

央行多次表态关注长期国债收益率 常规货币政策或仍有操作空间

■本报记者 刘琪

日前，财政部首次发行50年期超长期特别国债，发行总额350亿元，票面利率由承销团进行竞争性招标后确定为2.53%，全场认购倍数5.38，边际倍数1.03。值得关注的是，此次50年期超长期特别国债的票面利率低于此前发行的30年期超长期特别国债的票面利率（2.57%）。

“通常而言，期限更长的债券会有更高的利率，以补偿投资者承担的更长时间风险，若出现了相反的情况则可以认为是曲线的倒挂。”东吴固收首席分析师李勇在接受《证券日报》记者采访时表示，这种常规的期限结构曲线并非总是成立，市场供需、宏观经济状况和投

资者偏好等因素会对曲线的形态产生影响。

6月份以来，10年期国债收益率、30年期国债收益率分别维持在2.3%、2.55%以下的低位运行。6月14日，10年期国债收益率报2.26%，30年期国债收益率报2.5%，较今年年初的2.56%、2.84%分别下行30个基点和34个基点。

近几个月，央行多次表达对长期国债收益率的关注。3月29日，央行货币政策委员会召开的2024年第一季度例会中提到，“在经济回升过程中，也要关注长期收益率的变化”；4月份，央行有关部门负责人在接受媒体采访时就如何看待长期国债收益率走势进行回应；5月10日，央行发布《2024年第一季度中国货币政策执行报告》，其中以专栏

文章形式论述如何看待当前长期国债收益率。

央行指出，长期国债收益率主要反映长期经济增长和通胀的预期，同时也受到安全资产缺乏等因素的扰动。前述央行有关部门负责人表示，长期国债收益率总体运行在与长期经济增长预期相匹配的合理区间内。

关于央行买卖国债的问题，前述央行有关部门负责人表示，央行在二级市场开展国债买卖，可以作为一种流动性管理方式和货币政策工具储备。

民生银行首席经济学家温彬认为，我国央行买卖国债是调节流动性的常规货币政策工具，与海外经济体央行量化宽松(QE)、现代货币理论(MMT)、财政赤字货币化和政府债务货币化的政

策安排和逻辑不同。此外，我国央行的常规货币政策仍有空间，未来需在市场沟通方面做更多工作。

中信证券首席经济学家明明对《证券日报》记者表示，双向的国债买卖操作，是央行买卖国债与一些发达经济体QE操作的不同之处，而有收有放的流动性管理更加符合对冲政府债券发行高峰对流动性产生的扰动。对于后续央行买卖国债的操作，有买有卖或是后续的正常。

“央行买卖国债，作为货币政策工具箱的充实优化，一方面能补充央行调控流动性投放以及收益率曲线的方式；另一方面也体现了财政货币政策的协调配合。”民生证券固定收益首席分析师谭逸鸣表示。

开放平台示范引领作用凸显 自贸区为稳外贸发挥积极作用

■本报记者 刘萌

最近一段时间，各个自由贸易试验区在推进深层次改革和高水平开放上继续发力。比如，近日，《中国(四川)自由贸易试验区对标领航行动方案》正式印发，聚焦贸易便利、产业集聚、金融创新、政府治理、法治服务五大重点领域，要求到2027年，新设企业累计超过16万家，货物进出口超过4500亿元，外商直接投资占全省比重保持30%以上，探索80个以上制度创新成果在全省复制推广。湖南“升级版”财政政策措施出台，制定19条财政政策，推动湖南自贸试验区高质量发展。

自2013年9月29日中国首个自由贸易试验区——中国(上海)自由贸易试验区揭牌运行以来，我国的自由贸易试验区历经七次扩容达到22个，实现了一系列全方位、深层次的制度创新变革，为稳外贸发挥了积极作用。

海关总署数据显示，2023年，我国自由贸易试验区合计进出口7.67万亿元，增长2.7%，高出全国增速2.5个百分点，占进出口总值的18.4%；海南自由贸易港建设深入推进，年度进出口连续三年保持两位数增长。

上海立信会计金融学院自贸区研究院副院长肖本华在接受《证券日报》记者采访时表示，我国自由贸易试验区促进外贸发展主要有两方面优势：一是自贸区围绕贸易和投资便利化等多方面进行制度创新，更加灵活高效的制度和模式有效促进外贸

发展；二是这些自贸区都有良好的外贸基础和区位优势，加之政策支持形成产业集聚，进一步促进外贸发展。

商务部国际贸易经济合作研究院副研究员宋思源对《证券日报》记者表示，我国22个自由贸易试验区在确立之初已具备不同的发展方向。依据地理区位、产业结构、发展基础等因素，确立了它们各自的创新方向，外贸开放发展路径。未来，为实现优势互补和梯度有序转移，形成22个自由贸易试验区多方位联动，既有协同目标，又具备差异化的创新发展格局。

如何更好发挥自由贸易试验区等开放平台的作用，支持外贸企业更好稳订单稳市场？对外经济贸易大学国家对外开放研究院教授陈建伟在接受《证券日报》记者采访时表示，自由贸易试验区作为我国对外开放的重要窗口和促进经贸合作的重要平台，未来还应着力在制度创新层面发力。一是进一步推动通关便利化，简化贸易程序和程序，提高通关效率，降低外贸企业成本，增强国际竞争力；二是通过金融创新加强贸易融资支持，包括提高金融服务的响应速度、优化服务效能、为企业开辟新的融资路径等，帮助外贸企业更好稳订单稳市场；三是各个自由贸易试验区可在信息、产业、物流通道、跨境电商监管等方面开展联动协同合作，互相学习借鉴，共同推进制度创新。

A股五大险企保费增速持续提升 前5个月累计收入同比增长2.19%

■本报记者 冷翠华

截至6月16日，A股五大险企今年前5个月保费(原保险保费，下同)收入全部出炉。据《证券日报》记者统计，前5个月，A股五大险企共取得保费收入约14563.6亿元，同比增长2.19%。同时，从年内A股五大险企各月度累计保费同比增长来看，呈持续改善之势。

从上市险企不同业务来看，财产险整体增长较为平稳，人身险业务呈分化状态。与此同时，业内对人身险公司压降负债端刚性成本的预期越来越强。

保费收入“四升一降”

前5个月，A股五大险企保费收入同比呈现“四升一降”态势。具体来看，中国人寿保费收入为4157亿元，同比增长4.29%；中国平安保费收入为3997.6亿元，同比增长3.38%；中国人保保费收入为3481.2亿元，同比增长1.96%；中国太保保费收入为2142.14亿元，同比增长1.87%；新华保险保费收入为785.7亿元，同比下降10.94%。

纵向来看，今年A股五大险企各月度累计保费合计同比增长持续回暖，今年1月份、前2个月、前3个月、前4个月，以及前5个月，A股五大险企的累计保费收入同比增幅分别为-2.58%、-1.38%、0.96%、1.5%以及2.19%。由此可见，从负端来看，A股五大险企保费收入呈现持续向好的态势。

对此，中央财经大学中国精算科技实验室主任陈辉对《证券日报》记者表示，今年，A股五大险企各月度累计保费增速持续改善，主要是受人身险业务的影响。今年1月份，人身险业务受银保渠道“报行合一”和监管要求险企不得大幅提前预收保费的影响较



大，保费同比明显下降。此后，随着政策影响的逐渐消化，上市险企积极调整市场和产品策略，人身险保费同比降幅逐渐收窄，直至前4个月累计保费同比“转正”，为0.17%；前5个月累计保费同比增长进一步提升至1.1%。

人身险降成本预期增强

在A股五大险企中，中国人寿和新华保险只经营人身险业务，其他3家皆为集团上市，旗下既有人身险业务也有财产险业务。整体来看，财险业务保持稳健增长，人身险业务整体变化较大，且险企间分化也较大。

从财产险业务来看，前5个月，太保产险、平安产险和中国人保财险继续保

持全面上涨。其中，太保产险保费同比增长7.64%，位居财险“老三家”之首。从人身险业务来看，中国人寿、平安人寿保费同比上涨，新华保险、人保寿险和太保寿险保费收入同比下降，整体呈“两升三降”态势。

国信证券非银金融分析师孔祥认为，前5个月，人身险延续复苏态势，压降负债端刚性成本。今年，各上市险企积极调整产品形态，分红险、增额终身寿险等产品引领保费增速；叠加银保渠道的逐步复苏，其渠道产品及平台优势仍具有一定竞争力。受益于改革成果的持续兑现及人身险龙头优势，中国人寿前5个月累计保费收入同比增长4.2%，位于A股险企首位。

在保费收入持续向好的同时，近

期，人身险行业面临的成本压力被业内频繁提及。目前，已经有部分险企拟于6月底下架预定利率为3.0%的增额终身寿险产品，并将于7月1日上市预定利率2.75%的增额终身寿险产品。

华创证券金融首席分析师徐康认为，当前，“报行合一”等政策的影响逐步减弱，新一轮负债端压降成本政策或趋近。去年5月份到7月份人身险业务保费基数较高，对今年的保费增长形成一定压力。在此背景下，不排除销售端主动引导需求的可能性，短期内能够部分抵消高基数影响。在长期利率低位震荡背景下，仍需关注各家险企负债端成本压力与经营稳定性。

公募基金销售子公司队伍迎第八位“成员”

■本报记者 王思文

随着买方投顾需求的不断增多，公募基金的投研能力及提供综合性解决方案的优势日益凸显，不少基金公司纷纷加入设立销售子公司的队伍中，布局基金销售业务，走进竞争激烈的基金代销“江湖”。

近日，汇添富基金申请设立销售子公司获监管批复，第八家基金销售子公司“落地”。另有数家头部公募设立销售子公司的申请待批，一些成立较早的基金销售子公司借助投资顾问与金融科技双轮驱动优势，已在客户深耕管理和资产配置需求方面持续深耕。

未来，在银行、券商、独立基金销售机构“三分天下”的结构下，公募基金销售子公司如何杀出重围，是当下公募基金销售子公司发展的难点和重要课题。

获批公募基金销售子公司增至8家

日前，证监会发布《关于核准汇添富基金管理股份有限公司设立子公司的批复》。该批复显示，核准汇添富基金管理股份有限公司(以下简称“汇添富基金”)设立全资子公司。子公司名称为汇添富基金销售有限公司，注册地为上海市，注册资本为5000万元人民币，业务范围为证券投资基金销售。

证监会在批复中强调，汇添富基金应当做好对汇添富基金销售有限公司的管理安排，建立有效的风险隔离机制，不得进行损害基金份额持有人利益或者显失公平的关联交易，经营行为不得存在利益冲突。同时，汇添富基金销售有限公司应当严格按照有关规定的要求和证监会批复的业务范围开展证券投资基金销售业务。立足公募证券投资基金销售主业，审慎开展其他证券投资基金销售业务。加强风险防范，严格基金产品准入和销售行为管理，切实保护投资者合法权益。

按照法律法规和有关规定的要求，汇添富基金获批后应当完成子公司组建工作，足额缴付出资，选举董事、监事，聘任高级管理人员，并自批复下发之日起6个月内完成工商设立登记工作。另外，汇添富基金销售有限公司应当自取得营业执照之日起15日内，向证监会申请经营证券期货业务许可证。汇添富基金销售有限公司在取得经营证券期货业务许可证前，不得以该名称对外开展业务。

至此，已获批的公募基金销售子公司已有8家，除汇添富基金销售有限公司外，还有嘉实基金旗下的嘉实财富管理有限公司(以下简称“嘉实财富”)、国金基金旗下的上海国金基金销售有限公司、万家基金

旗下的万家财富基金销售(天津)有限公司、九泰基金旗下的九泰基金销售(北京)有限公司、华夏基金旗下的上海华夏财富投资管理有限公司(以下简称“华夏财富”)、中欧基金旗下的上海中欧财富基金销售有限公司(以下简称“中欧财富”)、博时基金旗下的博时财富基金销售有限公司。

目前，部分公募基金旗下的销售子公司已成为基金销售领域的重要力量。截至2023年四季度末，中欧财富、嘉实财富、华夏财富等3家基金销售子公司入围“基金销售机构公募基金销售保有规模”百强名单，股票和混合公募基金保有规模分别为61亿元、56亿元和48亿元，非货币市场公募基金保有规模分别为70亿元、76亿元和72亿元。

依托专业优势 为基民提供服务

当前，布局基金销售业务的机构类型繁多，包括全国性商业银行、城市商业银行、证券公司、期货公司、证券投资咨询机构、保险公司、独立基金销售机构等11种机构类型。具体而言，银行旗下基金销售机构的数量多，规模大，券商和独立基金销售机构一直位居银行之后。

公募基金销售子公司虽占有一席之地，但保有规模较小。近年来，多家头部公募基金积极布局设立销售子公司，补足多元化销售渠道。截至目前，多家头部基金公司如易方达基金、南方基金、银华基金等正在排队申请设立基金销售子公司，目前处于反馈意见阶段。

公募基金缘何密集布局基金销售子公司？对此，一位公募基金机构业务部总监对《证券日报》记者表示：“公募基金能够依托自身专业的投研能力优势，力争准确研判趋势，通过前瞻性的资产配置模型，为投资者提供财富规划、财富配置和财富传承等领域的专业服务，解决投资者在基金筛选、组合配置上的难题。”

某公募基金高管对《证券日报》记者说道：“基金公司布局销售子公司能够补足多元化销售渠道，降低公募基金对其他销售渠道的依赖，进一步降低成本让利投资者。”

“下一步，公募基金需持续研究如何打开与其他销售机构的竞争格局，这是当下发展的难点和重要课题。”北京地区一位公募基金人士向记者透露，目前仍有头部公募销售子公司正招兵买马扩充队伍发力该项业务。

华宝证券分析师王羿表示：“当前，买方模式下以陪伴为主，为个人投资者提供全面资产解决方案的‘财富顾问’日趋重要。未来，针对个人投资者的基金销售模式可能会跟随这一趋势发生较大改变，从单品转向配置、单一转向多元。”

国家数据局陆续公布“数据要素×”典型案例成果 让数据“流动起来”

■本报记者 郭冀川

在日前召开的第七届数字中国建设峰会上，国家数据局会同相关部门发布第一批20个“数据要素×”典型案例。近期，这批典型案例的具体成果陆续公布，通过示范引领，激励多方主体积极参与，释放数据要素价值。

比如，在6月15日公布的应急管理行业典型案例中，广东省应急管理厅全面整合气象、水利、林业等跨部门监测数据以及危化、矿山等企业物联感知数据，构建个性化的应急场景智能算法，打造共建、共治、共创、共享的应急管理信息化新模式，推进跨层级、跨地域、跨系统、跨部门、跨业务协同治理，切实提升应急管理业务综合实战能力。

中国通信工业协会区块链专委会共同主席于佳宁在接受《证券日报》记者采访时表示，通过“数据要素×”典型案例的推广和应用，可以有效地推动数据资源的优化配置和高效利用，进一步提升数据驱动的发展质量和效

率，展示了数据要素在促进经济社会发展中的乘数效应，为其他地区和行业提供了可借鉴的成功经验，共同推动形成以数据为核心的新发展模式。

于佳宁进一步表示，一方面，这些典型案例涵盖了多个行业和领域，从工业制造到金融服务，再到科技创新和文化旅游，展示了数据在各领域的广泛应用和转化能力。例如，在工业制造领域，建立智能模型和数据资产交易平台，既促进了装备制造业的技术进步，还提高了产品设计和功能优化的效率。另一方面，通过案例分享，可以激发更多行业的数据开发潜力，推动数据要素在全国范围内的广泛应用。

今年年初，国家数据局等17个部门联合发布《“数据要素×”三年行动计划(2024—2026年)》，选取工业制造、现代农业、商贸流通、交通运输等12个行业和领域，推动发挥数据要素乘数效应，释放数据要素价值。文件提出，到2026年底，要打造300个以上示范性、显示度高、带动性广的典型应用场景。

中国移动通信联合会区块链与数据要素专业委员会主任、首席数字经济学家陈晓华对《证券日报》记者表示，“数据要素×”三年行动计划的落地，将帮助我国构筑以数据为核心的新型经济结构及增长模型，加速经济数字化转型，使数据要素产业发展从宏观层面进入产业实施阶段。通过典型案例的示范作用，为释放数据价值、强化数据产品开发和服务提供了重要参考，为构建数据要素市场提供了实践样本，有助于提升全社会对数据价值的认识。

《证券日报》记者梳理发现，国家数据局此次公布的“数据要素×”典型案例中，除了通过数字化赋能提升案例所在行业企业的运行效率、降低成本外，更加突出构建数据流通通道，让数据“流动起来”。

比如，在促进物流降本增效典型案例中，浙江四港联动发展有限公司通过打造智慧物流云平台，先后整合打通政务、班轮、码头、货代等100多个系统，汇集海运、空运、陆运、口岸各类物流数据

超1.1万项，对接各类物流数据超1000万条，为智慧物流服务应用提供坚实基础。

在大宗商品典型案例中，上海钢联电子商务股份有限公司通过人工采集与系统自动化采集相结合的方式，汇聚大宗商品的供应及销售、价格等数据，并融合外部企业提供的遥感卫星数据，采用图像语音识别、人工智能建模分析预测等技术，形成了一套覆盖黑色金属、有色金属、建筑材料、能源化工、新能源、新材料、再生资源、农产品等八大领域100多个产业链的产业数据库。

陈晓华表示，以数据驱动科技创新，政策端需要建立跨部门、跨行业的数据共享机制，推动数据标准化和接口规范化，企业端要发展数据融合分析技术，构建数据资源目录，提高数据可见性，加强数据治理，提升数据质量等。通过这些措施，不仅可以释放数据创新潜力，更能提升行业的整体运行效率，实现跨行业的数据联动。