

OceanBase作答AI数据库

今年以来，OceanBase CEO杨冰有点忙。“最近和很多企业高层交流，包括地图、车企、银行、证券、制造等行业，对AI数据库的需求量都非常大。”6月29日，OceanBase发布面向AI时代的湖库一体AI数据库，交流会上，杨冰向北京商报记者如是说道。

过去几年，大模型狂飙突进，有企业砸下千亿级算力与研发预算，智能体、数字员工、行业大模型遍地开花。但行业也有不少无奈：模型能流畅对话，却读不懂企业内部的订单、合同、客服录音；AI工具上线数月，但业务转化却收效甚微。这背后存在AI落地的真实堵点，所有人都在追逐模型能力，却忽略了承载智能的底层数据底座。

业内认为，随着Agent（智能体）成为数据库新的使用者，数据库正从“记录事实”走向“参与决策”，AI数据库也将成为AI时代新的基础设施形态。此次OceanBase发布的湖库一体AI数据库，提出以湖库一体为核心架构，将数据湖的开放与海量存储能力、数据库的事务处理与分析能力，以及多模态数据处理能力统一到一套强一致的数据底座上，帮助Agent一次获取完整业务上下文，让AI真正“读懂”企业。这是OceanBase的探索实录，也是一场国产数据库面向AI做出的深度底层抉择。

旧架构跟不上AI

现在，不少大企业都在追风Agent，但十个项目九个栽在了数据这一关。

传统企业的数据架构，被业内戏称为“万国牌拼凑局”，交易数据塞进关系数据库、离线分析靠数仓、图片音频丢进对象存储、向量检索单独搭一套向量库。一套完整AI业务，最少要维护4到5套系统，靠ETL工具（数据搬运清洗工具）来回搬运数据。看似各司其职，但实际落到业务一线全是麻烦。

杨冰以蚂蚁阿福为例谈到，有用户通过阿福线上问诊，十点上传胸片，AI初判感冒；一分钟后用户补充症状又发新胸片，说明实为肺炎。

“但在传统多套系统架构下，原图存在对象存储，对话、诊断文字存数据库，胸片特征向量单独放向量库，数据靠定时工具搬运同步，存在延迟。Agent调取信息时，只能读到十点第一张影像数据，来不及加载刚上传的新胸片特征，因此可能依旧误判感冒。”杨冰解释道，这背后是因为，图片、对话、时间、病情记录分散各处，无法实时绑定统一检索。

而适配AI Agent的一体化在线系统则不一样，其可以同时处理图文、向量检索与实时分析，所有关联数据实时统一，能立刻结合全部信息准确判断肺炎，保障数据一致。

“还有很多类似案例，这些是一些大数据密集客户遇到的真实业务痛点。”杨冰向北京商报记者谈及了AI Agent带来的多项核心数据架构挑战。

首先是AI智能体带来的新问题，现在企业里的Agent数量特别多，且大大超出原有规模，但每个都很小、很简单，就像无数个小员工同时干活，如果用传统数据库去撑，成本太高、不划算。

目前，AI Agent分成两类：一类是大量简单、单一功能的低码小Agent，只管干一件小事；另一类是像千问、豆包这种复杂大Agent，功能多、逻辑深，改一点就可能答错，甚至给出错误引导。

“所以复杂Agent必须做全面、严格的测试，需要克隆大量真实数据来验证，这也是现有数据库扛不住的。再加上图片、视频等多模态数据越来越多，传统架构更跟不上。”杨冰直言。

另外一大趋势是，目前不少企业开始真正重视非结构化数据。以前企业的图片、录音、视频、文档都只是存起来，用来备查、应付检查，基本不用。“但现在不一样，不少企业高层和我们聊得最多的是，大家都要求把这些数据管起来，实时用来做风险判断、自动分类打标，直接指导业务决策。”杨冰透露。

以智驾、地图、具身智能等这些和现实世界相关的行业来看，需求则更为明显。比如高德做高精度地图，要靠大量视频、图片识别酒

店、点位信息；自动驾驶也会产生海量行车视频。如果直接用大模型处理，几分钟视频就要花掉巨多、巨贵的Token费，非常不划算。

杨冰指出，模型定义了AI的能力边界，而数据则决定了AI的业务价值。一个通用大模型也许“无所不知”，却未懂得“这一家企业”的业务逻辑。让它从“什么都懂一点”走向“真正懂我”，靠的是高质量的数据与上下文。AI落地的“最后一公里”，本质上是一道数据的难题。

真实的“练兵场”

所谓AI数据库，要厘清的是，它不是“传统数据库加一个检索插件”，而是在重新回答一个根本问题，在一个由AI驱动的世界里，数据应当如何被组织、被理解、被调用。

“把需求倒推一遍，就得到了AI数据库的定义。”杨冰在会上介绍，其中有两个需求和两条原则，而这些需求，正是由AI时代的业务负载决定。

一是一体化，多模态数据、离线与在线的计算，统一在同一个强一致的底座上。数据不再被切割、不必在多套系统之间反复搬运，那个“越用越准”的飞轮才转得起来。

另外是多模态，结构化、半结构化和非结构化数据，需要在同一套体系中被统一管理和治理，通过标量、全文、向量等方式进行混合搜索，智能体的记忆天生跨越模态，沉睡的

非结构化数据也由此被真正盘活。

当天，OceanBase首次发布了面向AI时代的湖库一体AI数据库，而这，也是让多模态数据在同一底座上被实时处理的关键。

据介绍，围绕湖库一体，OceanBase打造了AI时代的全新产品体系，其中，OceanBase Lakebase作为底层引擎，让结构化数据、非结构化数据和向量数据在统一架构中被管理、加工、检索和调用，解决AI时代的数据底座问题。

OceanBase DataStudio运行在Lakebase之上，覆盖数据接入、加工、编排、语义建模到Agent协作等环节，把分散的数据资产转化为可调用的数据服务，解决数据治理与服务化问题。

OceanBase DataPilot则作为统一的企业业务智能入口，让业务人员通过自然语言完成分析报告、数据看板 and 可信答案生成，解决业务人员如何直接使用数据智能的问题。

相较传统多系统方案，OceanBase AI数据库可降低整体TCO（Total Cost of Ownership，总体拥有成本）约30%—50%。据透露，目前该能力已在蚂蚁阿福、灵光等场景完成验证。

杨冰介绍，OceanBase打磨AI数据库的环境，是阿里、蚂蚁最前沿、最复杂、也最核心的真实AI场景，支付宝的AI支付、蚂蚁阿福、灵光、淘宝AI购物助理，以及千问、高德、飞猪等。其中，蚂蚁阿福面向行业复杂智能体开

发，灵光则面向大众提供“一句话生成应用”能力，目前已承载3000万个闪应用。这些场景不只是用户，更是AI数据库真实的“练兵场”。

持续加码战略投入

十五年前，一场名为“双11”的商业范式革命，意外点燃了分布式数据库的火种。为扛住峰值洪峰、保障系统零中断，OceanBase原生分布式数据库应运而生，从此开启了一段硬核生长之路。

“这十五年中，我们服务了4000多个客户，包括了七成以上万亿级的银行，数据不错、系统不中断、故障秒级恢复，在任何时代都是刚需，也是我们在金融场景当中锤炼的成熟的能力。”杨冰称。

而如今，时代浪潮再启。当阿里、蚂蚁以All In姿态投身AI战场，海量生产级AI场景喷涌而出，又一次倒逼技术底座进化。正如杨冰所述，“阿里、蚂蚁在AI的战场上涌现出极其丰富的生产级AI场景，这些场景，也将是OceanBase独特的演进方式”。

AI，将是OceanBase面向未来的核心增长曲线，同时也是必须重仓的战略方向。杨冰透露，对于AI相关产品会有持续加码的战略投入。早在今年年初，OceanBase曾做出关键架构调整：原内核团队一分为二，一体化数据库团队坚守金融级关键业务，AI数据库专项团队独立攻坚，专为AI场景打造原生引擎。

这场布局早有伏笔。去年团队曾预判，AI时代数据需求与传统场景截然不同。尤其是面向银行、运营商等核心金融政企场景，改动约束极强，每次调整都要历经数月全量测试，迭代极慢，没法快速适配Agent、多模态非结构化数据。于是seekdb（一款AI原生混合搜索数据库，目前已融入Lakebase底层引擎）轻装问世，以快速迭代验证方向，也坚定了底层重构的决心。

杨冰介绍：“不同于市面上多系统拼接缝合模式，OceanBase Lakebase坚持原生路线，从引擎到存储原生支持图片、视频、向量等多模态数据，原生支撑海量Agent高并发运行，真正实现湖库一体。”

杨冰称，数据库正在经历一次角色的根本性转变，从“存放数据”，到“承载智能”。下一个十年，OceanBase的目标只有一个——再造一个“AI时代的OceanBase”。

北京商报记者 刘四红

总经理落定 燕赵财险直面经营考验

河北金融监管局的一纸批复，为燕赵财产保险股份有限公司（以下简称“燕赵财险”）的人事悬念画上了句号。苗永生，这位已在公司副总经理、临时负责人位置上历练多年的“70后”高管，正式获批出任燕赵财险总经理。

摆在苗永生面前的燕赵财险，究竟是一家怎样的公司？成立十余年来，保险业务收入已增长到20亿元规模，但年度净利润却长期在百万量级徘徊，甚至一度出现超4亿元的巨亏。此外，偿付能力充足率下滑、增资计划不见下文、创新业务以“紧急下架”收场……这家地方险企所面临的，或许远不止一场人事交接那么简单。

承保亏损待解

6月26日，河北金融监管局发布批复称，核准苗永生燕赵财险总经理的任职资格。

简历显示，苗永生历任河北省财政厅副调研员，副处长，正处级干部，河北省冀财公共事业投资公司董事、副总经理。2021年5月起担任燕赵财险副总经理一职，2025年12月，根据工作需要，公司聘任苗永生为公司临时负责人，卢川不再担任公司总经理职务，意味着燕赵财险结束了业内少见的董事长、总经理“一肩挑”管理模式。此前，卢川同时担任该公司董事长、总经理两个职务。

对于这位新任总经理而言，摆在面前的是一份并不轻松的考卷。

“当前外部经济形势复杂多变、市场竞争加剧，公司在稳现金流和实现效益经营方面

仍面临较大压力。”燕赵财险在2026年一季度偿付能力报告中如是概括当前面临的挑战。

翻看燕赵财险近年来的利润表，一组数据勾勒出这家公司的真实处境。燕赵财险业务规模不断扩容的背后，盈利表现却常难以达到千万级体量。具体而言，该公司自2019年起开始连续盈利，但盈利年度净利润均未超过0.1亿元，且在2023年出现亏损，亏损数额远超过近年来合计的盈利规模。

具体来说，2019年至2024年，燕赵财险分别实现净利润0.03亿元、0.04亿元、0.05亿元、0.07亿元、-4.71亿元和0.04亿元。2025年及今年一季度，盈利金额同样相对较少，净利润分别为0.08亿元和0.02亿元。

承保业务的持续亏损，同样是影响保险公司发展的一大难题。综合成本率高于100%，意味着一家财险公司的承保业务处于亏损状态。燕赵财险综合成本率长期在100%以上。2026年一季度，综合成本率依然高达101.02%。

偿付能力方面同样承压。2026年一季度，燕赵财险核心偿付能力充足率、综合偿付能力充足率均较上季度的227.87%下滑至206.83%。

提高偿付能力的一大方式便是增资，燕赵财险也曾尝试过增资。2020年，燕赵财险曾发布增资扩股项目公告称，拟募资30亿元用于扩大业务经营范围，若此次增资扩股顺利完成，其注册资本将提高至50.25亿元。然而，时至今日，燕赵财险的注册资本仍为20.25亿元，未有增资成功迹象。

财经评论员郭施亮认为，中小保险机构因自身偿付能力有限、财务实力不足，抗风险与盈利能力较弱，引入外部资本提升竞争力、改善财务结构的难度较大。整体而言，增资是“破局”的一大方式，但改善财务实力，提升盈利能力与财务结构同样是不可忽视的关键点。

曾涉过度创新争议

如果说盈利表现是摆在台面上的“明账”，那么创新业务上的合规争议，则是燕赵财险需要直面的一道“暗雷”。

燕赵财险于2013年12月3日经原保监会批准筹建，是注册地在河北省的全国性保险法人机构。从经营范围来看，涵盖机动车保险、企业/家庭财产保险及工程保险（特殊风险保险除外）、责任保险、短期健康/意外伤害保险、农业保险等。

在产品创新领域，这家公司曾有过一次备受争议的尝试。2022年，北京商报记者调查发现，燕赵健康云App中推出的两款产品“药品保”“慢病保”，在投保及购药过程中无需提供病历，0免赔额，也没有等待期。最低花费几十元或几百元投保“慢病保”后，可以获得和保费相近或是超出保费市场均价的药品。这些产品责任相“叠加”后，不符合保险规律，产品的可持续性和合规性受到质疑。

众所周知，保险所承保的风险的核心特征就是不确定性。但综合“药品保”“慢病保”的业务模式来看，业内人士指出，这类以保险名义异化的短期健康保险业务模式，与监管部门此

前点名的“药转保”类似。所谓“药转保”，是指将保险产品异化为药品销售工具的商业模式，保险公司不参与风险管理，无法发挥保险保障功能。监管曾发文明确，财险公司不得开展不符合保险原理的短期健康险业务。

北京商报记者第一时间就相关情况致函燕赵财险，该公司未进行回复。但在报道发出后，“药品保”“慢病保”在燕赵健康云App中双双下架。

燕赵健康云App的运营开发主体为河北燕鸣科技有限公司，该公司股东为燕赵财险工会委员会。目前在该App中，虽仍提供“三折购药”“特药健康管理服务权益卡”等服务，相关权益的购买价格分别为399元和599元（年卡），但从产品介绍界面来看，已与保险产品绑定。

上海对外经贸大学保险系专家朱少杰对此表示，险企开展药品相关的保险业务创新，要坚守“保险姓保”，切割好保险保障与购药增值服务的边界，创新业务应体现风险转移、损失补充的保障属性。同时，要遵守分业持牌经营的合规要求，科技平台应专注技术运维，药品交易须寻求外部持牌医药机构合作完成。

分支机构覆盖有限

官网显示，燕赵财险经营区域为全国，目前在包括河北省、河南省、天津市和北京市在内的省市设有分支机构。值得关注的是，该公司绝大多数分支机构均位于河北省。

对于分支机构布局，朱少杰认为，中小财

险分支机构扩张不宜盲目铺点，网点布局应结合资本储备、地理辐射、经营效益、差异化竞争等因素综合研判。

今年2月，燕赵财险召开2026年工作会议。会议强调，推动公司从“保险供应商”向“风险管理专家”转变，实现从“业务增长”向“价值成长”的提升，努力将公司打造成为一家更具韧性、更具特色、更具活力的现代保险企业。

从“保险供应商”向“风险管理专家”转变，在业内人士看来，不仅具有一定的必要性，同时也对公司提出了新的要求。朱少杰表示，一是主动对标监管导向，落地风险减量服务相关要求，坚守保险姓保本源，纠治重规模销售、前置风控缺位的粗放经营模式；二是破解中小财险车险赛道同质化低价内卷困境，摆脱单纯价格竞争，依托细分风险管理服务打造独有差异化竞争力；三是顺应企业、个人客户全周期风险防范需求，从事后赔付延伸至事前预警、事中管控，深化客户服务体验、稳固客户留存；四是通过全流程综合风险干预有效减少事故赔付支出，持续优化综合成本率，推动业务由规模增长转向价值成长，夯实公司可持续经营韧性。

总经理上任后，将为燕赵财险带来怎样的变化，仍有待市场与时间检验。接下来，如何夯实资本实力、扭转承保亏损、让创新坚持“保险姓保”的本源，将是这位新任总经理必须回答的考题。北京商报记者就相关问题致函采访该公司，但截至发稿，该公司未进行回复。

北京商报记者 胡永新