财经聚焦

6G标准研制加速冲刺 还有多远

“6G从愿景探索进入了用同一把‘尺子’来衡量标准的落地阶段。”中国通信标准化协会理事长闻库在2026年6G发展大会上的发言，点出了6G技术目前所处的方位：从“描绘愿景”走向“标准落地”。过去，业界更多讨论6G应具备怎样的能力；如今，“要用场景和应用来定义6G”。

从“描绘愿景”走向“标准落地”

这把“尺子”的刻度日益分明。据闻库介绍，今年6月，“第三代合作伙伴计划”（3GPP）发布6G标准研制时间表。根据这份时间表，2029年将完成全球第一版6G正式技术标准，2030年前后6G将具备商用部署能力。2029、2030，这两个数字在大会现场不断被业界人士提起。

正因如此，2026年至2029年将成为标准研究、产品预研与产业布局相互促进的关键窗口期。正如IMT-2030（6G）推进组组长、中国信息通信研究院副院长王志勤所言，“2026年是6G国际标准研究全面深入推进的关键一年”。

据介绍，IMT-2030（6G）推进组目前已有约170家国内外企业参与，今年已发布18份相关报告，聚焦AI内生网络架构、感知辅助通信等。

“我国6G技术试验在今年1月进入第二阶段，面向国际电信联盟（ITU）六大典型应用场景，围绕沉浸式通信、无线智能、通感一体、天地一体等开展试验，形成了原型技术样机。”王志勤说。

从实验室走向真实场景

标准研制、技术试验向前推进，产业一线则从实验室走向真实场景。

无线信号的接收与解码，需要物理层技术来帮助实现。爱瑞无线专注5G、5G-A及面向6G的物理层软件，其NTN（非地面网络）基带物理层协议已在多家卫星互联网公司实现在轨验证。

“物理层是通信的地基，算力和通信要从底层协同起来。”爱瑞无线CEO周楠清说，企业目前正与国产GPU厂商合作，共同推进人工智能与无线接入网深度融合。

“6G相比5G最核心的突破，在于实现空、天、地、海全连接、全覆盖。”中科天算相关负责人姜兴龙向记者描绘了6G的远景：无论用户身处何地，都能获得和城市、家中一致的高速网络与算力服务。而要实现这一目标，天基系统不可或缺。这也正是企业目前主要瞄准的方向：天基超级计算机。

姜兴龙认为，6G的价值远不止“网速更快”，更在于深度赋能产业与民生。“家庭、矿山、港口、交通、公共调度等场景中的海量智能体，均可接入天基网络、调用算力资源，从而全面提升生产生活便捷度。”

一线企业聚焦技术路径与落地场景，学界专家则进一步思考：6G最终将靠什么创造价值？中国工程院院士邬贺铨对此有更为宏观的判断：消费侧应用仍是收入支柱，手机将演进为个人智能体中枢及身份、支付、数据的锚点；行业侧应用潜力更大，应成为6G价值体现的着力点。

中国工程院院士、上海交通大学讲席教授张文军则认为，“6G变现方式或将转向‘按能力计费’，能驱动网络的业务必须既‘能走量’又‘离不开网’”。因而，依托现有屏幕、内容随操作实时生成的生成式交互视频业务，同时满足这两条判定依据，“有望在2030年前后形成规模，成为6G业务驱动力”。

无论是标准、试验、产业还是场景，全球合作是大会现场所凝聚的业界共识。闻库表示，从3G到5G，全球统一标准的规模效应让通信设备成本大幅下降，让数十亿人连接数字世界，“6G应当继续走合作发展之路”。

大会发布的《全球6G发展理念宣言》明确了这一开放合作方向，提出在ITU、3GPP等国际标准组织框架下构建全球统一的6G国际标准，推动6G频谱形成全球共识，牵引带动产业链协同创新，为下一代移动通信技术的全球规模化发展奠定基础。

回望通信发展史，3G开启移动互联时代，4G促进数字经济繁荣，5G拓展人与机器、设备的广泛连接。迈向2030，6G在技术验证、商业模式等方面仍有诸多细节有待探讨，但共识逐渐清晰：标准在推进，试验在铺开，场景在落地。6G正渐行渐近。

新华社记者 樊相龙 张璟怡

银行理财净值回撤 银保产品扛起留客重担

“近期理财产品净值有些许波动，部分客户考虑换更加稳健的产品。最近来了解银保产品的客户比较多，银行理财投资者的风险偏好在降低。”中信银行北京市朝阳区一家网点的理财经理小陈说。

近日，记者以投资者身份走访北京地区多家银行了解到，在存款利率下行、理财产品净值波动的背景下，终身寿险、两全保险、年金保险等具有一定储蓄功能的银保产品成为低风险投资者的“新宠”。

业内人士建议，面对市场的阶段性波动，投资者应拉长视角，同时需充分认识到，理财、保险等产品与存款产品有本质区别，需根据自身风险承受能力和资金使用安排选择相匹配的产品，通过适度分散、均衡配置，实现风险控制和财富增值。

多款银保产品摆上货架

当前，在银行货架上较为热门的银保产品主要有两全保险、终身寿险、年金保险等，收益类型分为固定收益型和分红型两种。

在江苏银行北京市海淀区一家支行内，理财经理小徐向记者介绍了一款中国人寿旗下的两全保险：“这款两全保险是固定收益的，保费交满后，保单每年对应的现金价值都会写在合同中，满6年就可退保，我们推算的该产品年化单利在1.85%左右。满5年也可提前减保，但对应的现金价值相对低一些。”

记者了解到，多数银保产品兼具保障和储蓄双重功能，可在出险时获得赔付，也可通过长期持有实现资金增值。

“两全保险产品在提供资金收益的同时，还提供身故或全残赔付，如果被保险人在投保期间出现身故、全残意外情况，保险公司会按照保费1.6倍的金额进行赔付。”小徐介绍。

兴业银行北京市丰台区一家支行的理财经理小魏也同样向记者推荐：“我们现在代销的一款中国人保旗下的两全保险，保单期限6年，保费需趸交，以50万元保费为例，满期后保单现金价值约55.6万元，这是写到合同里的。以此去反推，年化利率约为1.86%。”

“两全保险也有分红型的，期限也是6年。”招商银行北京市丰台区网点理财经理小夏向记者介绍，“分红型产品的收益由保单保证利益和非保证的分红收益两部分组成，保证利益部分的现金价值是固定的，分红收益部分是浮动的，与保险公司每年的投资收益、分红总金额等息息相关。”

银保产品不是存款产品

“如果可以接受更长期保险产品，您可以考虑分红型的终身寿险。这类产品以时间换收益，现金价值是复利递增的，上一年的增值收益计入下一年的本金，滚动增长，持有时间越长，保单现金价值越高。”小陈表示，“以保单现金价值推算，投保第五年的保证收益率约1.75%，分红预期收益率为1.2%左右。”

此外，小陈还向记者推荐了一款年金保险产品。“年金产品的优势在于增加了一定的流动性，按年返利，投保满5年或6年后，每年可按约1.75%的固定比例领取年金，保单自投保首年起可领取分红。”

在存款利率下行、理财产品净值波动环境下，不少投资者为获得稳定收益、规避风险，将目光转向类储蓄的保险产品。但值得注意的是，部分银保产品虽具备一定的储蓄功能，但与存款产品有着本质区别。

小夏说：“存款产品不论活期还是定期都是保本保息的，即便客户提前支取了定期产品，本金并不受损失，也有相对应的活期利息。但是银保类产品的收益往往在投保若干年后才能体现出来。如果客户提前退保，保单现金价值可能低于保费，导致本金损失。”

从理财经理为记者提供的产品演示表中可见，这些产品的保单现金价值通常在投保的第五年或第六年才大于保费金额。例如，一款期交3年的分红型终身寿险产品，第一年交纳保费30万元，客户若在该年度选择退保，仅能退回6.15万元；部分两全保险产品在期满前退保，可退还的现金价值约为保费的三分之一。

此外，一些终身寿险、年金保险等长期产品对年度减保设置限额，例如每年减保对应的基本保险金额不超过投保时基本保额的20%（不同产品条款存在差异）。

分红型保险产品的附加分红部分受市场波动、险资投研能力等因素影响，存在一定波动性，可能导致最终结算收益与投资预期不符。

对此，业内人士指出，保险产品的收益测算方式、合同约定条款等都较为复杂，且投资周期相对较长，与存款产品保本保息的“刚兑”属性不可简单画上等号。投资者应在充分了解产品之后，理性配置。

中国证券报记者 石诗语

白杰品股

时间窗口

问：周四沪指高开，盘中震荡走低，收盘微涨，你怎么看？

答：A股主要股指周四涨跌不一，深成指逆势飘绿。盘面上超3600只个股下跌，贵金属、元件、煤炭板块涨幅居前，航空机场、生物制品、机器人板块领跌。截至收盘，全市场涨停68只，跌停8只。技术上看，沪深股指仍失守5日均线，两市合计成交13173亿元环比萎缩；60分钟图显示，各股指均收于5小时均线附近，60分钟MACD指标仍保持死叉状态。从形态来看，尽管外围市场企稳，但A股表现依然疲软，沪深股指盘中继续刷新年内新低，若不是尾盘集合竞价拉抬权重股，沪指也难逃连跌。虽然各股指收出三连阴，但尾盘短周期指标发出金叉买入信号，不排除后市回补近期缺口的可能。期指市场，期指合约合计成交量增加、持仓量减少，各合约负溢价水平整体明显缩减。综合来看，地量地价下，ETF宽基净买入继续，短期迎来超跌反弹时间窗口。

资产：周四按计划以43.5元均价买入大族激光12万股，之后以44.38元均价卖出12万股；另以20.8元均价买入中天科技25万股，之后以21.19元均价卖出25万股。目前持有南天信息50万股、梅安森62万股、环旭电子50万股、华工科技12万股、瑞华泰46万股、亚翔集成7.2万股、中天科技25万股、大族激光12万股。资金余额12629974.88元，总净值60437014.88元，盈利30118.51%。

周五操作计划：中天科技、大族激光拟先买后卖做差价，华工科技、南天信息、瑞华泰、亚翔集成、环旭电子、梅安森拟持股待涨。

（炒股有风险，投资需谨慎）

胡佳杰