



8月末
我国外汇储备规模为
31601亿美元



年轻人带动
暑期健康消费热



全面开放！
腾讯大模型
正式面向产业亮相



光大银行亮相 2023年中国国际服务贸易交易会

9月2日至6日，2023年中国国际服务贸易交易会——金融服务专题展在北京首钢园举办。专题展以“服务实体经济向未来”为主题，聚焦开放合作、创新、智慧等热点，展示金融服务领域的最新技术、产品、成果及应用。

光大银行作为银行金融机构代表亮相展会，其布设的“光能”展区，包括“整体品牌形象”“服务实体经济”“服务人民美好生活”“助力乡村振兴”“科技创新向未来”五大主题以及“客户互动体验”活动专区，全方位展示了该行“服务实体，惠企为民”服务体系以及数字化创新服务能力。

其中，“服务实体经济”展区聚焦公司金融、绿色金融、专精特新、普惠金融、

跨境金融、交易银行、并购金融、数字金融八大领域，展示光大银行支持实体经济高质量发展的系列服务举措，包括：为科技型企业提供全生命周期综合金融服务；把握能源和产业变革发展机遇，为企业绿色转型提供丰富绿色金融产品；为专精特新企业量身定制涵盖债权支持、发行上市、生态赋能等专属金融服务方案；加大重点领域和薄弱环节信贷投放力度，推动普惠金融惠及更多市场主体。

同时，该展区介绍了光大银行持续推进科技赋能，积极融入产业数字化、数字政府建设成果，例如：协同各级政府打造“整体协同、敏捷高效、智能精准、开放透明、公平普惠”的数字政府服务体系；持续发力场景金融建设，围绕交通物流、

房产交易、灵活用工、智慧出行、智慧校园、医疗健康、供应链服务等重点领域，打造系列优势产品；构建企业网银、企业手机银行、企业行政管理服务平台等线上服务矩阵，精准满足企业日益增长的数字化金融服务需求。

“服务人民美好生活”展区则从理财业务、财富管理、服务新市民、渠道服务四个方向，展示了该行坚持以客户为中心的服务理念。在该展区，观众可了解到光大理财“七彩阳光”产品体系为投资者提供的全方位资产配置服务；光大银行为新市民提供的专属贷款业务、信用卡和社会保障服务；光大银行APP的理财、社保、缴费、贷款一站式综合服务，其中APP个人养老金专区提供涵盖“账户+

功能+产品”综合金融陪伴服务；光大云缴费APP提供的涵盖水、电、燃气、供暖、社保、医疗等各类基础缴费服务，以及1元理财、1折基金、普惠保险等小额普惠金融产品。

在“助力乡村振兴”体验区里，观众可以体验来自光大银行帮扶农户提供的助农商品。这些助农商品都会通过光大银行打造的自营消费场景和助农帮扶平台——“光大购精彩”进行销售。据悉，自2016年起，“光大购精彩”通过“电商帮扶+直播带货”模式不仅解决了部分乡村企业生产经营的资金困难，更深入营销、经营环节解决销售难题，累计销售农产品252万件。

“科技创新向未来”体验区展示的是

光大银行数字人小璇。小璇是虚拟人物与真实场景链接的7*24小时AI机器人，以光大银行整体金融知识为基础，集成科技力量，可以为客户提供金融决策与建议。小璇也支持各个场景化配置，提供金融与非金融服务，如：“推荐理财产品”“信用卡账单查询”“查天气”“作诗”等，给客户提供轻松愉悦的交互体验。

此外，在“客户互动体验”活动区里，光大银行每日开展2场集章打卡活动与3场消保知识讲座。观众通过扫码关注官方微博及视频号即可领取打卡地图，当完成任务集齐2个印章后可获得抽奖资格，充分调动大家的参与积极性。

(文/戴曼曼)

数据驱动、生态融合 光大银行私人银行迈向高质量发展阶段

2023年8月，光大银行启动“心光明、至大成”2023年私人银行品牌节专项活动，遴选公募、私募和保险优质产品，上线私人银行客户专属产品货架，开展特色亲子活动和权益活动，为该行私人银行客户带来更全面、更优质的服务体验。

据悉，光大银行私人银行（以下简称“光大私行”）立足“全品类、大私行”定位，依托光大集团综合金融、产融合作特色优势，以及自身专业优势和资源禀赋，各项业务指标实现较快增长。

客户数量的增长助推该行私行AUM取得快速增长，2020年-2022年复合增速达15.0%，涵盖公募、私募和保险代理业务的财富管理收入复合增速达15.2%。截至2023年6月末，光大私行AUM达6014亿元，较上年末增加约400亿元。

精耕细作：

客群分层差异化经营

对客户分层经营、提供差异化服务的前提是精准识别客群。目前，光大银行通过“财富阶梯”对客户静态与动态特征作穿透分析，形成投资行为、收益能力、配置结构、风险控制、长期计划、基础保障六维诊断及建议，精准洞察客户需求，形成客户分层分群体系；同时，配合资产配置与财富规划模型，以千人千面的方式，引导客户生涯升阶、资产升阶、

行为升阶，打造多特征、全周期、全品类的财富管理服务。

据悉，该行按照年龄段将私人银行客群分为“致青春（20-35岁）”“致奋斗（30-45岁）”“致担当（45-60岁）”和“致岁月（55岁以上）”四大主要群体，并针对不同的客群特征，采用差异化的服务体系培育不同年龄段的客户。

目前，光大私行客户群中50岁以上的客户和女性客户占比比较高，因而在服务、产品和权益上也更关注这些群体。同时，该行也非常重视养老服务体系的搭建，针对55岁以上的“致岁月”客群推出“颐享阳光·健康养老生态圈”，满足他们养老服务的需求。

此外，为了让更多成长中的客户也能够享受到私行服务，光大银行将300万元金融资产的准私行客户也纳入到了手机银行私行专版的服务范围。

打通生态：

“商投私”一体化服务

2023年以来，光大银行基于高净值客群结构及需求变化，升级打法，强化公私联动和多元协同，提出打造“商行+投

行+私行”的一体化服务模式，即以开放银行思维，覆盖客户“人、家、企、社”的综合需求。光大银行聚焦B端、C端客户分层分群经营，确定科创、专精特新和小微普惠企业“商投私”一体化综合经营的三大B端重点客群，对应的小微企业主、企业家和企业高管为三大C端重点客群；通过数据打通，双向洞察“商投私”一体化客群的业务诉求，提供综合化服务。

其中，光大行发挥资产管理、财富管理业务桥梁作用，同基金、券商、信托等金融机构开展合作，整合资金端和资产端资源，基于对公客户及高净值私行客户的投融资需求开展“商投私”一体化综合经营。光大私行还围绕客户个人、家庭、企业及社会等不同维度的综合需求，通过“金股通”“精企通”等核心创新产品，逐渐搭建起“商投私”一体化产品货架；同时，打造企业家专属活动平台“集贤汇”，构建光大品牌的企业家生态价值圈。

科技赋能：
数字化提升客户体验

2022年以来，光大银行在大财富框架下，构建起线下线上“双曲线”综合经

营新模式。在线下“第一曲线”方面，光大私行强化资产配置和投研投顾队伍建设；在线上“第二曲线”方面，光大私行依托数字化能力发力场景金融，不断丰富“1+2+N”服务模式，即“1块屏幕+线上远程投顾和线下私行团队两只队伍+N个场景”，包括高净值客群服务场景，安居通、政务服务、行业通、新产业通等民生服务场景，以及公私联动和集团协同场景。

光大银行全力打造手机银行和“光大云缴费”APP的财富管理“双平台”优势，有效提升客户体验。其中，手机银行私行专版通过动态更新客户标签实现专属产品精准推荐，从市场环境、投资机会、热门产品等多个维度，利用大数据智能匹配私行客户的产品与内容，为客户提供智能化差异化的财富管理服务。而“光大云缴费”APP则持续深化“生活+微金融”特色服务，上线“1元保险”“1元理财”和“1折基金”为代表的“零门槛”“低费率”普惠金融产品。此外，光大私行还围绕客户体验提升，上线缴费宝、缴费管家等互联网场景融合产品，创新探索“前店后场”开放银行交易模式，打造“便民缴费+财富管理”的一站式综合服务。

(文/戴曼曼)

2023年9月8日/星期五/经济新闻部主编/责编 李卉 / 美编 丘淑斐 / 校对 谢志忠

专题 A9

搭平台、聚资源、强合作

GNEC 2023全球新经济大会在澳门举行

行业大咖论道“顶流话题”

高论道
科技热点
大咖云集
话题集

行业焦点
健康
领袖
跨界
全新
对谈

“今天的关键词是健康，不仅是我们所关心的身体的健康，还有身心的、企业的、行业的健康乃至环境的、全球社会的健康。另外，此次新经济大会的‘新’，很难用具象的某一个技术路径或者行业方向来定义，包含的是对新技术、新材料、新环境、新需求以及新机遇、新思路、新玩法的探索与交流。”科复时代集团董事长郝毅说。

当前，新一轮科技革命和产业变革深入发展，数据作为关键生产要素的价值日益凸显，三次产业数字化转型不断深化。由此可见，数字化是企业变革的关键，也是企业持续保持“健康”的关键。

在圆桌论坛环节，与会嘉宾探讨了人工智能、元宇宙、数字科技等前沿技术相关的热议话题，分别围绕“人工智能的商业化应用”“元宇宙赋能文旅产业升级”，探讨了数字化、智能化如何对产业进行改造升级，探讨了技术与

产业高质量发展融合的方向。

“企业如果不拥抱数字化，那一定无法在竞争中制胜。只有拥抱数字化，才能有更大的胜算！”郝毅说，如今的企业数字化已经实现了从系统的数字化到工艺制造、产品智能化到人力资源数字化等层级的层层迭代。

郝毅指出，对企业而言，数字化变革需要完成从战略认知、智能制造、供应链升级到人力资源数字化的全面转变。

“随着人口红利优势的日渐消退，数字化、智能化是企业发展的必经阶段。很多优秀的企业能够在智能制造方面做到很好的突破，例如一些无人工厂。但是真正意义的智能化，不是人去控制机器，而是通过机器去实现生产的控制，这是另一个重要阶段。”郝毅指出，能够真正利用这种核心的“超级机器”去控制生产，是一个重要的突破。

9月4日下午，伦敦大学药理学博士、如新集团全球首席科研执行副总裁曾润海，以《A perspective: Aging, Genetics and Technology》为主题进行现场演讲，讲述了关于人类衰老根源的探索、基因的秘密，畅谈人工智能、数字化与大健康融合的创新之道。

“随着社会的发展、国民生活水平的提高和人口老龄化趋势，构建数字健康生态、创新健康产业正成为新的经济增长引擎。数字健康涵盖物联网、人工智能、大数据等创新技术，不断渗透健康产业链多个领域的发展，为健康产业带来增长和新生态。人们将享受链接的新美容和健康体验，我们也需要解锁这样一种未来发展的新模式。”曾润海谈到，随着科



GNEC 2023全球新经济大会现场

C
大赋能区企业
势能强占先机
叠加

自2017年启动粤港澳大湾区建设以来，一系列支持政策举措接连落地，内地9个大湾区城市与香港、澳门正在加速互联互通、深度融合，粤港澳大湾区城市间的势能正在强强叠加。

对于粤港澳大湾区的企业来说，如何抢抓商机？对此，郝毅分析称，首先粤港澳大湾区天生就有地域优势，同时有着坚实的产业基础，是中国重要的创新高地、商业高地，“在粤港澳大湾区，以其优势产业——电子信息产业为例，制造已经远远超越了‘速度效率-成本控制’的模式，更多的在于强劲的创意设计、快速响应的生产制造能力。”

与此同时，郝毅指出，粤

港澳大湾区还有另外一个优势，就是拥有全中国的企业全球化的重要的出海口——香港和澳门。

据澳门为例，澳门将采取“1+4”适度多元发展策略，“1”是按照建设世界旅游休闲中心、持续推动大健康、现代金融、高新技术及会展商务和文化体育四大重点产业发展，逐步提升四大产业的比重，不断增强经济的发展动能和综合竞争力，着力构建符合澳门实际且可持续发展的产业结构。

未来，GNEC全球新经济大会还将持续发挥其链接平台的作用，吸引更多的投资和合作机会，甚至通过打破旧有的观念和模式，创造新的合作，与大湾区一起迈向充满活力和潜力的未来。

粤港澳大湾区企业就能实现真正意义上的高质量出海。”郝毅说。

据悉，本次大会不仅高度契合澳门“1+4”经济适度多元化策略：建设一个世界旅游休闲中心，持续推动大健康、现代金融、高新技术及会展商务和文化体育四大重点产业发展，还展示了澳门在新经济领域的发展成果，对澳门的大娱乐生态提出了新的构想。

未来，GNEC全球新经济大会还将持续发挥其链接平台的作用，吸引更多的投资和合作机会，甚至通过打破旧有的观念和模式，创造新的合作，与大湾区一起迈向充满活力和潜力的未来。

文/图 孙绮曼 孙晶

9月3日至5日，GNEC 2023全球新经济大会在中国澳门成功举行。本次大会由科复时代集团主办，大会以“跨越边界·智健新世”为主题，通过多场主题演讲和圆桌论坛，围绕“高新科技、大健康、现代金融、会展商务和文化体育”等热点话题展开研讨，呈现了一场群智激荡的行业盛宴。

作为新科技、新经济产业交流的重要平台，此次GNEC全球新经济大会汇集了众多业界知名学者和专家，分享时下新经济、新思路、新体验的专业观点及经验，齐聚一堂共商行业的合作机会，共同推动新经济的健康发展。