

红利资产配置价值凸显 多只相关ETF份额创新高

■本报记者 彭衍菴

红利主题基金凭借其稳健的现金流回报与防御属性，正成为资产配置的核心标的之一。

近日，多只红利主题ETF份额屡创新高，基金发行端亦现多例“提前结募”产品，叠加部分产品分红规则优化，红利资产的配置价值进一步凸显。

前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示，在当前市场背景下，红利主题基金因其防御属性，对机构投资者而言具有显著配置价值。

提前结募频现

Wind资讯数据显示，6月17日，易方达中证红利低波动ETF、南方标普中国A股大盘红利低波50ETF、博时中证红利低波100ETF等多个红利主题指数基金份额创下历史新高。

具体来看，截至6月17日，易方达中证红利低波动ETF份额达15.76亿份，较年初增长85%；南方标普中国A股大盘红利低波50ETF份额攀升至65.64亿份，较年初增幅75%；博时中证红利低波100ETF份额突破9.45亿份，年内增长74%。

整体来看，今年以来，红利主题基金规模扩张迅速。Wind资讯数据显示，截至6月17日，名称包含“红利”的217只基金（仅统计主代码，下同），整体规模较年初增长12%，至2739.41亿元。

此类产品规模扩张背后，是资金对“低估值+高股息”策略的青睐。数据显示，今年以来，截至6月17日，上述200余只基金，整体净流入额达137.78亿元。

红利主题基金的吸金效应亦体现在发行端。近期，红利低波ETF长城、申万菱信中证红利指数A、兴业中证红利指数A、招商红利量化选股混合A等多只产品纷纷提前结束募集。其中，长城基金旗下红利低



波ETF长城原定于6月30日的结募日，提前至5月30日，募集期仅5天。

在深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品运营官方芳看来，基金提前结募反映出三大逻辑，一是投资者对产品的投资策略、管理团队及未来收益前景的充分认可；二是可能预示着市场风险偏好正在发生结构性转变，资金开始从观望状态转向积极配置，是市场情绪回暖的信号；三是为基金管理人提供了更有利的建仓时机，使其能够在市场低位或结构性机会窗口迅速布局，从而降低整体投资成本，提升潜在收益空间。

加大分红力度

为进一步提高对投资者的吸

引力，多家基金公司近期调整了旗下红利主题基金的收益分配规则，以加大分红力度。

例如，华泰柏瑞上证红利ETF联接A、永赢红利慧选混合发起A等产品的基金合同更新后，明确了“基金管理人可每月进行分红评估”，并具体提出“在符合有关基金分红条件的前提下，基金管理人可以根据实际情况每月进行1次收益分配，具体分配方案以公告为准”。

晨星（中国）基金研究中心总监孙珩在接受《证券日报》记者采访时表示，此举本质是通过强化“类固收”属性迎合当前投资者对稳健收益的需求。一方面，高频分红能为投资者提供可预期的现金流回报。另一方面，此举通过

制度设计降低基金净值波动，吸引险资、养老金等长期资金配置。同时，借助分红机制倒逼持仓聚焦高股息、现金流稳定的标的，进一步强化策略的抗周期特性。但也应看到，高频分红可能摊薄复利效应，投资者需结合自身资金使用需求与策略底层资产质量综合判断。

成为底仓选择

在业内人士看来，在当前市场环境下，红利资产凭借其较为稳定的现金流和较高的防御属性，正成为机构及长期资金的重要底仓选择。

谈及当前红利主题基金的配置价值，孙珩认为，一是高股息标

的可提供3%至5%的“类固收”收益，与10年期国债形成利差优势，契合险资等长期资金需求。二是成分股多为现金流稳定的央企、国企，在经济波动中抗风险韧性突出。

曾方芳表示，从资产配置趋势来看，当前红利资产正成为机构及长期资金的重要配置方向之一。因此，红利主题ETF等稳中求进的产品更容易受到资金青睐。

杨德龙认为，当前，银行、电力、煤炭等传统高股息板块因估值安全边际充足，现金流稳健，更易获得避险资金青睐。随着无风险利率中枢下移，红利资产的股息率相对吸引力持续强化，其抗波动特性与长期复利效应也有望进一步凸显。

险企加速“瘦身健体” 年内分支机构净退出1042个

■本报记者 冷翠华
见习记者 杨笑寒

今年以来，险企裁撤分支机构和营销部门的步履有所加快。据《证券日报》记者统计，截至6月17日发稿，年内新设保险公司分支机构179个（包括分公司、支公司、营销服务部等），裁撤分支机构1221个，净退出1042个。

受访专家表示，从长期来看，保险机构的分支机构网络将呈现精简化、高效化、智能化态势，并与线上渠道相互融合，更好地发挥服务与营销能力，实现“瘦身健体”。

不再依赖实体网点

近年来，保险公司在推进代理人队伍“清虚提质”的同时，也加快了裁撤分支机构的速度。

根据国家金融监督管理总局保险许可证信息列表，截至6月17日，年内新设保险公司分支机构179个，裁撤分支机构1221个，净减少机构1042个。其中，人身险公司新设分支机构36个，裁撤分支机构964个，净退出928个；财险公司新设分支机构143个，裁撤分支机构257个，净退出114个。

这一情况延续了近五年来保险公司分支机构数量净减少的整体态势。自2021年起，行业的裁撤机构数量持续大于新设机构数量，并于2022年达到最高峰，净减少超2000个分支机构。2022年后，保险公司的分支机构净减少数量相对有所下降，但仍维持在高位。

究其原因，盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员江瀚对《证券日报》记者表示，一是随着信息技术的发展，保险公司能够利用

大数据、人工智能等先进技术进行风险评估和客户服务，从而减少了对实体网点的依赖；二是越来越多的客户倾向于通过网络或移动设备购买保险产品和服务，降低了对传统分支机构的需求；三是随着行业转型步入深水区，保险公司采取降本增效策略，优化成本结构，减少运营开支，而关闭效益不佳的分支机构是降低成本的有效方式之一。

对于保险公司而言，裁撤分支机构有助于降低运营成本，提高利润率，但同时也会面临服务网络覆盖面缩小等风险。北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆在接受《证券日报》记者采访时表示，一方面，裁撤分支机构有助于机构降低运营成本，提高资源利用效率，从而提升整体盈利能力。另一方面，分支机构是保险公司与客户直接接触的重要窗口，裁撤过多会导致线下

服务网络的覆盖面缩小，进而可能影响客户尤其是老年客户或习惯线下咨询客户的体验，甚至可能流失一部分业务。因此，保险机构需要权衡利弊，确保在优化网络的同时，不损害核心客户关系和业务基础。

线上线下载融合

近年来，在数字化浪潮的推动下，互联网渠道的保险消费潜力逐渐释放。

由元保集团与清华大学五道口金融学院中国保险与养老金融研究中心联合编撰的《2024年中国互联网保险消费者》洞察报告显示，近年来，各年龄段、各城市等级、各收入群体的线上购险率均持续上升，互联网保险在各类群体中持续渗透。

在此背景下，保险公司应如何平衡线上渠道与线下网点？杨帆表

示，关键在于转变服务理念和模式。保险机构应当认识到，强化服务能力不完全等同于维持庞大的物理网点，要将线上线下渠道有效融合。保险公司可以在裁撤部分低效分支机构的同时，加大对线上服务平台的投入，利用科技手段提升线上咨询、投保、理赔等服务的便捷性和体验感，通过渠道融合、功能转型和人员赋能，在优化网络的同时，持续强化整体的服务能力。

展望未来，杨帆认为，由于数字化转型的浪潮仍在继续，线上渠道的成本优势和服务潜力将进一步释放，因此预计保险公司优化线下网络、提升运营效率的需求仍旧较强。长期来看，保险机构的分支机构网络将朝着更加精简、高效、智能化的方向发展，但具体裁撤与否，将取决于保险机构的战略布局和该分支机构的实际价值。

金融助力“618”电商大促活动 分期免息等受消费者偏爱

■本报记者 李冰

一年一度的“618”电商大促活动正如火如荼地进行。相比往年，今年“618”活动有一些新的变化，立减、国补、消费券、分期免息成为关键词。与往年金融机构通过叠加红包补贴等手段进行促销不同，今年“618”期间，国补满减、多期数分期免息等促销方式正扮演重要角色。

金融机构积极参与

今年“618”期间，电商旗下借贷平台、银行、消费金融公司等多类金融机构围绕“购物节”场景开启了促销活动。从促销手段看，多采取支付满减、分期免息、积分翻倍、消费返现等方式。

电商平台旗下的分期消费金融

产品成为拉动消费的“主力”。例如，淘宝天猫平台针对数万款热销商品，为消费者提供了蚂蚁花呗分期12期免息；京东白条开启全民免息升级活动，每人每天均可享6期免息；在以往换新场景中，消费者除领取平台补贴，还可叠加享受国补和至高24期分期免息。

此外，银行纷纷采取随机立减、支付满减、分期免息等多种方式参与“618”大促。例如，建设银行推出信用卡分期优惠活动，活动期间，消费者使用62开头卡信用卡银联单标卡在最新版淘宝、天猫App分期购物时，全品类商品有机会享受实付满500元减25元或满1500元减75元等优惠，还有机会享受最高24期0分期利息。

作为传统金融机构重要补充，持牌消费金融、信贷科技公司也在

积极参与促消费，发力场景营销。比如，海尔消费金融“618”期间，通过智家分期，消费者不仅能享受到国补，且能够“0首付、0利息、0手续费”并分6期、12期购买海尔家电。奇富科技旗下的奇富借条向用户提供申请贷款享受最高达五折的利率优惠，针对家电、汽车、旅游等大宗消费场景，平台每日发放满减优惠券，预计将惠及超百万消费者。

苏商银行研究院高级研究员杜娟对《证券日报》记者表示，今年金融机构参与“618”大促呈现几方面特点，一是通过分期等产品降低用户的消费门槛，满足用户消费需求；二是各类优惠活动切实为用户提供实惠，而非“文字游戏”；三是金融产品与消费场景的嵌入合作，规则更加透明，便于用户使用。

“金融服务‘618’大促，有助于推动国家政策落地，更大力度让利消费者。当前数字化支付工具不仅发挥通道作用，更是触达客户的重要渠道，金融机构通过支付工具开展满减、分期等金融促消费活动，可以提高补贴政策与消费者的匹配度，实现‘精准滴灌’。”中国邮政储蓄银行研究员姜飞鹏表示。

释放消费活力

从实施效果看，“国补”叠加机构端的分期免息优惠活动，释放了消费活力。来自蚂蚁花呗分期的数据显示，“618”首轮销售期间，淘宝天猫平台的分期免息订单数，较去年同期增长70%；京东方面数据显示，京东白条在2025年升级支持“国补”与分期免息叠加后，对商品

的转化带动效果显著。在北京、广东、江苏等地区，京东白条助力商户交易额平均提升超2.5倍。

有天猫商家表示：“在价格难以再降的情况下，贴息为消费者提供分期免息购买的选择，是一种有效的营销手段。”

根据2025年5月份新消费金融研究院发布的《分期消费习惯调研》显示，被调研的超2000名消费者中，85%的消费者在有能力付全款的情况下，只要商品支持分期免息，就会优先使用分期免息付款。

同时，为了做好支付清算业务连续性保障，中国支付清算协会6月16日发文提示，为保障“618”营销活动高峰期支付业务平稳运行，要求各支付服务主体高度重视支付清算业务连续性管理工作，全力做好安全生产保障。

让无形数据变有价资产 推进数字金融 银行业积极“挖矿”

（上接A1版）

做好数字金融大文章

当前，互联网、大数据、云计算等技术得到广泛应用，商业银行正在经历数字化转型，交易和服务正在加速线上化、平台化、场景化，对数据的相关投入也在逐渐增加，并形成了大量数据资源。

在业内人士看来，商业银行数据资源入表十分必要。数据交易网创始人张瑶对《证券日报》记者分析称，商业银行数据资源入表不会一蹴而就，而是会呈现迭代式发展态势。

“商业银行拥有海量客户交易、信用和行为数据，这些数据不仅支撑银行日常经营，还可转化为创新产品和服务的基础。”曾刚表示，数据资源体现了银行在技术创新、客户洞察和管理能力方面的核心优势，数据资源入表有助于银行更加全面和真实地反映自身的资产结构，使财务报表的信息含量和透明度大幅提升。

从业务层面来看，某大型商业银行人士认为，数据资源入表可以促使银行管理更加注重数据资源的积累，使数据要素发挥更大作用，推动业务和服务的转型与创新，更好地服务数字经济发展。例如，传统的公司金融业务是依据企业提供的信息和企业主体信用提供信贷，随着数据要素市场的不断完善，银行将更重视大数据尤其是工业大数据的收集和分析，更准确地识别客户需求，并依据大数据生成的数字信用提供信贷。

“数据资源入表有望成为资产证券化、数据要素流通和数据价值变现的重要支撑，为银行开辟新的资本运作和增值渠道，推动商业模式变革与数字金融生态建设。”曾刚表示。

“商业银行数据资源入表不是最终目的，更重要的意义在于推动数据资产治理、管理和开发应用。”恒丰银行数据资产领域研究员谭云霞在接受《证券日报》记者采访时表示，具体来看，一是通过数据资源入表“识别界定—盘点治理—合规确权—收益论证—成本计量—列报披露”的全流程，倒逼企业数据治理能力和开发能力的提升；二是推动数据资产产品和服务的创新，以“入表+融资”推动信贷业务模式创新，助力企业数据价值变现；三是融入数据要素市场生态，搭建与外部数据市场衔接的基础，提升服务实体经济的能力。

多家商业银行提到，数据资源入表是商业银行响应国家政策号召、发展数字金融的重要环节。某城商行人士对《证券日报》记者表示：“数据资源入表能够帮助我们精细化治理数据，推动理清银行数据资产全貌，并形成未来资产运营的抓手。”

多方协同力求打通堵点

从当前情况来看，虽然部分银行已做了诸多探索与尝试，但与其他行业相比，商业银行入表的数据资源规模尚小。对比来看，中国移动作为首家实现数据资源入表的央企控股上市企业，其2024年年报披露的数据资源入表金额达6.16亿元。由此可见，商业银行数据资源入表任重道远。

业内人士普遍认为，目前商业银行数据资源入表最大的难点，是数据资源的确权和评估。曾刚认为：“数据资源的变现路径多样，受市场环境、技术发展等因素影响，缺乏统一、权威的评估方法，如何科学、客观地进行公允价值计量，是当前最大瓶颈之一。”

上述城商行人士坦言，当前该行数据资源入表面临的困难主要是对数据资源的价值进行量化。不同类型和用途的数据资源需要采用不同的专业评估方法进行估值，这增加了入表难度。

在谭云霞看来，将数据资源纳入财务报表进行核算和管理是当前会计领域的新探索，主要面临以下挑战：一是数据资源类型多、形式多样，导致数据资产识别难；二是数据合规与确权复杂，数据在全生命周期中涉及多方参与，确权难度大；三是数据资源成本归集难，数据加工链路长，难以清晰归集数据资源成本。

为了加速行业探索数据要素市场化的步伐，解决商业银行数据资产价值衡量难等问题，中国银行业协会于2024年3月1日发布《银行业数据资产估值指南》团体标准。该标准构建了全面而实用的数据资产估值框架，涵盖数据资产的识别、评估、管理到价值提升等关键环节，为全面构建我国金融领域数据资产估值体系提供了有益借鉴。

“在数据资源入表工作推进中，政府、团体和企业需协同发力。”在谭云霞看来，政府要加强制度建设与市场监管引导，明确数据所有权、经营权和使用权的分置模式，并逐步向全国范围推广。行业协会等社会团体可以积极推动标准制定和交流合作，制定操作规范流程，搭建经验交流平台；围绕数据资产会计核算的全流程，制定详细的制度安排和路径，明确各环节的具体操作规范、标准以及责任主体，确保数据资产入表工作有章可循、有序推进。企业则需强化数据治理与共享利用，在保障安全的前提下推动数据共享，挖掘数据价值，助力创新发展。

曾刚建议，为了推进银行数据资源入表，要建立健全数据全生命周期管理体系，从采集、存储、治理、应用到价值实现，逐步形成权属清晰、分类合理、质量可控的数据资产库。在技术与合规层面，商业银行应加强IT基础设施建设和数据安全保障，推动数据资源与财务、风控等系统的深度融合。同时，要紧跟行业政策变化，密切配合监管部门，创新数据资产评估工具和方法，确保入表过程科学、合规、可审计。此外，建议商业银行加强人才队伍建设，培养既懂业务又精通数据治理和会计处理的复合型人才，为数据资源入表提供专业支撑。

上述城商行人士建议，可以进一步规范数据资源价值的测算方法，使各家银行能够参照执行，这样可以大大降低数据资源入表操作的复杂性。