财富传承的实操路径。

王丛指出,在当下“短期波动加剧、长期机遇凸显”的市场环境里,唯有回归价值投资的本质,精心构建以“护城河企业、安全边际、长期资金”为核心的配置体系,并巧妙辅以家族信托、ESG投资等工具,方能实现财富的“守正传承”。本文将从价值投资的底层逻辑、财富传承的战略框架、大湾区实践机遇等多个维度,深度解析王丛的前沿观点,为高净值人群提供兼具理论深度与实践价值的参考。

## 价值投资的三大原则

在全球经济不确定性加剧的背景下，价值投资的理念愈发凸显其重要性。王丛表示，价值投资的核心在于寻找具有“护城河”、核心竞争力和稳定现金流的优质公司。他以美国过去200年的数据为有力佐证，股票资产在长期的历史长河中，回报表现最为可观，剔除通胀因素后，年化回报率约达7%，远远超越其他类别资产的表现。这一结论在中国市场同样得到验证，沪深300全收益指数在过去20年里，年化收益率高达9%，彰显出股票投资的长期价值。

王丛进一步分析，股票市场具有“长期高收益、短期高波动”的特点，这就意味着投资者需要以长期资金守护价值的变现。他认为，投资者需要遵

循价值投资的三大原则：一是企业基本面（“护城河”），即选择具有不可复制的竞争优势和持续盈利能力的企业；二是安全边际，即在市场低估时买入，确保投资风险可控；三是善用“市场情绪”，即利用市场波动带来的机会，而非被情绪左右。

在具体实践中，王丛以巴菲特的投资策略为例，强调“用一般的价格买入一家非同一般的好公司，远远胜过用非同一般的好价格买下一家一般的公司”。他认为，真正的价值投资者应具备追求本真的品质，避免心理学上的偏差，同时学会通过自嘲和幽默的智慧，化解市场不确定性带来的压力，在投资的道路上保持稳健的心态。

## 构建四重防火墙体系

随着中国高净值人群数量的快速增长，财富传承已然成为家族办公室的核心议题。王丛指出，财富传承不仅是资产的转移，更是价值观和家族治理的延续。他强调，在复杂多变的全球



经济形势下，家族办公室需要具备前瞻性的视野和科学的投资策略，才能实现长期稳定的价值增长。

在具体的传承实践中，王丛认为家族财富传承可以充分结合多元化的金融工具，构建坚实的传承堡垒。家族信托作为高净值人群首选的传承方式，

可实现资产隔离、税务优化和个性化分配。他特别提及，股权信托财产登记新规的落地，如北京试点，为股权传承提供了更可靠的法律保障，解决了长期以来股权信托财产独立性不明确的问题。此外，保险金信托、家族基金会等工具也可根据家族需求灵活配置，形成



财富传承不仅仅是资产的转移，  
更是价值观和家族治理的延续。  
家族财富传承  
可以充分结合多元化的金融工具，  
构建坚实的传承堡垒。

室通过结合权益类资产、不动产和跨境投资，同时注重风险管理，有效降低了市场波动对家族财富的影响。他强调，家族办公室应回归“家族传承”的本质，避免过度聚焦金融产品销售，而是以客户需求为中心，提供包括资产配置、税务筹划、家族治理等在内的一站式解决方案，真正成为家族财富传承的贴心管家。

#### “四笔钱”的配置模型

在王丛的深刻洞察中，价值投资与财富传承具有深刻的内生逻辑。价值投资着重强调长期持有优质资产，而财富传承同样需要跨越代际的战略眼光，二者在时间维度和价值追求上达成了高度一致。他指出，家族财富管理的核心是“人”，而非单纯的资产增值，因此，在传承过程中，必须注重家族成员的教育和价值观培养。

在具体操作层面，王丛认为，家族办公室应构建“四笔钱”的资产配置模型：第一笔是日常开销的钱，确保流动

“资产保全-风险隔离-结构整合-传承管理”的四重防火墙体系，为家族财富保驾护航。

在案例分析中，王丛以中国某TMT行业知名企业创始人的家族办公室为例，展示了如何通过多元化资产配置实现长期价值创造。该家族办公

性需求；第二笔是保障未来的钱，通过保险和信托实现风险隔离，为家族未来筑牢安全屏障；第三笔是投资增值的钱，严格遵循价值投资原则，在市场中寻找价值洼地；第四笔是传承的钱，借助家族信托和基金会实现代际转移。他特别强调，在当前市场环境下，家族办公室应更加注重资产的安全性和流动性，避免过度追求高收益而忽视风险。

此外，王丛还关注ESG（环境、社会、治理）投资在财富传承中的作用。他认为，ESG投资不仅能提升企业的长期价值，还能促进家族价值观的传递。例如，通过投资绿色能源项目或参与社区慈善信托，家族可以在实现财务回报的同时，履行社会责任，增强家族的社会影响力。

### 借助大湾区资源优势

作为粤港澳大湾区建设的参与者之一，王丛对该区域的财富管理发展充满信心。他指出，大湾区拥有完善的金融市场、丰富的人才资源和强大的科技创新能力，为家族办公室提供了独特的发展机遇。例如，深圳作为全国股权投资市场的先锋，基金管理人数量排名全国前三，投资活跃度稳居前列，能够为家族办公室提供丰富的投资机会。

在政策层面，王丛关注到香港近期推出的家族办公室税收优惠政策，如家族投资控权工具的税务宽减，他

认为这将吸引更多高净值家族将财富管理中枢迁至香港。王丛强调，内地家族办公室可以积极利用大湾区的跨境优势，通过“跨境理财通”等机制实现全球资产配置，同时注意合规性和风险管理。

王丛的价值投资与财富传承理念，不仅是一种投资策略，更是一种生活态度和家族治理哲学。他着重强调，在复杂多变的市场环境下，家族办公室应回归本质，以专业能力为基础，以客户需求为导向，通过科学的资产配置和风险管理，实现家族财富的长期稳健增长。对于高净值人群而言，财富传承不仅仅是资产的转移，更是价值观和家族精神的延续。王丛认为，家族应尽早规划传承方案，结合信托、保险、基金会等工具，构建多层次的风险隔离体系。同时，注重家族成员的教育和培养，确保财富与文化的双重传承。

在大湾区融合发展的背景下，家族办公室的创新实践将为财富管理行业注入新的活力。王丛相信，通过整合境内外资源、优化治理结构，家族办公室能够在服务实体经济、支持科技创新的同时，实现家族财富的永续发展。正如他多次公开强调的：“真正的财富管理之道，在于定位客户需求、把握国家政策，以稳为基础，有效管理、控制风险，实现客户财富的保值增值。”

（免责声明：本文内容为受访者个人观点，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。）

# 解码Z世代： 新消费浪潮与商业变革图谱

文 | 陈希

在数字经济蓬勃发展和消费升级浪潮的双重推动下，中国Z世代（亦称互联网世代）已成长为消费市场的主力军之一，他们独特的消费理念和行为模式正在重塑商业格局。

他们不仅是“谷子经济”的忠实拥趸、“悦己消费”的坚定践行者，更是“国潮崛起”的核心推动力量——这些独特的消费主张，正在解构传统的商业逻辑，构建着全新的市场范式。

Z世代作为“数字原住民”，其消费行为呈现出前所未有的复合特征：既追求个性化表达，又注重深层次的价值认同；既拥抱虚拟世界的无限可能，又渴望现实体验的情感共鸣。这种消费理念的革新，不仅重新定义了商品与服务内涵，更催生出一系列令人耳目一新的商业模式和新兴经济形态。从某种意义上来说，这不仅是消费市场的迭代升级，更是一场关于未来商业文明的深度探索。





### 消费新势力崛起

何为Z世代？Z世代通常指1995—2009年间出生的人群，涵盖人群大致等同于常说的“95后”与“00后”。一组常见的数据显示，中国Z世

代人口总数约为2.6亿，约占全国人口的19%。

作为真正的“数字原住民”，他们成长于互联网高速发展期，智能手机和社交媒体是其生活必需品。这一群体具有鲜明的身份特征：高教育水平、



强文化自信、重个性表达，乐于为情感价值和社交属性支付溢价。

悦己消费是Z世代的核心消费观。与传统“面子消费”不同，Z世代更注重“里子体验”，愿为自我取悦和即时满足付费。这种消费行为背后是Z世代

“活在当下”的生活哲学，他们在社交平台分享消费体验，完成自我表达和社交互动。

这种追求个性化满足的消费理念，在二次元文化领域催生出了全新的商业形态——Z世代正在推动“谷子经济”这一新型消费模式的蓬勃发展。作为二次元文化的重要商业载体，“谷子”（源自“Goods”的音译）经济涵盖了动漫、游戏、偶像等领域的周边衍生品市场。其核心在于，年轻消费者通过购买心仪IP的周边产品，不仅满足收藏需求，还能为情感价值与圈层认同买单——这些小小的收藏品，正成为他们构建身份标识、维系社群连接的重要媒介。艾媒咨询数据显示，2024年，中国“谷子经济”市场规模已达1689亿元，较2023年增长40.63%，预计2029年将突破3000亿元。

此外，Z世代成长于中国文化自信不断增强的时代背景下，对本土文化有着天然的亲近感和强烈认同。这种文化自信的增强，直接推动了国潮的蓬勃发展。以《黑神话：悟空》为例，这款国产3A游戏成功将西游记等传统文化元素与现代游戏技术相融合，不仅在国内外引发消费热潮，更展现了传统文化创新表达的强大魅力。业内认为，国潮崛起的实质是传统文化通过现代表达重获新生，Z世代不仅是消费者，更成为文化传承的创新者。

这些消费潮流的兴起，有着诸多深层次原因。移动互联网和社交媒体

的普及构筑了技术基础，让Z世代能够即时获取全球潮流资讯，并通过电商平台轻松实现“即看即买”的消费体验。与此同时，这一代人的价值观念正在发生深刻转变——他们更看重消费带来的情感共鸣和社会认同，而非简单的物质占有。

经济条件的改善同样不容忽视，随着家庭财富积累和教育水平提升，Z世代展现出更强的消费实力和更挑剔的品质追求。而“双循环”战略下国产品牌的创新突破，则为这一代人提供了既符合审美又彰显文化自信的消费选择，进一步推动了新消费趋势的形成。

### 掘金新蓝海

除了新的消费潮流，Z世代带来的结构性变革其实处处可见，从文创IP到新消费品牌，再到体验经济……

《黑神话：悟空》的成功，印证了优质本土IP的巨大商业价值。无论是上游的IP创作与孵化，如动漫、游戏、网文等内容创作，还是中游的IP运营与变现，包括周边开发、授权管理等，抑或是下游的IP体验与消费，如主题乐园、展览活动等，均备受业内关注。

新消费品牌崛起重构了消费品行业格局。Z世代更愿意尝试新锐品牌，这也催生了众多商业机会，如折耳根酸奶等猎奇性产品，通过“首店效应”引发打卡热潮；新中式茶饮品牌

tea'stone通过空间设计和茶艺创新，将传统茶文化转化为年轻人追捧的社交场景。

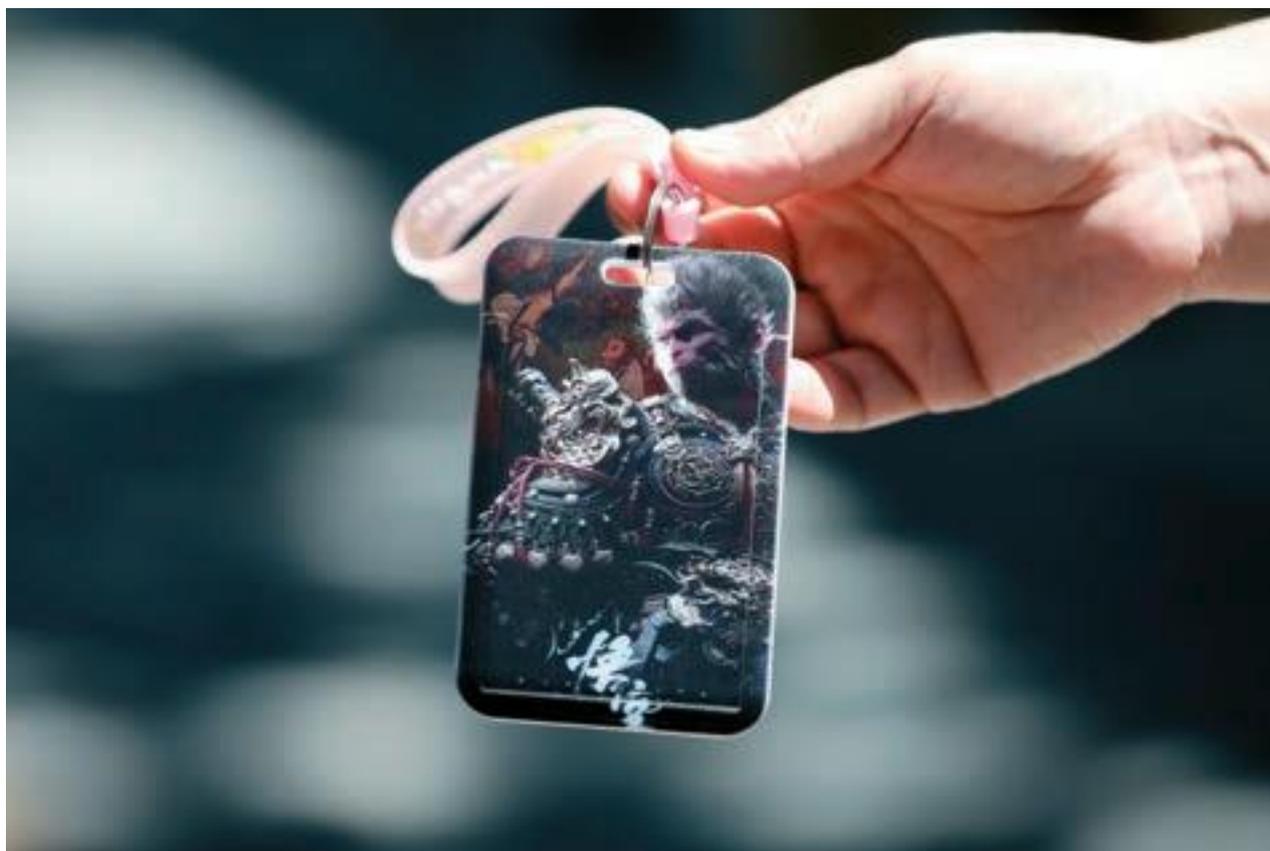
沉浸式体验经济正成为线下商业的新引擎。Z世代不再满足于单纯购物，而是更追求参与感和沉浸感，一系列新型体验业态由此涌现。比如说，密室逃脱、剧本杀等社交型娱乐项目风靡全国，西安“大唐不夜城”通过文旅融合，创造沉浸式盛唐体验。这些体验业态的共同特点是模糊了消费与娱乐的边界，创造了“可分享的记忆”，因而在社交媒体时代具有强大的自传播能力。

外界认为，随着Z世代消费能力的进一步提升，这些赛道有望诞生一批具有国际影响力的中国品牌和创新的商业模式。

### 未来消费浪潮“澎湃而至”

随着Z世代逐渐成为消费市场的中坚力量，其偏好和需求将进一步塑造未来商业图景。在现有趋势基础上，一系列更具前瞻性的消费新赛道正在孕育，这些领域不仅市场空间广阔，更具有颠覆传统消费模式的潜力。

虚拟与现实融合消费有望成为下一个主流体验。Z世代对数字世界的熟悉和依赖，将加速消费场景向虚实结合方向发展。一方面，元宇宙相关消费如虚拟服饰、数字藏品等可能会持续升温；另一方面，AR/VR技术将重塑线下消费体验，如通过AR试妆、VR看





房等技术提升购物效率。外界广泛认为，未来，能够打通虚拟与现实消费场景的企业有望获得竞争优势。

智能个性定制将重新定义消费体验。随着AI和大数据技术的发展，真正意义上的“一人一物”定制将成为可能。未来，定制可能将不再局限于奢侈品领域，而是渗透到日常消费的各个方面，从食品到服饰、从家居到电子产品，形成全新的消费生态系统。

跨次元消费正在重构文化产业的维度壁垒。区别于传统的二次元消费，Z世代推动的跨次元消费通过技术赋能，实现了虚拟与现实的多维交互。这种新型消费形态通常表现为：游戏

IP开发沉浸式剧场演出，虚拟偶像通过全息投影举办跨次元演唱会，以及AR技术将动漫元素叠加至实体零售空间等三维场景等。行业分析显示，具备构建“虚实共生”生态能力的企业更易获得Z世代青睐。

在Z世代的推动下，中国商业生态正在经历一场深刻的价值重塑——创新基因与传统文化相互赋能，个性化需求与社会价值和谐共生，短期消费与长期可持续发展达成平衡。这种多维度的进化不仅勾勒出未来商业的新坐标，更将孕育出一批能够定义新时代商业文明的标杆企业，在全球消费版图中书写中国创新故事。 

# 当代年轻人如何“花式理财”？

文 | 袁泽睿

近年来，中国新兴高净值人群呈现年轻化趋势。与传统富裕阶层相比，年轻人的视野更为国际化，也更偏好多元化资产配置，善于借助新工具实现资产增长。从投资行为到产品偏好，他们正在重塑财富管理新生态。当下年轻人尤其是高净值人群中的年轻一代是如何理财的？又产生了哪些理财新趋势？

## 新一代投资主力登场

随着财富创造路径多元化，高净值人群中年轻一代的占比持续上升。《2023中国私人财富报告》的数据显示，40岁以下高净值人士占比已达49%，较2021年提升7个百分点，其中，29岁及以下人群占比达10%。从教育背景来看，年轻一代高净值人士普遍受





过良好教育，本科及以上学历者占比高达94%，显著高于40岁以上群体。

从财富来源角度观察，新兴高净值人群主要活跃于新经济行业。英国咨询公司11K Consulting发布的高净值专题报告显示，中国新兴高净值人群

的财富多来自科技类企业，涉及数字商务、金融科技及数字资产等新兴产业。他们普遍处于20至40岁的年龄区间，展现出鲜明的时代与行业特征。

在投资理念上，新兴高净值人群相较传统高净值人群亦有所不同。由

于其财富积累周期较短，因此在资产配置中更倾向于主动进取、布局全球市场，注重投资的国际化与多元化。他们乐于尝试创新金融工具，对新兴赛道具有天然的敏感度。整体而言，年轻人在投资中展现出更强的进取心，目标不仅是财富保值，更看重财富创造。

### 更敢投的年轻资本

从产品角度来看，部分年轻人选择通过股权类投资实现财富增长。股权投资是指通过出资取得公司股份，以参与或控制企业经营的一种投资行为，既可以发生在公开交易市场上，也常见于非上市公司设立、增资或股权转让等场景，多出现在企业的初创期或成长期。其常见形式包括天使投资、风险投资（VC）和私募股权（PE）等。

作为权益类资产，股权投资相较于债券、存款等债权类产品，风险更高、周期更长，但也具备更强的回报潜力。一旦被投企业成功上市或被并购，投资人可能获得数倍甚至数十倍的收益。同时，由于投资门槛较高、参与者相对有限，股权投资多面向具有专业判断力的投资机构或高净值客户开放。

“理财跑不过通胀，股权投资虽然风险更大，但回报也可能更可观。”一位90后投资者坦言。相比传统的储蓄与理财产品，他们更关注长期成长性和产业趋势。在正式出手前，股权投资者往往会提前关注相关投资平台

多年，并通过线下会议、专业咨询等方式，主动了解项目团队背景、商业模式和行业前景。

这一趋势显示，年轻一代高净值人士对新兴行业与新兴市场具备较高的敏感度与判断力，同时也体现出他们对财富增长更积极、前瞻的规划意识更强和更高的回报预期。

### 稳中求进的固收策略

在积极寻求回报的同时，高净值人群中的年轻一代也会配置一定比例的固定收益类和现金类资产，以实现风险与收益的有效平衡。

近年来，高净值人群也倾向于持有现金或大额存单。通过银行存款来获取利息虽然收益率相对较低，但风险也相应较小。不过，在当前逆全球化趋势抬头、美国关税政策的不确定性等因素影响下，安全因素也越来越成为投资者的考量指标。全球数据公司GlobalData调研显示，27%的中国高净值投资者在2024年将资产大量配置于现金、近现金品种和债券，整体持“防御姿态”。

目前，在持续的货币宽松政策推动下，存款利率一路走低，包括国有六大行和地方中小银行在内的多家银行5年期存款利率纷纷跌到2%以下，利息收益显著降低。相比普通定期存款，大额存单利率普遍高出0.5到0.9个百分点。国家金融监督管理总局数据显示，2024年全国大额存单余额突破15

万亿元，同比增长34%。

传统定期存款依然存在流动性不足的问题，一旦提前支取，往往面临利息损失的现实。在此背景下，一些注重资产流动性的年轻一代高净值人士，开始采用更加灵活的现金管理策略——例如“十二存单法”。

该方法以一年期定期存款为基础，将拟投入的资金平均分为12份，每月固定时间存入一笔。一年之后，便形成了按月到期的滚动存单结构，实现“月月有到期”。如遇临时资金需求，可支取当月到期存单或个别未到期部分，其余资金依然可享受完整利息，最大程度保留收益的同时也提升了资金的可调度性。

### ETF 走入年轻人视野

此外，ETF产品也成为了受年轻投资者青睐的对象。ETF是“交易型开放式指数基金”的简称，是一种跟踪标的指数变化且在证券交易所上市交易的基金。近年来，指数产品因编制透明、风格稳定，成为快速进行大类资产配置的工具。投资宽基或主题ETF可分散持仓风险，避免重仓单只股票带来的“爆雷”问题。

与传统主动管理型基金相比，ETF具有更高的流动性和更低的成本，能够灵活覆盖包括A股、港股、美股在内的多个市场，同时可满足宽基指数与细分主题的多样化投资需求，适合用于实现“核心-卫星”资产配置策略。



根据景顺长城基金和国泰海通、同花顺等机构联合推出的《聚力共赢·ETF客户投资行为洞察报告》，截至2024年，内地ETF市场总规模史上首度超过3.7万亿元，80后、90后、00后三个年龄段合计占了ETF投资者的47.06%。其中，00后年内环比增速超过200%。

值得一提的是，随着中央汇金等国家队陆续增持多类ETF产品，不仅进一步增强了市场信心，也让更多高净值投资者看到了长期布局指数化工具的价



值。中央汇金表示，坚定看好中国资本市场发展前景，充分认可当前A股配置价值，下一步将坚定增持各类市场风格的ETF，加大增持力度，均衡增持结构。

### “金饰玩家”看涨保值神器

黄金是近年来全球表现最好的资产之一。2024年，国际黄金价格全年涨幅27.22%，盘中最高涨幅超过35%；2025年初至今黄金价格继续一路高歌

猛进，三个多月涨幅超过25%。

随着黄金价格的上涨，黄金饰品也受到了部分年轻人的偏爱。世界黄金协会在《2024中国金饰零售市场洞察》中提到，18至34岁的年轻人贡献了超过三分之一的黄金首饰销售额。

近年来，黄金品牌频繁与动漫、影视等热门IP联名，推动高端产品触达更年轻的消费人群。比如，周大福推出的Chiikawa联名系列就面向Z世代消费群体，老凤祥也推出了“圣斗士星矢”



老凤祥“圣斗士星矢”系列联名款。



联名款，赢得不少年轻消费者关注。

除了实物黄金，年轻投资者也热衷于黄金ETF一类的金融衍生品。受黄金价格上涨影响，黄金ETF在近期也水涨船高。截至5月7日亚市收盘，黄金ETF华夏(518850)涨0.76%，近60日涨幅19.58%，居赛道首位，黄金股ETF(159562)涨0.33%。

不过，随着越来越多资金流入黄金及其相关产品，国际金价近期也频繁上演“过山车”行情，直线拉升和急速下挫的情况不在少数。北京师范大学产业经济研究中心主任、中国商业经济学会副会长宋向清提醒投资者要理性投资，要充分认识到黄金市场的风险和不确定性，避免盲目跟风追涨杀跌。在投资决策前，要对自身的风险承受能力和投资目标有清晰的认识。

理财产品的风险性也提醒了年轻人应该将保险纳入理财版图。宏利香港与德勤共同编制的《2025大中华高净值人士财富传承与保险规划报告》显示，有70%的高净值人士把保险纳入其投资组合中。在产品选择上，年轻一代高净值客户更倾向于通过配置重疾险、高端医疗险及带储蓄功能的终身寿险，来抵御突发健康风险对家庭财务状况的冲击。

从股权到固收，从ETF到黄金配置，再到重视保障功能的保险布局，年轻高净值人群正以更成熟、更结构化的方式思考自身的资产组合，实现财富保值、增值与传承的多重目标。这既体现了他们对投资策略的专业认知，也彰显出新一代财富力量对长期价值的重视。■



# 财智 论道

## FORUM

每天凌晨三四点钟，当城市尚在沉睡，第七锅牛骨高汤的醇厚已渗入砖缝，这是工业化时代最后的匠人仪式。金属器具会破坏汤汁的黏稠度，唯有木勺的天然孔隙能与汤体达成微妙共振。方中山胡辣汤第四代传承人方江北，讲述在全国布局的新业态下，木勺中浸润的传统口味。

守得住、攻得远、传得久。本期《财富守攻传》邀请到建行鄂尔多斯分行团队，一起来聊一聊识别风险，守护人生这件事。



## 客户信任: 识别风险 守护人生

守得住、攻得远、传得久。本期《财富守攻传》邀请到建行鄂尔多斯分行团队，一起来聊一聊识别风险、守护人生这件事。

在日常工作中，我们发现，从个人到家庭，再到企业，很多客户都会因金融风险问题感到焦虑，比如很多客户

提到了个人层面的通胀问题。根据国家统计局数据，过去10年中国的平均通胀率在2%至3%左右，钱放在手里，每年都在悄悄缩水。尤其是高净值客户，其总资产大，贬值带来的损失数额尤为可观。

通胀确实让人头疼，但实际上，通

过多元化投资可以在一定程度上缓解这个问题。比如均衡配置债券型和股票型基金，长期来看既能分散风险又可追求稳健收益。黄金也是个不错的选择，世界黄金协会数据显示，过去20年年均涨幅约7%，2020年疫情期间更一度突破2000美元/盎司，展现出良好的抗通胀属性。

除了通胀，健康风险也越来越受关注。高净值客户中的企业主，一旦健康出问题，不仅承受身心痛苦，更会冲击家庭财务和企业经营。建行私人银行不仅通过体检服务、就医资讯、名医面对面等服务，帮助客户随时关注健康状况，更有包含高端医疗险和重疾险在内的保险规划，为客户设计最适合个人需求的保险组合，覆盖各种健康风险。

家庭层面的风险也是客户关注的重点。最近不少新闻和影视剧都反映了一个现象，因为客户企业经营出现问题，家庭资金链断裂，或者经济能力大幅降低，导致子女被迫中断当前学业，这引发了许多客户的担忧。

从情感上来讲，子女学业的中断对父母来说真的是雪上加霜。提前通过信托或者保险来保障孩子的教育金，可以解决这方面的忧虑。资金总量比较小的客户，也可以通过构建合理的资产配置组合，投资稳健的指数基金、黄金等资产来达到同样的效果。

说到家庭，财富传承也是个绕不开的话题。高净值客户的担心主要集中在两方面：一是害怕财富无法传递

给下一代；二是担心在传承过程中引发家庭矛盾，破坏家庭和睦。而家族信托和保险金信托是解决这个问题的优选。这两种工具，都能发挥保护婚前财产、避免财产纠纷、确保财富有序传承等作用。

对于企业主来说，家庭方面的金融风险其实与企业息息相关。尤其是初创期，企业主往往面临投融困难，可能将很多家庭资产输血到企业中。这种情况很多见，一旦企业资金链或者经营方面出现问题，会立刻影响到家庭资产健康情况和家庭生活水平。此时，保险金信托的优势就显现出来了，它能以更小的资金投入，撬动较大资金规模的家企资产隔离，避免企业经营风险波及家庭财富。同时，建行也有很多金融服务平台，为企业快速提供资金支持，帮助客户企业渡过难关。

企业社会责任也很重要。很多企业担心明明做了好事，但慈善资金使用不透明等因素，反而产生舆论风险，影响企业形象，建议通过设立慈善信托的方式来解决。比如我们有一个案例，就是企业通过慈善信托将善款用于教育项目，企业在承担社会责任的同时也达到了提升企业品牌价值的效果。

风险是永远存在的，提前规划，不仅能使风险更加可控，还可以把风险变成机会。面对风险，建行愿与您并肩前行，用专业的服务，为您提供支持和助力。■

## 专访方中山胡辣汤品牌创始人方中山： 全国布局的新业态下， 木勺中浸润的传统口味

文 | 刘常源

北宋汴京的晨雾里，汤的香味已经弥漫开来。据《太平惠民和剂局方》等医药著作记载，在食物里加入辛温香燥药物有益行气，舒肝醒脾，故辛辣味食品颇为流行，这或许是较早的胡辣汤原型。千百年时光流转，一碗融合了农耕文明烟火气与丝绸之路风物志的浓汤，在河南百姓的灶台上完成终极进化。

20世纪20年代的周口仍被称为周家口，界牌街邮电局旁，彼时的方家汤铺便开启了胡辣汤事业，煤油灯在黎明前浮现出温暖的光晕。第二代传人在漯河铁道附近摆摊时，竹扁担两端悬着的不仅是汤锅炊具，更承载着那个年代“喝碗热汤再上路”的生命慰藉。这种浸润着中原集体记忆的味道，在郑州紫荆山路3号完成现代转型——方中山胡辣汤总店门前永远蜿蜒的长队，已成为中原早餐文化的活态地标。

木勺在铁锅中划出绵密的漩涡，这看似简单的搅动藏着千年传承的物理智慧：金属器具会破坏汤汁的黏稠度，唯有木勺的天然孔隙能与汤体达成微妙共振。每天凌晨三四点钟，当城市尚在沉睡，第七锅牛骨高汤的醇厚已渗入砖缝，这是工业化时代最后的匠人仪式。

### 四代传承：

#### 从周家口到顺河路的味觉密码

方中山胡辣汤的故事，要从百年前的周家口说起。方中山胡辣汤品牌创始人方中山称，20世纪20年代，祖辈在界牌街邮电局旁支起摊位，用羊肉汤与辛香料熬制出最初的胡辣汤，搭配水煎包，成为往来客商的暖胃之选。那时的方家胡辣汤尚未成名，却在市井烟火中埋下了味觉的种子。

时光流转，改革开放的春风吹向全国。方中山回忆道，父亲脱下大食堂厨师事务长的制服，在铁道工人俱乐部旁摆起路边摊。铁皮锅中翻滚的汤头，承载着一家人的生计。1991年，方中山带着从父辈手中接过的技艺，来到郑州城北路与紫荆山路交叉口，用扁担挑着锅架与板凳，在南关大街的路边支起了简陋的摊位。没有招牌，却因真材实料的高汤与麻辣鲜香的口感，吸引了最早一批蹲在路边喝汤的食客。

1997年迁至顺河路的经历，成为方中山胡辣汤的重要转折点。根据方中山的回忆，在那间不足40平米、中间立着梧桐树的瓦房里，白天是灶台与餐桌，



方中山胡辣汤总店。

夜晚是木板拼接的床铺。方中山胡辣汤第四代传承人方江北也回忆道：“父母吃的苦，都熬进了汤里。风雨中漏雪漏雨的瓦房、铁架楼梯上摇晃的童年，以及母亲手指骨折后仍坚持切油饼、父亲轻伤不下火线的身影，构成了艰苦创业的底色。”

创业的艰辛下，方中山始终坚守着对胡辣汤品质的追求。据方中山回忆，在20世纪90年代到郑州之初，一次熬汤后，发现味道欠佳，自己尚在纠结是否要重新熬制时，妻子已果断端着煤渣倒入锅中，作废掉了整锅汤，并称：“这汤，质量不能出问题，咱把锅彻底清洗消毒干净，然后重新熬。”这种对品质

的执着，从最初的肉馅到整片牛肉的升级，从路边摊到卫生整洁的门店，奠定了方中山胡辣汤的口碑基石。

### 全国突围： 从街角老店到万里飘香的味觉迁徙

当胡辣汤的香气飘出河南，一场关于地域口味的挑战悄然开始。2009年，方中山迈出加盟第一步，从郑州走向全省，继而在2015年之后进军北京、杭州、深圳等城市。北京作为首都，曾让团队犹豫多年，担心“砸招牌”，但20家门店的落地与高成活率，印证了传统口味在异乡的生命力。杭州余杭的河南老



方中山

乡，用乡愁为胡辣汤搭建起味觉桥梁；深圳福田的首店虽历经波折，却让团队更清晰地认识到“老板亲自经营”对品质把控的重要性。

加盟模式的背后，是对“品质统一”的严苛追求。30多人的巡店团队，每日奔波于各地门店，检查食材新鲜度、卫生标准与制作工艺。

如何在标准化的基础上保留传统的味觉？在门店的生产流程上，方中山选择了一种类似“半工业化”路径：核心香辛料由新工厂全自动生产线精准配比，肉类与辅料仍坚持新鲜采购，门店现制现售。因此，所有加盟店坚持相当部分的纯手工出品：清晨现和的面团、现煮现切的粉条、现拌的馅料，以及提前熬制的羊骨高汤。这种对手工出品的坚持，虽增加了管理难度，却成就了方

中山胡辣汤的独特口感——每一勺都带着手工的温度，麻辣中透着高汤的醇厚，香辛料的刺激后是肉香的回甘。

在全国布局中，方中山始终坚守“少而精”的原则。300多家门店中，30多家加盟超10年的老店成为品质标杆。不同于标准化工业生产的快餐连锁，方中山更像一位带着乡愁迁徙的匠人，在异乡复刻家乡的味道，让每一家门店都成为河南文化的微缩窗口。

### 速食破局： 从手工现熬到工业文明的味觉平衡

从最初的方便面，到近年来螺蛳粉等，速食产品市场在十几年来历经行业“洗牌”。事实上，早在2009年，方中山便开启了袋装胡辣汤的探索。这是一场



方江北

传统工艺与现代工业的对话：如何在保持“麻辣鲜香”核心风味的同时，适应工业化生产的标准？如何让远在他乡游子，用一碗热水还原记忆中的味道？

最初的尝试充满挑战。开水冲泡无法激发香辛料的醇厚，生料味与“科技狠活”的争议，让市面上不少品牌的袋装胡辣汤一度陷入“叫好不叫座”的困境。方中山坦言：“我们研究过泡制方案，但香辛料必须经过熬煮才能释放层次，这是手工的秘密，也是工业难以复制的精髓。”因此，在煮制速食领域稳扎稳打，仍是方中山在速食品市场的选择。

2025年，方中山新工厂即将投产，标志着速食业务的升级。从香辛料的粉碎、混合到包装的全自动化，引入十三香、白象等企业都在采用的成熟技术，门店与速食品的香辛料生产自动化

程度将进一步提高。但方中山强调，在门店关键环节，手工基因仍得到了保留——这种“传统为核，工业为翼”的策略，既回应了市场对便捷性的需求，又避免了工业化对风味的消解。

与螺蛳粉的全国风靡相比，方中山的速食之路更显沉稳。当同行在“低价跑量”与“品质坚守”间摇摆时，方中山选择了第三条路：深耕河南市场，以线下商超为根基，线上平台精准触达异地老乡，用“家乡味”建立情感连接。正如方中山所言：“胡辣汤的破圈，需要时间与耐心，急不得。”

### 守味如守心： 传统与创新的共生哲学

在方中山的厨房里，木勺搅动汤头

的声响是最动人的韵律。坚持使用木勺，不仅是为了防止金属勺让汤“泻”了稠度，更是对传统工艺的致敬。这种对细节的执着，贯穿于品牌的每一个环节：总店每锅汤必由店长亲自尝味，不合格的汤底宁愿倒掉也不流入市场；加盟店禁用冻肉，违者面临重罚；新品研发极少，却确保每一款主食（油饼、水煎包、肉盒）都成为“零差评”单品。

面对现代管理的挑战，方中山在“手工”与“效率”间寻找平衡。引入建行的收银系统，通过大数据分析门店销量与食材消耗，反向优化供应链；新工厂的自动化生产线，解放了人力却未取代匠心——核心配方、关键工艺仍需人工监督。这种“传统为体，科技为用”的理念，让百年工艺在数字化时代焕发新生。

在品牌传播上，面对餐饮行业普遍通过直播低价促销来引流的手段，方中山始终坚守本心，与“网红化”保持了一定的距离。当直播平台抛出“9.9元20根油条”的流量诱惑时，团队不为所动。对他们来说，每一根油条、每一个环节都凝结了他们对品质的坚持，如果为了一时的流量将产品价格压到无法保证食材和工艺标准，那就是在透支消费者的信任。“砸招牌的事情，坚决不做。”比起流量的狂欢，他们更相信“细水长流”的力量——与其用低价吸引一次性尝鲜的顾客，不如把功夫花在每一碗胡辣汤中，让每一位顾客都成为品牌的传播者，这才是真正的“长效流量”！

## 金融助力： 传统企业的现代转型之路

在方中山胡辣汤的发展历程中，建设银行的身影始终相伴。2018年前后，建行助力上线的收银系统，成为企业数字化转型的第一步。通过客如云系统，门店数据实时同步，总部得以精准掌握每一家店的经营状况，为供应链管理 with 加盟监管提供了数据支撑。

而在家族传承层面，建行的私人银行服务带来了更深远的影响。当企业规模扩大，家族信托等金融工具成为衔接代际的桥梁。方中山坦言：“一代代人靠拼搏打下江山，需要用更专业的方式守护传承。家族信托不仅是财富管理，更是对品牌初心的守护。”这种传统企业与现代金融的结合，让百年老店在制度层面获得了可持续发展的保障。

从顺河路的瓦房到全国300多家门店，从手工挑担到全自动化工厂，方中山胡辣汤的故事，是传统美食在新业态下的生存启示录。它告诉我们，真正的传承不是固守旧习，而是在时光的淬炼中，让每一勺汤都饱含匠心；真正的创新不是颠覆传统，而是用时代的语言，重新诠释那份刻在基因里的味道。当木勺与铁锅碰撞出熟悉的声响，当麻辣鲜香在舌尖绽放，我们终于懂得：所谓传统，从来不是博物馆里的标本，而是活在当下、融入时代的生命共同体。方中山胡辣汤的传奇，仍在继续，而那碗热气腾腾的汤头，永远是中原大地最温暖的注脚。■



# 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，我们将走进广东江门私行中心。该私行中心通过专业化团队建设和“财富向善”理念的践行，为侨乡客户创造兼具商业价值与社会价值的财富管理体验，彰显金融向善的时代担当。



## 探访建行浙江省分行： 厚植民营沃土， 打造服务与责任并举的金融样本

近年来，随着经济发展和居民财富增长，私人银行业务在商业银行中的战略地位日益凸显。客户对财富管理的需求也从基础配置升级为专业化、个性化服务。在民营经济活跃的浙江，高净值客户对专业机构的信任不断增强。建行私人银行凭借专业实力和精准服务，成为高净值客户的信赖

之选。本期我们走进中国建设银行浙江省分行，探访其私人银行业务的独特优势与发展路径。

### 打造“企业家港湾”

《建行财富》编辑部：贵分行的私人银行业务在业内以特色服务著称，能

## 否详细介绍这些服务的独特之处?

**建行浙江省分行:** 在中国经济蓬勃发展的浪潮中,浙江这片民营经济的沃土孕育了无数杰出的企业家。他们不仅是商业领域的弄潮儿,更是社会财富的创造者。而建行浙江省分行作为金融领域的先锋力量,始终坚守服务实体经济的初心,以创新的理念和卓越的服务,为浙江的企业家群体搭建起一座连接个人、家庭、企业、社会公益的金融桥梁,助力他们实现财富的稳健增长与社会责任的担当。

我们深知,要在这片民营经济的高地深耕细作,必须跳出传统私人银行的视角,以更广阔的视野和更创新的思维来开展业务。近年来,我们大力强化公私联动与私私联动的协同机制,积极靠前经营,充分激活客户资源,加速夯实客户基础。针对企业家客户的财富传承需求,以家族信托为核心完善服务方案,家族服务在业界独树一帜。通过与对公业务部门的紧密合作,浙江省分行实现了公司业务与零售业务的有效衔接,让企业客户在享受对公金融服务的同时,也能获得私人银行为其量身定制的个人财富管理。这种公私一体化的经营新模式,不仅为客户带来了全方位的金融便利,更提升了银行服务的整体效率与价值。2022年8月,浙江省分行发布了“企业家港湾”服务品牌,依托国有大行金融全牌照优势,为企业家提供全新的综合服务。在这一过程中,浙江省分行充分发挥了“企业家港湾”平台

的纽带作用,为浙江的企业家们提供了一个交流、合作、共享的优质空间。在这里,企业家们可以分享经验、探讨合作机会,共同应对市场挑战。而私人银行服务团队则凭借专业的知识与丰富的经验,为企业家及其家族提供全方位的财富传承与管理服务,确保家族财富的稳健传承与持续增长。未来,我们将深入贯彻习近平总书记关于支持民营经济发展要求,围绕总行企业家客群综合服务的思路,重点依托私行中心打造企业家综合服务平台,构建一体化作业模式,聚焦企业家客群“人、家、企、社综合需求”,不断完善“企业家港湾”综合化服务内涵,提供客户多元需求的综合解决方案。

## 建立精英私行团队

**《建行财富》编辑部:** 优秀的私行团队是服务质量的保障,贵分行在人才选拔和培养方面有哪些独特机制?如何确保团队持续提升服务能力?

**建行浙江省分行:** 在当今金融行业竞争日益激烈的浪潮中,建设一支高素质、专业化、富有战斗力的私人银行团队,无疑是为客户提供卓越服务、赢得市场认可的关键所在。全面激发私行队伍的经营效能,是我们践行大财富管理战略的重要抓手。

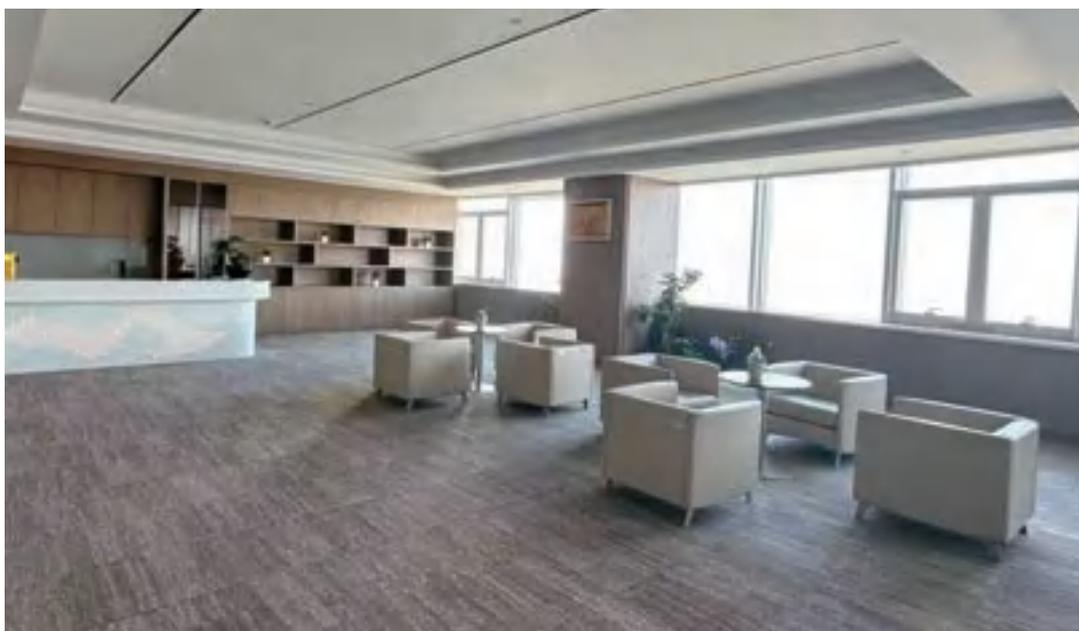
近年来,浙江省分行通过一系列创新举措和扎实实践,初步打造了一支精英私行团队,为客户提供全方位、高质量的金融服务,为分行的业务发展注入

了强大动力。一是人才选拔多元化，精准定位，广纳英才。我们在人才选拔上始终坚持多元化策略，广泛吸引具有丰富经验和专业背景的成熟人才，精准定位不同岗位所需的专业技能、经验与综合素质。二是队伍培养全面化，系统培训，战训一体。我们高度重视私行团队的培养与发展，通过系统化的培训体系和多元化的培养方式，全面提升团队的专业素养和服务能力。通过邀请行业内的专家学者、资深从业者以及内部业务骨干担任培训讲师，确保培训内容的专业性、前沿性和实用性。三是队伍检验成果化，以赛促练，以绩显能。我们始终坚持以赛促练、以绩显能，通过组织和参与各类专业竞赛，检验私行团队的业务水平和服务能力，同时激励团队成员不断提升自我。

2023年，浙江省分行组织条线队伍参加中国私人银行精英赛，凭借卓越

的专业素养和出色的团队协作，一举囊括个人“金、银、铜奖以及优秀团队”大满贯奖牌。这一成绩不仅展现了浙江省分行私行团队的专业实力，更在业内树立了良好的品牌形象。在2023年和2024年万得星选理财师大赛中，浙江省分行荣获“最佳分行组织奖”，成为全国建行唯一荣获机构类奖项的分行。这一荣誉充分体现了浙江省分行在财富管理领域的专业水平和团队凝聚力。

在分行“建功十四五”劳动竞赛中，浙江省分行的私人银行客户流失预警模型项目荣获大数据建模项目一等奖（全省唯一），支持实体经济建设、服务实体企业发展项目获得年度优秀创新创业奖（全省仅10个）。这些成果不仅展示了浙江省分行在金融科技和创新服务方面的卓越能力，更为分行的业务发展提供了有力支撑。



**《建行财富》编辑部：如今，高净值客户越来越关注财富的社会价值，贵分行在私人银行业务中如何融入社会责任和公益元素？这些举措如何与客户的价值观相结合？**

**建行浙江省分行：**在社会公益领域，浙江省分行更是积极践行社会责任，以金融的力量助力社会公益事业的发展。分行积极对接“三观相投”的客户，通过私人银行平台，引导企业家群体积极参与社会公益事业，为贫困地区教育、医疗、扶贫等公益项目提供资金支持与资源对接。

2023年，总行私人银行部与浙江省分行联合发起了“一万个太阳·点亮心光”项目，用太阳热烈而持久的光芒照耀一个个来自星星的孩子，也让这份温暖爱意笼罩浙江全省和对口支援的新疆阿克苏地区的残障人士。2024年以来，浙江省分行还积极联动总行和建行

亚洲，在香港九龙湾中国建设银行中心举办“一万个太阳·点亮心光”项目延伸活动——“九龙出山”主题画展及交流活动，并邀请建行亚洲私人银行部香港游学班近30位内地私行客户子女前往参观，让孩子们了解到民族融合的深情厚谊和公益+艺术的独特魅力，为游学班增添更多温情与意义。

2024年8月底，浙江省分行在公益帮扶残障人士方面开启新篇章，与浙江省残疾人联合会、杭州一万个太阳残疾人艺术服务中心签订公益合作协议，联合三方力量，共同打造扶残助残、服务社会的有效平台和实践标杆。

聚沙成塔，集腋成裘。浙江省分行将始终致力于打造“金融+公益”新生态，以更加积极的姿态、更加清晰的定位、更加高远的格局推进公益慈善事业，带动更多心怀大爱、三观相投的朋友们，共同托举公益之舟。 



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”之一的广东江门私行中心。

## 聚焦广东江门私行中心： 财富管理的侨乡方案

广东江门私行中心立足于“中国第一侨乡”的独特区位优势，以“侨”为纽带，构建了独具特色的财富管理服务体系。中心充分发挥建行集团在四大行中独有的信托牌照优势，将家族信托作为服务侨胞的重要工具，并通过专业讲座、一对一咨询等形式，为侨乡客户提供跨境财富传承等解决方案。同时，通过专业化团队建设和“财富向善”理念的践行，为侨乡客户创造兼具商业价值与社会价值的财富管理体验，彰显金融向善的时代担当。

### 立足侨乡特色，创新财富服务

《建行财富》编辑部：广东凭借独特的地理位置与经济发展模式，形成了别具一格的产业特色与布局。这无疑

使得贵私行中心在产业类型上独具特点，相应地，客户对高净值服务的需求也与其他区域存在差异。那么，贵私行中心是如何精准洞察这些差异的？又采取了哪些针对性的策略与创新服务来满足本地客户的独特需求？

**广东江门私行中心：**广东江门素有“中国第一侨乡”的美称，江门本地人有400多万，海外华侨还有500多万，因此，一直有“海内外两个江门”的美誉。立足于侨乡经济，我们决定做好“侨”字文章，借助建行集团优势，因地制宜地提出把“家族信托、资产配置、私行品牌”三项工作列为私行业务的重中之重，探索私行业务高质量发展新路径。

一是以家族信托为拳头工具，服务高净值客群。家族信托因其可实现



私密传承、定向传承、跨代传承等功能,与法定继承、遗嘱、保险等传统的传富方式相比,具有不可替代的作用,越来越受到老一辈侨胞们的关注。而我们建行集团做家族信托业务具备天然的优势,工农中建四大行中,只有我行唯一拥有信托牌照,信托规模稳居市场第一,是行业妥妥的领航者。

我们专门制定了侨乡客群的服务方案,举办跨境财富传承专场活动、“一对一”陪访等活动,以更好地服务客户。近两年,家族信托业务保持良好的增长态势,2023年、2024年家族信托新

增户数分别在全国系统内新增排名第一、第二,今年首季家族信托新增户数及规模均在全国系统内二级分行中排名第一。这样的成绩来之不易。

许多选择设立家族信托的客户发现,这一财富管理工具能有效实现资产的集中管理和有序传承。比如我们服务过一位在江门经营企业的客户。在沟通中,我们了解到他的子女在国外发展,对资产传承存在实际需求。为此,我们为其成立了祖母信托,用“家族信托+大额保单”的拓展思路解决客户难题。

二是以资产配置为切入手段，满足客户多元化财富管理需求。为客户提供专业的资产配置方案，回归财富管理的本质，真正做到以客户为中心，是我们坚守的原则。

我们深知，每位客户的财务情况和需求都不尽相同。为此，我们持续提升专业服务能力，通过系统化的学习培训，确保能够深入理解客户需求，并基于客户的实际情况提供个性化的资产配置方案。

在实践中我们发现，当真正从客户角度出发，为其量身定制资产配置方案时，不仅能更好地满足客户的财富管理需求，还能帮助客户更合理地规划资产分布。许多客户在获得专业建议后，会主动将存放在其他机构的资金纳入统一的资产管理规划中。

三是以私行品牌打造为契机，唱响建行服务侨乡好声音。我们始终关注如何为客户创造更多价值。基于对高净值客户需求的深入理解，我们精心打造了“侨建私行 相伴成长”系列私行活动品牌。这一活动每半年举办一次，聚焦宏观经济趋势和行业前沿动态，邀请知名专家学者进行深度分享。我们特别注重活动内容的质量和实用性，确保每次分享都能为客户带来新的思考和启发。

令我们欣慰的是，这种以知识分享和价值传递为宗旨的活动形式，获得了客户的广泛认可。许多客户反馈，通过参与这些活动，不仅拓宽了视野，也对个人财富规划有了更清晰的思路。



### 打造专业团队，夯实服务根基

**《建行财富》编辑部：优质的服务离不开专业的团队。贵私行中心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？**

**广东江门私行中心：**江门分行党委高度重视专业人才队伍的建设，致力于为客户提供更优质的财富管理服务。为了更好地满足客户需求，我们在总行“1+1+1+N”（1个私行客户经理+1个私行财富顾问+1个网点客户经理+N个专业团队）服务架构的基础上，进一步优化了服务模式，形成了“8+9”专业顾问团队配置。

其中，私行中心本部8名财富顾问专注于市场研究和策略制定，为支行的财富顾问提供专业技术支持，9名综合支行的财富顾问作为技术总教练与基层网点直接对接，确保客户需求能够



得到快速响应。

同时，我们建立了私行核心人才库，打造30名私行后备精英队伍，通过系统培训、跟岗锻炼等方式，持续提升服务团队的专业能力。我们相信，只有不断提升服务团队的专业素养，才能真正为客户提供有价值的财富管理建议。

### 推动财富向善，彰显责任担当

**《建行财富》编辑部：贵私行中心的业务在推动社会责任履行与公益服务方面，有哪些具体的行动与举措？这些活动如何与客户的价值观相契合，实现共同发展？**

**广东江门私行中心：**财富管理是一个共赢利他的行业，能够让家族的财富稳健增长，更重要的是让家族精神在几代人的手中薪火相传。因此，我们一直秉承着“家企向荣 财富向善”

的理念，潜移默化地向高净值人群传递正向的价值观。

我们定期举办家族财富传承讲座，邀请权威专家解读宏观经济趋势和政策导向，帮助客户把握投资机遇。通过专业的资产配置建议，我们引导资金流向基础设施建设、民生工程和科技创新等国家重点发展领域。这些投资既能为客户创造合理回报，又能为实体经济发展注入活力，为新兴产业提供资金支持。

此外，在家族信托服务中，我们也积极倡导慈善理念，为客户提供慈善信托的专业规划。许多客户通过设立慈善信托，实现了回馈社会的愿望，让财富创造更大的社会价值。

我们相信，真正的财富管理应当超越数字的增长，实现个人价值与社会价值的和谐统一。未来，我们将继续探索财富向善的更多可能，为客户创造更有温度的服务体验。■

## 探索“金融+文化”“财富+健康” 服务融合新路径

为进一步提升高净值客户服务体验，建行私行各地分行持续探索“金融+文化”“财富+健康”的服务融合新路径。近期，安徽、河北、福建、江西等多家省分行以主题雅集、家族财富沙龙、健康讲座、高校培训等多元活动为载体，深耕客户需求场景，强化专业服务与人文关怀的结合，不断丰富私人银行服务内涵，增强客户黏性与品牌认同，推动财富管理高质量发展。



安徽省分行

## 非遗雅集赋能财富管理

4月23日至25日，建行安徽省分行联合建信人寿安徽分公司，在安徽省宣城市泾县举办了“非遗传承 大国工匠”宣纸雅集主题活动。全省近60位私行及潜力私行客户参与此次活动。活动的目标是深化客户服务体验，进一步强化高净值客户黏性，推动保险及保险金信托业务的协同发展。

活动以《新形势下的财富管理》的精彩演讲拉开帷幕，建信人寿姜浩老师以黄金波动和中美贸易摩擦为切入点，深入解析全球经济形势下的资产配置策略。随后，姜浩老师重点介绍了保险金信托在风险隔离中的优势，并结合实际案例，为高净值客户提供稳健的财富管理解决方案，助力资产长期保值增值。讲座特别设置咨询环节，由客户经理为客户答疑解惑，实现了文化体验与财富管理的完美融合。

活动中，客户前往诗仙李白笔下的桃花潭，于“踏歌古岸”处追忆“桃花潭水深千尺”的千古佳话，远眺两岸古村倒映，仿佛置身于水墨丹青中。随后来到“中华写生第一村”查济古镇，漫步穿梭在保存完好的明清古建筑群中，感受“十里查村九里烟”的独特韵味。这两处文化胜境不仅让客户亲身体验了徽州文化的精髓，更在诗情画意中搭建了深度交流的桥梁，让财富管理服务浸润着中华优秀传统文化的人文温度。



在宣纸文化园的参访中，客户们深入见证了“纸寿千年”的非遗技艺。从青檀皮到沙田稻草的制作，从捞纸、晒纸到剪纸的108道工序，匠人们以古法技艺展现了宣纸“轻似蝉翼白如雪”的精髓。客户们亲手体验了宣纸制作的关键环节，在捞纸帘起落间感受“一纸成型”的匠心独运，领悟了宣纸作为中国文化载体的千年传承。这场沉浸式体验不仅深化了客户对传统工艺的认知，更以文化为纽带，为财富管理赋予了深厚的人文内涵。

此次活动不仅为客户带来了一场非遗文化的精彩体验，更与客户之间搭建起一座加深友谊的坚实桥梁，深化了建行安徽省分行与客户的联系。活动现场达成意向保费200万元。安徽分行私行部表示，未来将继续秉持“以客户为中心”的理念，为客户提供更优质、多元的金融服务。



## 河北省分行

# 构建“专业+人文”的客户服务生态



为深化高净值客户服务,建行河北省分行近日举办多场家族财富沙龙与文化活动的,融合专业服务与人文关怀,持续提升客户黏性与服务温度。

4月24日,河北省分行私人银行部携手衡水分行私人银行中心举办“十年奋进 善建未来”建行私人银行家族财富沙龙,邀请了家族客户、重点企业家客户等23位家族资产亿元以上客户参加。

沙龙特别邀请了毕马威私人与家族企业税务合伙人周博,以“智能税务环境下的税务监管趋势、重点及应对”为主题,讲授了高净值人士税收征管变革回顾,展望了未来税收环境,最后介绍了新税收环境下的财富规划与传承应对,深入分析了遗嘱、人寿保险及家族信托在财富规划与传承中的作用与应用。

讲授结束后,超高净值客户就个人收入税收征缴、家族信托受托人选择

等问题与周博进行了互动提问。河北省分行私人银行部从建信信托风险偏好、稳健经营、收费标准等几个方面介绍了分行家族信托服务的优势。

4月23日下午,石家庄私行中心举办了“六韵臻赏”茶文化之绿茶专场品鉴活动。活动共邀请20位私行客户到场。河北省分行私人银行部高级经理郭锦超为活动致辞,对一直以来支持建行发展的客户表达了诚挚感谢。随后,专业的茶艺老师为大家详细介绍了绿茶文化精髓及冲泡技艺。私行客户经理以明前绿茶为引,结合财富管理智慧,围绕风险收益平衡、全球市场趋势、家族传承等话题与客户深入交流,现场气氛热烈而愉悦。

4月11日下午,秦皇岛私人银行成功举办“优雅绽放 财富同行”主题沙龙,邀请15位高端客户参加。特邀嘉宾市妇幼保健院医疗美容科于钲主任从科学护肤、健康生活方式等角度切入,为客户带来青春健康管理建议,现场反响热烈。随后,建信基金高级经理李泽鹏从当前关税事件以及经济形势、投资机遇角度进行了深入剖析,并就资产配置策略进行详解。

展望未来,河北省分行私人银行部将继续落实总行有关推动私人银行高质量发展的管理要求,充分发挥集团优势,整合内外资源,为客户提供更加专业、深入、全面的综合服务。



## 福建省分行及厦门分行

## 传递人文温度的财富关怀



春意盎然，建行福建省分行持续深耕客户服务场景，通过营养规划讲座与黄金投资分享活动，以专业力量回应客户多元需求，融合健康关怀与财富管理，彰显私人银行服务的人文温度与专业深度。

4月25日下午，福建省分行筹备的“轻”启健康、专业领航私人银行营养规划主题讲座在温馨氛围中拉开帷幕，30余位私行客户应邀参与本次活动。

为切实帮助私人银行客户提升体重管理意识、普及健康生活方式，福建分行特别邀请权威专家——曾任航空医学研究所营养研究中心主任、北京营养学会第一届至第四届理事、全军营养医学专业委员会副主任委员杨昌林主任到场。

杨昌林结合实例，深入浅出地解析了体重管理与整体健康的内在关联，着重强调养成健康生活习惯的重要性，引导嘉宾从情绪管理、均衡膳食、适量运动、适时筛查、规范诊疗等多维度入手，全面提升肥胖疾病防治能力。

讲座结束后，福建省分行安排了一对一的体重管理与营养学指导服务。同时，分行还邀请了福建中医药大学附属人民医院推拿科医师沈重庆主任进行八段锦动作要点展示与教学，嘉宾们参与热情高涨，起身跟随练习，现场气氛热烈。

4月16日下午，厦门分行特邀安高咨询首席专家郭晖与客户共探黄金投资新纪元。300余名客户到场参加活动，创历场活动到场人数之最。

郭晖在黄金投资领域实战二十余载，具有独到而深刻的见解，他结合特朗普当选后对黄金的影响、美国经济现状对人民币的影响、中国老百姓与黄金之间的关系等方面进行分享，其间引用了大量图例分析，论点新颖，内容翔实，获得客户一致好评。



## 江西省分行

# 智识融合文化，共建信任桥梁

惟楚有材，于斯为盛。珞珈山下，东湖之畔，草木葳蕤，书香盈怀。为深化私行客户服务体验，加强银企合作纽带，4月15日至18日，建行江西省分行在武汉大学精心组织“金智惠创”财私客户培训活动，邀请全省私行客户共赴知识盛宴，同探财富与文化的融合之道。

4月15日上午，培训在庄严的武大校歌中拉开帷幕。建行江西省分行个人金融部总经理助理发表开班致辞。建行私人银行始终坚守“以客户为中心”的理念，不仅致力于提供专业财富管理服务，更希望成为客户事业发展的“智识伙伴”。

多名专家教授为客户带来了主题课程。崔凯教授以“企业经营中的法律风险防控”为主题，结合实战案例，解析企业治理、合同管理、合规经营等核心问题，为企业家客户筑牢法律防火墙。

赵杨教授以“DeepSeek全攻略：解锁AI工具的无限可能”为主题，深入浅出讲解人工智能在数据处理、决策辅助、财富管理等领域的创新应用，助力客户把握科技赋能新机遇。

建信信托魏树谦老师聚焦“家族

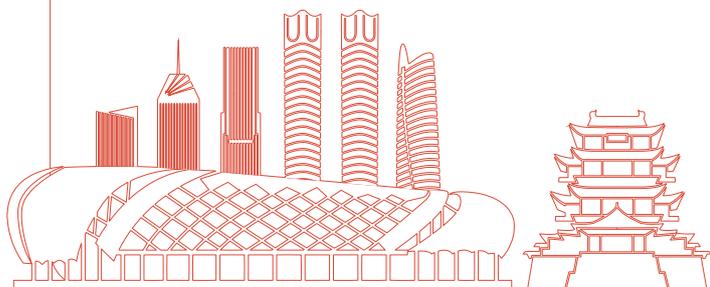


财富管理”，从资产配置、信托架构、代际传承等维度，分享个性化解决方案，帮助高净值客户实现财富的稳健增值与永续传承。

余国杰教授以“投资理财与财富管理”为核心，结合宏观经济形势，剖析资产配置逻辑，提供兼顾风险与收益的投资策略，引导客户理性规划财富蓝图。

李工真教授以“东西方文化对比——德国制造与工匠精神”为切入点，通过历史脉络与典型案例，解读德国制造业精益求精的文化基因，启示企业家客户在商业实践中融合文化内涵与工匠精神，提升企业核心竞争力。

四天的培训在求知与交流中圆满落幕。此次活动不仅为私行客户提供了法律、科技、财富管理等领域的专业知识，更通过文化体验与红色教育，搭建了情感联结的桥梁。学员们纷纷表示，课程兼具实用性与前瞻性，建行的贴心服务与武大的学术氛围令人印象深刻，未来将继续信赖建行，携手探索财富管理新路径。建





# 格物私享

## LIFESTYLE

“智能驾驶”看似接近人类智慧，实有重大安全隐患。重庆荣昌的非遗烧鹅借力数字时代完成华丽转身，传统美食借数字化打破地域边界。前者以数据警示重塑驾驶认知，后者用商业智慧诠释文化传承，共同呈现社会治理与市场经济的多元发展样本。敬请阅读，解锁更多深度解析。

# “智能辅助驾驶”祛魅

文 | 杨璟岚

2025年3月29日深夜，沪昆高速江西段发生一起震惊全国的车祸。三位年轻女性驾驶小米SU7不幸撞击施工区水泥隔离墩，车辆起火，导致三人身亡。事故发生前车辆处于NOA智能辅助驾驶状态，更引发外界的种种质疑。

事件的最终调查结果尚未公布，而与此同时，一场席卷新能源汽车行业的监管风暴悄然降临。短短几十天内，工信部、交通运输部等多部门密集出台多项政策和意见，将行业的“安全阀”拧至最紧：从智驾话术的“大清洗”，到动力电池的“生死线”；从汽车门把手的“强干涉”，到OTA升级的“紧箍咒”。

这场始于技术狂飙时代的“纠偏运动”，或将重塑中国新能源车的未来图景。

### 被误读的“自动驾驶”本质

自动驾驶分级是理解智能汽车技术能力的核心框架，目前全球普遍采用国际汽车工程师学会(SAE)制定的标准，将自动驾驶分为L0-L5六个等级。中国工信部等部委联合发布的《汽车驾驶自动化分级》国家标准与SAE标准基本一致。

公众通常认为的甩手掌柜式的“自动驾驶”，至少要达到L3等级——在特定场景下，系统可完全接管驾驶任务，驾驶员无需持续监控，但需在系统请求时接管。目前，国内量产的智能辅助驾驶系统均属于L2级，尚未有任何车企获得L3及以上级别的正式商用许可。

L2级辅助驾驶的真实能力边界，在工程语境中早已被明确定义：它是一套“有限场景下的驾驶行为优化算法”，而非具备自主决策能力的“机器司机”。中国法规明确规定，L2事故由驾驶员担全责，即驾驶员仍然是“第一责任人”。

然而，这些技术真相被湮没在“无图智驾”“城市领航”等宣传话术中。车企用“自动”一词的模糊性，悄然完成了从“驾驶辅助”到“自动驾驶”的语义偷换。

### 被事故撕碎的认知滤镜

外界对“3·29”小米SU7车祸事件的追问集中在几大新能源车技术上。首先，小米SU7标准版车型采用双目纯视觉智驾方案，最大可探测距离在200米左右，显著低于三目摄像头视觉方案(约300米-350米)或激光雷达(约250米-500米)的距离，这也导致此次事故中，从智驾报警提示驾驶员接管到事故发生仅有短短数秒，很难及时反应。这说明现有的辅助驾驶系统在紧急情况下的预警时间和人机交接设计存在不足。

其次，是车门锁死的问题。事故中车门无法打开，因为小电瓶受损导致断电，而半包式门把手设计在断电时难以操作。此外，车内人员在碰撞后可能昏迷，无法使用应急把手。这表明车辆在碰撞后的安全冗余设计不足，缺乏可靠的物理应急机制，尤其是在断电情况下的车门开启方式存在问题。

再次，是电池剧烈燃烧。碰撞导致多电池短路和热蔓延，尤其是三元电池的风险更高。虽然国标要求5分钟内不起火，但在多个电池同时短路的情况下，热蔓延速度加快，灭火系统未能启动。

最后，是关于AEB功能未触发的问题。有说法指纯视觉方案在夜间或低光照条件下识别能力不足，高速行驶时检测距离也很有限。这表明传感器融合方案和算法在极端场景下的可靠性不足，特别是在复杂环境下的感知能力有限。



## 重构技术伦理与认知

为响应市场监管要求，奔驰中国将“Drive Pilot”功能重新定义为“智能巡航系统”；华为鸿蒙智行官网下线“无限接近L3级”等争议性宣传标语。

据市场监管总局2025年第一季度通报，新能源汽车广告违法案件同比大幅减少，超九成问题集中在辅助驾驶功能夸大描述，如使用“自动”“无人”等误导性词汇。

随着安全法规趋严，多传感器融合方案成主流。坚持纯视觉技术路线的车企面临市场压力，2025年第一季度销量同比下滑，部分消费者转向搭载激光雷达的竞品车型。

深圳一法院在辅助驾驶事故判决中，首次参

考车企EDR数据判定驾驶员主责、车企部分连带责任（如未明确功能限制）。部分保险公司试点推出“智驾责任险”，保费与辅助驾驶功能使用频次关联。

车企早期宣传中高频出现的“解放双手”“自动变道”等话术，在2025年新规下全面消失。实地走访显示，部分门店的“智驾体验区”已改为“人机共驾训练营”，有车企在车机系统植入强制安全考试，通过率不足60%的消费者需重新学习。

每次技术突破都伴随着认知阵痛，真正的智能，从不是让我们成为技术的傀儡，而是帮助人类更清醒地驾驭未来。



## 调整后的政策风向标

所幸，改变已来临。

2025年3月28日，工信部发布了《电动汽车用动力蓄电池安全要求》，被业内称为“史上最严电池安全令”，从2026年7月1日起执行。4月16日，工信部装备工业一司的会议公告搅动了汽车圈，公告强调车企明确系统功能边界和安全响应措施，不得进行夸大和虚假宣传，严格履行告知义务，切实担负起生产一致性和质量安全主体责任，切实提升智能网联汽车产品安全水平。5月8日至6月7日，工业和信息化部科技司公开征集对《汽车车门把手安全技术要求》强制性国家标准制修订计划项目的意见，并发布相关文件。

越发收紧的监管重压之下，车企的生存逻辑正在改写。

## 六大不适宜智能辅助驾驶的场景清单

### 场景1: 几何突变路段



匝道汇入口（车道线消失率83%）  
施工改道路段（锥筒识别率<40%）  
超过90度的直角弯（曲率半径<250米）

### 场景2: 动态障碍场景



横穿马路的行人/电动车（AEB有效制动速度<40km/h）  
相邻车道压线行驶车辆（系统可能误判为同车道）  
路面散落物（轮胎、家具等异形物体）

### 场景3: 特殊天气



暴雨天气（摄像头识别率下降60%）  
团雾路段（毫米波雷达多径反射误差）  
冰雪覆盖车道线（红外传感器失效）

### 场景4: 光照干扰



隧道明暗突变（致盲时间长达2秒）  
逆光行驶（摄像头过曝引发车道偏移）  
夜间对向远光灯直射（识别距离缩短50%）

### 场景5: 特殊交通流



急救车/消防车等优先通行车辆  
大型车辆并行（气流干扰导致偏移）  
摩托车密集穿行（雷达易漏检）

### 场景6: 人车混行区域



学校/商圈周边（儿童突发穿行）  
非机动车道缺口（电动车突然变道）  
路边停车突然开门（系统无法预判）

# 三百年江湖至味

文 | 戴越 图片来源 | 新华社



今年以来最火的美食，要数荣昌烧鹅。

经由社交媒体爆发式的传播，这个古老的非遗美食，成了不折不扣的网红。而在重庆荣昌，鹅本来就是刻入城市血脉的图腾。

濑溪河蜿蜒穿城，自唐宋以来便是巴蜀盐茶古道的重要码头。商贾云集处，舟楫往来间，一船船川南井盐、滇黔山货在此集散，清朝初期的“湖广填四川”，使大批两湖和两广的老百姓入川来到了荣昌区，他们随之带来了各地的饮食习俗。卤鹅本为潮汕食物，经过荣昌的客家人不断适应和改进，逐渐成为了今天荣昌地区的特色饮食。

### 鹅的图腾

鹅之于荣昌，是密不可分的历史记忆和文化标志。荣昌的历史脉络始于唐宋时期的濑溪河盐茶古道，荣昌烧鹅到底有多古老？

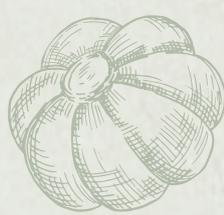
根据重庆市第四批非物质文化遗产名录的认证，其历史不少于300年，但确切起源年代只能根据地方志、工艺传承与饮食文化研究推算。如现存最古老的胡氏卤水陶瓮（藏于荣昌非

遗馆）经碳14检测为 $1870 \pm 30$ 年，对应清同治至光绪年间，与家族口述史的传承时序吻合。卤方核心调料“汉源花椒”大规模入渝在清中期，而“陈皮”“八角”等岭南香料的普及更晚至乾隆年间，侧面佐证其技艺成熟期不早于18世纪。

### 鹅的破圈

荣昌烧鹅发展到今天，作为体系化美食技艺早已跳出了“地方特产”局限。2025年3月24日至4月初，拥有3700万粉丝的美国顶流网红“甲亢哥”（IShowSpeed）开启了一场横跨中国多城的直播之旅。荣昌本地博主林江在“甲亢哥”的镜头前促成了卤鹅“投喂”，火遍了全球。荣昌区政府随即迅速行动，明确提出要借助这一契机，把关注度转化为产业发展的强大动力，迅速推出文旅融合线路和四国语言宣传视频，借势扩大国际影响力。

今年“五一”假期期间，据官方统计数据显示，荣昌烧鹅全产业链展现出强劲动能：29万只烧鹅产品线上线下同步售罄，单日屠宰量突破历史峰值达500%增幅，关联产业综合消费规模突破10亿元。



## 鹅的江湖

鹅，又被视为“禽中将军”，在中国饮食的浩瀚江湖是不可或缺的存在，但其实并没有哪个菜系的鹅能“称霸”，而是各有各的精彩。从岭南的深井烧鹅到潮汕的老卤狮头鹅，从淮扬的盐水鹅到巴蜀的荣昌麻辣卤鹅，每一只鹅都在用风味书写着属于自己的江湖传奇。

在香港地理标志保护的深井烧鹅工艺影响下，广东多地沿用荔枝木明火烤制技法。选用的清远乌鬃鹅皮下脂肪层可达7毫米，经高温炙烤后形成琥珀色脆壳，刀切时碎裂声清脆，彰显广式烤鹅的酥脆美学。

扬州盐水鹅遵循“三烫三晾”古法，在滚盐水中三次浸烫、三次晾凉，使鹅肉纤维缓慢收缩。科学研究显示，此法能将钠含量控制在812mg/100g，较现代工业化卤制工艺降低约三成。

在潮汕，省级非遗传承人陈伟松家族恪守传统，20余味草本卤方将平均12斤的狮头鹅肝淬炼成风味臻品。2023年，以卤鹅为核心的狮头鹅全产业链产值突破百亿，彰显潮商“以鹅兴业”的产业智慧。



## 鹅的新赛道

不过，当传统鹅肴固守地域味型时，荣昌麻辣卤鹅已开辟新赛道。在“稻鹅共作”生态系统中，荣昌白鹅日均运动超8公里，脂肪含量仅15.2%，比广东黑棕鹅（26.8%）显著降低。更富含3.08g/kg的肌苷酸与0.28mg/kg的硒元素，这些自然馈赠的“风味杠杆”，撬动了低脂与鲜味的双重革命。

荣昌区龙头企业自2022年起采用-196℃液氮速冻技术，可将卤鹅保质期延长至12个月，复热风味复原度达



96.3%。2023年试点运行的“鹅链”系统仅覆盖养殖端（脚环信息）与部分直营店（扫码查养殖场），尚未实现全产业链追溯。西南大学《荣昌卤鹅辣度标准研究》（2023）确立辣度区间为1.5万-2万SHU（斯科维尔单位），但尚未形成国家/行业标准。

鹅的江湖，从不止于味道。当荣昌人用液氮封存卤香，用区块链追溯鹅生，用参数定义麻辣，他们证明：传统与科技从非宿敌，在敬畏中突破，在传承中创新，才是中华美食真正的“江湖气”。

## 荣昌烧鹅技艺的历史

### ● 雏形期

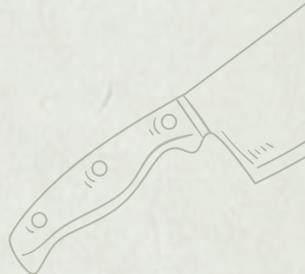
大约在明代中后期（约16世纪）隆庆至万历年间，随着川南井盐经濑溪河大量外运，荣昌成为盐船停泊补给的重要码头。船工需携带耐贮存的肉类，催生了“重卤腌鹅”的初级形态。有说法指此时荣昌卤鹅仅用盐、花椒、生姜等基础调料，卤制后风干保存，与今日工艺差异较大。

### ● 定型期

清乾隆至道光年间（18-19世纪），荣昌城中已有“鹅肉铺三十余户”，卤鹅还成为宴席“八大碗”中的压轴硬菜，风味已趋成熟。此期间广东客商沿长江入川引入岭南卤法，带来陈皮、八角等香料，与川椒、汉源花椒融合，形成“二十八味”基础卤方。

### ● 突破期

近年来，荣昌建立了烧鹅产业研究机构，还联合高校成功攻克冷链锁鲜技术，使烧鹅制品保质期从48小时延长至15天。这项创新不仅解决了电商物流瓶颈，更推动了传统作坊式生产向标准化中央厨房转型。



# 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.A股青年董事长的集中出现释放出哪些信号？

《建行财富》编辑部：青年董事长的涌现标志着A股迎来代际传承高峰，也折射出中国民营经济从规模扩张向高质量发展转型的趋势。新生代董事长在成长环境、教育背景、管理理念方面与前辈存在显著差异，他们更具全球视野，善于运用数字化工具，关注用户体验，敢于涉足新兴产业，从而为传统民营企业注入新的发展动能。在业务布局上，他们表现出对技术迭代、消费趋势的敏锐洞察，推动企业从制造导向向科技导向、从家族运营向治理优化转型。

### 2.Z世代如何重塑中国消费市场？

《建行财富》编辑部：Z世代通常指1995至2009年出生的一代，是互联网环境下成长起来的“数字原住民”，他们的消费观念正深刻改变中国市场格局。Z世代注重个性表达与情感认同，推动悦己消费、国潮崛起和“谷子经济”等新兴消费形态。他们偏好虚实融合、智能定制与跨次元体验，正引领商业从物质导向转向价值共鸣与文化表达的新模式。

### 3.在当前经济周期中，高净值家庭如何实现资产的稳健增值与跨代传承？

《建行财富》编辑部：核心在于回归价值投资本质，构建以“护城河企业、安全边际、长期资金”为基础的资产配置体系，同时借助家族信托、ESG投资等工具，建立多层次的风险隔离和价值延续机制。遵守三大价值投资核心原则：一是选择具有核心竞争力和“护城河”的企业；二是在市场低估时买入，确保安全边际；三是理性应对市场波动，善用“市场先生”的情绪机会。

### 4.2025年的中国旅游市场呈现出哪些新趋势？

《建行财富》编辑部：2025年的中国旅游市场呈现三大趋势：年轻人以个性化、性价比和互动式旅游主导消费潮流；人工智能深入应用于行程规划、导览和运营管理，提升效率与体验；小城市凭美食、民俗和影视IP崛起，吸引大量游客。三股力量共同推动旅游从“打卡式”走向“体验式”，重塑行业格局。



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。

四月廿四

# 小满





建行私人银行  
CCB Private Bank

以心相交 成其久远