



欧洲高温现“空调抢购潮” “海外版京东”爆单

的“211 速度”引入欧洲市场,即上午 11 点前下单可以实现当日送达,晚上 11 点前下单则可以在次日送达。

卷基建的 Joybuy 能否弯道超车

极速的购物体验,成为消费者选择 Joybuy 的最大理由,也是 Joybuy 在欧洲“空调抢购潮”走红的一大原因。而这背后,是京东大手笔的海外基建投入。

据悉,京东在 2020 年专门成立国际部门,希望将物流和智能仓储能力向外输出,并在 2023 年推出“全球织网计划”,构建“仓网+快运网+航空网”体系。

截至 2026 年初,京东物流在全球 23 个国家和地区运营超 130 个海外仓,总面积逾 130 万平方米;欧洲则布局了 60 余个仓库与配送站点。2025 年 12 月,京东首个海外“智能仓”在英国投用,部署近 200 台自动化机器人,拣货效率提升约 4 倍;2026 年 2 月,自建快递网络 JoyExpress 正式落地欧洲。

除了自建物流体系之外,京东开启“买买买”模式。就在 2025 年底,京东斥资约 185 亿元人民币,控股欧洲电子零售巨头 Ceconomy。通过控股本土巨头,京东直接获取了现成的仓储体系、采购体系和会员流量。

这种“重资产”模式,也是刘强东一直以来的出海逻辑。2020 年 5 月,刘强东曾在京东内部信中提到:“我们有信心把自身在零售基础设施上的积累,从物流,到供应链、技术等能力带到全世界。我们在海外市场做铺路架桥的事情,路修好了,桥盖好了,去帮助中国品牌在海外成功,使客户、商家、合作伙伴都受益,在海外再造一个京东。”刘强东表示,京东未来最重要的方向之一是国际化,但京东的国际业务不会走跨境电商模式,将会做成本地基建、本地员工、本地采购、本地发货,只卖品牌商品的本地电商模式。

从外界看来,欧洲电商早已是红海,国际巨头亚马逊稳坐头把交椅,速卖通、Temu 等中国跨境电商以低价快速攻城略地,各国本土电商也在持续发展。Joybuy 选择的重资产路线本身也是双刃剑,面临成本压力、库存风险。高温过后,如何让 Joybuy 变成欧洲人购物车里的长期选项,如何在异国他乡建立起品牌认知,这些都是京东需要应对的难题。

此前,刘强东给京东的本地电商模式定下的时间为 5 年为单位——花 5 年的时间谈 1000 个中国品牌,去做合规、本地化,再花 5 年时间把这些品牌真正带到海外。“京东这种模式从长远没法跟人比快,一干就得到 10 年、20 年才能才会成功。”

值得关注的是,6 月中旬,Joybuy 官宣转型,将在欧洲推出“精选市场”试点,并向第三方品牌商家开放入驻,结束以往的纯自营模式。

京东带着“211 速度”重返欧洲

在欧洲高温中出圈的 Joybuy,正式上线仅 3 个月。

今年 3 月 16 日,被称为“海外版京东”的 Joybuy 正式在欧洲上线,首批进入 6 个欧洲国家,包括英国、德国、法国、荷兰、比利时和卢森堡。正式上线之前,Joybuy 在这些市场进行了测试运营,并逐步搭建本地仓储和物流网络。上线两天后,Joybuy 登顶德国 iOS 购物 App 榜单。

这并非 Joybuy 首次“勇闯欧洲”。早在 2015 年,Joybuy 便上线俄罗斯站、英文站。与阿里旗下跨境电商品牌速卖通(AliExpress)类似,当时 Joybuy 主要依靠第三方卖家向全球发货,商品以性价比高的通用品类为主。受高层调整、内部战略变更等因素影响,Joybuy 此番出海并不顺利,不仅于 2021 年退出欧洲市场,其在将重心转向东南亚与美国市场后,也没有收到预期效果。

Joybuy 之后,不肯放弃欧洲市场的京东,推出新零售品牌 Ochama,以“超级仓库+自提柜”模式布局荷兰、德国等地区。在这一模式下,用户在下单后既可以享受送货上门服务,也可以去自提点取货。

随着 Ochama 业务规模持续扩大,京东重拾信心,携 Joybuy 重返欧洲市场。

2025 年 4 月,Joybuy 在英国伦敦开启小范围的用户内测,并在 8 月将业务范围拓展至法国。也是 2025 年,京东高调成为欧洲冠军联赛(欧冠)的官方电商合作伙伴。不仅如此,为了支持 Joybuy 的发展,京东在欧洲采取“收缩+聚焦”的战略,于 2025 年 8 月停掉 Ochama,将 Ochama 业务并到 Joybuy 旗下,持续将资源整合到 Joybuy 上。

据悉,Joybuy 正式上线初期,不少欧洲消费者反映,平台存在货源匮乏的问题,而且商品价格波动较大,许多产品定价也高于当地的中国超市。不过,Joybuy 的特别之处,在于将京东在国内成熟

络和配送体系,大家电最快可实现次日送达。

近期,欧洲因罕见高温掀起“空调抢购潮”,与中国空调一起走红的,是京东集团旗下自营海外电商平台 Joybuy。在社交网络平台,很多 IP 地址为英国、法国、德国的网友发帖点赞 Joybuy 的物流服务,配图中还有京东快递同款工作服、“三蹦子”小货车,许多网友表示“感觉一下子回国了”。

时隔多年京东再度“勇闯欧洲”,刘强东能否凭借 Joybuy 弯道超车?

欧洲“空调抢购潮”里的中国赢家

今年夏天,欧洲多国遭遇破纪录级热浪,当地多家商店都出现了民众抢购空调,风扇的情况,被视为“避暑神器”的中国品牌空调在欧洲各大商场几乎被抢空。

当地时间 7 月 2 日,法国巴黎商店 LIDL 上架 20 万台风扇和空调,多地民众涌入超市抢购。

在法国生活的网友 super 也参加了当日的“抢空调”大战,但“遗憾没抢到”。7 月 3 日,super 将目光放在 Joybuy 上,终于如愿买到一台。“我甚至没看型号没看参数,直接下单,生怕晚一秒空调会被人列入买走。”在这波“空调抢购潮”中,和 super 一样,有不少在欧华人靠着 Joybuy 实现了“空调自由”。

在英国的网友 Jakiee 表示,6 月 19 日(周五)晚上在 Joybuy 下单了空调,6 月 22 日(周一)一大早就有两个师傅上门安装,“效率真的可以”。

在德国的网友奶油甜甜圈也分享了自己顺利买到空调的经历,在她的配图中,两名 Joybuy 的工作人员正在帮忙安装移动空调,工作人员身穿国内京东快递同款工作服,只是 Logo 不同。

Joybuy 法国官方账号 6 月 30 日在小红书发文称,采购团队连夜跨国抢货,600 台新科(Shinco)移动空调加急入库,不过,这些空调已被迅速抢空。据 Joybuy6 月 30 日发布的数据,6 月 19 日至 25 日高温期间,平台上的空调产品销售环比 6 月第一周激增近 40 倍。同时,Joybuy 依托在欧洲的本地仓储网

银行理财公司进一步拓宽跨境投资渠道

银行理财公司正在进一步拓宽参与全球化资产配置渠道。继中银理财、工银理财和招银理财去年年末落地“南向通”债券投资后,多家机构于近期纷纷开展配套外汇交易及债券投资。

受访专家表示,“南向通”、外币对市场两大渠道同步扩容,打通理财资金“海外资产投资+汇率风险对冲”完整业务闭环,能够丰富理财产品供给,优化大类资产结构,长期助力人民币国际化发展。但也应看到,跨境投研储备薄弱,境内外合规规则存在差异等多重现实挑战,仍是理财机构推进全球化布局亟待化解的难题。

多项新业务落地

银行理财公司跨境投资业务再迎利好,市场参与渠道与交易品类持续扩容。

近期,中银理财正式加入银行间外币对市场,依托外汇交易中心平台与中国银行成功达成美元兑瑞士法郎的即期、远期交易,成为首家参与银行间外币对市场的理财公司。该公司表示,此次通过外汇交易中心平台达成交易,实现了交易流程的电子化,显著提升了交易执行效率与规范性,同时拓宽了机构交易对手覆盖范围,丰富流动性供给渠道,为外币类理财产品的资产配置、汇率风险对冲提供了更高效、更灵活的途径。

除外币交易渠道实现突破外,理财公司“南向通”债券投资业务也持续落地。5 月末,交通银行香港分行联动深圳分行同业部与招银理财成功达成债券通“南向通”债券投资交易,这也是“南向通”投资主体扩容后,银行与理财公司合作落地的首笔相关业务。据悉,在“南向通”参与主体范围扩容后,交通银行香港分行迅速对接理财机构需求,高效完成业务筹备与落地工作。

市场参与主体方面,截至 2026 年 5 月份,已有 260 余家机构参与银行间外币对市场,覆盖国有大行、股份制银行、城商行、外资银行、境外银行、证券公司等。

快手遭腾讯百亿元减持

7 月 6 日深夜,快手在港交所发布自愿性公告称,确认腾讯控股减持,并表示减持不会对本集团营运产生任何重大不利影响。

快手公告称,确认腾讯在 7 月 6 日收盘后,通过场外大宗交易方式向若干买方出售合共 27294.77 万股公司 B 类股份,该等买方为若干独立第三方且与本公司及其关联人士并无关联。出售事项完成后,腾讯持股比例将由约 15.68%下降至 9.37%,并不再为公司主要股东。在公告中,快手称,腾讯表示,其对本集团长远发展前景拥有信心,双方亦会继续维持共赢关系,包括延续双方的战略合作。本公司预期出售事项将不会对本集团营运产生任何重大不利影响。

在公告之前,就有外媒报道称,腾讯旗下子公司 Tencent Mobility 拟通过大宗交易出售快手 2.73 亿股,价格区间为 43.15 至 44.53 港元,较周一 46 港元收盘价折让 6%,最多套现 121.57 亿港元。

根据公告,腾讯减持的比例为 6.31%,而截至 7 月 6 日收盘的快手总市值为 1990 亿港元计算,减持规模为 125.569 亿港元。

快手年报显示,2025 年 12 月 31 日,腾讯控股通过 Tencent Mobility 持有快手 5.06 亿股,占总股本的 11.72%,加上其他持股平台,腾讯合共持

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博表示,理财公司同步布局“南向通”,外币对市场,将实现投资与汇率对冲双重升级;“南向通”丰富离岸信用债、绿色债配置比例,外币对衍生品构建“资产+货币”配置体系,长期优化理财收益风险表现,重塑离岸人民币债市场格局。两类准入资质破解两大业务难题,既打通人民币出境跨境外债的合规通道,也让理财机构可在境内直接交易外币,有效缩减减换汇成本、简化操作,同时配套汇率对冲工具,为投资美元债、点心债提供流动性与风控保障。

积极参与全球资产配置

多元化跨境工具落地,推动银行理财跨境投资从试点探索转向常态化布局,行业资产配置与核心竞争力逻辑同步重塑。

苏商银行特约研究员薛洪言表示,境内固收产品收益下行叠加大湾区金融互联互通政策落地,促使理财机构加大对“南向通”、合格境内机构投资者(QDII)布局力度。境外境外多元收益资产可分散本土市场波动,增厚资产收益,行业竞争核心也转向全球宏观研判、多资产组合与汇率对冲能力,整体市场抗风险韧性持续提升。

“出海”需求高涨之下,理财行业仍面临多重现实约束。中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示,从宏观层面来看,理财公司跨境投资主要面临四大难题:跨境投研储备不足、汇率波动易侵蚀投资收益,境外地缘政治与合规环境存在不确定性,跨境资金流动性管理难度更大,这对机构整体风控体系建设提出了更高要求。

实操层面,薛洪言认为,相关机构需打造“境外固收+汇率对冲”标准化组合,依托衍生品锁定汇兑风险,同时自建或联动境外机构补齐投研短板,并通过金融科技打通系统直连,搭建跨境合规风控体系。

另据娄飞鹏预计,从中长期维度来看,“南向通”、跨境理财通将成为理财“出海”核心渠道,外币对市场交易也会逐步常态化。

彭妍

运行五年净值腰斩,这些基金怎么了

为投资者创造长期稳健回报,是公募基金作为专业机构投资者的核心使命与应有之义。回望过去五年 A 股市场走势,市场整体走出结构性向好行情:代表价值风格的上证综指年内创下十年新高,代表成长风格的创业板指更是突破历史高点,权益市场长期配置价值持续凸显。

然而,从公募基金整体业绩表现来看,行业呈现极致的业绩分化格局。过去 5 年,不少精准把握科技成长核心赛道的基金斩获亮眼收益,部分产品实现翻倍乃至数倍的超额回报。与此同时,大量基金却深陷长期亏损困境,部分产品五年运行下来,净值近乎腰斩,更有甚者亏损幅度超过 70%,与大盘向好走势形成鲜明反差。

对于基金投资者来说,坚守 5 年并不容易。在提倡“理性投资、价值投资、长期投资”的背景下,部分基金缘何运作 5 年依然巨亏?谁又该来为投资者负责?

业绩糟糕:净值腰斩,五年一梦

2026 年上半年落下帷幕,公募基金也迎来了中长期业绩的盘点时刻。

国泰海通证券披露的最新《基金业绩评价报告》显示,截至 6 月 30 日,3448 只主动权益类基金近五年平均收益为 21.64%。但进一步梳理可发现,1300 多只基金近五年的业绩是亏损的。其中,279 只基金亏损超过 40%,近 30 只基金亏损超过 70%。例如,天治转型升级混合基金近五年亏损 72.87%,同泰大健康主题混合基金、天治新消费混合基金、东方城镇消费主题混合基金等近五年亏损均超过 70%。

从这些亏损幅度较大的基金来看,部分基金甚至连年亏损。以天治量化核心精选混合基金为例,该基金成立于 2019 年 6 月,2021 年至 2025 年每年均亏损 10%以上,今年已亏损约 5%。类似的还有格林稳健价值混合基金。该基金成立于 2020 年 10 月,2021 年至 2025 年同样每年亏损,今年更是已亏损 20%以上。

从净值走势看,部分基金曾有过高光时刻,但拉长期限来看,这些基金的净值表现犹如坐上“过山车”。以华泰柏瑞基金基本面精选混合基金为例,截至今年 6 月 30 日,该基金近五年亏损超过 60%。该基金成立于 2019 年 6 月,2020 年收益超过 90%,2021 年收益超过 25%。此后情况急转直下,2022 年至 2024 年,基金净值出现大幅回撤,

原基金经理牛勇也在 2024 年 8 月离职,谭笑接任基金经理。2025 年,该基金年度收益超过 20%,但是今年以来业绩再度下滑,上半年亏损超过 20%。

部分基金频繁变更基金经理,依然未能挽救颓势。以太平灵活配置混合基金为例,截至 6 月 30 日,该基金近五年亏损 62.76%。拉长期限来看,该基金成立于 2015 年 2 月 10 日,虽已成立逾 10 年,但自成立以来亏损超过 50%。目前该基金由陆玲玲、肖婵共同管理。除了上述两位基金经理外,该基金此前已经历过 7 位基金经理。

缘何巨亏:误判趋势,押错赛道

从过去 5 年累计巨亏的基金来看,净值下跌的原因各不相同,但核心问题集中在错失科技成长主线、押错赛道、跟风炒作题材等。

以东方阿尔法招阳混合基金为例,该基金成立于 2021 年 3 月,在成立初期,持仓相对较为多元,但从 2021 年底开始,基金转型押注军工股。从最新披露的 2026 年一季度持仓来看,该基金前十大重仓股均为军工股,且合计持股市值占基金净值的比重超过 68%。

根据公告,东方阿尔法招阳混合基金的业绩比较基准为“中证 800 指数收益率×80%+中证综合债券指数收益率×10%+恒生指数收益率×10%”,该基金业绩已大幅跑输业绩比较基准。

格林稳健价值混合基金同样长期大幅跑输业绩比较基准。该基金成立于 2020 年 10 月,在成立之初主要重仓消费板块,从 2022 年开始重仓白酒股。自 2024 年四季度开始,该基金前十大重仓股均为白酒股,并且此后重仓股几无变化,彻底成为“白酒基”。从持股集中度看,截至今年一季度末,前十大重仓股合计持仓市值占基金净值的比重近九成。

部分基金则是因为持仓快速轮动。以东方城镇消费主题混合基金为例,该基金前十大重仓股频繁更换。2025 年底,该基金前十大重仓股主要是医药股、家电股等。截至今年一季度末,该基金前十大重仓股变了九个,均调整为 AI 应用在板块相关个股。在该基金 2025 年四季报中,基金经理在谈及未来的投资方向时表示:“看好受益于人口老龄化且具备长期成长潜力的医药、美妆、传媒、消费电子等可选消费领域。”但在该基金 2026 年一季报中,基金经理的策略却彻底转向:

丰富形式,全面提升安全处置实效。坚持以练促防、宣教并行,多点并举开展实操化、场景化安全活动,全方位补齐安全能力短板。一是开展实景消防演练,夯实火灾防控基础。二是落地专业急救培训,补齐厅堂应急弱项。三是铺开安全咨询宣传,拓宽科普服务范围。

履职担当,赋能区域平安金融建设。坚守金融机构安全主体责任,统筹内部风险防控与外部公益宣教,以金融力量助力平安昆山、平安苏州建设。对内从严管控网点消防、治安、厅堂健康等各类安全风险。对外跨出传统金融业务边界,面向老年群体、新市民开展公益安全科普,同步普及反诈、居家应急知识,聆听群众财产与人身安全,助力基层社会治理提质增效。长期联动消防、公安、红十字会等部门搭建长效协作机制,运用“鼎安心”安全文化品牌与“守护星”安全 IP 开展安全宣教,持续输出金融安全治理效能。

陈雷

“本产品将持续深耕 AI 应用相关投资机会。”

何以长赢:顺应时势,与时俱进

同上述巨亏的基金相比,在过去 5 年的结构性行情中,公募基金领域同样诞生了一批长期绩优产品。

统计数据显示,截至 6 月 30 日,300 多只主动权益类基金近五年收益在 100%以上。具体来看:易方达瑞享混合基金近五年收益为 521.61%;华商优势行业混合基金紧随其后,近五年收益为 507.63%;景顺长城稳健回报混合基金、交银择择回报混合基金、财通福鑫定开混合基金等近五年收益均超过 400%。

从业绩领跑的基金来看,主要是因为抓住了 AI 主线的投资机会。亦有部分基金通过相对均衡的配置策略,实现基金净值的持续向上。

在业内人士看来,每个基金经理的能力不同,过去几年市场风格轮动较快,基金经理难免有逆风时刻。但是,对于公募基金投资者来说,有多少人能忍受得了投资 5 年依然大幅亏损呢?

事实上,部分投资老将也在积极求变,实现基金净值的探底回升。以傅鹏博管理的睿远成长价值混合基金为例,2022 年、2023 年均亏损超过 20%,彼时市场质疑声四起。此后该基金积极买入 PCB、芯片等 AI 概念股,基金净值也在今年二季度创下新高。

沪上某基金研究人士表示,在奔腾向前的时代浪潮中,投资理念与时俱进至关重要。对于基金经理而言,不应躺在某一赛道上“等风来”,而应以持有人利益为先,跟踪产业发展趋势,持续精进投资能力。

华商优势行业混合基金基金经理张明表示:“真正具备大级别潜力的投资机,必然紧扣发展主线——顺应经济社会发展的核心方向,并具备真实的价值创造能力。”

对于押注赛道业绩欠佳的基金,监管部门也在严令禁止。今年 4 月,中国证券投资基金业协会发布的《基金管理工作绩效考核管理指引》明确:过去三年基金产品业绩低于业绩比较基准超过 10 个百分点且基金利润率为负的,基金经理绩效薪酬应当至少一年明显下降,降幅不得少于百分之三十;低于业绩比较基准超过 10 个百分点但基金利润率为正的,基金绩效薪酬应当适当下降;显著低于业绩比较基准且基金利润率为正的,基金经理绩效薪酬可以合理适度提高。

赵超

南京市雨花台区道路养护单位组织安全培训

为深入贯彻“人人讲安全,个个会应急——排查整治风险隐患”主题要求,近日,南京市雨花台区道路养护单位南京宇振市政工程有限公司组织开展了一场针对性安全培训。

培训聚焦养护作业中的突出风险,

江苏远洋党委理论学习中心组开展安全生产专题学习

近日,江苏远洋开办党委理论学习中心组 2026 年度第 6 次集体学习暨主要负责人安全生产专题课。公司党委书记、董事长戴伟担任主讲人。

会议强调,一要认清形势、明确目标,深刻把握本次培训重要意义。二要学法知责、严守底线,全面落实安全生产法律法规。严格落实全员安全生产责任制,主业经营与新业态拓展同步落实“三管三必须”,持续跟进行业

结合近期典型事故案例,系统讲解了安全操作规程、个人防护规范及隐患排查要点。通过情景模拟和互动问答,重点强化了有限空间作业、高温中暑、机械伤害等突发状况下的应急处置流程,确保一线人员掌握“会应急、能自救”的关键技能。

江苏远洋党委理论学习中心组开展安全生产专题学习

技术标准,主动拥抱新技术、新规范。三要锤炼本领、强化能力,牢牢掌握履职核心要点。把安全生产纳入公司整体发展决策,带头践行安全文化,全面提升安全领导力与执行力、风险分级管控能力和应急决策指挥能力。四要创新举措、科学管控,多措并举提升安全管理水平。对标行业优秀企业,灵活运用数字化手段,开展实战化应急演练,进一步推动双重预防机制落地见效,全面升级安全管理模式。五要以案为鉴、警钟长鸣,深刻吸取各类安全事故教训,认真开展自查自纠,严格执行作业规范,真正实现从“要我安全”到“我要安全、我会安全”的转变。

孙强

值得一提的是,供给端也发生了积极变化,

数字赋能,提升合规管理智能化水平。一是科学立项全覆盖。结合本行业务实际,统筹规划全年排险项目 22 项,突出重点领域、关键环节全覆盖。二是压实主体责任,倒逼条线主动自查自纠。三是细化清单促执行,同步建立奖惩机制。

精准记分,严格规范员工行为。一是细化记分标准。二是梯次赋分处置。三是联动排查全覆盖。

一是深度应用管理平台,推动风控由事后处置向事前预警转变。二是聚焦非业务线上化闭环。三是一站式流程化管理。累计收录内部制度 600 余条,全员可随时线上查阅。

李歌

昆山农商银行抓实安全生产月活动

为深入贯彻落实上级安全生产工作部署,昆山农商银行紧扣 2026 年全国安全生产月“人人讲安全,个个会应急——排查整治风险隐患”主题,统筹开展消防实战演练、急救技能培训、安全宣传咨询日等一系列活动,压实全员安全责任,补齐安全隐患短板,以扎实安全管理成效护航区域金融稳定,助力基层平安建设。

对标要求,压实安全管理责任链条。以安全生产月活动为抓手,全面落实安全生产各项政策规范,构建层级清晰、全员覆盖的安全责任体系。围绕安全工作明确二项硬性要求,推动全员转变安全思想,主动参与隐患排查,做实实战化应急演练,熟练掌握避险、灭火、急救实操技能;健全长效管控机制,压实“一岗双责”,依托智能安防平台加强网点应急最小作战单元、打通基层安全处置“最后一公里”。同时,联动消防救援、红十字会等专业力量,严格按照行业标准组织培训演练,确保各项安全工作规范落地。

丰富形式,全面提升安全处置实效。坚持以练促防、宣教并行,多点并举开展实操化、场景化安全活动,全方位补齐安全能力短板。一是开展实景消防演练,夯实火灾防控基础。二是落地专业急救培训,补齐厅堂应急弱项。三是铺开安全咨询宣传,拓宽科普服务范围。

履职担当,赋能区域平安金融建设。坚守金融机构安全主体责任,统筹内部风险防控与外部公益宣教,以金融力量助力平安昆山、平安苏州建设。对内从严管控网点消防、治安、厅堂健康等各类安全风险。对外跨出传统金融业务边界,面向老年群体、新市民开展公益安全科普,同步普及反诈、居家应急知识,聆听群众财产与人身安全,助力基层社会治理提质增效。长期联动消防、公安、红十字会等部门搭建长效协作机制,运用“鼎安心”安全文化品牌与“守护星”安全 IP 开展安全宣教,持续输出金融安全治理效能。

陈雷

邳州农商银行筑牢案防防线

邳州农商银行将合规管理作为稳健经营的“生命线”,紧紧围绕案件风险防控与员工行为管理要求,以系统化排查、精细化记分、数字化平台为抓手,全面筑牢案防防线,推动合规工作提质增效。

统筹推进,压实各级排查职责。一是科学立项全覆盖。结合本行业务实际,统筹规划全年排险项目 22 项,突出重点领域、关键环节全覆盖。二是压实主体责任,倒逼条线主动自查自纠。三是细化清单促执行,同步建立奖惩机制。

精准记分,严格规范员工行为。一是细化记分标准。二是梯次赋分处置。三是联动排查全覆盖。

一是深度应用管理平台,推动风控由事后处置向事前预警转变。二是聚焦非业务线上化闭环。三是一站式流程化管理。累计收录内部制度 600 余条,全员可随时线上查阅。

李歌