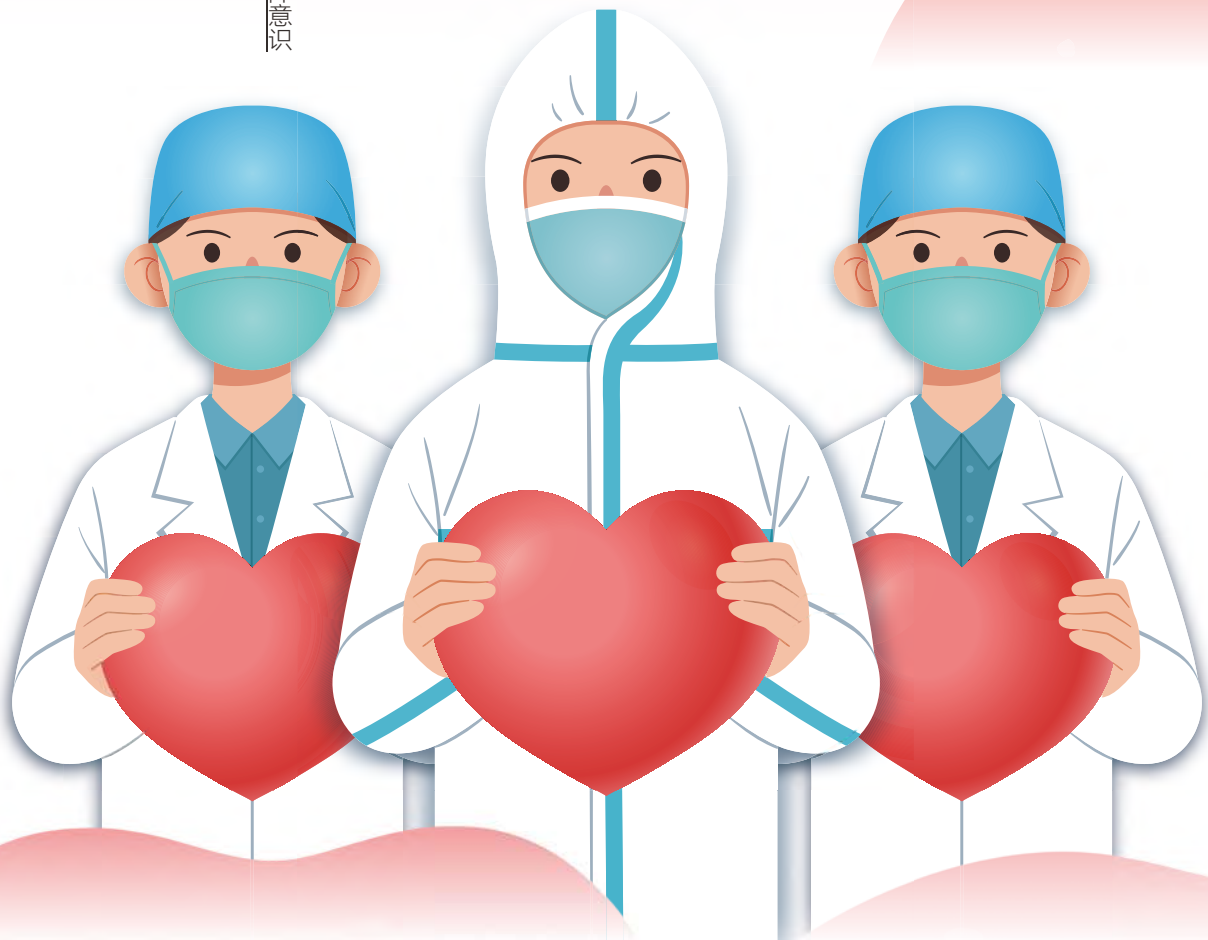
私人银行
二〇二〇年三月

私人银行

—封面故事—

2020，非常复工

智观天下
朱宁：疫情带来的『危』与『机』
封面故事
王代音：疫情将进一步提升国民风险保障意识
私银社群
后疫情期间企业税务规划及管理
问道陶朱
2020，财富管理再出发
文以致远
唐诗三百首，中医『我的健康谁做主』
见筑生活
疫情之下，中国艺术品市场何谈『复苏』



财经 CAIJING

ICBC 工银私人银行
伙伴同行
共展未来
君子伙伴同行
网站 www.icbc.com.cn
服务热线 95588
扫描二维码
关注“工银私人银行”微信公众号

目录
CONTENTS

2020年第1期 / 总三十五期

前言

于春天战“疫”，与希望同行 / 5

智观天下

宏观

疫情带来的“危”与“机” / 8

前沿

线上问诊，你可想拥有一位“云医生”？ / 15

洞见

疫情不改中国经济长期向好态势 / 19

后疫情时代 更需迎合趋势、前瞻布局 / 22

封面故事

2020，非常复工 / 26

高端访谈

王代音：疫情将进一步提升国民风险保障意识 / 35

私银社群

君子伙伴

一根“胶条”引发的服务“链条” / 40

工行风采

抗疫，工行在行动 / 42

战“疫”工行人 笔墨凝真情 / 45

贴心锦囊

后疫情期间企业税务规划及管理 / 48

问道陶朱

策略

2020，财富管理再出发——年度大类资产配置展望 / 52

优选

私银嘉年华开幕啦！ / 55

众志成城共战疫 保险保障添助力 / 56

专属保障，安享无忧品质生活 / 57

私银专属生肖金章背后的故事 / 60

财富管家

传家之德 承业之道：工银私人银行家族财富管理服务全面升级 / 62

网络全球

走进日内瓦HBS家族办公室，感受原汁原味的瑞士家办服务 / 64

文以致远

阅读

徜徉在唐朝诗人的意境山水中

——读《唐诗三百首》从《黄鹤楼》开始 / 70

教育

新冠疫情催生 线上生活时代来临 / 75

健康

我的健康谁做主？ / 78

见筑生活

美食

一个五口之家的武汉封城饮食 / 82

收藏

疫情之下，中国艺术品市场何谈“复苏” / 86

观点

人类与传染病永远是：与狼共舞！ / 94

P09

P32

P46

P56

P76

P91

主办单位
中国工商银行私人银行部

协办单位
《财经》杂志

采编中心
出版人 / 张小东
主编 / 邹慧丽 陈坚 董劭然
副主编 / 沈玥
编审 / 毕培艺
统筹 / 廖文亮 陈如一 张羽

联合出版人 / 刘霄 何刚
主编 / 袁满
副主编 / 张威 孙新
主笔 / 俞燕 张颖馨
策划编辑 / 富饶
流程制作 / 孙新

视觉中心
视觉总监 / 黎立
美术编辑 / 颜斌 于宗文 张玲

运营统筹
崔毅

*版权所有 侵权必究

免责声明：
本刊文中观点和建议仅供参考。在任何情况下，我行及作者均不对由于依赖文章中的任何意见或观点而导致的损失承担任何责任；文中观点受制于市场及其他条件的变化，不应作为对未来事件发展的预测或对未来投资的保证。

于春天战“疫”，与希望同行

文 / 中国工商银行私人银行部总经理 张小东

2020年，神州大地度过了一个非同寻常的春节，为打赢疫情防控“人民战争、总体战、狙击战”，全国上下全面进入抗击新冠疫情的“尖峰时刻”。广大医护人员，化身白衣战士，挺身“逆行”，在生死一线抗击病毒。全国的物资、资源、资金奔向湖北疫区，各地防控进入一级响应。与此同时，精准稳妥推进复工复产，创造条件解决复工复产面临的问题，恢复供应链和产能，可以说是抗“疫”的两场战役。

3月，国内疫情已经得到显著控制，但严防境外输入仍是打赢抗疫的关键。而筑牢疫情防控底线，有序做好复工复产，本身就是对抗疫情的最强大的武器，“防疫情，保民生”，两手抓，两手硬，是终极解决方案。

在疫情笼罩之下，流动资金少、抗风险能力弱的中小微企业受到较大的冲击，面临资金链和供应链的双重压力。约翰·堂恩有句名言：“谁都不是一座岛屿，自成一体，每个人都是那广袤大陆的一部分。”帮助中小微企业复工复产，纾困解难，共渡难关，是金融业支持实体经济义不容辞的职责，也是抗“疫”的“第二战场”。

中小微企业是经济的“毛细血管”，中小企业稳，则就业稳、经济稳。面对疫情的严峻考验，金融机构各司其职，一边捐款捐物，各尽其力抗疫，一边担当起金融为民的重任。2月伊始，工商银行迅速响应党中央号召，召开专题会议，部署疫情防控工作，制定应急预案。捐款同时，还推出了12项举措，以“工行速度”，把党中央、国务院的决策部署落到实处，守土有责、守土尽责。

工行私人银行部则充分发挥资源和客户优势，协调各方资金和抗“疫”物资支援湖北，并上线在线服务，为客户带来全方位的便捷体验，推出多款专属产品，让客户感受到特殊时期工行的温度。同时，积极部署线上微课，宣传疫情财税经济政策和企业复工指南，联动行内部门，助力客户企业恢复生产、减少疫情损失。

危中有机，在疫情的冲击波之下，一些企业也在思考业务模式转型，以更有效的方式应对风险及不确定性。当人们足不出户，在家“闷”病毒，云办公、云就医、云上课成为人们新的生产、生活、学习方式，这将催生一大批新兴业态，加快产业升级的步伐。

2020年3月工行私人银行成立已满12周年。君子偕伙伴同行，2008年一路走来，既走过风和景明，也历经惊涛骇浪。在此时刻，工行私人银行一如既往站在客户身旁，与客户一道面对挑战，扛起责任，共展未来。

战“疫”还未到终了。坚持到底，为最后胜利。待雀鸟欢鸣，樱花盛开，白衣战士平安归来！

ICBC 工银理财

私银尊享 | 添利宝

私银尊享开放净值型理财产品

19GS2801

- 每个工作日9:00-15:30开放
- 申购赎回T+0确认
- 风险等级PR1
- 购买请联系财富顾问

理财非存款，产品有风险，投资须谨慎。本产品由工银理财有限责任公司发行与管理，中国工商银行为本次产品的代理销售机构，具体产品信息以产品说明书为准。本产品业绩基准仅作为管理人计算业绩报酬的依据，不代表投资产品所能实际获得的收益，不构成对客户本金和最低收益的任何承诺。

智观天下

唯有智慧才能坐观天下。

疫情带来的“危”与“机”

文/朱宁

越是在一个市场大幅波动、情绪恐慌的时候，越是一个投资者进行长期投资、进行配置调整的一个非常好的时点

朱宁

2020年新春之际，中国经济和资本市场被一场突入其来的新型冠状病毒打了个措手不及。在全国各界齐心协力、众志成城地防治疫情的同时，中国的经济和资本市场在2020年新年伊始就迎来了更多的转变和不确定性。

疫情影响非SARS可比

基于新冠病毒和SARS病毒在起因、发病特征、防治手段等诸多方面的类似，很多关于此次疫情对于中国经济和资本市场的影响往往利用2003年SARS的经历作为基准来比较。然而值得指出的是，虽然这两种病毒之间存在很多相似之处，中国经济和资本市场的发展和17年前相比确实发生了深刻的变化。

从经济而言，2003年中国经济处于加入WTO和全球贸易红利期的初期，经济自身处于高速发展的阶段。数目庞大的中国年轻劳动力第一次和广阔的全球消费品市场无缝地对接在一起，释放出史无前例的经济增长活力。与当时形成鲜明对比的是，中国经济增长速度在过去几年已经出现了增速持续放缓的迹象。如果没有持续的财政货币政策和供给侧结构性改革的推动，中国经济2019年是否能够保6都是一个值得考虑的问题。即使没有病毒的冲击，中国经济2020年增长速度大概率也会继续放缓。因此，2003年SARS对于经济增长速度的冲击，很可能并不能对于这次疫情的影响提供太多的借鉴。

其次，中国经济结构在过去20年里发生了重大的变化，特别是加工制造业在国民经济中所占的比例逐渐下降而服务业在经济中所占的比例逐渐上升。这一产业结构的变化就意味着，这一次疫情对于公众活动、体验式消费这类服务业行业的影响，将比2003年SARS对经济和服务业的影响要更大。当然，随着互联网技术、共享经济、移动支付等商业模式的发展，中国居民的生活方式也发生了改变，因此应对和抗击流行性疫情的能力，也比2003年非典时期出现了明显的提升。

当然，过去二十年里中国进一步发展的公路铁路体系，让人员的流动大大提升。 这一方面让劳动力的全国配置进一步加快和深化，提升了经济中每个人的人力资本，但如此发达高速的交通体系也加快了疫情的蔓延和传播。随着疫情对于全国运输体系的冲击和影响逐步显现，节后复工的速度和程度，农民工返程的意愿和难度，全国乃至全球物流体系和供应链的干扰和中断，很可能都会随着时间的推移才会逐步显现出来。

最后，中国与世界的关系在过去20年间发生了巨大和深刻的变化。2003年，中国的经济总量、融入全球市场的深度和国际影响力，都和今天无法同日而语。但恰恰是因为中国国际影响力的增加，这一次疫情虽然在某些方面还远不如当年SARS可怕，但全球对于此次疫情的应对和隔离，确实远远超过了SARS时的情形。而基于中国经济的全球化已经远远高于2003年，这也就意味着新型冠状病毒此次对于中国经济的冲击，很有可能也会大于2003年。

中国的外贸出口和外贸环境，本来在中美贸易谈判第一阶段达成协议之后其实已经逐步稳定。但最近的疫情对于全球贸易环境产生了两个新的重大影响。第一，是全球国际汇率的波动和汇率波动对国际贸易环境的影响。第二，全球的消费和总需求受到疫情的蔓延影响，从而导致全球经济增长速度放缓，反过来对我们的外贸出口进一步形成一定的影响。

短期可能比外贸出口对中国经济影响更大的，正如我们每个人在这段时间都从各自的日常生活中感受到的，是疫情的蔓延和运输的中断，导致了整个世界国际之间的人员的交流，文化的交流，技术的合作和经济的合作，都不可避免地受到影响，出现明显放缓甚至停滞。这点对于全球化是非常不利的，对于全球贸易和经济发展，和中国经济增长，也会产生影响。

资本市场波动及应对

如果说新型冠状病毒对中国经济增长更多是短期的冲击，并不左右中国经济中长期

2020年1月22日，加入突击队的呼吸内科副教授周琼。当日，华中科技大学同济医学院附属协和医院内科30余名医护人员组成抗击新型冠状病毒感染的肺炎突击队，投入到协和医院对口支持的发热定点医院——武汉红十字会医院的工作中去。图/新华

走势的话，疫情在短期内对于中国乃至全球资本市场的冲击和影响，很可能要大得多。毕竟，资本市场既是信息的集聚和交流，也是投资者心理与情绪的宣泄和表现。

如果说新冠病毒对于中国经济的影响和大家的预期比较类似的话，A股市场春节重新开市后的先抑后扬的走势着实让很多投资者大跌眼镜。如果说A股开盘后第一天的大跌还反映了市场的恐慌情绪和对后市的担忧的话，那么之后三周A股，特别是创业板的高歌猛进，实在不像是发生在一个全国经济停摆一个月，重要经济大省全省封闭，大量企业复工面临严重人员、资金和市场挑战的经济体里。

那么，这个高铁般神速的牛市是怎么形成的？

答案，很可能在每个投资者的心中。首先，经历了2015年股市的异常波动后，A股市场一直没有一次比较像样的上涨，市场的投资者，无论是大鳄还是小散们都热切期待着一次像样的牛市，而“两会”前后又是A股市场历史上牛市频繁起步的时点（参考2007年和2015年股市行情）。应该说，有些资金在春节前，就已经在开始布局和准备年后的“两会”行情了。

那么，是什么点燃了市场的情绪呢？其实，跟2007年和2015年的行情没有什么区别，无非是对于政策的期盼和市场赚钱的示范效应。在散户仍然在市场交易量占比超过百分之七十的中国A股市场上，得散户者得股市。而在经济放缓，通货膨胀，缺乏其他保值增值投资途径的当下，只要股市能够显现其明确的赚钱效应，那么无论赚钱效应多么离谱，赚钱效应持续的时间多么短暂，只要有后续投资者和资金的支持，一个全新的自我实现的泡沫离腾飞就已经不远了。

当然，有统计表明，2020年2月，A股市场的开户人数从1.5亿增加到了1.6亿，短

工商银行部分网点疫情期间仍持续为客户提供各类金融服务

> **即使2020年大概率会出现积极的财政和货币刺激政策，投资者必须清醒地意识到中国经济的规模，债务水平，政府的财政能力都导致了这一次刺激政策的功效和2009年的四万亿相比，完全不可能在同一个数量级上。**

短一个月的时间里增加了近一千万的新股民。这很可能和过去一段全国各个地方的隔离，造就了A股市场新一批通过远程开户新近加入市场的散户有密不可分的关系。

当然，能够让所有投资者都倍感兴奋的很可能未必是2020年经济的增长速度，而是刺激政策的力度。市场投资者都期待着如2009年四万亿一样一波波涛汹涌的刺激政策，并坚信这样的刺激政策可以脱离经济的基本面推动股市的大幅上涨。一个值得关注的现象就是最近A股市场里创业板和主板表现与估值上的迅速分化，其实一定程度上显示了资金对于短期炒作总市值小，操控能力强，股价波动大，无形资产比例高，故事题材丰富的股票特别青睐，而对于和实体经济关系紧密的大蓝筹相对冷淡的取向。

但正如很难把新冠病毒和SARS对经济增长的影响进行比较一样，把这一次可能的刺激政策和2009年的刺激政策进行类比很可能也是非常不可靠的。毕竟，即使2020年大概率会出现积极的财政和货币刺激政策，投资者必须清醒地意识到中国经济的规模，债务水平，政府的财政能力都导致了这一次刺激政策的功效和2009年的四万亿相比，完全不可能在同一个数量级上。

诚然，最近中央高层频频释放信号，把工作的重点逐步转向稳定复工和恢复生产上，同时强调通过更加积极的财政政策和更加灵活的货币政策来达到支持实体经济，扶持中小企业的目的。但是，中国经济的结构与推动力，对比2003年SARS时已经发生了重大的改变，和2008年全球金融危机的时候相比也已经发生了重大改变。在过去两次经济下滑时行之有效的基础设施投资和房地产刺激政策不但逐步走到了其政策有效性的末端，而且在过去十几年的时间里也造成了诸如债务快速攀升与房地产资产价格泡沫化等经济和社会后果。因此，简单地搬用套用之前应对危机的政策手段和政策效果来对今后的政策应对和政策效果进行推演，既不科学，也不现实。

当然，国内A股市场短期企稳乃至上涨的一个可能的原因，是随着国内疫情的逐渐好转，市场认为对于新冠病毒的了解越来越多，不确定性越来越少。资本市场有句老话，说市场不喜欢坏消息，但更不喜欢不确定性。因此，市场不确定性的平息也会对压抑已久的市场情绪有所帮助。

虽然目前关于疫情对于中国经济的影响大小已经有了比较多的讨论，而且各方对于不同疫情情景下中国经济增速放缓程度也取得了一定的共识，但经济学家们严重依赖疫情发展的不同路径，仍然存在很大的不确定性。

但是，值得各界投资者高度关注的是，最近新冠病毒在全球已呈传播和蔓延上升态势。随着各国政府对于疫情的关注，疫情的传播会逐步得到控制，但是疫情对于全球

消费者和投资者情绪的影响和冲击已经造成了深刻的影响。这一段时间全球股市的急剧下跌，与其说是反映了市场对于经济长期增长的担忧，还不如说是资本市场风险偏好因为突发疫情而发生了深刻和长远的变化。换句话说，经济可能还是那个经济，企业还是那个企业，但是投资者已经不是昨天的投资者，估值体系已经不再是那个乐观、扩张、冒险的估值体系了。

由此可见，疫情的发展路径，最终会直接决定中国经济恢复的速度，中国和世界经济的联系，以及之后刺激政策的力度和速度。而在疫情走势没有完全清晰之前，诸如以上的各类不确定性很可能仍然会对于A股市场投资者的心态形成一定压制，也不利于A股市场走出系统性的反弹行情。

A股市场的另外一个重要的不确定性在于政策的不确定性。基于2003年SARS的经历和2015年股市波动的经历，很多A股市场的投资者虽然对于疫情和实体经济仍然存在一定担忧，但是对于后市可能出台的货币和财政刺激政策抱有很大预期，存在一定“将利空当利好”的反身理论操作心态。

然而，必须指出的是，今年即使没有疫情，也大概率会出台刺激经济增长、扶持中小企业的货币和财政政策，而且目前疫情又进一步加大了政策层对于经济下滑的担忧。但是宏观层面的国家杠杆水平问题，地方政府和国有企业债务问题，资产价格偏高问题，人民币汇率和中美贸易谈判问题，都会对今年的刺激政策的力度和空间形成诸多限制与约束。因此，A股市场的政策不确定性，很可能会在今年疫情的演进过程中进一步放大。

和往年相比，中国经济与资本市场的政策不确定还体现在，随着消费在中国经济增长中的贡献度的逐步增加，经济刺激政策也越来越多需要通过消费部门来实施和传导。我们原来通过投资拉动的刺激手段，见效非常快，传导机制也比较清晰。但是推动消费的刺激手段，因为需要通过每个居民家庭自己的判断和决策才能发生作用，因此见效的时间相对比较慢，传导的机制中也存在较多的不确定性。由此可见，即使是在同样的刺激政策的精神下，应对危机的刺激政策的发生机制和传导过程也已经发生了很大的改变，因此其对于经济和资本市场的帮助的力度、时间与持续性，也很有可能发生相应的改变。

最后，当然还有信息披露的不确定性。资本市场作为实体经济和金融体系的信息纽带，很关键的一个作用是汇聚和产生信息。而在当前疫情和政策不确定性的大环境下，企业层面信息披露的准确性，投资者对于行业特别是企业今后发展方向和战略的把握，以及疫情所导致的市场短期波动对于不同行业和企业可能产生的中长期投资机会，都需要更加及时透明的信息披露的保证。

必须看到的是，随着过去十几年中国经济的长足发展与中国多层次资本市场的进步和壮大，中国资本市场在国际投资者心目中的地位日益提升，吸引力日益加大。随着沪港通、深港通等国际合作项目的推出，中国资本市场的投资者结构、资金流动、投资理念都在发生稳步而深刻的改变，因此，在思考这一次疫情对于中国资本市场的影响的时候，也一定要考虑到国际资金对于市场波动性、价值发现，以及行业、企业集聚效应可能产生的影响。

归根结底，资本市场应该也最终会是中国实体经济的体现和反映。无论稳定经济，还是稳定资本市场，关键其实无非在于稳定人心，稳定信心。从这个意义上讲，在全国上下万众一心奋战新型冠状病毒的同时，经济金融领域的工作仍然要集中在树立和稳定市场信心上。而要真实有效地稳定市场信心，可能要特别强调在特别市场环境中，更要维护和加强对于法制体系与市场规律的尊重，更加强调对于企业家、投资者、公民合法权利的保护与维护，和对于中小企业、民营企业公平竞争环境，企业融资的保障和支持。

摄影/工行宁波分行 沈颖俊

启动长期投资调整配置

恰恰在这样一个高度波动的市场环境中，财富管理业务长期服务实体经济，服务于企业家，服务于消费者的价值反而会体现得更加清晰。

首先，财富管理服务可以帮助大量的高净值投资者有更加客观，更加长期，更加独立的看待市场波动的态度。这样正确的态度可以帮助投资者避免产生一些不必要的担忧和困扰，同时帮助大家节约一些宝贵的时间和精力。

其次，我们可以看到，财富管理不只是一个简单的投资建议和应对，而是帮助整个企业或者一个企业家，对于自己事业和自己的人生进行长期规划。

再者，随着消费对经济的贡献逐步加大，每个消费者，每个家庭对于中国经济的发展都有其相应的贡献。那么如果居民家庭能够有一个比较稳定的收入，特别是除了工资收入和创业收入之外，还能有一个比较稳定的投资收益的话，那么这种稳定的投资收入可以保证我们每个家庭，整个社会，整个经济的消费仍然保持一个相对比较健康的成长。而这种健康的消费成长，对于中国经济的韧性，中国经济的可持续发展，下一阶段的投资的回报也会做出重要的贡献。

最后，其实越是在一个市场大幅波动，市场情绪恐慌的时候，越是一个长期投资者进行投资配置和调整的一个非常好的时点。所以建议各位读者在这一段时间一定要利用疫情和市场波动重新思考一下自己的投资目标和自己的风险偏好。 自己的投资目标和相应的风险偏好是不是因为这一次的疫情和经

济中发生的变化而发生了变化。如果投资目标和风险偏好发生了改变，那么现在应该利用市场的波动调整自己的投资组合。

2018年的资管新规出台之后，广大投资者，特别是高净值投资者都不得不面对投资中前所未有的挑战。在资管新规推出之后，特别是在过渡期结束后，大家原来普遍认为比较安全的，或者有政府或者有金融机构隐性担保的投资标的和投资产品越来越少。原来投资者认为只要买的是银行的理财产品，或者是信托产品，或者是房子和跟房地产相关的投资产品，至少可以保证本金是非常安全的，甚至还很可能会有一定的基本投资收益保证。

但是资管新规政策出台之后，很多投资者意识到随着这些带有刚性兑付和隐形担保性质的投资产品的减少，也随着房地产这个大类资产的投资预期因为房地产调控政策而发生了重大的变化，自己整个的投资理念和和逻辑也必须产生很大的改变。这其中最主要的变化，是对待风险和波动的态度。

如果说投资者从这一次的疫情和之后的市场波动中能够汲取什么经验教训的话，那么最重要的，可能还是要坚持金融学和投资学里关于多元化分散风险的原理。这次疫情和全球市场的波动让我们进一步意识到现实生活中不可能总是一帆风顺，不可能永远得到外界保护，而是可能永远会有一些我们之前始料不及的风险和突发事件。那么为了应对这种风险和突发事件，投资者一定要保证自己的投资组合尽可能多元化，因为只有这样才可以最好地应对不同的外界冲击和不同的市场环境。

随着沪港通、深港通和未来沪伦通的推出，也随着很多QDII基金，和海外市场挂钩的指数型基金与ETF的推出，中国的投资者逐步有了越来越多的可进行全球多元化投资的渠道和方式。中国的投资者因此也应该对自己的资产进行更多的多元化配置。这段时间很多海外市场出现了比较明显的下跌，其实很可能为我们中国的投资者提供了一个布局和参与全球资本市场，更好地分享全球经济复苏和增长的新机会。

另外，这段时间，作为一种避险资产，黄金的价格处在一种上涨的态势，用以对冲全球经济放缓和全球货币政策进一步宽松的风险。黄金的这种走势，提醒投资者全球的风险偏好可能在持续改变。过去十年来，随着全球的量化宽松和刺激政策，全球投资者习以为常的仍然是高风险、高收益的投资理念。但是随着最近全球市场的调整，我们看到全球的风险偏好发生了明显的改变，越来越多的投资者从过去十年的追逐收益，逐渐调整为关注风险和损失，这种改变一方面提醒投资者要更好地掌控自己投资的策略和风险敞口，同时也给长期投资者提供了在低廉价格买入有吸引力的资产的机会。

最后，希望大家一定要把投资看作一个长期的马拉松赛跑，而不是短期的百米冲刺，大家在思考资产配置和投资策略时，一定要更多地思考长期的投资收益，而不要过多地关注最近短期的市场波动。

越是在市场波动和转化的时候，财富管理的专业人士越是能够给予投资者更重要的长期、多元化和客观的投资建议。这种建议可能会在短期内与投资者的本能或者直觉反应有所差异甚至发生冲突。 投资者在面对外界建议的时候，还是应该坚持多元化、守纪律的长期投资理念。国际资本市场和财富管理领域的大量研究表明，相对比较守纪律的中长期多元化的投资策略，往往会被证明能够帮助投资者提升长期收益，控制和减少投资者所面临的风险和损失。

作者为上海交通大学上海高级金融学院副院长、清华大学国家金融研究院副院长、博士生导师；编辑：张静

线上问诊，你可想拥有一位“云医生”？

文/夕樱　编辑/张静

随着5G技术、云计算、大数据、人工智能等新技术的不断发展，在智慧医疗生态下，医院将实现全方位感知患者，做到实时感知、测量、捕获和传递患者信息

林菲躺在床上，默默地望着窗子。听说武大的樱花已经开了。这一切似乎离她非常遥远。

林菲觉得，自己此时像是欧·亨利那篇短篇小说《最后一片叶子》里的女主角，遇到了“肺炎先生”这名不速之客。

当新冠肺炎在武汉肆虐，林菲不幸也遭遇到这位“肺炎先生”的伏击。所幸，她的体质还不错，只是轻症患者。

根据医生建议，林菲居家隔离。如果不刷手机上网，林菲几乎就处在与世隔绝的世界。对新冠肺炎的恐慌，加之网络上真真假假的各路消息的刺激，身体的细微变化，都会让林菲生出各种揣测，陷入焦虑之中。

每当这种时候，林菲就会点开一个微信头像，和对方聊上几句。这个头像是一棵向日葵的微信号，来自某互联网医疗平台的张医生。这段时间，张医生如同林菲的家庭医生，不仅指导她用药，还充当她的心理医生，为她排解焦虑和恐慌情绪。

疫情发生后，各地定点医院和发热门诊人满为患，医护资源紧缺，全国各地的线下诊疗渠道几乎被完全切断。很多地方政府和医院鼓励人们通过线上问诊，以减少在医院交叉感染的可能性。

丁香医生、微医、阿里健康、平安好医生等平台，都推出了在线义诊服务，帮助用户筛查普通感冒与新型肺炎，一方面缓解了线下就医压力，节省了资源，另一方面也让无数消费者体验了互联网医疗的便利。

当中小学生们通过钉钉打卡上学，爷爷奶奶爸爸妈妈们学会了在云上问诊，只要有网有电脑或手机，即使隔离在家，日子又有什么过不去的呢？

云上求医，“很可以！”

新冠疫情发生之时，正逢冬季流感季。由于新冠肺炎初期的一些症状与流感颇有相似，因此，一些有发烧、乏力、咳嗽等症状的人，不免心中恐慌。

疫情初期确诊需要使用的核酸试剂盒短缺，加之医疗资源紧张，有相当一批疑似患者或轻症患者，被要求居家隔离，在医生的指导下进行相应的药物治疗。

和林菲一样，越来越多的人渐渐习惯了线上求医问诊。近两个月的时间，线上问诊

2020年2月27日，浙大邵逸夫医院专家与湖北抗疫前线专家连线。当日，浙江大学医学院附属邵逸夫医院在杭州举行杭州、武汉、荆门三地联合会诊，前后方多位专家通过远程直播共同探讨湖北7个新冠肺炎危重病例的救治方案。图/中新

呈井喷之势，各种互联网医疗平台访问量激增。比如，39健康网每天的访问量达百万级别，尤其是疫情专题的累计线上曝光量过亿。阿里健康方面的累计在线问诊量达数百万人次。春雨医生发起的线上义诊已累计服务用户上百万人次，其中有六成是新增用户。微医新冠肺炎实时救助平台上有四万多名医生在线接诊，累计提供医疗咨询服务上百万人次。

有关统计显示，在线上问诊的焦点，集中于新冠肺炎及相关疾病。另外，由于其他科室关门，心脑血管等常规病患者只好借助于从线上寻求医疗咨询的支援。

在林菲的家庭群里，她的父母、叔伯阿姨们，也在她的指导下加入线上问诊的大军。在林菲的父母看来，线上的医生很有耐心，态度也很好，与平时去医院排队半天挂上号，结果门诊只看了几分钟的体验完全不一样。

据统计，2019年之前，人们线上问诊的比例仅为2%-4%。在此次疫情的催化作用下，线上问诊的比例已经提高至10%左右。

医疗全流程往往包括“挂号-缴费-候诊-初诊-检查缴费-检查检验-取报告-诊断-药品/治疗缴费-取药/治疗-医患互动”的复杂环节。在传统模式下，患者往往需要多次往返医院、耗费数周的时间才能完成初诊、检查、确诊到治疗的全流程，而即便一次就诊就可以完成所有流程的普通病人，也难免遭遇“候诊2小时、看病5分钟”的低效率，以及“检查缴费、药品/治疗缴费、取药”等多次排队带来的痛苦，另外，慢病患者的续方也需要患者定期去医院完成，造成很多不必要的麻烦。

通过互联网手段的引入，医疗全流程可以通过“线上+线下”协作的模式，在不改变医疗严肃性的前提下，无疑很好地提升了效率与患者体验。

有市场分析人士认为，此次疫情不仅对全国大众进行了一场深刻的卫生健康普及教育，也让大众的健康卫生需求获得爆发，2020年将成为互联网医疗的“爆发元年”，医药电商的O2O平台将迎来春天。

弗若斯特沙利文的一份报告预测，中国在线医疗2020年的市场规模将达到千亿元，未来五年的复合年增长率将达到两位数。

政策东风徐来

“你能保证你这一辈子不生病吗”，正是《我不是药神》里的这句台词，说出了人们的心声。在“活不起、病不起、死不起”的残酷现实中，越来越多的人开始意识到健康管理的重要性。

在生活重压之下，三四十岁精英人群的心梗等疾病引起的猝死率呈急剧上升之势。有关调研显示，精英阶层尤其是业务骨干健康意识最强，对健康问题最重视，健身、养生成为工作之余的写照。

有需求便有供给。在医疗资源紧张的现实中，互联网巨头和金融机构纷纷拓展基于互联网医养模式，转型为互联网医疗服务商。

自从2015年国家提出“健康中国”战略，国家以及相关部门陆续出台了十几项加强在线医疗建设的扶持政策，积极支持线上医疗卫生新模式。

2月3日，国家卫健委下发《关于加强信息化支撑新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作的通知》，要求充分发挥互联网医院、互联网诊疗的独特优势，鼓励在线开展部分常见病、慢性病复诊及药品配送服务。四天后，又下发了《关于在疫情防控中做好互联网诊疗咨询服务工作的通知》，鼓励开展远程医疗服务和在线开展部分常见病、慢性病复诊及药品配送服务。

更为重要的一项政策来自3月5日发布的《关于深化医疗保障制度改革的意见》，互联网医院问诊被纳入医保支付。

国家医保电子凭证上线，成为打通线上问诊、处方流转、线下送药、医保报销全流程的最后一环。

在政策的东风之下，与医院进行协同合作，成为在线医疗企业的重要机遇。诸多健康产业人士认为，移动医疗发展可以解决居民看病难、医疗资源分配不均的问题。如将医、检、药、保、数据全部打通，整个医疗过程实现闭环，互联网医疗的价值才能得以充分体现。

移动通信技术促进医院联合医疗保险、社会服务等部门，在诊前、诊中、诊后以及医疗支持等各个环节，对患者就医及医院服务流程进行简化，也使得医疗信息在患者、医疗设备、医院信息系统和医护人员间流动共享，让医护人员可以随时随地获取医疗信息，实现医疗业务移动办公，极大地提高了医疗工作效率。

据了解，除了提供线上咨询服务，多家互联网巨头还纷纷布局医疗物质销售领域。常逛淘宝的网购达人们会发现，天猫超市里不仅有特殊医学用途配方食品和药品，还能买到医疗器械、保健用品、医疗以及健康服务。

在互联网医疗平台上订购“买药不出门”服务，线上问诊之后，在线医生开方，药品直接给配送到家。这不是科幻小说里的情节，或许有一天，这会是患者们的日常生活。在“云医院”里拥有一位专属“云医生”，并不是梦。

医养未来：5G时代的畅想

东兴证券分析师王健辉报告认为，我国在线医疗跨越了以在线挂号为代表的1.0时代，目前正处于以在线医院为代表的2.0时代，未来将向以三医联动为代表的3.0时代

迈进，搭建起医疗、医药、医保三医联动体系，构建出以个人健康为中心的医疗服务体系。

目前5G正在进入应用阶段，5G的一个重要应用便是医疗领域。5G医疗健康是指以第五代移动通信技术为依托，充分利用有限的医疗人力和设备资源，同时发挥大医院的医疗技术优势，在疾病诊断、监护和治疗等方面提供的信息化、移动化和远程化医疗服务，创新智慧医疗业务应用。

据了解，目前远程监护、智慧导诊、移动医护、智慧院区管理、AI辅助诊断等众多场景已在广泛应用。

2月4日，工信部发布了《充分发挥人工智能赋能效用协力抗击新型冠状病毒感染的肺炎疫情倡议书》，鼓励尽快利用AI技术补齐疫情管控技术短板，充分挖掘AI技术在新型冠状病毒感染肺炎诊疗以及疫情防控的应用场景。

想象一下，如果有一批配备了摄像头、麦克风、听诊器等器材的医疗机器人，冲在抗疫一线，代替医护人员筛查和看护患者，那么就不会有那么多医护人员牺牲在一线。

有医疗科技界人士预测，运用AI机器人与IoT硬件抗疫，将成为AI防疫抗疫2.0阶段的重要任务。

据了解，面向抗疫需要，各大AI公司、云计算厂商，正在加速调用AI能力开发相关产品。一些科技企业还将基因检测相关算法免费开放给基因检测机构、防疫中心与学术界，缩短了新型冠状病毒的基因检测时间。

一些医疗界人士指出，在公共卫生系统实现智能化管理和资源的智能化调配，让AI技术实现价值最大化，需要构建结构完善的AI+IoT产业链。目前硬件生态还处于初期阶段，医疗数据的价值还需要被进一步挖掘，这将成为下一个科技周期面对和解决的重点课题。

东方证券报告指出，此次疫情有望加速医疗IT建设相关政策的深化和落地，使得国内医疗IT行业迎来加速发展时期。未来医疗IT还将进入智能化阶段，从信息化到智能化，通过大数据、人工智能等技术，实现辅助诊断、健康管理等，进一步解决医疗资源供给短缺的核心问题。

目前，国内互联网医疗行业存在两类主要的商业模式，一种是“互联网+医院+医生”模式，一种是“互联网+医生”模式。前者对应于第三方医疗信息化（HIT）企业和医院共同维护的互联网平台，后者对应于互联网厂商建设的平台。

东方证券报告认为，疫情结束之后，线上诊疗服务有望实现进一步推进，从而使得“互联网+医院+医生”形成服务闭环，这种闭环将有助于加深用户黏性甚至扩大覆盖范围，也将促进 HIT厂商和医院方面的深度绑定。

据了解，目前一些医疗科技企业正在打造深入连接、整合医疗资源，联动多方主体的全新医疗服务生态圈，布局云医、云药、云险、云康和云服务等“多态智联”产品。

未来，随着物联网、大数据、云计算、人工智能、传感技术的发展，众多辅助决策、辅助医疗手段成为可能。

想象一下：随着5G 技术、云计算、大数据、人工智能等新技术的不断发展，在智慧医疗生态下，医院将实现全方位感知患者，通过相关设备、系统和流程，做到实时感知、测量、捕获和传递患者信息。 医疗管理的理念将从“以治疗为中心”向“以病人为中心”转变。

我国人口占世界人口的22%，医疗卫生资源仅占世界的2%，且医疗资源约80%集中在城镇，医疗资源不平衡。大力发展智慧医疗服务，或许将成为解决目前医疗行业痛点问题之途。

疫情不改中国经济长期向好态势

文/程实

虽然2020年中国经济增速在一季度将有明显下滑，但是从二季度开始将逐季历经修复、反弹与企稳，在全球乱纪元下仍保有相对优势

“千磨万击还坚劲，任尔东西南北风。”2月24日，世卫组织和中国联合专家组宣布，中国新冠肺炎疫情顶峰已过。以此为标志，“防疫战争”的上半场已取得阶段性成果，疫情下经济循环的加速重启迎来机遇期。展望下半场，我们认为，虽然本次疫情的经济冲击短期内仍将延续，但是四大积极因素正在显现，有望巩固中国经济和中国资产的长期向好态势。

短期冲击不改长势

从短期来看，疫情持续期是决定疫情冲击强度的关键。根据传播动力学的最新研究（Andy Zhang，2020），本次疫情有望在2月末迈过高峰期，在5月末基本平息。这一预测与钟南山、曾光等一线专家的最新观点相一致。近期全国疫情的走势也逐步趋向于这一预测。据此，疫情对大部分线下服务业的冲击料将延续至二季度，并在期间逐步衰减。其对金融业、第二产业的冲击则料将局限于一季度。因此，短期冲击客观存在，但不会失控。

从长期来看，历史经验和学术研究表明，在疫情冲击过后，居民被迫延期的消费需求将集中兑现，工厂赶工扩产，叠加前期刺激政策的滞后影响，通常会推动阶段性的经济反弹。由此进行分项推算，我们预测，虽然2020年中国经济增速在一季度将有明显下滑，但是从二季度开始将逐季历经修复、反弹与企稳，全年经济增速料将守住5.6%的底线，在全球乱纪元下仍保有相对优势。疫情平息后，经济增速反弹的短期窗口，以及经济增质延续的长期机遇，将依然值得关注和期待。

程实

复工进程以稳致远

在新冠肺炎冲击之下，复工成为修复经济循环的核心基础，也是前瞻经济金融走势的关键依据。虽然复工缓慢一度引起市场忧虑，但是三个层次的稳健性已经形成。从总量来看，全国复工进度的曲线在总体上沿趋势线延伸，并未出现大幅波动。其中，在2月2日（正月初九）前后，复工进度曲线略有趋缓，此后则逐步回归趋势水平。这表明，在统一延期的春节假期之后，各地自行实施的新一轮延期复工措施，实际发挥了“削峰填

谷、错峰复工”的效果，而未打断复工的总体趋势。

从结构来看，1月25日至2月9日，对于复工进度的边际增速而言，不仅每个省市的自身数值波动较大，而且各省市之间的差异亦非常明显。而2月10日以来，一方面是各省市自身的速度趋于稳定。另一方面，各省市的复工进度曲线从交错杂乱转变为大致平行。这表明，在经历初期的调整之后，当前的中国经济正在逐步适应“防疫战争”的特殊状态，各地复工的边际速度开始趋向于一个相对统一的、新的均衡稳态。从动态来看，随着近期疫情趋于平稳、复工促进政策密集出台，全国复工步伐正在加快。根据测算，全国复工进度在2月16日约为42%，而2月23日则攀升至52%，日均增幅较前期显著提高。预计，至3月初，全国复工进度有望升至70%左右。至4月初，除湖北地区，以及影院、KTV等客流密集的部分服务业之外，全面复工有望基本实现。

数字经济加速进化

在疫情重压之下，中国经济的新旧动能转换料将提速，数字经济有望迎来两个方面的发展机遇。

从企业角度而言，此次疫情迫使企业主动寻求变革。过去，基于“路径依赖”及“试错成本高昂”的企业特性，在线办公、在线销售等 SaaS 软件大多被初创或者互联网企业接受，而大量需要提效降费的大型或者传统企业只能浅尝辄止。但在此次疫情管控的特殊场景之下，迫于现金流压力的企业开始主动寻求服务，将工作场景向线上迁移，尽可能减少对收入端的负面影响。

从个人角度而言，疫情也将引致长期的生活消费习惯转变。比如，疫情成为了生鲜电商的转折点，也造就了在线金融服务的扩容期。疫情引发人们对饮食安全的重视，电商若能加速完善冷链物流运输体系形成良性循环，用户习惯有望持续。而在线金融服务也因疫情撼动了“最后一群人”，银行线下网点过去总是退休人群领取养老金的聚集地。疫情下的民众排斥聚集，退休人群也开始逐步了解在线理财和缴费。

此外，原先使用率并不高的远程面签双录等技术逐步被广泛采用，以保证金融产品销售业务的正常运行。见微知著，生鲜电商与金融服务的扩容，也映射出未来实物商品与虚拟商品的演变路径。

中国资产夯实韧性

从历史上看，重大负面事件容易影响情绪，进而导致金融市场出现剧烈波动。以非典疫情爆发期为例，我们计算了沪深300指数在疫情期相对表现的历史位置。在疫情冲击最大的2003年4月下旬，沪深300指数出现最大单周跌幅7.3%，同期较其他主要指数表现如下：相对MSCI全球为-7.4%，相对MSCI亚太为-4.7%，相对MSCI亚洲为-3.8%，相对MSCI中国为-2.4%。可以看出，爆发于中国内地的疫情对于金融市场的冲击呈现出明显的涟漪效应，与不同市场相对表现的历史分位也“由近到远”依次走低，其中相对MSCI中国指数的表现接近历史75%分位，相对MSCI全球指数的超跌幅度接近正常值分布区间底部。

2月3日，在A股重新开市后，主要指数开盘即出现补跌，最终沪深300指数收跌7.9%。考虑到休市期MSCI全球、亚太、亚洲、中国指数分别下跌3.0%，3.7%，3.8%，5.3%，参照非典的相对跌幅，沪深300指数的补跌区间约为[7.6%, 10.3%]。据此判断，目前时序上的补跌已经基本完成，未来中国金融市场预计回归长期稳健的运行轨道。与此同时，随着疫情在海外的演进，目前市场避险情绪的重心从中国转向其他经济体，因此预计人民币兑美元的年内波动区间为[6.7, 7.2]。

作者为工银国际首席经济学家、董事总经理；
编辑：云飞

2020年2月25日，疫情防控期间，上海一家食品公司全面提升了厂区卫生标准，加紧复工复产保障市场供应。图/新华

后疫情时代
更需迎合趋势、前瞻布局

文/藏波

不畏乌云遮望眼，面对“黑天鹅”，不能只顾眼前，要把眼光放长远，看到“后疫情时代”的行业变局

2020年2月14日，武汉华大智造有限公司员工在进行高通量自动化样本制备系统的调试。新冠肺炎疫情发生以来，有着“中国光谷”之称的武汉东湖新技术开发区的部分企业一直坚持生产，部分企业于2月中旬恢复生产。图/新华

疫情对经济金融的冲击虽然超过预期，但依然只是短期影响，不改变长期趋势。不畏乌云遮望眼，面对“黑天鹅”，不能只顾眼前，要把眼光放长远，看到“后疫情时代”的行业变局。更不能将“黑天鹅”当成“灰犀牛”，期限错配、周期倒置，错失短期调整的市场机遇。所以，厘清疫情到底改变什么，不改变什么，剥离短期冲击和长期趋势，对于财富管理和资产配置都非常重要。

藏波

疫情不改变什么？

适应老龄化、低利率、高杠杆的发展规律

全球老龄化引致利差收窄是长期趋势。利率并不是由央行决定的，本质是由资本回报决定的，而资本回报则由人口、技术、制度创新等生产要素决定。当前，全球技术创新已进入尾部，新一轮技术革命还没有出现，全球主要经济体集体进入老龄化阶段，劳动力有效供给不足，这将引致资本边际回报率将进入长期下行的通道，利差空间将持续收窄，这无疑将加重全球“资产荒”问题。但老龄化也是一把“双刃剑”，其将拉动医疗、制药、养老、文化、旅游、娱乐等相关产业快速发展。

全球高杠杆将持续压缩宏观调控空间。2019年，全球范围内已经有超过30个经济体加入降息阵营，各国央行已有上百次的降息动作，欧洲和日本央行则进入负的名义利率阶段。为什么会出现这种传统经济学解释不了的现象？原因来源于两方面：一方面，危机十年后，全球通胀再次滑入低位，各国央行降息空间越来越窄；另一方面，发达经济体政府负债率已经从次贷危机后的70%增加到了110%，财政发力和政府“背杠杆”的空间也越来越窄。“双窄空间”共同作用，就出现了名义利率为负的局面。

强者恒强的大分化趋势将长期存在。低资本回报和新增长平庸的环境之下，市场“蛋糕”趋于固定，各主体不得不陷入存量博弈的“丛林时代”。行业龙头依靠客群、定价、渠道、融资便利度等优势，不断扩充行业集中度，中小和中下游企业只能被迫出清。剔除掉商誉减值对去年四季度净利润影响外，2019年沪深300公司归母净利润增速显著高于其他上市公司。

疫情重构了什么？

看好非接触经济、跨周期和新周期行业

疫情彻底扰动了资产特有的周期特性。周期性是投资机构和居民家庭资产配置的核心问题。之前市场对资产配置的逻辑更多强调基本面，但疫情触发了更深层次的思考，那就是“永远不要和周期为敌”。此次疫情冲击最大的批发零售、住宿餐饮等行业资产，恰恰都是亲周期，而冲击较小甚至逆势上扬的医疗、养老、教育等资产，都具备跨周期特性。而上文提到的“非接触经济”的基础负载，如高端制造、互联网、新能源等资产，都具备新周期属性。

“非接触经济”的市场价值将逆势倍增。有些人认为，短期来看，疫情对消费电子、半导体、通信、计算机等科技行业影响较小、甚至有利，但长期将恢复正常。回溯SARS，电商就是在人们消费和生活习惯改变之后迅速发展的。所以对此次疫情，个人认为将颠覆和重塑人类社群的交互习惯。通过危机产生的“学习效应”，未来在线办公、远程教育、线上医疗诊断等市场价值将得到放大。

疫情加速了什么？

认清房地产依然具备结构性机会的现实

房地产未来不会大涨，但也不会大落。虽然与2003年SARS不同，房地产当前处于调整通道。且由于防灾预期增强，短期购房等大项支出和借贷意愿降低。但长期来看，随着货币政策长期稳健，地方隐性负债受限，以及居民杠杆率快速提升，“稳地价、稳房价、稳预期”依然是市场主线，试想一下，房地产经历了时间长达20多年全球罕见的大牛市，累积了巨大社会财富，如果出现大跌，则地方政府、企业部门、金融机构和居民部门的“资产”将大幅缩水，那将是多大的危机？

区位、品牌、环境的综合效应将更加凸显。宏观层面，人口向资源禀赋高的地区集中是大势所趋，所以京津冀、长三角、粤港澳等几大重点战略区域具有长期需求支撑。企业层面来看，随着2019年调控力度加大，加之疫情造成销售停滞，中小房地产资金流空前紧张，并购潮将继续成为行业调整的底色，头部房企的品牌效应将更加突出。微观层面，随着防控工作持续进行，长时间居家隔离，居民对第二居所、房屋户型、医疗等配套服务的关注度显现，改善型需求有望成为疫后需求主力。

未来如何布局？

把握后疫情时代金融资产替代实物资产的大趋势

谨慎结构持有实物资产。次贷危机的后十年，是高货币、高杠杆、高风险叠合的十年，房地产成为投资端最主要的收益风险平衡手段，也是居民、企业、银行最为看重的信用保证。随着房地产由全面上涨转入结构性行情，以及线上新经济对土地等生产要素依赖度的降低，金融资产逐步代替实物资产将成为资产配置的主基调。

把握利率长期下行大趋势，看好债券投资机会。疫情过后，预计央行将更多进行逆周期调节，资金环境可能进一步宽松，利率仍有下行空间，加之债券具有相对避险功能，“黑天鹅”冲击下这种效应将被放大。

顺势增配跨周期和新周期权益资产。目前我国经济正处于筑底到复苏的阶段，这需要一个相对宽松的流动性支持。加之进一步减费降税，继续大力鼓励科技创新，目前可能是逢低配置股权类资产的好时机。

作者为中国人民大学经济学博士，现供职于某大型银行；编辑：云飞

注：文章内容不代表本机构观点

2020，非常复工

文/陈浠 吴霏　编辑/张静

疫情胶着下，防止经济下行和帮助企业复工的战役正同步打响。习惯了候鸟迁徙般复工潮的中国，将牢牢铭记2020年独特的复工景象

3月5日，百度发布的复工搜索大数据显示，最近一周复工相关资讯热度环比上涨678%，复工已经成为当下网民关注的绝对热点。

“春节过后,工厂恢复生产,工人再次上班”，对于很多企业主而言，往年再普通不过的复工景象，今年却异常坎坷，不同寻常。

今年独特的复工景象亦将被牢牢铭记——规模、批次组织员工返程，隔离14天，满足相关健康指标之后安排上岗。“这还是好的，因为，还有更多的企业为招工而发愁。”一家企业负责人坦言。

受新型冠状病毒影响，企业复工时间时间一延再延，从2月3日延迟到2月9日、2月17日。有分析人士分析指出，本次疫情的传染性更强，对服务业和企业复工冲击更大。

外界普遍认为，疫情将打断中国经济2019年底的弱企稳，在经济下行压力较大背景下，预计全年GDP增速可能放缓。就企业本身而言，延期开工对企业的杀伤力有多大？中国社会科学院社会学研究所牵头推出的《企业开工力调查·报告》指出，能够承受1个月以上延期开工的企业为7.1%，能够承受2个月以上延期的企业仅为1.7%。

疫情防范至关重要，经济承压亦不容小觑。

近日，国务院办公厅发布《关于进一步精简审批优化服务精准稳妥推进企业复工复产的通知》，要求低风险地区不得采取审批、备案等方式延缓开工，对重点行业企业复工复产可设置审批绿色通道，加快提高复工复产率。

值得欣慰的是，企业复工率正在回升，生产经营活动正有序恢复。截至2月25日，全国采购经理调查企业中，大中型企业复工率为78.9%，其中大中型制造业企业达到85.6%。攀升的复工率背后，既有无数艰辛，亦有无限智慧。

国内3月9日报告累计确诊病例80754例，新增19例。国内非湖北地区连续3日实现本地零新增。湖北非武汉地区连续5日零新增。

确诊病例数的连日大幅下降，让更多的企业看到了希望。一位微生物研究所所长认为，随着天气回暖疫情可能在5月份消亡，越来越多的企业有望在4月份正常运行。

人们期盼着春暖花开之际，阴霾散去，经济复苏，百业重兴。

复工焦虑

疫情之下，多个行业遭受冲击，有学者分析指出，从中观行业的影响来看，餐饮、旅游、电影、交通运输、教育培训等行业冲击最大。而这种冲击最直接的体现是由于复工时间延迟，企业无法正常营业，缺少营收。

此前的1月26日，国务院办公厅发布《关于延长2020年春节假期的通知》，宣布延长2020年春节假期至2月2日（农历正月初九，星期日），2月3日（星期一）起正常上班。

随后，我国大部分省份陆续发布延迟复工的相关通知。总体上，除湖北省企业复工时间为不早于2月13日24时外，各地企业节后上班时间普遍为不早于2月9日24时，即2月10日正常上班。

某大型餐饮连锁集团负责人透露，该公司春节期间实行的是轮班制，往年会有大量消费者预订年夜饭，通常工作人员都不够。但目前，基本没有消费者到店堂食，复工后线下门店十分冷清，营收情况不乐观，现金流吃紧。

位于东莞的某电子商务平台负责人亦感受颇深。据其透露，他的公司已近一个月停工停产，没有任何营收，但仍然要支出十足的人工成本、租金成本等。

“虽然目前已陆续复工，但我们的电子产品是由供应链提供半成品，供应商端复工正常交货预计也得在3月中旬。所以需要等到3下旬或4月初，我们才能有充足的货物销售。”上述负责人直言，企业短期内要承受资金流的压力不小。要想平稳过渡，必须在4月份追回1月、2月、3月的目标，但这个实现起来难度很大。

CF40学术委员高善文此前指出，最近一段时间整个经济活动的复工率大概只有往年的一半左右。考虑到现阶段疫情防控的一系列严厉措施，预计整个3月份全国的复工进度也不会太快，能否在3月底恢复往年水平存在变数，这也预示着2020年一季度的宏观数据或不乐观。

2020年2月份中国制造业采购经理指数（PMI）为35.7%，创本指数有记录以来的最低。在构成制造业PMI的5个分类指数中，生产指数、新订单指数、供应商配送时间指数、从业人员指数和原材料库存指数均大幅下挫，远低于荣枯值。

国家统计局服务业调查中心高级统计师赵庆河则认为，虽然2月份采购经理指数明显回落，但当前企业复工率回升较快，将推动3月份采购经理指数上升。

而从全球金融市场的表现来看，随着疫情在中国以外地区突然加速扩散和恶化，全球市场开启了新一轮大幅度调整。市场总体上认为，疫情在中期对全球经济景气会产生一些额外的、偏负面的影响。

与此同时，影响亦将体现在中国居于全球供应链的核心节点上。中国社会科学院世界经济与政治研究所研究员徐奇渊表示，过去十多年，中国已经成为全球供应链网络的中心，中间品进出口占到相当高的比重。

“按惯例，今年制造企业一般在农历腊月十五（1月9日）停工放假，正月十五（2月8日）复工，放假之前会储备一个月的生产物资。”某制造企业负责人透露，停工不仅仅影响制造业本身，也影响基本的物资保障，一些外贸型企业的客户更会移单到其他国家。

徐奇渊认为，从目前的发展来看，疫情可能对3月的一部分出口订单产生影响，并影响到后续出口。同时，产业转移的风险仍然存在，但总体上风险较为可控。不过由于疫情本身仍有一定的不确定性，而且我国企业复工也遇到了各种各样的现实问题，因此后续影响仍待观察。

的确，尽管复工已经陆续开始，但是企业距正常运转还有一段时间。温州某建筑企业董事直言，即便2月10日上班，企业也只有几个人值班。据其介绍，他所在企业旗下的一家混凝土公司，在150人的司机团队中，湖北人占比达40%，“这些人肯定都回不来，场地必然停工。”

另据上述制造业负责人透露，制造业与服务业不同，制造业有一个物流和资金流的

图1：中国制造业采购经理指数（PMI）（月）

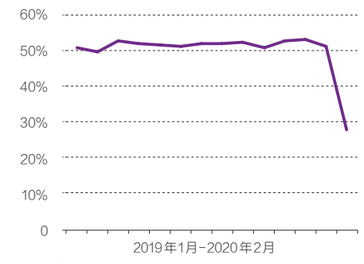


图2：规模以上工业增加值：累计（月）

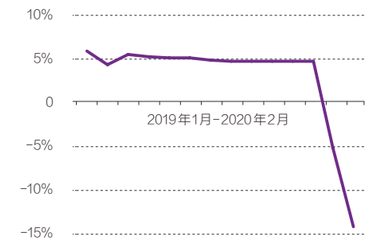
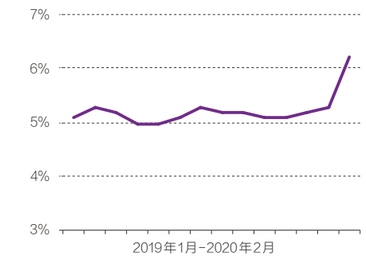


图3：城镇就业人数及失业率（月）



资料来源：Wind　　制图：颜斌

周期问题，从正常开工到备货、生产再到现金回流，一般企业是两个月为周期，所以即便开工，对资金困难的企业，也有难熬的两个月；同时，制造业依赖熟练工种，重灾区人员流动受限也会进一步影响企业正常开工。

一位产业专家表示，相比全国其他地方，湖北省肯定要恢复慢一些；再者，湖北处于中国的心脏地带，它的人口、物流牵扯到整个全国的业务结构，这会影响全国制造业以及阻碍整个经济的恢复。其次，企业主对经济一旦有下行预期，就会缩减业务规模。

而从复工复产盖多个章，到现在精简审批流程，亦让复工焦虑减少一分。

“产”“疫”平衡

复工仅是企业投产的第一步，对企业的经营者来说，当下十分重要的还包括主动响应政府防控工作要求，努力在疫情防控和生产经营间寻求平衡点，统筹抓好防控工作和经营发展。

早在2月5日，商务部已经开始关注企业复工的问题，发布通知称，要组织具备条件的企业尽快复工营业，及时协调解决企业复工营业困难，指导企业切实抓好疫情防控。

据了解，面对严重程度不一的疫情，各地结合自身情况制定了不同的复工时间表。例如，疫情相对较轻的东北和西北各省区大多已于2月3日复工，更多的省份则在2月10日迎来第一个工作日，其中包括返城人口压力最大的北京、上海、广州等城市。疫情最严重的湖北省的复工日期定在2月14日。

日前，人社部召开新闻发布会，表示已帮助8300多家各地重点企业，累计解决招用工28万人。具体执行上，人社部建立点对点、一站式的服务通道，通过专车专列包车厢等方式，成规模、成批次组织低风险地区的农民工尽快返岗复工。截至3月3日，各地共组织农民工“点对点”返岗复工210万人。

3月7日，国家卫生健康委印发《关于加强企业复工复产期间疫情防控指导工作的通知》，从抓紧抓实分区分级精准防控工作、落实企业复工复产疫情防控主体责任、有序开展疫情防控期间职业健康检查服务、加强中小微企业疫情防控帮扶、强化督促检查等方面提出了具体要求。

制造业企业也开始采用“集中输送、集中防控”的复工方案，一家制造业园区平台负责人表示，该园区工作小组组长积极联系当地政府部门，寻求政府帮助，努力促成工人输出地政府和输入地政府进行复工工人集中输送的工作对接，由输出地政府组织并完成工人的集中输出，由输入地政府做好工人集中防控工作。

按照各地防护政策，一般返城人员需进行隔离14天。一位外贸企业主表示，为了保证员工隔离的质量，春节之后他与一家酒店达成封闭协议，返岗员工先到公司指定酒店，每人一间隔离14天，公司安排专有人员送饭，如果隔离14天都没有问题的员工，由专车接回公司返岗复工。

14天隔离意义凸显。作为一家医疗企业，乐普（北京）医疗器械股份有限公司相关负责人介绍，目前乐普公司生产及经营情况正常，员工于2月3日正式上班，按照防护政策，该公司要求返京员工严格按照返京日期隔离14天后上班，同时，公司成立了抗疫应急小组，采取办公环境全面消毒，工作人员定时测温，公司全员发放口罩等专项防控行动，严格防控新冠病毒。目前该公司未出现员工感染情况。

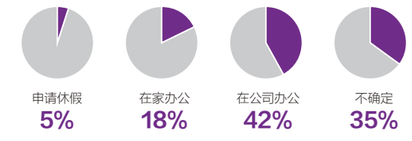
一位产业集群研究专家表示，当前产业集群效应明显，而劳动力聚集是产业集群最重要特征之一，由于劳动力高度流动和集聚程度高，疫情的影响会很大，如果一个人出现问题，很容易出现大的系统问题。

有疫情专家表示，对于劳动密集型产业，一旦开工务必要建立疫情防控管理体系，制定疫情防控应急预案和工作措施，明确负责人，特别是对于一些容易发生病毒传播的环境，如食堂、卫生间等。

“在疫情出现的时候，企业要为疫情提供基本的物资生产保障，并要为工人提供身体健康的保障；企业的复工，需要充分度量疫情好转的情况下，在保障工人身心健康的基础上进行，并要进行有组织的管理。园区在复工前更需要做好园区工人的系统化管理工作，包括工人返工前在家的管理、健康管理，开工后的产业园的工人的防护与卫生保障，活动管理等，还有各种的应急方案和系统。”上述产业集群专家表示。

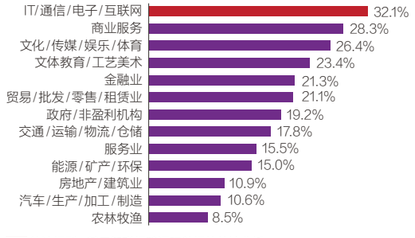
如何判断此时“复工”是安全的？医学专家表示，“每日新增疑似病例”是一个重要指标。数据显示，3月9日报告累计确诊病例80754例，新增19例。国内非湖北地区连续3日实现本地零新增。湖北非武汉地区连续5日零新增。

图4：疫情防控企业复工后采取的办公方式



资料来源：智联招聘调研，东吴证券研究所整理

图5：特殊时期各行业在家办公占比



统计规则：基于智联招聘调研数据的统计分析
资料来源：智联招聘（www.zhaopin.com）

2020年2月23日，由店口镇政府包车接回的95名江西籍务工人员抵达店口。浙江省诸暨市的工业重镇店口镇在严格疫情防控的同时，由政府出资包车前往多地帮助企业接回员工返岗复工，并推出链式复工复产相关政策，协调当地大企业“以大带小”帮助产业链条上的中小企业解决人员、住宿等问题。图/新华

2020年2月12日，北京北汽延锋汽车部件有限公司，工人排队测量体温。
图/新华

尽管确诊病例数连日大幅下降，众多企业主依然要经历繁琐的投产轨迹。

一位园区平台负责人早前算了一笔经济账，以2月17日复工为例，企业员工一般会在2月18日、19日两天陆续返回，之后隔离14天，人员陆续到岗，时间持续10天左右。这样算来，他60%的园区（浙江园区）要至少到3月中下旬甚至是4月才能运转。

他那笔经济账是合理的，据了解，目前他所在的园区只有40%的企业实现了复工，他说即便能够复工，企业依然面临招工和原材料供应的保障问题。“以制造业为例，制造业生产的季节性特点突出，以服装生产为例，服装企业当前应该准备秋冬服装，相关原材料也同步匹配供应，如果时间点过了就很难安排生产。”

新华社发文指出，做好有序复工复产工作，更需要企业家的担当和作为。在确保疫情防控的前提下，企业家要趁势而上，抓住经济活动“复苏”的发展机遇，尽快恢复生产秩序。同时，企业家又要发挥聪明才智，创新方式方法，提高复产效益和水平，积极应对生产统筹、人财物的流动、产业链衔接、产供销各环节协调等一系列挑战。

云上协同

疫情之下，一场线上复工热潮正在兴起。“随着疫情的放缓，企业线上签约、面试已经成为一种流行的复工模式。”某民营企业负责人说。

相关研究显示，受疫情影响，春节后每周有数万家企业和政府相关机构，通过腾讯会议助力业务复工复产，云签约、云招标、云面试、云培训等云上协同实践正成为新趋势。

云办公是云计算的应用场景之一，云办公的应用主要分为四大类：即时通信、文档的协作与储存、任务管理、VPN链接。相比传统的办公室工作模式，线上办公的好处是，不仅在家就能实现办公，同时可避免接触其他人，降低疫情下的潜在风险。

据了解，线上办公概念分为广义与狭义两种。其中，广义的线上办公是通过稳定的公用网络，建立一个稳定、安全的连接隧道，支持用户全方位的日常办公需求，包括获取公司内部邮件，访问局域网中文件服务器、数据库等。狭义的线上办公则是通过控制技术、线上控制软件，对公司电脑进行线上操作。

东吴证券指出，目前绝大多数企业仅能实现狭义的线上办公，而线上办公未来的发展方向及市场机会，倾向于广义的线上模式。

5G的超高传输速率助推低成本、高效率视频通信的快速崛起，成为线上办公、视频会议需求稳步提升的重要原因，阿里钉钉、腾讯企业微信/qq企业版、华为welink、字节跳动的飞书等为代表的SaaS办公软件下载量持续攀升。

在此之前，线上办公在中国并未普及，截至2018年，全球线上办公人数不到七亿人，而中国只有不到五百万。同时，根据HeadHunter调查，有线上办公意愿的前三名行业分别为法律、大众传媒、营销广告。

在产业渗透度上，智联招聘的数据显示，线上办公软件在第三产业的渗透度较高，且受疫情影响，线上办公软件的渗透率有所提高。

根据国家统计局统计，截至2018年末我国从事第二、第三产业的企业法人有2178.9万家，年增长率将近15%，预测在2020年，我国在第二、第三产业将拥有3000万家企业法人。其中，我国第三产业企业数量增速在4.1%，预计在2020 年，第三产业将拥有2460万家企业。东吴证券预测，2020年，线上办公的市场规模在百亿以上。

智联招聘一份调研显示，42.3%的公司倾向于继续在公司办公，17.8%的公司倾向于在家办公，5.1%的公司倾向于让员工继续申请休假，还有34.8%的公司尚未决定工作模式。东吴证券认为线下交流的限制，进一步加大对线上办公、线上会议以及视频会议等需求。

毫无疑问，2003年SARS带动了第一波PC互联网的加速，2020年的新冠肺炎疫情势必加速了产业互联网的发展。某产业研究专家表示，以制造业为例，本次疫情对制造业生产模式也会产生影响，传统的人工雇佣形式值得制造业企业思考。

“相信未来自动化以及人工智能将会替代更多的劳动力，全自动化和智能化的工厂，更弹性的生产组织模式将会出现。”该研究专家说道。

疫情之下，企业主们不仅仅看到了疫情之下的冲击，还看到了它可能改变什么，特别是未来的生产组织模式的变化。

有产业集群研究专家指出，特殊疫情在某种程度可以转变为发展的机遇，例如在2003年非典之年，马云、刘强东就抓住了危机下的发展机遇。相信在这次疫情中，有一批企业是有信心的，是憋足了劲儿要干一番事业的，疫情结束时这批企业会脱颖而出，呈现勃勃生机。

随着冠状病毒的持续影响，为防控疫情，多地政府延迟节后返工时间，并鼓励企业线上办公。有研究人士指出，短期看来，“无接触”的生活和办公模式在2020年上半年会成为主要的社交和办公方式，这也为相关行业的发展带来了重要契机。长期来看：云办公的运用，能帮助公司提升办公效率和节约成本，未来云办公的方式会成为企业日常办公的一部分。

此外，鉴于5G影响，中国的线上办公评定的市场规模逐步增大，在2017年达到了60亿，未来的市场规模可能会超过百亿。

金融助力

为了让企业能够快速复工，减税、降租、补贴、延缓企业履约周期等相关政策相继出台，金融亦不缺位。

一份针对上百家制造业企业的园区调研

结果显示，春节之后，全园中90%企业主有急于复工的意愿，同时，90%以上的企业有政策扶持、金融服务需求。

人民银行金融市场司副司长彭立峰在国务院联防联控机制新闻发布会上表示，当前金融支持疫情防控和企业复工复产工具主要分为四个层次，分别为：三千亿元专项再贷款政策；对企业现存的债务进行接续；进一步加大信贷增量支持；优化信贷结构，提高服务效率。

2月26日，人民银行召开电视电话会议，再次部署金融支持中小微企业复工复产工作，在前期已经设立3000亿元疫情防控专项再贷款的基础上，增加再贷款再贴现专用额度5000亿元，同时，下调支农、支小再贷款利率0.25个百分点至2.5%。其中，支农、支小再贷款额度分别为1000亿元、3000亿元，再贴现额度1000亿元。

此外，政策要求2020年6月底前，对地方法人银行新发放不高于LPR加50个基点的普惠型小微企业贷款，允许等额申请再贷款资金。

据中国银行业协会统计，截至2月28日中午，银行业金融机构为抗击疫情和支持复工复产提供的信贷支持已达10339亿元。在资金投向上，除了疫情防控相关领域之外，各家银行都加大了对受疫情影响较大的旅游、住宿、餐饮等行业的支持，以及复工复产、春耕备耕、外贸等方面的资金投放。

以工商银行为例，该行按照“急事急办、特事特办”原则，开辟绿色通道，简化业务办理流程，加大线上贷款投放，全力支持小微企业抗击疫情和复工复产。截至2月29日，工行线上向防疫抗疫相关企业发放贷款1015户、共计18.2亿元。

在具体举措方面，据工行相关负责人介绍，一是优化续贷等服务，疫情发生以来，已累计为1.4万家小微企业提供续贷等服务。二是提升信用贷款额度，针对受疫情影响、资金需求较大的重点小微企业，工行将信用贷款额度提升至最高1000万。三是进一步降低融资成本。工行为防疫重点小微企业提供专属优惠利率，使防疫重点小微企业实际融资成本低于1.6%。对受疫情影响严重的湖北地区各类小微企业，在现有基础上降低综合融资成本不少于1个百分点。四是创新提升线上金融服务。针对防疫以及复工复产的小微企业，工行推出了“抗疫贷”“医保贷”“用工贷”等专属线上信用贷款。截至2月29日，落地34个“抗疫贷”特色服务方案，已为930户防疫抗疫小微企业授信29.7亿元，贷款余额13.4亿元。五是提供全方位综合服务支持。

乐普（北京）医疗器械股份有限公司相关负责人介绍，公司在疫情保障期间，产生流动资金需求，工行北京昌平支行第一时间对接公司融资需求，并组织相关人员根据公司情况量身制定金融服务方案。“从授信调增、业务审批、规模配置和放款核准用时3天时间，利率执行行内最优惠利率。”

此外，工行私人银行部则针对2万余户私银客户持有的小微企业，组织各行积极排摸需求，联动各行普惠部制定“一户一策”服务方案，全力保障客户需求。同时，升级打造“经营快贷”等联动产品，为私银客户企业提供更高授信额度，开通绿色通道及专属利率优惠，丰富客户尊享权益。

在2月27日举办的国新办新闻发布会上，中国人民银行副行长刘国强强调，实体是一个根基，现在很多实体企业临时碰到困难，如果银行扶一把，企业就好转了；如果不扶一把，企业就可能恶化，甚至倒闭。银行的不良资产大部分来自企业倒闭，企业倒闭了怎么也还不起款，所以支持一下，从宏观来说，改善经济金融循环对整个银行业降低不良资产是有好处的。

王代音：疫情将进一步提升国民风险保障意识

文/陈浠　编辑/张静

需要反思的是，以客户为中心的经营理念需进一步深化，从解决安全性、流动性、收益性三大需求的角度升级金融产品和服务设计

那些为复工而感到焦虑的企业主，如果还同时享有私人银行服务，他们的焦虑则会优先传导到他/她的财富顾问那端。

作为连接客户投资端和企业融资端的桥梁，财富管理行业在疫情中扮演至关重要的角色，尤其是银行私行部门，不仅内部要有一套非常敏捷的疫情响应机制，还要高效协调内外部资源，快速响应客户需求。

工商银行私人银行因反应快速，获得多位客户感言“资产配置太及时了！服务太贴心了！”此外，在疫情期间，该行打通集团资源、整合服务，持续向客户提供7×24小时线上服务，并为有需求的企业主提供普惠金融服务，帮助客户解决复工复产问题。

在财富管理视角下，如何看待私银客户的企业复工？疫情之下，企业以及企业主的财富管理意识和行为将发生哪些改变？近日，本刊专访了工行北京分行私人银行中心总经理、党支部书记王代音。

王代音 工行北京分行私人银行中心总经理

王代音，志奋领学者，硕士研究生，1996年毕业于中央财政金融学院（现中央财经大学）并加入工行北京分行，先后在分行国际业务部、公司业务部、投资银行部、公司业务二部等多个部门任职，2011年加入工行私人银行。

王代音认为，在这次疫情面前，无论是国家、企业，还是组织、家庭甚至个人都面临着一次大考，包括党性和担当、品质和坚持、智慧和敏捷性，以及关爱和同理心等多个方面受到考验。“这次疫情更是一次机会，促使金融机构对客户的线上、线下综合服务机制进行了进一步的完善。”

疫情对企业影响如何，王代音的视角是：企业将重新思考自身的服务和盈利模式，“会考虑如何重新调配资源，以便在下一次面临类似情况时从容面对。”

数据显示，截至2019年末，工行北京分行私人银行客户数量超过1万名，成为系统内首家破万户的城市分行，管理资产规模超过1600亿元，签约私银客户超3.5万名，继续在首都私人银行业名列前茅。

企业复工分化

记者：在您看来，当前哪类企业复工难度最大，哪类企业复工相对比较容易？

王代音：当前，两类企业复工面临的困难较大，一类是复工后疫情防控难度较大的企业，比如制造、汽车和工程类企业，对有限空间内集中人力开展现场作业要求较高，受到疫情影响，一线员工节后返岗率低，岗位空缺率高，恢复正常生产有难度；再比如餐饮、线下教育培训等服务类企业，人员密切接触情况较频繁，恢复经营相对较难。第二类是资金流不足的小微企业，受交通管制和下游客户需求减少及上游原料供应不足等影响，企业面临资金运转困难的局面，较难正常复工。

疫情重构互联网运营与消费模式，互联网企业在防疫抗疫过程中起到十分重要的作用，同时由于其具备较为成熟的在线办公条件，因此互联网企业复工相对比较容易。在政策引导下，保障城乡运行、疫情防控与群众生活必需及涉及国计民生的行业，也在加快复工进度。

记者：为了能够做到科学、理性复工，企业主在其中应该发挥怎样的作用？

王代音：对企业的经营者来说，当下十分重要的是顺应疫情发展的态势，努力在疫情防控和生产经营间寻求平衡点，统筹抓好防控工作和经营发展，为企业的可持续发展奠定良好基础。

记者：一家企业如何能够在疫情等灾难面前寻找到发展的机会？

王代音：历史证明，机遇总是与挑战并存，疫情等灾难既是危机，也是挑战，可以从中寻求发展机遇，实现突破。2003年非典疫情造就了电商行业的崛起，间接带动了第三方支付、现代物流等行业快速发展。这次疫情让人看到两个层面的发展机会，一是经营模式更侧重于线上，二是加速了经营理念的转型创新。

时隔17年，我们的工作和生活嵌入了大量移动互联因素，这次疫情黑天鹅来袭，进一步凸显了线上渠道的重要性，加速了线上渠道的深化和推广。

许多本已存在的线上服务如商品零售、教育培训、办公管理等软件收获了更多用户；一些仍在完善的功能如在线政务、在线问诊等得到了加速研发和应用；一些主要依靠线下运营的企业如餐饮类企业，积极探索新的发展模式、迅速开发推广线上买菜平台，积极销售具有地方特色的菜品和半成品，在经营模式上快速转型，更好地适应市场变化。

部分企业在疫情影响的夹缝中寻求生机，通过满足战“疫”需求来实现产品转型，客观上推动了经营理念的创新。比如北京一些传统制衣行业，灵活调整生产策略，从传统制衣转向社会急需的防护衣、隔离衣生产，既探寻出特殊时期的生存发展之道，也展现了企业勇担社会责任的正面形象，对企业未来发展是一种软实力的加持。

> **时隔17年，我们的工作和生活嵌入了大量移动互联因素，这次疫情黑天鹅来袭，进一步凸显了线上渠道的重要性，加速了线上渠道的深化和推广。**

资产保值增值

记者：企业主应该如何实现企业以及个人的财富的保值增值？

王代音：疫情之下，建议选择公私业务种类丰富、综合实力较强、风险管理机制较成熟的机构进行企业和个人财富管理服务。具体来说，企业资产管理方面，一是要重视企业的现金流管理，现金流是中小微企业的生命线，建议积极利用金融监管部门为帮助中小微企业持续健康发展而配套出台的相关政策，做好经营性现金流的补充。二是针对企业闲置资金，建议配置兼顾流动性和收益性的现金管理类理财，实现企业流动资金的保值增值。

在个人财富管理方面，一是建议利用家族信托、保险类资产做好企业资产与个人财富的有效隔离和家族财富的传承；二是适度增加家庭资产在低风险类资产上的配置比例，比如大额存单、保险、黄金等等，从而提升家庭资产在经济周期下行背景下的整体抗风险能力。

记者：在类似疫情的突发事件中，私行的作用是什么？

王代音：私人银行服务的对象有其特殊性，如果把财富按金字塔来构建，私人银行维护的就是金字塔尖的这部分客户，响应的是他们个人、家族、企业的综合需求。我们的客户中70%是实体企业的实际控制人或者高管，所以这决定他们对银行的需求更加立体化、定制化、专属化。

疫情期间，我们更加关注客户的综合需求，不仅多举措保障服务水平、优化客户体验，还充分利用集团资源、整合服务，为私银客户推介e抵快贷、经营快贷和工银e信专项优惠贷款等优质线上线下产品，为企业抗击疫情相关生产提供强力资金支持，助力民生物资应急保障，帮助企业降低经营成本，支持企业复工复产。。

记者：客户对保险类、保障类产品的需求比较高，这是一个趋势还是仅受疫情影响？

王代音：疫情肯定是有影响的。作为资产量级比较大的客户，他们在突发的事件下，会更加关注健康对财富的影响以及财富的安全传承。

记者：疫情发生之后，贵行私人银行财富管理模式以及客户服务模式发生了怎样的转变？

王代音：疫情期间，工行私行财富管理模式主要发生以下变化。客户服务覆盖范围更广。一方面，远程服务内容更丰富，疫情期间，我们加大重点线上服务的推广力度；另一方面，我们发挥工行的集团优势，联动海外分行，做好客户全球化资产配置和相应服务，以帮助客户对冲单一市场风险。

此外，产品组合配置更全面。我们应需而变，从客户多元化投融资需求出发，为客户

提供保值增值、避险和传承等专业的全产品配置服务。

三是公私业务联动服务能力更强。疫情激发了私人银行客户的综合需求，促使集团内各专业条线深度融合，推动多专业产品的交叉渗透。

四是财富管理风险控制能力更强。结合当前疫情期间客户的新需求，对现行制度进行优化完善、对业务流程进行升级更新，确保各项优化服务方式符合监管规定，避免调整业务流程后出现新增风险暴露。

客户服务方面主要做到以下几点：客户需求响应速度更快；客户需求解决专业水平更高；服务客户手段更全面；客户交互方式上不断创新；客户服务更加温暖贴心。

思考财富管理

记者：当前，疫情正在向全球其他国家扩散，对全球财富管理行业会构成怎样的冲击和机遇？

王代音：今年2月份以来，疫情迅速蔓延全球，冲击消费需求、全球供应链、金融市场，国际贵金属、能源价格剧烈波动，全球范围资本市场大幅调整，美股几次触发熔断，国内股市处于低位，给财富增值保值带来了不确定性，为财富管理行业发展带来更多挑战。

与此同时，在财富管理行业，线上线下相结合的服务模式将得到进一步的重视；功能性金融服务之外，线上非金融增值服务的重要性进一步凸显；财富管理机构也将更加注重发挥专业优势，减少客户财富不安之忧。

记者：我国财富管理行业的机会是什么？需要反思的是什么？

王代音：疫情会在某种程度上增强中国居民对风险保障的意识，特别是对保险保障类、银行存款理财等相对低风险的类固收产品，以及高端医疗健康类服务的需求会被激活和放大。疫情也将强化客户对线上渠道的使用偏好，为真正打通“线上+线下”服务渠道奠定需求端基础。

利率市场化转型和资管新规落地，使国内财富管理行业发生巨大的转变，疫情冲击带来的全球资本市场大波动进一步凸显了对财富管理专业能力的迫切需要，是供给端高同质化的金融服务创设差异化竞争优势的机会。

需要反思的地方是，以客户为中心的经营理念需进一步深化，从解决安全性、波动性、收益性三大需求的角度进行金融产品和服务设计。在疫情特殊时期，产品销售渠道受限，客户非财务需求和服务体验成为重点，需要财富管理机构拓展服务能力，从投资、保险、法律、财税等多个方面，为客户解决风险隔离、财富传承、健康养老、大类资产配置等综合需求。此外，突发状况下应急服务能力以及依靠金融科技的远程服务水平需进一步强化和优化。

记者：受疫情影响，私人银行业务在未来拓展的重点是什么？

王代音：在这次新冠疫情的响应机制上，以及全方位服务平台搭建上，工行反应敏捷，客户普遍反馈我们做得比较到位。但是，疫情也会促使我们进一步完善和优化自己的服务模式、流程，比如把远程服务做得更好。疫情将“面对面”的沟通模式变为“屏对屏”，但是中老年等客群可能依然有到店的习惯，这就涉及客户需求与消费模式的引导和迁移。

另外，我们也会进一步探索如何满足客户对专属和私密性的要求，因为现在很多线上平台对私密性的保护还不够严谨，而私银客户恰恰对私密性的要求很高，这个问题是互联网时代整个行业面临的问题，作为财富管理者，我们有责任去探索。

图/新华

一根“胶条”引发的服务“链条”

文/中国工商银行山东分行私人银行中心

源于朋友圈的一条求助信息，到整个工行平台的响应互动，再到合适资源的一一对接。一则“胶条”信息如何触发整个私人银行的服务“链条”？

2月8日元宵节，晚上八点，在工行私人银行的业务群中，一条消息引起了热烈围观与回复。当晚，山东私人银行中心一位同事分享了一条该行私人银行客户发布的求助消息，该客户急需大量胶条，用于医用防护服生产加工，后者是驰援武汉疫情防控的重要物资。

通过与客户电话沟通确认后，山东私人银行中心多名员工转发了该条信息，并在全行微信业务群中进行了发布。没想到，在接下来的时间里，一个个热心电话不断打来、一条条信息不断转发、一个个好友申请，这让客户和工行员工都倍感温暖。

镜头一：第一个建立的微信群聊

信息发出后，总行私人银行部主动为山东中心提供支持和协助。一位总行同事马上联系了从事该业务领域的朋友，以及一位北京化工大学教授，进行业务咨询，并迅速建立了一个微信群，以语音方式进行群沟通。

镜头二：瞬间刷屏的朋友圈信息

山东私人银行中心员工发现，越来越多的同事在朋友圈中转发这一信息。这其中，有私人银行业务条线的老总和财富顾问，有分支行的行长及网点主任，有其他业务条线的同事，有员工的家属朋友，还有工行的合作伙伴。

其中，武汉、北京、上海、广东、天津、福建、河北、江西、新疆等分行的支持特别让人感动：有的马上着手梳理本行有类似产品的私人银行客户背后的企业;有的迅速与分行公司部对接，寻找在本行开户的化工产品企业情况;有的在当地企业家协会、老乡群、同学群进行广泛传播，请求支援。

镜头三：不断加入的热心“陌生人”

上述信息发布后，山东私人银行中心

相关负责人的手机和微信多了很多“陌生人”，他们都是想进一步了解产品信息以及提供初步产品信息的。虽然素不相识，但通过胶条这个“线”，热心的人们紧紧地连在了一起。

就这样，源于朋友圈的一条求助信息，到整个工行平台的响应互动，再到合适资源的一一对接，一则“胶条”信息触发了整个私人银行的服务“链条”。

在本次服务响应中，私银、公司、第三方机构、客户等都加入到服务响应中，成为一次成功的撮合服务尝试。

工行私人银行的服务“链条”，把服务平台上的个人客户、企业与社会温暖链接到一起。

截至目前，通过全行的热心寻找和传播，已有几十条信息提供给有需求的企业，经过初步信息筛选，其中25家企业或个人与胶条需求企业取得联系，有13家企业已安排或即将安排样品寄送测试，已有一家产品通过测试并得到企业的下单定购。值得注意的是，工商银行也为此家企业放款1000万元，用于防疫物资生产和采购原材料。

编辑：吴霏

抗疫，工行在行动

众志成城，同舟共济。工行在积极捐资捐物的同时，亦推出多项措施，助力企业防控疫情与复工复产。一场全行上下齐力开展的疫情防控阻击战，已然打响

自新冠肺炎疫情发生以来，工行坚决贯彻落实党中央、国务院的决策部署，不断推出针对性措施，开辟金融服务绿色通道，全力发挥金融对疫情防控和实体经济的支持作用。动员集团境内外机构在全球协调采购防疫物资，支持防控疫情一线。通过贷款、债券承销、股权融资、租赁、理财投资等综合化融资方式，全力支持企业防控疫情、复工复产。

打造应急物资管理系统

为支持疫情防控应急物资高效管理，中国工商银行日前研发了新冠肺炎防控应急物资管理系统，免费提供给各级疫情防控指挥部、卫健委及医疗机构等防疫重点单位使用。截至目前，该系统已在北京、广东、河南、安徽、重庆、山东、四川、河北等地80多家单位投入应用。

新冠肺炎防控应急物资管理系统运用云计算等技术，可实现对应急物资分发下拨、上报、统计分析等信息化管理。该系统免开发、免安装、上线快、易操作，用户通过手机或者能访问互联网的其他设备，均可接入使用。

中国工商银行总行。图/IC

通过该系统，相关防疫单位可以解决各级机构物资管理人员紧缺、汇总统计工作量大、耗时长等问题。同时，也便于疫情防控主管部门统一调配、统一管理、实时掌握应急物资信息，提高抗疫工作效率。

发挥债券服务优势

为加强对疫情防控和经济社会发展的服务，中国工商银行发挥债券服务优势，开辟绿色通道，积极为抗击疫情及企业复工复产提供资金支持。2月份，工行已为疫情防控相关企业承销发债募集资金超230亿元，同时投资疫情防控相关债券超180亿元。

在服务防疫领域企业方面，工行在疫情发生后迅速沟通交易商协会，主动对接企业需求，优化债券业务流程，提升业务办理效率。如快速办理，独家主承销了湖北九州通医药、湖北兴发集团、顺丰等企业的疫情防控债，积极投资京东等企业的防疫债，大力支持与防疫相关的医药、物流、交通运输等。

在服务企业复工复产方面，工行加强对接企业债券融资需求，积极投资湖北等地方政府债，支持公共医疗、教育、公路等民生领域相关建设，为复工复产提供资金支持。

此外，工行还充分发挥渠道和服务优势，通过柜台市场组织分销国开行战疫专题债券，快速募集资金驰援防控疫情。

“春润行动”助力企业复工复产

中国工商银行实施“春润行动”，全力支持企业复工复产，促进经济社会发展。

“春润行动”旨在认真落实习近平总书记2月23日在统筹推进新冠肺炎疫情防控和经济社会发展工作部署会议上的重要讲话精神，深入贯彻党中央、国务院决策部署，把握加强疫情防控七项重点工作，统筹疫情防控和经济社会发展八项重大任务，推进金融工作“三大任务”落地，促进做好“六稳”工作。

“春润行动”全力以赴支持企业复工复产，保障大企业供应链可持续，中小企业资金链不中断。

一是持续做好抗疫重点企业保障和受困企业支持。

高效保障抗疫重点企业资金需求。完善信贷支持工作专项小组机制，加快落实抗疫重点企业客户经理制度，做到“每户到专人、户户必落实”，提高专属服务和快速响应水平。加大支持受困企业持续经营。开展受困企业排查、筛选和分析，主动对接、做好预案、立即行动。

落实好2月25日国务院常务会议要求，根据企业申请，对符合条件、流动性遇到困难的中小微企业、个体工商户贷款本金，给予临时性延期偿还安排，付息可延期到6月30日，免收罚息，期间不调整贷款质量分类，贷款利率原则上要比原来低。湖北境内各类企业都可享受上述政策。

二是分类、分层、分批支持企业复工复产。

首先，分类支持。重点支持七大重点领域：“五医领域”类、生活物资保障类、交通物流类、装备制造类、能源化工类、电信运营类、外贸外资类。支持重点区域、重点项目、重点企业率先复工复产，统筹提供全口径融资和全方位服务。

其次，分层支持。建立总分行服务名单，分层对接、分层推进、分层解决。畅通“绿色通道”和应急响应机制，为名单内企业提供优惠利率贷款，灵活设置贷款期限、担保方式，加大中长期贷款投放力度，提高信用贷款比例。

最后，分批支持。结合各地复工复产方

案的实施步骤、批次安排，分批确定、及时更新、动态管理重点支持名单。对防疫重点地区、受疫情影响较大的行业、民营和小微企业，实行专项信贷规模支持。

三是加强综合服务和创新支持。

综合运用金融市场服务，做好地方政府债、企业债的承销和投资。创新投资银行服务，依托境内外资本市场，着力做好股权融资、大额并购和债务化解等。灵活运用“抗疫贷”“用工贷”“税务贷”等创新产品，结合“千名专家进小微”“万家小微成长计划”等系列活动，充分发挥“融资+融智+融商”综合服务优势，上半年普惠贷款余额同比增速不低于30%，小微贷款利率比上年下降。依托工银e钱包、G-B-C三端联动等全线上模式，帮助企业解决薪酬发放难题。

四是前瞻做好金融服务支持。

围绕国家在应急管理体系、公共卫生体系、国家储备体系等领域的改革深化，增强对优化产业结构、加快科技创新、推动区域经济发展的服务能力。根据疫情后消费模式、生产模式、交易模式的变迁，积极支持智能制造、无人配送、在线消费、医疗健康等产业，精准助力脱贫攻坚、5G技术、医教养文体旅、居民保障与消费。

支持小微企业复工复产举措升级

为支持小微企业尽快复工复产，中国工商银行进一步推出了服务小微企业的一系列针对性措施，全力帮助小微企业渡过难关，稳步恢复经营生产。

*一是优化续贷等服务。*针对防疫物资生产、流通、运输企业，以及受疫情影响较大的批发零售、住宿餐饮、物流运输、文化旅游等领域的小微企业，工行根据小微企业合理需求，提供续贷、展期、调整还款等服务，帮助企业纾解还款接续等难题。疫情发生以来，工行已累计为1.4万家小微企业提供相关服务。

*二是提升信用贷款至1000万元。*针对受疫情影响、资金需求较大的小微企业，工行将信用贷款额度提升至最高1000万，有效支持企业抗击疫情，更快复工复产、扩大经营。

*三是推出多种便利优惠措施。*工行为防疫重点小微企业提供专属优惠利率，显著降低相关企业融资成本。对受疫情影响严重的湖北地区各类小微企业，利率在以往市场较低基础上进一步下降。

*四是创新提升线上金融服务。*充分发挥线上融资绿色、便捷的优势，为客户提供线上安全、高效金融服务。针对防疫以及复工复产的小微企业，工行推出了“医保贷”等专属线上信用贷款。工行全线上发放的信用贷款余额已超过350亿元，服务小微企业超过7万家。

*五是提供全方位综合服务支持。*工行抽调信贷专家组建专门的服务团队，开辟绿色通道，简化业务办理流程，对符合条件的小微贷款随到随审随批。同时，根据小微企业需求配套提供支付、结算、咨询等各类服务。

员工向湖北捐款6100万元

2月14日，中国工商银行员工向湖北省慈善总会捐款6100万元，用于湖北省及辖属武汉市等市州的疫情防控。此前，工行已首批捐款3000万元支持湖北抗击疫情，集团各机构也通过各种渠道，积极捐赠款项和防疫物资。

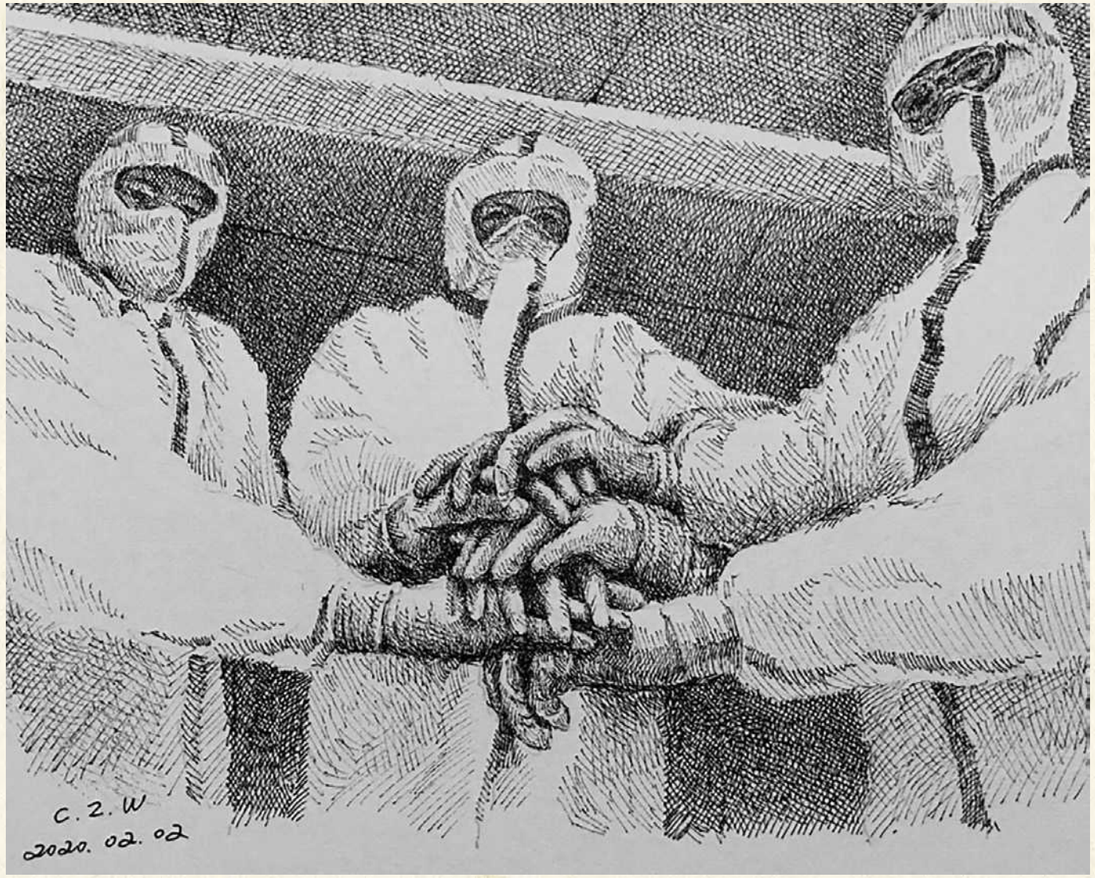
一方有难，八方支援。工行广大员工积极响应捐款倡议，境内外机构在职员工、离退休员工纷纷自愿加入捐款行列。根据疫情期间的实际情况，工行开通手机银行、网上银行、扫描二维码等多种捐款渠道，方便员工通过线上捐款，尽快将员工爱心驰援防疫一线。

编辑：吴霏

战“疫”工行人 笔墨凝真情

文 / 中国工商银行企业文化部

没有一个冬天不会过去，没有一个春天不会到来。
疫情期间，工行人坚守岗位，以金融力量提供坚强服务保障；
并肩战“疫”，工行人倾情创作，以艺术作品致敬最美一线工作者。



《必胜》-浙江杭州朝晖支行-陈钟蔚。

左页图：
《众志成城战疫情》–广东江门分行–李飞星（工行美术协会会员）；
《英雄谱》–山东东营分行私银中心–姜国强；
《安全银行》–山东淄博桓台分行–赵志强；
《争分夺秒》–新疆哈密分行–杨戈。

上图：
《守望相助 共克时艰》–天津武清支行–肖飞；
《逆行者》–湖北分行–闵海成（中国书协会员）；
《为武汉加油 为中国加油》–山西运城分行–范国林。

下图：
《大爱无疆 佑我中华》–宁夏分行–罗建宁；
《万众一心 华夏必胜》–河南三门峡分行–张玫。

编辑：吴霏

后疫情期间企业税务规划及管理

文 / 魏斌

企业需有一个比较保守、安全的现金流计划，这个计划既要把账本上的账算清楚，同时要让企业回到价值链，取得上下游的支持，大家共同承担风险，共渡难关。

图/IC

溢达集团佛山工厂的员工正在作业。供图/溢达集团

日前，中欧商业评论发布了一份《清华、北大联合调研995家中小企业》数据报告。报告指出：29.58%的企业受疫情影响，导致2020年营业收入下降幅度超过50%，28.47%的企业预计营业收入下降20%-50%，合计58.05%的企业2020年营业收入下降20%以上。

研究数据表明，疫情对各行各业的影响大致可以分为三波冲击：第一波重创旅游、航空、娱乐、餐饮、酒店等行业，短期损失预计最高可达90%。第二波冲击零售、批发、物流、房地产等行业，预计短期最高损失可能达30%-60%。第三波影响制造业，主要由延迟复工、销售滞缓、进出口受阻、劳动力不足、供应链断裂等因素导致。

一、全面停摆下的企业自救

疫情之下，中国民营企业面临严峻危机。企业该如何化危机为转机呢？

（一）现金流计划

（1）查看你的账户余额

即打开你的账户确认还有多少资金。从今天起至未来的6个月之内，你账上的资金必须保证能够在最低生存状态下使业务正常运转。在付完房租、贷款、员工工资后，还能够实现正常的现金流运转。

（2）要学会向上游“叫”

在新冠肺炎疫情之下，要对自己价值链的上游“大喊大叫”。比如在家居卖场开店，要“叫”——“能不能把这两个月的房租省掉？”民营企业也要对政府“叫”。如果中小企业都出现问题，中国经济也会出现大问题，政府也希望能够帮助企业渡过难关。

（3）要为下游承担风险

除了对上游“叫”，还要为下游承担风险。大家都是船中的一员，只有这艘船不沉，每一个人才有活下去的可能性。比如当你商城中有几百个、几千个店铺主倒掉的时候，重新招商恢复营业的成本，可能比减免租金的损失更高。

因此，需要有一个比较保守、安全的现金流计划，这个计划既需把账本上的账算清楚，同时要让企业回到价值链，取得上下游的支持，大家共同承担风险，共渡难关。

（二）业务瘦身计划

在经济危机的时候，因为潮水退去了，就能看清楚谁在大海中裸泳。

每一个企业的内部都有很多不同的业务单元，当经济高速发展、公司很赚钱的时候，老板看到一个好的行业，就派一支团队去做，走多元化经营战略，但在财务非常紧张的状况下，企业就要回到自己的基本面。

在未来三个月的危机期中，砍掉负现金流业务，保持主营业务的正常运营，这也是对核心业务的一次重要考验。

（三）微创新计划

对于消费、餐饮等行业而言，目前正是数字化、社群服务和品牌创新的最佳时期。拒绝坐以待毙，穷则变，变则通，寻求新冠肺炎疫情中的机会。

中国消费结构目前面临重大变化：

A.产品特征变化：断舍离、消费升级、所有的产品变成服务；

B.消费者特征变化：圈层化、社群化、折叠化特点、交易互联网化；2亿多的新中产阶层；越来越多的消费者愿意为美好生活付费。

中国渠道特征也同步发生重大变化：

A.线下是场景、是情绪，线上才是交易；

B.没有新冠肺炎疫情依然会发生，只是被疫情逼到了墙角，极端思维；

C.危机下重建消费者关系的微创新：优化产品结构，以人为消费节点，实现渠道的变化。

（四）全员学习型组织计划

（1）只有激发组织内各个层级学习能力的人，才能傲视群雄；

（2）把所有员工都变成狮子，而不是只有老板一个人是狮子，员工都是绵羊；

（3）所有正确的变革都是听得到炮声的员工带来的，而不是高高在上的董事会；

（4）全世界最讲纪律的组织：一是军队，二是企业，统一企业的价值观。

（五）自救案例——“小步到家”绝境自救

疫情到来时，某企业绝境自救，48小时紧急上线的“小步到家”，在疫情的冲击下实现逆势增长。“小步到家”是采取微信社群下单、仓库直发模式——每个小区征集一名住户作为团长，每个小区的团长既是“消费者”，也是“销售员”。在各小区团长收集到小区订单后，由所在城市区域的企业仓储物流中心直接配送到小区，既降低了传统到家服务因不同消费者分别下单，导致送货频次增加的成本问题，又解决了当前因疫情造成

的骑手不足的送货瓶颈，能够在兼顾成本的情况下，快速地将菜品送达消费者。同时还实现了与各个小区团长利益共赢。

二、疫情下的企业税务规划

（一）资产损失的税务规划

由于受疫情停工停产影响，引发多个企业资金流困境，导致不能支付货款，出现客户企业失联、注销、拖欠等情况。面对此类状况，应主动沟通欠款客户，与欠款客户重新签署还款协议，尽快回笼资金，少收部分作为坏账损失处理，确认坏账损失。

（二）停工损失的税务规划

停工损失包括：经营场地租金支出、机器设备折旧支出、员工基本工资；银行贷款利息支出；防范疫情增加的支出等。不同原因导致停工损失核算不一样。由于疫情造成的停工停产属于整体性停工停产，企业的生产、管理、销售都处于停止状态，停工损失按规定可以作为营业外支出处理。

（三）合同违约损失的税务规划

（1）对外支付合同违约金、赔偿金

因为疫情，导致对外支付合同违约金、赔偿金，属于企业正常损失，采购方收取，收据即可；销售方收取，取得发票。违约金、赔偿金可以做税前扣除。

（2）发生法律诉讼支付赔偿金、违约金

发生法律诉讼支付赔偿金、违约金，依据法院判决支付违约金、赔偿金，根据判决书作为损失处理依据。

（四）捐赠支出的税务规划

企业和个人通过公益性社会组织或县级以上人民政府及其部门等国家机关，捐赠用于应对新冠肺炎疫情的现金和物品，允许在计算应纳税所得额时全额扣除。企业和个人直接向承担疫情防治任务的医院捐赠用于应对新冠肺炎疫情的物品，允许在计应纳税所得额时全额扣除。

三、后疫情期间企业税务管理

疫情过去后，企业除了充分知悉财税支持政策并申请享受，也要提升内部管理流程，以适应在抗疫形式下的经营模式。建议企业考虑借助税务自动化，近期为改善财务状况助力，同时为未来业务连续性发展打起基础。

（一）采购和费报发票管理模块

更加自动化、线上的发票管理，有助于加快企业在收取票据、取得抵扣凭证上的业务流转速度，直接减少企业的当期增值税现金流出或挖掘可抵扣进项。结合国家的财税扶持政策，从税务角度最大程度为企业改善现金流。

（二）销项自动化方案

使用自动化的增值税销项方案可以有助于财务人员管理和监控企业的销项情况，也可减少人工工作量和差错带来的额外时间和金钱成本。此外，随着电子发票和专票电子化的推进，通过无纸化的销项自动化系统，也有助于企业减少传递发票的接触和快递压力，提升客户体验。

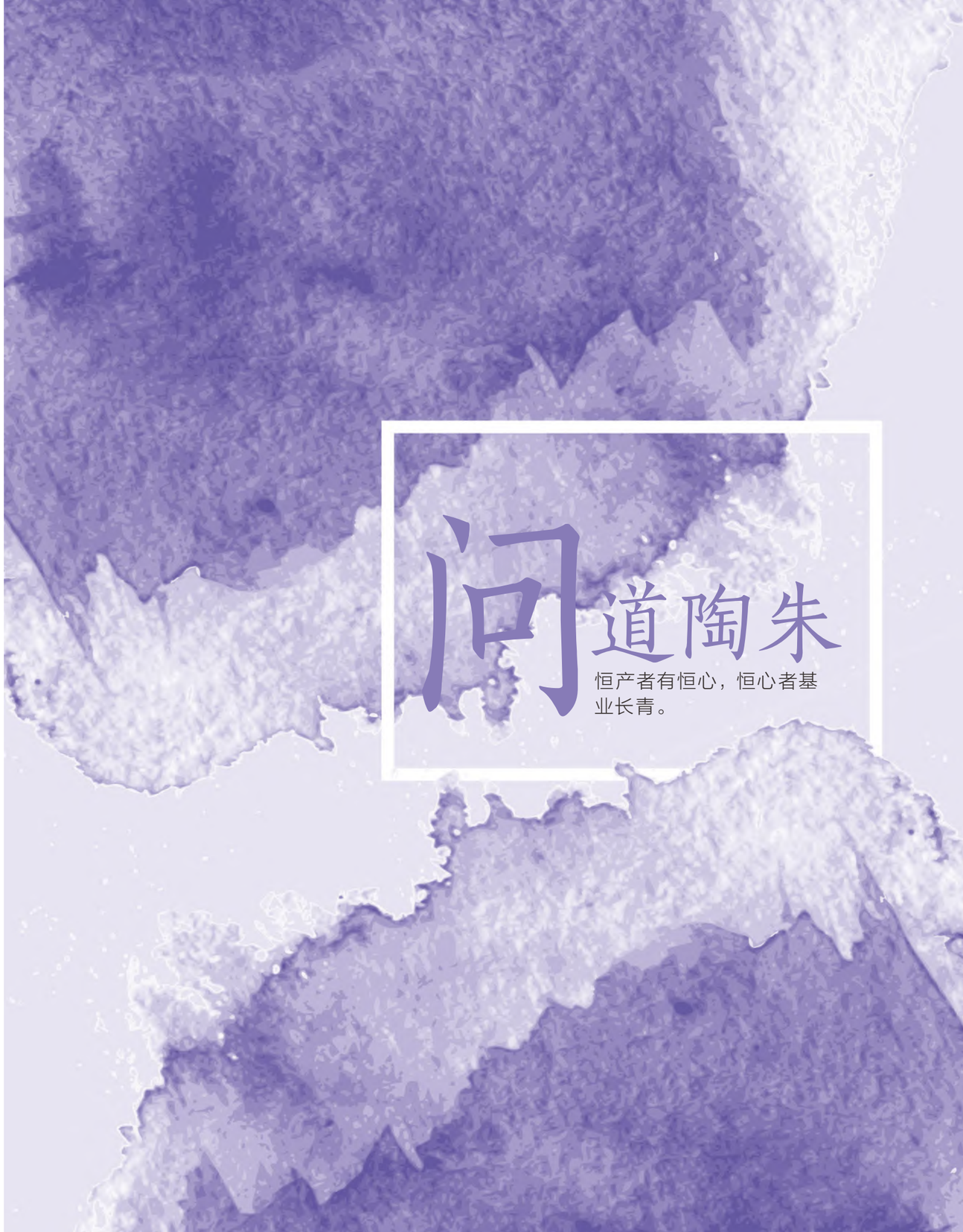
（三）纳税申报自动化方案

近期各地税务机关在推行“非接触式办税渠道”的举措。对于企业内部税务流程，也可以RPA等快速实施的技术来自动化与局端系统的桥接，不但可以减少人工工时，提高数据录入的准确度，还可在保持集中管理的同时，减少人员的办公聚集。

（四）远程、线上工作管理平台

对于集团性企业的税务职能，建议尽快采用线上工作管理平台的方式，以便利和其他部门的信息沟通、增加总部对于各家下属企业计税申报状况的了解。线上平台可以集中管理集团的税务工作流和涉税数据统计，有力推进各项工作进度；同时可以集中管理此次企业办理减免税业务需要的报送资料，为后期内部检查和税务机关检查留好记录。

本文作者来自中瑞税务集团；编辑：吴霏



2020，财富管理再出发

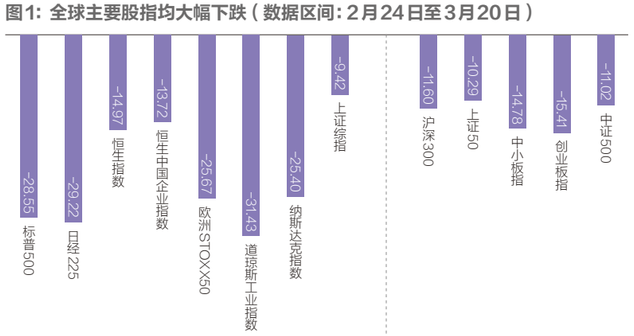
——年度大类资产配置展望

文/中国工商银行私人银行部投资顾问团队

全球无风险利率下降和避险需求上升带来的黄金配置逻辑仍在，但要注意金价高位波动的风险，从长期视角看待黄金资产的配置

2020年是我国全面建成小康社会的收关之年，聚焦金融领域，从中央提出着力打造现代金融体系，到央行、银保监会更加灵活适度的政策实施，再到证监会关于资本市场各项改革措施的相继落地，预示着居民财富管理的理念和工具都需要迎来新的变革。开年以来，海内外黑天鹅事件频发，新冠肺炎疫情从我国爆发到海外弥漫，全球市场也随之剧烈波动，也从另一个角度提升投资者通过合理的资产配置来降低风险，获取稳健投资收益的重要性。就让工商银行私人银行部与大家一同把握2020年的市场脉动。

图1：全球主要股指均大幅下跌（数据区间：2月24日至3月20日）



单位：%
资料来源：Wind，工银私人银行　　制图：张玲

全球资本市场并不平静

（一）新冠疫情蔓延全球，全球股票市场经历“黑色一周”

自新冠病毒疫情在全球加速蔓延以来，全球投资者风险偏好快速下降，导致全球市场剧烈波动，主要股指经历“至暗时刻”：2月24日至3月20日，标普500跌幅30.94%、日经225跌29.22 %、伦敦金融时报100跌29.89%、意大利指数跌36.20%；同期，国内上证综指下跌9.67%，虽然下跌幅度相对仍属可控，但也明显受到了全球市场的冲击。

（二）美联储应对性降息，带动无风险收益率再度下探

为应对疫情带来的潜在影响，美联储在3月连续2次紧急降息，3月16日美联储直接将基准利率下调至0%-0.25%区间，几日后又宣布重启商业票据融资体制（CPFF）。受此影响，10年期美国国债收益率从一开始的大幅下探，随后继续下行，持续刷新历史低位。然而最近受到现金流动性紧缺的影响，收益率有上行趋势。

（三）受流动性影响，黄金资产价格波动剧烈

2020年黄金价格同样在经历“过山车”。春节期间受国内新冠疫情爆发的影响，推动避险需求高涨，支撑金价高位上行；随后新冠疫情开始在世界各地蔓延恶化，推动金价进一步飙升，一度创下2013年1月以来最高点；直到2月末，全球大宗商品暴跌所导致的恐慌性抛售令黄金的商品属性承压，叠加前期获利了结所引出的抛盘，金价又创下近七年以来的最大单日跌幅。3月上旬金价震荡走高，但3月9日以来收到美元流动性挤兑的影响，黄金价格一泻千里，较2月底跌近9%，几乎回吐今年以来所有涨幅。

（四）全球经济不佳，市场需求惨淡，原油持续下跌

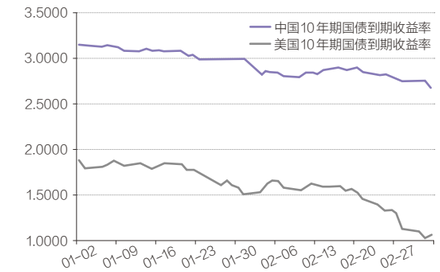
新冠疫情爆发给全球原油需求的预期带来严重打击，原油价格震荡下行，较去年末有20%以上的跌幅。直到2月中旬，股市出现反弹，风险偏好回升，油价出现一定反弹。然而3月以来但之后疫情开始在全球范围内加速蔓延，为本就孱弱的全球经济带来更大不确定性，沙特和俄罗斯的“石油价格战”愈演愈烈，国际原油价格暴跌，叠加疫情发酵令市场对大宗商品需求有所担忧，原油价格持续在低位徘徊。

国内资本市场值得期待

（一）国内权益资产有望成为全球投资者优选标的

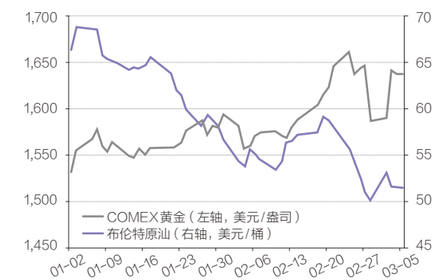
受春节期间新冠疫情在国内爆发影响，节后开市第一天，上证综指和深成指分别下跌7.72%和8.45%。随着国内疫情发展的稳定和刺激政策的呵护等利多因素，2月4日至2月20日，A股走出一段上涨行情，涨幅创年内新高；而自2月最后一周起，当疫情向全球蔓延的趋势明确后，A股市场也受到全球风险偏好收缩的影响有所下探，但相对于海外主要股指，A股市场还是走出了相对独立的行情。短期看，全球疫情的发展仍将是影响权益市场最重要的变量，在中长期视角来看，在疫情逐步控制后，受益于相对充裕的货币政策空间和前期各项稳增长措施落地见效，A股有望成为全球投资者的优选目标市场。

图2：中美10年期国债收益率2020年走势（%）



资料来源：Wind，工银私人银行

图3：2020年主要商品走势（美元）

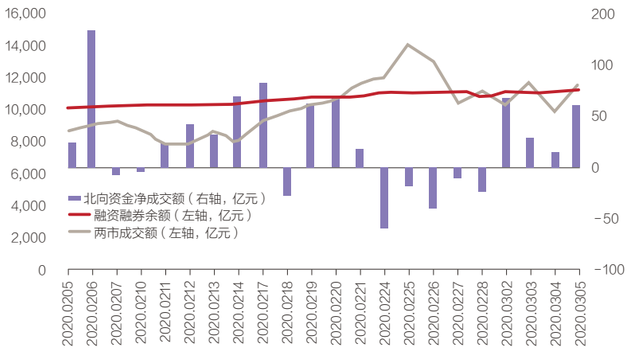


资料来源：Wind，工银私人银行

（二）政策护航下无风险利率持续处于低位，固定收益类资产仍存配置价值

为应对疫情影响，央行持续加大逆周期调节力度，带动利率曲线全面下移，虽然近期有所上行，十年期国债收益率还是在2.7%左右的相对低位。3月美联储两次降息后，国内政策空间进一步打开，经济基本面、政策面和流动性依然有利于债市，固定收益类资产预计将获得有力支撑。

图4：近期北向资金净成交额、两融余额、两市成交额



资料来源：Wind，工银私人银行

（三）金融体系改革有望深入推进

2020年以来，为了完善金融市场体系，切实发挥好金融市场在稳增长、调结构、促改革和防风险方面的作用，资本市场各项制度建设稳健推进：再融资新规正式落地；新证券法开始实施；公司债和企业债发行向注册制改革。在商业银行方面，截至2019年末已有34家银行设立（或公告设立）理财子公司，其中11家已开业运营，理财子公司的陆续设立运营也将给国内财富管理行业带来新的发展。

财富管理视角下的四点关注

面对当前波动的市场环境，投资者更需要冷静思考和准确判断。工银私人银行始终秉持“君子偕伙伴同行”的理念，以超越财富的恒心与视野，陪伴客户穿越周期。在此刻，我们特别建议您做好如下四点关注：

（一）关注长期投资价值

在资本市场中，很多投资者喜好短期博弈，希望通过频繁短线操作博取高收益；然而大量数据表明，长期投资和复利效应是才是实现投资收益的最稳健方式。虽然从短期看权益市场大概率仍将宽幅震荡；但中长期来看，随着国家加速推动金融供给侧改革，高度适应性、竞争力、普惠性的现代金融体系正在逐步构建，作为其中“牵一发而动全身”的资本市场，正迎来前所未有的发展机遇。因此，我们建议在此刻更加关注长期投资价值，工银私人银行将优选集团内外最优质、最稳健的权益类产品，作为长期投资的最佳选择，让我们与时间为友，收获时间玫瑰。

（二）关注资产配置理念

“全球资产配置之父”加里·布林森说过，从长期来看，90%的投资收益来自于成功的资产配置。资产的合理配置能够有效降低投资组合风险，提升组合业绩表现。财富管理是贯穿整个生命周期的重要部署，不论是平常时期或是非常时期，都要时刻保持分散风险的意识。因此，在关注长期投资价值的同时，我们同样建议关注资产配置理念。面对复杂多变的宏观经济和市场行情。

（三）关注新的投资工具

随着资管新规在2018年推出，资产管理行业正逐步完成改革蜕变，2020年是资管新规过渡期的最后一年，市场中各类资管产品将加速向净值化转型，同时各类新的投资工具也将不断创设。工商银行始终走在金融产品和服务创新的最前沿，工银私人银行将联动集团内的工银理财、工银安盛、工银瑞信、工银投资、工银国际等专业资管机构，以及公司、投行、普惠等业务条线，为客户在个人、企业、家族三个维度的服务需求提供全方位支持。

（四）关注家庭保障与家族传承

财富的保值和传承，是每一位高净值客户及其家庭都会关注的问题，在动荡的金融市场中，安全和稳健更显得尤为可贵。通过保险产品、信托产品、家族办公室等金融工具的合理应用，我们能够为每一个家庭提供更安全的生活保障、更健康的财富规划、更长远的家族传承。近期，工银私人银行创新推出包括家族信托、保险金信托、私银专属保险等针对性的金融产品和服务供客户挑选。

编辑：李恩

私银嘉年华开幕啦！

文/中国工商银行私人银行部

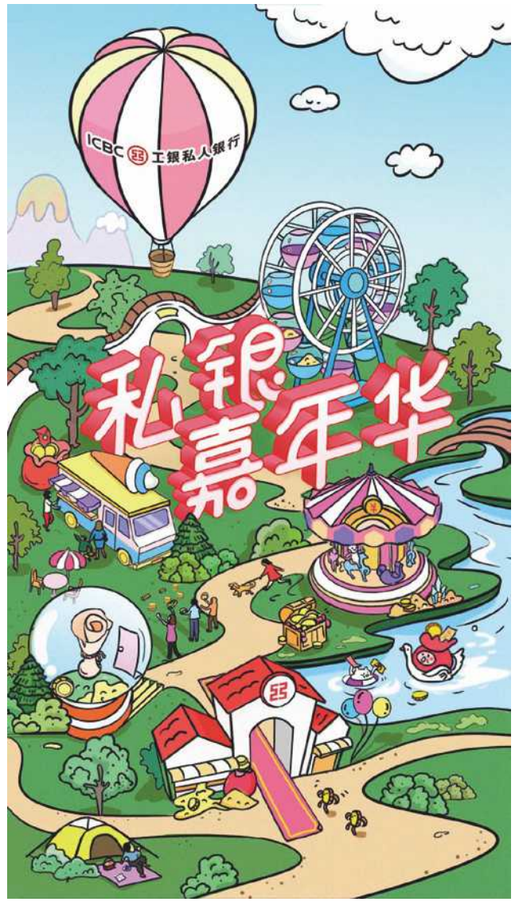
私银嘉年华由精选理财、优选代理、专属保险、尊贵金属、荣享黑卡、智囊投研等六大板块串联而成

年之计在于春，工行“私银嘉年华”将于3月27日火热开启，通过趣味互动的方式，将客户引入趣味纷呈的理财游园，开启探寻私行尊享服务之旅，更有惊喜回馈之礼。

“私银嘉年华”由精选理财、优选代理、专属保险、尊贵金属、荣享黑卡、智囊投研等六大板块串联而成。其中精选理财诚意推出4款专属理财产品，感恩回馈让利客户。优选代理推出3款基金专户，优选市场重磅机构，充分参与资本市场。专属保险涵盖寿险、重疾、两全、年金等，终身寿险传家福及鑫如意六号（私银版）终身保障、陪伴相随、现金价值稳健递增；年金险传鑫意及鑫丰瑞（私银版）尊享红利分配、长久守护保障、满足不同阶段的流动性需求；两全险财富优享（私银版）享受分红累积、实现人身保障；重疾险御如意覆盖百种疾病、保障升级，全方位守护客户财富稳增、家业安康。尊贵金属搜罗实物定制、黄金回购、递延交易，限量发行专属金章限量1000枚、专属金条首批发售500条，更有专属优惠，涵盖金章及金条浮动报价、新增办理我行代理递延交易账户、交易手续费七折，开展我行主动积存、积存金定投、份额转让业务的客户，前端手续费全额减免等。荣享黑卡配套自选卡号、额度家族共享、持卡消费2.5倍积分、尊享服务权益。智囊投研指点迷津，解读市场潮起潮落，捕捉未来生财先机。

理财不断档、服务不停歇。玩遍财富尊享嘉年华的工行私人银行客户更有一份绵薄心意送上，感恩常伴，携手同行。

编辑：李恩



众志成城共战疫 保险保障添助力

文/工银安盛人寿保险有限公司

非常时期，保险保障理应发挥非常作用，全力支持疫情防控工作

2020年新春，新型冠状病毒肺炎疫情广泛传播，多地启动重大突发公共卫生事件一级响应。中国工商银行旗下子公司工银安盛人寿保险有限公司坚决落实党中央、国务院疫情防控工作部署，积极响应银保监会号召，充分发挥保险保障功能，全力支持疫情防控工作，通过推出“护医天使”保险计划、主动扩展保险责任等实际行动及时提升保险保障供给，向全社会彰显保险业的行业价值和社会责任。

护医天使，致敬疫情逆行者

2020年春节假期期间，工银安盛人寿快速推出“护医天使”保险计划，在疫情期间为身处湖北地区参与疫情防控的一线医护人员无偿提供每人保额100万元人身保险保障，以及对其中因新冠肺炎住院治疗者提供每人每天300元的住院治疗期间补助金，为疫情防控一线的医护人员保驾护航，共同抗击疫情。

图/视觉中国

同舟共济，保险责任为爱扩展

疫情期间，工银安盛人寿先后对旗下22款保险的产品责任进行扩展，为广大新老客户提供了新型冠状病毒肺炎的相关保险保障。

2月9日，工银安盛人寿对五款意外伤害保险产品在原保障责任的基础上，将保险责任扩展至因感染新型冠状病毒导致的身故。

2月20日，工银安盛人寿对工银安盛人寿御如意重大疾病保险等十七款重大疾病保险产品在原保险责任的基础上，将保险责任扩展至确诊首次罹患重型或危重型新型冠状病毒肺炎，按照保险合同基本保额的25%额外给付保险金。

非常时期，保险保障理应发挥非常作用。我们相信保险行业的每一位从业者，都将不忘尊重生命、关爱健康的人本初心，继续在战疫的道路上砥砺奋进，以保险保障的关爱，为这个迟来的春天提供力所能及的呵护！

编辑：李恩

图/IC

专属保障，安享无忧品质生活

文/工银安盛人寿保险有限公司

投资需在风险和收益间不断做出权衡，依赖单一热门资产快速赚取高收益的时代已经过去，财富需要进行专业且长期的配置、积累，并进行动态调整才能保值增值

2007年至今，我国GDP从3.6万亿美元增长到13.6万亿美元，增速高于全球其他主要经济体，经济的快速发展造就了大批高净值客户。据统计，2018年中国个人可投资资产1000万人民币以上的高净值人群规模达到197万人，全国个人持有的可投资资产总体规模达到190万亿人民币，可见中国私人财富市场具有极大的增长潜力。（数据来源：《2019中国私人财富报告》）

在中国经济和财富市场增速放缓与过去两年市场波动的背景下，《2019中国私人财富报告》研究团队观察到，2019年高净值人群对市场的不确定性认识加深，不再盲目追逐投资热点，而更加理性成熟地进行资产多元化配置；避险情绪加强，投资心态整体趋于谨慎，同时对财富的长期积累产生更高的期望值。

一方面，“保证财富安全”和“财富传承”持续作为最重要的两个财富目标，占比

【案例呈现】案例一

张先生，45岁，某私营企业CEO，正值事业巅峰，年收入过千万。

张先生夫妇育有一子小杰，15岁，成绩优异。为了能够有序规划和抵御风险，给儿子的教育深造做足规划的同时，也给夫妻俩自己未来的养老生活做好储备。张先生决定以自己为被保险人，投保工银安盛人寿鑫丰瑞保险产品计划，其中工银安盛人寿鑫丰瑞年金保险，基本保险金额192,798元，交费期间5年，年交保费1,000,000元。

张先生享有的保单利益包括：

- 假定第五年，20岁的小杰因成绩优异获得海外留学资格，张先生领取的首笔年金1,000,000元，可作为儿子的学业奖励津贴。
- 自第六年起，张先生每年可领取192,798元，留作夫妻俩的养老储备金，直至终身。
- 在保险期间内，若张先生不幸身故，身故保险金可作为身后财产传承给受益人小杰。

同时，由于张先生购买了工银安盛人寿金账户年金保险（万能型），若选择不领取鑫丰瑞的年金，而是将年金转入金账户，则张先生可享受的保单计划利益演示如下：

鑫丰瑞年金保险利益演示如下：

保单年度末/年龄	鑫丰瑞年金保险				
	保险费	累计保险费	年金	现金价值	身故保险金
1/46	1,000,000	1,000,000	-	478,768	1,000,000
2/47	1,000,000	2,000,000	-	1,210,885	2,000,000
3/48	1,000,000	3,000,000	-	2,079,398	3,000,000
4/49	1,000,000	4,000,000	-	3,034,606	4,000,000
5/50	1,000,000	5,000,000	1,000,000	4,082,916	5,000,000
6/51	-	5,000,000	192,798	3,267,084	4,000,000
7/52	-	5,000,000	192,798	3,258,226	3,807,202
8/53	-	5,000,000	192,798	3,249,192	3,614,404
9/54	-	5,000,000	192,798	3,240,040	3,421,606
10/55	-	5,000,000	192,798	3,230,838	3,230,838
15/60	-	5,000,000	192,798	3,175,815	3,175,815
25/70	-	5,000,000	192,798	3,003,320	3,003,320
35/80	-	5,000,000	192,798	2,693,683	2,693,683
45/90	-	5,000,000	192,798	2,137,858	2,137,858
55/100	-	5,000,000	192,798	1,140,107	1,140,107
60/105	-	5,000,000	192,798	374,641	374,641
61/106	-	5,000,000	192,798	192,798	192,798

较逐年上涨。另一方面，财富长期积累和创造的重要性上升，受访的高净值人群表示，打破刚性兑付，多个单一资产类别出现亏损的市场教育下，他们深刻体会到各类资产的潜在风险，理解到投资需在风险和收益间不断做出权衡，依赖单一热门资产快速赚取高收益的时代已经过去，财富需要进行专业且长期的配置、积累，并进行动态调整才能保值增值。

在2020年尤为值得关注的是，财富管理机构的专业价值进一步凸显，大量高净值人群的财富管理回归银行渠道。私人银行作为一种践行全方位、一体化的财富管理模式的机构，不仅要考虑客户的投资目标，还要顾及客户其他非投资性的需要，如财产保护、赠与传承、子女教育等。对于非投资性目标，仅依托投资工具并不能解决，保险产品作为一种长期、安全的风险转移和资产保全工具，在实现客户这些非投资性目标上有着独特而不可或缺的功用，其价值也正在被越来越多的银行和客户所认可。

为满足高净值客户在资产配置、财富管理、家族财富保全与传承等方面的需求，中国工商银行旗下子公司工银安盛人寿近期重磅推出鑫丰瑞保险产品计划与传鑫意养老年金保险（分红型），为高净值人士做好未雨绸缪的规划，规避市场波动风险，助力品质生活的提升，实现爱的传承。

工银安盛人寿鑫丰瑞保险产品计划

计划组成：

工银安盛人寿鑫丰瑞年金保险，

工银安盛人寿金账户年金保险（万能型）

万能保险结算利率超过最低保证利率的部分是不确定的。

品质养老 安享生活无忧

鑫丰瑞保险产品计划为高净值人群含饴弄孙，颐养天年，提供扎实的保障实现老有所养、老有所依。选择一份具有稳健收益的年金保险组合，规划未来、终身相伴，安享品质生活无忧。

长期规划 享受终生现金流

人生每个阶段获取的财富是不均匀的，鑫丰瑞保险产品计划有利于平衡全生命周期的财富分配，即使人生有起伏，总有一笔涓涓细流，给未来生活注入稳定现金流。为高净值人群的财富配置添上“稳定器”，在风险不期而至之时，给家庭预备一份安心。

稳健增值 平抑市场风险

选择鑫丰瑞年金险同时搭配“金账户”万能险的保险产品计划，结算利率不低于保证利率，且进可攻退可守，能够有效规避市场风险，在保证财富安全的前提下实现稳健增长，助力您的养老规划。

周转便利 随心支配更灵活

鑫丰瑞保险产品计划使高净值人士准确把握财富流动性，如遇人生不同阶段的规划问题急需资金周转，可申请保单借款，借款金额最高不超过合同当时现金价值的80%，在关键时刻缓解您的燃眉之急。

财富传承 完成家族使命

对于高净值人群，鑫丰瑞保险产品计划是一种能有效避免纠纷的规划财富的工具，保险具有长期保障、安全稳健和明确受益人的功能，兼顾财富积累与有序传承的双重使命。

工银安盛人寿传鑫意养老年金保险（分红型）

本产品为分红保险，保单的红利水平是不保证的，在某些年度红利可能为零。

终身年金给付 恒久保障

传鑫意养老年金保险提供直至终身的养老年金，规划持久稳定的现金流。自约定领取年龄起，被保险人每年生存可领取基本保险金额的10%，安享福寿双全。

约定领取年龄 灵活可选

根据高净值人群需求定制专属的传鑫意年金计划，可在投保时约定首次养老年金的领取时间，可约定为被保险人年满55、60、65、70周岁后的首个保险合同周年日四种选择。

保证领取20年 安心无忧

风雨同舟，专注保障品质。自约定领取年龄起，承诺不少于20年的年金给付，呵护高净值家庭的生活保障（20年后被保险人每年生存仍可继续领取年金）。

尊享红利分配 尽享增值

尊享分红，分享公司经营成果，红利领取方式可选择现金领取、抵交保费或累积生息。

保单借款应急 资金掌控

尊享保单借款权利，可凭借保单申请借款，最高可借保单现金价值的80%，且不需要提供其他的资产证明或抵押。以便在关键时刻应对不时之需，辅助家庭及事业发展，资金掌控游刃有余。

编辑：李恩

【案例呈现】案例一

盛先生，40岁，企业主，家庭和睦，儿子盛小宝10岁。

盛先生深知企业经营和市场投资有风险，他希望将苦心经营创造的财富为家庭打造一个避风港，免受不确定的风险影响。

盛先生几经了解，为自己投保了“工银安盛人寿传鑫意养老年金保险（分红型）”，基本保险金额200万元，10年交费，年交保费198,740元，约定70岁开始领取年金。身故保险金受益人指定为小宝。

盛先生享有的保险利益演示如下：

单位：万元

年龄		90岁	100岁	105岁
累计领取年金		420	620	720
累积红利	高档	460	618	717
	中档	229	307	356
	低档	-	-	-

利益演示表

保单年度末/年龄	年交保费	累计保费	养老年金	养老年金累计领取	身故保险金	现金价值	低档				中档				高档			
							当年红利	累积红利	退保利益总额	身故利益总额	当年红利	累积红利	退保利益总额	身故利益总额	当年红利	累积红利	退保利益总额	身故利益总额
1/41	198,740	198,740	-	-	198,740	71,260	-	-	71,260	198,740	1,140	1,140	72,400	199,880	2,280	2,280	73,540	201,020
2/42	198,740	397,480	-	-	397,480	165,240	-	-	165,240	397,480	2,980	4,154	169,394	401,634	5,940	8,288	173,528	405,768
3/43	198,740	596,220	-	-	596,220	277,560	-	-	277,560	596,220	4,880	9,159	286,719	606,379	9,740	18,277	295,837	614,497
4/44	198,740	794,960	-	-	794,960	400,860	-	-	400,860	794,960	6,820	16,254	417,114	811,214	13,620	32,445	433,305	827,405
5/45	198,740	993,700	-	-	993,700	532,120	-	-	532,120	993,700	8,840	25,581	557,701	1,019,281	17,640	51,059	583,179	1,044,759
6/46	198,740	1,192,440	-	-	1,192,440	671,720	-	-	671,720	1,192,440	10,900	37,249	708,969	1,229,689	21,780	74,370	746,090	1,266,810
7/47	198,740	1,391,180	-	-	1,391,180	820,080	-	-	820,080	1,391,180	13,040	51,406	871,486	1,442,586	26,040	102,642	922,722	1,493,822
8/48	198,740	1,589,920	-	-	1,589,920	977,660	-	-	977,660	1,589,920	15,240	68,188	1,045,848	1,658,108	30,420	136,141	1,113,801	1,726,061
9/49	198,740	1,788,660	-	-	1,788,660	1,144,940	-	-	1,144,940	1,788,660	17,480	87,714	1,232,654	1,876,374	34,940	175,165	1,320,105	1,963,825
10/50	198,740	1,987,400	-	-	1,987,400	1,322,440	-	-	1,322,440	1,987,400	19,800	110,145	1,432,585	2,097,545	39,580	220,000	1,542,440	2,207,400
15/55	-	1,987,400	-	-	1,987,400	1,642,820	-	-	1,642,820	1,987,400	22,720	241,820	1,884,640	2,229,220	45,660	483,839	2,126,659	2,471,239
20/60	-	1,987,400	-	-	2,045,500	2,045,500	-	-	2,045,500	2,045,500	26,020	410,836	2,456,336	2,456,336	52,700	824,594	2,870,094	2,870,094
25/65	-	1,987,400	-	-	2,549,060	2,549,060	-	-	2,549,060	2,549,060	30,460	628,044	3,177,104	3,177,104	61,540	1,262,746	3,811,806	3,811,806
30/70	-	1,987,400	200,000	200,000	3,176,600	2,976,600	-	-	3,176,600	3,176,600	35,680	905,703	4,082,303	4,082,303	71,920	1,822,253	4,998,853	4,998,853
35/75	-	1,987,400	200,000	1,200,000	3,000,000	2,593,680	-	-	2,793,680	3,000,000	30,720	1,227,167	4,020,847	4,227,167	61,500	2,465,465	5,259,145	5,465,465
40/80	-	1,987,400	200,000	2,200,000	2,336,560	2,136,560	-	-	2,336,560	2,336,560	23,680	1,562,659	3,899,219	3,899,219	48,360	3,142,853	5,479,413	5,479,413
45/85	-	1,987,400	200,000	3,200,000	1,768,400	1,568,400	-	-	1,768,400	1,768,400	17,760	1,919,355	3,687,755	3,687,755	35,540	3,860,851	5,629,251	5,629,251
50/90	-	1,987,400	200,000	4,200,000	-	-	-	-	200,000	-	-	2,287,163	2,487,163	2,287,163	-	4,600,080	4,800,080	4,600,080
55/95	-	1,987,400	200,000	5,200,000	-	-	-	-	200,000	-	-	2,651,449	2,851,449	2,651,449	-	5,332,754	5,532,754	5,332,754
60/100	-	1,987,400	200,000	6,200,000	-	-	-	-	200,000	-	-	3,073,756	3,273,756	3,073,756	-	6,182,123	6,382,123	6,182,123
65/105	-	1,987,400	200,000	7,200,000	-	-	-	-	200,000	-	-	3,563,326	3,763,326	3,563,326	-	7,166,775	7,366,775	7,166,775

注释同案例二

注：本产品由工银安盛人寿（合作机构）发行与管理，代销机构不承担产品的投资、兑付和风险管理责任。

私银专属生肖金章背后的故事

——专访设计师朱熙华

文/中国工商银行贵金属业务部

通过纪念章传递生肖文化，不单单是一种动物，还是人类赋予它的一种精神，和它带给人们的一种祝福以及保佑的一种感觉

设计师朱熙华

2020庚子鼠年来临之际，工行为私人银行客户带来一款全新的大师鼠年生肖金章产品。这款产品的设计师是来自上海造币有限公司的朱熙华，他是一名充满激情与梦想的80后年轻人，更是每年币类收藏重头戏之一——生肖金银纪念币连续11年的中标者，对十二生肖这个传统题材有着来自年轻人的独特认识和理解。为了让大家了解这款产品设计背后的心路历程，我们对朱熙华进行了专访。

记者：请您分享一下这枚鼠年生肖金章的创作理念？

朱熙华：在中国的古代及现代民间，与老鼠主要相对应的是葡萄、花生，粮食或是植物，寓意多子多孙。所以在本次设计中，在老鼠的周围放置了一些葡萄图案，把老鼠镶嵌在葡萄中，图案饱满，很有装饰感，同时也规避了老鼠本身的形态特征（因为在中国人眼里老鼠并不是很漂亮、很可爱），尽量把老鼠本身的灵动与周围的藤蔓植物形成一个美好的融合画面。同时，通过这个形状形成了一个不规则的外形，我们称之为“异形章”，这完全是因为图案所造成的。接下来的系列里，每一个产品的形状都不一样，外形都是由里面图案的形状所构成。

每个十二生肖都有一个故事，所以从老鼠开始，我就在讲述一个故事。背面不仅出现了老鼠，还有一头牛的形象。当然，牛没有完全出现，只是出现了一个大的脑袋，老鼠在它的脑袋上显得非常小，也正因为很小爬到了牛的头上，成为了十二生肖的“老大”。人们知道老鼠是一个非常聪明的动物，那么小却占据了有利的位置，它就是通过自己的智慧、计谋得到了“老大”的位置。所以背面的主题就是体现了老鼠的特点——机智，专门设计了中英文“机智”字样。在每一个生肖上都有自己的一个特点。所以我着重的一个是故事，另一个是生肖带给人们本身的特质和特点，这是我的设计理念。

记者：请您总结一下这枚鼠年生肖金章的思想内核？

朱熙华：通过这枚纪念章传递生肖文化，不单单是一种动物，还是人类赋予它的一种精神，和它带给人们的一种祝福以及保佑的一种感觉。

记者：您是通过哪些方面来捕捉鼠年纪念章与年轻人之间的连接点？

朱熙华：第一是造型方面。金章里不是一只写实的老鼠，因为写实的老鼠会给人一种狰狞的感觉，所以我对它做了一些美化和艺术化的表达。第二是工艺方面，加入一些彩色的、新的工艺，给人新的感受。外形又是不规则形，很新颖，给人以耳目一新的感觉，年轻人会容易接受。

记者：听说您想要设计一整套十二生肖的纪念章，这一整套纪念章想要表达怎样的主题故事，鼠年纪念章在这个故事里的定位是什么？

朱熙华：定位就是年轻化，这是一个主要的表现点。其次是关联性，比如说鼠年是老鼠和牛之间的关系，牛年可能是牛和老虎之间的关系，每一年之间都是一种起承转合，前后递进的关系。这十二枚纪念章都是不规则的外形，想象不到下一轮产品是什么样的形状，给人带来一种未知感和更强的期待性。就像慢慢讲一个故事，一点点讲下去，讲到一个章节，你不一定会猜到下面讲的是什么，所以这有一种趣味性在里面，更加符合年轻人的猎奇心理，年轻人会关注有意思、比较可爱的东西。

老鼠有很多定位，有贬义，有褒义，但是最为大家熟知的就是机智，例如“米老鼠”等。在这枚纪念章上体现的核心就是老鼠的机智，这是它的一个特点。就像十二星座一样，每一个星座都有它的特性，十二生肖作为中国的一种传统表现形式，每一个动物也有对应的点：老鼠是机智，牛是勤劳，老虎是勇猛等等，每一个都有其表现的点。

记者：设计创作是一个很艰苦的过程，您平时通过怎样的方式来寻找创作灵感？

朱熙华：这个问题我一直在思考，这个行业经常要参加竞标，压力非常大。在竞标中如果想要保持一个好的状态，那就要不断地让自己有新鲜感。无论做任何事情时间长了都会麻痹，所以要让自己获得新鲜感，就要在生活中接触各种各样的东西，不仅是看一些艺术性的东西，各种奇奇怪怪感兴趣的东西都要去接触，而且对于一些有价值的东西，就要用手机记录下来，形成一个巨大的资料库，当自己要设计一些产品或者碰到这些题材的时候，就会去寻找自己的灵感。这样始终让自己保持一种新鲜感，始终让自己看一些不同的东西接触不同的信息，这是我自己感触比较深的地方。

编辑：李恩

传家之德 承业之道：工银私人银行家族财富管理服务全面升级

文/中国工商银行私人银行部专户服务部

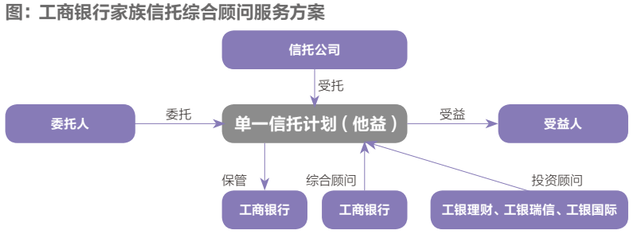
家族财富管理与传承不再是简单的金融需求，更需要一整套系统性的管理机制，包括财富规划、家族信托和家族企业治理等

高净值客户对于个人及家庭财富的关注点已从单纯的资产管理模式逐步转向家族财富传承模式。

家族传承的衡量标准不仅仅包括商业成就，还要考虑家族财富各个方面组合的成长性和风险性，更要确保家族财富在传承中和家族目标相契合。这意味着家族财富管理与传承不再是简单的金融需求，更需要一整套系统性的管理机制，包括财富规划、家族信托和家族企业治理等，目前国际上比较通行的法律结构是家族信托模式。

作为目前境内高净值客户财富管理的主要模式，家族信托是私人银行机构为高净值客户实现财产隔离、保值增值、财富传承的有效模式，不仅具有良好的市场认可度，而且受到监管政策的鼓励和支持。同时，家族信托借助投资顾问专业的资产管理能力，可以帮助客户实现家族资产的保值增值。此外，相比于其他金融产品，信托的受益人范围更广，信托可以按照委托人意愿，为资产传承分配做出动态灵活的安排。

图：工商银行家族信托综合顾问服务方案



资料来源：工行私人银行部　制图：张玲

量身定制，基业长青有保障

当前境内高净值客户未来面临的最大挑战是如何应对不确定性。

借鉴海外家族办公室的成熟经验，工银私人银行本次推出家族信托综合顾问服务，旨在通过出任家族信托相关服务的总协调人，确保信托公司、投资顾问分别尽职尽责履行好事务管理和投资管理职能。

工银私人银行的服务内容包括：（1）工银私人银行在家族信托的成立阶段，为客户提供方案制定、机构推荐、财产规划等服务；（2）在家族信托的存续阶段，为客户提供投资顾问业绩评价、督促信托规范运行、督促财产按时分配等专业化顾问咨询服务；（3）在家族信托的终止阶段，为客户提供督促财产分配、督促信托财产清算、协助终止信托流程等一系列服务。

此外，工行将根据客户需求推荐税务顾问、法律顾问、子女教育、健康医疗等三方机构，为客户提供专业化服务。

携手同行，深耕多年可信赖

工银私人银行家族信托综合顾问服务具备以下优势：

一是强大的工银集团优势。家族信托综合服务具备“服务期限长，专业程度高”的特点，为满足客户在个人生命周期、企业发展周期、财富传承周期中遇到的各种需求，工银私人银行将充分发挥部门协同效应，为客户、家族、企业提供一揽子综合金融服务。

二是严密的闭环风控体系。针对家族信托业务特征，采用“综合顾问+事务管理”的服务模式，严格防范和控制家族信托运作过程中可能出现的各类风险。例如，在家族信托端，工银私人银行通过督促信托公司规范运营，确保信托公司严格按照客户意愿进行事务管理和运营服务；在信托投资端，投资管理职能由工银集团内机构负责，最大程度上实现客户资产的保值增值；在资金托管端，家族信托资金全部托管在工行，以增强对客户信托财产的监督保护。

三是卓越的资产配置能力。工行家族信托将优先聘请工银集团内机构担任投资顾问，发挥各家机构专业经验，给客户有温度、有态度、有速度的家族信托综合顾问服务，助客户基业长青，源远流长。针对家族信托客户不同的风险承受能力、资产偏好和流动性需求，工银集团各家机构将充分挖掘优质战略资源储备，实现家族信托资产配置的全面升级。

四是全面的增值服务内容。工银私人银行将邀请国内知名律师事务所、税务事务所、艺术机构、不动产机构等专家，为家族客户提供财富传承、资产隔离、税务规划、艺术品投资、不动产等综合顾问咨询建议和一揽子综合服务。

五是业内领先的服务模式。家族信托客户将享受中国工商银行的“1+1+N”专属服务，不仅能够享受到落地行配备的专职财富顾问和投资顾问提供的专业化服务（“1+1”）；而且能够享受到私人银行总部为客户设立的定制化柔性服务，集聚多方专业资源，满足客户的综合金融需求（“N”）。

六是多元专业的服务团队。工银私人银行拥有业内精英财富顾问和投资顾问团队，专业化程度高，实务经验丰富，涵盖投融资、外汇、证券、基金、保险、税务、法律等各个方面，服务团队具备市场研判能力、资产配置能力、咨询顾问能力和综合服务能力，竭诚为客户提供专业化金融服务。

妥善规划，保障与传承并进

工银私人银行本次推出的家族信托分为保险金信托和资金信托两类。考虑到私人银行大客户对私银专属保险的配置需求较大，工银私人银行将首先推出以保险金请求权为委托资产的保险金信托，作为工行家族信托综合顾问业务的服务项目之一。

保险金信托是一项保险与信托的组合金融服务，通过保险金信托，客户既可以享受到保险的保障功能，又可以通过信托灵活多样的分配方式来拓宽受益人范围、制定个性化的分配条款，还可以借助投资顾问的专业力量实现资产的保值增值。同时，由于家族信托起点门槛较高，而保险的保费与保额之间存在杠杆，客户只需保额达到家族信托的门槛，就可以定制保险金信托，满足家族财富传承的迫切需要。对于已经配置大额保单的客户而言，保险金信托办理手续更加简易。

编辑：李恩

走进日内瓦HBS家族办公室，感受原汁原味的瑞士家办服务

文/工银欧洲私人银行中心主管 王旭辉

瑞士家族办公室需要严格遵照瑞士联邦金融市场监管局（FINMA）的相关法律开办业务，同时根据自身业务种类的情况，申请牌照或者注册激活相关服务内容，并接受年度外部独立审计

家族办公室始于6世纪，作为当时国王的专职财务顾问，负责管理皇家财富。现代意义上的家族办公室在19世纪得到发展。自从家族办公室的商业模式诞生开始，瑞士就以其在全球金融行业的独特地位，成为诸多家族办公室理想的运行基地，为最尊贵的客户提供以投资管理服务为主、事务管理服务为辅的一站式金融及非金融服务。

推动瑞士家办发展的因素有很多，包括集中隔离和管理风险，实现家族财富的代际传承、减少家族内部纠纷等。以此出发，瑞士家办主要有两条业务主线：投资管理服务（Investment management）和事务管理服务（Administrative management）。

投资管理服务：该服务是设立家族办公室的主要目的，是家族财富管理的核心。服务内容包括：金融资产投资管理服务（具体可以分为全权委托管理和投资咨询服务）；评估家族总体财务状况，确定风险偏好和投资期限，调整和决定家族的投资目标和经营理念；协助家族维持与外部金融机构，包括税务律师/银行/保险等机构的关系；管理家族信托。

事务管理服务：该服务是围绕家族非金融事务管理为主题，辅助实现家族各项非金融需求。服务内容包括：家族信托设立和管理；家族成员/整体税务架构设计和税务管理；家族成员重大培训和教育需求；家族成员重大生活需求及管理（例如私人飞机/游艇托管事务等）；其他非金融事务管理等（接受客户委托担任公司董事等）。

对于目前比较常见的综合家族办公室而言，其客户准入门槛普遍较高。一般情况下，投资管理服务常见的委托资产标准最低为500万美金/欧元，管理费收费比例标准一般最低为1%/年；事务管理服务则根据具体委托事务的难易程度和时间耗费，由家族办公室和客户进行协商后定价。一般情况下，家族事务管理服务仅向投资管理服务客户及其家族成员开放。

瑞士家族办公室通常注册为企业实体，得益于透明而稳定的金融市场管理体制以及税收制度，瑞士家办业务的运行成本稳定，操作风险可控。业务监管方面，瑞士家族办公室需要严格遵照瑞士联邦金融市场监管局（FINMA）的相关法律开办业务，同时根据自身业务种类的情况，申请牌照或者注册激活相关服务内容，并接受年度外部独立审计。

20世纪最后的20年，全球财富管理出现了一些新的需求和趋势。据此，瑞士家族办公室又开辟了一些新的业务线，私募人寿保险、慈善事业规划、家族基金会（Foundation）。

对话HBS家族办公室创始人Philippe Hancock先生

记者：请简单介绍一下HBS的发展理念、历史沿革和业务特色。

Philippe Hancock：HBS于2003年在日内瓦成立。作为一家综合家族办公室，HBS不仅能提供完善的家族事务管理服务，同时更侧重于发展强大的全球资产配置和管理/税务咨询和设计/其他非金融事务服务能力。目前HBS拥有4名合伙人，25名核心员工，平均金融行业工作年限超过15年，服务语言包括英/法/德/意/西/俄/中等，为全球10多个国家110多位客户提供原汁原味的瑞士家族办公室服务。我们25名核心员工都非常资深，其中近一半都是出身一线的投资经理，拥有非常丰富的投资管理经验。但我还是要说明一点，作为一家家办，我们的投资管理任务不是为您创造亿万财富，而是为您守财和传承。

记者：请问目前HBS现在人员架构、业务群块和管理理念？

Philippe Hancock：HBS目前一共分为四支团队，具体为客户服务团队、资产管理团队、非金融服务团队以及合规法律事务团队，每个团队都由一位合伙人具体负责。公司实行平行管理策略，成员之间的沟通非常高效和直接。合伙人每周都会举行管理会，每个月会举行团队全体月例会，确保内部沟通充分。按照行业规章制度，我们严格遵守客户信息保密/业务防火墙等合规要求，同时我们坚信，团队管理的信息沟通的公开和透明，将是我们对客户提供专业和可信赖服务的基础。

记者：在资产管理业务方面，请问HBS目前的业务模式、发展重点以及方向？

Philippe Hancock：目前我们团队全权受托管理资产超过10亿欧元，其他顾问管理资产超过30亿欧元，得益于核心成员丰富的过往投资经验以及日内瓦本地优质而丰富的外部信息支持，团队自身投资范围覆盖全球主要投资种类，包括股权、固定收益及相关的风险对冲工具。

家族办公室的资产管理，从来没有固定的服务模式，而是完全根据客户需求进行定制。如果客户希望重点配置哪个地区或行业，大类资产比例，风险控制偏好，最低损失保障等等，都需要和我们的投资经理进行充分沟通，然后我们会为客户制定专门的投资组合报告（IPS，即Investment Policy Statement）。我们每月和客户沟通一次投资情况，每年会约见一次调整IPS，确保管理策略平稳推动。

为了保障我们的服务质量，我们要求接受客户全权委托资产管理服务的最低额为500万美元/欧元；对于仅仅提供投资建议的顾问咨询类客户，要求服务资产最低额度为1000万美元/欧元。对于服务收费，我们一直是尊崇长期稳定的服务合作关系，个性化定制，但成体收费比例不超过受托资产的1%/年。

记者：在家办服务业务方面，请问HBS有哪些特色服务，又是如何付费的？

Philippe Hancock：我们在非金融服务方面的资源储备和管理经验都非常丰富，团队核心成员曾长期服务于罗斯柴尔德家族，在不动产投资管理/子女教育/美容医疗以及艺术品投资管理方面都积累深厚。另外得益于瑞士完善的法律框架和税收体系，我们可以为符合要求的极高净值客户提供规范的家族信托以及私募人寿保险服务，真正帮助客户实现资产的风险隔离以及代际传承。

在全球成熟的家族办公室的服务模式上看，收费不再应该是一个令人尴尬的话题。为了真正实现“从客户角度，独立，最优”的服务理念，我们家办拒绝从其他服务提供商处接受佣金分润，一切费用向客户公开，并按照客户的服务计时收费工具，为客户需求提供最佳解决方案。

记者：请介绍一下HBS和其他金融机构的关系？

Philippe Hancock：对于这个非常关键的问题，我们拿两类金融机构举例：银行和税务律师。

目前全球金融管制措施非常复杂，银行对个人业务的限制非常多，很多银行对于离岸或者无法经常联系的客户都采取了账户冻结，或者关户清退。而家族办公室可以成为客户与银行对接的桥梁。HBS目前和瑞士最重要的前10大银行都保持很专业顺畅的合作。银行接受HBS作为客户的委托人，代表客户远程完成所有专业金融操作，确保客户不用登陆瑞士，就能享受专业安全的瑞士金融服务。

而从税务服务角度来看，家族办公室对于极高净值客户的重要性更是不言而喻。有过海外生活经验的朋友都知道，大部分西方国家的税务体系复杂，而一个成熟的家庭税务架构或者方案，将从长远帮助客户实现更好的资产保值和增值。而一般此类架构或者

方案，需要较长时间规划、实施和管理，这些都是HBS家族办公室最擅长的工作。

记者：目前在全世界金融监管越发严苛的情况下，家办发展是否会有新变化？

Philippe Hancock：全球金融危机后，金融监管日趋严苛，市场时常爆出金融机构由于利益输送、关联交易或者客户信息泄露等原因被巨额处罚的新闻。这就更需要资深的金融人士站在客户角度，提供专业而独立的金融服务。HBS家办核心人员平均在瑞士金融机构工作超过15年，每位员工都很注重从客户的角度，筛选市场上最正确的产品和服务，所以我们可以说，市场越复杂，可选择的产品和服务越丰富，家办存在的作用和意义就越明显。

记者：HBS接洽客户，开展服务的常规流程，以及科技系统支持等方面，请简要介绍一下？

Philippe Hancock：作为一家在总部设在日内瓦，客户覆盖10多个国家的家办，我们非常注重于客户体验，在业务流程以及科技系统上的投入一向慷慨。一般而言，对于联系我们希望在瑞士银行设立账户并管理资产的家族办公室客户，我们会派人对接，建立初步档案，根据客户需求寻找合适的对接银行，并建立和银行方的沟通；然后，根据银行的初步反馈，我们会再访客户，面见客户并充分沟通；最后我们会集齐所有材料，反馈开户行并完成最终开户。

需要说明的是，我们和瑞士前两大银行集团与前五大私人银行开展合作，这也让我们的服务非常优质和高效。我们重点打造了自己的客户管理系统，以便和这些银行进行高效对接，同时方便客户对自己在不同银行的账户进行集中管理。这些科技工具，都能让我们的客户不论何时何地，都对自己的资产情况和管理状态一览无余，并下达业务指令。

记者：瑞士环境优美，引人入胜，可是物价非常高，中国客户来也不太方便，对此您怎么看？

Philippe Hancock：瑞士的美不言而喻，而日内瓦更是交通便捷，生活舒适，在各项全球城市宜居排名中都位居前列。这里的产品和服务虽然相比其他国家和地区而言价格略高，但从其质量和使用感受角度出发绝对是物超所值。对于家族办公室客户，我们的服务重点是守护和传承，您如果常来瑞士，我们一定会是以十二分的热忱来欢迎您；但更多的情况下，是我们不忘初心，坚守职责，守护您的家业，就像这过去的200年一样。

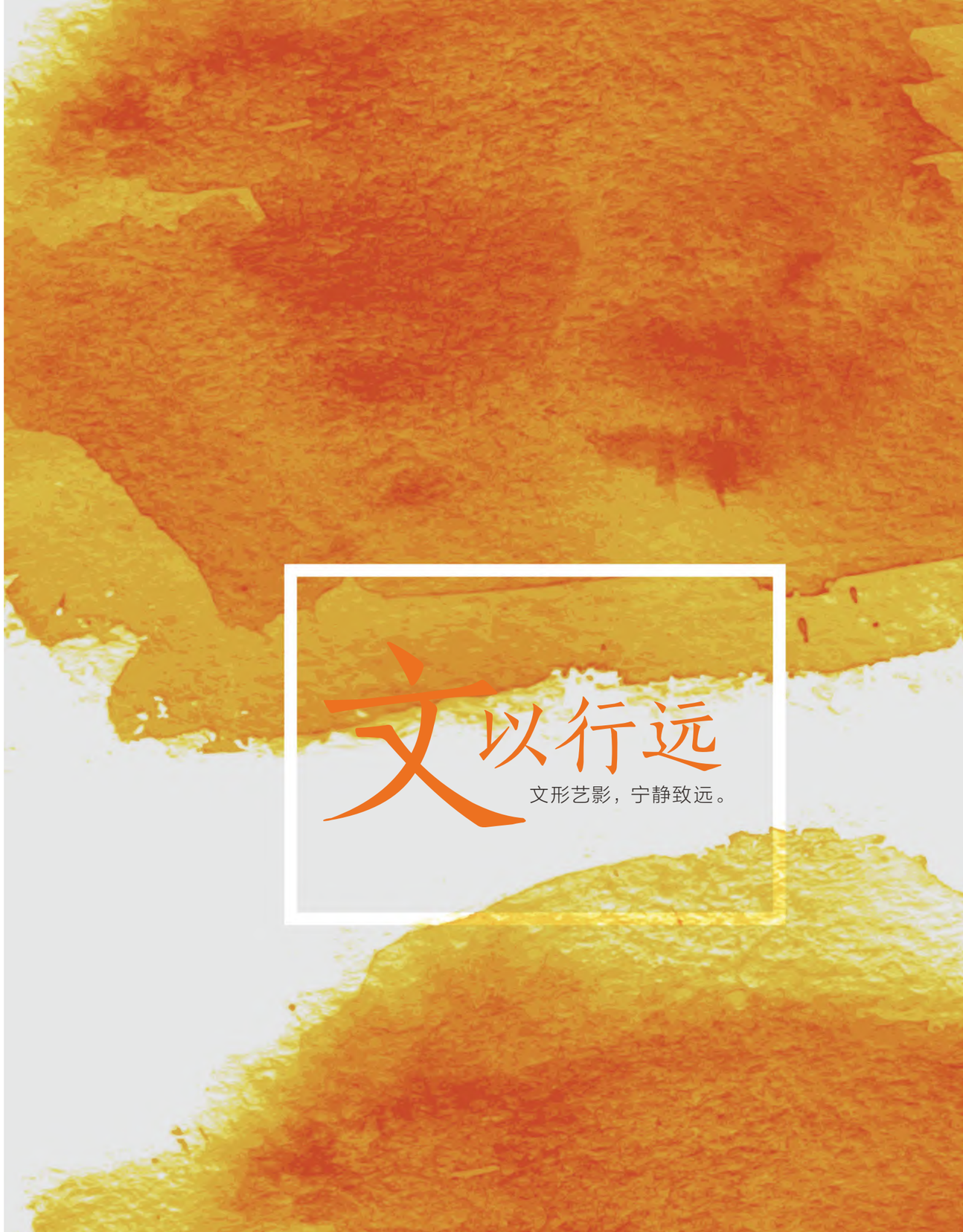
记者：根据您的业务经验，瑞士和新加坡/香港及伦敦等中国客户较为熟悉的财富管理中心城市相比，有何自身特色及优势？

Philippe Hancock：世界经济论坛（WEF）已经连续10年将瑞士列为全球最具竞争力的经济体，理由在于其创新能力、强大的教育系统和高质的劳动力市场。而从一个家办管理者的角度，我觉得瑞士最大的特色就是稳定和踏实。200年来，这里没有战争，稳定发展。现在的瑞士，是世界最为稳定的经济体之一。其政策的长期性、安全的金融体系和银行的保密体制使我们成为了全球投资者的安全避风港。瑞士是世界上最为富裕的国家之一，人均收入处在世界最高行列，同时有着很低的失业率，财政连年盈余，国家信用等级常年保持3A。和脱欧以后充满政策不稳定因素的英国以及经济类型单一而体量有限的香港和新加坡相比，我们似乎更适合发展家族办公室业务。

记者：目前中国金融环境正越趋开放，请您介绍一下HBS下一步的发展计划？

Philippe Hancock：一句话，我们将尽我们的所能，走近古老而现代的中国；也希望用最大的诚意，来欢迎ICBC的朋友。这一切也正好契合了ICBC私人银行的服务理念：诚信相守，稳健相传！

编辑：李恩



图/视觉中国

徜徉在唐朝诗人的意境山水中

——读《唐诗三百首》从《黄鹤楼》开始

我们“古文观起”的栏目，当读古遭遇“非常时期”，尤其是本期刊发时还是新冠肺炎疫情在持续中的阶段，我们就想非常时期是否可以有非常的调剂？对于古文的学习，我们除了本期继续把上期未刊完的“四书心得”登全，再去寻找更多的古意今鉴，让我们的读者不仅仅是看到了“唐诗”——“山川异域，风月同天……”而感叹，日本人怎么学习中国语文这么好？更多的是要告诉我们的读者，我们的诗歌宝藏俯拾皆是，而学习古诗，《唐诗三百首》是第一选择。

现在大多中国人的尴尬，我当然也在其内，就是如果不是孩子要学，或自己要让孩子去学，都是不太看诸如《唐诗三百首》这类书的。

我记得某君说过“……诗和远方……”云云，但对大多人来讲好像“诗永远在远方”，不在我们生活的小圈圈里。

让我重新拾起《唐诗三百首》，还是因为当初自己的孩子一两岁咿呀学语时，我发现那些社会上流行的顺口溜和儿歌都有些无聊——“小胖墩儿，坐门墩儿，哭着喊着，要媳妇儿……”找到《唐诗三百首》给孩子读，发现不仅自己读起来朗朗上口，后来孩子也能安静下来听……

“古文观起”栏目，就是一个激发大家对中国传统文化涵盖的“文、史、哲”等内容兴趣的文化板块。而我们介绍古文的方法也很简单直接——尽量引用古文原文，同时如果需要解读，尽量减少别人阐述的二手观点而只阐述自己的视角。这次介绍《唐诗三百首》我们也将继续沿着这路子走。

我钟爱唐朝诗人崔颢的《黄鹤楼》，甚至把这首诗放入自己评选《唐诗三百首》“好诗”的前三名里，除了这首诗写景写情写意境，绝妙旷远外，还因为同题材的诗，完胜诗仙李白！

《黄鹤楼》

作者：崔颢

昔人已乘黄鹤去，此地空余黄鹤楼。
黄鹤一去不复返，白云千载空悠悠。
晴川历历汉阳树，芳草萋萋鹦鹉洲。
日暮乡关何处是，烟波江上使人愁。

我感悟这诗是“无楼，无人，无己”，但“有景，有情，有思”。黄鹤楼长什么样没提，诗中有人物没有，没有。诗人自己在哪里？此诗一切都写他，但他好像又置身其外，即使“烟波江上的愁”好似他愁，但又像作者在说别人的事。至于说到“有景，有情，有思”——在这空旷悠远的意境下，读者们又看到了汉阳，看到了鹦鹉洲，看到日暮，看到烟波……情思和感慨又是什么：“一去不复返”“空悠悠”“乡关何处”……

好诗，往往只可意会，不可言传。

据说，诗仙李白，看到了崔颢这诗，表示不服（李白看来这一辈子也没服气过谁），作一首《送孟浩然之广陵》。

《送孟浩然之广陵》

作者：李白

故人西辞黄鹤楼，烟花三月下扬州。
孤帆远影碧空尽，惟见长江天际流。

作为一生拥有好诗无数的李白，非要再写一首“黄鹤楼”和崔颢的《黄鹤楼》较劲，一是显示出他有些“小贪心”了，他以为好题材，他都能写得最好？另外，他这个也很牛的“山寨”诗，毕竟人家原创在先，他这首也就有“狗尾续貂”之嫌了。

其实这首《送孟浩然之广陵》要没《黄鹤楼》在前，就特别棒，四句话，后三句都写得特好，就是第一句“故人西辞黄鹤

楼”，一看这调调儿是要对标人家《黄鹤楼》了……完了，方向错了，写诗不是要超过某人，而是要做好自己……写这首时，李白也许忘了……呜呼！

《唐诗三百首》中写到长江的很多，《黄鹤楼》是，《送孟浩然之广陵》也有，但李白另首《早发白帝城》，因为不是为了“打诗架”而写，所以，我认为更好。

《早发白帝城》

作者：李白

朝辞白帝彩云间，千里江陵一日还。
两岸猿声啼不住，轻舟已过万重山。

轻灵飘逸，不拖泥带水，不指名点姓，气势贯通，一气呵成。多棒！不和别人较劲儿了，李白诗仙的仙气儿又回来了！

如果说唐朝诗人里，李白是个飘逸潇洒的人，那杜甫，我个人感觉这人有些太过愁苦和深沉……也许跟杜甫个人生活经历和思想有关，所以映射到他诗中很多貌似“凄风苦雨”的东西让人读后心里会发“沉”。

但，说实在的，杜甫的诗也特好，特好到——是无法用我的语言来描述他诗的好！还是说到写长江，杜甫也有首诗，是我的“真爱”，是真的爱，尤其其中一句更是全首最爱。

《登高》

作者：杜甫

风急天高猿啸哀，渚清沙白鸟飞回。
无边落木萧萧下，不尽长江滚滚来。
万里悲秋常作客，百年多病独登台。
艰难苦恨繁霜鬓，潦倒新停浊酒杯。

“无边落木萧萧下，不尽长江滚滚来。”不仅对仗工整，韵律叮咚，更是把长江和沿岸的景色无边无沿无尽的川流气韵表现出来……生生不息，动态万千，又廖廖几笔勾勒出来，干净利落，气势一语道尽！

至于他又说的什么“悲秋，多病，苦恨，潦倒”之类的用词……我就忽略了……那是老杜的语境，没有他的这些苦闷，也许就没有他的那么多佳作……好像有点残忍……其实换个角度，老杜生活中的不顺遂，也许正是老天爷需要成就他诗才而营造的环境呢？！

杜甫这首《登高》之外，在《唐诗三百首》中，还有一首更妇孺皆知的关于“登高”的诗——王之涣的《登鹳雀楼》。

《登鹳雀楼》

作者：王之涣

白日依山尽，黄河入海流。
欲穷千里目，更上一层楼。

图/IC

这首诗一共才二十五个字，一千多年前的人写的古诗，难懂吗？很不难。现代人还能写出这样描写景物清晰，用词简洁，表词达意明白，境界高远的诗吗？很难。

有些极致，我们不用再去重复尝试，因为这世界某个焦点的极致已经有所属了，我们现代人的任务是创造一个新的世界……也许。

再说回来登高和“老杜”，《望岳》绝对是一个境界和视野的“高峰”。老杜这辈子苦归苦，但境界不是一般的高啊！

《望岳》

作者：杜甫

岱宗夫如何？齐鲁青未了。
造化钟神秀，阴阳割昏晓。
荡胸生层云，决眦入归鸟。
会当凌绝顶，一览众山小。

“会当凌绝顶，一览众山小。”——这气势，这“高瞻远瞩”的，也没谁了。而“荡胸生层云，决眦入归鸟”，这胸怀宽广的，这眼界旷达的，感觉我这读者都渺小了。

其实，都是登台望远，还有一首不写景，只抒怀的大作，陈子昂的《登幽州台歌》——而这首，和崔颢的《黄鹤楼》的意境与抒怀都特别“搭”！

《登幽州台歌》

作者：陈子昂

前不见古人，后不见来者。
念天地之悠悠，独怆然而涕下！

《登幽州台歌》与《黄鹤楼》：一个是“前不见古人，后不见来者”，一个是“昔人已乘黄鹤去，黄鹤一去不复返”；一个是“念天地之悠悠”，一个是“白云千载空悠悠”；一个“独怆然而涕下”，一个“烟波江上使人愁”。

——好诗人各有各的文采，各有各自写作的机缘巧合，但是他们能Get到的那个情绪的点和这辈子能到达的格局与境界却又很多相似……了不起！

本文在开篇提到的“山川异域，风月同天……”这首诗原文如下：

《绣袈裟衣缘》

作者：长屋（王）

山川异域，风月同天。
寄诸佛子，共结来缘。

这首诗没收录在《唐诗三百首》里，收录在《全唐诗》中，是一个日本王爷（王子）长屋的大作，最近因为疫情而成为网红诗。主要是当初长屋王为了引佛缘，赠了中国僧人袈裟，后据说果真，把鉴真和尚等引导渡海传佛法……

《全唐诗》号称，收录唐诗“四万八千九百余首，凡二千二百余人”，而据后人学者统计，其中收录了十五位外籍诗人的作品，其中新罗八人，日本五人，越南两人。

一首诗能引起那么大的共鸣和审美的思考，其实细想想还是——人的共同的通情达理，“童叟无欺”…… 而在《唐诗三百首》里，这种情谊大爱，也常有诗人感悟留下。

不论这僧侣间的同修义，还是夫妻情，抑或兄弟情之类都是人类基本的情绪与情义，说得合适，说得优美，没有不打动人心的，没有不久远流长的。《唐诗三百首》中这类好诗，也比比皆是。

《望月怀远》

作者：张九龄

海上生明月，天涯共此时。

情人怨遥夜，竟夕起相思。
灭烛怜光满，披衣觉露滋。
不堪盈手赠，还寝梦佳期。

看到“山川异域，风月同天”，我马上就会想到张九龄的“海上生明月，天涯共此时”和下面王勃的那句“海内存知己，天涯若比邻”。

《送杜少府之任蜀州》

作者：王勃

城阙辅三秦，风烟望五津。
与君离别意，同是宦游人。
海内存知己，天涯若比邻。
无为在岐路，儿女共沾巾。

而李商隐的《无题》更是把一种惺惺相惜，心有灵犀，写得辗转悠长……“蓬山此去无多路，青鸟殷勤为探看。”——殷殷切切，思前想后……

《无题》

作者：李商隐

相见时难别亦难，东风无力百花残。
春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干。
晓镜但愁云鬓改，夜吟应觉月光寒。
蓬山此去无多路，青鸟殷勤为探看。

当我们在欣赏诗歌中，常常会发现，诗人们写的思念、情谊、眷顾、寄托，往往是从某个角度生发——如夫妻情，如兄弟义，或同道的感慨——而最后常常都会超越那个初始的角度，而让诗涵盖更广阔的情义、思绪、道理……王维的诗《相思》就趣味盎然，而又各种的情感适用——“此诗最相思！”

《相思》

作者：王维

红豆生南国，春来发几枝。
愿君多采撷，此物最相思。

《绣袈裟衣缘》诗中人与人心灵的呼唤和呼应，在王维的《九月九日忆山东兄弟》与王昌龄的《芙蓉楼送辛渐》两首诗中，神合得也特别妙：一个是兄弟啊——“遥知兄弟登高处，遍插茱萸少一人”；一个是朋友啊——“洛阳亲友如相问，一片冰心在玉壶。”

兄弟——就缺你一个了。朋友——哥们儿我的心意一清二白啊！

《九月九日忆山东兄弟》

作者：王维

独在异乡为异客，每逢佳节倍思亲。
遥知兄弟登高处，遍插茱萸少一人。

《芙蓉楼送辛渐》

作者：王昌龄

寒雨连江夜入吴，平明送客楚山孤。
洛阳亲友如相问，一片冰心在玉壶。

《唐诗三百首》从崔颢的《黄鹤楼》一直走到了王昌龄的“芙蓉楼”，唐诗的佳作和诗风，大家也可小窥冰山之一角，确实，唐诗是中国文学史上一个诗歌的高峰，那里的宝藏，绝对值得我们继续挖掘。但此篇探寻，到此也就收笔。诗不在远方，就在我们的眼前和手边，读好诗，当然要从《唐诗三百首》开始，还是我们一贯和大家说的——“读原文，多读！”下一次读古，我们也许还是会讲唐诗，就讲讲——李白、杜甫、白居易。

开卷有益，须知真知亦不易得！

新冠疫情催生 线上生活时代来临

文/齐菁

2020年伊始，新型冠状病毒的突然来袭一下子改变了人们的生活。中国政府快速、敏捷的大范围严控措施，如封城、关店、闭户、限制外出等等，在保护着人民生命健康的同时，却也挑战着人们习以为常的生活方式。

春节假期结束后，防疫战争依旧持续，学校推迟开学，企业复工形势严峻。但人民的智慧并没有被这些挑战所困住。依靠着近年来中国移动互联网和数字化科技的快速发展，转眼间，在线教育、在线办公等数字化学习、工作、生活方式成为主流。

此前，虽然互联网科技公司已经逐步应用在线办公，VIPKID等在线教育服务也颇受家长的追捧，但对于绝大多数人来说，在线教育和在线办公只是发挥微弱效用的辅助工具，或者压根还没有进入他们的生活。而在疫情期间，局面发生了天翻地覆的转变，对出于安全考虑被隔离在家的职场人和学生来说，线上成为他们继续日常生活的唯一方式。

以往占据职场人一天80%精力的工作搬到了线上，占据学生一天日常的80%的学校生活也在线上重生，中国人在意外之中懵懂着进入了80%的线上生活时代。

疫情打开在线教育10倍市场空间

据不完全统计，截至2019年6月，我国在线教育用户已达2.32亿，移动在线教育用户占移动互联网用户的20%以上。也就是说，使用手机上网的5个人中，至少有一个人在用手机开展与教育相关的活动。

新冠疫情下，教育部于1月27日下发通知，要求2020年春季延期开学，学生在家不外出、不聚会、不举办和不参加集中性活动。各机构线下课程取消，而在线教育机构纷纷面向中小学生提供免费线上课程，保证疫情期间学生和家长顺利实现“停课不停学”。疫情虽然危险，但却为在线教育行业创造了前所未有的机遇。

iiMedia Research（艾媒咨询）数据显示，中国在线教育用户规模逐步上升，预测在2020年达到3.09亿人。虽然使用人数看起来只是在稳步攀升，但是单个用户的使用时间和使用频率会在疫情期间大幅度提升，今年，在线教育将可能迎来10倍的市场增长空间。

疫情期间，沪江英语，沪江CCtalk平台用户日活较年前呈10倍量级以上的增长，同时在线的师生已达数百万量级；作业帮免费直播课报名人数在2月15日突破2800万；猿辅导2月3日免费直播课开课，创下全国500万中小学生同日在线听课的在线教育行业纪录。除此以外，掌门1对1、VIPKID等在线教育企业都迎来史上“最大洪峰”，整个行业的流量增长均值超过10倍。

究其原因，在线教育不受时空限制，可共享优质教育资源，方便快捷。随着疫情期间大量学习者涌入在线教育平台，头部企业将会积累更多优质教师资源、完整课程体系和先进教学方法，具有品牌和口碑优势，更容易获得用户青睐。而用户选择头部企业，将进一步扩大起市场份额，加速马太效应，赢者通吃，将促进巨头企业的崛起。

此外，在线教育的发展其实是将教育更加标准化和系统化的过程，而在仔细剖析了教育的全流程之后，在线教育衍生出除讲师之外，教练、运营、测试、社群运营、课程营销等新职位，也将吸纳更多跨领域的人才进入教育行业。

然而，此次在线教育需求激增，教师能否迅速调整适应从线下转上的教学方式、教学机构能否将线下积累的优势转移到线上，实现线上线下深度融合将是在线教育机构未来发展的制胜关键。

图/视觉中国

在线办公产业厚积终薄发

据《南方日报》报道，2020年2月17日，广州高新兴生产车间，机器声再次响起；研发车间，5G测温巡逻机器人灵敏地避开障碍进行测试。这些，已可以通过工程师在家远程观察和调度。

疫情复工以来，兼顾在家与工作的在线办公，成为了不少职场人的新常态。根据百度热度指数，远程办公搜索指数今年2月份同比增长491%，环比1月份增长317%。初期甚至由于流量过大，企业微信、阿里钉钉、华为云WeLink等软件一度遭遇“罢工”，各大企业迅速扩容，同时用免费策略吸引用户。

如果说，非典疫情过后，是C端消费者的线上化，而这一波疫情之下，包括在线办公在内的B端（企业运营）正逐步实现数据化和在线化。随着在线办公生态的成熟，将进一步培育用户习惯，推动企业数字化进程。

有人说，在线办公市场被提前催熟。但实际上，回头来看，在线办公可以说是“酝酿已久、厚积薄发”。以疫情期间2亿上班族同时在线的钉钉为例，2015年底、2016年底，钉钉企业组织突破100万家、300万家，2017年9月突破500万家，2018年8月达1000万，用户聚集上呈滚雪球式加速发展。而字节跳动、腾讯和华为也将自己内部使用的打磨多年的在线办公产品在2019年底推出市场。

疫情期间，在线办公的场景被大大拓宽了，除了最为常规的线上会议之外，签约、招标、答辩等严格规范的商务场景也完成了线上版本的升级，很多医疗服务相关机构也通过在线办公平台抗战防疫，实现物资采购的透明度和及时性，同时提高沟通效率。

目前，在线办公形成“三足鼎立”之势，以用友、蓝凌、致远为代表的专业协作软件厂商，脱胎于传统管理软件，在对企业客户需求理解、企业管理流程的梳理上更胜一筹；而互联网巨头则凭借C端的积累，在前台界面设计和交互功能上优势突出；而原本与软件关联度不高的企业也在抢滩，以华为为代表，其拥有多年服务企业市场的积累，可靠性和安全性上更为突出。

在线办公绝不仅仅是把所有的工作行为搬到线上，更重要的是企业的数字能力是否有整体提升，是否真的帮助企业增强协同，降本增效，其复杂性可见一斑。虽然本次疫情带来了许多市场机会，但免费过后，在线办公能否真正撬动企业数字化还未可知。

未来的生活方式 看小学生怎么做

疫情生态下还发生了很多有意思的市场行为，例如钉钉被小学生打低分导致下架事件。由于很多学校选择的网课媒介是钉钉，学生难逃被钉钉网课支配的恐惧，于是就拿平台出气，攻占App商城，将钉钉的评分从4.9跌到1.6。后台听说当一个App的评分低于1就会被强制下架时，学生们疯狂给钉钉打低分，直到某天钉钉真的在oppo的应用商城下架。不过这并没有影响到钉钉快速发展的脚步，2月25日，钉钉举行了5.0巴颜喀拉新品发布会，推出在线办公室和圈子功能，再次收获关注和流量。

其实，不仅在网络社会上小学生的势力不容小觑，在家庭中，孩子更是一家之宝，很多人家的生活全是围绕着孩子转。为了要上网课的小学生，爸爸妈妈为他们调试好设备，爷爷奶奶准备零食补给，还要时刻准备着为抢各种优惠来转发信息到各种群和朋友圈。

00后、10后的小学生是祖国的未来，也是众多商家眼馋的未来消费者，他们是数字原生居民，玩着iPad、学着编程长大，最终，能够被小学生认可甚至追捧的生活方式才是未来之所在，而在线教育和在线办公显然会在将来占据非常重要的位置。

我的健康谁做主？

文/柔安 中医内科专家

华佗的高明医术想必大家都知道的，可是他有两个哥哥也是医生，恐怕就没人理会了。华佗说，论水平我与我的兄长差距很大，医术最不怎么样的就是我了，这又是怎么回事呢？原来是这样，华佗说大哥是在人们尚未察觉身体有病的时候为人们医治的，人们对他医术不甚了解，但其实大哥最高明。二哥是在人们开始发病的时候通过望闻问切，开处方医治病人的，人们只是对他有所了解，二哥医术在其次。我是在病情非常严重的时候，才给病人下药，所以人们认为我能够起死回生，药师在世，因此我最有名气。那么大家认为华佗三兄弟最高明的是谁呢？

新冠肺炎来袭，举国抗疫，短短2月余，已有八万多国人染病，三千多同胞病亡，欧美日韩疫情正日趋严峻。中医西医孰优孰劣又成了不少人的热点话题，其实简单中西医论战是没有意义的，持续百年的民族悲剧——“消灭中医”早应该结束了。中西医本不应该是对立的，而应该是个共同体，人类健康共同体。怎样促使二者有机有效地结合，共同为人类健康服务才是正道。

图/视觉中国

我们欣喜地看到，大疫当前，国家中医药管理局迅速启动，全面参与到中西医结合防治新冠肺炎的研究和救治中，经过不断地优化调整，迅速形成了覆盖包括从医学观察期、临床轻型、普通型、重型、危重型，乃至恢复期疾病全过程的中医治疗方案，纳入了与国家卫生健康委联合印发的诊疗方案。全国很多中医院派遣中医药精锐力量驰援武汉。国务院联防联控机制印发了《关于在新型冠状病毒肺炎等传染病防治工作中建立健全中西医协作机制的通知》，要求各地建立健全中西医协作机制，强化中西医联合会诊制度，促进中医药深度介入诊疗的全过程。

自1月16日国家卫生健康委发布《新型冠状病毒感染的肺炎诊疗方案（试行）》，至3月3日，仅仅一个多月时间，已更新至第七版。更新如此之快，总有一个期待在破灭，那就是一直没有出现针对新冠病毒的特效药，再就是说明了疫情之复杂性。这个病毒实在太狡猾，不但毒性强，而且非常诡异，不按常理出牌。因而很多医生圈叫他“流氓病毒”。比如有人感染了病毒竟然没有发烧咳嗽的症状，但是可以把病毒传染给别人，而这个别人可能病情又很重。它的潜伏期也飘忽不定，最短的1天，最长的可以24天，这样就有点让人防不胜防。既然叫新冠肺炎，但你别以为它只攻击人的呼吸系统，它还损伤心肝肾脏，甚至造血系统，西医叫他多靶点攻击。

西医治病的思路，是针对确定靶点的狙击战，俗话说头痛医头，脚痛医脚。他们总想找到抗病毒的特效药。在没有特效药的时候，就只能通过对症支持治疗，包括吸氧、呼吸机、人工肺等等，再就是尝试使用一些既往抗病毒的药物，可以说是兵来将挡水来土掩。靶点这么多，就显得顾此失彼。所期待的就是帮助患者渡过难关，等待患者自身免疫力强大起来战胜病患，换句话是说最有效的药就是人的免疫力。当然疫苗会帮助人产生抗体，但是疫苗只针对特定的靶点，新型冠状病毒需要自己的疫苗，而疫苗的研发周期在新发烈性传染病面前也犹如渴而穿井，斗而铸锥。

中医药防治瘟疫有着独特的理论和实践。中国历史上有详细记载的呈一定规模的疫情有数百次，1911年以前全部是靠中医独立防治的。每次重大疫情流行过后，中医医家就会形成一些专著，从而积累了丰富的经验。《黄帝内经》中就有了关于瘟疫的记载，医圣张仲景《伤寒论》是最早论治瘟疫的一部书。以刘完素、张从正、李东垣和朱震亨这金元四大家为代表的金元时期的四大医学流派，对瘟疫都有专门论述。明朝吴又可的著作就叫《瘟疫论》，创造了治疫名方达原饮。明清时期温病学派兴起，叶天士、吴鞠通、薛生白、余师愚、杨栗山等都以治疗瘟疫而闻名，撰写了很多有名的专著，产生了很多著名的方剂。清朝时期发生了60次瘟疫，可以说是很高发，按理说应该对人口发展非常不利，但中国的人口却出现激增，清朝中期突破一亿，末期达到三亿。这其中原因可能很多，但中医的贡献功不可没。中医悠久的经验传承不惧怕SARS、甲流、还是禽流感，也不怕是“新冠”还是“旧毒”。

《黄帝内经》有“正气存内，邪不可干”的理论，说明邪气是疾病发生的原因（条件），但更强调“内因”的重要性，十分注重人体的正气。人体正气旺盛，就能抗御外邪的侵袭，及时消除邪气对人体不利的影响。《黄帝内经》还说“邪之所凑，其气必虚”，意思是只有当人体正气虚弱，才能使生理功能遭到破坏，发生疾病。当然在强调正气在发病过程中起主导作用的同时，并不忽视邪气的作用，在某些情况下，邪气还可能起重要作用。在强烈的理化因素，如高温、严寒、创伤，包括某些烈性传染病面前，人体难免不受其伤害。既重视外因条件，更强调机体的内在因素，是中医关于发病学的基本观点。中医治病的思路，是通过整体调节治愈疾病，中医整体观使其擅长应对人体复杂的局面。中医治病求本的思想使其擅长激发人体自身的抗病能力和康复能力，换句话说是调动人体的免疫力。

我总是喜欢举一个例子，就是青霉素和银翘散，银翘散是每位医学生都知道的一个方剂，里边包含银花连翘等九味中药。我曾经在德国工作过2年，他们说银翘散是中医的青霉素。如果单独拿出银翘散里任何一味药做药敏试验，都绝对没有青霉素的抗菌效果强，但是银翘散却往往可以解决青霉素解决不了的细菌感染，这就是整体效果。银翘散是从整体范畴调整人体的不平衡状态，调动人体的免疫功能，使人体祛除致病菌，从而恢复健康，正所谓不战而屈人之兵。无论细菌还是病毒，中医治病的道理是一样的。

方舱里病人除了吃汤药、还有合适的中

成药，可以进行按摩和灸疗，还有练八段锦，打太极拳等中医康复疗法。有人会认为中医就是个慢郎中，其实中医也经常治疗急症。此次中国工程院院士、天津中医药大学校长张伯礼率领的中医医疗团队给出的一组中、西医治疗效果对比数据中显示，中医组接诊的患者有普通型、也同样有重型和危重型。从控制体温，平喘止咳，恢复正常的饮食二便睡眠，CT影像炎症好转程度，临床治愈出院情况，普通型转为重型及危重型的发生率，危重病人能否转危为安等各方面，都有不错的战绩。病情重吃不下去药，可以用鼻饲管喂服，甚至可以以针代药。病情紧急，来不及喂药，中药也有针剂拿来输液。

大量病人治愈出院的事实也充分证明，中西医结合效果显著。2月17日国务院联防联控机制在北京召开的新闻发布会给出的数据表明，中医药参与救治确诊病例六万余例。目前五万余名出院的确诊患者大多数使用了中医药，其中不少重症病人还是中药为主治疗的。专家团队研究证实，中西医结合与单纯使用中药或西药相比，能较快地改善发热、咳嗽、乏力等症状，缩短住院天数，提高核酸转阴率，有效减少轻型和普通型向重型、重型向危重型的发展，提高治愈率、减少病亡率。

阴阳学说是中医理论的总纲，万事万物皆分阴阳。整体观是中医的灵魂，包括人体自身整体性和人与自然统一性。以五脏为中心，通过经络沟通六腑、形体官窍、五志、五液、五色、五味，构成五个生理系统，这五个生理系统之间又存在着相互依赖、相互制约的生克制化关系，并在精、气、血、津液等物质的循环贯通作用下，形成有机的整体，完成统一的生命活动。人类生存于大自然中，是大自然的组成部分，人体与自然界息息相通、密切相关。自然界的季节气候，昼夜晨昏的运动变化可直接或间接地影响人体，而机体则相应地发生生理和病理的反映。中医的博大精深，中医理论的开放性与包容性，使得中医能够绵延传承，扬弃创新，兼收并蓄。我们不但不排斥现代医学，我们还可以把它拿来为我所用。这让中医能够不断发展，生命力会越来越强。

西医西药的效果可以在实验室得到验证，西医乐于相信实验数据，通过观察小白鼠的反应来判断药物的好坏。而中医中药却不能，因为中药不是靠其药物的化学特性直接与病毒发生作用，而是靠药物的特性来调节人体与病毒发生作用，而这种作用只能在病房里来验证，只能在实践中来验证，所以应该看临床，看疗效，疗效才是硬道理。中医是中华民族在长期的生产和生活实践中，不断地同自然灾害、猛兽、疾病作斗争，逐步认识了疾病，掌握的防治疾病的方法，是中华民族祖祖辈辈用人体做过的实验来证实的有效性。

“治未病”想必大家都听说过了，它有三层含义，首先是未病先防，其次是既病防变，还有是病愈防复。在还未生病时进行调理、调养，可以让人不生病，少生病，晚生病，生病以后可以尽快好，不要继续加重，得了慢性病尽量避免出现并发症，这就是治未病的含义。《黄帝内经》上说“上工治未病，不治已病”。最厉害的医生是治未病的医生。治未病让健康的人更有活力，亚健康的人恢复健康，老年人延年益寿。作为中国人，应该是幸福的，因为我们有老祖宗给我们留下来的中医。作为非专业人士，你不需要弄懂它，但你一定要了解它，这样你就知道什么时候去寻求西医的帮助，什么时候应该获得中医的照顾，什么时候最好把它们结合起来使自己获得最好的健康，最美好的生活。

现在你认为华佗和他的二位兄长谁最高明呢？建立起积极的健康理念，你的健康你做主！

一个五口之家的武汉封城饮食

文/李靠谱

1月12日，我比往年过春节提早了挺长时间就从北京回家置办年货，并没有意识到这个新年即将载入史册。

作为特别惜命和警觉性强的一家人，在1月23日武汉封城当天早上听到消息，我和我妈8点多从床上蹦起来，全副武装拖着拖车奔向家对面的菜市场，那时候菜市场还没有几个人戴口罩，来囤菜的人一点也不少，大爷大妈们显然觉得还是个玩笑，谁也没有想到最后能演进成一场抗疫战争。

热干面

身在武汉疫区重灾区的江岸区，我们已经老实度过了15天的病毒潜伏期的自我隔离，2020年2月2日晚上20点，我们还做了一桌好菜，苦中作乐纪念了一番暂时的安全。好的、坏的消息一直近在眼前，而信息变得扑朔迷离的时候，索性屏蔽它，我们只坚信一条：此时保持身心健康，不出门，不作，就是对疫区最大的贡献和对自己最好的负责。

我从未像现在一样感激美食带来的安慰，颗粒皆可爱。

万幸是在新年，除了年货，我还带回来了一些北京餐饮同行赠送的各地特产，几乎是塞满了家里一个储物柜，一个双开门冰箱和一个独立冷冻柜，阳台还晾晒着腊鱼腊肉和4箱水果，坚果和零食也如期出现在客厅桌上，以过年聚会的阵仗准备了粮草。封城前就先紧着能放的食材买了一些：萝卜、玉米、土豆、莲藕，还有饺子面皮、地菜和韭菜、以及面粉、面条。

表哥一家三口搬来，顺便带来了200个提前囤的医用口罩和一小瓶酒精消毒水，简直是救了命。之后我和妈妈主导湖北菜，哥哥主要煎牛排、烹炸零食和快手简餐，我还负责起了一家5口每日的维C和水果补充，饮食在前十天里几乎没有重样，也伴随我们度过了最难熬的阶段。

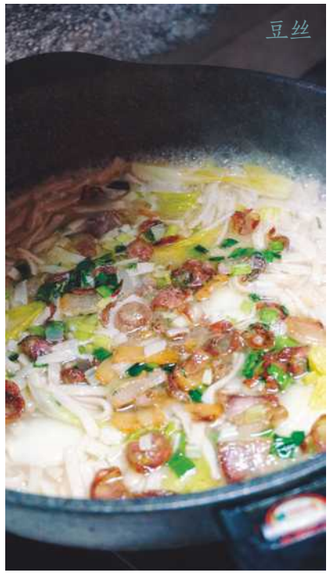
“过早”是武汉和武汉人的灵魂，热干面更是城市招牌，用麻油泪过的碱水面不经放，成了我们前几日的早餐首选。

豆皮是最难在家里复制的，街边都是拿直径比手臂长的大锅打圈炒制，卤料也需要提前准备，妈妈试着在家实现，最后做出了这份湖北版Omlete。

豆丝是湖北特产，需要泡发，除了煮豆丝，还有近似干炒牛河的方式做，我在家煮的时候加了云南的腌制香肠进去，黑胡椒的味太香了。其实武汉作为早餐之都，只要出门就能每天变花样，妈妈还尝试自己炸面窝、糖角，儿时熟悉的街头味道在这个新年变得格外特别。午餐和晚餐是湖北菜轮番上阵，排骨藕汤就小火煨在炉子上，只有回到家才喝得到一碗地道的红莲藕汤。武昌鱼、酸辣菜薹、糖醋排骨等都是妈妈的拿手菜，一上桌就能召唤全家。

豆皮

每天我们打开冰箱，按计划分出今天要吃的菜，再看一下哪些菜临近日期了需要早点做。懒得做中餐的时候，就拿出囤好的牛排，煎小侄子最爱


豆丝

火锅

火腿

牛排

的西冷和上脑部位。云南诺邓火腿配丰水梨做前菜，甜品就吃炖好的桃胶。

想要少洗碗，就拿出咖喱块，切土豆胡萝卜西兰花，和之前囤的腌制牛肉煮一锅咖喱饭，轻松又有营养。

武汉人没有不吃辣的，想念辣味的时候就搬出小火锅，新鲜的海蟹棒、玉米还有拉面，都是最佳宵夜。到第11天的时候，其实大家都开始感到疲惫，做饭的花样随着冰箱库存的减少也要更花心思。看着4箱水果，想起家里还有果昔机，开始了启动每天固定的下午茶项目。香蕉最不经放，用牛奶和香蕉打在一起的奶昔，是小侄子最期待的。之后就是车厘子、苹果和奇异果的混合，最后是每日两颗橙子+蜂蜜，补充所有人的维生素C。我基本上包揽了甜食的制作，红糖糍粑、红枣心里美、黑芝麻炸元宵、糖不甩，基本都是现学现做，简单又好吃。每天花心思做美食，除了开发厨艺的欣喜，还有把家人照顾好的满足。

饮食和心情是免疫力最大的保障，而且因为身在重灾区，我们不敢松懈，依然保持每日收看新闻，了解疫情发展，睡前测量体温，吃完饭会在屋子里走路打转，下午拿出瑜伽垫做半小时运动。但运动这件事，除非有长期的习惯，不然短期内在封闭的环境里，还是沙发躺更吸引人。所以把家里最小的成员变成了大家的督导，监督大家运动和按时睡觉，小侄子感觉到了自己的重要，大人为了配合孩子的健康作息，也自觉受监管。

自我隔离到第13、14天，疫情还在发展，毫无出门之迹象。可能是因为和疫情离得太近，所以更加奋力地生活，并且珍惜能宅在家的日子。阳光好的时候晒自己、晒被子，用84消毒液打扫卫生，阴雨天气就唱歌、练字、刷剧、看书，尽量少去想负面消息。

松子坚果

下午茶

前几天还靠外卖补给了一些蔬菜，这几天开始点不到蔬菜，有的小区开始免费分配。面对微博上各种消息，这时候身边有一个情绪稳定的人真的很有必要。我妈说：在风和日丽时过好每天不算什么，在困境中还能认真过每一天，才是本事。

随着冰箱库存的减少，怎样混合搭配，按时间计划，就成了每天起床需要思考的第一件事，用有限的食材做更多花样，除了能让家人满足，也是一种身心调节。随着封闭期时间变长，枯燥、重复、疲惫还有担心，少不了的负面情绪都会影响家人。而每天餐桌上的变化就是最直接的调节，先动脑想菜单，再用很有限的团购方式买食材。30多天过去，我们总是把准备工作做在前面，慢慢适应了这种“战疫”。

可能这一段疫情最宝贵的经历，就是学习到家人稳定的情绪，阅读、看纪录片、运动——在家对着墙练乒乓球、练瑜伽，上舞蹈网课，还有早起，在线工作，尽量保持常态，到后来每一天的忙碌中，我们甚至没有时间去抱怨无聊了。

武汉的气温也很给力，一直回暖，漫长的午后还可以晒太阳喝下午茶，买不到黄油奶油和芝士，用传统方式做了甜品蒸蛋糕、红豆沙。这些平时根本没有机会和家人一起体验的事，全都变成了我们每日必在一起交流和分享的珍贵时刻。希望疫情过后，我们除了出门的欢喜，也拥有了宅家的智慧。

尽管这次疫情已然对城市划出巨大伤口，但此时每一个备受关注的武汉人，能做的就是团结和自律吧。以最自律的方式管好自己，努力维系每天的生活质量，因为保持身心健康本身就是一种抗疫之战。等待城市解封、疫情消除、春光普照的那一天，重现我们熟悉的家乡。

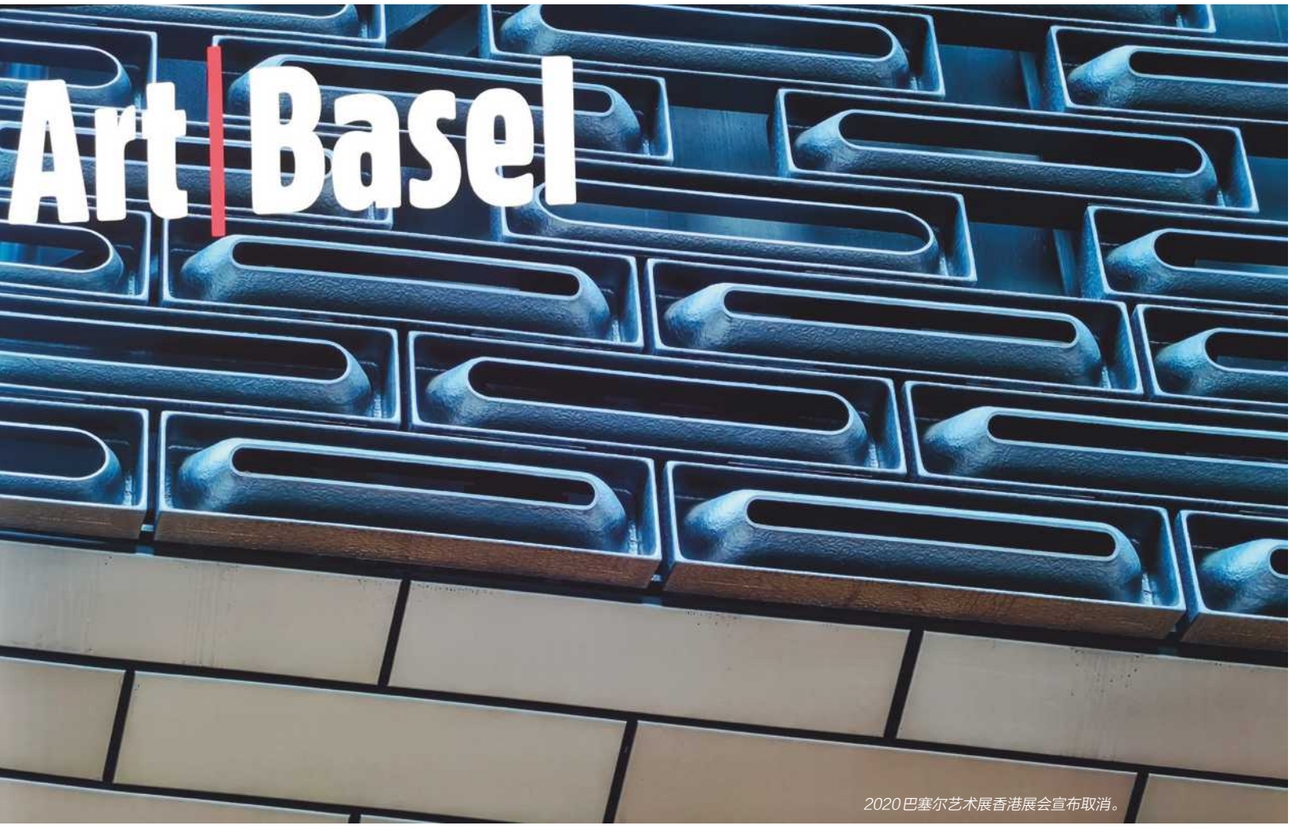
作者简介：李靠谱，美食媒体人，常年在北京工作的湖北武汉人

酸辣菜薹

奶昔

玉米糊糊

花卷



2020巴塞尔艺术展香港展会宣布取消。

疫情之下，中国艺术品市场何谈“复苏”

文／王林娇

全面复工，已经迫在眉睫，但本就滞后的艺术品行业，迟迟未见行动。

3月，本应是以香港和纽约为代表的艺术品交易风向标的活跃期，但随着香港巴塞尔艺术展、香港苏富比2020春拍和纽约亚洲艺术周的相继取消或延迟，几乎陷入到停摆状态。

甚至艺术品交易的重镇北京，也面临着严峻的考验，2020春拍征集尚未进行，何谈两个月之后春拍大戏。

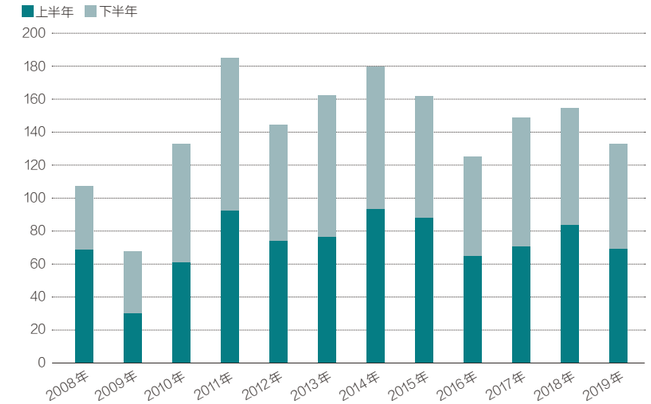
2020年中国艺术品市场显然不好过，并且有可能带来一次颠覆性的变化。

此外，新冠肺炎肆虐下，各大拍卖行临时增加“场次”，发起慈善义拍，短短数日完成征集、宣传、招商、拍卖、交割，拿到款项后火速支援。以中国嘉德国际拍卖为例，其发起的“至诚——中国嘉德网络公益拍卖”168件义拍作品100%成交，总交易额为1574.56万元，目前已经收到63%以上的善款，所得善款悉数捐赠给东润基金会，用于抗击疫情突出贡献医护人员保障和子女教育专项支出。

火线速度中，艺术品线上交易起到了极大的作用，2020年也成为中国艺术品电商的重要节点。

疫情之外，中国艺术品交易市场从2012年就进入深度调整期，在近日发布的一份《2019年度艺术市场报告》中称，2019年度全球纯艺术市场拍卖总成交额为113亿美元，同比2018年度减少14%，其中中国区域内总成交额为41.02亿美元，同比缩水8.54%，

图1：2008年–2019年全球艺术品总成交额走势图



单位：亿美元
资料来源：雅昌艺术网/雅昌艺术市场监测中心（AMMA）　制图：于宗文

《曲腿裸女》1950年代作
作者：常玉
尺寸：122.5x135cm
价格：1.97974亿港币
香港蘇富比2019年秋拍

《背后藏刀》2000年作
作者：奈良美智
尺寸：234x208cm
价格：1.95696亿港币
香港蘇富比2019年秋拍

占据全球纯艺术市场的31%，仅次于美国的46.14亿美元。

这也是五年之后，中国再度成为全球第二大艺术品交易市场。其中中国大陆地区2019年拍品总数为13.45万件，成交额达27.32亿美元。中国香港地区市场拍品总数量为7400件，成交额达13.7亿美元。

同时，该报告认为，西方两大交易中心的美国和英国在交易数量上均有上涨，但高端市场出现颓势，这一现象同样适用于中国区域内。

2019年度：头部拍品贡献虽大，但亦在下降

头部拍品的成交数量持续下降，对于全区域内成交总额产生影响。在笔者的观察中，2019年度共计诞生18件过亿港币成交

图2：2019年度中国文物艺术品拍卖成交亿元榜单

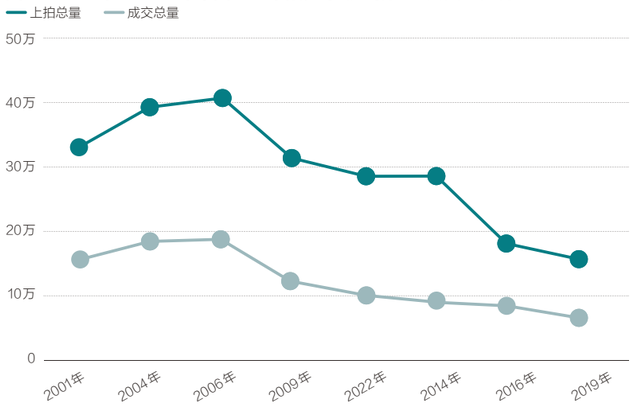
排序	作品	估价	成交价	拍卖行	拍卖日期	类别
1	常玉 1950年代作《五裸女》120x172cm	2.5亿-5.5亿港币	3.03985亿港币	佳士得香港	2019-11-23	二十世纪及当代
2	元 赵孟頫《致郭右之二帖卷》尺寸不一	估价待询	2.67375亿元	中国嘉德	2019-11-19	古代书画
3	李可染 1964年作《万水千山图》97x143cm	估价待询	2.07亿元	北京保利	2019-12-02	近现代书画
4	潘天寿 1958年作《初晴》140.5X364cm	估价待询	2.0585亿元	中国嘉德	2019-11-18	近现代书画
5	清 乾隆 料胎黄地画珐琅凤舞牡丹包袱瓶 高18.2cm	估价待询	2.07086亿港币	香港蘇富比	2019-10-08	瓷器杂项
6	常玉 1950年代作《曲腿裸女》122.5x135cm	估价待询	1.97974亿港币	香港蘇富比	2019-10-05	二十世纪及当代
7	奈良美智 2000年作《背后藏刀》234x208cm	估价待询	1.95696亿港币	香港蘇富比	2019-10-06	二十世纪及当代
8	赵无极 1987-1988年作《三联作》200x486cm	估价待询	1.78亿港币	佳士得香港	2019-05-25	二十世纪及当代
9	清 乾隆 外粉青釉浮雕芭蕉叶镂空缠花卉纹内青花六方套瓶 高40cm	估价待询	1.495亿元	保利厦门	2019-01-06	瓷器杂项
10	清 乾隆 御制青花釉里红云海腾龙大天球瓶	估价待询	1.472亿元	北京保利	2019-06-05	瓷器杂项
11	元 王蒙《芝兰室图》25x331cm 高51.5cm	估价待询	1.4605亿元	北京保利	2019-12-03	古代书画
12	吴冠中 1988年作《狮子林》144x297cm	估价待询	1.4375亿元	中国嘉德	2019-06-02	近现代书画
13	张大千 1969年作《伊吾闾瑞雪图》101x196cm	5000万-7000万港币	1.62665亿港币	香港蘇富比	2019-04-02	近现代书画
14	李可染 1976年作《井冈山》177x127.5cm	估价待询	1.38亿元	中国嘉德	2019-11-18	近现代书画
15	崔如琢 2019年作《冷碧清秋水 秀色空绝世》画心37x1033.5cm	估价待询	1.38亿元	北京保利	2019-12-02	当代书画
16	吴冠中 1974年作《荷药（一）》120.5x90.5cm	1500万-2500万港币	1.30773亿港币	香港蘇富比	2019-03-31	二十世纪及当代
17	赵无极 1958年作《无题》114.3x162.6cm	6000万-8000万港币	1.15966亿港币	香港蘇富比	2019-03-31	二十世纪及当代
18	KAWS 2005年作《THE KAWS ALBUM》101.6x101.6cm	600万-800万港币	1.15966亿港币	香港蘇富比	2019-04-01	二十世纪及当代
19	赵无极 1959年作《21.40.59》130x162cm	7500万-1亿港币	1.04576亿港币	香港蘇富比	2019-10-05	二十世纪及当代

资料来源：雅昌艺术网

《万水千山图》1964年
作者：李可染
尺寸：97x143cm
价格：2.07亿元
北京保利2019年秋拍

下图：《致郭右之二贴卷》
作者：赵孟頫（元）
尺寸：尺寸不一
价格：2.67375亿元
中国嘉德2019年秋拍

图3：2012年-2019年中国纯艺术拍卖市场上拍量、成交量走势



资料来源：雅昌艺术市场监测中心（AMMA）

的拍品，该数据在2017年度与2018年度分别是42件和25件。

全年度最高价作品来自于20世纪艺术大师常玉，其作品《五裸女》在佳士得香港2019年秋拍中以3.03985亿港币成交，一举刷新常玉作品最高价纪录。

中国大陆地区最高价是来自于中国嘉德拍卖的赵孟頫《致郭右之二贴卷》，2.67375亿元的成交价同时创造了赵孟頫作品和信札拍卖的世界最高价纪录。

纵观整个高价榜单，20世纪及当代艺术表现突出，或许谁都没想到，在香港乱风波不断、中国经济发展软着陆、中美贸易战来回拉锯的2019年，唯独这一板块延续了2018年的增长势头，再创历史新高。这得益于博物馆、基金会、收藏机构的遍地开花。其中以常玉为代表的20世纪艺术和以奈良美智为代表的潮流艺术家，则成为该板块的明星。

中国书画板块在该年度并未有超乎想象的成绩，总体上秋拍的成绩明显好于春拍，但中国书画的超高价位拍品的成交喜人，成交率达到95%，这也保证了在“生意货”市场遭遇挑战时，好作品亦有竞争性。另外就成交价而言，目前阶段也被认为是买家入手的好时机，尤其是在一些馆藏级作品上。

传统艺术门类中的古董珍玩基本面略显平淡，只有3件过亿港币成交的器物。本年度以十面灵璧山居、乐从堂为代表等顶级私人珍藏发挥主力作用，一定程度上带动精品的高价释出。此外，随着收藏圈现代简约审美的导向，清三代御窑中的单色釉、颜色釉愈发受到买家的欢迎。

2020年度：连续“黑天鹅”之后，迎来井喷抑或持续探底？

如果说2019年度争执不断且变化瞬息的中美贸易战是第一次“黑天鹅”事件，那么2020开年的新冠疫情则是第二次。

此外，相较于其他产业，艺术品行业具有滞后性，往往是投资者在房地产或者股票以及其他实体经济中获利之后，才会到艺术品行业中来。如果支柱产业受到影响，艺术行情更要延后了，例如当下颇为敏感的房地产经济。

料胎黄地画珐琅凤舞牡丹包袱瓶 乾隆（清）
尺寸：高18.2cm
价格：2.07086亿港币
香港蘇富比2019年秋拍

当然，在行情之外，长期压抑的消费欲望也成为重要的预测影响因素，一如2003年非典之后的艺术品市场井喷行情。非典之后，艺术品市场呈现出“报复性消费”，引发了千万人群进入收藏市场，2004年的火热让人大跌眼镜，这种变化甚至已经超离了我们旧有的知识与经验。

但必须看到，2003年非典前后的经济大背景是上升的，虽然经历了一段时期的停滞，之后似乎起到了“跳起式”的作用，人们强烈的消费欲望和持续上升的背景契合，当然带来的是井喷。现阶段的经济大背景显然不同于非典时期，持续下行的经济背景下中遇到了阻碍，是否会加速艺术品行业的下行？这也是一种可能性。

如果这种可能性发生的话，那么艺术品市场持续探底是必然。

按照之前所预测的五年一个周期，原来行业内认为2018年可能是艺术品市场见底之时，但是正如一连串的黑天鹅事件，让市场参与者措手不及，疫情带来的困难是短暂的，长期判断是向好的，和经济发展预期是一致的，艺术品行业也会搭上这趟顺风车。

只是，当下，底还未见。

眼下，2020年的生存之年，也不仅仅是探底这么简单了，对于拍卖企业来说，能否顺利恢复线下拍卖至关重要。

重启与变革：艺术品电商的新机遇

此刻，“云”比以往都更迫切，云办公、云征集、云拍卖……艺术品电商的优势显而易见，突破时空局限、提高交易效率、降低成本，在某种程度上可以称之为区别于艺术品一、二级市场的新路径。

正如开篇所言，线上交易对于中国艺术品市场并不是新鲜事，自2013年中国艺术品

《肖像之相——小姜》2011年
作者：冷军
尺寸：120×60cm
价格：7015万元
中国嘉德2019年秋拍

各式各样的中国艺术品电商平台

三月预告

电商创业大潮以来，受限于行业的某些问题，如交易思维模式固化、鉴定难、技术壁垒等，这条路的拓展并不顺利。

加上近两年中国艺术品拍卖市场整体低迷，各拍卖行主营业务均受到冲击，对线上交易的投入也自然小了许多，这也是线上交易发展缓慢的重要原因之一。

中国艺术品电商目前存在三种模式，第一种是传统拍卖为主，在既有基础上小心探索，比如佳士得的在线拍卖、西泠网拍·艺是、中国嘉德E-BIDDING等；第二种是借助外部资本杀入艺术品电商赛道的第三方聚合平台，构成了目前中国艺术品电商的主体，由于艺术品的“非标性”，以及真伪鉴定、物流环节存在的顽疾，并未有一家成为冲出重围的独角兽。

第三种模式是部分近期成立的移动端艺术品电商，借助互联网的“风口”完成小众市场向大众层面的跨越，如“直播”“社交电商”“网赚”或是“网红带货”等等新电商概念。

但笔者认为，艺术品电商行业目前存在的大问题是思维模式的固化，其基础是货源和品质，优质可靠的货源才能吸引到大量买家长期参与，过分强调模式，无疑是舍本逐末。

诸多电商在2020年新冠肺炎疫情抓住了发展机遇，让消费者开始形成使用习惯，尽管艺术品电商还有诸多问题，但这份机会却实实在在地被摆在了面前。面对大势所趋的网上交易，目前尚不能明确它将怎样改变文物艺术品的交易路径，但随着国内互联网法规体系的越来越完善，互联网的交易风险将会越来越低，而它的公平公正性也将越来越明显。

而最终决定谁能胜出的，除了拍品种类、质量和价格外，服务和技术的好坏将成为最关键的因素。

ICBC 工银金行家

免费购金
省钱省心

当前时点，五大理由配置黄金

1 全球进入负利率时代，一般来说金价与利率呈现显著负相关。
2 疫情扩散等风险事件频发，有效支撑黄金的避险保值需求。
3 各国央行连续10年成为黄金净买家，助推金价上行趋势不变。
4 全球经济增长放缓，主要央行推行宽松的货币政策，中长期利好金价。
5 黄金能有效提升资产组合的风险收益比，真正起到“压舱石”作用。

为感谢广大客户对我行的支持，进一步降低黄金投资成本，
我行推出回馈让利活动，助您轻松购金。

活动对象 个人客户
活动时间 2020年3月1日-6月30日
活动内容 免收个人客户积存金主动积存及定投业务手续费，
每积存10000元即可节省50元手续费。

项目	调整前	调整后
主动积存手续费率	0.5%	0%
定投手续费率	0.5%	0%

注：赎回费率仍按0.5%收取

手机银行、网上银行、融e联等线上渠道均可办理，
足不出户轻松购金！

扫码即刻办理

风险提示：因受政治、经济因素以及各种突发事件的影响，黄金价格可能发生波动，建议您在投资前充分考虑。

人类与传染病永远是：与狼共舞！

文／胡堃

在2020年新冠病毒疫情大爆发全球蔓延之际，我想起诺奖获得者乔舒亚·莱德伯格说过的“同人类争夺地球统治权的唯一竞争者就是病毒”那句话时，不寒而栗。疫情期间各地保护性隔离的封路、封村甚至对湖北武汉人的“歧视”，再看看国内外“一罩难求”及疯狂抢购的现状，每个人都会不自觉往坏处想，瘟疫、病毒就是死亡和噩梦的开始。

其实，人类所居住的“地球”大约在四十余亿年前诞生，而病毒、细菌等微生物已地球村里存在三十多亿年，人类出现才几千年，微生物才是地球上最早的居民。微生物包括病毒、细菌，而细菌又分真菌、放线菌、螺旋体、支原体、立克次氏体和衣原体等。细菌较大，用普通光学显微镜就可看到，病毒较小，一般要用放大万倍的电子显微镜才能看到。在特定环境条件下，细菌和病毒在人体中增殖，并导致传染病发生与人传人，造成人体疾病与传染的病毒或细菌才称之病原菌。细菌感染时，人类可用抗生素来消灭致病细菌，但是，病毒感染时，人类可用的抗病毒药物就非常少，故，病毒引起的传染病疫情爆发大流行，一直是人类的天灾人祸。

1. 人类发展史与传染病爆发、大流行息息相关

自古以来，饥荒、瘟疫与战争都会给人类带来巨大的灾难，而其中的瘟疫为害尤甚，而“瘟疫”，就是危害人类的各类传染病。历史上，传染病暴发流行对人类文明的侵害，常改变人类的历史。悲观者认为世界末日不可避免，病毒将是人类大敌。人类历史上不乏瘟疫肆虐的灾难性事件，比如欧洲中世纪“黑死病”大爆发曾使欧洲人口锐减，天花更是几乎灭绝印第安人，而霍乱横行的19世纪，数千万人死于非命。

欧洲“黑死病”事件就是鼠疫大爆发流行，它由鼠疫杆菌的细菌感染所导致的烈性传染病。鼠疫杆菌寄生于跳蚤上，并借由黑鼠、旱獭等动物来传播，是甲类传染病中第一位。鼠蚤叮咬人后导致了“人传人”，传染性极强，病死率极高。鼠疫在世界历史上曾有多次大爆发大流行。而欧洲14世纪“黑死病”事件是最大的一次。那场瘟疫起源于中亚，源于1347年蒙古军攻打黑海港口城市卡法，随之将瘟疫传入中亚，后由亚欧商人传到意大利，蔓延到西欧、北欧、波罗的海地区最后到俄罗斯，横扫整个欧洲，在1347至1353年期间夺走了2500万欧洲人的性命，占当时欧洲总人口的1/3，而直到1894年，才由瑞士叶尔森和日本北里柴三郎发现“黑死病”的罪魁祸首是鼠疫杆菌。

另外，100年前西班牙流感爆发，是人类历史上因流感感冒造成全球流行的传染病重大事件，在1918-1919年间全球约5亿人感染，约2500万-4000万人死亡（当时全球人口约17亿人），全球平均致死率约为2.5%-5%，感染率也达到5%。称之西班牙流感并非此流感从西班牙爆发，而是西班牙有约800万人感染此病，流感始发于1918年3月4日一处位于美国堪萨斯州的军营，流感美国士兵参加一战到欧洲战场后把流感带到欧洲，最终酿成一战双方士兵的蔓延与全球大流行。

而100年前清末中国东北三省的鼠疫，则是人类第一次成功阻击瘟疫的中国案例。让欧洲人闻风丧胆的“黑死病”在中国称之“鼠疫”，都是鼠疫杆菌感染人后爆发的烈性传染病。马来西亚归国华侨伍连德博士被清朝政府派往东三省做防疫全权总医官，他不惧国际权威，采取消灭传染源，隔离与阻断传播途径等措施，在军队支持下进行封省、封城与封村的保护性隔离，迅速普及口罩的佩戴；隔离病患与健康人群；统一管理流民与乞丐，严禁人口随意流动；焚烧死者尸体等得力措施，在付出6万人的生命代价后，成功将“肺鼠疫”阻击在关外，赢得世界尊重，这在清末实属不易。尽管鼠疫渐渐成为历史，但是它的余音并未终结。

2. 传染病每一次爆发带来的变革影响人类文明的进程

人类文明进程中，总有一个无法摆脱的阴影相随：那就是瘟疫。历史上周期性与偶然性的瘟疫一起毁灭着文明，又促进文明社会进步，从未停歇过。英国弗雷德里克·卡特赖特在《疾病改变历史》中说道：“假如罗马帝国不是在基督教诞生后的一些年中受到无法治愈的疾病的打击，基督教就不能成功地成为一种世界性的力量，也肯定不会成为现在这样的形式。”

14世纪中后期“黑死病”，对欧洲文明发展方向产生了重大的影响，有人认为它“标志了中世纪的结束”。之所以那场瘟疫会造成那么大的杀伤力，和欧洲人当时城市群兴起、居住环境拥挤，卫生条件不良，生活习惯和医学卫生观念上的欠缺有关。当时，欧洲人曾试图用海岸隔离、烟熏和放血疗法治疗“黑死病”的鼠疫，却忽视鼠疫的传播媒介是老鼠身上所携带的跳蚤，自然就无法避免欧洲1/3人口被夺去了生命。“黑死病”对中世纪欧洲社会的经济、政治、文化、宗教、科技等方面都造成剧烈的冲击，产生了巨大的影响。

而西班牙流感全球大流行，据推测总共感染了10亿人，当时总人口不过17亿。全球范围在6个月内夺去2500万-4000万鲜活的生命，比持续了52个月的第一次世界大战

1918~1919年间的大流感。

死亡人数还多。西班牙大流感对一战产生巨大影响，作战双方因流感爆发而失去了战斗力，迫使协约国和同盟国提前结束战争。此次传染病流行，也对各国的公共卫生体系敲响了警钟。

随着细菌致病论的传播与临床应用，人类在卫生和预防上取得的里程碑式的进步，同时在城市社区消灭“群体疾病”方面也取得重大突破。事实上，人类直到14年后才分离出流感病毒。西班牙流感暴露出一战时国际公共卫生体系的不足，促进后来各国公共卫生事业的发展。

那么，清末东北三省的鼠疫灾难，现在看来更是对封建社会体制与习俗的强大冲击与改造，中国人有春节回乡过年和逝者入土为安的传统习俗，而正是这些习俗加速鼠疫传播，不利于瘟疫的防控。在伍连德博士等东北防疫人士敦促下，清政府迅速建立公共卫生防疫制度，实施强制性的公共防疫措施，改革陋习。

灾难后诞生近代第一部全国性防疫法规《民政部拟定防疫章程》。之后在沈阳举办的万国鼠疫研究会，也是中国近代第一次国际会议。鼠疫是压倒清王朝最后的一根稻草，但是，鼠疫灾难对于中国近代防疫医学、流行病学、公共防疫体系的建立，起到积极的促进作用。

其实，人类历史上每一次传染病爆发流行，都会对人类的文明产生影响。例如，对于肠道传染病来说，当发现是经粪口传播后，就会制定针对性的预防措施，如对水源的消杀洁净管理以保障饮用水的洁净卫生，完善现代下水道排污系统，加强食品安全检测等。对瘟疫的罪魁祸首病原菌深入研究后，促进了传染病疫苗的研发，后人通过接种疫苗而获得后天免疫，逐渐消灭了很多传染病。另外，人类遭遇传染病施虐之后，往往也促进生活方式的巨变，2003年非典后，让人口众多的中国迎来互联网快速发展的机遇，让中国成为全球最大的电商市场。而目前的新冠状病毒疫情，将会给中国人生活方式带来哪些改变？可以肯定的是，一定会对中国公共卫生防疫体系的变革产生重要影响。

3.人类与传染病原菌的斗争和共存，一直都是进行时

人类历史上传染病爆发大流行事件多次证明：病原菌与人类的对峙，不仅仅只是相互肉搏，也会相互牵制发展。

人类文明的进步会导致人类生活方式的改变，就是一把双刃剑，在传染病爆发流行时可能会阻止疫情的蔓延，也可能加速疫情的蔓延。因为，人类在文明进步的同时，一直在不断给病毒、细菌等病原菌创造另外一种“优良环境”，污染、各种辐射泄漏以及不良的生活习惯，甚至连高速运输工具的飞机、高铁等，都有可能给传染病比之前爆发事件更迅速的全球扩散，更前所未有的速度发生变异。其实，病毒感染人类的目的，不是杀灭人这个宿主，而是借人这个宿主传播、繁殖、传播……而2020年武汉新冠状病毒疫情，遇到中国春运，前期的疫情大流行成为了大概率事件。

2015年，比尔·盖茨在温哥华针对埃博拉病毒疫情演讲中称自己被一个问题困扰许久：未来数十年里，什么东西可能杀死1000万人？盖茨给出的答案是：并非自然灾害，也不是威力可怕的核战争，而是大规模疫情的爆发！而且，盖茨还反复强调，全人类还没准备好应对下一次疫情大爆发。每次瘟疫爆发后，人类都会从各种角度来反思，但是，瘟疫并不会因为人类的反思不再造访，那么，我们该如何与自然相处，将是个永久的话题。

人类与传染病原菌的斗争和共存，永远会是：与狼共舞！

关爱天使 携手战“疫”

倡 议 书

致敬白衣战士

尊敬的工商银行私人银行客户：

自疫情发生以来，工商银行竭力为疫情防控、应急物资采购、企业捐款、复工支持等提供专业高效的金融服务，并已累计捐款近亿元。

工行私人银行条线的干部员工也积极响应全行助医抗疫号召，尽一切所能，努力筹措物资，筹集资金，搭建高效的通道。2月底，我部成功协助私银客户采购了10000套防护服，定向捐助给5家武汉抗疫一线医院。

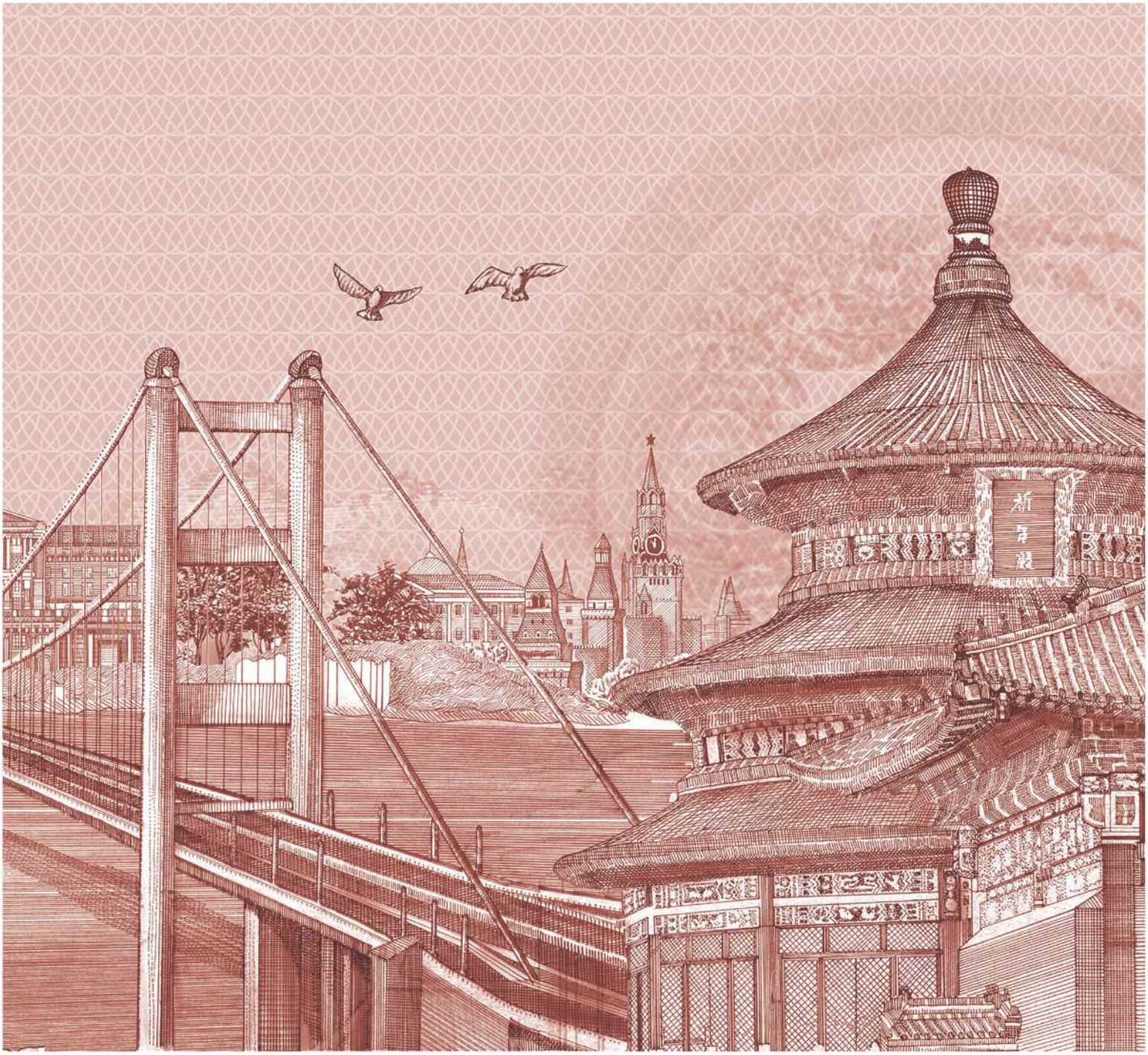
工行私人银行面向私银客户发起了“关爱天使，携手战‘疫’”定向捐赠活动，如您有意参与，奉献爱心，则可联系您的财富顾问或总行私人银行部联系人。

陈女士：chenruyi@icbc.com.cn
张女士：yu.zhangsr@icbc.com.cn

中国工商银行私人银行部
2020年3月

你，我叫不出名字，却如发肤之交，耳鬓厮磨。
我，与你未曾谋面，可总魂牵梦萦，日夜牵挂。
你，那夜拖起行囊，挺身逆行，
我，那夜掷筷忍泣，为你煮酒。
你将拥抱世人的瞩目和病人的企盼，
我却只剩凝望的眼神和绵薄的力量。
披上厚重的防护，你拯危救亡，
戴上单薄的口罩，我屏息惆怅。
剃度、节饮、失眠，是天使无悔的修行，
勒痕、过敏、感染，是凡人渡劫的勋章。
隔屏相见，成你每日的奢望，
病患疫情，是你倾诉的衷肠。
可我，还是叫不全你的名字，
转身，名字已涂鸦你的背膀。
酒已热干，何时等你复还，
泪已湿巾，或许此生茫茫。

火神山巅，开辟你的战场。
雷神山旁，垒起你的营房。
你说，如能克难倍惜命，
又念，不枉投身当忠良！
所幸，
一声哨响，鲲鹏天降，
风月同天，神州共襄。
笃信，
瘟神势危指日数，十万华佗斩阎罗，
忠孝两全必可期，奈何你我共情长！



Your Global Partner.
Your Reliable Bank.
您的环球金融伙伴

ICBC
中国工商银行
您身边的银行 可信赖的银行

www.icbc.com.cn