

7只信创ETF单日成交额创新高 基金公司打出风控“组合拳”

■本报记者 彭衍松

5月26日,一则重磅重组公告引发市场关注——海光信息拟通过换股方式吸收合并中科曙光,两家公司同步停牌,预计停牌期不超过10个交易日。随着复牌日期临近,大量资金涌入多只信创(即信息技术应用创新)主题ETF。

作为国产算力龙头,海光信息与中科曙光在信创指数中占据重要地位,为国证信创指数(国证信息技术创新主题指数)前两大权重股,合计权重13.57%;同时位列中证信创指数(中证信息技术应用创新产业指数)前十大权重股、合计权重9.66%。

资金涌入信创主题ETF

停牌切断直接交易通道后,资金转向挂钩这两家公司的信创主题ETF,寻找“平替”方案。

Wind资讯数据显示,5月26日至6月5日的8个交易日期间,7只信创主题ETF净流入额合计达49.81亿元,其中华夏基金、国泰基金旗下的两只相关产品合计贡献超30亿元。从5月26日到6月5日,华夏中证信息技术应用创新产业ETF规模由4.40亿元激增至21.20亿元,国泰国证信息技术创新主题ETF规模从1.24亿元飙升至14.98亿元,分别增长超3倍和11倍。在此期间,7只信创主题ETF整体份额变化率平均值为539%。

6月4日至6月6日,7只信创主题ETF均创下单日最高成交额纪录。业内人士认为,市场套利预期持续升温,资金盲目涌入已非理性。

深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品运营曾芳方向《证券日报》记者介绍,一方面,投资者可通过ETF间接持有停牌个股,把握潜在的复牌上涨机会;另一方面,较高的指数权重放大了套利空间,促使投资者在停牌期间积极配置相关ETF,从而提升了对这些ETF的交易需求。这种机制使得高权重停牌个股与其对应



ETF之间形成了显著的联动效应。

投资者应谨慎作决策

理论上,投资者可借道ETF间接持有停牌股,待复牌后兑现潜在收益。但实操中,这种套利操作存在较为明显的不确定性。

对外经济贸易大学法学院院长助理、副教授楼秋然在接受《证券日报》记者采访时表示,一方面,资金大量买入ETF之后,将会导致ETF的规模急剧膨胀,进而造成投资者实际想要购买的停牌股票在ETF中的权重被大量稀释。这将导致套利资金购买ETF所可能获得的收益率大幅下降,甚至可能在ETF规模过于庞大的情况下,出现收益率大幅下降后无法覆盖购买成本的极端情况。

“另一方面,由于上述事例中的套利主要依托的是两家公司基于重大交易而进行的停牌,ETF最终是否能够投资者带来收益,需要考虑吸收合并后是否能够完成、本次吸收合并

是否真的能为两家公司带来协同效应、复牌时是否存在其他系统性风险等不确定性事件的发生。”楼秋然说。

当前,两家公司重组进程已进入关键期。在这场资本博弈中,ETF套利能否成功取决于三大变量:重组方案是否超预期;停牌期间行业估值中枢变动;ETF规模扩张速度与停牌股持仓占比的动态平衡。

楼秋然提醒,尽管这种套利操作具有一定可行性,但其不确定性也较大,投资者应当谨慎作出投资决策。

基金公司密集提示风险

近日,富国基金、国泰基金、广发基金等基金公司密集发布公告,直指核心风险:旗下相关产品近期规模变动较大,该基金标的指数权重股停牌,基金管理人无法及时调整投资组合,可能导致该基金跟踪误差及跟踪偏离度扩大。

同时,公募机构及时打出风控“组合拳”。多家基金公司发布公告,

对旗下基金持有的股票停牌后估值方法进行调整。多家基金公司称,即日起,对公司旗下基金持有的相关股票采用“指数收益法”予以估值。

晨星(中国)基金研究中心分析师崔悦介绍,指数收益法是一种间接估值方法,这一方法可有效解决停牌期间沿用停牌前收盘价导致的估值“冻结”问题,使基金净值能够更真实、公允地反映市场和行业整体波动对停牌股潜在价值的影响,进而有助于维持资产估值的连续性。

崔悦进一步表示,指数收益法通过动态调整估值缩小了套利空间,从而在一定程度上实现对长期持有人利益的保护。

此外,部分基金公司启动流动性预案,新增做市商对冲头寸,维护产品平稳运行。例如,6月6日,富国基金公告称,为促进富国国证信息技术创新主题ETF的市场流动性和平稳运行,根据有关规定,自6月6日起,新增广发证券股份有限公司为该基金的流动性服务商。

改革化险提速 年内191家中小银行获准合并或解散

■本报记者 杨洁

当前,村镇银行、农商行等中小银行改革进程加快。《证券日报》记者据企业预警通软件梳理,截至6月6日,年内已有191家中小银行获准合并或解散(以批复日期计),而2024年全年共197家中小银行获准合并或解散。

例如,6月5日,国家金融监督管理总局广东监管局发布两则批复,同意广州农商银行吸收合并中山东凤珠江村镇银行股份有限公司、东莞黄江珠江村镇银行股份有限公司,并承继两家村镇银行清产核资后的业务、财产、债权债务及其他一切权利义务。吸收合并后,上述两家村镇银行将解散并注销法人资格,并将改建设立成为广州农商银行的分支机构。

在南开大学金融学教授田利辉看

来,中小银行加速改革化险的背后,既有政策驱动,也有市场环境变化等多重因素。

今年的《政府工作报告》明确提出,“按照市场化、法治化原则,一体推进地方中小金融机构风险处置和转型发展”。此外,今年1月份,国家金融监督管理总局召开2025年监管工作会议,对于今年的工作部署明确提到“加快推进中小金融机构改革化险”。坚持上下统筹、分工包案,凝聚合力,全力处置高风险机构,促进治理重塑、管理重构、业务重组”。3月份,国家金融监督管理总局党委召开扩大会议时强调“一体推进地方中小金融机构风险处置和转型发展,综合采取补充资本金、兼并重组、市场退出等方式分类化解风险”。

“今年以来,金融监管部门将‘加

快推进中小金融机构改革化险’作为年度重点目标,而‘兼并重组、减量提质’则是中小银行改革的重要思路。”上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示,中小银行改革进程加快,有力地压降了高风险金融机构数量,有利于塑造新的行业发展格局。

谈及中小银行加速改革化险的意义,田利辉认为,短期来看,行业集中度提升,资源向头部机构集中;高风险机构退出市场,系统性风险得到缓解。长期来看,省级区域中小机构整合加速,“减量提质”成主线。在此背景下,差异化竞争会深化,中小银行需深耕细分市场,形成自身的“护城河”。

从前情况来看,部分中小银行经营面临一定挑战。苏商银行研究院高级研究员杜娟对《证券日报》记者表

示,一是净息差收窄背景下,中小银行利润空间被压缩;二是部分业务领域进入存量竞争阶段,中小银行在获客成本与转化率、产品定价等方面都面临一定挑战,规模增长承压;三是部分银行信贷业务资产质量下行;四是资本补充能力有限,发债等外源资本补充不占优势,且利润空间压缩进一步限制内源资本补充;五是数字金融时代,中小银行在数字技术投入与人才的积累方面存在不足。

对于中小银行未来发展,田利辉建议,深化区域特色服务,聚焦本地小微企业和“三农”需求,开发定制化金融产品;探索联合重组路径,通过省级统一法人模式整合资源,提升规模效应;借力金融科技,与科技公司合作搭建低成本数字化平台,优化风控和运营效率。

商业银行借力“苏超”出圈 多维度赋能体育产业

■本报记者 彭妍

“比赛第一,友谊第十四”“没有人情世故,全是‘恩怨’”“没有假球,全是‘世仇’”……一系列诙谐幽默,让江苏省首届城市足球联赛(以下简称“苏超”)强势“破圈”。这场赛事不仅点燃了全民足球热情,还成为了金融机构创新营销的竞技场,金融与体育的跨界融合步入“高光时刻”。

作为赛事总冠名商,江苏银行不仅实现品牌“破圈”,还通过一系列金融创新举措,为“苏超”赛事注入强劲动力,再度诠释了金融服务实体经济的全新实践与担当。事实上,江苏银行的积极探索并非个例。记者了解到,南京银行、浦发银行等多家金融机构纷纷锚定体育产业赛道,从基础金融服务升级、特色金融产品创新、服务模式革新等多个维度精准发力。

业内专家表示,从赛事运营看,“苏超”搭建了“政府主导、金融助力、全民参与”的体育产业新范式。对金融机构而言,江苏银行的探索证明,体育IP不仅是品牌宣传的流量入口,更是金融服务场景创新的试验场。“苏超现象”或许只是开始,未来,体育产业与金融创新的协同赛道,还将跑出更多可能性。

金融力量赋能体育产业

近日,“苏超”强势“出圈”,成为体育界乃至全社会瞩目的焦点。该赛事由江苏省体育局携手各设区市政府联合主办,汇聚全省13个设区市组队参赛,热度席卷线上线下。据江苏省体育局统计,联赛已吸引超过18万球迷涌入各个主场城市现场观赛。截至6月6日,微博话题“江苏省城市足球联赛”阅读量超4000万人次,多次登上热搜,抖音话题“江苏省城市足球联赛”播放量超13.3亿。

作为赛事总冠名商,在这场“苏超”体育盛宴里,江苏银行将品牌传播与金融服务创新双线并进。一方面,通过赛事冠名实现品牌宣传与赛事深度绑定;另一方面,在金融服务创新上持续深耕,给予赛事全方位金融支持。例如,在推动“金融+生活”场景方面,该行依托手机银行“江苏银行App”,推出免费领票活动,赛事期间每周二准时发放100张门票,球迷注册登录App即可免费申领。一系列创新举措,不仅为用户带来“金融+体育”的沉浸式体验,更通过场景化服务提升用户黏性,为江苏银行App用户活跃度增长注入强劲动能。

此外,江苏银行还充分发挥金融机构的资源整合优势,为赛事提供综合金融服务。在赛事现场,江苏银行特别设立了金融反诈、反洗钱活动区,通过生动有趣的宣传方式,向现场的参赛选手、观众以及工作人员普及金融反诈与反洗钱知识,提高大家的财产安全意识,守护大家的财产安全,为赛事打造安全可靠的金融环境。

江苏银行对体育产业的金融赋能并非个例,众多金融机构正加速布局该领域。今年2月份,浦发银行信用卡聚焦“体育消费”场景,推出“浦

慧择一季度首年保费环比增长31%

本报讯(记者苏向泉 见习记者杨笑寒)2025年6月6日,数字保险服务平台慧择控股(以下简称“慧择”)发布2025年一季度未经审计财务业绩报告。数据显示,今年一季度,慧择促成总保费14.4亿元,环比增长38%,其中首年保费达7.3亿元,逆势环比增长31%,展现出稳健的经营韧性与增长潜力。

人工智能(以下简称“AI”)应用方面,慧择率先推进“AI+战略”,在基础建设、服务场景两大维度实现突破性进展。

具体来看,基础建设方面,慧择成立自主AI智能体开发平台的部署,一季度,慧择员工侧开发智能体超200个,覆盖业务场景和内部效率提升等多个维度。财报数据显示,一季度销售、管理及研发费用合计环比下降29%,AI技术对成本结构的优化成效显著。

服务场景方面,慧择上线AI应用智能入口,7x24小时覆盖售前咨询、产品推荐与售后支持,日均服务进一步提升至超1.5万人次。在理赔环节,“小马理赔AI智能体”实现报案至赔付全流程自动化,报案处理效率提升90%,预计全面上线后赔付时效将从1天压缩至1小时。一季度,小马理赔结案金额1.9亿元,处理案件3.6万件。

产品创新方面,慧择依托与143家保险公司的深度合作,积极推进浮动型收益产品的前瞻布局,同时积极探索保障型产品在产品和服务层面

发梦卡之跑友主题信用卡”;南京银行连续多年冠名赞助南京马拉松、“行走南京”健步走等全民体育赛事,做好赛事金融保障。

构建产融协同新范式

在体育产业驶入高质量发展快车道的当下,银行业集体抢滩体育领域,这一现象背后是政策红利与市场机遇的深度共振,金融与体育产业融合进入全新阶段。

政策层面,今年4月份,中国人民银行等四部门联合发布《关于金融支持体育产业高质量发展的指导意见》,明确加快构建适应体育产业发展、多层次、广覆盖的金融产品和服务体系,丰富体育领域金融资源供给,提升金融支持体育产业发展的能力和水平。

市场需求端,体育产业的蓬勃发展为银行业务创新提供广阔空间。苏商银行特约研究员高政扬对《证券日报》记者表示,我国体育产业已形成覆盖场馆建设、器材制造、赛事运营、终端消费的完整产业链,这一庞大生态不仅为银行对公业务带来项目融资、供应链金融等方面机遇,也为对私领域创造了消费信贷、场景化信用卡服务等增长点,成为驱动银行业务多元化发展的新引擎。

高政扬进一步表示,银行与体育产业的融合,本质上是一场“双向奔赴”的价值共创。银行通过定制化金融服务,如专项贷款、消费补贴等,助力体育产业补链强链;而体育赛事的高流量属性与公益价值,也为银行拓展年轻客群、提升品牌社会认同提供优质场景,实现产业升级与金融创新的良性互动。

也有专家表示,这一趋势折射出银行与其他业态的融合模式正从“单一赞助”向“生态共建”演进。中国银行研究院研究员杜阳告诉《证券日报》记者,当前体育产业蓬勃发展,作为兼具市场潜力与社会价值的新兴领域,其庞大的消费市场、持续的公众关注度和稳定的现金流,为金融机构开辟了全新业务蓝海。相关实践推动金融机构从传统融资服务者向产业生态共建者转型,体现了机构对新兴消费市场和文化产业价值的精准把握。

然而,机遇背后亦有挑战。杜阳提醒,高投入的赞助模式伴随收益不确定性,其效果受赛事影响力、受众匹配度、营销执行效率等多重因素制约。对此,银行需建立科学评估体系,从品牌曝光、客户转化、社交互动等多维度量化分析,并进行长期跟踪,精准衡量合作对业务发展的实际贡献。

谈及未来发展路径,高政扬提出“三端协同”策略:在政府端,银行可深化与地方政府合作,参与体育基础设施建设,协同发放消费券以激活市场;在企业端,针对产业链差异化需求定制服务,如对体育运营企业基于流量数据提供运营资金贷款;在客户端,创新推出体育消费分期、赛事IP联名信用卡等产品,并通过积分体系、会员权益增强用户黏性。通过全链条服务嵌入,银行业有望打通体育产业生产、运营、消费环节,为行业高质量发展注入持久动能。

的行业级创新。

储蓄险领域,慧择持续深化分红年金险、分红终身寿险、分红养老年金险的产品矩阵布局。财报数据显示,一季度,慧择分红型储蓄险保费占所有储蓄险保费占比进一步提升至56%。

健康险领域,慧择一季度联合人保财险新增定制健康告知的一年期医疗险“长相安3号”,旨在通过以最低的准入门槛让更多的次标体客户拥有健康保障。同时,一季度慧择定制推出的“小淘气全球版”少儿重疾险,依托保险公司在海外的资源优势,首次提供了重疾险产品可在全世界理赔与海外就医的全方位服务。

客户经营方面,慧择自主构建了“风控”核保风控引擎系统并于一季度正式上线。据悉,该系统上线以来,在持续探索如何精准覆盖老年、次标体及带病群体等传统保险业保障空白,同时,已为健康及意外险类产品累计减损保额超过300亿元。

财报数据显示,截至一季度末,慧择累计投保用户突破1100万,其中新增用户39万,长期险投保用户平均年龄35岁,二线及以上城市占比稳定在65%以上。

慧择控股董事长兼CEO马存军在电话会议中表示,通过产品创新、客户体验、AI赋能三大抓手,慧择将持续为保险公司与终端客户创造价值,为股东带来长期、可持续的回报。