

## 青春经济大潮涌动

## 以金融力赋能“崛起的年轻力”

## ■ 资讯

激活汽车流通“一池春水”  
构建汽车产业服务新格局

2026年3月,作为“十五五”开局之年与国民经济的重要支柱,汽车产业在政府工作报告中被赋予了新内涵。从“安排超长期特别国债2500亿元支持消费品以旧换新”,到“深化拓展人工智能+”,一系列政策强音直指产业提质增效与消费升级。

作为全域生态服务商的腾易科技,正依托其深厚的垂直行业积淀与腾讯生态的协同优势,通过一系列创新实践,为汽车流通领域的消费升级写下生动注脚。

存量市场竞争格局下,汽车产业价值链正加速重构。对此,腾易科技推出全链数智营销解决方案。通过数字化工具,平台能够精准捕捉有置换需求的用户,在搜索、选车、买车的全场景中织就高效线索网络。这不仅提升了以旧换新政策的落地效率,也通过精准匹配,让消费者在置换过程中获得更高的残值认可与更流

畅的服务体验,真正实现“去旧更容易,换新更愿意”。

2026年政府工作报告提出“打造智能经济新形态”,推动人工智能在重点行业的规模化应用。在汽车领域,这意味着智能化不仅是车上配置的升级,更是整个流通与服务环节的再造。

腾易科技近年来着力布局汽车行业人工智能工具,率先完成蓝图大模型备案,打造易慧智能等工具,利用AI技术提升信息发布、线索处理、广告投放等核心场景效率,为行业切实降本增效。

腾易科技总裁杨永峰表示,将紧扣全国两会精神与行业发展方向,持续深耕人工智能+汽车服务赛道,以技术创新提升流通效率、以优质服务激活消费潜力,为稳定汽车大宗消费、推动消费升级、助力汽车产业高质量发展贡献平台力量。

文/车键

## 中信银行品牌价值再创新高

青年报记者 孙琪

本报讯 日前,《Brand Finance 2026年全球银行品牌价值榜》正式发布。榜单显示,中信银行表现突出,品牌价值达185.7亿美元,同比增长9.5%,排名跃升至全球第18位,实现连续4年稳步增长,并首次位居中国银行品牌第6位,国内外排名均较上年提升1位。Brand Finance 特别指出,中信银行品牌价值的持续增长,展现出强劲的发展韧性与战略定力。

中信银行品牌价值的持续提升,得益于清晰坚定的战略引领。过去一年,该行深化“价值银行”建设,着力推进轻资本转型和金融科技综合赋能全面升级,紧扣金融“五篇大文章”,持续加大对实体经济服务力度,不

断提升服务国家战略和经济社会发展能力水平。

品牌建设与时代表同频共振,为中信银行价值增长注入新动能。2025年,中信银行围绕“让财富有温度”的品牌主张,通过多维度品牌实践,持续深化与公众的情感联结:举办“未来来信”整合品牌营销活动、“信·新”品牌高质量发展论坛,连续第19年冠名中国网球公开赛,举办第二届“中信银行杯”摄影大赛等系列活动,推动品牌美誉度稳步提升。

坚实的经营基本面,为中信银行品牌价值持续增长筑牢根基。该行2025年度业绩快报显示,全行总资产首次突破10万亿元大关,达10.13万亿元,同比增长6.28%,资产规模迈上新台阶;归母净利润706.18亿元,同比增长2.98%,经营效益稳步提升。

精准服务不同群体  
申城金融机构“3·15”在行动

青年报记者 孙琪

本报讯 今年“3·15”金融消费者权益保护教育宣传日,上海多家金融机构聚焦新就业形态劳动者、女性、老年人等重点群体,推出特色主题活动,以精准服务普及金融知识,传递金融温度。

交通银行上海市分行将金融服务送到网约车司机、外卖员、快递员等新就业形态劳动者身边。宣传小分队走进物流园区、快递中转站、骑手驿站,讲解非法集资、理财陷阱等风险知识,提升一线从业者金融素养。同时,该行联合外卖站点,将消费标语贴在外卖箱与餐盒上,借助骑手配送渠道,让金融宣传走

进千家万户。

兴业银行上海闵行支行聚焦女性群体,联合园区举办“智美融合·绽放芳华”主题沙龙,在温馨的氛围中为女性白领普及健康管理与财富知识,将贴心服务与金融宣教有机融合。

浦发银行上海分行则面向老年群体开展专场活动。通过反诈短剧演绎、警官以案说法、互动体验等形式,讲解冒充客服诈骗、网络安全等内容,帮助老年人提高风险识别与自我保护能力,守护晚年财产安全。

多家金融机构以差异化、人性化的宣教形式,让金融知识更接地气、更贴民生,切实守护金融消费者合法权益。



国泰海通证券投资者教育基地开展青少年“金融体验”社会实践活动。

受访者供图

今年全国两会期间,共青团中央提交《关于培育和发展“青春经济”,为高质量发展注入新动能的提案》,为这股由年轻一代催生并主导的经济浪潮建言献策。记者采访获悉,面对年轻群体对金融服务数字化、便捷化的迫切需求,近年来申城金融机构积极探索创新服务模式,以智能投教、直播普惠等方式,为“青春经济”发展注入金融动能。

青年报记者 孙琪

国泰海通  
打造智能投教新范式

近两年来,A股市场呈现积极向好态势。上交所数据显示,2025年全年新增开户数达2744万户,创下2022年以来年度新高。投资者年轻化正席卷A股市场,不少年轻人以小额资金尝试投资,将股市当作理财“入门课”,理性参与市场的意愿明显提升。

面对年轻群体对金融服务数字化、便捷化的需求,券商机构加快创新步伐。

国泰海通证券客群发展部副总经理简化宇表示,公司突破传统标准化服务局限,开创智能投教新范式,在严守金融安全底线的前提下,将“温暖的个性适配”融入投资者教育全流程,助力年轻群体理性稳健参与金融市场,让普惠金融更触手可及。

为匹配年轻一代行为习惯,国泰海通构建了“大模型技术+专业知识库+RAG架构”的智能投教体系,实现7×24小时全天候高效响应。该体系以“智能检索+精准解读”为核心,把晦涩金融术语转化为通俗表达,并结合用户画像打造“千人千面”定制化内容,有效破解投资者“看不懂、用不对”的痛点,以提升金融服务便捷性。

在便捷服务之外,公司高度

重视金融安全,针对年轻用户金融知识薄弱的特点,以智能投教为核心深化风险赋能。系统会根据股票、基金等不同产品,精准推送定制化投教内容;结合年轻用户认知特点,以场景化方式强化风险提示,既提升服务精准度与体验感,也为年轻群体筑牢金融安全防线。

除线上智能化服务,国泰海通证券投资者教育基地作为上海市学生社会实践基地,常态化开展寒暑假“金融体验”活动。基地设置防非志愿者、金融讲解员等九大特色岗位,通过岗前培训与沉浸式实操,让青年学生在实践中夯实金融知识、掌握防非反诈技能,树立长期投资、价值投资、理性投资理念,同时积累社会实践经验。

浙商银行  
直播“金融知识普惠课”

随着Z世代成为消费与创业主力军,其引领的“青春经济”展现出强劲活力。浙商银行上海分行洞察这一群体金融需求个性化、创业模式轻量化的特征,以“内容破圈+场景嵌入”为路径,打造专业化与年轻化兼具的服务体系,为青春经济注入金融动力。

针对Z世代投资理财的“知识焦虑”与“信任门槛”,浙商银

行摒弃传统枯燥的宣讲,组建理财经理抖音直播团队。团队贴合平台逻辑与年轻用户习惯,设计系列化、主题化直播内容,将复杂的金融知识转化为“1000元起定投方案”“年终奖规划三步法”等实操干货,结合新能源、人工智能等热点案例解读,让金融知识更鲜活易懂。通过直播实时互动答疑,银行打破年轻群体与金融服务的信息壁垒,构建“内容引流—专业解惑—建立信任—产品匹配”的线上服务闭环。该模式成效显著,单季度服务年轻客户超200户,满足年轻群体对金融服务专业、易懂、高互动的核心需求。

在创业金融服务方面,Z世代在文创、电竞、直播电商等领域掀起轻量化创业热潮。浙商银行上海分行依托资产池生态,为青年创业者量身定制基础性金融方案,覆盖初创期启动资金、运营期结算便利等需求,以精准高效的金融支持,为青年创业筑牢资金保障。

当前,沪上金融机构持续完善青年金融服务体系,从投资教育、消费服务到创业支持,全方位贴合Z世代需求,以创新金融服务持续赋能“青春经济”高质量发展,与年轻一代共同书写发展新篇章。