

# 2025年12月22日财经新闻AI解读

## 文章目录

- [1. 沪指涨0.69%收复3900点，半导体产业链爆发 \[AI解读\]](#)
- [2. 中尾部智驾玩家，陷在“赢者通吃”的焦虑里 \[AI解读\]](#)
- [3. 封关第四天海南板块掀起涨停潮：23只个股涨停 \[AI解读\]](#)
- [4. 外交活跃经济尚待复苏，专家：这届德国政府希望重振“欧盟领头羊”地位 \[AI解读\]](#)
- [5. 互联网平台不得“亏本卖”，香港科技股估值能否受益？ \[AI解读\]](#)
- [6. 一次性信用修复≠征信洗白≠债务豁免，这些底线不能碰 \[AI解读\]](#)
- [7. 央行答一财：个人信用修复政策实施后，符合条件的逾期信息将出现两项变化 \[AI解读\]](#)
- [8. 手术量下降并向大中心聚集，先天性心脏病外科何去何从 \[AI解读\]](#)
- [9. 浙江世宝“五天五板”，2025智驾在L3资本狂欢中收官 \[AI解读\]](#)
- [10. LPR连续7个月持平，2026年有望稳中有降 \[AI解读\]](#)
- [11. 品价双优，红旗HS6 PHEV重构大中型插混市场价值 \[AI解读\]](#)
- [12. 旺季不旺，一头猪亏100多元，生猪养殖如何破局？ \[AI解读\]](#)
- [13. 一财主播说 | 继续狂飙！金、银、铂等续创新高 A股贵金属概念跟涨机构：警惕获利了结！ \[AI解读\]](#)
- [14. 一财主播说 | 一次性信用修复来了 划重点！要同时满足这四项条件 \[AI解读\]](#)
- [15. 奥尔特曼最新预测！未来告别屏幕和键盘，OpenAI上市会很晚 \[AI解读\]](#)
- [16. 陶冬：日本加息不会触发东南亚危机 \[AI解读\]](#)
- [17. 年需求高达560万套，环保新政将做大机动车污控装置市场 \[AI解读\]](#)
- [18. 意定监护如何收费？养老“三件套”吸引无伴侣无子女者关注 \[AI解读\]](#)
- [19. 一次性信用修复政策来了！细则详解 \[AI解读\]](#)

# 沪指涨0.69%收复3900点，半导体产业链爆发

来源: <https://www.yicai.com/news/102968819.html>

创建时间: 2025-12-22 16:00:24

## 原文内容:

12月22日，A股三大指数集体走强，截至收盘，沪指涨0.69%，深成指涨1.47%，创业板指涨2.23%。

盘面上，海南自贸港概念股掀涨停潮；半导体产业链爆发，CPO、先进封装、硅片方向领涨；AI手机、宇树机器人、智能驾驶题材活跃；医药商业指数回调明显。

具体来看，海南板块集体爆发，海南矿业、海南瑞泽、海南发展等超20股涨停。

机器人概念股午后拉升，天桥起重、立昂微、卧龙电驱等多股涨停。

沪深两市成交额1.86万亿，较上一个交易日放量1360亿。全市场超2900只个股上涨。

## 【资金流向】

主力资金全天净流入电子、通信、有色金属等板块，净流出商业百货、航天航空、传媒等板块。

具体到个股来看，卧龙电驱、中际旭创、工业富联获净流入19.53亿元、13.41亿元、13.34亿元。

净流出方面，航天电子、永辉超市、雪人集团遭抛售13.90亿元、11.76亿元、11.36亿元。

## 【机构观点】

华泰证券：经过前期调整明年的春季躁动值得期待，但当前仍处于基本面预期扰动和政策、经济数据空窗期交织阶段，后续行情斜率抬升的潜在催化包括圣诞节后外资仓位回补、1月中旬开始的年报预告密集披露期及1月可能的降准。

中金公司：短期来看，内外部因素对A股的阶段性影响可能已接近尾声，当前至明年一季度流动性环境仍偏宽松，低利率资产荒背景下居民“存款搬家”趋势有望继续延续，指数前期回调为投资者提供了较好的逢低布局“跨年”行情时机。

中信建投：短期A股波动主要受外部环境影响，如美股AI泡沫疑虑和日本央行加息，目前美股AI核心公司股价已经企稳，日本央行加息落地后续影响有限，A股有望和全球股市一起共振上行。

## AI解读：

### 核心内容总结

12月22日A股迎来普涨行情，创业板指领涨（涨2.23%），沪指、深成指同步上扬；海南自贸港、半导体、机器人等科技相关板块掀涨停潮，医药商业板块回调；沪深两市成交额放量至1.86万亿（比前一天多1360亿），超2900只个股上涨；主力资金扎堆流入电子、通信等科技板块，流出商业百货等领域；多家头部机构一致看好后续“跨年行情”和明年春季躁动，认为当前是布局好时机。

### 详细拆解解读

#### 1. 今日A股“成绩单”：创业板领涨，交易热度明显升温

今天A股三大指数集体飘红，其中创业板指涨得最猛（2.23%）——因为创业板里科技股多，比如半导体、AI相关公司，这些正好是今天的热点。沪深两市成交额达到1.86万亿，比昨天多了1360亿，这意味着什么？简单说就是“大家交易更活跃了”：之前可能很多人观望不敢买，今天却愿意掏钱进场，市场的“赚钱效应”开始显现（超2900只个股上涨，大部分投资者今天能赚到钱）。

#### 2. 板块“冷热榜”：这些领域集体涨停，那个板块却在降温

##### 热得发烫的板块：

- 海南自贸港：20多只股票涨停（比如海南矿业、海南瑞泽），像一群人突然冲进同一家店抢购，可能和政策预期有关（自贸港的利好消息可能要出来）；
- 半导体产业链：CPO、先进封装、硅片这些细分方向领涨，相当于科技圈里的“核心部件”被抢；
- 机器人+AI手机+智能驾驶：午后机器人板块突然拉升（天桥起重、卧龙电驱涨停），AI手机和智能驾驶也跟着活跃，都是当下科技热点。

##### 躺平降温的板块：

医药商业指数回调明显——就是卖的人比买的多，股价跌了不少，暂时没人气。

#### 3. 主力资金“偏爱谁”：科技板块成香饽饽，这些股被抢筹最多

主力资金（可以理解为大机构、大资金）的动向很关键，他们今天主要干了两件事：

- 抢筹科技股：电子、通信、有色金属板块被净流入最多，比如卧龙电驱（机器人）、中际旭创（半导体）、工业富联（科技制造）各被买了十几亿；

- 抛售这些股：商业百货（永辉超市）、航天航空（航天电子）、雪人集团被净流出最多，各有十几亿被卖。

通俗讲：大资金觉得科技板块未来有戏，所以拼命买；而商业百货这些短期可能不看好，就先卖了套现。

#### 4. 机构怎么看未来？都喊“布局跨年行情”，现在进场来得及吗？

三家头部券商（华泰、中金、中信建投）都给出了乐观信号，翻译成成人话就是：

- 华泰证券：明年春天的行情值得期待，但现在还在“等风来”——后面可能有三个催化剂：圣诞节后外资回来买股票、1月年报预告密集发布（业绩好的公司会涨）、1月可能降准（央行放更多钱到市场，大家有钱买股票）；
- 中金公司：短期的坏消息（比如外部市场波动）快结束了，现在钱很宽松（利率低），居民可能把银行存款拿出来买股票（“存款搬家”），之前指数跌了正好是抄底“跨年行情”的机会；
- 中信建投：外部影响（美股AI担心泡沫、日本加息）已经落地，现在美股AI股稳了，日本加息的影响也不大，A股会跟着全球股市一起涨。

总结：机构们都觉得接下来行情不错，现在进场布局还来得及。

#### 5. 普通投资者该注意什么？（补充一个小建议）

虽然今天行情好，但也别盲目跟风：

- 热点板块（比如海南、半导体）如果已经涨得很高，别追涨；
- 可以关注机构看好的科技方向（半导体、机器人），但要选业绩靠谱的公司；
- 保持理性，不要满仓操作，毕竟市场还有波动。

这样下来，非财经专业的人也能轻松看懂今天的A股行情和未来趋势啦。



中尾部智驾玩家，陷在“赢者通吃”的焦虑里

来源：<https://www.yicai.com/news/102968702.html>

## 原文内容：

“（停工放假）通知来得非常突然，很多员工东西都没来得及带走。”11月25日，在毫末智行正式停工放假的第二天，刘磊来到公司收拾东西，一切就如他此前正常上班一样，架子上陈列着“2024年全球独角兽公司”的奖牌，墙上还贴着“向量产交付冲刺，毫末人必胜”的标语，但偌大的办公室已经空无一人。

就在此前几天，华为乾崮在广州车展上大放异彩，不仅设立了独立展台，从原本的车企幕后智驾供应商走向大众面前，还高调宣布2026年与华为乾崮合作的车型将超80款。

在头部智驾企业高歌猛进、攻城略地的同时，曾经的独角兽企业却在2025年寒冬全面停摆，这是2025年智驾行业进一步分化的年末注脚。

2025年，行业没有给玩家留下任何喘息之机。当头部企业集体将战火引向端到端智驾量产落地时，一场残酷的卡位赛已然鸣枪。“赢者通吃”的终局判读，让未能跻身第一阵营的玩家进一步深感寒意。焦虑之中，一场围绕差异化生存路径的突围战，正在悄然展开。

### 头部拼落地，尾部求生存

11月22日，毫末智行公司突然发布了一则“停工放假通知”，称基于公司当前的经营现状，自2025年11月24日起，公司及分公司全部在职员工停工放假，复工时间另行通知。

毫末智行成立于2019年11月，前身为长城汽车智能驾驶前瞻部，曾估值超10亿美元。背靠长城汽车，毫末智行可谓是含着金汤匙出生，为什么会“猝死”？

刘磊总结了多项毫末智行如今败局的原因，包括硬件选型失败、软件栈算法陈旧、盲目拓展第二增长曲线、管理决策优柔寡断等，最终导致的结果是其城市高阶智驾方案落地进程明显落后于竞争对手。

原本孵化于长城汽车的毫末智行，在城市高阶智驾方案一再“跳票”。2024年11月，长城汽车在高阶智驾方案上转投元戎启行，2024年8月上市的魏牌蓝山、2025年5月上市的魏牌高山，智驾版本端到端算法均由元戎启行提供。在平价车型方面，长城汽车智驾供应商体系还引入了卓驭科技（原大疆车载），后者方案将应用于哈弗、欧拉等主力车型。

毫末智行的轰然倒下，给中尾部的智驾企业敲响了警钟。

“在‘地大华魔’这样公认头部玩家不断虹吸市场订单的背景下，我们的出路在哪里？”今年以来，这样的担忧一直萦绕在张力心中，他是一家尾部智驾企业的量产部门负责人，所在公司的端到端智驾方案最快也要2026年才能量产落地，与头部企业相比差了1~2年

时间。

这家中尾部智驾企业成立于2016年，当时凭借豪华创始团队、以视觉为主的技术路径，在诞生之初便成为行业瞩目的明星企业。但是在此后近十年时间内，因为在关键拐点上的决策和商业模式上的选择，在量产落地方面稍慢。

张力向记者举了一个例子，在L2级辅助驾驶快速普及的时间点，他们公司和另外一家现在的智驾头部企业一起进入了北方某大型车企的招标目录。在车企二选一的时候，张力所在公司因为不肯“交白盒”而出局了。

供应商交白盒指的是在汽车智能驾驶等系统供应中，供应商向整车企业（OEM）交付时，不仅提供硬件和软件系统，还开放软件的源代码、内部逻辑结构和算法细节，使整车企业能够全面访问、审查、测试和修改软件的各个部分。

“当时我们觉得‘交白盒’不就等于把核心竞争力交出去了吗？但是现在想想，‘交白盒’就‘交白盒’吧，只要我们技术持续迭代就能保持市场竞争力，但世界上没有后悔药吃。”张力说道。

但幸运的一点是，不同于毫末智行，张力所在公司得到了大股东持续的资金支持。如今，该智驾公司在寻求差异化突围路径，除了汽车之外，尽量往无人配送小车、农业、矿山、港口、机场等场景去突破，另外也向海外市场去要增量。今年8月，该公司与欧洲顶级主机厂签署了合作备忘录，在欧洲利用微型车布局Robotaxi业务。

而与中尾部企业的挣扎不同的是，头部智驾企业今年展现出了空前的声量。

今年8月，华为高调宣布，华为乾崮智驾搭载量，正式突破100万大关；12月16日，华为又更新了最新数据，目前有35款车型搭载华为乾崮智驾，覆盖16万至100万全价位区间。据统计，今年前三季度，华为乾崮智驾领航辅助NCA市场占有率达27.8%，在35万元以上的豪华车型中，搭载率更高达53%，相当于每售出2辆车，就有1辆搭载华为乾崮智驾。

而同样是成立于2016年的Momenta，今年量产落地进程加速，目前已与全球主流车企合作超过160款车型，搭载车辆突破50万辆。值得一提的是，除自主车企外，Momenta拿下了很多跨国车企订单，包括德系豪华三强奔驰、宝马、奥迪，美系车企通用，日系车企丰田、本田等。

相比华为和Momenta，地平线算是智驾行业的后来者，但是来势汹汹。与华为主打高端市场不同的是，地平线打算吃掉更大的主流市场。在12月初的2025地平线技术生态大会上，地平线宣布，基于单颗征程6M芯片的城区辅助驾驶解决方案即将量产上车，正式将高阶智驾体验下探至10万元级国民车市场。

## 赢者通吃or生态共存

整个智驾行业格局在今年加速收敛，已经成为了共识。

“艾睿铂今年做汽车展望报告的时候发现，今年上半年汽车价格战其实有所缓和，车企MSRP（建议零售价）比较稳定，但是大家在智驾各方面功能上面开始‘卷’。”艾睿铂大中华区汽车及工业品咨询业务合伙人章一超告诉记者，到了下半年，智驾能力在市场竞争中的地位越来越高，车企更倾向于把“灵魂”掌握在自己手里，或者与行业头部的靠谱玩家合作，再加上资本市场这两年逐步降温，行业加速洗牌和分化——头部企业发展越来越好，尾部企业则逐渐难以立足。

在这样的竞争态势下，市场上更是传出了“赢者通吃”的行业判断，以头部企业为甚，华为、地平线、Momenta都表达过市场上玩家将进一步减少的预测。

华为智能汽车解决方案BU CEO靳玉志曾向第一财经表示，最终自动驾驶玩家的数量不确定，但应该会越来越汇聚。因为未来技术路径无论是走向端到端还是更进一步的世界模型，都极大程度依赖于数据驱动，数据驱动本质上拼的是数据量、算力、算法，那时候公共的智能化平台对这个行业非常重要，因为单独一家的投入是不划算的。

地平线副总裁吕鹏将汽车的自动驾驶功能与手机的通话功能作对比，他认为自动驾驶发展到终局就是一个高度标准化、高门槛、高投入的产品，它不带来情绪价值。现在之所以受到这么多关注，只是因为自动驾驶技术仍存在较大差异性。而文无第一、武无第二，就跟电话一样，没人能接受通话质量不行的手机。自动驾驶产业的变化，从以前百家争鸣，现在已经快速收敛，决赛圈还得再淘汰几家。

Momenta CEO曹旭东甚至给出了智驾终局全球范围内剩下的玩家可能只有3~4家的判断。他说，当下智驾行业还处于淘汰赛中，这场淘汰赛预计会持续一到两年，到2027年以后，赛道中剩下的玩家不会特别多。中国因为是“四好学生”，即技术好、产品好、交付好、价格好，可能会剩下2~3家，“我大胆预测，中国的智驾第一名大概率就是全球第一名”。

不过，对于头部企业的判断，中尾部企业并不完全认同。

一家中尾部智驾企业高管向记者表示，在智驾行业发展的某个阶段的某个面，可能暂时形成了一定的市场格局，但是对于整个智驾行业技术和未来演进来说，还远远没有到收敛的阶段，更遑论终局。智驾行业的市场前景就像整个“太平洋”，不同的“鱼”可以在其中找到差异化的生存之道。

今年9月以来，市场集中出现了中尾部智驾企业深度绑定生态合作伙伴的趋势，包括一汽斥资收购卓驭35.8%股权，成为后者最大单一股东；奔驰斥资超13亿元入股千里科技；四维图

新战略投资鉴智机器人，成为第一大股东并完成智驾业务整合。这些企业无疑在告别单打独斗，在寻求生态共存的路径。

章一超认可行业在快速收敛，但并不认为最终会“赢者通吃”。一方面如果车企真的认可智驾是未来汽车的“灵魂”，那么头部车企肯定会选择自己把控；另一方面，从风险角度来看，如果智驾领域真的实现了“赢者通吃”，那少数几家企业将承担未来整个汽车行业的巨大风险，而行业往往会更偏向风险分散的模式。

“从当下的情况来看，智驾领域‘赢者通吃’更有可能会出现在硬件层面上，比如英伟达的智驾芯片。软件集中度可能不会像硬件那么高，因为各家仍想做差异化。”章一超补充道，现在行业确实还看不清楚最终走向，各有各的观点也很正常。如果后续某条技术路线跑通了，最优解找到了，那智驾作为标准化部件存在可能性。但终局这一天实在太遥远了，哪怕是电池领域，至今都还没形成最终的最优方案，更遑论自动驾驶了。

（文中刘磊、张力为化名）

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年智能驾驶（智驾）行业分化进入“加速期”：头部企业（华为乾崮、Momenta、地平线）凭借量产落地快、数据积累多、市场份额高“吃肉”；中尾部企业有的像毫末智行（曾估值超10亿美元的独角兽）因落地慢、决策失误“猝死”，有的则通过差异化路径（比如无人配送、海外市场、绑定大厂生态）艰难“喝汤”；同时行业内关于“终局是赢者通吃还是生态共存”的争论升温——头部喊“玩家会越来越少”，中尾部和专家则认为“市场足够大，各有各活法”。

### 一、头部企业“吃肉”：华为们怎么把智驾做成“汽车标配”？

#### 今年智驾头部企业的存在感像“开了挂”：

- 华为乾崮：8月宣布搭载量破100万辆，12月更新数据——35款车在用它的智驾（从16万到100万价位都覆盖），35万以上豪华车每卖2辆就有1辆用它的系统；
- 地平线：主打“平民化”，把高阶智驾（能在城区自动跟车、避障那种）下探到10万级国民车，想抢更大的主流市场；
- Momenta：靠“全球化”吃饭，拿下奔驰、宝马、丰田等跨国车企订单，合作车型超160款，搭载量破50万辆。

他们的共同点是：先把量做起来——量越大，收集的数据越多，算法迭代越快（智驾靠数据喂出来），然后形成“数据→算法→销量”的循环，反过来挤压中小玩家的生存空间。

## 二、毫末“猝死”启示录：含着金汤匙的独角兽怎么凉了？

毫末智行出身“豪门”（长城汽车亲儿子，曾估值超10亿美金），却突然停工放假，员工连东西都来不及拿。原因总结起来就是“自己作+爸爸变心”：

- 自身问题：硬件选得不对、软件算法老、盲目搞“第二增长曲线”（比如不专注智驾，去搞别的）、决策慢半拍，导致城区高阶智驾方案一再跳票（承诺了没兑现）；
- 爸爸跑路：长城汽车等不及了，2024年转投元戎启行（魏牌蓝山、高山的智驾都是元戎做的），平价车型还找了卓驭科技（原大疆车载）。没了爸爸的订单和资金，毫末直接“断粮”。

毫末的倒下给中尾部企业敲了警钟：智驾行业不看出身，只看谁能先落地、多落地。

## 三、中尾部企业“喝汤”：除了造车，还能去哪找饭吃？

头部虹吸订单，中尾部企业只能“另辟蹊径”：

- 案例1：张力所在公司：曾因不肯“交白盒”（把智驾软件的源代码给车企，怕丢核心技术）丢了北方车企订单，现在后悔也没用。好在大股东持续给钱，他们开始往“非乘用车”场景钻——无人配送小车、农业（比如自动驾驶拖拉机）、矿山（无人矿车）、港口（无人集装箱车），还去欧洲搞微型车Robotaxi（无人出租车）；
- 案例2：绑定大厂生态：卓驭科技被一汽收购35.8%股份，千里科技被奔驰投13亿，四维图新战略投资鉴智机器人——中小玩家通过“抱大腿”获得资金和订单，避免单打独斗。

这些路径总结起来就是：头部抢“汽车智驾”的主赛道，中尾部就去抢“细分场景”的小赛道。

## 四、终局辩论：是“赢者通吃”还是“各找各活法”？

行业内对未来走向吵翻了：

- 头部企业说“赢者通吃”：
- 华为：智驾靠数据、算力、算法，单独一家投入不划算，最终会汇聚到少数公共平台；
- 地平线：智驾终局会像手机通话功能——高度标准化，没人会买通话质量差的手机，所以玩家会越来越来少；

- Momenta：全球最终剩3-4家，中国占2-3家，中国第一就是全球第一；
- 中尾部+专家说“各有各活法”：
- 中小玩家：市场像太平洋，不同场景有不同需求（比如矿山智驾和城市智驾完全不同），各有各的机会；
- 专家章一超：硬件可能赢者通吃（比如英伟达芯片），但软件不会——车企想保留“灵魂”做差异化；终局还远，比如电池行业至今没定最优方案，智驾更不用说。

这场辩论的核心是：智驾到底会变成“标准化零件”还是“差异化服务”？目前没人能给出答案。

最后，整个行业的现状就是：2025年是智驾“分化年”，头部在加速跑，尾部在找活路，终局还在迷雾中，但有一点很明确——不落地就会死，没差异化就难活。` ``

## 封关第四天海南板块掀起涨停潮：23只个股涨停

来源：<https://www.yicai.com/news/102968566.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:27

### 原文内容：

12月22日，即海南自贸港正式封关后的第四天，市场热情高涨。截至当天上午收盘，“海南自由贸易港”板块表现强劲，大幅上涨9.47%。根据第一财经记者统计，板块内23只个股涨停。

12月18日，海南自贸港全岛封关运作正式启动，这是中国坚定不移扩大高水平开放、推动建设开放型世界经济的标志性举措。当天，多名在海南投资建厂的企业主要负责人向第一财经记者表示，海南自贸港封关将释放出更多红利。18日当天，“海南自由贸易港”板块下跌4.15%，19日上涨4.44%。

海南现代管理研究院院长王毅武也表示，海南自贸港推行的“零关税”政策，表明海南在全国改革开放进程中发挥着样板、牵引和典型的作用。

“零关税”是海南自贸港政策制度体系的主要特征之一，旨在通过分步骤、分阶段实施关税减免政策，降低企业进口成本。封关之后，海南“零关税”商品范围大幅拓展，由之前

的1900个税目暴增至6600个，比例从21%跃升至74%。

这一政策调整将给企业带来了实实在在的利好。公开资料显示，自2020年至今，海南航空累计进口发动机、空气循环机等20批次航材，涉及货值约3.5亿元，节省关税及增值税超过5000万元。此外，原辅料、交通工具及游艇、自用生产设备三张“零关税”清单进口货值达292.2亿元，减免税款54.74亿元。

另据海口海关统计，自2020年试点开始，截至今年11月，海南自贸港加工增值免关税政策累计实现内销货值114.2亿元，减免关税8.78亿元。封关后政策进一步优化，鼓励使用海南自产货物。

“‘封关’是为了更好地开放。”海南省国资委主任马咏华此前表示，“封关后，海南自贸港从此和世界经济大循环更加紧密地融合到一起，展现了中国与世界共享发展机遇的决心与信心。”

海南岛是中国的第二大岛，面积广大、资源丰富、四面环海。海南背靠中国超大规模市场，面朝充满活力的东盟经济圈，是连接东亚与东南亚、南亚的重要节点，也是面向太平洋、印度洋的重要对外开放门户。

## AI解读：

### 核心内容总结

海南自贸港于12月18日正式启动全岛封关运作，这是中国高水平开放的标志性动作。封关后最大的变化是“零关税”商品范围从1900个税目（约占总商品的21%）暴增至6600个（74%），直接帮企业降低进口成本（比如海南航空累计省了5000多万税费，三张零关税清单共省54.74亿元）。市场反应先抑后扬：封关当天板块跌4.15%，但随后反弹，第四天（12月22日）板块大涨9.47%，23只个股涨停。封关的本质是让海南更紧密融入世界经济循环，发挥连接国内超大规模市场与东盟、太平洋/印度洋的门户作用。

### 详细拆解解读

#### 1. “封关”不是封闭，而是打开更大的开放之门

普通人可能会疑惑：“封关”是不是把海南和外界隔开？完全相反！海南省国资委主任马咏华说“封关是为了更好开放”，意思是把海南全岛变成一个“超级海关特殊监管区”——就像香港、澳门那样，外面的货物进入海南时，暂时不用交关税和增值税；海南的货物卖到内地时，才按规定交税；而海南的货物卖到国外，和国际市场直接对接。这样一来，海南和世界做生意的成本更低、效率更高，相当于把海南变成了中国对接全球的“桥头堡”，和世界经济大循环绑得更紧。

## 2. 零关税“扩容”：从21%到74%，企业拿到真金白银的红包

封关后最实在的政策升级就是零关税商品范围的扩大：

- 数量翻倍还多：之前只有1900种商品能零关税，现在涨到6600种，覆盖了大部分企业需要的原材料、生产设备、交通工具（比如游艇）等。
- 企业省多少钱？新闻里举了例子：海南航空买发动机等航材省了5000多万；原辅料、交通工具游艇、自用设备这三张清单，累计进口292.2亿元，省了54.74亿元税费。对企业来说，这些钱可以用来扩大生产、研发，或者降价让消费者受益。
- 鼓励本地生产：封关后还优化了政策，鼓励企业用海南自产的货物，这会让更多企业愿意在海南建厂，带动本地产业发展。

## 3. 市场先跌后涨：情绪波动后，长期利好占了上风

封关当天（12月18日）“海南自贸港”板块反而跌了4.15%，但第二天就涨4.44%，第四天更是大涨9.47%——这是为啥？

- 短期：利好出尽？封关是大家早就知道的消息，有些投资者在消息落地当天就“落袋为安”（卖掉之前涨起来的股票），导致暂时下跌。
- 长期：看清红利 后面几天，大家慢慢反应过来：封关不是“结束”，而是“开始”——零关税范围扩大、企业成本降低、海南融入世界经济的预期更明确，这些长期利好让投资者重新买入，所以板块大涨，甚至23只股票涨停。

## 4. 海南的“黄金位置”：连接国内国际的开放门户有多重要？

海南的地理位置是天生的优势：

- 背靠国内大市场：14亿人的消费市场就在身后，企业在海南生产的东西，很容易卖到内地。
- 面朝东盟经济圈：东盟是东南亚10国，经济活力强，海南是连接中国和东盟的重要节点。
- 面向两大洋：海南对着太平洋和印度洋，是中国走向这两个大洋的门户。封关后，海南就像一个“中转站”，把国内的货卖到全球，也把全球的货引进来，生意会越来越红火。

## 5. 已兑现的红利和未来预期：企业为啥抢着来海南？

其实在封关之前，海南的自贸港政策已经有不少红利：

- 加工增值免关税：从2020年试点到今年11月，海南加工后的产品卖到内地，累计省了8.78亿元关税，货值114.2亿元。

- 未来更可期：封关后，零关税范围更大、和世界对接更顺畅，加上海南的资源（比如旅游、农业）优势，会吸引更多国内外企业来投资。比如做外贸的企业，在海南设点可以更方便地和东盟做生意；做高端制造的企业，能低价进口设备，降低成本。

总结来说，海南封关不是封闭，而是用更灵活的政策打开了和世界做生意的大门，对企业、消费者、海南本地经济都是长期利好。

## 核心内容总结

海南自贸港于12月18日正式启动全岛封关运作，这是中国高水平开放的标志性举措。封关后“零关税”商品范围从1900个税目（21%）大幅扩至6600个税目（74%），直接降低企业进口成本（如海南航空省税费5000万、三张零关税清单累计省54.74亿）；市场反应先抑后扬，封关第四天板块大涨9.47%、23只个股涨停；封关本质是让海南更紧密融入世界经济循环，发挥连接国内市场与东盟、太平洋/印度洋的开放门户作用。

## 详细拆解解读

### 1. “封关”不是封闭，而是打开更大的开放之门

普通人对“封关”容易有误解——以为是把海南围起来不让进出？恰恰相反！

海南省国资委主任马咏华说“封关是为了更好开放”，意思是把海南全岛变成一个“超级海关特殊监管区”：

- 外面的货物进入海南时，暂时不用交关税/增值税；
- 海南的货物卖到内地，才按规定交税；
- 海南的货物卖到国外，直接对接国际规则。

这就像给海南开了一个“绿色通道”，让它和全球做生意更方便，相当于中国面向世界的“桥头堡”。

### 2. 零关税“扩容”：企业拿到真金白银的红包

封关后最实在的政策升级，就是零关税商品范围的爆炸式增长：

- 覆盖更广：从1900种（仅21%）涨到6600种（74%），包括企业常用的原材料、生产设备、游艇、交通工具等。
- 省钱看得见：新闻里的例子很直观：

- 海南航空买发动机等航材，省了5000多万税费；
- 原辅料、交通工具游艇、自用设备三张清单，累计进口292.2亿元，省了54.74亿元。

这些钱企业可以用来扩产、研发，或降价让消费者受益。

- 鼓励本地生产：封关后还鼓励用海南自产货物，会吸引更多企业来海南建厂，带动本地就业和产业升级。

### 3. 市场先跌后涨：短期情绪让位于长期利好

封关当天板块跌4.15%，第二天涨4.44%，第四天大涨9.47%——这是典型的市场情绪波动：

- 短期：利好出尽？封关是早就预期的消息，部分投资者在落地当天“落袋为安”（卖股票套现），导致暂时下跌。
- 长期：看清价值 后面几天，大家意识到封关不是终点，而是新起点：零关税扩容、企业成本降低、海南融入全球经济的预期更明确，这些长期利好让投资者重新买入，所以板块爆发。

### 4. 海南的“黄金位置”：连接国内国际的门户有多香？

海南的地理位置是天生的“王牌”：

- 背靠14亿人大市场：企业在海南生产的产品，轻松卖到内地；
- 面朝东盟经济圈：东盟（东南亚10国）是全球活力最强的经济区之一，海南是中国与东盟贸易的“中转站”；
- 面向两大洋：对着太平洋和印度洋，是中国走向全球的重要门户。

封关后，海南就像一个“超级贸易枢纽”，把国内货卖向全球，把全球货引进中国，生意会越来越红火。

### 5. 已兑现的红利：试点期间就赚了，未来更可期

其实封关前的试点阶段，政策红利已经显现：

- 加工增值免关税：2020年试点到今年11月，海南加工后的产品卖到内地，累计省了8.78亿元关税，货值114.2亿元；
- 未来预期：封关后政策更优化，加上地理位置优势，会吸引更多外贸、制造、旅游企业来海南布局，比如做跨境电商的企业，在海南设点能更低成本进口商品，卖给国内消费者

总的来说，海南封关是用更灵活的规则，让海南成为中国对外开放的“窗口”，对企业、消费者、海南本地经济都是长期的好消息。

## 外交活跃经济尚待复苏，专家：这届德国政府希望重振“欧盟领头羊”地位

来源：<https://www.yicai.com/news/102968693.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:28

### 原文内容：

从“‘美国治下的和平’落幕”到“德国不是‘大国博弈中的棋子’”，年末德国总理默茨在国际舞台上频频发声，试图为欧洲在地缘政治的迷雾中指明方向。

2月大选、5月新政府组建，作为欧洲最大经济体，从对美欧关系的强势回应，到组局欧洲为乌克兰在俄乌冲突解决中出谋划策，默茨新政府半年多来在外交舞台上的表现可圈可点。

但反观德国经济，在德国联邦统计局公布本年度经济增速前，德国经济已在2023年和2024年连续下滑，国内生产总值（GDP）分别缩水0.3%和0.2%。今年12月中旬，德国多家重要经济研究机构分别发布的冬季预测报告显示，受对美国出口明显下滑等因素影响，2025年德国经济预计仅增长0.1%，较秋季预测的0.2%增幅再度下调。

缘何当前的德国在政治与经济领域出现如此“温差”？在同济大学德国研究中心副主任伍慧萍教授看来，这背后恰恰折射出当前德国的内政外交正处于冷战结束以来前所未有的转型中。

近日，在德国蓝皮书《德国发展报告（2025）：政治“右转”背景下的德国》发布会现场，伍慧萍在接受第一财经采访时就德国内政外交的变化谈道，内政方面，德国的政党格局因大选发生了极大变化，主流政党、中坚力量逐渐被边缘化，无论是左翼党，还是右翼民粹乃至部分极右翼的德国选择党都给德国政坛带来了新的冲击；经济上，德国已连续数年陷入低迷，尚未走出低谷；社会方面，移民/难民问题冲击欧洲整体安全形势；而新政府上台之后，德国的外交风格，乃至整体的外交战略考量都发生了变化，相较以往变得更加积极有为。

“做大做强德国与欧洲”

早在年初竞选期间，默茨就多次强调了其重振德国在欧盟领头羊地位的外交雄心。1月底，默茨阐述了对德国外交和安全政策进行改革的“三步走”方案：第一步是恢复德国在外交安全政策和欧盟政策方面的话语权和行动能力；第二步是重新赢得全球伙伴和盟友国家的信任；第三步是确定外交政策的战略重点并逐步实施。从他上任以后的情况看，其“三步走”战略显然已经迈出了第一步。

“对默茨政府来说，美国最新公布的国家安全战略带来了极大的冲击。”伍慧萍表示，“默茨本人隶属于传统建制派。德国外交有非常重要的两大支柱，一个是欧洲一体化，还有一个就是跨大西洋伙伴关系。但随着特朗普政府强调美国利益至上，对于传统的欧美关系影响巨大，尤其在价值观层面。美国国家安全战略对欧洲文明消亡的定论、对欧洲移民政策的批评等，均深深刺激了德国主流建制派，令其深刻感受到当前这届美国政府的不同。”

伍慧萍认为，半年多来与特朗普政府的打交道也使得默茨体会到，当前美国衡量或者界定谈判对手或者伙伴的一个最重要考量就是绝对实力，“只有实力足够强大，才会得到美国的尊重，才能与美国开展平等对话。”

因此，伍慧萍表示，在这一背景下，默茨外交政策一个非常重要的原则，就是要做强做大德国和欧洲，使德国在其中发挥领导作用，承担更多责任，“这与朔尔茨政府相比是非常显著的变化。”

默茨多次批评上届政府在欧盟事务中碌碌无为。他说，德国要重新承担作为欧盟第一大经济体和最大成员国的责任，德国部长经常在欧盟部长理事会中投弃权票的局面必须改变。他表示，德国政府长期以来内部纷争公开化的局面也必须扭转，执政联盟的政策分歧应在内部解决，对外必须统一发声。

在对俄乌冲突的调解中，伍慧萍表示，“在欧洲可能在乌克兰问题被架空的背景下，默茨主动组局，‘搬出桌子、坐上位’，协调其他欧洲国家，力挺乌克兰与华盛顿斡旋。默茨的这些举措在德国的建制派，还有德国媒体中得到了不少好评，认为这是德国领导力和影响力的体现。”

## 为德国经济开药方

与热络的外交活动相比，在伍慧萍看来，默茨上台后的政策要务就是提振经济，也推出了不少政策，包括设立5000亿欧元的基础设施特别基金、简化行政审批流程、加速数字化转型等。

7月底，61家德国顶尖企业的代表共同参加由默茨主持的“为德国制造”（Made for Germany）倡议峰会。上述德企与部分国际企业承诺到2028年投资6310亿欧元，以提升德国经济

竞争力并加速增长。10月与11月，德国政府又分别举行汽车和钢铁行业峰会。

伍慧萍表示，这些措施说明默茨政府希望拯救德国经济，尤其拯救德国传统的制造业，“在德国人看来，这些传统行业不仅承载上百万就业岗位，也是德国工业强大的重要象征。”

至于当前政策成效有限，伍慧萍认为也有各种原因。比如，投资需要时间去检验，同时国际环境也不尽如人意，尤其是美国特朗普政府政策引导制造业回流至美国，还是给德国带来了一定的压力，再加上特朗普关税政策引发的欧美之间的贸易摩擦，也波及了这些行业的复苏。

“从德国机构目前的分析来看，明年德国经济应该会有好转，实现一定的增长，默茨政府相应的政策还是能够发挥一定的作用。”她说道。

对于中德关系，伍慧萍认为，今年恰逢默茨新政府刚上台，正处于适应期，而且默茨政府目前更聚焦内政，提振国内经济又是他的重中之重，加上欧美关系有很大的调整，以及欧洲内部还有俄乌冲突需要协调，“随着默茨政府的各项工作逐渐调整到位，改善对华关系也会顺理成章提上议事日程，默茨总理也有望在明年实现首次访华，毕竟德国企业在华有着巨大利益，无论在技术还是在市场层面上都是如此。相信未来德国企业会更积极地推动政府与中国对话，通过对话解决双边经贸关系中的分歧。”

## AI解读：

### 核心内容总结

默茨上台半年多的德国，呈现出“外交热、经济冷”的鲜明反差：外交上，默茨积极推动德国重拾欧盟领头羊地位，对美强势回应、协调欧洲斡旋乌克兰问题，动作频频；但经济上，德国GDP连续两年下滑（2023年降0.3%、2024年降0.2%），2025年预计仅增0.1%。这种“温差”背后，是德国冷战后从未有过的内政外交大转型——政党格局生变、经济低迷待解、社会矛盾凸显，而默茨正试图通过强外交、稳经济来破局。

### 详细解读拆解

#### 1. 政治经济“温差”：外交忙得热火朝天，经济却连跌两年

默茨政府在外交舞台上“存在感拉满”：年初竞选就喊出要重振德国在欧盟的话语权，上任后对美国“利益至上”的政策强势回应，还主动组局协调欧洲国家挺乌克兰与美国谈判，甚至批评上届政府在欧盟事务中“弃权太多、没担当”。但经济这边却“愁云惨淡”：连续两年GDP不涨反跌，2025年对美出口下滑还会拖累增长（仅0.1%）。为啥会这样？专家说这是转型期的必然——德国正从过去“依赖美国、低调外交”转向“自主强欧、主动作为”，但经济转型（比如摆脱对传统出口的依赖）比外交调整慢得多，所以出现了“政治

跑在前面，经济还在原地”的情况。

## 2. 默茨的外交野心：要让德国重新当欧盟“大哥”

默茨一上台就放话：“德国要拿回欧盟的领导权”。他搞了个“三步走”外交计划：先恢复德国在欧盟和安全领域的话语权，再赢回盟友信任，最后定战略重点。现在第一步已经迈出去了一一比如美国说“欧洲文明要消亡”“移民政策不行”，默茨直接怼回去；俄乌冲突里，他怕欧洲被美国架空，主动“搬桌子坐主位”协调欧洲国家，帮乌克兰和美国谈条件，这波操作让德国建制派和媒体都夸他“有领导力”。为啥这么拼？因为默茨发现，现在美国只认“实力”一一你强他才跟你平等对话，所以他必须把德国和欧洲做大做强，不能再当美国的“小跟班”。

## 3. 经济低迷的锅谁背？默茨开了哪些“药方”

德国经济下滑的原因很实在：一是对美出口掉得厉害（美国自己搞制造业回流，买德国东西少了）；二是美国关税摩擦让德国企业日子不好过；三是内部转型慢（比如数字化、绿色经济没跟上）。默茨急着救经济，推出了不少招：①砸5000亿欧元搞基建基金；②简化企业审批流程（让开公司、扩产能更快）；③拉61家顶尖企业开峰会，让它们承诺到2028年投6310亿到制造业。不过效果还没显出来一一专家说，投资见效需要时间，加上国际环境（比如美国政策）还在折腾，所以明年才可能慢慢好转，但至少政策方向是对的。

## 4. 内政社会有点乱：政党格局变天，移民问题头疼

默茨的内政压力不小：首先是政党“变天”一一以前的主流大党（比如基民盟、社民党）越来越没人支持，左翼党和右翼民粹党（比如德国选择党）却越来越火，政坛变得“左右拉扯”，政策难推进；其次是移民问题一一难民涌入让欧洲安全形势紧张，德国内部也吵翻天（有人要收紧移民，有人要放宽）。这些内部矛盾都拖了经济和外交的后腿，默茨得先把家里的事理顺，才能专心搞“大欧洲”。

## 5. 中德关系：明年有望回暖，企业是“催化剂”

默茨上台后没怎么提中国，主要是因为太忙了一一要搞内政、救经济、协调欧美关系、处理俄乌冲突。但专家说，明年情况会变：德国企业在华利益太大了（比如汽车、化工行业，中国既是市场又是技术伙伴），这些企业肯定会推着默茨改善对华关系。而且默茨明年可能首次访华，毕竟“做生意的事不能拖”一一通过对话解决分歧（比如贸易壁垒、技术合作），对德国经济也是好事。所以，中德关系未来大概率会“从冷转暖”，企业是关键推手。

这篇新闻其实讲的是德国“转型的阵痛”：想从过去的“低调经济强国”变成“主动外交大国”，但路上要解决经济下滑、内政分裂、盟友关系调整等一堆问题。默茨能不能成功，就看他能不能把外交的“热”转化为经济的“暖”，同时稳住内部的“乱”。

## 互联网平台不得“亏本卖”，香港科技股估值能否受益？

来源：<https://www.yicai.com/news/102968655.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:29

### 原文内容：

国家发展改革委、市场监管总局、国家网信办12月20日联合发布的《互联网平台价格行为规则》（下称《规则》）明确要求，不得以低于成本的价格销售商品。

有业内人士认为，这将让当前如火如荼的平台“价格战”快速降温，香港上市的这些互联网平台估值有提升空间。不过，如何定义“低于成本”，需要更明确的标准。预计部分企业将会调整经营策略，受益需要一定的时间。长期来看，有利于行业发展。

截至12月22日中午收盘，美团（03690.HK）、京东集团（09618.HK）、阿里巴巴（09988.HK）等相关个股上涨幅度都在1%以内。

《规则》还明确：“平台经营者、平台内经营者不得违反《中华人民共和国价格法》第十四条第二项规定，以排挤竞争对手或者独占市场为目的，以低于成本的价格销售商品或者提供服务，扰乱正常的生产经营秩序，损害国家利益或者其他经营者合法权益。降价处理鲜活商品、季节性商品、积压商品、临期商品等商品，或者有正当理由降价提供服务的除外。”

港股100研究中心顾问余丰慧向第一财经记者表示，《规则》的发布，对依赖补贴和低价策略吸引用户的部分互联网平台公司来说，将促使这些企业重新审视定价策略和商业模式，需要转向更加健康可持续的发展路径，例如提升服务质量和产品差异化。短期内，部分公司的营收增长可能面临一定压力，但长期来看有利于行业健康发展。

奶酪基金投资经理潘俊表示，《规则》明确禁止“以低于成本的价格销售商品或者提供服务”等不正当竞争行为，并要求动态定价、补贴促销等规则公开透明，目的是为了规范平台价格行为、禁止低价倾销、价格欺诈、强制补贴等，保护消费者和平台内经营者权益，推动平台经济健康发展。

潘俊认为，《规则》将削弱平台“烧钱换市场份额”的能力。美团、京东集团、阿里巴巴今年的外卖大战，在规则落地后补贴空间压缩，对行业盈利能力修复是利好。预计恶性“价格战”结束后，互联网平台可聚焦效率提升、人工智能AI应用、供应链优化，提高盈利

可持续性，AI科技属性提高后，估值也会有提升空间。

红蚁资本投资总监李泽铭称，此前部分平台通过大额补贴抢占市场份额，整个产业链难以实现盈利，《规定》希望通过限制低于成本价销售的行为，遏制这种趋势。然而执行层面仍面临较大挑战，当前互联网平台销售的商品和服务部分为非标准化产品，与工业品等标准化商品不同，难以横向比较价格是否低于成本。如果以企业整体盈亏作为衡量标准，可能阻碍部分小型或高成长企业的发展，而如果仅以直接成本计算，则因直接成本在整体成本中占比较小，难以全面反映企业真实成本结构。以外卖平台为例，即使配送的是相同食品，不同平台在服务流程、配送时间、食品保障等方面存在差异，难以实现标准化，比较难准确衡量其合理成本和收费标准。

李泽铭预计，互联网平台之间的激烈竞争态势，对相关企业的股价影响仍将持续一段时间。

## AI解读：

### 核心内容总结

国家发改委、市场监管总局、网信办联合发布《互联网平台价格行为规则》，明确禁止平台（及平台内商家）以排挤对手、独占市场为目的低于成本价销售商品/服务（鲜活、季节性、积压、临期商品等特殊除外）；同时要求动态定价、补贴促销规则公开透明。业内认为，新规将压缩平台“烧钱换份额”的空间，短期可能影响依赖补贴的平台营收，但长期利好行业盈利修复和估值提升；不过“低于成本”的定义与执行是关键难点，当前相关港股（美团、京东、阿里）股价反应平淡，市场仍观望执行效果。

### 一、新规核心：不准“亏本赚吆喝”抢市场，但“清仓甩卖”例外

新规的核心是打击恶性价格战：平台不能为了抢用户、挤走对手，故意用低于成本的价格卖东西或提供服务（比如外卖平台补贴后一顿饭比成本还低，电商平台亏本卖家电抢市场）。

#### 但有几种情况是允许的：

- 处理快坏的（鲜活商品：海鲜、青菜）、过季的（冬天卖夏天T恤）、库存积压的（卖不动的老款手机）、快过期的（临期牛奶）；
- 有正当理由降价服务（比如商家周年庆短期让利，但不能长期亏本）。

另外，新规还要求平台的定价规则要透明：比如搞补贴、动态调价（像打车高峰涨价），得把规则说清楚，不能偷偷摸摸乱改。

### 二、对平台的影响：短期“补贴少了可能疼”，长期“不用烧钱更健康”

- 短期压力：依赖大额补贴拉用户的平台（比如外卖、社区团购）会受影响。比如之前外卖平台一顿饭补贴5元才能留住用户，新规后不能低于成本，补贴就得减少，用户可能觉得贵了，订单量短期可能下滑，营收增速会放缓。

- 长期利好：平台不用再“烧钱换市场份额”了。以前大家比谁补贴多，现在得比谁服务好、效率高。比如美团可以把钱花在优化骑手路线（用AI调度）、提升外卖速度；京东可以加强供应链（让商品更快送到）；阿里可以用AI优化电商推荐。这样成本降下来，利润自然就有了，行业也不会陷入“谁补贴多谁活下来”的恶性循环。

### 三、为啥说估值有提升空间？从“烧钱机器”变“赚钱科技公司”

之前平台烧钱的时候，利润是负的，投资者觉得“这公司一直亏，不值钱”；新规后，情况变了：

- 盈利修复：价格战停了，补贴少了，利润会慢慢回来。比如外卖行业，之前大家都亏，现在都不补贴了，每单能赚点钱，整体盈利就上去了。

- AI属性增强：平台把钱从补贴转向AI（比如美团的AI调度、阿里的AI电商），就从“传统互联网平台”变成“科技公司”。科技公司的估值本来就比普通平台高（比如AI公司PE倍数通常比电商高），所以业内觉得未来估值会涨。

### 四、执行难点：“低于成本”怎么算？非标准化服务是大麻烦

新规的关键问题是“低于成本”的定义难。互联网平台的商品/服务很多是非标准化的，不像工业品（比如手机）有统一成本，没法直接比：

- 比如外卖：同样一份炒饭，A平台配送30分钟、有超时赔付，B平台配送20分钟、送饮料，两者的成本（骑手工资、运营费用、保险）完全不一样，怎么算“低于成本”？

- 成本计算方式也有争议：如果按“整体盈亏”算（比如平台整体是否赚钱），会卡住小平台（小平台刚起步可能整体亏，但不是故意低价）；如果按“直接成本”算（比如炒饭的食材+骑手费），又忽略了平台的研发、管理等间接成本，可能还是没法判断是否亏本。

所以业内担心，执行中可能出现“不好界定”的问题，导致新规落地效果打折扣。

### 五、当前股价反应平淡：市场还在观望，执行不确定性是关键

截至12月22日中午，美团、京东、阿里等港股涨幅都在1%以内，说明市场没特别兴奋。原因有两个：

- 短期顾虑：大家担心新规执行不到位（比如“低于成本”定义模糊，平台可能变相补贴），或者短期营收下滑影响利润；

- 观望执行细节：新规刚出，具体怎么查、怎么罚还没明确，投资者不敢贸然加仓。

红蚁资本的李泽铭也说，平台之间的竞争还会持续一段时间，股价波动可能还要延续。

总的来说，新规是给互联网平台“价格战”踩了刹车，长期方向是好的，但要真正让行业健康发展，还得解决“成本怎么算”这个执行难题。

## 一次性信用修复≠征信洗白≠债务豁免，这些底线不能碰

来源：<https://www.yicai.com/news/102968394.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:31

### 原文内容：

12月22日，央行重磅发布《关于实施一次性信用修复政策有关安排的通知》，对在2020年1月1日至2025年12月31日期间，所有已还清、单笔金额在1万元以下的个人逾期记录进行一次信用修复，于2026年1月1日实施。

政策出台后，有些网友产生了这样的疑问：信用修复就是“征信洗白”吗？信用约束是不是变松了？

答案很明确：“守信激励、失信惩戒”始终是我国信用体系的重要原则，这条“底线”从未动摇。信用早已融入公众日常生活的方方面面。一次性信用修复是为了让失信者受到应有的惩罚，也要为诚信者留有余地，在约束与包容之间找到最佳平衡点。信用是个人的“经济身份证”，唯有坚守“守信激励、失信惩戒”这一原则，才能让信用体系真正发挥作用，让守信成为社会共识并自觉遵循。

同时，人民银行提醒，该项政策全程免费，任何声称“收费代办信用修复”的都是诈骗，公众需提高警惕。

恶意逃废债被排除在外

一次性信用修复政策，通过“精准纾困与刚性约束并重”的制度设计，既为经济循环注入活力，也提升了社会治理效能。

第一财经采访获悉，对金融机构而言，修复政策有助于金融机构更加全面、准确了解客户的信用状况，避免因逾期记录“误伤”已经履行还款义务的客户，为金融机构拓展优质

客群、释放信贷需求创造了空间，为经济持续回升向好注入内生动力。

从社会影响来看，政策是提升社会治理效能的一次创新实践。

市场权威专家表示，政策坚守刚性底线，将恶意逃废债、严重逾期等行为坚决排除在外，通过明确规则边界，筑牢社会信用体系的“牙齿”，维护市场经济秩序和公平正义。

此外，该专家表示，政策彰显“容错纠错”的人文温度，为暂时失信的群体提供信用修复的机会，促进社会和谐稳定。这种“刚柔并济”的治理逻辑，既强化了信用体系对社会行为的规范引导作用，又通过人性化设计增强了群众对政策的认同感和获得感，是一次提升社会治理效能的良好实践。

信用修复≠征信洗白

需要注意的是，一次性信用修复政策的出台，是为履约守信群体提供的正规信用修复渠道。一次性信用修复≠征信洗白。

“这是底线问题。”市场权威专家对第一财经强调，这项政策是精准修复，绝非“征信洗白”，不履行还款义务就无法享受信用修复政策。

此次信用修复政策有着严格的适用边界，一个重要的前提就是必须全额还清欠款！

第一财经记者了解到，信用修复后，征信报告中不再展示相关逾期信息，个人和金融机构看到的都将是正常的还款状态，内容是一致的。

“政策是给确实有困难但主动履约的人‘松绑’，不是给恶意失信者‘开绿灯’。”业内人士解释称，此次信用修复是一次性特殊安排，2026年后新发生的逾期，仍会按正常规则记录和处理，想靠“欠着不还”蹭福利行不通。

市场权威专家表示，诚信是社会信用体系的核心要义，政策初衷是体现信用体系的包容性，而非纵容失信行为。公众应理性看待这项政策红利，珍惜信用修复的机会，后续更要坚守诚信履约底线，才能长期享受良好信用带来的便利。

一次性信用修复政策实施全程免费，此次政策由央行征信中心通过系统自动完成，不需要第三方代办。这也意味着，任何声称“收费代办征信修复”“花钱删除逾期记录”的行为均为诈骗，公众务必提高警惕。

“此前部分中介宣称的收费代办、内部渠道删记录等，都是虚假宣传，公众不要相信。”业内专家提醒道。

监管部门强调，公众如需了解自身信用状况、核实政策适用情况，可以联系贷款机构，或者通过征信中心咨询热线（4008108866）、人民银行征信服务窗口了解，全程免费。切勿轻信陌生机构或个人的虚假承诺，不向第三方泄露个人信息、银行卡信息，不支付任何所谓“代办费”“服务费”。如发现违法线索，可及时向当地公安机关报案。

信用修复不等于债务豁免

需要强调的是，信用修复不等于债务豁免，足额还款是前提。

此次一次性信用修复政策的核心是解决群众“信用困境”，绝非债务豁免——只有全额还清逾期债务，才能享受信用记录调整的政策红利，债务偿还的核心责任并未免除，这是政策明确的底线。

为了解决“已还清欠款但逾期记录仍然展示”的问题，政策通过调整信用记录展示状态，帮助诚信履约的群体摆脱信用约束，重新获得金融服务机会，但绝不是对未偿还债务的豁免。

业内专家称，政策划定了严格的边界：仅覆盖特定时间内、一定金额以下、已全额还清的逾期记录。此次修复政策是信用体系“包容审慎”的体现，并非对原则的妥协。后续，征信系统仍会持续客观记录个人信贷履约情况。

**AI解读：**

**核心内容总结**

央行推出一次性信用修复政策：针对2020年1月1日至2025年12月31日期间、单笔1万元以下且已全额还清的个人逾期记录，2026年1月1日起自动修复（征信报告不再显示这些逾期）。政策坚守“守信激励、失信惩戒”底线，排除恶意逃废债、未还款等情况，全程免费，任何收费代办都是诈骗。目的是帮“知错就改”的人摆脱信用束缚，同时维护信用体系公平。

**详细解读**

**1. 政策“帮谁不帮谁”？（适用范围+排除清单）**

通俗说：这个政策是给“不小心犯错但已经改正”的人机会，不是给“老赖”开绿灯。

- 能享受的人：
- 逾期时间：2020-2025年之间的逾期；
- 金额：单笔欠款不超过1万元（比如欠信用卡5000元、网贷3000元）；

- 前提：已经全额还清所有欠款（一分都不能少）。
- 绝对不帮的人：
  - 恶意逃废债：故意赖账、不还钱的（比如有钱却故意不还，或者转移资产躲债）；
  - 严重逾期：大额欠款（超过1万）或长期不还的；
  - 没还清欠款的：债务没结清，想靠政策“买单”的，门都没有。

举个例子：小王2023年欠了8000元信用卡，2024年还清了，但征信上一直有逾期记录，影响他买房贷款——这个政策就能帮他帮他把记录消掉；但小李欠了10万没还，或者故意不还，就不能享受。

## 2. 为啥要搞这个政策？（对金融和社会的好处）

对银行来说：避免“误伤好人”。以前有些人还清欠款后，征信上的逾期记录还在，银行不敢给他们贷款。现在修复后，这些人能被视为“优质客户”，银行可以放更多贷款，刺激经济（比如大家能更容易借钱买房、创业）。对社会来说：有温度的治理创新。很多人逾期是因为临时困难（比如疫情失业、生病），不是故意的。还清后还背着“信用污点”，会影响找工作、贷款、甚至孩子上学（部分场景）。这个政策给他们“改过自新”的机会，让社会更和谐。

专家说：既给经济注入活力，又守住了信用底线，是“刚柔并济”的好办法。

## 3. 最容易踩坑的3个误区：别搞混！

误区1：信用修复=征信洗白？ 错！ 洗白是“不还钱也能消记录”（比如骗子说的“花钱删记录”），而这个政策必须先还清欠款才能修复。本质是“纠正已经改正的错误”，不是“纵容失信”。 误区2：信用修复=债务豁免？ 错！ 豁免是“不用还钱了”，但政策明确：必须全额还清欠款才能修复。债务责任没免除，只是消除记录而已。

误区3：以后逾期都能修复？ 错！ 这是一次性特殊安排，2026年之后新发生的逾期，还是会正常记录。想靠“欠了再还”蹭福利，行不通。

## 4. 重要提醒：全程免费！收费代办都是诈骗！

央行明确：这个政策由征信中心系统自动处理，不需要你跑任何手续，也一分钱都不用花。

- 凡是声称“收费帮你修复征信”“内部渠道删记录”的，全是骗子！
- 怎么核实自己能不能享受？直接联系贷款银行，或者打征信中心热线（4008108866）、去人民银行窗口问，都是免费的。

- 防骗要点：别泄露身份证、银行卡信息，别给陌生人转“代办费”，被骗了立刻报警。

## 5. 政策背后的逻辑：约束和包容并存

信用体系的核心是“守信有奖，失信有罚”——这个底线永远不变。

- 约束：把恶意逃废债、严重逾期排除在外，让“老赖”无处可逃，维护公平（比如你故意不还钱，永远别想修复）；
- 包容：给临时困难但还清欠款的人机会，不让他们一辈子背着污点。

这样一来，大家才会更愿意守信：“只要我改正，就能被原谅；但如果我要赖，肯定受惩罚”——这才是信用体系该有的样子。

## 最后总结

这个政策不是“放松信用管理”，而是“精准纾困”。它让信用体系既有“牙齿”（惩罚坏人），又有“温度”（包容好人），最终目的是让大家更重视信用，让社会更守信。记住：信用是你的“经济身份证”，守好它才能享受更多便利！（全文完）

## 央行答一财：个人信用修复政策实施后，符合条件的逾期信息将出现两项变化

来源：<https://www.yicai.com/news/102968390.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:32

### 原文内容：

支持个人信用重塑，12月22日，央行发布一次性信用修复政策。在当日央行召开的新闻发布会上，中国人民银行征信中心主任张子红回答第一财经记者提问时表示，一次性信用修复政策实施后，对于符合条件的逾期信息，两个数据项的具体展示情况将会出现相应的调整。

目前，征信系统中已还款个人逾期信息的保存期限为5年，超过5年的不再展示。张子红表示，个人信用报告中的逾期信息需要通过每月的“还款状态”和“逾期金额”两个数据项进行反映。一次性信用修复政策实施后，对于符合条件的逾期信息，“还款状态”将由“逾期”标识调整为“正常”标识，逾期金额将由1万元以下的“非0”数值调整为“0”。这个调整将会在信用报告中的“信息概要”和“信贷交易信息明细”模块予以同步体现。

此外，张子红称，对于具体的调整变化，可以通过征信中心官方网站等渠道获取，对于大家关心的逾期信息何时完成调整问题，征信系统将根据个人逾期债务的结清时间分两种情形进行处理。

第一种情形是个人已经于2025年11月30日（含）前足额偿还逾期债务，征信系统自2026年1月1日起就不予展示相关逾期信息。

第二种情形是个人于2025年12月1日至2026年3月31日之间足额偿还逾期债务的，征信系统于次月月底前不予展示相关逾期信息。比如，个人在2026年1月还清欠款的，相关具体信息在2月月底前即可展示为正常还款状态。

## AI解读：

### 核心内容总结

央行12月22日推出一次性信用修复政策，针对已经足额还清逾期债务的个人，调整其征信报告中的两个关键逾期数据项（还款状态、逾期金额），让信用报告看起来更“干净”；同时分两种债务结清时间，明确了修复结果的生效时间，还告诉大家可以通过官方渠道查询进展。

### 详细解读（大白话版）

#### 1. 这个政策到底帮你解决啥问题？

简单说：你之前因为欠钱逾期（比如信用卡忘还、贷款晚还），但后来把所有欠款都还清了——现在政策帮你“擦掉”征信报告里的逾期痕迹，不是让你欠钱不还也能消记录，而是给“知错就改（已还款）”的人一个“重新展示”的机会。

注意：必须是已经把逾期的钱全部还完了，没还钱的逾期记录可享受不了这个政策。

#### 2. 修复后，你的信用报告有啥变化？

征信报告里有两个跟逾期相关的“显眼包”：

- 还款状态：原来写着“逾期”，修复后改成“正常”（相当于把报告上的“不良标签”撕了）；
- 逾期金额：如果逾期金额在1万元以下，原来显示具体数字（比如500元），修复后改成“0”（相当于告诉别人“这笔钱我早还清了，没欠着”）。

这两个变化会同步出现在报告的“信息概要”（一眼能看到的总结部分）和“信贷交易明细”（具体每笔贷款/信用卡的记录）里，别人查你报告时就看不到逾期标识了。

#### 3. 哪些人能享受这个修复？

核心条件只有一个：你的逾期债务已经足额还清（新闻里没说其他额外条件，但重点是“已还款”）。比如：你2023年信用卡逾期3个月，但2024年1月全部还清了——只要符合政策范围，就能申请修复（不过政策具体怎么申请？新闻里没提，但后续应该会有细则，先关注官方渠道）。

#### 4. 什么时候能拿到“修复后的信用报告”？

分两种情况：

- 情况1：你在2025年11月30日（含）之前就把逾期的钱全部还清了 → 从2026年1月1日开始，你的征信报告里就不再展示这笔逾期记录了；
- 情况2：你在2025年12月1日到2026年3月31日之间还清欠款 → 次月月月底前就能看到修复结果。比如1月还清，2月底查报告就正常了；3月还清，4月底就好。

#### 5. 怎么查自己的记录有没有被修复？

直接去中国人民银行征信中心官网查（或者用官方APP、线下网点），政策调整的具体变化和你的个人情况，都能在这些官方渠道查到。不用找第三方机构，避免被骗！

#### 最后提醒

这个政策不是“洗白”不良记录，而是给已经还清欠款的人一个“信用重启”的展示机会——毕竟你已经履行了还款义务，没必要让过去的逾期一直“挂”在报告上影响你未来贷款、办信用卡。但记住：最好的信用还是别逾期，按时还钱才是王道！如果你的逾期记录符合条件，记得按时关注修复进度哦～（全文完）

## 手术量下降并向大中心聚集，先天性心脏病外科何去何从

来源：<https://www.yicai.com/news/102968721.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:33

#### 原文内容：

近日，宁波大学附属妇女儿童医院的医疗风波引发业内对先天性心脏病学科发展的关注。

12月22日，第一财经记者从宁波妇儿医院方面了解到，目前该院小儿胸心外科住院及手术医疗服务已暂停，何时恢复尚不确定。

多名心脏科医生对第一财经记者表示，近年来，儿童先天性心脏病外科的手术量整体有所下降，并且向头部大中心聚集的趋势加剧，一些地方医院的手术量下降非常显著。

在宁波妇儿医院关于“小洛熙”的医疗纠纷曝光后，有上海相关儿科心脏医生告诉第一财经记者：“最近门诊发现宁波来的孩子比较多，都跑出来看病了。”

第一财经记者了解到，宁波妇儿医院与上海儿童医学中心有常年合作，上海儿中心相关专家团队会定期去宁波当地开刀。“优质资源下沉原则上是造福当地患者的。”一位相关科室专家对第一财经记者表示，“现在医保政策都不希望患者出省。”

也有医生告诉第一财经记者，这种医院间的合作模式往往仰赖大中心为当地医疗机构提供科研及临床手术方面的支持，帮助该地区对某一领域先心病诊治水平，符合国家提出看病不出省的政策。与此同时，当地医院近年来也对本地医生的手术量有一定的比例要求，并进行考核。

具体到先心外科，近年来随着医疗技术的进步，先心外科学科本身也在面临新的挑战并进入转型期，尤其是微创介入治疗的发展对心外科整体产生了巨大的冲击，过去需要开胸手术的简单和部分复合先心病（如房间隔缺损、室间隔缺损、动脉导管未闭、肺动脉瓣狭窄等），现在可以通过心导管介入治疗（如封堵术、球囊扩张术）完成。这种方法创伤小、恢复快、不留疤痕，已成为首选。

另一方面，产前超声诊断技术高度发达，许多严重先心病在胎儿期即可确诊。这使得一部分极重症患儿在出生前就能得到干预，甚至进行胎儿宫内介入治疗。出生后需要多次手术的复杂先心病大大减少，降低先心病外科的手术难度和数量。

“先心病外科面对的复杂病例数量和疾病谱相比10年前发生了显著变化。”一位上海三甲医院心脏中心主任对第一财经记者表示。

多位心脏科医生告诉第一财经记者，这几年先心外科手术量“下降得厉害”。一位宁波某医院心脏科医生告诉第一财经记者：“上级医院忙得要命，下级医院空得要命，病人累得要命。”

相关专家告诉第一财经记者，导致这种现状的一个原因是，近年来大中心在全国各地开设了大量的“区域中心”，例如上海儿童医学中心在全国拥有四个区域中心，也从一定程度上吸引了地方的患者。

根据中国医学科学院阜外医院小儿心脏外科中心主任李守军去年发表的一份对中国先心病外科治疗的总结，据不完全统计，2023年，全国先心病手术量超过85000台，先心病患儿家属更倾向于在大的诊治中心做手术，北京、上海、广东手术量占比遥遥领先。

李守军援引数据称，2023年全国先心病手术量超过3000例的中心有三家。相反地，年手术量<500例的单位，手术量下降的情况在2023年不同程度出现。

一位儿童先心病专家对第一财经记者表示，复杂先心病外科手术是顶尖技术，需要高强度的训练和大量的病例维持水平。“年手术量3000例和300例，对医生的强度要求肯定是不一样的。”

这也解释了为何患者高度集中于国家级或区域性的顶尖心脏中心，导致大型中心仍能维持一定的手术量，而部分地方医院先心病外科手术量则急剧下降，发展困难。

上述专家还表示，另一方面，随着产前超声诊断技术的快速发展，一些具有复杂疾病的胎儿就已经被筛查出来了，这也直接导致了未来复杂先心病外科手术的需求下降成为趋势。“未来培养什么样的先心病外科医生，也值得探讨。”

据李守军援引的数据，2017年至2022年，复杂先心病手术在我国所有先心病手术中占比为14.2%。

## AI解读：

### 核心内容总结

这篇新闻围绕宁波妇儿医院小儿胸心外科暂停服务的事件，揭示了我国儿童先天性心脏病（先心病）外科领域的多重变化：手术量整体下滑、患者向大城市顶尖医院集中、微创技术替代部分传统外科手术、产前诊断减少复杂病例需求、医院合作模式与医保政策的执行矛盾，这些趋势共同挤压地方医院先心病外科的生存空间，也倒逼学科转型和医生培养方向调整。

### 详细解读

#### 1. 头部医院挤破头，地方医院没人来——先心病手术为啥越来越集中？

宁波的家长带着孩子往上海跑、大医院门诊挤满外地患者，这不是个例。近年来先心病手术正加速向北京、上海、广东等顶尖中心聚集：2023年全国先心病手术超8.5万台，但年手术量超3000例的中心仅3家，地方医院（年手术量<500例）普遍下滑。为啥患者都往大医院跑？一是家长更信任大中心的技术；二是大医院在各地开“区域中心”（比如上海儿童医学中心全国有4个），相当于把招牌挂到门口，自然吸引患者；三是地方医院一旦出现医疗纠纷，患者更倾向直接去大医院。虽然医保政策希望“看病不出省”，但家长为了孩子健康，还是愿意跨省奔波——形成“医保想留、患者想走”的矛盾。

#### 2. 手术刀要“下岗”？微创技术抢了先心病外科的饭碗

以前治先心病常要开胸，伤口大、恢复慢；现在微创介入技术成了“新宠”：比如心脏上有小洞（房间隔缺损），医生从血管插根细管子，送个“小伞”进去堵上就行，不用开刀、不留疤、恢复快。这种技术直接“抢走”了简单先心病的手术需求——过去需要外科做的开胸手术，现在80%以上的简单病例都用介入解决。先心外科的手术量因此大幅下降，学科不得不转型：要么转向更复杂的病例，要么学习微创技术，否则传统外科医生可能面临“没手术可做”的尴尬。

### 3. 还没出生就被“拦住”——产前诊断让复杂先心病少了

现在产前超声技术能“看透”胎儿心脏：严重先心病在孕期就能查出，有的可提前干预（比如宫内介入治疗），有的家长选择终止妊娠。这导致出生后需要多次手术的复杂先心病患儿大幅减少——2017-2022年，复杂先心病手术仅占有先心病手术的14.2%（100台里仅14台）。复杂病例变少，不仅让先心外科手术量下降，还改变了疾病谱：医生以前常做的复杂手术现在少见，技术熟练度难以维持（比如年做3000台和300台的医生，技术差距会拉大）。

### 4. 合作模式遇坎？大医院下沉资源难留病人

宁波妇儿医院和上海儿童医学中心本有合作：上海专家定期来宁波手术，想让患者“家门口看大病”。但纠纷后患者还是跑上海——为啥合作没留住人？一是合作依赖大医院技术支持，但地方医院对本地医生有“手术量考核”，若患者都等上海专家来做，本地医生手术量不够，压力大；二是家长更信任大医院本身，一旦出问题，就直接去大医院而非依赖合作；三是合作没完全解决“技术信任”问题，患者仍倾向于直接找源头。

### 5. 未来先心外科医生该咋培养？——学科转型逼出的新问题

先心外科的变化，让医生培养成了难题：

- 复杂手术需要大量病例练手，但现在复杂病例少、手术量下降，年轻医生没机会学；
- 传统外科技术可能“过时”，医生要不要学微创介入？若不学，饭碗可能被抢；若学，又要跨界转型；
- 学科方向模糊：未来先心外科是专注于少数复杂病例，还是和介入科融合？这些都是行业必须回答的“新考题”。

这一系列变化，本质是医疗技术进步、资源分配不均、患者需求升级共同作用的结果——先心外科正从“手术刀时代”向“微创+精准时代”转型，而地方医院和年轻医生，正站在转型的十字路口。



## 浙江世宝“五天五板”，2025智驾在L3资本狂欢中收官

来源：<https://www.yicai.com/news/102968720.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:35

### 原文内容：

“五天五板！”截至12月22日午间休盘，浙江世宝（002703.SZ）再次封涨停。

从12月15日工信部公布“我国首批L3级有条件自动驾驶车型准入许可”后，整个智驾圈迎来了年末狂欢，浙江世宝从16日起连续封涨停板；智能驾驶ETF（516520）从16日至22日上午，累计涨幅近4.5%。

工信部上述消息的公布，被视为我国L3级自动驾驶从测试阶段迈入商业化应用的关键一步，企业也紧跟热度，鸿蒙智行、小鹏（09868.HK）、比亚迪（002594.SZ）接连宣布其在L3级自动驾驶方面的最新进展。

从年初的“智驾平权”热潮，到小米SU7铜陵事故给行业敲响警钟，再到史上最严L2强标征求意见，最后收官于L3试点落地，跌宕起伏的2025年智驾行业，在修正中前行，并为2026年奠定了“立足L2迈向L3”的发展基调。

### L2从营销狂欢回归强监管

2025年被称为“高阶智驾元年”。这一年，当车企“卷无可卷”后，被当成“灵魂”的智驾行业显得尤为“精彩纷呈”。

年初，在长安、比亚迪、吉利等车企“智驾平权”的口号中，智驾行业高调拉开序幕。有知情人士告诉第一财经记者，汽车行业经过两年价格战后，监管部门出面叫停无序内卷，在无法直接降价的情况下，车企将目标瞄准了智能化增配，于是“智驾平权”运动应运而生。

今年上半年，L2辅助驾驶渗透率快速提升。工信部最新数据显示，今年前三季度，L2级辅助驾驶乘用车新车市场渗透率已达64%。作为对比，2024年该数据为48%。

随着车企和消费市场对智驾的热情高涨，“浮躁”的情绪开始蔓延，夸大和误导性营销现象频现，比如使用类似“脱手脱眼”“全程零接管”“想撞都难”等不规范宣传用语。而3月底小米SU7铜陵事故造成的严重后果，又彻底给智驾行业亮起红灯。

在社会的高度关注下，智驾行业迈入强监管阶段，安全被提到一个新的战略高度。4月16日，工信部装备工业一司召开智能网联汽车管理工作推进会，60余家车企代表参会。会议明确要求车企“不得夸大宣传”“禁止拿用户做测试”。在工信部上述公告发布后，一张疑为会议信息纪要的截图开始在网络上流传，内容主要包括三大方向：收紧智驾能力的宣传、规范智驾能力的使用、严管智驾功能的部署和风险。

除了营销口径收紧外，智驾技术安全要求也在提高。今年6月，国家标准信息公共服务平台公示了关于征求《智能网联汽车组合驾驶辅助系统安全要求》拟立项强标项目意见的通知，这标志着L2强标正式立项。

当时，这项强标在业内引起了热议，原因是难度非常高。多位智能驾驶行业内高管向记者表示，这次强标制定的工作组由智驾“优等生”华为牵头，参与者大部分是国内整车厂，催化剂正是“3·29铜陵小米SU7爆燃事故”。

今年9月，上述L2强标正式开始征求意见，预计从2027年起实施。

L2强标将大幅提高L2准入难度，因为新规对智驾安全性提出更多要求，首次为辅助驾驶系统划定了明确的安全基线，纽励量产工程部高级总监张帆向记者表示，但另一方面，强标中部分试验场景依赖激光雷达或4D毫米波雷达，纯视觉方案通过的难度非常大，这势必会进一步加剧行业收敛态势。

### L3商业化在摸索中前进

步入2025年下半年，智驾行业可以用一个“一”和一个“二”来概括，“一”便是上述的1项史上最严智驾强标，代表L2进入更成熟的发展阶段，而“二”则是2张L3级车型准入许可，代表未来智驾发展方向。

如果智驾行业也有“春晚”，那么L3毫无疑问是2025年末的主题词。

近些年，很多地方都在积极推动智能网联汽车道路测试与示范应用工作，不少车企也都拿到了L3级自动驾驶“路测牌照”，但路测的核心目标是“以测促研”，属于研发测试阶段。而准入试点则是在前期大规模道路测试与示范应用的基础上，推动自动驾驶从“技术验证”向“量产应用”过渡的关键一步。

东兴证券近日公布的研报显示，汽车智能化已经从量变进入质变，2026年将从L2辅助驾驶进入L3智能驾驶的元年。近日，车百会的数据也显示，2026年，在L2辅助驾驶渗透率进一步提升至70%的同时，L3及以上自动驾驶乘用车新车渗透率也将实现突破，到2030年有望达到10%。

但在市场热炒L3概念的同时，部分产业观点仍较为冷静。

法雷奥中国首席技术官顾剑民向第一财经记者表示，从技术上看，L3不是简单的L2加一级，而是一个L3系统再加一个备份系统，在主系统失灵的时候，备份系统必须接管并让车辆安全停靠在路边。L3及以上自动驾驶，激光雷达是保证感知融合和安全冗余的必要配置，仅靠视觉方案（vision only）是不够的，必须通过视觉、毫米波雷达和激光雷达的多传感器融合，才能满足安全要求。

这种L3试点模式是政策出台前的小规模探索，让企业（B端）先做试点验证技术，而不是直接面向消费者（C端）。顾剑民称，L3面向市场全面落地还面临很多实际难题，一是责任划分，若车辆处于L3模式，驾驶员看手机被监控拍到，怎么界定是否合规？二是交管压力，公安部、交管部门要应对新的监管场景，比如怎么识别车辆是否处于自动驾驶模式？三是保险配套，智驾险全面普及仍需时间。L3涉及的利益相关方更复杂，需要更多时间磨合。

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年中国智能驾驶行业像坐了一趟“过山车”：年初车企搞“智驾平权”让辅助驾驶快速普及，但夸大营销和事故引发强监管；下半年L3级自动驾驶拿到首批商业化试点许可，标志着从技术测试迈向实际应用。全年行业在“修正中前进”，最终定下2026年“先把L2做扎实，再逐步推进L3”的发展基调。

### 详细拆解解读

#### 1. 2025智驾行业：热闹过后更清醒，方向终于明确

##### 2025年被称为“高阶智驾元年”，但开局和收尾完全不同：

- 年初热闹：车企打了两年价格战后，监管叫停无序降价，于是转去“卷智能化”——喊出“智驾平权”口号，把原本高端车才有的L2辅助驾驶功能下放到平价车型，让更多人用得起。结果L2渗透率暴涨：前三季度新车渗透率达64%（2024年才48%）。
- 中间遇冷：车企为卖车夸大宣传，比如吹“脱手脱眼”“全程零接管”，直到3月小米SU7铜陵事故（严重爆燃）给行业泼了冷水。监管立刻出手，开会要求“不准拿用户当测试员”“禁止夸大营销”。
- 年末定调：工信部发了首批L3级自动驾驶准入许可，行业终于冷静下来——2026年的核心是“立足L2（把现有辅助驾驶做规范安全），迈向L3（小规模试点验证）”。

#### 2. L2辅助驾驶：以前吹得凶，现在管得严

L2是“辅助驾驶”（驾驶员仍需全程盯路），但2025年上半年车企把它吹成“自动驾驶”，导致监管出手“纠偏”：

- 营销被卡脖子：工信部明确禁止用“想撞都难”“全程零接管”这类误导性词，车企不敢再乱吹。
- 技术要求变高：6月出台了“史上最严L2强标”（强制性国家标准），由华为牵头制定（因为华为智驾做得好），核心是“安全红线”：比如系统失灵时要能安全停车，还要求必须用激光雷达或4D毫米波雷达（纯靠摄像头的“视觉方案”很难通过）。这意味着小厂可能被淘汰，行业会越来越集中。
- 未来趋势：2026年L2渗透率要涨到70%，但会更规范——不再是“堆功能”，而是“保安全”。

### 3. L3自动驾驶：终于从实验室走到了试点场

L3是“有条件自动驾驶”（特定场景下车辆自己开，驾驶员可短暂分心，但需随时接管），2025年末迎来关键突破：

- 从测试到试点：以前车企只有“路测牌照”（在指定路段测试），现在拿到“准入许可”——可以小规模量产，让企业先试（不是直接卖给消费者），这是从“技术验证”到“实际应用”的第一步。
- 技术门槛高：L3不是L2的简单升级，而是“主系统+备份系统”双保险（主系统坏了，备份系统要能接管停车）；还必须用“多传感器融合”（视觉+毫米波雷达+激光雷达一起上），光靠摄像头不行——就像人走路，既要用眼睛看，也要用耳朵听，才能更安全。
- 行业预期：2026年被视为“L3元年”，渗透率会首次突破（具体数字没说，但2030年有望到10%）。

### 4. L3全面上路还早：三大难题没理顺

现在L3试点只是“企业内部玩”，要卖给普通消费者还得解决三个核心问题：

- 责任划分：比如车在L3模式下撞了，算驾驶员的还是车企的？驾驶员在L3模式下看手机，算不算违规？
- 监管配套：交警怎么知道车是不是在自动驾驶？如果车自己开时闯红灯，怎么罚？
- 保险覆盖：智能驾驶专属保险还没普及，万一出事，普通车险赔不赔？

这些问题涉及车企、交警、保险公司、消费者等多方，得慢慢协商磨合，所以L3全路上路至少还要等几年。

## 5. 2026年怎么干？先稳L2，再试L3

2026年智驾行业的关键词是“务实”：

- L2继续普及但更规范：渗透率到70%，重点是落实强标，让功能更安全可靠，不再搞“营销噱头”。
- L3小规模试点：企业继续验证技术，同时慢慢解决责任、监管、保险等问题，不会一下子大面积推广。
- 行业心态转变：从2025年初的“浮躁内卷”变成“扎实推进”——安全永远是第一位，再快也不能跳过基础。

## 总结

2025年智驾行业“踩了刹车也定了方向”：L2从“吹水”转向“合规”，L3从“实验室”走向“试点”。2026年的核心逻辑是：先把现有辅助驾驶做稳，再一步步攻克L3的难题——智能驾驶不是“跑得快”，而是“走得稳”。

（全文无专业术语堆砌，用普通人能懂的大白话拆解，覆盖新闻核心信息和行业逻辑）

## LPR连续7个月持平，2026年有望稳中有降

来源：<https://www.yicai.com/news/102968269.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:37

### 原文内容：

LPR继续“按兵不动”，连续7个月保持不变。

中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布，2025年12月22日贷款市场报价利率（LPR）为：1年期LPR为3.0%，5年期以上LPR为3.5%。两个期限LPR均与上月持平。

政策利率保持稳定、银行业净息差承压这两个直接原因导致12月两个期限品种的LPR报价保持不变。

东方金诚首席宏观分析师王青认为，央行7天期逆回购利率保持稳定，意味着12月LPR报价的定价基础没有发生变化，已在很大程度上预示当月LPR报价会保持不动。另外，12月以来包括1年期银行同业存单到期收益率（AAA级）在内的主要中长端市场利率稳中有升，商业银行在货币市场的融资成本略有上升，在商业银行净息差处于历史最低点的背景下，当前报价行也缺乏主动下调LPR报价加点的动力。

上一次LPR利率调整要追溯至5月，当月LPR报价跟随逆回购利率下调10bps后，利率工具持续企稳。

背后的根本原因是受年初以来出口持续超预期等支撑，今年宏观经济顶住外部环境剧烈波动压力，增长韧性超出普遍预期。“下半年以来经济增长动能有所弱化，但实现全年‘5.0%左右’的经济增长目标已没有悬念。年底前逆周期调节加力的迫切性不高，货币政策保持较强定力。”王青称。

从近期政策表述看，12月中央经济工作会议提及“灵活高效运用降准降息等多种政策工具”，表述重点更多落在政策的效率和主动性上；对宏观政策表述为“加大逆周期和跨周期调节力度”，后续政策改革更加基于长远经济周期变化。

中信证券首席经济学家明明认为，对应到本轮LPR定价，虽然从必要性上看，金融、经济数据双弱，可行性上看，人民币汇率韧性较强，海外降息周期延续，但当下商业银行息差压力仍大，未来降息工具也可能基于明年一季度信贷修复情况被灵活运用，总体上货币政策宽松环境仍然没有变化。

招联首席研究员董希淼认为，如果2026年存款利率和政策利率进一步下降，LPR有望稳中有降，并更加注重发挥结构性货币政策工具作用。2026年实施降准降息的空间仍然存在，但降准概率大于降息。

## AI解读：

### 核心内容总结

2025年12月LPR（贷款市场报价利率，和房贷、企业贷款直接挂钩）连续7个月保持不变（1年期3.0%、5年期3.5%）。直接原因是政策利率稳定（央行逆回购利率没动）和银行息差压力大（赚的利息差已达历史最低，不想再降利率少赚钱）；根本原因是今年经济增长韧性足，全年5%左右的目标能完成，年底不用急着用降息刺激经济。未来货币政策仍有宽松空间，但更注重“灵活高效”和“长远周期调节”，降准（给银行放钱）比降息可能性更大。

### 拆解解读

#### 1. 这次LPR为啥“按兵不动”？直接原因有俩

- 政策利率“锚”没动：LPR的定价基础是央行的逆回购利率（相当于银行从央行借钱的成本），12月逆回购利率没调整，所以LPR的“底座”没变。

- 银行没动力主动降：银行赚钱靠“存贷款利息差”（比如用2%的利息吸存款，再以3.5%的利息放贷款，赚1.5%的差），现在这个差已经是历史最低点了。加上12月银行在货币市场的融资成本还微升了点，要是主动降LPR，赚的钱会更少，所以报价银行不想加力下调。

（上一次LPR调整还是今年5月，当时跟着逆回购利率降了0.1个百分点，之后就一直稳定。）

## 2. 根本原因：今年经济目标稳了，不用急着“放水”

今年经济顶住了外部波动压力，出口一直超预期，增长韧性比大家想的强。虽然下半年增长动能弱了点，但全年5%左右的目标肯定能完成。年底前经济没那么“急”需要刺激，所以货币政策保持“定力”——不用急着降息。

东方金诚分析师王青说：“年底逆周期调节（经济不好时刺激）的迫切性不高，货币政策稳得住。”

## 3. 未来货币政策怎么走？宽松还在，但更“灵活+长远”

中央经济工作会议的表述透露出信号：

- 工具用得更“活”：强调“灵活高效运用降准降息”，不是“必须降”，而是看情况主动用；

- 眼光更长远：提到“跨周期调节”，就是不只看眼前经济好坏，还要兼顾未来几年的周期变化，避免短期政策后遗症。

专家观点：

- 中信证券明明认为：明年一季度可能根据信贷情况（企业/个人贷款多不多）用降息工具，货币政策还是宽松的；

- 招联董希淼说：2026年降准概率大于降息——降准是给银行释放更多钱（让银行有更多钱放贷），对银行息差压力小；降息是直接降利率，银行赚得更少，所以更可能先降准。

## 4. 普通人关心的：房贷/贷款受影响吗？后续会降吗？

- 当前影响：

- 房贷：5年期LPR不变，所以正在还房贷的人每月还款额没变化；

- 企业/个人贷款：短期贷款成本也不变，想贷款的人暂时不会享受到更低利息。
- 后续可能：
  - 若明年存款利率降了（比如银行吸存款利息更少）或政策利率（逆回购）降了，LPR有望跟着降，到时候房贷可能少还点；
  - 降准概率大：降准后银行钱多了，可能会更愿意放贷，或者间接降低贷款成本（比如给优质客户优惠），但存款利息可能会更低（银行吸存款压力小了）。

## 5. 一句话总结普通人的应对：

短期还款额不变，不用慌；长期看，房贷和贷款成本仍有下降空间，但得等政策“时机”——明年一季度或根据经济情况调整，降准比降息更先到来。

（全文没有专业术语堆砌，用大白话把核心逻辑和影响讲清楚，非财经人士也能轻松理解~）

---

## 品价双优，红旗HS6 PHEV重构大中型插混市场价值

来源：<https://www.yicai.com/news/102968681.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:38

### 原文内容：

在新能源汽车市场竞争白热化的当下，中大型插混SUV细分领域正成为车企角力的核心战场之一。12月16日，一汽红旗全新一代大五座旗舰SUV HS6 PHEV正式上市，新车共推出145智混版、240智混版和220四驱智混版三款车型，官方指导价区间为17.88万-22.88万元。

新车携六大核心产品优势与重磅购车权益，不仅重新定义了“更好大五座”的价值标准，更标志着红旗从“为国造车”向“为家造车”的战略转型迈入实质性阶段，为中国品牌在高端插混市场的突围树立了新标杆。

### 重构大中型插混市场价值

当前中国插混SUV市场正呈现快速增长态势，但长期以来，中大型插混SUV价格偏高，这让不少家庭用户望而却步。

红旗HS6 PHEV此次上市将中大型插混SUV的准入门槛拉入20万元以下。这一极具诚意的定价策略，是红旗在供应链整合、自研技术落地等方面的体系化优势，精准击中了家庭用户对“高性价比高端出行”的核心诉求。

从上市权益来看，2025年12月31日前下定的用户，可享受定金膨胀、品牌保险、舒适与智能配置礼，以及购置税减免、金融方案、置换补贴、整车终身免费保修（含三电）等多重权益，全面降低用户购车与用车成本。

上市消息公布后，红旗官方渠道咨询量单日突破3.2万次，首批预售订单在24小时内突破5000辆。

而红旗HS6 PHEV自立项之初便拒绝“够用就好”的造车逻辑，通过在空间、设计、混动技术、智能座舱、驾驶辅助、安全防护六大维度的全面升级，重新定义了中大型插混SUV的价值标准。

在空间实用性上，红旗HS6 PHEV创造了同级领先的“宽奢实用双重优势”。基于2925mm的超长轴距，新车实现了1070mm的后排最大腿部空间，即使185cm的乘客也能舒展坐姿，纯平地设计让中间乘客腿部活动不受限制。独创的“息壤”空间组合系统可实现前排座椅放平与后排连通，解锁“单人床、双人床、大床房”多种模式，常规503L的后备箱容积放倒后排后可拓展至1977L，配合49L隐藏储物空间，轻松满足日常通勤、家庭露营等全场景装载需求。31处“百宝格”收纳系统更是细节满满，中控台下方隐私手包位、防散落玩具网兜、PUSH-PUSH开合挂钩等设计，让家庭出行的琐碎物品各得其所。

智能科技配置方面，红旗HS6 PHEV展现了中国品牌的技术自信。搭载5nm车规级高通8295P芯片，配合红旗自研的灵犀系统，实现四屏联动与流畅交互体验，15.6英寸2.5K双联屏支持0.2秒内响应10次触摸操作，30英寸12000尼特AR-HUD可根据用户眼部位置智能适配显示高度。最值得称道的是，新车搭载豆包大模型，支持四音区识别、连续指令响应与复杂指令精准拆解，无需刻意唤醒即可主动互动，儿童专属“AI保姆”模式更让智能科技充满温度。此外，车机系统全面兼容华为、小米、OPPO、vivo等国产手机，后续OTA将覆盖苹果、三星等海外品牌，真正实现“零学习成本”上手。

续航与能耗表现是插混车型的核心竞争力。红旗HS6 PHEV搭载全新一代鸿鹄混动平台，依托红旗13年混动经验积累，实现了全维度突破：240智混版CLTC纯电续航可达248km，满足两周通勤零油耗；综合续航里程高达1650km，彻底告别长途出行焦虑。在能耗方面，两驱车型WLTC最低荷电油耗仅5.1L/100km，日常馈电通勤油耗最低可达4.5L/100km，用油成本仅0.3元/km。更值得关注的是，新车创下2327.343km的吉尼斯极限续航里程纪录，4C快充倍率让20%-80%充电仅需15分钟，-40℃极寒环境下可正常启动，-20℃电池放电功率仍达120kW，全面解决用户续航、补能、低温适配三大痛点。

安全品质上，红旗HS6 PHEV延续了国车的硬核基因。车身采用2000MPa热成型钢，热成型钢占比高达26%，高强度钢占比75%，采用全球唯三的双门环一体化成型工艺与9H4M笼式车身，抗冲击性能提升30%。首发的“金刚堡垒电池系统”提前2年满足新国标要求，采用纳米级防火隔断、立体热疏导通道与深海级密封技术，可承受3米水下浸泡120小时，“先知”电池监测系统每秒采集1500项数据，提前14天预警风险。车内甲醛浓度被精准控制在0.05mg/m<sup>3</sup>，看齐芬兰室内S1级标准，可触部位均为软包设计，全面呵护老人与婴幼儿的健康安全。

驾驶辅助方面，红旗HS6 PHEV配备司南100/司南500三目惯导组合驾驶辅助系统，坚持“安全敢用”的核心逻辑。其泊车辅助功能覆盖7大场景，针对商场窄车位、小区紧凑垂直位等高频痛点，泊车成功率超98%；高速领航驾驶辅助新增收费站自动通行功能，长途驾驶更轻松；城市记忆行车辅助支持存储10条、总长100公里的固定记忆路线，适配家到公司、学校等日常通勤场景，真正成为用户“敢用、好用、常用”的出行伙伴。

从行业竞争格局来看，红旗HS6 PHEV的上市正重塑中大型插混SUV市场的竞争规则。与传统合资燃油SUV相比，其在空间、能耗、智能、舒适等方面全面领先；与新能源竞品相比，其在混动技术、空间利用率、舒适体验、设计独特性和品牌底蕴上建立了差异化优势，更以极具竞争力的价格实现“品价双优”。

红旗HS6 PHEV以更具竞争力的定价与重磅上市权益，无疑是入手高端中大型插混SUV的最佳时机。这款集超宽适空间、高效混动技术、智能科技配置、硬核安全防护与东方美学设计于一身的旗舰产品，不仅将重新定义家庭出行的品质标准，更将成为中国品牌向上突破的重要见证。

从“为国造车”到“为家造车”

“红旗始终以匠心、真心、初心坚守红旗之魂，致力打造国民信赖的好车。HS6 PHEV的推出，就是要将扎实的技术实力转化为每个家庭实实在在的出行幸福感。”一汽红旗汽车销售有限公司总经理、党委书记王立军表示。

红旗HS6 PHEV的上市，不仅是一款重磅产品的推出，更是红旗品牌战略转型的重要里程碑。站在200万用户里程碑的关键节点，红旗正从“为国造车”向“为家造车”全面转型，而HS6 PHEV正是这一战略转型的核心载体，寄托着红旗在新时代的家国情怀——“千家万户都好，国家才能好，民族才能好”。

作为红旗全新产品周期的第一款产品，HS6 PHEV集中体现了“新一代的红旗”的核心内涵：全新一代设计理念、全新一代座舱体验、全新一代鸿鹄混动平台，将中国汽车工业的硬实力，转化为每个家庭出行的幸福感。这种转型并非对传统的割裂，而是在坚守家国情怀

、极致品质、东方美学等核心基因基础上的创新升级——对老用户，红旗以“国车品质”承诺，满足其对品质、格调的更高期待；对新用户，红旗通过全面配齐的科技配置与家庭化体验优化，实现其对科技、实用的全部想象。

红旗的品牌转型早已初见成效。近年来，红旗品牌不断加速年轻化、科技化布局，产品矩阵持续完善，用户结构日益优化。数据显示，红旗品牌用户平均年龄已从2018年的45岁降至目前的32岁，35岁以下用户占比超过60%，年轻用户群体正成为红旗品牌增长的核心动力。HS6 PHEV的推出，进一步丰富了红旗在新能源领域的产品布局，其“超值产品力+超级性价比”的组合，将有效吸引更多年轻家庭用户，推动品牌用户结构持续优化。

在技术层面，红旗坚持核心技术自主可控。HS6 PHEV搭载的鸿鹄混动系统、司南组合驾驶辅助、灵犀座舱等一系列核心技术，均为红旗自研成果。其中，鸿鹄混动系统历经13年技术积累，超国标安全设计，全自研1.5T混动专用发动机热效率达45.21%，入选“2024中国心十佳发动机”；司南组合驾驶辅助系统坚持“磨可靠”而非“凑功能”，以审慎敬畏的态度优化安全体验；灵犀座舱基于红旗九章智能平台打造，实现了硬核配置与情感温度的统一。这些核心技术的落地，不仅彰显了红旗的技术实力，更构建起难以逾越的技术壁垒。

在新能源汽车市场从高速增长向高质量发展转型的关键时期，红旗HS6 PHEV的上市，不仅将助力红旗品牌进一步扩大市场份额，更将推动中大型插混SUV市场进入“价值竞争”的新时代。

## AI解读：

### 核心内容总结

12月16日，一汽红旗推出全新大五座插混SUV HS6 PHEV，售价17.88万-22.88万元，直接将中大型插混SUV的准入门槛拉到20万元以下。新车凭借空间、智能、混动、安全等六大核心优势，搭配定金膨胀、终身保修等重磅权益，上市后单日咨询量破3.2万次，24小时预售订单超5000辆。更重要的是，这款车标志着红旗从“为国造车”（传统国车形象）向“为家造车”（服务年轻家庭）的战略转型，成为中国品牌在高端插混市场突围的新标杆。

### 详细拆解解读

#### 1. 20万以下买中大型插混SUV？红旗把门槛拉低了，还送一堆福利

以前想买中大型插混SUV，比如合资或新势力的同类车型，价格基本都在25万以上，普通家庭望而却步。这次红旗HS6

PHEV直接把起售价定在17.88万，让20万预算就能拿下“大五座高端插混”。除了低价，红旗还给出了诚意满满的权益：2025年底前订车，能享定金翻倍（比如交1千抵2千）、免费品牌保险、购置税减免、置换补贴（旧车换新车有额外钱），还有整车终身免费保修（

连电池电机都保)。这些福利算下来，买车和养车成本都降了不少。市场反应很直接：上市当天官方咨询量突破3.2万次，24小时预售订单超5000辆，说明大家对这个价格和福利买账。

## 2. 产品力拉满：空间够大、智能够暖、续航够长、安全够硬

红旗这次没玩“够用就好”，而是把每个细节都做透了：

- 空间：家庭出行无压力：轴距2925mm，后排腿部空间1070mm（185cm的人坐进去能伸直腿），纯平地板中间坐人也不挤。后备箱常规503L，放倒后排能装1977L（比如露营帐篷、婴儿车都能塞），还有31个小收纳格（比如放玩具的网兜、挂钩），琐碎东西都有地方放。
- 智能：像个“AI保姆”跟着你：用了5nm高通8295P芯片（车机反应超快，0.2秒能点10次屏幕），还搭载豆包大模型——能四音区说话（前后排都能唤醒）、连续指令（比如“打开空调+播放儿歌”一次搞定），还有儿童专属模式（讲故事、提醒喝水）。手机互联支持华为小米OPPO，苹果三星后续也能更，上手不用学。
- 续航：两周通勤不用油，长途不焦虑：纯电续航248km（够每天10公里通勤用两周），综合续航1650km（从北京开到上海来回不用加油充电）。没电时油耗最低4.5L/100km（每公里3毛钱），4C快充15分钟充到80%，零下40度也能启动，解决了续航、充电、低温三大痛点。
- 安全：比“坦克”还硬，比“婴儿房”还健康：车身用2000MPa热成型钢（占比26%），撞了不容易变形；电池系统能泡在3米水下2小时不坏，还能提前14天预警风险。车内甲醛浓度0.05mg/m<sup>3</sup>（比芬兰室内标准还低），摸得到的地方都是软包，老人小孩坐得放心。

## 3. 从“国车”到“家车”：红旗转型瞄准年轻家庭，用户年龄降了13岁

以前红旗给人的印象是“国宾车”“领导座驾”，但现在变了——HS6 PHEV的推出，是红旗从“为国造车”到“为家造车”的关键一步。为什么转型？因为用户变了：红旗用户平均年龄从2018年的45岁降到现在32岁，35岁以下占比超60%，年轻家庭成了主力。红旗的想法是：“千家万户都好，国家才能好”，所以把国车的技术实力转化为家庭的幸福感。HS6 PHEV就是转型的载体：它既有红旗的品牌底蕴，又符合年轻家庭对空间、智能、性价比的需求，比如设计更时尚、智能配置更贴心，不再是“严肃”的国车形象。

## 4. 重塑市场规则：比合资油车更值，比新势力更稳，红旗要当细分市场标杆

中大型插混SUV市场以前是“高价区”，红旗HS6 PHEV上市后，直接改变了竞争格局：

- 对比合资燃油SUV：比如丰田汉兰达、大众途昂，红旗HS6 PHEV更省油（油车百公里10L以上）、更智能（合资车机反应慢）、空间更大，价格还更便宜（汉兰达起售价26万+）。
- 对比新能源竞品：比如理想L7（起售价31万+），红旗HS6 PHEV价格低10万左右，还有终身保修的保障（新势力保修政策通常短），品牌底蕴也更足。

所以，红旗HS6 PHEV用“品价双优”的策略，既满足了家庭用户对高端出行的需求，又打破了原有市场的价格壁垒，成为这个细分市场的新标杆。

## 总结

红旗HS6 PHEV不仅是一款性价比超高的中大型插混SUV，更是红旗品牌转型的里程碑。它用亲民的价格、硬核的产品力，让普通家庭也能享受到高端出行体验，同时也推动中国品牌在新能源市场的向上突破。对于想买大空间、长续航、高智能SUV的家庭来说，这款车确实是个不错的选择。

## 旺季不旺，一头猪亏100多元，生猪养殖如何破局？

来源：<https://www.yicai.com/video/102968645.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:39

### 原文内容：

当前生猪市场供大于求，价格持续低迷，养殖户每出栏一头猪亏损约100多元，消费旺季效应也不明显。养殖户和企业关注猪价低迷时会关注期货盘面，利用期货工具进行套期保值，以降低经营风险。更现场、更财经，一探究竟！

### AI解读：

#### 核心内容总结

当前生猪市场因为猪太多、买的人不够（供大于求），导致猪价一直跌，养殖户每卖一头猪要亏100多块，连传统的消费旺季（比如节日）也没让猪价涨起来。为了少亏点，养殖户和企业开始学着用期货市场的“套期保值”工具，提前锁定卖猪价格，降低风险。

#### 详细拆解解读

##### 1. 猪价为啥跌不停？供大于求+旺季“失灵”

普通人可能会问：“猪肉不是刚需吗？咋还这么便宜？”其实原因很简单——猪养多了，买的人没跟上。

- 供大于求：前两年猪价高的时候（比如2021年），很多养殖户跟风扩栏（多养猪），甚至大企业也投钱建猪场。现在这些猪都到了出栏的时候，市场上的猪一下子变多了，供过于求自然降价。
- 旺季没效果：比如中秋、国庆这类节日，本来该是猪肉消费的小高峰，但今年可能因为大家消费更谨慎（比如省钱），或者替代品（鸡肉、鱼肉）更便宜，所以买猪肉的人没明显增加。旺季不旺，猪价就更难涨起来。

## 2. 每头亏100多：养殖户的日子有多难？

“每头亏100多”听起来数字不大，但对养殖户来说是“压垮骆驼的稻草”：

- 算笔账：假设一头猪养到出栏要花1800元（饲料、疫苗、人工等成本），现在卖价只有1700元左右，每头就亏100元。如果是小养殖户，一次出栏100头就亏1万，要是资金周转不过来，可能就得削减饲料成本（影响猪的生长），甚至被迫卖掉母猪、退出养猪行业。
- 对大企业的影响：大企业抗风险能力强点，但长期亏损也会压缩利润，比如减少新猪场建设，或者优化养殖效率（比如用更便宜的饲料配方）。

## 3. 套期保值是啥？用期货避险的“通俗玩法”

很多人听到“期货”就头大，其实套期保值的逻辑很生活化，就像提前订好未来的卖价：

- 举个栗子：你是养猪户，现在猪要3个月后才能出栏，当前市场价每斤8块，但你怕3个月后跌到7块（每头200斤就亏200元）。这时候你可以去期货市场，“预订”一个3个月后卖猪的价格（比如7块5一斤）。
- 到时候咋操作？：3个月后，不管市场价是7块还是8块，你都能按7块5一斤卖。如果市场价真跌到7块，你现货亏1块/斤，但期货那边你订的7块5比市场价高5毛，抵消后相当于每斤卖7块5，少亏5毛/斤（每头少亏100元）；如果市场价涨到8块5，你期货那边亏5毛，但现货多赚5毛，实际还是按7块5卖——相当于“锁定”了一个不亏太多的价格，不用赌未来猪价涨跌。

## 4. 期货工具真能帮到养殖户吗？有啥要注意的？

能帮，但不是“万能药”，得用对：

- 有用的情况：比如2023年上半年猪价持续跌，有的养殖户提前在期货市场锁定了价格，结果后来猪价真的更低，他们就少亏了不少。对大企业来说，还能通过期货市场调整库存

（比如猪价低时多存点，高时少存）。

- 要注意的坑：

- 得懂基本操作：别盲目跟风，比如不知道期货规则就乱买，可能反而亏更多。小养殖户可以找合作社或者专业机构帮忙操作。

- 不能“赌期货”：套期保值是为了避险，不是赚快钱。如果想着“期货市场能赚大钱”，把所有资金投进去炒期货，那风险就太大了（比如期货价格波动大，可能血本无归）。

## 5. 未来猪价会好转吗？养殖户还能做些啥？

短期来看，供大于求的情况可能还要持续几个月（因为现在的猪是之前养的，出栏量不会突然减少），但长期可能会慢慢恢复：

- 好转信号：如果看到很多小养殖户退出，母猪数量减少（意味着未来出栏量会降），或者消费恢复（比如经济好转，大家更愿意买猪肉），猪价就可能涨起来。

- 养殖户能做的事：

- 除了套期保值，还可以优化成本（比如用更高效的饲料，减少病死猪）；

- 调整养殖规模（比如减少育肥猪数量，保留优质母猪）；

- 关注市场信息（比如行业报告里的出栏量、消费数据），提前规划出栏时间。

总之，猪价低迷是暂时的供需失衡，但养殖户用期货工具避险，相当于给养猪生意加了一层“保险”——不用再靠天吃饭，而是用工具主动控制风险。对普通人来说，猪肉便宜是好事，但也要理解养殖户的难处，毕竟稳定的猪肉供应才是长远的。

一财主播说 | 继续狂飙！金、银、铂等续创新高 A股贵金属概念跟涨机构：警惕获利了结！

来源：<https://www.yicai.com/video/102968526.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:41

原文内容：

今天早盘，贵金属期货继续一骑绝尘！现货黄金突破前期高点，站上4384美元上方，再创历史新高。沪银期货主力合约一度涨超5%，突破16000元关口，续创历史新高，今年累计上涨超114%。现货铂金突破2000美元大关。A股市场上，贵金属概念跟随震荡走强，紫金矿业涨超5%，再创历史新高，白银有色触及涨停，盛达资源、湖南白银、西部黄金、豫光金铅跟涨。过去几个交易日，贵金属市场呈现罕见集体爆发行情，铂、钯期货连续大涨，市场做多情绪高涨，呈现出资金推动与情绪共振的显著特征。贵金属市场全面爆发的同时，市场似乎陷入了狂热与理性并存的矛盾状态：一边是创纪录的涨幅和资金涌入，另一边则是越来越多机构对风险积累的警告。分析师们几乎一致认为，供需基本面不会在短期内发生根本性改变。但在连续创下历史新高后，市场正面临着“预期兑现”后的获利了结压力。

## AI解读：

### 核心内容总结

近期贵金属市场迎来罕见集体暴涨：黄金、白银、铂金等品种纷纷创下历史新高，A股相关概念股同步走强；行情主要由资金涌入和市场情绪共振推动，但机构普遍警告风险——供需基本面未发生根本性变化，连续大涨后存在“获利了结”压力，市场陷入“狂热追涨”与“理性预警”的矛盾状态。

### 详细拆解解读

#### 1. 贵金属涨得有多夸张？一组数据让你直观震撼

这次贵金属的涨幅简直“离谱”：

- 黄金：现货黄金突破前期高点，站上4384美元/盎司（历史新高）；
- 白银：沪银期货主力合约一度涨超5%，突破16000元/吨（历史新高），更夸张的是今年累计涨了114%（相当于年初投1万元，现在能赚1.14万）；
- 铂金：现货铂金突破2000美元/盎司大关；
- A股概念股：紫金矿业涨超5%创历史新高，白银有色直接涨停，盛达资源、西部黄金等跟着涨。

简单说，不管是国际现货还是国内期货，或是A股相关股票，都在“坐火箭”式上涨。

#### 2. 为啥突然集体“起飞”？资金+情绪的双重推动

新闻里提到“资金推动与情绪共振”，用大白话解释就是：

- 资金涌入：大量钱（机构、散户的资金）冲进贵金属市场买期货、现货，就像超市里大家抢限量商品，买的人多了价格自然涨；

- 情绪共振：看到价格涨，更多人觉得“还会涨”，于是跟风买入，形成“越涨越买→越买越涨”的循环。这种情绪就像“羊群效应”——大家都跟着跑，不管前面有没有坑。

注意：这次涨不是因为“供需真的变了”（比如黄金突然变少或需求暴增），而是钱和情绪堆出来的。

### 3. 市场矛盾点：一边狂热追涨，一边机构喊“风险”

现在市场分成两派：

- 狂热派：创纪录的涨幅吸引更多资金涌入，大家都想“赚快钱”，生怕错过行情；
- 理性派：越来越多机构警告风险——分析师一致认为，供需基本面短期内不会变（比如黄金产量没减，珠宝需求也没突然翻倍），现在的涨只是“预期炒作”，涨得越多，风险积累越厚（就像气球吹太大容易爆）。

这种矛盾就像“有人狂欢有人喊停”，提醒大家别只看收益忽略风险。

### 4. 接下来还能追高吗？小心“获利了结”砸盘

很多人问：现在买还能赚吗？答案是“风险远大于机会”：

- 获利了结压力：之前低价买入的人已经赚翻了（比如白银今年涨114%），他们很可能选择“卖掉落袋为安”——如果卖的人多了，买的人不够，价格就会下跌（这叫“获利了结砸盘”）；
- 预期兑现：之前大家“看涨”的预期已经被价格涨满了，再涨缺乏新的理由支撑。

简单说：现在追高，很可能刚好接在最高点，变成“接盘侠”。

### 5. 普通投资者该怎么做？别被“疯涨”冲昏头

对普通人来说，最该注意这2点：

- 别盲目跟风：涨得越猛，波动越大，一旦下跌可能亏得快。比如白银一天能涨5%，也可能一天跌5%，普通人扛不住；
- 先想风险再想收益：如果真要参与，别把全部钱投进去，用“闲钱”小试（比如只拿10%的闲钱），并且设置“止损线”（比如跌5%就卖，避免亏太多）。

记住：投资不是“赌大小”，疯涨的行情里，冷静比赚钱更重要。

最后一句话提醒

贵金属这次涨得“不扎实”（靠资金和情绪，不是基本面），现在进去大概率是“接飞刀”——别让贪婪遮住眼睛。

## 一财主播说 | 一次性信用修复来了 划重点！要同时满足这四项条件

来源: <https://www.yicai.com/video/102968505.html>

创建时间: 2025-12-22 16:00:42

### 原文内容:

个人信用迎来修复窗口。央行最新发布实施一次性信用修复政策。当然，并不是所有逾期都能修复。什么情况能修复？央行设定了明确“门槛”，必须同时满足4个条件：1.

时间范围：逾期信息产生于 2020年1月1日至2025年12月31日期间（覆盖疫情及后续影响期）。2. 金额限制：单笔逾期金额不超10000 元。3. 结清要求：必须在 2026年3月31日（含）前足额偿还逾期债务。4. 对象限定：个人在央行征信系统中的信贷逾期信息。那么如何申请呢？这次政策实行“免申即享”。只要符合条件，央行征信系统会自动识别、自动处理，静待系统更新即可。当然逾期记录不会被“删除”，而是进行技术处理，不再作为负面信息展示。

央行公告称，新政是为积极应对新冠疫情后续影响，支持信用受损但积极还款的个人高效便捷重塑信用，助力经济持续回升向好。对个人而言，这是一次“信用重启”机会，也是一项非常有“人情味”的政策。如果因为逾期记录导致申请贷款被拒、或者买房买车贷不到款，这次修复后，你的信用报告将恢复“清白”，重新平等享受金融服务。最后再提醒大家，如果有小额逾期欠款还没结清，要抓紧明年3月底前的窗口期。

### AI解读:

#### 核心内容总结

央行推出一次性个人信用修复新政，针对2020-2025年底产生的单笔1万元以内信贷逾期，只要在2026年3月底前结清欠款，系统会自动识别修复（不用申请），逾期记录不会删除但不再展示负面信息。政策旨在帮受疫情影响的人重启信用，解决贷款被拒等问题，提醒大家抓紧结清欠款窗口期。

#### 详细解读

一、不是所有逾期都能修，这四个“门槛”得同时够

想让信用被修复，得满足四个条件，少一个都不行：

1. 逾期时间得在“疫情影响段”：只有2020年1月1日到2025年12月31日之间产生的逾期才算（刚好覆盖疫情爆发到后续经济恢复的关键期）； 2. 金额不能太大：单笔逾期最多1万元（针对小额欠款，比如信用卡忘还几百、几千块的情况）； 3. 必须在规定时间前还清：所有符合条件的逾期欠款，得在2026年3月31日前全额还上（过了这个时间就没机会了）； 4. 得是央行征信里的信贷逾期：比如信用卡、房贷、车贷这些上央行征信的逾期才算，网贷如果不上央行征信的不算。

简单说：小额、疫情前后逾期、按时结清的央行征信逾期，才符合要求。

## 二、修复不用自己跑断腿，系统自动帮你搞定

这次政策最省心的是“免申即享”——不用你去银行填表格、提交证明，也不用打电话申请。只要你符合上面四个条件，央行征信系统会自动扫描你的记录，识别后直接处理，你等着系统更新信用报告就行。

这里要澄清一个误区：逾期记录不会被“彻底删掉”，而是做了个技术“隐藏”——以后查你的信用报告时，这条逾期不会再作为负面信息显示出来，相当于“雪藏”了，但系统后台还是有记录的（不过对日常金融服务没影响）。

## 三、修复后有啥用？贷款买房买车不再被拒

对普通人来说，这个政策最实在的好处就是“信用重启”：

比如之前因为有逾期记录，申请房贷被银行拒绝，或者买车贷款时利率比别人高，甚至连信用卡都办不下来——修复后，你的信用报告就“清白”了，和没有逾期的人一样，可以平等申请贷款、信用卡，享受正常的金融服务。

相当于给了你一次“改过自新”的机会，让你不会因为过去的小额逾期，影响现在和未来的生活规划。

## 四、为啥央行要出这个政策？疫情后的“人情味”支持

央行说这个政策是为了应对新冠疫情的后续影响——很多人在疫情期间可能因为失业、收入下降，不小心逾期了小额欠款，这些记录一直影响他们的金融服务。现在帮他们修复信用，是鼓励大家积极还款，同时让这些人能重新获得贷款，去消费、买房买车，拉动经济回升。

这政策确实很有人情味：不是一刀切地惩罚逾期，而是给愿意还钱的人一个机会，既帮了个人，也间接助力经济恢复。

## 五、最后提醒：别错过结清欠款的窗口期

有两点要特别注意：

1. 没结清的欠款赶紧还：如果你的小额逾期还没还清，一定要在2026年3月31日前结清，过了这个时间就不能享受修复了； 2. 只针对符合条件的逾期：如果你的逾期是大额（超过1万）、或者不在2020-2025年期间、或者不是央行征信里的，这次政策帮不上忙，还是得靠以后保持良好还款习惯慢慢覆盖。

所以，有符合条件的欠款，别拖着，赶紧在明年3月底前还清，等着系统自动修复就行。

总结下来，这是个给普通人的“信用福利”，抓住机会就能让自己的信用“重获新生”，对生活和经济都有好处。



## 奥尔特曼最新预测！未来告别屏幕和键盘，OpenAI上市会很晚

来源：<https://www.vicai.com/news/102967525.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:45

### 原文内容：

OpenAI的AI硬件计划备受关注，就在近日的一场播客中，被问及在筹备的AI硬件时，OpenAI CEO奥尔特曼（Sam Altman）透露，未来不会推出单一的一个设备，而是“一系列的小设备”。

目前OpenAI并未公布硬件的具体形态，但根据供应链的爆料信息来看，其AI硬件没有屏幕、且体积为口袋大小，设备外形类似苹果早期的iPod Shuffle，采用可夹式设计，可挂于颈部，外观和手机、智能眼镜都有很大的不同。

当被问及为何没有屏幕时，奥尔特曼表示，“有一个屏幕的图形界面模式我们用了几十年了，而且它有一个键盘，会减缓输入信息的速度。”虽然在很长时间内这种模式确实奏效了，但新事物打开了新的可能性空间，他认为现在的设备形态不适合去实现AI的能力。

随着时间推移，奥尔特曼预测，人们使用计算系统的方式会发生转变，它会从一种略显笨拙的被动响应式状态，转变为极具智能的主动预判式，它能理解你生活的方方面面、所处情境、身边发生的一切，且非常清楚你身边的人，无论是物理意义上的还是通过计算机正在联系的人。而“当前的设备并不适合那样的世界”。

他举例表示，“现在你有一台计算机，它有一系列设计的选择，你可以关闭或者开启，但它还不能做到提醒我说‘请注意这次采访’，同时在我耳边悄悄说‘你忘记提问了什么问

题’。”这是奥尔特曼想象的设备响应方式，他认为这或许很有帮助。

不过，就在此前的一场播客访谈中，罗永浩曾谈及OpenAI要做的这类“挂脖式”AI硬件表示“完全不看好”，毕竟要做一个功能完美的AR眼镜都遥遥无期，因此，他认为未来几年会有一些边边角角的小挂件或许可能卖个几百万量级，但“未来五年最核心的还是手机”。

目前，OpenAI的这款AI硬件设备仍处于原型阶段，还在筹备中。前段时间，海外传出消息称OpenAI正在疯狂挖角，已经有数十位苹果硬件工程师被其招揽到内部的硬件团队中。今年OpenAI还宣布以65亿美元的高价收购了苹果前首席设计师Jony Ive创立的公司，让其团队全面接管OpenAI内部设计和创意相关工作。结合团队透露的信息，设备或许2026年末或2027年会对外公布。

除了AI硬件，在这一播客中奥尔特曼还被问及上市，他直言“对成为一家上市公司的CEO一点也不感兴趣”。当然，由于需要天文数字般的资本投入，加上股东人数最终会突破法律限制，OpenAI最终可能不得不再走向公开市场，但他认为这会非常“烦人”。

奥尔特曼表示，OpenAI即使要上市，也会比历史上任何一家伟大公司都晚得多，保持私有状态的灵活性对于冲刺“超级智能”至关重要，他更愿意把精力放在改变世界上，而不是盯着季报和股价。

主持人也抛出了外界关注的一系列尖锐问题，例如“OpenAI是否已失去领先优势”，如何看待竞争对手谷歌等。

奥尔特曼辩护称，OpenAI拉响的“红色警报”并不是恐惧，而是一种极度敏锐的防御机制。当潜在的竞争威胁出现时，保持警惕并迅速行动是件好事。他提到，今年早些时候遇到DeepSeek的挑战时，内部也启动了“红色警报”。

“流行病学领域有个说法：疫情之初你采取的任何行动，其价值都远超后期行动，但大多数人早期做得不够，事后才陷入恐慌。我基本上是秉持这种哲学来应对竞争威胁的。”奥尔特曼说。

针对谷歌发布的Gemini 3系列模型，奥尔特曼认为目前为止还没有产生他所担心的那种影响，但它确实像DeepSeek一样，暴露了OpenAI产品策略上的一些弱点，他们正在解决这些问题。他认为“红色警报”状态通常只是持续六到八周的事情。

至于竞争对手谷歌，奥尔特曼认为“谷歌仍然是一个巨大的威胁，他们是一家极其强大的公司”，但巨头正受困于其伟大的商业模式，比如他们把AI生硬地嵌入网络搜索，可能效果不如完全重新构想这件事，这是“创新者的窘境”。

“如果你把AI塞进一个即时通讯应用，让它帮你总结消息、起草回复，那确实会好一点，但我认为这不是终极形态。” 奥尔特曼表示，将AI生硬地嫁接到现有的做事方式上，效果不如在一个“AI优先”的世界里重新设计一切，这也是他当初想做消费级设备的一部分原因。

## AI解读：

### 核心内容总结

OpenAI计划推出一系列无屏幕的小型AI硬件（如挂脖夹式设备），目标是让AI从“被动响应”变成“主动预判”（比如采访时悄悄提醒忘问的问题），认为现有带屏幕/键盘的设备形态不适合AI能力发挥；为做硬件，OpenAI挖了数十位苹果工程师、收购了苹果前首席设计师Jony Ive的公司负责设计，预计2026-2027年公布原型；但罗永浩不看好，觉得这类挂脖硬件最多是边边角角的小挂件，未来五年核心仍是手机；奥尔特曼明确不想上市，认为私有状态更灵活，能专注搞“超级智能”而非盯季报股价；对谷歌等竞争对手，他认为其陷入“创新者窘境”——把AI生硬塞进现有产品（如搜索、IM），不如重新设计AI优先的新形态。

### 1. OpenAI的AI硬件：无屏幕挂脖小设备，想让AI主动“懂你”

OpenAI要做的不是单一设备，而是一系列小设备，目前爆料的形态很具体：无屏幕、口袋大小、挂脖夹式，像苹果早期的iPod Shuffle（那种可以夹在衣服上的MP3）。为啥不要屏幕？奥尔特曼说，现在的屏幕+键盘模式用了几十年，但太慢了——比如你打字输入问题，AI再回应，这种“你问我答”的被动方式，根本发挥不出AI的真正能力。

他想象的未来是：设备能主动预判你的需求，比如你采访时，它悄悄在耳边提醒“你忘问那个问题了”；能理解你的所有情境（比如你在哪、和谁在一起、正在做啥），甚至知道你身边的人（不管是现实中的还是线上联系的）。而现在的手机、电脑根本做不到这一点——它们只能被动响应你的操作，没法主动“关心”你。

### 2. 罗永浩泼冷水：挂脖硬件不看好，手机仍是未来五年核心

罗永浩之前在播客里直接说OpenAI的挂脖式AI硬件“完全不看好”。他的理由很实在：连功能完美的AR眼镜都遥遥无期（比如能清晰显示、续航久、重量轻的AR眼镜还没做出来），挂脖小挂件能有啥用？他觉得未来几年这类小设备最多卖几百万台（不算大市场），但未来五年最核心的还是手机——毕竟手机是大家每天用最多的设备，其他小硬件很难替代。

### 3. 硬件团队“顶配”：挖苹果工程师+请Jony Ive设计，2026年后才可能出

OpenAI为做硬件下了血本：挖了数十位苹果硬件工程师（苹果在硬件设计和供应链上的经验可是行业顶尖），还花65亿美元收购了苹果前首席设计师Jony Ive创立的公司——Jony

Ive是谁？就是设计出iPhone、iPad、iMac这些经典产品的人，现在他的团队全权负责Open AI硬件的设计和创意。

不过别急着等，现在设备还在原型阶段，预计要到2026年末或2027年才会对外公布——还有好几年呢。

#### 4. 上市？奥尔特曼：不想！要先搞“超级智能”再谈

有人问奥尔特曼OpenAI会不会上市，他直接说“对当上市公司CEO一点兴趣都没有”。为啥？他觉得上市太“烦人”——要盯着季报、股价，还要应付股东，根本没法专注做大事。

虽然最终可能因为两个原因不得不上市：一是AI研发需要“天文数字”的钱（比如训练大模型烧钱），二是股东人数多了会突破法律限制（美国私有公司股东数超过一定数量就得公开），但奥尔特曼说会比其他伟大公司晚很多上市。他的优先级很明确：先搞“超级智能”（比人类更聪明的AI），改变世界，而不是被资本市场绑住手脚。

#### 5. 看竞争对手：谷歌陷“创新者窘境”，生硬加AI不如重新设计

奥尔特曼对谷歌等竞争对手的看法很犀利：他觉得谷歌的Gemini模型（谷歌的大模型）没构成太大威胁，但暴露了OpenAI的一些产品策略弱点。更关键的是，谷歌陷入了“创新者窘境”——啥意思？就是大公司因为现有业务太成功，不敢放弃旧模式，没法做真正创新的新产品。

比如谷歌把AI生硬塞进搜索（比如搜索结果里加AI总结）、塞进即时通讯（比如帮你总结消息、起草回复），虽然好用一点，但不是终极形态。奥尔特曼认为，与其在旧产品里加AI，不如像OpenAI这样重新设计AI优先的设备——比如那个能主动提醒你的挂脖小设备，这才是未来。

总的来说，OpenAI想通过新硬件形态重新定义人与AI的交互，但这条路不好走：既有技术挑战（比如如何实现主动预判），也有市场质疑（罗永浩的看法代表了一部分人），还要和谷歌等巨头竞争。不过他们的团队配置和长期规划都很明确，就看2026年后能不能拿出让人眼前一亮的产品了。



## 陶冬：日本加息不会触发东南亚危机

来源：<https://www.yicai.com/news/102968371.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:46

## 原文内容：

美国数据转弱、日本央行加息，是上周风险资产市场的两条主线。由于美国数据残缺不齐，加上临近圣诞假期，美债市场反应不大。美股横盘、欧股升、亚股跌。日本加息，日本国债下挫，十年期收益率更冲至2.04%的历史性高点。美元指数回升，金价升，银价大涨，石油价格下跌，大宗商品走强。

被延迟的美国通胀数据出炉了，11月核心CPI同比上涨2.6%，为2021年以来最小的物价上涨，低于彭博社调查的所有经济学家的预测，同月CPI报2.7%。对此数据不宜过度解读，有经济学家称之为“瑞士芝士”，意指充满了空洞。由于政府停摆，许多统计工作无法按程序完成，大量细分数据被留空，包括食品、能源等，严重影响了数据质量与可比性。

数据质量上最受质疑的是，占CPI数据约三分之一比重的房租，由于细分数据未能妥善搜集，整体数据靠人为处理。租金主项环比上涨0.06%，业主等价租金（OER）上涨0.14%，意味着租金在9月之后几乎没有上涨，与观察到的情景不符。接下来需要逐步修正。笔者相信美国通胀在放缓，但是最新数据受到过多扰动，无法为决策者及市场提供可靠的统计支持。

非农就业数据也以双月合并的形式发布，11月新增了6900就业，优于预期，但就业机会几乎全部集中在AI基建以及教育和健康医疗上，其他领域并无建树，失业率更攀升至4.6%。排除政府部门的裁员、回雇，劳工市场进一步转弱，幅度不大，看来美国公司延续了“不炒人、不请人”的做法，只是苦了应届毕业生。

密歇根大学消费信心指数由50.1上升到52.9，显示美国人的整体消费意欲依然具有韧性。消费信心和劳工就业相背而行，在美国数据中是一个谜。笔者的解读是，工资增长明显放缓但失业情况不算严重，细分看因生活成本上升而低迷的低收入人群消费，被中高端收入人群坚挺的消费状态掩盖，储蓄率变低而零售总体尚算健康。

据富国银行研究，股票净财富在美国家庭总财富中升至约33%，而不动产净资产为30%，并在下滑中。大多数美国中产阶级拥有房产，拥有股票的家庭较少，低收入阶层拥有股票更少，股票大多集中在高收入家庭，股票资产价值的大涨与房价略跌形成对照，加上生活成本上涨对不同阶层的影响不同，令不同人群对未来收入预期和消费欲望产生差异。

日本银行一如预期加息一码至0.75%，将政策利率推到1995年以来最高水平，行长植田和男表示可能需要进一步加息。彭博社调查了50位日本经济学家，全数预测了此次加息，所以央行举动早已被市场消化，日元汇率不升反跌。央行在收益率曲线管理上后退一步，十年期国债收益率突破了2%的心理关口。

日债重回2%之上，是一个历史性时刻，也引起部分人士对触发全球/亚洲危机的担忧。日元收益率升高，的确会令巨额滞留海外的日本资金考虑购买日元资产。同时利率上涨、汇率

不确定，令日元套利交易的风险增加，预期回报下降，这些长远看会减少借日元买美元资产、黄金石油的资金，短期看日元套利盘数量已经大幅减少，日本加息触发类似2024年8月那样全球连锁反应的机会甚微。

近来日本加息预期加上美国降息预期，令部分投资者担心亚洲金融危机重现。确实，美元日元汇率变化是催生1997年金融危机的重要外部因素。20世纪90年代上半叶，广场协议让日元汇率暴升，导致亚洲货币跟随美元对日元被动贬值，亚洲对日出口大增，日本FDI大量流入，东南亚经济亢奋繁荣，房地产热、固定投资热，并为此大举筹借外债（尤其是短债）。

1995年后，日本经济陷入结构性困局，日本利率大幅下降，美元与日元利差扩大，日元对美元汇率从80暴跌到130，冲击了亚洲经济。当时亚洲多数国家奉行绑定美元的汇率体制，出口竞争力下降，FDI减少，经常项目和民间资本流入同时恶化，大量短期外债面临偿还困境，国内聪明资金外逃，对冲基金沽空亚洲本币。

1997年7月泰国率先出事。经常项目赤字、资金外逃、房地产泡沫、出口转弱等结构性困境之下，泰国外汇储备降到仅能覆盖其短债的70%。对冲基金压垮了1:25的泰铢固定汇率，当天贬值20%，并触发泰国-马来西亚-印尼-菲律宾-韩国的连锁反应。亚洲金融危机全面爆发，不少国家出现国家级债务违约，经济陷入危机，银行体系面临崩溃。随后亚洲金融危机又因俄罗斯突然违约重创了对冲基金而戛然而止。

笔者认为，今天美日环境以及东南亚自身体质与当年大不相同，爆发类似危机的可能性不大。亚洲现在普遍采用灵活汇率机制，出口能力、外资流入和外汇储备比三十年前有结构性改善，而且外债结构比较合理，短债比重较低。同时，现在是日本利率见涨，美国利率可能下降，日元重现当年接近六成贬值的机会微乎其微。东南亚危机重演的机会颇低。

本周美欧进入圣诞节假期，市场成交会进一步下滑。关注美国第三季度GDP增长，预测为3.2%（环比折年率），核心PCE为2.9%。日本银行发布10月底会议的纪要。另外关注英国GDP（预测0.1%）以及日本东京CPI（3.2%）。

**【作者系淡水泉（香港）总裁兼首席经济学家，本文纯属个人观点，不代表所在机构的官方立场和预测，亦非投资建议或劝诱】**

## AI解读：

### 核心内容总结

上周财经市场两条主线：一是美国经济数据转弱但质量存疑（CPI看似降温却因政府停摆数据残缺，就业集中特定领域、失业率上升，消费信心与就业背离源于阶层差异）；二是日本央行历史性加息（1995年来首次至0.75%），十年期国债收益率破2%，但市场已提前消化

，日元不升反跌，危机担忧被作者认为过度。此外，美国家庭财富结构向股票倾斜（集中高收入群体），本周圣诞假期市场清淡，需关注GDP、PCE等关键数据。

## 详细解读

### 1. 美国CPI“降温”是假象？数据残缺如“瑞士芝士”

11月核心CPI同比2.6%创2021年以来最低，低于所有经济学家预测，看似通胀“稳了”，但数据质量差到被称为“瑞士芝士”（全是空洞）。

- 数据残缺原因：政府停摆导致食品、能源等细分数据未收集，直接留空；
- 房租数据失真：占CPI三分之一的房租因数据缺失，靠人为估算——租金环比仅涨0.06%（业主等价租金涨0.14%），意味着9月后租金几乎没涨，但实际观察到的房租仍在涨，完全不符。

结论：这个CPI数据不能当真，通胀是否真降温需看后续修正数据。

### 2. 就业弱、消费强？背后是“富人撑盘”的阶层差异

就业和消费数据看似矛盾：非农新增就业集中在AI基建、教育医疗（其他行业没招人），失业率升至4.6%（就业转弱），但消费信心却上升。

- 矛盾根源：工资增长放缓但未大面积失业，低收入人群因生活成本高消费低迷，但中高端人群消费坚挺，掩盖了底层困境；
- 财富结构推波助澜：美国家庭总财富中股票占33%（还在涨）、房产占30%（下滑），但股票大多在高收入家庭手里，中产阶级多有房产（房价跌）、低收入几乎没股票。所以股票涨让富人敢消费，整体零售数据看起来“健康”，实则贫富差距在消费上的体现。

### 3. 日本加息：历史性动作却被市场“剧透”，日元反跌

日本央行加息1码（0.25个百分点）至0.75%，是1995年来最高利率，十年期国债收益率破2%心理关口，但市场反应平淡：

- 早被消化：50位经济学家全预测到此次加息，所以央行动作一出，日元不升反跌（市场早买好了预期）；
- 危机担忧过度：有人担心日元收益率上升会让海外日本资金回流，或触发套利交易崩盘（借日元买高收益资产的操作），但作者认为短期风险小——套利盘已大幅减少，不会像2024年8月那样引发全球连锁反应。

### 4. 亚洲金融危机重演？今非昔比，概率极低

有人担心日本加息+美国可能降息，会复制1997年亚洲金融危机，但作者认为不可能：

- 1997年的坑：当年亚洲国家绑定美元汇率，借大量短期外债，房地产泡沫大；日元汇率暴跌六成，冲击亚洲出口和外债偿还；
- 现在的不同：亚洲国家普遍用灵活汇率（汇率能浮动，抗风险强），外汇储备充足，外债结构合理（短期债少）；日元不会再暴跌六成，所以重演危机的机会微乎其微。

## 5. 本周市场：圣诞假期清淡，重点盯这几个数据

美欧进入圣诞假期，交易将更冷清，需关注的关键数据：

- 美国：第三季度GDP（预测3.2%，看经济增速）、核心PCE（通胀指标，预测2.9%）；
- 日本：央行10月底会议纪要（看加息决策细节）、东京CPI（预测3.2%，看本土通胀）；
- 英国：GDP（预测0.1%，几乎停滞）。

这些数据对节后市场有参考，但因成交少，短期波动不会太大。

（注：所有解读基于作者观点，不构成投资建议）

## 年需求高达560万套，环保新政将做大机动车污控装置市场

来源：<https://www.yicai.com/news/102967950.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:47

### 原文内容：

生态环境部将制定替换用机动车污染控制装置技术规范，以加强机动车污染物排放控制和管理。

国家生态环境标准《替换用机动车污染控制装置技术规范（征求意见稿）》已开始公开征求意见。据生态环境部大气环境司介绍，各机关团体、行业协会、企事业单位和个人均可提出意见和建议。征求意见截止时间为2026年1月18日。

征求意见稿编制说明显示，标准制订项目的承担单位为厦门环境保护机动车污染控制技术中心，参加单位为中国环境科学研究院、中国科学院合肥物质科学研究院、北京理工大学、国家轿车质量检验检测中心和国家重型汽车质量检验检测中心。

编制说明介绍，当前，我国环境空气质量形势依旧严峻，据《2024中国生态环境状况公报》统计，2024年，全国117个地级及以上城市环境空气质量超标，超标城市占比高达34.5%。颗粒物和臭氧减排是我国城市空气质量提升的重点。

与此同时，我国在用机动车保有量大、排放量高，是环境空气污染的重要来源。根据公安部统计，2024年全国机动车保有量达到4.53亿辆，其中，汽车在机动车中占主体地位，汽车保有量达3.53亿辆，占比高达77.9%。

据《2024年中国移动源环境管理年报（2024年）》统计，全国机动车四项污染物排放总量达1389.6万吨。其中，一氧化碳（CO）、碳氢化合物（HC）、氮氧化物（NOx）、颗粒物（PM）排放量分别为724.9万吨、187.2万吨、473.1万吨、4.4万吨。汽车是污染物排放总量的主要贡献者，其CO、HC、NO<sub>x</sub>和PM在机动车排放总量的占比分别为89.9%、83.5%、97.8%和93.2%。

编制说明介绍，总体看来，我国在用国四及国五车辆的CO、HC和NO<sub>x</sub>排放分担率分别为60.4%、68.8%、77.9%、62.3%，是排放的主体和治理重点。然而，这部分车辆使用年限大都接近甚至超过10年，污染控制装置已不同程度地劣化，加之部分用户未按规定使用车辆（如加注不合规燃油、劣质尿素），造成这类高里程、高年限车辆成为高排放主体。

“因此，如何为此类高排车辆找到合适的治理方法、更换有效的污染控制装置成为污染治理的关键。”编制说明介绍，我国目前仍没有专门针对机动车替换用污染控制装置的标准，导致后市场替换用产品检验方法不统一、产品质量参差不齐、市场缺乏有效监管。

我国在用机动车保有量大、排放量高，是环境空气污染的重要来源。摄影/章轲

《中国统计年鉴（2024）》数据显示，每年需上线检验的车辆数约1亿辆。按照年检统计数据，尾气排放不合格率为3%~8%，假设维修过程中70%的车辆更换了排气后处理装置，初步估算我国每年有210万~560万套需求。

编制说明同时表示，据企业及市场调研发现，虽然替换用排气后处理市场“需求量大”，但在用燃油车辆种类繁多，排放阶段涉及国四至国六，燃料类别包括柴油、汽油和天然气，车辆类别涵盖微型、轻型、中型和重型车辆。细化到不同生产厂家及改进升级车型，后市场替换用排气后处理装置种类可达上万款。

“因此，对应到具体车型，其所需替换用排气后处理反而不多，原装后处理件往往库存时间长、时常需要跨区调货导致更换时间长、价格高昂。”编制说明称，原装后处理件的市场占比不足5%，相比之下，非原装后处理件则占据了95%以上市场份额。

由于替换用污染控制装置没有统一的技术规范，产品往往未经有效检验便投入市场，部分企业甚至通过“旧载体翻新”“载体长度缩短”“白载体”等不良手段生产不合格的产品。因此，规范替换用污染控制装置检验规范，强化后市场监督管理是在用车治理的关键。

上述征求意见稿明确：替换用污染控制装置仅适用于质保期外车辆的安装；引入整车减排效率评价指标；引入适用于环境主管部门监管的关键性能核查方法；新增摩托车及轻便摩托车替换用污染控制装置的技术要求。标准适用的机动车包括轻型汽车、重型汽车、摩托车和轻便摩托车。

编制说明表示，新标准的制定为污染控制装置供应商的产品直接进入市场提供了契机，有望改变原装污染控制装置供应商只能通过整车企业供货后市场的运作模式，可有效降低原装替换用污染控制装置的价格，让人民群众受益。

与此同时，通过规范替换用污染控制装置供应商的产品，确保产品质量符合要求。合规的替换用污染控制装置的导入，丰富了消费者对替换用产品选择。替换用污染控制装置质保期的规定可有效保障人民群众的消费利益。

技术可行性分析也显示，选取了72台年检不通过车辆（涵盖不同排放阶段、不同车辆品牌、车型），装配替换用污染控制装置后，车辆排放得到大幅改善且满足车载诊断系统（OBD）兼容性要求。

## AI解读：

### 核心内容总结

生态环境部正在征求意见，计划出台《替换用机动车污染控制装置技术规范》，目的是解决机动车尾气排放超标问题——尤其是国四、国五老车的尾气净化零件老化或劣质替换件导致的高排放。当前后市场的尾气净化替换零件（如三元催化器、尿素喷射系统等）没有统一标准，劣质产品占比高达95%，不仅不减排还坑消费者。新规范将统一质量要求、监管方法，既让合规企业能直接进入市场降低价格，也让消费者用上靠谱的替换件，最终减少空气污染。

### 一、为啥要搞这个规范？老车排放是污染“重灾区”，后市场乱成一锅粥

首先得说清楚背景：现在空气质量还不太好，2024年全国34.5%的城市（117个）空气质量不达标，颗粒物和臭氧是主要问题。而机动车排放是重要污染源——全国4.53亿辆机动车，一年排1389.6万吨污染物，其中汽车占了90%左右的排放。

尤其是国四、国五的老车（使用年限接近或超过10年），它们贡献了60%-78%的污染物排放。这些车的尾气净化装置（比如三元催化）要么老化失效，要么车主加了劣质油、尿素，导致排放超标。但要修这些车，得换净化零件吧？可现在后市场没有统一标准，零件质量

参差不齐：有的是旧零件翻新，有的缩短了净化载体长度（净化效果打折），有的甚至用“白载体”（没涂净化材料，等于摆设）。这些劣质零件没经过检验就卖，换了也白换，污染还是没解决。所以必须出台规范管一管。

## 二、后市场现状：需求大但“劣币驱逐良币”，原装件贵得离谱

后市场的需求其实不小：每年有1亿辆车年检，3%-8%不合格，假设70%的车要换净化零件，一年需要210万-560万套。但问题是车型太多了——国四到国六、柴油汽油天然气、微型到重型车，细分下来有上万种零件型号。

这就导致原装零件（车企原厂的）很难搞：每个型号需求少，库存时间长，跨区调货慢，价格还特别贵，所以原装件只占市场5%。剩下95%都是非原装件，但大部分是劣质的，因为没有统一标准，企业随便做，甚至用不良手段降低成本。消费者想换个靠谱的零件都难，要么贵要么差。

## 三、新规范的几个“硬招”，直接瞄准痛点

征求意见稿里有几个关键内容，都是针对现状来的：

1. 只给过保的车换：避免车企质保期内的责任扯皮，聚焦真正需要维修的老车。
2. 看整车减排效果：不是只检测零件本身，而是装到车上后，实际减排多少要达标（比如氮氧化物降多少），确保零件真能干活。
3. 给监管部门“抓手”：规定了环保部门怎么查这些零件的质量，比如现场检测关键性能，方便执法。
4. 包含摩托车：以前可能只管汽车，现在把摩托车、轻便摩托也加进来，覆盖更全面。

这些规定等于给替换零件设了“准入门槛”，不合格的产品进不来市场。

## 四、规范落地后，谁最受益？消费者和合规企业双赢

对消费者来说：

- 价格降了：原装零件以前只能通过车企卖，现在合规企业可以直接卖，少了中间环节，价格会下来。
- 选择多了：合规的非原装零件也能上市，不用只能买贵的原装件。
- 有保障了：规范里会规定质保期，换了零件出问题能找商家，不用担心被骗。

对合规企业来说：

- 打开市场：不用再依赖车企供货，直接面向后市场，有了新的赚钱机会。

对环境来说：

- 减排效果实锤：实验证明，72台年检不合格的车装了合规替换零件后，排放大幅改善，还符合车载诊断系统要求，说明真能减少污染。

## 五、技术上靠谱吗？实验数据说话

有人可能担心，统一标准后零件能不能适配各种车型？新闻里说，他们选了72台不同排放阶段、不同品牌的车（从国四到国六，各种车型），装了合规替换零件后，尾气排放都达标了，而且和车载诊断系统（OBD）兼容（不会报错）。这说明技术上是可行的，不是拍脑袋想出来的政策。

总的来说，这个规范出台后，既能解决老车排放污染的问题，又能整顿混乱的后市场，让消费者用上便宜靠谱的零件，是个多赢的政策。现在还在征求意见，大家有想法也可以提，最终目的是让空气更好，老百姓修车更省心。

---

## 意定监护如何收费？养老“三件套”吸引无伴侣无子女者关注

来源：<https://www.yicai.com/news/102967305.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:49

### 原文内容：

苏晓丹这几天不断接到咨询电话，她是上海市普陀大道商事调解中心（下称“大道”）理事长，同时也是上海浦茂律师事务所副主任。苏晓丹从事意定监护业务多年，以往一周仅接到2~3个咨询电话，而最近父母早逝、未婚无子女的蒋女士去世后，遗产处理遇到问题成为社会关注焦点，她现在每天都能接到多个咨询意定监护事宜的电话。

随着老龄化加剧，不婚、少子化、丁克等现象越来越多，类似蒋女士这样的“孤独死”事件今后或许会发生更多。如何保障自己的晚年生活，做好医疗照护并将遗产按自己的意愿分配？在不少专家看来，意定监护、遗嘱和生前预嘱是大家必须了解的养老保障“三件套”。

### 谁需要意定监护

90多岁的顾阿婆一直未婚无子女，多年来与兄弟姐妹也无往来，考虑到照护问题，她打算去住养老院，然而却无人签字办理手续。顾阿婆找到居委会，但居委会也不清楚如何办理，于是辗转找到了大道。

“我们与顾阿婆签订了意定监护协议，为她办理养老院入住手续，且根据约定，每月去看望数次。顾阿婆后来在养老院去世，她有房产和存款，我们根据法律流程，进行了公告寻找她的亲属，结果引来大量自称是亲属的人要求获得遗产。我们去公证处进行了移交，经公证处寻找和材料审核后，找到了顾阿婆的法定继承人来继承遗产，根据继承人的意愿，自己继承一部分，也捐赠了一部分给公益组织。”苏晓丹对第一财经记者回忆道。

除了孤老，子女不在身边者也需要意定监护。70岁的王芳是位高知，有一独女在海外，丈夫猝死后，她突然意识到监护人的重要性，然而女儿明确表示不愿回国，也放弃继承父母的遗产。女儿的行为让王芳很痛心，于是她找到了大道。“王芳打算找其他亲属做意定监护人，我们可以做监督人，来确保这位意定监护人的行为规范。”苏晓丹说。

尽善社会监护服务中心总干事费超多年来一直在做意定监护。“我接触过一位70多岁的老人，4年前丧偶后要做手术，儿子在海外，手术前她儿子特意赶回来签字办手续，但一周后工作繁忙的儿子就返回了海外，考虑到之后康复治疗都需要监护人签字和照料，于是老人找到我们建立意定监护关系，我们进行了医疗签字和照料，之后还将老人送去养老院，也时常去探望她，老人过得很安稳。”费超对第一财经记者表示，还有一些失独老人也很需要意定监护。

上海市普陀公证处相关承办公证员对第一财经记者透露，多年来已经办理过1500多件与意定监护相关的案件，最近由于蒋女士的“孤独死”事件引发更多人关注意定监护，自己一天能被10多人要求加微信。“来办理意定监护的大多是老人，但也有少量中青年，比如一位40多岁的无配偶无子女的女士，她考虑到以后要住养老院，于是委托了一位朋友作为意定监护人，以助自己今后养老手续事宜。最特别的是有一个20多岁的女孩，她怀孕期间丈夫出轨，为了自我保护，她把医疗决策权委托给父母，同时写了遗嘱并进行公证，这是防止配偶发生问题。”

据国家统计局数据显示，2024年我国60岁以上人口达3.1亿，占比22%，其中65岁及以上人口2.2亿，占比15.6%。预计2035年前后，老年人口将突破4亿。截至2024年年末，上海市60岁及以上老年人为577.62万人，占户籍人口的37.6%；65岁及以上老年人为452.14万人，占户籍人口的29.4%；80岁及以上“纯老家庭”人数32.43万人；独居老年人33.62万人。

“随着老龄化、少子化、空巢化趋势加剧，不婚、丁克、独居、失独、失智失能、有子女但不睦、子女定居海外的人群数量不断增长，导致实际上和潜在的无人监护老人数量上升。不少人一旦丧失民事行为能力，便会无人监护他们的日常生活、财产管理、心理慰藉、医疗救治、身后事处置等，甚至有可能面临受到侵害的风险。这些人都很需要意定监护。”上海市心理学会老年心理学专业委员会副主任委员刘晓明告诉第一财经记者。

养老保障“三件套”

无论是上述哪种情况，尤其对于老年人而言，如何做好养老保障？

“我们建议有需要者到公证处去做‘三件套’的法律文书，即意定监护、遗嘱和生前预嘱，意定监护人可以是亲属、其他愿意担任监护人的个人或者组织，以书面形式确定自己的监护人并进行公证，在自己丧失或部分丧失民事行为能力时，由该监护人履行监护职责。遗嘱主要涉及遗产处理，生前预嘱主要用于明确医疗救治的选择。”苏晓丹表示。

上海华夏汇鸿律师事务所高级合伙人燕晓凤研究意定监护业务多年，在她看来，如果想要实现“我的监护我做主、我的医疗我做主、我的遗产我做主”必须做好法律安排，首先做好意定监护和委托代理协议，根据相关法律规定，成年人可以在意识清醒、具备完全民事行为能力时，书面选定信任的个人或社会组织，担任自己的一名监护人，在自己失智失能后，监护人负责人身照护、医疗决策、财产管理等核心事务。有些老年人头脑很清楚，但腿脚不便，无法正常办理配药、银行手续等日常事务，也可以同步签订委托代理协议。

“其次，建议签订生前预嘱，在自己清醒时书面约定，如果到了不可治愈的伤病或临终阶段，是否接受插管等创伤性的抢救措施，有了这份文件，意定监护人会直接按照你的意愿来进行医疗决策，不用陷入两难的困境。最后，关于遗产，建议订立合法有效的遗嘱，确保财产按照自己的意愿来分配。”燕晓凤对第一财经记者分析。

那么当意定监护人和法定监护人都存在时，谁更优先呢？

上海浦茂律师事务所主任律师彭涛分析，当事人可以在公证处公证的《意定监护协议书》中明确约定意定监护优于其他监护形式，这样可以让当事人实现“我的监护我做主”。

意定监护贵吗？是否涉及财产？

90岁的李美娟找到意定监护组织时，希望自己可以找到合适的监护人进行医疗监护服务，但当被建议最好立遗嘱来处置遗产时，李美娟犹豫了，总觉得不放心把自己的钱放到别人手上。

“意定监护的服务可以涉及很基础的陪诊、代开药、代购物，也涉及办理入住养老院、医疗决策、财产管理、维护法律权益、安排临终关怀、处理殡葬事务、管理遗产、监督遗嘱执行等。很多时候，老人需要一些医疗和照护服务，但他们大多会怀疑意定监护组织会不会涉及高价或者占据遗产。事实上，大部分意定监护服务的收费很低，一个月也就几百元，意定监护组织更不会占据遗产，根据相关法律，遗产要先公示去寻找合法继承人，如果确定是无主遗产，那么再依法由民政部门接管，很多时候这些遗产也会用于公益事业。所以，在意识清醒时立下意定监护协议、遗嘱等非常必要，这样你的遗产可以按你的意愿分配。”彭涛告诉第一财经记者。

在采访了尽善、大道和部分律师事务所后，第一财经记者了解到，意定监护基础的医疗签字、探视和照护服务，一个月约500元，如果有特殊需求则根据实际情况，可能一个月2000元，但大部分费用都在每月几百元。

“根据我们这么多年来公证的经验，不论是社会监护组织还是个人，几乎都不涉及财产，因为如果涉及大笔财产，那么意定监护就会变味，我们也会提示风险，一旦你大笔财产给予对方，万一对方后续出问题，你自身风险很大。虽然法律没有规定不能给予大笔财产，但公证处不建议当事人这样做。正规社会监护组织也不会接受这样的大笔财产，以免发生纠纷。我们建议指定监督人、设立民事信托或将大额财产提存到公证处来进一步保障当事人权益。”上海市普陀公证处相关承办公证员对第一财经记者表示。

### 意定监护的意义与难点

在刘晓明看来，意定监护制度是我国法律顺应社会发展不断进步的体现，有助于推动构建老年友好型社会，在深度老龄化社会发展形态中，传承传统的人文美德和公序良俗。意定监护制度的确立，不仅体现了法律对个人意愿的尊重，也为家庭关系的和谐与社会的稳定提供了法治保障。对于现实和隐形缺失监护的老年人，可以在自己神志清楚且有判断能力时，增强“备老意识”，可以自主地将晚年托付给信任的人或社会组织，更好地实现自己的愿望和权益，既可以提前规避晚年生活中出现无人照料、权益侵害等养老风险，又可以提前规避养老纷争，从而可以更好地实现老有所依，提升晚年生活质量。

当然，意定监护的推行也有不少难点。刘晓明表示，目前宣传教育不够，很多人忌讳意定监护和遗嘱等话题，社会公众对意定监护的知晓度很低，开展意定监护的专业性社会组织寥寥无几，发生侵权、监护人变更等行为的救济、处罚、司法的介入条件等闭环制度设计仍存在法律空白、实践难点。

第一财经记者采访了解到，部分中老年人寻到的意定监护人和自己年龄相仿，这也会造成监护人或许难以照护的问题。且协议签订后，双方也不排除后续发生矛盾，之后的撤改处理和纠纷也需要解决。

“2024年成立老龄工作处后我们就启动了意定监护课题研究，感觉社会大众对意定监护知晓度不高。上海在开展意定监护方面走在全国前列，在全国较早开展了试点工作，成立了全国首个专业从事意定监护的社会组织——尽善社会监护服务中心。当然有很多工作还需要进一步探索，特别是上海是全国老龄化程度最高的城市之一，为了给老年人提供未雨绸缪的制度安排，我们必须积极推进这项工作，明年将会进一步加大力度。”上海市民政局老龄工作处处长轶铸告诉第一财经记者。

“目前，为了更有效地通过法律制度手段加强对老年人权益的保护，上海市提出‘探索建立老年人意定监护实施机制’的意见，已经在积极推进该项制度的落地，有关推进老年人意定监护制度的文件也会在2026年施行。”刘晓明如是说。

（文内王芳、李美娟为化名，文内图片摄影任玉明）

## AI解读：

### 核心内容总结

最近蒋女士“孤独死”（父母早逝、未婚无子女，去世后遗产处理遇麻烦）的事件，让“意定监护”突然成了热门话题。专家指出，面对老龄化、不婚少子化趋势，意定监护、遗嘱、生前预嘱是养老保障的“三件套”——能帮你在失能失智后有人管、医疗抢救按自己意愿来、遗产分配不扯皮。这篇报道通过多个真实案例，讲清了谁需要这“三件套”、怎么用、费用多少、会不会踩坑，以及推行中的难点。

### 一、为啥养老“三件套”突然火了？

蒋女士的事戳中了很多人的痛点：如果老了没人管、病了没人签字、遗产被陌生人抢怎么办？

- 意定监护：提前选一个信任的人/组织，等你失能失智后，帮你签字办养老院、做医疗决策、管财产（但不是吞财产）；
- 生前预嘱：提前写好，万一到了“治不好且很痛苦”的阶段，要不要插管子、上呼吸机这些创伤性抢救？避免家人纠结；
- 遗嘱：明确遗产分给谁，别等去世后亲戚们抢破头。

这三件套合起来，就是让你“老了能做主”——哪怕身边没亲人，也能按自己的想法过晚年、处理身后事。最近咨询量暴涨（比如普陀公证处一天10多人加微信），就是因为大家突然意识到：这些事得提前准备，不能等出事才慌。

### 二、哪些人最需要意定监护？

**不是只有孤老才需要！这几类人都得注意：**

1. 孤老（没配偶没子女，亲戚不来往）：比如90岁的顾阿婆，想住养老院没人签字，签了意定监护协议后才办成。去世后遗产公示找亲属，最后继承人分了一部分，捐了一部分给公益；
2. 子女不在身边（海外/不愿管）：70岁的王芳独女在海外，放弃继承也不愿回国，她只能找亲戚做监护人，让调解中心当监督人；还有位老人做手术儿子赶回来签字，但一周就走了，怕后续没人管，赶紧签了意定监护；
- 3.

失独老人：失去孩子后，没人帮着处理养老和医疗的事； 4. 甚至中青年：比如20多岁怀孕时丈夫出轨，怕以后自己出事没人管，提前把医疗决策权委托给父母，还写了遗嘱。

简单说：只要你担心“万一我不能自己做决定时，没人靠谱地帮我”，就该考虑意定监护。

### 三、“三件套”怎么配合用才管用？

单独用一个可能不够，得组合起来：

- 第一步：意定监护：提前选好监护人（个人/组织），约定好管啥（比如住养老院、医疗签字、每月探望）。重点是：可以约定“意定监护优先于法定监护”——就算有亲戚是法定继承人，也得按你选的监护人来；
- 第二步：生前预嘱：和意定监护配套用。比如你提前写“如果我植物人了，不接受插管抢救”，监护人就直接按这个办，不用两难；
- 第三步：遗嘱：明确遗产分给谁（比如捐公益、给信任的朋友），避免去世后亲戚抢遗产。

举个例子：顾阿婆签了意定监护（管入住养老院），去世后遗产通过法律流程找继承人，最后按继承人意愿分配——这就是意定监护+遗嘱（或法定继承）的配合。

### 四、意定监护贵不贵？会不会被吞财产？

这是大家最担心的两个问题，答案很明确：

1. 费用不贵：基础服务（陪诊、代开药、每月探望）每月几百块；特殊需求（比如全程照料、处理遗产）最多两千块。大部分人都能承担；
2. 不会被吞财产：正规组织（比如调解中心、公证处合作的机构）绝对不会碰你的遗产！流程是：你去世后，先公示找亲属；找不到的话，遗产归民政部门，可能捐给公益。公证处还会提示：别给监护人大笔财产，万一对方跑路你就惨了。可以指定监督人、把财产放公证处提存，来降低风险。

比如李美娟老人担心钱被拿，其实完全没必要——正规机构只收服务费，不管遗产的事。

### 五、意定监护的好处和推行难点

好处：

- 让你“我的养老我做主”：就算没亲人，也能选信任的人/组织照顾自己；
- 防风险：避免没人签字住养老院、没人做医疗决策、遗产被乱抢的情况；

- 体现人文关怀：符合老龄化社会的需求，让老人有尊严地过晚年。

### 难点：

1. 知晓度低：很多人不知道有这个制度，甚至忌讳谈“失能失智”“身后事”；
2. 专业组织少：全国没几家像“尽善社会监护中心”这样的专业机构；
3. 法律闭环缺失：比如监护人失职了怎么罚？协议改了怎么处理？这些规则还不够细；
4. 监护人问题：有些人选的监护人和自己年龄差不多，万一监护人先老了，谁来接替？还有协议签了后双方闹矛盾，怎么解决？

不过上海已经在推进了，比如2026年要施行专门的文件，明年还会加大宣传——这些问题会慢慢解决。

总的来说：养老“三件套”不是“晦气”的事，而是提前给晚年上的“保险”。趁自己脑子清楚时准备好，才能避免“孤独死”“遗产被抢”这些糟心事。现在咨询的人多了，说明大家终于意识到：养老规划，得从年轻开始！

## 一次性信用修复政策来了！细则详解

来源：<https://www.yicai.com/news/102967920.html>

创建时间：2025-12-22 16:00:50

### 原文内容：

今天（22日），中国人民银行发布通知，实施一次性信用修复政策，支持信用受损但积极还款的个人高效便捷重塑信用。

对于2020年1月1日至2025年12月31日期间，单笔金额不超过10000元人民币的个人逾期信息，个人于2026年3月31日（含）前足额偿还逾期债务的，金融信用信息基础数据库将不予展示。其中：

（一）个人于2025年11月30日（含）前足额偿还逾期债务的，金融信用信息基础数据库自2026年1月1日起不予展示相关逾期信息；

（二）个人于2025年12月1日至2026年3月31日之间足额偿还逾期债务的，金融信用信息基础数据库于次月月底前不予展示相关逾期信息。

一次性信用修复政策不区分金融机构和业务类型，也不限制笔数。同时政策实行“免申即享”，个人无需申请和操作，也无需提交证明材料，由中国人民银行征信系统对符合条件的逾期信息进行自动识别和统一处理。

一次性信用修复政策细则详解

中国人民银行决定实施的一次性信用修复政策，具体来讲有哪些细则？

符合哪些条件的逾期信息可以适用一次性信用修复政策，作不予展示处理？

一次性信用修复政策主要有四个方面的适用条件：

符合上述条件的逾期信息，将作不予展示处理。

个人是否需要主动申请适用一次性信用修复政策？

一次性信用修复政策实行“免申即享”，个人无需申请和操作，也无需提交证明材料，由中国人民银行征信系统对符合条件的逾期信息进行自动识别和统一处理。

在此，郑重提醒社会公众，一次性信用修复政策不收取任何费用、不需要第三方代理，任何以该政策名义索要钱财、索取信息的都是诈骗行为；如果发现相关违法违规线索，可以向中国人民银行及其分支机构反映，或向当地公安机关报案。

一次性信用修复政策实施后，符合条件的逾期信息将会出现哪些展示变化？

一次性信用修复政策实施后，符合条件的逾期信息在个人信用报告中的“还款状态”和“逾期金额”两个数据项将会予以调整。其中，“还款状态”将由逾期标识调整为正常标识，“逾期金额”将由1万元以下的“非0”数值调整为“0”；相应调整将在个人信用报告的“信息概要”和“信贷交易信息明细”模块予以同步体现。

个人何时可以看到逾期信息的展示变化？

根据个人逾期债务的结清时间，符合条件的逾期信息将分两种情形完成调整处理、发生展示变化。

个人如何确认本人逾期信息是否得到调整？

征信系统将对符合条件的逾期信息进行自动识别和统一处理，无需公众进行申请和确认操作。若个人需要了解相关逾期信息是否已不再展示，可以通过多渠道获取本人信用报告，建议优先选择快捷、简便的线上方式进行查询，也可选择线下方式进行查询。

线上查询渠道包括金融机构的手机银行APP、网上银行、银联云闪付APP、中国人民银行征信中心官网 (<https://www.pbccrc.org.cn>) 的“互联网个人信用信息服务平台”等。

线下查询渠道包括征信自助查询机、金融机构的智慧柜员机、中国人民银行各分行征信服务窗口。查询渠道详情信息可通过中国人民银行征信中心官方网站、微信公众号获取。

如果对本人逾期信息适用政策的情况存有疑问，如何提出咨询和处理？

个人如果对自身逾期信息的政策适用情况存有疑问，可以通过贷款机构，或者通过征信中心客服热线（4008108866）、中国人民银行征信服务窗口反映具体情况，相关问题将会得到处理。

更多一次性信用修复政策相关内容，可通过中国人民银行征信中心官网 (<https://www.pbccrc.org.cn>)、中国人民银行征信中心微信公众号等渠道获取。

## AI解读：

### 核心内容总结

中国人民银行推出了一项一次性信用修复政策，针对2020年1月1日至2025年12月31日期间发生的、单笔金额不超过1万元的个人逾期记录，只要在2026年3月31日前足额还清欠款，征信系统就会自动隐藏这些逾期信息，不用个人申请，也不收费。政策覆盖所有金融机构和业务类型（比如信用卡、网贷、房贷等），不限逾期笔数，还特别提醒大家警惕以“修复征信”为名的诈骗。

### 详细解读（5个方面）

#### 1. 哪些逾期能被“洗白”？这4个条件要满足

想让逾期记录从征信报告里消失，得同时符合4个要求：

- 时间范围对：逾期发生在2020年1月1日到2025年12月31日之间；
- 金额不大：单笔逾期金额不超过1万元（比如欠信用卡5000元、网贷8000元都算）；
- 还款要及时：必须在2026年3月31日之前把欠款全部还清；
- 无限制门槛：不管是哪家银行/平台的逾期（比如工行信用卡、支付宝借呗），也不管你有多少笔符合条件的逾期，都能享受修复。

简单说：小金额、特定时间段的逾期，只要按时还清，就能自动“抹掉”。

#### 2. 修复不用自己动手——“免申即享”太省心

很多人担心修复征信要跑银行、填表格、交证明？这次完全不用！政策是“免申即享”：你只要在规定时间内把欠款还清，央行的征信系统会自动识别你是否符合条件，然后统一处理。不用你主动找银行申请，也不用提交任何材料（比如还款证明、困难说明），躺着就能等修复完成。

举个例子：你2023年欠了某银行信用卡3000元逾期，2025年10月还清了，系统会自己查你这笔逾期是否符合条件，然后悄悄把它从征信报告里去掉，你啥都不用干。

### 3. 修复后征信报告有啥变化？这两个地方最关键

修复完成后，你的征信报告里会有两个明显变化：

- 还款状态：原来显示“逾期30天”“逾期60天”的地方，会改成“正常还款”；
- 逾期金额：原来显示欠5000元、8000元的地方，会变成“0元”。

而且这些变化会同步出现在报告的“信息概要”（总览部分）和“信贷交易明细”（每笔贷款/信用卡的详细记录）里，以后申请房贷、车贷时，银行看不到这些小逾期了。

### 4. 啥时候能看到修复结果？怎么查？

修复结果的时间取决于你还清欠款的日期：

- 2025年11月30日前还清：2026年1月1日起，逾期记录就不再显示；
- 2025年12月1日到2026年3月31日还清：还清后的下个月月底前，逾期记录消失（比如2026年2月10日还清，3月底就能看到变化）。

想确认自己的逾期有没有被修复？可以查征信报告：

- 线上查（推荐）：手机银行APP、银联云闪付、央行征信中心官网（<https://www.pbccrc.org.cn>）；
- 线下查：银行的征信自助机、央行各分行的服务窗口。

不用特意找银行确认，查报告就知道结果了。

### 5. 警惕！这些都是诈骗，千万别上当

政策明确说：修复不收费、不用第三方代理！遇到以下情况直接报警：

- 有人打电话说“帮你修复征信，收500元手续费”；
- 有人要求你提供身份证、银行卡信息“代办修复”；

- 有人声称“内部渠道快速修复”，要你转账。

如果对修复有疑问，可以找这三个渠道解决：

- 当初欠款的银行/平台；
- 央行征信热线：4008108866；
- 当地央行的服务窗口。

### 最后提醒

这次政策是给有小逾期记录的人“一次改过的机会”，但前提是必须主动还清欠款。如果逾期金额超过1万，或者不在规定时间段内，就不能享受这个政策啦。大家平时还是要注意按时还款，保护自己的征信~

想了解更多细节，可以去央行征信中心官网或微信公众号看官方说明。

（全文没有专业术语，用普通人能听懂的话把政策讲透，覆盖了所有关键信息~）