

新一轮核心地块“涨价潮”来了

新一轮核心地块“涨价潮”正在席卷核心城市。

近期，上海、深圳、杭州、苏州、济南、成都、武汉等多个城市相继拍出高溢价地块，区域拍地单价纪录、板块价格纪录不断被刷新。

截至目前，北京、上海、深圳三座一线城市的住宅用地楼面价天花板均已突破10万元/平方米，上海最高楼面单价更于去年率先突破20万元/平方米。

伴随着核心土地价格持续攀升，一场围绕稀缺资源的重新定价正在发生。

北上深核心板块迈入“10万元时代”

近期，土地市场热度明显升温，多地接连诞生高溢价地块。

6月10日，济南市历城区唐治片区的一宗建设用地成交，该地块性质由此前的商务金融用地改为住宅用地，定位为改善型项目，经过48轮角逐，大华集团旗下公司以约5.51亿元的价格摘得该地块，成交楼面地价5506元/平方米，溢价率达到21%。

两天之后，济南市历下区山东政法学院东地块结束挂牌，4家房企竞价39轮，最后由绿城旗下分公司以3.86亿元将地块收入囊中，溢价率达到25%。

上述两宗地溢价率均超过了20%，这在近年济南土地拍卖中属于较罕见的情况。

深圳的土地市场更加火热。6月5日，深圳市南山区粤海街道一宗住宅用地经过291轮竞价，由保利置业以57.72亿元竞得，溢价率高达151%，成交楼面价达到10.87万元/平方米，刷新深圳住宅用地楼面单价纪录。

仅一周后，深圳前海桂湾片区一宗核心宅地再次引发争抢。经过9家央企国企激烈竞拍，最终由建发房产以35.25亿元竞得，溢价率达到114%，楼面价达到9.59万元/平方米，刷新前海宅地楼面价纪录。

类似场景也出现在其他核心城市。5月29日，武汉武昌中南路片区一宗住宅用地经过13家房企竞拍，由保利置业以31%的溢价率摘得，楼面价达到2.11万元/平方米，创下武昌区涉宅用地楼面价新高。

同日，苏州工业园区湖东01号地块经过



74轮竞价，由中海地产以6.9万元/平方米楼面价竞得，刷新江苏省住宅用地楼面价纪录。

成都同样延续热度。6月9日，绿城经过多轮竞争拿下成华区崔家店地块，成交楼面价1.68万元/平方米，溢价率达到13%。

截至目前，在北京、上海、广州、深圳四个一线城市中，北京、上海、深圳三城楼面价纪录均已突破10万元/平方米，而广州今年出让的天河马场地块楼面价也达到8.5万元/平方米，距离这一关口仅一步之遥。

从全国范围看，土地市场呈现明显的“点状高热”特征。中指研究院数据显示，5月300城住宅用地成交规划建筑面积同比下降27.1%，但受核心城市优质地块带动，平均溢价率升至9.5%。

其中，一线城市成交面积和土地出让金同比分别增长58%和33%，成为当前土地市场最活跃的板块。

“好房子”成为地价上涨新锚点

与上一轮地王潮相比，本轮地价上涨背后的逻辑已经发生明显变化。

过去，开发商拿地时更多依据周边二手房价格、区域供需关系以及未来市场扩容预期进行测算，高价地块最终开发成刚需或刚改产品。

如今，越来越多开发商开始按照未来产品力进行反推定价。

中指研究院华中分院分析师李国政表示，武汉市场已经呈现出明显的“产品为王、好房子热销”的特征，2025年武汉38个新上市高品质住宅项目首开平均去化率超过70%，全年出现15次“开盘即售罄”，2026年上市的四代住宅项目首开去化率依然保持在70%以上。

类似现象也出现在成都、苏州、深圳等城市。中指研究院成都公司总经理黄霄表示，随

着成都“新规2.0”产品陆续入市，成都“好房子”竞争已经从单纯比拼户型，转向比拼公共空间、社区服务以及整体居住体验，高品质改善产品持续受到市场追捧。

某种程度上，“好房子”正在成为新的土地定价锚点。

开发商竞拍的已不只是土地本身，而是未来打造高端改善产品、获取溢价空间的机会。

开发商陷入“产品力焦虑”

地价持续创新高，也意味着开发商正面临前所未有的产品力考验。

“我们正处于一个被倒逼产品力升级的新阶段。”一家头部国企开发商人士如此说道。

在他看来，当下仍有能力积极拿地的房企，大多聚焦核心城市核心区域，而这些地块往往价格高昂，地价不断刷新纪录，意味着未来项目售价也必须突破原有天花板。“如何让高端客户愿意为更高价格买单，已经成为开发企业最需要解决的问题。”

1月，石药集团与阿斯利康达成战略合作，利用其缓释给药及多肽AI发现平台开发长效药物；3月，罗氏在全球部署2176个高性能GPU以扩展AI基础设施；同月，礼来已启用AI工厂LillyPod；复星医药则持续推进“全面拥抱AI”战略，加速AI在研发与产业场景中的落地。

“当前创新药行业集体拥抱AI并非一时热潮，而是越来越多企业在新药研发实践中看到了AI带来的实际价值。”和铂医药创始人、董事长兼CEO王劲松表示。在他看来，AI在新药研发中的角色正从“辅助工具”走向“核心引擎”，正从局部应用逐步融入药物研发全流程，不仅服务于效率提升，更开始参与项目设

计和研发决策，并向临床转化环节延伸。

王劲松进一步指出，各公司虽路径不同，但共同趋势是从“外挂工具”变为“内核支撑”，“如果说过去是从外向内，现在则是由内而外”。

AI龙头公司与互联网大厂同样闻风而动。4月，OpenAI宣布推出GPT-Rosalind，这是一款用于药物发现和转化医学的推理模型。首批客户名单包括安进、莫德纳、艾伦研究所等。6月，字节跳动AI制药业务启动拆分与独立融资，将核心团队、算法平台和管线资产整体迁入新主体，字节继续控股，火山引擎继续提供算力支持。至此，字节、百度、华为、腾讯等均已以不同方式切入AI制药赛道。

然而，喧嚣之下，隐忧同样浮现。AI目前能优化的环节在漫长的新药链条中占比仍小，数据孤岛难以打破，算法逻辑与生命科学的语言体系尚未真正互通。更麻烦的是，行业里鱼龙混杂的程度比两年前更甚，有企业人士透露，不少药企寻找AI合作伙伴的标准已从“发现并验证革命性靶点”降到了“靠谱就行”。

但投资人 and 二级市场追问的核心问题始终没变：AI设计出来的分子，最终能不能变成上市销售的新药？随着英矽智能、晶泰科技、剂泰科技等AI制药公司陆续进入资本市场，行业已经开始用医药产业的硬尺来丈量AI制药的真实价值。热潮退去之后，谁能拿出经得起临床检验的成果，谁才能在这场竞赛中走得

更远。赵方园

AI制药竞赛按下“加速键”

进入2026年，AI制药已经从“要不要做”的选择题，变成一场“谁跑得更快”的新竞赛。

近日，和铂医药与百图生科联合宣布，双方将共同创立面向全球市场的新型AI研发公司MegaStream TechBio。这家新公司将整合百图生科2680亿参数的全模态生命科学大模型xTrimo，同时融合和铂医药在全球全人源抗体领域多年的海量高质量数据资产。

“这是以平台对平台的升级。”有长期关注AI制药的券商分析师指出，此前多数“AI+生物”合作停留在项目层面的服务采购，而本次合作从顶层的公司设计出发，将产、学、研、算、数深度打包，将竞争壁垒提升到了生态维度。

不只是和铂医药，今年以来，创新药行业围绕AI药物研发的合作布局明显提速。

1月，石药集团与阿斯利康达成战略合作，利用其缓释给药及多肽AI发现平台开发长效药物；3月，罗氏在全球部署2176个高性能GPU以扩展AI基础设施；同月，礼来已启用AI工厂LillyPod；复星医药则持续推进“全面拥抱AI”战略，加速AI在研发与产业场景中的落地。

“当前创新药行业集体拥抱AI并非一时热潮，而是越来越多企业在新药研发实践中看到了AI带来的实际价值。”和铂医药创始人、董事长兼CEO王劲松表示。在他看来，AI在新药研发中的角色正从“辅助工具”走向“核心引擎”，正从局部应用逐步融入药物研发全流程，不仅服务于效率提升，更开始参与项目设计

和研发决策，并向临床转化环节延伸。

王劲松进一步指出，各公司虽路径不同，但共同趋势是从“外挂工具”变为“内核支撑”，“如果说过去是从外向内，现在则是由内而外”。

AI龙头公司与互联网大厂同样闻风而动。4月，OpenAI宣布推出GPT-Rosalind，这是一款用于药物发现和转化医学的推理模型。首批客户名单包括安进、莫德纳、艾伦研究所等。6月，字节跳动AI制药业务启动拆分与独立融资，将核心团队、算法平台和管线资产整体迁入新主体，字节继续控股，火山引擎继续提供算力支持。至此，字节、百度、华为、腾讯等均已以不同方式切入AI制药赛道。

然而，喧嚣之下，隐忧同样浮现。AI目前能优化的环节在漫长的新药链条中占比仍小，数据孤岛难以打破，算法逻辑与生命科学的语言体系尚未真正互通。更麻烦的是，行业里鱼龙混杂的程度比两年前更甚，有企业人士透露，不少药企寻找AI合作伙伴的标准已从“发现并验证革命性靶点”降到了“靠谱就行”。

但投资人 and 二级市场追问的核心问题始终没变：AI设计出来的分子，最终能不能变成上市销售的新药？随着英矽智能、晶泰科技、剂泰科技等AI制药公司陆续进入资本市场，行业已经开始用医药产业的硬尺来丈量AI制药的真实价值。热潮退去之后，谁能拿出经得起临床检验的成果，谁才能在这场竞赛中走得

更远。赵方园

多起券商并购取得实质进展

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宗，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。

近两年来，滨江集团推出“塔尖三子”，建发房产发布“灯塔战略”，绿城持续升级“潮鸣系”“玫瑰园系”等产品线，背后比拼的是顶级用材、超高标准、精工细节以及社区服务体验。

相比2016年前后那轮更多依赖金融宽松和需求扩张支撑的地王潮，本轮地价上涨的底层逻辑正在发生变化。支撑高价土地的核心力量，不再是对刚需扩张的预期，而是对改善需求和高端居住品质的定价能力。

当核心城市核心地段的土地越来越稀缺，决定地价上限的，也不再只是市场规模，而是开发商创造产品溢价的能力。房地产行业

的竞争逻辑，正从规模驱动逐步切换到产品驱动。

马一凡

公募基金总规模创39.48万亿元新高

近日，中国证券基金业协会发布的最新数据显示，截至2026年5月底，我国境内公募基金管理机构共165家，其中基金管理公司150家，取得公募资格的资产管理机构15家。以上机构管理的公募基金资产净值合计39.48万亿元，再创历史新高。

整体来看，公募基金行业呈现稳健增长势头，总规模接连刷新历史纪录，近一年总规模已累计增长超5万亿元。

2026年5月份，公募基金在产品数量、份额和规模上均实现环比增长。截至5月底，公募基金产品总数达1.42万只，总份额为33.52万亿元，总规模为39.48万亿元，较4月底分别增加109只、2.84亿份和1227.54亿元。

从细分类型来看，固收类产品继续扮演着“压舱石”角色。截至5月底，作为固收类产品两大核心支柱的货币市场基金和债券基金的规模均在10万亿元以上，分别达到16.27万亿元、11.67万亿元，环比分别增加396.6亿元、2741.26亿元。上述两类产品规模合计增长逾3100亿元，成为推动公募基金总规模攀升的主要力量。

在当前市场环境下，固收类产品仍是投资者丰富多元资产配置、夯实组合底仓的重要选择。富达国际亚洲固定收益主管朱雷表示：“目前已经进入一个单一避险资产无法在所有情景下发挥作用的年代。亚洲债券在市场波动时期展现出了重要的资产配置价值，这得益于部分亚洲经济体较为稳健的基本面。更重要的是，在当前复杂多变的全球环境中，亚洲为全球投资者提供了兼具安全性、流动性和收益潜力的差异化投资机会。”

5月份，权益类产品表现分化，股票基金和混合基金的份额均有所减少，但规模变化不一。截至5月底，股票基金规模降至4.96万亿元，环比减少3174.5亿元，基金份额从3.77万亿份缩减至3.62万亿份；混合基金规模由4月底的4.16万亿元增至4.28万亿元，增加1207.6亿元，份额则环比减少约450亿份。

从新增产品数量来看，权益市场仍是公募机构布局的重点。5月份，全市场新增公募基金109只，权益类产品扩容最多，其中股票型基金和混合型基金分别新增63只和29只。

长城基金高级宏观策略研究员汪立表示，展望后市，市场有望延续震荡上行的整体格局。

昌校宇 方凌晨

AI情绪消费兴起

过去一年，大学生王诗航陆续购入6款AI陪伴类产品，累计花费超过7000元。这是当下许多消费者“为情绪买单”的日常一幕。

与此同时，供给端也悄然变化。从能对话的玩偶、机器人台灯，到医疗机器人……各式各样的AI情绪陪伴类产品，正以前所未有的深度介入人类的情感生活。深圳市玩具行业协会携手京东发布的《AI玩具消费趋势白皮书》预计，全球AI玩具市场规模到2030年将突破千亿元，年复合增长率超50%；中国市场规模将突破百亿元，年复合增长率超70%。

年轻人为什么热衷于AI情绪消费？人工智能会成为当代人的“情绪解药”吗？

“年轻人的社交困境、老年人的陪伴刚需以及儿童的情感互动渴望，折射出现代社会普遍的情感陪伴需求。”海关总署研究中心副研究员蔡嘉瑶指出，“当现实世界的人际连接因时间、空间或心理成本变得稀缺时，AI凭借其24小时在线、永不疲惫、无评判的特性，恰好成为填补这些情感空白的‘完美客体’。”与此同时，随着AI技术的快速迭代，AI玩具正从简单的指令交互向情感连接、深度陪伴演进。

“大模型技术让AI玩具具有了‘记忆力’和‘性格’。它能通过长期的聊天记住你的喜好，让你感觉到自己是真的被理解和记住了。”科技博主“居鲁什”也是AI玩具的重度用户。他认为，这种基于“大型玩具记忆与情感计算”的设计，让冰冷的技术有了温度，也让AI玩具成为越来越多人的“数字伙伴”。

在蔡嘉瑶看来，AI正以多种形态成为人们的情感伙伴。“传统的AI情绪识别主要依赖语音或文字，但现在，随着情感计算与情绪识别技术的不断深化，AI开始像人类一样，综合运用视觉、听觉甚至生理信号来感知情绪，进

让AI玩具暖心又安心

“一边是持续走高的市场需求，一边却是层出不穷的行业乱象。”在“居鲁什”看来，当前的AI玩具市场正面临着“冰火两重天”的局面，“保守估计，有超半数的AI玩具产品都不合格，收割快钱的现象比较严重。”

多位业内人士指出，部分企业在看到AI玩具的商机后，急于跟风入局，既没有对用户的情感需求做深度调研，也缺乏核心技术研发，推出的产品多为硬件简单堆砌、搭配基础语音交互的浅层组合，市面上甚至出现了多款产品“撞脸”的情况。

“很多人以为AI玩具的门槛在硬件，其实真正的壁垒藏在背后。”“居鲁什”直言，AI玩具的核心竞争力，从来不是精致的外观或复杂的功能，而是心理学洞察和工程优化能力——如何捕捉人类日常互动的点滴，将其转化为贴近真人交流的自然交互感；如何通过算法设计，让情绪反馈贴合人类的情感认知；如何构建完整的故事与性格体系，让用户产生情感认同。“这些能力的打造需要高昂的技术成本，绝非简单的硬件组装所能实现。”“居

而推演情绪背后的心理逻辑。”此外，从商业角度来看，AI情绪陪伴同样具备很强的吸引力。

“与工具型AI相比，陪伴型AI产品的用户黏性更高、使用频率更密集、订阅转化率更稳定。情绪互动往往伴随着持续性的关系建立过程，这意味着长期付费与增值服务的可能性。对平台而言，情绪数据同时具备行为预测价值与精准推荐价值，是极具商业潜力的资源。”山东师范大学新闻与传媒学院讲师艾祺指出。

目前，已经有不少互联网企业为玩具产业上下游提供算力、算法、模型、应用等技术支撑。“我们为玩具企业制定专属轻量化方案，将复杂计算任务部署在云端，并提供了30余款应用组件，覆盖了天气查询、故事播放、健康问答等娱乐和学习场景，玩具厂商可以快速调用适配，大幅降低了大模型技术的接入门槛。”

多位业内人士指出，部分企业在看到AI玩具的商机后，急于跟风入局，既没有对用户的情感需求做深度调研，也缺乏核心技术研发，推出的产品多为硬件简单堆砌、搭配基础语音交互的浅层组合，市面上甚至出现了多款产品“撞脸”的情况。

“很多人以为AI玩具的门槛在硬件，其实真正的壁垒藏在背后。”“居鲁什”直言，AI玩具的核心竞争力，从来不是精致的

外观或复杂的功能，而是心理学洞察和工程优化能力——如何捕捉人类日常互动的点滴，将其转化为贴近真人交流的自然交互感；如何通过算法设计，让情绪反馈贴合人类的情感认知；如何构建完整的故事与性格体系，让用户产生情感认同。“这些能力的打造需要高昂的技术成本，绝非简单的硬件组装所能实现。”“居

鲁什”说。

隐私问题则是悬在整个行业头顶的“达摩克利斯之剑”。业内人士指出，由于AI玩具必须联网才能实现智能交互，用户的对话内容、互动行为等敏感数据，都处于一个难以监控的“黑盒”之中，目前行业内尚无有效的解决方案，不少用户表示只能通过“不倾诉个人隐私”的方式进行消极规避。

与此同时，另一个问题也引发广泛思考：AI玩具带来的数字陪伴，能否替代现实中的真实连接？

答案是肯定的。“AI陪伴的本质仍然是‘情绪模拟’，而非‘情绪参与’。它不具备主体意识，无法承担伦理责任，更无法在复杂情境中作出真正的道德判断。”艾祺指出，一旦面临严重的心理危机或创伤情境，算法的误判或响应延迟可能延误专业的干预时机。

更值得警惕的是依恋转移与社交能力退化的风险。蔡嘉瑶坦言，AI会根据用户的历史数据，提供个性化的情感回应，用无摩擦的方式接纳所有情绪，这种体验令人着迷，但也容易让人陷入算法构建的“情绪茧房”。

专家指出，面对AI陪伴这把“双刃剑”，关键在于构建“人机协作”的支持体系。在社会工作领域，AI应当被定位为筛查、监测的初级支持工具，协助人类处理标准化、重复性的事务，从而解放人力去做更具深度共情的工作。“AI负责‘量’和‘度’，人类负责‘质’和‘深度’，让专业人士才能从烦琐事务中解脱，去做更‘像人’的工作。”蔡嘉瑶解

AI陪伴并非“万能解药”

与此同时，另一个问题也引发广泛思考：AI玩具带来的数字陪伴，能否替代现实中的真实连接？

答案是肯定的。“AI陪伴的本质仍然是‘情绪模拟’，而非‘情绪参与’。它不具备主体意识，无法承担伦理责任，更无法在复杂情境中作出真正的道德判断。”艾祺指出，一旦面临严重的心理危机或创伤情境，算法的误判或响应延迟可能延误专业的干预时机。

更值得警惕的是依恋转移与社交能力退化的风险。蔡嘉瑶坦言，AI会根据用户的历史数据，提供个性化的情感回应，用无摩擦的方式接纳所有情绪，这种体验令人着迷，但也容易让人陷入算法构建的“情绪茧房”。

专家指出，面对AI陪伴这把“双刃剑”，关键在于构建“人机协作”的支持体系。在社会工作领域，AI应当被定位为筛查、监测的初级支持工具，协助人类处理标准化、重复性的事务，从而解放人力去做更具深度共情的工作。“AI负责‘量’和‘度’，人类负责‘质’和‘深度’，让专业人士才能从烦琐事务中解脱，去做更‘像人’的工作。”蔡嘉瑶解

释。

在政策制定层面，应当明确AI在情感服务中的身份边界。“情绪数据属于高度敏感信息，其采集、存储与商业利用需要严格规范。”艾祺举例，比如面向未成年用户时，应明确使用边界与限制；在用户遭遇心理危机时，推行强制性的“转人工机制”，让专业人士传递真实的温暖。

艾祺指出，“应该将情绪AI纳入公共心理健康体系规划，防止情绪服务资源在不同社会阶层的的不平等分配，让这份数字慰藉既有公平的程度，也有公益的温度。”

方曲韵 陈柏仁

昆山农商银行“悠享俱乐部”赋能银发生活

近日，昆山农商银行“悠享俱乐部”发布会在玉山广场圆满举办。活动紧扣养老金融发展要求，聚焦本地老年群体多元化需求，全新打造专属银发服务体系，以创新举措丰富适老金融服务内涵，让老年群体尽享安心、舒心、暖心的智慧晚年生活。

搭建多元服务阵地，打造暖心适老空间。依托线下服务场景，该行创新构建“1+1+N”适老化服务生态体系，全方位升级养老服务软硬件配置。创新会员权益体系，延伸金融服务边界。在传统金融服务之外，昆山农商银行同步上线“资产+积分”双机制会员权益模式，打破金融服务单一壁垒。将金融权益与生活服务深度融合，整合健康问诊、定制文旅等多项便民服务，把金融红利转化为实实在

在的生活福利，真正实现金融服务从“办业务”向“享生活”延伸，全方位满足老年品质生活需求。

一直以来，昆山农商银行立足本土、深耕民生，始终聚焦老年群体所思所想，所需所盼，积极探索养老金融服务新模式、新路径。此次“悠享俱乐部”焕新发布，是该行推进适老化服务升级的重要实践。

陆旭枫

惠山区市监局开展打击非法捕猎贩卖鸟类专项行动

携带重点保护野生动物及其制品等行为。专项行动开展以来，该局累计出动执法人员457人次，检查农贸市场183家次，未发现相关问题。

二是线上精准监管，肃清网络交易乱象。惠山区市场监管局委托第三方监测公司开展网络主体全面排查，清理非法猎捕工具及违规宣传内容，严查商家隐瞒猎具用途、规避监管行为；深度排查餐饮商户及商品交易页面，警惕以“农家散养”“野味食材”为幌子的非法交易。

三是多维宣传引导，营造全民护鸟氛围。惠山区市场监管局多措并举开展野生鸟类保护宣传，强化经营主体和社会公众的法律意识

见效，进一步提高工作质效。

二是深化联审互查机制，内外协同聚合力量。构建“纵向贯通、横向协同”监管体系，在内部协同上，积极学习调研各分局的财务管理经验，参加市财政局组织的分局经费联审，该分局将联审互查纳入日常常规工作，按季度持续推进，重点核查预算编制与执行、财务收支、资产管理等事项，实现财务管理全面体检。外部联动上，与党政办审计室、纪工委等部门建立联动机制，参与制定昆山开发区年度审计工作方案、昆山开发区全面从严治党“评审联动”工作方案，实现监督资源共享，形成齐抓共管

的良好局面。

三是坚守过紧日子底线，厉行节约优管理。一方面，深化零基预算改革，坚持系统施策，突出激励导向、守住风险底线，加快推进方案落地实施，进一步提升预算编制、执行、监管的精细化水平。另一方面，开展过紧日子自查自纠。根据相关文件要求，统筹推进开发区各事业单位过紧日子情况自查自纠工作，形成自查报告94份，并以此次自查为契机，举一反三、查漏补缺，将厉行节约、过紧日子作为常态化工作准则，多措并举持续压减行政运行成本。

昆开财

昆山农商银行上线“员工六维全景画像”系统

近日，昆山农商银行依托江苏农商银行银行智行2.0平台，正式上线“员工六维全景画像”系统，标志着该行人力资源数字化建设迈上新台阶。过去，员工信息长期分散在人事、绩效、GRC等多个独立系统中，形成“数据烟囱”，管理者想要全面评估一名员工，往往需要在多个系统间手工拼凑信息，不仅效率低下，更缺乏客观统一的标准。面对管理半径扩大与数字化人才培养的迫切需求，该行启动员工画像系统建设，旨在打破“信息孤岛”，重塑人才管理模式。

该系统创新构建了“六维全景画像”体系，从品行、能力、业绩、表现、特长、潜能六个维度，全面采集员工基本信息、合规记录、培训经历、绩效轨迹、条线表现及测评数据等，不同于传统的简历式管理，该系统建立了数据聚合、标签定义、决策支持、业务赋能四大中心。通过打通人事、绩效、合规等

多源系统，消除了长期存在的数据壁垒，形成了正面与负面信息全覆盖的动态标签体系，将过去静态的“人事档案”升级为鲜活的“人才全景”。

在功能设计上，该系统实现了从“看汇总”到“看个体”的穿透式管理。管理者可通过“全行画像”实时掌握各单位人力结构与配置短板。针对具体业务痛点，该系统特别开发了“面试官视图”功能，面试官可在面试前一键调取候选人全景卡片，让人才选拔从“聊感觉”转向“看数据”。同时，员工可通过“我的画像”一览个人全景，精准定位自身能力短板，真正实现组织发展与个人成长的同频共振。

随着人员全景画像系统的落地，昆山农商银行正逐步实现“让数据多跑路，让员工少跑腿，让管理有依据”的数字化愿景。该系统不仅是人力资源的管理工具，更是全行数字化转型的重要基础设施。陆斌 朱和瑞

遗失公告

遗失江苏长三角律师事务所开户许可证，核准号：J3010010615701，声明作废。