

陶然论金

## 算力权益能否重塑信用卡

□ 郭子源

在信用卡行业整体规模持续收缩的背景下，一些商业银行开始探索将信用卡权益与人工智能(AI)大模型套餐绑定，以吸引更多细分用户入场。近日，招商银行一款信用卡推出了专属AI权益，将Token(词元)等作为“新户首刷礼”，各类权益方案的期限与用量不同，分别适配不同专业程度的使用者。

信用卡权益通常与日常生活消费场景绑定，此次为何转向AI大模型？核心原因是用户需求在改变。个人用户之所以选择使用信用卡，主要需求有三方面：一是让消费支付更便利，二是通过分期付款减轻一次性大额现金支出压力，三是获取额外服务权益。具体来看，前两个需求相对稳定，第三个则更为灵活多变、更具个性化特征，也因此拥有更广泛

的挖掘空间，如积分兑换、消费减免、出行便利等。此次推出的AI权益正是金融机构通过探索个人用户的新需求、稳定与拓展用户来源的一种尝试。

改变的是用户需求，不变的是金融服务提质增效的逻辑——只有摒弃大水漫灌式的粗放营销与管理，深入研究、有效满足用户的细分需求，用户才会用脚投票、为金融机构提供可持续的收入来源，进而实现互利共赢。

缺乏精细化、差异化分层服务带来的一系列问题已逐渐显现。近年来，我国信用卡发卡量持续收缩。中国人民银行发布的《2025年支付体系运行总体情况》显示，截至2025年12月末，全国共开立信用卡和借贷合一卡6.96亿张，而截至2024年12月末，这一

数据是7.27亿张。一般情况下，发卡量收缩将直接拖累商业银行利润。相较于借记卡业务，信用卡业务是商业银行更为主要的收入来源，如年费、信用卡分期手续费等，后者的本质是消费贷款利息。值得注意的是，除了营业收入，信用卡业务还能为商业银行带来不可小视的结算业务与沉淀资金，是银行维系、拓展个人用户的重要渠道与抓手。

要做优精细化、差异化分层服务，一方面，商业银行不仅要树立“尊重用户、了解用户、贴近用户”的理念，更要将此理念通过内部管理落地具体的产品与服务中，真正做到“用户需要什么，我就提供什么”，而不是采用拉人头、地面推广等传统人海营销战术获取短期的、冲时点的不可持续业绩假象。近年

来，快速发展的第三方支付让消费者拥有了更多选择，谁能更好地契合消费者需求，消费者就更倾向于与谁合作，如果传统金融服务不积极谋变、主动作为，规模下滑可能仍将持续。

另一方面，银行须瞄准场景化、生态化服务，从追求数量转向深耕用户全方位需求。首先，将传统权益服务做得更“细”一些。在继续做好餐饮、出行等传统权益服务的同时，进一步研究不同年龄段、不同职业人群的细分消费需求，让服务呈现新面貌。其次，将新型权益服务做得更“广”一些。消费者的新需求不只有AI大模型使用，更多的通信服务、绿色产品服务垂直赛道、细分品类类高待金融机构持续深入挖掘。

财金纵横

## 银行业竞逐养老赛道

□ 本报记者 尚 咲

近日，养老金融领域迎来密集的政策落地与产品创新。在6月初举办的2026上海老博会上，多家金融机构亮相“养老金融专区”并发布了产品与服务；6月4日，上海金融监管局、上海市民政局等4部门联合印发《关于创新开展养老服务信托试点的通知》，率先启动养老服务信托创新试点；6月10日，2026年第三期和第四期储蓄国债(电子式)发售，储蓄国债被正式纳入个人养老金产品池。在银发经济浪潮下，银行业等金融机构正瞄准养老金融，开拓服务场景，创新各类产品。

## 布局养老场景

银行是个人养老金开户和资金托管的重要渠道，个人养老金制度自2022年启动试点、2024年12月在全国范围内实施以来，开户数量持续攀升，养老金托管规模和养老金受托管理规模不断扩大。

在储蓄国债正式入驻个人养老金后，多家银行迅速响应，原有的储蓄、理财、基金、保险产品种类进一步丰富。

2025年，国有大型银行的养老金托管规模均在1亿元以上，其中，中国工商银行管理各类养老金规模超5.9万亿元，中国建设银行实现养老金托管规模两位数增长。中国农业大学人文与发展学院副教授、中国养老金50人论坛常务副秘书长张栋表示，银行既承接社保卡代发、企业年金托管，又运营个人养老金资金账户，实现开户、缴存、投资、支取全流程一站式服务，是养老金流转的枢纽。

在养老金托管与个人养老金账户之外，银行将服务触角从“管钱”延伸至“管人”，从“养老”前置布局至“备老”，品牌化产品体系与全生命周期服务成为新的竞争高地。今年4月份，中国银行举办“中银银发·久久相伴”2026年养老金产品服务发布会(春季)，发布“中银银发”系列特色产品服务以及“中银银发·尊享银龄”行动方案，推出“恒鑫”人才年金综合服务方案以及全生命周期个人资产配置方案、中银理财、中银基金、中银三星人寿分别介绍了三大类养老产品服务。

在适配个人养老资金储备需求的同时，银行将金融服务嵌入医养、康养、社区养老等养老场景，并向养老产业链上下游延伸，涌现出“敬老贷”“养老机构经营贷”“康养文旅贷”“养老社区贷”等特色产品。多家金融机构养老产业贷款规模快速增长。年报相关数据显示，截至2025年末，中国农业银行养老产业

贷款余额231.6亿元，较上年末增长108.5%；中信银行养老产业贷款余额24.7亿元，较上年末增长146.58%；交通银行养老产业贷款余额67.62亿元，较上年末增长49.12%。在赋能养老产业链方面，工商银行强化银企联动，为养老产业链上下游提供融资、账户管理、支付结算、数字化场景建设等综合服务。

“近年来，越来越多的银行嵌入社区、老年大学、养老机构等场景，打通金融服务与养老照护、健康管理之间的边界。”华东师范大学公共管理学院副院长、中国普惠养老金融研究中心主任路锦非表示，银行未来将进一步承担养老金融生态的建设者和整合者角色，借助自身庞大的客户网络和资金管理能力，成为连接个人养老储备与养老服务消费之间的金融枢纽。

## 把握市场机遇

中央金融工作会议将养老金融纳入金融“五篇大文章”。2025年3月，金融监管总局印发《银行业保险业养老金融高质量发展实施方案》，从加强对养老产业的融资支持和风险保障、提升老年群体金融服务水平、健全养老金融业务内部治理体系等多维度进行部署。各地因地制宜创新试点并推出多个行动方案，如《上海银行业保险业养老金融高质量发展行动方案》《关于做实养老金融大文章助力青岛市“中国康养”建设的意见》《关于支持广州市越秀区建设广东省养老金融高质量发展示范样板的若干措施》等。

“国家和地方陆续出台支持政策，对商业银行业务开办、产品供给、普惠服务提出了指引与要求。”张栋表示，养老金融市场需求旺盛、类别丰富，银行具备全场景服务优势。银行的群众认可度高，业务渠道覆盖线上线下，备受老年群体信赖；兼具投融资能力，既能配置养老资管产品，又能投放养老产业信贷；支付结算体系完备，养老金发放、照护缴费、日常消费等各类资金场景均可在银行账户体系内运行。

银行业发力养老金融，既有外部政策与市场环境的驱动，又是其自身转型的内在需求。金融监管总局公布的2026年一季度银行业主要监管指标数据显示，银行业净息差为1.4%，较2025年底的1.42%再次下探。在经营压力下，银行业积极拓展非息收入，寻求新的利润增长点。苏商银行特约研究员薛洪言表示，对银行而言，在净息差收窄、传统信贷



业务增长承压的背景下，养老金融业务能够带来长期稳定的低成本资金，优化负债结构。同时，可带动财富管理、资产托管、零售信贷等多类业务协同发展，拓宽中间业务收入来源，推动零售业务向财富管理转型，也能提升养老金融服务的普惠性与可及性。

## 转变服务视角

政策有方向、市场有需求、银行有动力，但挑战与问题仍然存在。“许多养老金融产品的设计逻辑还停留在过去低风险、高流动性的思维惯性中，虽然稳健，但难以真正满足整个退休生命周期的财务规划需要。”路锦非表示，产品设计不够接地气，主要是因为缺乏真正用户视角，银行要下沉调研理解老年人的需求与担忧，产品研发要从“老年人在不同人生阶段面临什么问题”出发，而不是“银行有什么产品可以卖给老年人”。

养老金融的本源是民生服务，不仅要办业务、卖产品，而且要有温度、做服务。老年群体在线下网点业务办理中占比高，为此，无障碍通道、爱心座椅、放大镜、应急药箱等密集投放使用，简化操作、放大字体、远程客服也亮相银行的线上系统。路锦非表示，加快适老化服务体系系统性优化升级，是一套从产品设计、渠道触达、操作体验到售后服务的全流程再造工程，要让老年人真正能用、

爱用。

金融服务老要硬设施，也要软服务，常态化、便民化的金融宣传知识教育不可或缺。目前，防范和打击非法金融活动部际联席会议正在全国范围组织开展第十四届防范非法金融活动宣传月活动，老年群体是知识普及、反诈宣传的重点对象。

张栋表示，银行要定期强化风险合规管理，规范产品销售流程，更要常态化开展老年金融反诈、投资者教育，切实保护老年金融消费者合法权益。

转变服务视角离不开专业团队运营和专业能力建设。今年5月份，中国银行业协会养老业务专业委员会联合人社部事业中心举办“做好养老金融大文章”专题培训，专委会17家单位有关部门负责人及业务骨干共计70余人参加培训。

养老金融是跨部门、跨机构、跨领域的系统工程，多家银行整合资源调整组织架构，组建养老金融部门和领导小组。薛洪言表示，银行要加速培养专业的养老金融服务团队，为客户提供全周期服务，提升服务的专业价值，还可推动跨业态的外部合作，打造“金融+养老服务”的综合生态，提升客户黏性与服务附加值，培育成熟的养老金融市场环境。

今年以来，A股市场并购重组持续活跃。东方财富相关数据显示，截至6月12日，A股年内已披露并购重组事件2795单，累计交易金额超25万亿元，接近2025年全年水平。其中，证券行业内部的并购占据重要位置，多起券商并购案相继取得实质性进展。

记者梳理发现，近年来已有多起标志性券商并购案落地。国泰君安并购海通证券于去年完成换股吸收合并，成为新“国九条”实施以来头部券商合并重组的首单，合并后更名为国泰海通证券，截至去年年末，总资产跃居行业首位。已落地的案例还包括国联证券并购民生证券、浙商证券并购国都证券、西部证券并购国融证券以及国信证券

本报记者

此外，当前正在推进的案例也备受关注：包括中金公司吸收合并东兴证券与信达证券，东吴证券并购东海证券，以及东方证券收购上海证券。这些案例覆盖了头部券商强强联合、区域国资重组和央企资源整合等多种模式。

券商并购重组的推进，背后有明确的政策驱动。新“国九条”明确提出支持头部机构通过并购重组、组织创新等方式提升核心竞争力，为行业整合提供了顶层设计。今年3月份，中国证监会主席吴清进一步表态，将推动修订出台证券公司监管条例，“积极支持优质头部机构做大做强、中小券商差异化发展”。与此同时，配套制度环境也在不断优化，证券行业并购重组涉及的审核、估值、信息披露等规则逐步完善，为整合顺利推进提供了制度保障。

东源投资首席分析师刘祥东认为，本轮整合的特征是政策驱动下的市场化整合，标的类型多为优质同业强强联合或互补整合，交易规模量级跃升，且多为同一国资体系内部推动的战略整合，这有利于降低谈判成本，加速落地。

在这些案例中，东吴证券收购东海证券控股权颇具代表性。它是首例同省跨地级市国资券商市场化整合的标志性事件。交易完成后，原东海证券控股股东常州投资集团将成为东吴证券第二大股东。两家券商业务高度互补，东吴证券在投行、固收等领域积淀深厚，东海证券则在零售经纪、资产管理方面具备优势。整合后有望在客户资源、营业网点等方面形成协同效应。

中金公司拟通过换股吸收合并东兴证券和信达证券，这也是此轮整合中备受瞩目的案例。6月12日，上交所正式受理该重组申请。据中金公司年报，2025年公司实现营业收入284.81亿元，行业排名第五，总资产7828.26亿元。通过此次合并，中金公司营业收入将增至约372亿元，有望跻身行业前三；总资产将突破万亿元，形成规模优势显著的头部券商平台。

当前，券商整合已从母公司延伸至子公司垂直领域，正在向财富管理、资产管理等细分赛道纵深推进。国泰君安资管与海通资管于今年4月底完成吸收合并，成为业内首例券商资管整合案例。截至2025年末，两家资管公司合并后管理规模达7507亿元，营收超23亿元，稳居行业首位。

并购不是终点，整合才是关键。刘祥东认为，人员融合是整合时最棘手的挑战，合并后关键岗位权责重配，易引发团队动荡和骨干流失。业务与系统整合同样复杂，财富管理账户体系、风控模型的一需耗费巨大成本与时间。文化融合的隐性阻力也不容小觑，不同市场化程度的碰撞可能导致决策效率下降，若激励机制无法快速对齐，协同效应将低于预期。

对于行业未来格局，刘祥东判断，头部券商将在高净值财富管理、大投行等业务上形成优势，中券券商面临规模瓶颈，寻求被并购或加速转型。中小券商则需“做精不做全”，可在三方面发力：深度区域化，挖掘地市级客户；专攻不动产投资信托基金(REITs)、可转债等细分赛道；借力金融科技发展轻资产投顾业务。

本版编辑 陆 敏 王宝会 美 编 高 妍

## 石家庄铁路职业技术学院

## 校企融合共建 打造轨道上的“大思政课”

石家庄铁路职业技术学院是一所轨道交通特色鲜明的职业院校。在交通强国战略大背景下，学院落实立德树人根本任务，勇担培养铁路建设急需的高素质技术技能人才使命，将独具特色的“军魂、路魂、燕赵魂”三魂文化融入人才培养全过程，用好轨道交通资源，打造轨道上的“大思政课”，培养一大批职业素养好、专业技能精、适应能力强、创新精神优的铁路匠才。

## 创新“三进一融”建设机制

学院党委高度重视，制定《全面推进“大思政课”建设实施方案》，与中车集团、国铁集团等行业头部企业签订共建协议，形成“三进一融”党建共建机制，推动校企党建联建在思政育人中牵引发力。

进车间深化支部共建。教师党支部与企业车间“一对一”挂牌结对，每个支部选派1名“党建联络员”常驻车间，深度参与企业日常管

理与思想引导工作。进站场开展主题党日。依托车站候车室、调度大厅等阵地，校企党员每学期联合开展交流研讨、榜样宣讲等主题活动，筑牢共同思想根基。

进线路开展思政实践。学生定期进企业完成“看一个岗位、听一堂课、跟一位师傅、写一份心得、拍一段vlog”任务打卡，实地感受企业文化。

“师傅+老师”双师融合备课。从企业选拔劳模工匠聘为企业思政导师，思政教师和企业思政导师定期开展集体备课，定主题、定流程、定教案，打造轨道特色“大思政课”。

## 构建“轨道思政”要素体系

整合行业、学校资源，模块化嵌入历史、精神、技术等轨道思政素材，形成思政与专业、学校与企业、理论与实践3个维度的双轨联通，引导学生在人生“道岔”中校准方向。

共建轨道大平台，联通学校与企业。将行业资源纳入思政育人体系，与国铁集团等4类头部企业和中国铁道博物馆等8个场馆签订协议，构建“四企八馆”大平台。

共建红色资源库，联通思政课与专业课。思政课教师、专业课教师、辅导员和企业导师四方协同挖掘思政元素，共建涵盖铁路发展史、铁路技术变革史的铁色资源库，编纂130个特色案例赋能“大思政课”。

共建思政课程群，联通理论与实践。在思政课程和课程思政中打造“轨道思政10分钟”，开设“红色铁路史”“轨道上的‘一带一路’”等8门选修课，打造“车间里”“轨道上”“车厢里”“站台上”4门特色思政实践课，形成理实一体的轨道思政课程群。

## 打造“四堂联动”教学模式

以铁色育人为主线，构建主课堂、第二课堂、日常微课堂、社会大课堂协同发力的“四堂

联动”模式，形成“理论引领—文化浸润—日常养成—实践淬炼”层层递进、全场景全时段育人闭环。

主课堂铸牢铁色信仰。将铁路精神、劳模事迹、技术变革等案例模块化嵌入课堂教学，形成“从京张铁路看自主创新”等教学模块，坚定学生文化自信。

第二课堂浸润铁色文化。聚焦校本“三魂”文化，举办“校友面对面”等活动，组建铁色宣讲团、“星辰”话剧社等社团开展理论宣讲和铁色话剧展演，涵养学生铁色品格。

日常微课堂养成铁色习惯。以“铁色微阵地”“铁色5分钟”“铁色微提醒”等微课堂为载体，融入“铁色操守积分”体系，实现全时段覆盖、智能跟踪的日常习惯养成闭环。

社会大课堂淬炼铁色本领。组织学生赴企业、进场馆，按照“看岗位—听讲解—跟操作—记日志—研案例”流程，完成“1份调研报告+1部微纪录片”任务，淬炼学生实践能力。

## 谱写“轨道思政”时代新篇

数载深耕校企共育，铁色育人硕果累累。学生坚定技能报国理想，投身轨道交通行业，多名毕业生荣获全国五一劳动奖章、全国技术能手等荣誉，积累了一整套可复制、可推广的育人经验。成果在全国数十所职业院校推广应用，在全国轨道交通类院校和行业产生广泛影响，学校被誉为“中国铁路创新型技术技能人才摇篮”。

新征程上，学校将始终锚定“交通强国、铁路先行”的时代使命，深耕轨道思政特色育人沃土，传承“三魂”文化，迭代“三进一融”校企共建机制，不断丰富铁色资源，拓展育人平台，升级“四堂联动”全景育人模式，擦亮轨道上的“大思政课”育人品牌，培育更多兼具家国情怀、工匠精神、过硬本领的新时代铁路匠才。

(郭社军 刘孝林 李永生)

· 广告