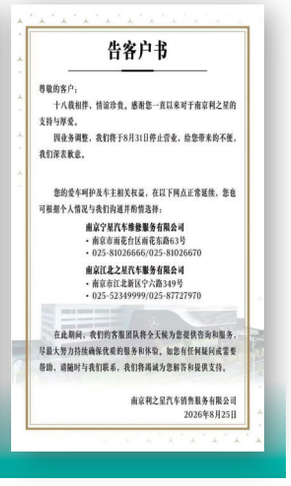
开业18年 没有暴雷 体面退场

南京最大奔驰4S店利之星关门停业

刘敏摄


告客户书

尊敬的客户：

十八载相伴，情谊涤食，感谢您一直以来对于南京利之星的支持与厚爱。

因业务调整，我们将于8月31日停止营业，给您带来的不便，我们深表歉意。

您的爱车呵护及车主相关权益，在以下网点正常延续，您也可根据个人情况与我们沟通并酌情选择：

南京宁星汽车维修服务有限公司
· 南京市雨花台区雨花东路63号
· 025-81026666/025-81026670

南京江北之星汽车服务有限公司
· 南京市江北新区宁六路349号
· 025-52349999/025-87727970

在此期间，我们的客服团队将全天候为您提供咨询和服务，尽最大努力持续确保优质的服务和体验。如您有任何疑问或需要帮助，请随时与我们联系，我们将竭诚为您解答和提供支持。

南京利之星汽车销售服务有限公司
2026年8月25日

□江苏经济报记者 尹 颖

2026年8月25日，一则告客户书在南京汽车消费圈引发广泛关注。深耕本地市场18年的老牌豪华车经销商南京利之星奔驰4S店发布正式停业通知，确定于2026年8月31日全面停止经营，仙林总店、河西分店同步关闭。针对本次停业事宜，奔驰官方客服在回答本报记者电话采访时回应："南京利之星停止营业属于业务调整，没有资金链断裂、债务暴雷等突发风险事件，就是经销商结合行业环境、品牌渠道规划作出的主动退出安排。"

一家经营18年的大型豪华车4S店平稳谢幕，既是南京豪华汽车市场迭代升级的真实缩影，也标志着国内传统豪华汽车经销行业的高速增长黄金周期正式落幕。业内专家指出，燃油车市场高速扩容阶段，豪华品牌车型长期供不应求，经销商依托新车销售红利持续盈利，行业渠道快速扩张，各地大批豪华车4S店相继落地。随着新能源产业变革加速，汽车市场底层逻辑彻底重塑，目前豪华品牌经销商的批量退网，只是行业深度洗牌的开端。

曾经年销8000台
占据南京奔驰新车市场半壁江山

南京利之星奔驰仙林总店的一位不愿透露姓名的资深客户经理在接受本报记者采访时坦言，对于关门闭店，心中真的有太多不舍！利之星扎根南京豪华车市场18年，是奔驰品牌进驻南京较早的核心授权经销网点，同时也是南京地区首批smart官方授权经销商。在她的任职期间内，门店整合奔驰全系新车销售、迈巴赫高端车型体验交付、原厂维修保养、品牌配件供应、全周期车主客户服务等完整业务体系，全程见证并参与了南京豪华汽车从小众消费到全民普及的发展历程。

据行业公开信息，在国内豪华车市场高速崛起的巅峰阶段，南京利之星年度新车销售规模接近8000台，市场份额稳居本地头部，一度占据南京奔驰新车市场半壁江山。折算数据来看，门店巅峰时期月均新车销量接近700台，销售旺季单月销量还会再度冲高，是江苏省内极具影响力的头部奔驰单体经销门店。不少南京市民的第一台豪华乘用车，均选购自南京利之星门店。长期以来，迈巴赫、奔驰S级、GLE等高端车型车主均将该门店作为固定维保站点，沉淀了体量庞大、忠诚度极高的本地客户群体。

奔驰电动化转型太慢
让经销商两头承压

放眼全国豪华车市场，奔驰经销商渠道收缩、网点调整已成为常态化行业现象。行业机构杰兰路统计数据显示，2025年二季度至2026年二季度，国内奔驰授权4S店数量从720家缩减至583家，一年内净减少137家；同期宝马授权门店净减少88家，奥迪授权门店净减少33家，BBA三大传统豪华品牌一年内合计净减少258家授权经销门店，行业洗牌力度空前。

业内专家指出，南京利之星的主动退网，并非单一门店的个体行为，背后是整个汽车产业电动化变革带来的结构性冲击。近年来国内新能源汽车产业高速发展，产品技术持续迭代升级，续航能力、智能座舱、辅助驾驶等核心产品力全面突破，彻底改变了消费者的购车认知与选择偏好，新能源车型逐步成为家庭购车首选，持续挤压传统燃油豪华车的市场生存空间。

除行业大环境变革外，奔驰自身电动化、油改电转型节奏滞后行业，是拖累终端经销商经营的核心内因。近两年来，奔驰向纯电赛道转型的推进速度，大幅落后于国内头部新能源汽车新势力。品牌推出的EQ系列纯电车型，大多基于传统燃油车平台改造打造，在智能化配置、续航稳定性、车机交互体验、能耗控制等核心维度，与同价位国产高端新能源车型存在明显差距，市场口碑与终端接受度不及预期，纯电车型销量始终难以有效放量。

市场格局随之出现双向挤压：一方面，国产高端新能源品牌持续向上突破，全面进驻30万元至60万元主流豪华消费区间，直接分流奔驰传统燃油车客群；另一方面，奔驰自主电动产品竞争力不足，无法为经销商创造全新的销量与利润增长点，叠加原有燃油车持续缩量，最终导致全国奔驰经销商普遍陷入新旧业务两头承压的经营困境。

与此同时，南京利之星这样的传统燃油车4S店的硬件设施、运营模式、团队能力，均适配燃油车销售服务体系，难以快速适配新能源汽车的经营需求。传统豪华车4S店的盈利模式，长期高度依赖燃油车新车销售返利与售后维保收益。在燃油车红利期，新车走量能够持续带动售后进厂客流，保障经销商稳定现金流与盈利空间。而当前燃油车销量持续下滑，维保基盘客户增长停滞，叠加门店场地租金、人员薪酬、零部件备货、展厅运维等刚性运营成本居高不下，传统豪华经销商的盈利空间被持续压缩。在此背景下，收缩经营规模、退出品牌授权体系，成为不少经销商的无奈选择，南京利之星的退场只是行业缩影，未来或将有更多同类老牌门店陆续调整退出。

汽车"三包"是厂家法定责任
不会因为4S店退网而失效

不少南京车主收到利之星停业提醒短信之后，纷纷表达自身顾虑。今年8月8日刚在利之星喜提迈巴赫新车的张先生表示，车辆刚完成交付，部分购车配套权益尚未兑现，便遭遇门店停业；家住仙林的老车主王先生坦言，以往就近养车修车十分便捷，门店关停后，后续维保需要跨城前往其他授权网点，用车养车的时间成本、出行成本显著增加。针对车主普遍关心的服务衔接问题，南京利之星奔驰4S店在官方告客户书中明确承诺，所有存量车主的车辆养护权益、购车配套权益不会随门店停业失效，全部服务将统一平移至品牌其他正规授权网点接续落地。

针对车主普遍关心的问题，业内专家作出明确解读：车辆三包质保为汽车主机厂法定责任，具有全国通用性，不会因单一授权4S店停业退网而失效，车主可在奔驰全国任意一家授权门店享受原厂质保、召回检修、官方救援等全部服务。虽然南京利之星本次"提前告知、平稳交接、兜底权益"的退场模式，为主机厂、经销商集团及行业监管部门提供了优秀范本，但广大车主，还应妥善留存购车合同、付款凭证、保养记录、储值单据等资料，主动对接承接网点核对权益平移细则，最大限度保障自身合法消费权益。

国有控股上市公司并购案例持续"刷屏"

宁夏建材集团股份有限公司拟收购中建材石墨新材料有限公司100%股权，北京东方生态新能源股份有限公司拟收购新发绿能（北京）能源科技有限公司100%股权，陕西建设机械股份有限公司拟收购蒲城清洁能源化工有限责任公司100%股权……8月以来，国有控股上市公司新增的并购案例不断"刷屏"，A股市场并购交易活力持续迸发。

据同花顺iFinD数据，以首次公告日作为统计依据，截至8月12日，月内A股国有控股上市公司（包括央企国资控股、省属国资控股、地市国资控股及其他国有企业）已披露145起并购交易计划。拉长时间线来看，今年以来截至8月27日，剔除交易失败案例，A股国有控股上市公司共披露1099起并购交易计划，其中13起涉及"重大资产收购/出让/置换"。

"2026年A股市场国有控股上市公司的并购重组正呈现出加速且深化的态势。"阳光时代律师事务所合伙人、国企混改中心负责人朱昌明表示，这些并购交易既承载着各自的产业逻辑，又共同折射出共性方向：即围绕主业做"加法"（补链、强链、闭环），围绕非主业做"减法"（剥离、退出、归集）。

朱昌明认为，未来国有企业并购重组将呈现"在存量领域集中做强、在增量领域卡位布局"的态势。具体到中央企业而言，预计下半年到明年，围绕新能源汽车、新材料、低空经济、量子科技、6G、具身智能等战略性新兴产业与未来产业的并购交易将持续升温。这既与"三个集中"的政策导向高度契合，也是国有资本培育新质生产力、服务国家战略的必然选择。可以预见，战略性新兴产业与未来产业的并购重组，将成为下一阶段中央企业并购重组最具想象空间的看点。 振 全

2220亿元险资私募持仓图谱曝光

随着上市公司2026年半年报披露，7家险资系私募的多只基金持仓图谱浮现。从持仓图谱来看，险资系私募的投资风格呈现出鲜明特征：持仓股多为大市值行业龙头，兼顾高股息与成长性，并且调仓频率低、持仓周期长。

2023年，首批保险资金长期投资改革试点启动，国丰兴华作为首家险资系证券私募率先落地。此后试点持续扩容，目前7家险资系证券私募旗下的11只基金已完成备案并进入运作。11只基金合计承载着2220亿元试点资金，其建仓节奏与配置方向，成为观察险资长线投资逻辑的窗口。

根据已披露的上市公司半年报，多家险资系私募现身上市公司前十大流通股东名单。其中，国丰兴华旗下鸿鹄志远系列持仓最为广泛。截至二季度末，鸿鹄志远二期持有五粮液、中国海油、中国神华，季度末持仓市值分别约14.63亿元、13.05亿元和20.38亿元；鸿鹄志远三期1号布局泸州老窖、五粮液、中国石化、海尔智家、国投电力、大秦铁路、陕西煤业、工商银行、中国建筑9只个股，除中国建筑外，其余个股季末持仓市值均超过10亿元。从鸿鹄志远二期和鸿鹄志远三期1号已曝光的持仓来看，季末持仓市值合计超过160亿元。

太保致远1号二季度末重仓持有中联重科、鄂尔多斯、海螺水泥、厦门国贸、中南传媒、中煤能源6只个股，季末合计持仓市值达12.8亿元。

此外，太平卓远1号重仓云南白药907.97万股，季末持仓市值4.3亿元，重仓分众传媒9773.27万股，季末持仓市值4.73亿元。泰康稳行一期持有分众传媒和宇通客车，季末持仓市值分别为3.82亿元和3.43亿元。 钟 正

常州大学美院学子赴扬子石化开展实践研学

（常州大学美术与设计学院供图）

8月28日，常州大学美术与设计学院"油彩铸魂"实践团走进南京扬子石化，以艺术为纽带，用画笔描摹工业风貌、致敬产业建设者，打破社会对于石化行业的固有认知，探索艺术服务产业、文艺礼赞劳动者的实践路径。

依托常州大学源自江苏石油化工学院深厚的石化办学积淀，实践团此前已在校内化工国家级实验教学示范中心完成前期研学，积累石油工人主题创作素材。本次走进企业，团队摒弃技术资料堆砌，坚持以写实艺术为载体，挖掘石化产业背后鲜活的人文故事。

抵达扬子石化后，实践团首先参加入厂安全培训，登上顶楼平台俯瞰厂区全貌，走进科研实验室感受严谨的科研氛围。在专题座谈会上，企业技术人员围绕原油特性、加工工艺开展科普讲解，结合企业宣传片，帮助同学们系统认识炼化产业的发展格局。

座谈结束后，实践团分成两组开展实践。一组开展校友专题访谈，对话扎根企业的常州大学校友王继元。王继元回顾自身"能源报国"的从业初心，他谈到，大学教育既传授专业本领，更塑造价值理想，人文素养与专业能力同等重要；科研成果落地转化，便是科研人最大的价值实现。他勉励青年学子："微光聚星河，每个人发出自己的光，就能推动社会进步"，寄语青年"脚下有路，眼中有光"，担当实干、砥砺前行。访谈尾声，实践团将书法扇子、书法摆台等文创作品赠予扬子石化接待团队，以笔墨传递青年对产业建设者的崇高敬意。

另一组队员深入厂区开展写生，林立的生产装置、劳动者的精神面貌，都成为同学们创作的鲜活蓝本，他们以素描、油画记录工业现场与奋斗者风采。

实践团负责人表示，石化产业的蓬勃发展，离不开一代代普通劳动者的坚守奉献。本次写生访谈只是项目起点，团队将整合本次研学的访谈资料、绘画原作，打磨石化产业主题系列艺术作品，通过主题展览、纪实短片等多元形式，立体展现新时代石化工人的时代风貌。

此次三下乡实践亦是一堂生动的思政大课。同学们在产业一线与前辈深度交流，真切感悟石化人能源报国的家国担当，深刻读懂"实干"的时代分量。美院学子将持续扎根现实土壤，把艺术创作扎根生产一线，以青春笔墨践行文艺报国的时代使命。

王维琳 姚心怡

工业机器人"一哥"2026上半年净利润暴增2314%

埃斯顿：主业改善难掩"纸面富贵"

8月21日，有国内工业机器人产业"一哥"之称的南京埃斯顿自动化股份有限公司（002747）披露2026年半年度报告。报告显示，2026上半年，其归母净利润1.61亿元，同比增幅2314.23%；扣非净利润7017.17万元，相较上年同期-1760.28万元实现扭亏；基本每股收益0.1762元，同比增长1662%。

数字足够亮眼，但翻阅其半年度报告全文，有一个问题值得深究：这2314%，究竟是主业真回暖，还是一次性收益堆出来的"纸面富贵"？

近亿利润来自非经常性损益
并非经营所得

1.61亿元归母净利润中，非经常性损益占据相当比重。

报告期内，埃斯顿参股公司南京工艺与南京化纤完成资产重组，埃斯顿所持南京工艺股权置换为上市公司南京化纤股权，由此产生公允价值变动收益9950.44万元。扣除所得税影响1580.28万元及少数股东权益8.20万元后，该笔非经常性损益净额达9115.38万元，占归母净利润比例56.6%。

该笔收益属于一次性、非现金性质，不具备可持续性，亦不可线性外推。

简而言之，2314%的增长，约六成来自股权重估的"纸面利润"，而非主营业务的内生扩张。

剔除该笔特殊收益后，埃斯顿上半年常规经营利润约7000万元量级，与扣非净利润7017.17万元吻合。相较上年同期扣非净利润-1760.28万元，本期实现扭亏为盈，同比增幅498.64%，表明主营业务层面确有实质性改善。

支撑这一改善的核心变量在于毛利率的显著提升。报告期内，综合毛利率31.81%，同比提升4.17个百分点；工业机器人及智能制造系统业务毛利率31.69%，同比提升4.69个百分点；自动化核心部件业务毛利率32.40%，同比提升1.82个百分点。

在营业收入同比仅增长1.14%的条件下，利润端实现如此幅度的改善，主要源于产品结构向高附加值方向迁移、供应链持续优化、原材料国产替代率提升以及制造端精益管理等因素的综合作用。

利润端的改善已经发生，但真正的考验在营收端——2314%的高增长叙事能否延续，取决于收入基本盘能否跟上。

营收增速接近停滞
内需修复动能不足

上半年营业总收入25.78亿元，同比增幅仅为1.14%。其中，境内业务收入16.41亿元，同比下降8.82%；境外业务收入9.36亿元，同比增长25.06%。

境内市场需求仍处于收缩通道，这是埃斯顿当前面临的最核心增长约束。

自动化核心部件业务收入4.39亿元，同比下降3.78%，主要受行业周期波动、市场竞争加剧及转让控股子公司等因素影响。

国内工业机器人市场国产替代进程虽在持续推进，下游汽车、新能源、电子等制造领域智能化与柔性化改造需求仍在释放，内资品牌市场份额稳步提升，头部企业竞争优势有所凸显。但整体需求的修复节奏仍偏缓慢。

营收端接近停滞而利润端大幅增长，本质上反映的是内部经营效率优化。通过压缩低毛利业务、控制期间费用、优化客户结构等举措实现利润改善。这是一种收缩性修复，而非扩张性增长。

该类改善存在边际递减规律。当降本增效的空间逐步收窄后，利润的进一步增长将更多依赖于营收端的实质性扩张，而这取决于下游制造业投资景气的真正回暖。

国内需求回暖尚需时日，但埃斯顿手里还有另一张牌——海外市场正在成为利润修复之外的第二条增长曲线。

海外业务值得期待
是最具弹性的变量

上半年境外业务收入9.36亿元，同比增长25.06%，占营收比重由上年同期的29.38%提升至36.33%。

欧洲市场的突破尤其值得关注。半年报显示，埃斯顿已进入多家头部汽车零部件及一般工业客户供应商名录，产品渗透率持续提升，订单增长较快。波兰仓储与制造基地已投入运营，通过"Local for Global"模式发挥中国供应链效率优势，同时贴近欧洲市场开展本地化生产。

截至报告期末，埃斯顿在全球已设立75个服务网点，业务版图覆盖欧洲、美洲、亚洲等主要制造业区域。

这一全球化布局的意义，不仅在于收入地域结构的多元化，更关键的是，它标志着埃斯顿正从一家以中国市场为根基的机器人企业，向具备全球化运营能力的机器人企业演进。海外客户准入、渠道网络建设、交付保障与售后服务体系，构成了比单纯出货量更具壁垒的竞争要素。

境外收入能否维持20%以上的增速，是判断埃斯顿能否从利润修复阶段跨入估值重估阶段的关键观察变量。但不论海外如何高增，国内市场的基本盘才是决定埃斯顿长期估值中枢的底座。而这个底座，目前依然牢固。

连续六个季度全品牌出货量第一
市场地位未被削弱

据MIR DATABANK统计数据，2026年上半年埃斯顿在中国工业机器人市场中再度位列全品牌出货量榜首，已连续六个季度保持领先，并连续八年位居国产品牌出货量第一。

这是埃斯顿最具说服力的市场地位背书。在国内工业机器人行业竞争持续加剧的背景下，能够连续六年稳居全品牌出货量首位，表明其在"核心部件+机器人整机+解决方案"全产业链布局中所构建的竞争壁垒并未出现松动。

产品型谱覆盖3kg至1200kg负载的96款工业机器人，自主研发的1,200kg超大负载机器人填补了国产重载机器人领域的技术空白，入选工业和信息化部《首台（套）重大技术装备推广应用指导目录》。

但"销冠"的市场地位与"纸面富贵"的利润结构之间的张力，恰好构成埃斯顿当前估值逻辑中最核心的认知分歧。 肖 同

江苏省港口集团"南京—菲律宾"集装箱航线正式开通

8月26日，江苏远洋"美泰"轮从南京港龙潭港区鸣笛启航，满载家电、电子产品、一般化工品等货物驶向菲律宾八打雁港，江苏省港口集团"南京—菲律宾"集装箱航线正式投入运营。这是继泰越、印尼、印东航线之后，江苏远洋开通的又一条RCEP东南亚近洋航线，填补了长江沿线直达菲律宾的集装箱直航航线空白。

作为江苏省港口集团深耕RCEP区域、打通东南亚南向物流新通道的核心布局，江苏远洋依托成熟的印尼航线网络统筹运营"南京—菲律宾"航线，以南京、太仓作为始发港，首航挂靠菲律宾八打雁集装箱码头，适时增加马尼拉等港口挂靠，进一步放大航线的货源辐射半径。

王 津 摄

近年来，江苏省港口集团深入贯彻落实交通强国及"水运江苏"建设战略部署，全力推动江苏远洋加快打造本土航运龙头企业，持续织密东南亚区域班轮网络，稳定运营泰越、印尼、印东等多条精品近洋航线。此次"南京—菲律宾"航线开通，进一步发挥了畅通长江流域与RCEP国家之间的物流纽带作用，将高效集聚江苏及长江腹地外贸企业货源，大幅压缩物流周期，降低综合物流成本，为服务中菲两国贸易往来、助力江苏建设具有世界聚合力的双向开放枢纽提供坚实的航运支撑。

江苏远洋将持续深耕RCEP东南亚市场，加强航线资源培育，动态优化班期与挂港方案，提升双向货流组织能力，完善端到端供应链服务，为江苏发展更高水平开放型经济、更好发挥"一带一路"交汇点优势贡献力量。 李慧婷

丹徒区上党镇：强化财政职能 夯实基层保障

今年以来，镇江市丹徒区上党镇财资办以服务乡村振兴、保障民生发展为核心，聚焦财政收支管理、资金安全运行、惠民政策落实等重点工作，不断规范工作流程、提升服务效能，为区域经济高质量发展提供坚实财政支撑。

在收支管理方面，严格执行预算管理制度，科学编制年度财政预算，精准把控收支关口，积极盘活存量资金，优化支出结构，优先保障民生事业、基层运转、重点项目等刚性支出，确保财政资金用在刀刃上。同时，规范非税收入征管，做到应收尽收、应缴尽缴，保障乡镇财政平稳运行。

在资金监管方面，健全财政资金内控机制，严格执行国库集中支付、政府采购、审批报销等制度，强化对各类财政专项资金、惠农补贴资金、村级代管资金的全过程监管，确保资金专款专用、安全高效。定期开展账务核对、资产清查，规范票据管理，提升财政管理规范化水平。

在服务民生方面，聚焦群众急难愁盼，扎实做好低保、养老、医疗、涉农补贴等各项惠民资金发放工作，严格落实"一卡通"发放机制，精准核对信息，确保惠民政策直达快享、惠及群众。简化业务办理流程，主动做好政策宣传解读，努力提升群众办事便利度和满意度。 张 欢

方向盘后的靠山
——昆山农商银行"两司两员"服务纪实

手握方向盘、穿行街巷的货运司机、网约车司机、快递员、外卖骑手群体，由于流动性强、营业执照不全、收入流水零散，常常被传统金融服务拒之门外。昆山农商银行深耕这一服务场景，以"不误时、不断线"的温情，为奔波在路上的劳动者搭建起金融避风港。

2021年盛夏，跑货运多年的杨老板想换一辆68万元的东风天龙高配货车，缺口近50万元。他无合规营业执照、车辆挂靠在运输公司、名下还有房贷，通常在银行不具备贷款资质。抱着试试看的心态杨老板走进昆山农商银行，迎接他的不是冰冷的拒绝，而是一杯温水和一把拉过来的椅子。客户经理没有急着问"贷多少"，而是细致询问他的从业经历、货源稳定性，逐项梳理他十几年来的行车流水、房产资产及微信支付宝经营往来记录，采用"经营流水+资产佐证+实地尽调"的综合评估模式，将非标准化数据转化为可信的信用画像。短短3日，贷款到账。杨老板摸着新车方向盘感慨道："有人愿意相信我的方向盘，这本身就是一种力量。"

2026年6月，货运行业经历周期性调整，油价波动、运价承压，杨老板又站在换车十字路口——想购入特种大件运输车打开新赛道，然而旧贷到期、资金周转等多重压力让他犹豫不决。此时昆山农商银行主动打来电话："您的经营情况我们了解，符合周转贷要求，可以不用还本续贷。"原来该行建立了存量客户动态跟踪机制，通过定期回访和数据监测主动识别困境，推出无还本续贷政策，缓解小微企业资金周转压力。一通电话，不仅省下筹措50万元周转资金的成本，更赢得了锁定心仪车辆的时间。

从"客户找银行"到"银行找客户"，从被动审批到主动托举，背后是昆山农商银行对实体经济痛点的深刻洞察。近年来，该行持续针对"两司两员"等新业态从业者简化申贷材料、缩短审批时限，让金融服务真正触达需要的人。车轮不息，陪伴不止——昆山农商银行愿做每一位奋斗者方向盘后的靠山。 昆农轩

昆山农商银行筑牢生产事件管理体系

昆山农商银行坚持"预防为主、复盘驱动、持续改进"理念，以生产事件复盘管理为核心，通过平台贯通、复盘闭环、分类跟踪，构建全流程线上化、常态化、精细化的复盘管理机制。近三年累计高效管理事件2000余起，推动生产运维从"被动应急"向"主动防控"转型。

贯通平台通道，夯实线上流转根基。依托DevOps平台搭建线上管控通道，实现生产事件登记、流转、处置、归档全流程线上化。

健全复盘机制，筑牢闭环管控体系。一是固化复盘会议机制。由运维中心应用运维组牵头，各中心组长及以上人员参会，每周一上午定期召开复盘会，形成"发现—分析—改进—验证"的常态化闭环。二是明确复盘分级标准，对事件分级分类，确认责任人及整改计划，重要事件流程严谨、一般事件高效处置。三是建立问题转化通道，功能缺失问题转为优化需求立项；代码、性能、安全类问题制定技术升级方案；重大问题形成总结报告组织宣讲学习，杜绝重复发生。

强化分类跟踪，压紧整改落实责任。一是分类设定整改时效，需求类5个工作日内完成确认立项，技术优化类5个工作日内出具方案，总结报告类3个工作日内完成编制。二是举一反三全面排查，针对典型问题分派工单，3个工作日内提供排查计划，推动风险防控从"点状处置"向"面上治理"延伸。三是逾期问题跟踪督办，在周例会公示逾期事项，以公开晾晒倒逼责任落实，确保整改不拖延、闭环不落空。 程时清

昆山农商银行：AI赋能风控策略迭代

为进一步推进风险防控数智化转型，昆山农商银行上线"风控策略智能体"，将AI能力嵌入策略迭代全流程，为破解中小银行风控共性难题探索新路径。

线上信贷风控长期面临三组矛盾：时效之困，规则迭代高度依赖人工分析，响应"慢半拍"；精度之困，规则嵌套庞杂，人工维护易经验波动导致策略失准；协同之困，业务、风控、科技三方反复对齐口径，试错成本高。为此，该行成立"数智化风控敏捷小组"，让智能体承担烦琐的数据分析与规则挖掘，将人员从重复劳动中解放。

特征数据是智能体的"原料"。项目团队联合风控与业务专家逐项梳理字段含义、统一命名规范，评估覆盖率与有效性并剔除无效高噪变量，形成标准化数据字典作为唯一输入源。前置治理大幅降低试错成本，为智能体高效运转奠定坚实数据地基。

"风控策略智能体"已覆盖零售新体系4款产品贷前、贷中7个核心场景。业务人员只需输入通过率、坏样本下降比例等预期目标，智能体便自动对客户特征指标进行组合分析，输出涵盖规则清单、策略建议、目标达成情况、IV值与KS值评估等内容的详尽报告。系统支持人工干预，业务人员可调整变量分箱及阈值后重新测算，实现"人机协同、持续优化"。 江春春