

“双11”消费金融大战：免息分期“带货”凶猛

本报记者 李晖 北京报道

作为“消费提振年”最重要的线上购物节点之一，“双11”一直是电商消费的晴雨表。在经济复苏的过程中，近年来的“双11”消费不断走向冷静，相比各种眼花缭乱的

分期消费“火力全开”

今年“双11”购物节，各大平台在消费金融工具的使用上“火力全开”，国企背景的数字科技业务线也开始集中火力在年底发力。

商务部将今年定为“消费提振年”。国家统计局数据显示，2023年前三季度社会消费品零售总额同比增长6.8%，整体消费趋势保持恢复向好的态势。

但业内人士亦指出，当前全球经济增长放缓，通胀仍处高位，国内经济内生动力还不强、需求仍然不足，消费复苏动能可持续性仍面临挑战。“双循环”格局下，消费金融作为支持居民消费和实体经济的助推器，值得关注。

2023年10月，国家金融监管总局向各地监管局、各类金融机构下发了《关于金融支持恢复和扩大消费的通知》，要求引导各类金融机构深耕消费金融细分市场，开发多元消费场景，提升零售服务质量，满足居民合理消费信贷需求，通过差异化的金融服务更好地为实体经济服务。

记者注意到，今年“双11”购物节，各大平台在消费金融工具的使用上“火力全开”：淘宝宣布支持88VIP客户淘宝天猫全平台商品免息分期，蚂蚁花呗（以下简称“花呗”）甚至对部分用户打出了“今年花，明年还”的优惠口号，支持10月31日到11月11日的淘宝天猫交易账单延期到2024年1月还款。

为覆盖分期付款业务，花呗也推出“分期免息优先付款”产品。据支付宝相关页面，开通上述产品

的“券”玩法，消费者更希望看到真金白银的让利。

《中国经营报》记者注意到，较之以往的“最低价”贴身肉搏，免息消费分期、先买后付款等作为重要的金融杠杆和精细化营销方式，正在淘宝、天猫、京东、抖音等电商平

台以及更多线下场景显现杠杆效应，成为品牌拉新促活、提升转化的重要工具。

艾瑞咨询近期发布的《分期免息工具价值研究白皮书》（以下简称“《白皮书》”）调研显示，近7成受访商家认为，提供分期免息

后销售额有明显提升，超9成消费分期人群使用过分期免息。使用过分期免息的消费者中，超9成认为分期免息是省钱工具，超6成表示“即便当下可以全额付款也更倾向于选择分期免息的消费方式”。



分期工具的“免息”优惠、减少手头资金占用，以及降低资金使用的机会成本，是消费者使用分期服务更为核心的动机。

视觉中国/图

后，大于100元的免息订单，将优先选择分期。用户可以随时提前还清分期，而无任何费用。如果交易购买的商品支持分期免息，在付款时会默认选中最长的免息期数，最高时限为2年。

除花呗之外，包括京东、微信视频号、抖音等平台的消费金融产品也非常活跃。整体来看，延期计息、提额、分期优惠、先买后付等工具成为主流。

例如，微信视频号“双11”上线“先用后付”专场，用户可以0元下单先体验商品，确认收货时再支付

货款；商家也可以借此促进交易转化，提升经营业绩。

京东金融推出“双11”白条会场，并发放30天金条免息券以及京东支付立减券等，部分产品使用白条最高24期免息。京东金融官方数据显示，“双11”期间京东白条联合40万个品牌和商家提供的补贴超15亿元，上述免息工具也推动京东支付笔数同比峰值增长150%。

抖音APP则借“双11”契机大推抖音月付——使用抖音月付在抖音商城购物300元以上商品可支持3期免息，最高24期免息。

相比流量大厂，国企背景的数字科技业务线也开始集中火力在年底发力。记者从翼支付方面获悉，中国电信与中粮福临门、中免日上、伊利、汾酒等合作方在“双11”前夕推动中国电信首个数字生活消费节。

翼支付相关负责人向记者透露，该消费节主要通过发放消费券、直播带货等形式，让更多消费者感受到数字新消费的便捷，通过承担中国电信权益商城运营，翼支付未来将新增200个合作伙伴、500个异业渠道，上架1000个权益商品。

投资者加速全球化布局 QDII类理财产品走俏

本报记者 郝亚娟 张荣旺 上海 北京报道

在美联储2023年11月暂停加息后，美联储基准利率仍处于22年以来高位，这使得以美债为底层资产的QDII（合格境内机构投资者）理财产品表现亮眼。

赚钱效应突出

“活钱理财收益率都能超过4%，QDII理财太香了。”投资者王女士感慨道。

当前，存款利率逐步下调，银行理财产品利率亦跟着下调，收益率较高而风险相对较低的QDII理财受到投资者的关注。

例如，交通银行APP显示，“中银理财-QDII日计划（美元版）”7日年化收益率达到4.20%，相比大多数活钱管理类理财产品7日年化收益率为2%~3%之间。从产品介绍来看，该产品是1美元起投，T+2到账，风险等级为R2稳健型。招商银行APP显示，“中银理财-QDII日计划（美元版）”的7日年化收益率是4.36%，业绩比较基准为中国银行3个月美元定期存款利率。产品登记为R1低风险，1美元起投。

QDII理财收益率较高的原因有哪些？渣打中国财富管理首席投资策略师王昕杰向记者分析称，QDII理财的业绩比较基准是海外的基准指数/资产，当中包含股票债券及另类资产。在众多的可比较基准当中，美国10年期

《中国经营报》记者注意到，多家理财子公司、外资银行推出QDII理财，7日年化收益率普遍达到4%以上，甚至部分产品已售罄；基金公司也密集上报QDII基金产品。

随着资本市场的发展和居民财富的不断积累，国内投资者进

行海外资产配置的需求日益增长。分析人士指出，全球化资产配置可使投资者避免过度依赖于单一市场，分散投资风险的同时还能在不同周期的海外市场寻找机会。不过，投资者选择QDII类理财产品还应考虑汇率风险对理财收益的影响。

4%，而且安全性也比较高。不少QDII理财产品把业绩比较基准定在4%以上，其业绩实现是有一定把握的。二是手续费较高。QDII理财产品由于涉及境外，其各项交易成本、托管成本相对较高，比人民币理财产品的交易费用要高一些。三是产品期限普遍较长。QDII理财产品期限大多在半年以上，投资者需根据自己对资金的需求考虑具体的投资期限。

“QDII理财有助于投资者多元化资产配置，境内的投资者主要的资产都集中在境内市场，因为海外资产和内地资产的相关性较低，增加海外配置可以在相同风险的维度之下，取得更高的收益。在收益方面，自从中美利差倒挂之后，美国国债收益率不断走高，表现为QDII理财产品的基准收益率短期之内处于相对的高位。从汇率的角度，外汇市场是一个高流动性的市场，汇率价格会随着经济和政治变化而波动，QDII理财提供了投资者在汇率波动中平衡风险的机会。”王昕杰如是说。

海外资产配置需求提升

除了QDII银行理财外，QDII基金也迎来发行高峰。据统计，今年QDII基金数量创历年新高。此外，多家基金公司也在积极申请QDII业务资格。

QDII已成为国内投资者布局海外的重要工具。中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平指出，QDII类理财产品能够面向海外金融市场丰富的可投资标的搭建资产组合，优化投资策略，能够满足投资者全球化配置资产的需要。

“当前环境下，全球化资产配置必要性在于：中国推动高水平制度型对外开放取得了长足进步，但中国投资者持有的海外资产比例还不高；全球化资产配置可以在更大范围内优选资产，规避单一市场的不利行情；全球化资产配置能够在不同特点、不同周期的海外市场寻找机会，分享全球金融市场增长红利。”杨海平向记者分析。

嘉实财富首席宏观分析师谭华清博士撰文指出，海外资产为投资者提供了分散化收益，因为各经济体所处经济发展阶段不同，增长驱动力也各有差异。以美国为例，当前美国处于大众消费阶段，经济增长的核心驱动力来自消费和科技创新。对印度、越南而言，他们受益于第五次产业转移，可能处于经济起飞的早期。而中国正处于经济转型期，逐步摆脱过去依靠地产、出口的经济发展模式，更多地依赖高端制造以及消费。此外，中美两国的央行基本可以以国内利益为先、实施相对独立的货币政策，这也会增加中美两国资本市场的差异性。

博时基金首席产品官兼战略

消费金融成营销促活重要工具

在消费趋于理性稳健的大趋势下，分期免息作为调和消费者与商家之间消费利益诉求等的关键经营工具，将持续发挥重要作用。

一位今年“双11”期间在天猫购买电脑的用户向记者表示，买台电脑6000元，用商家提供的12期免息付款，每个月还500元，剩下的钱存货币基金，一年也有几十元收益。

“96%的消费者购买大额商品时倾向于使用分期免息，其中3C数码、家用电器是消费者通过分期免息购买最多的两类消费品。消费者的理由是，避免资金短时间被过度占用，资金安排能够更从容。甚至有消费者认为，冰箱、电视、家具这些耐用品本身就要用很多年，购买的这笔钱也应该分摊到未来。”艾瑞咨询相关分析团队指出。

《白皮书》认为，分期工具的“免息”优惠、减少手头资金占用，以及降低资金使用的机会成本，是消费者使用分期服务更为核心的动机。此外，分期免息不仅仅是单纯服务消费者，更重要的是服务商家。

从商家侧来看，以顾家家居为例，其今年投入了超过千万元进行贴息。公司电商事业部副总经理闵伟汉告诉记者，“家具单价较高，消费者对金融服务的诉求更多，使用蚂蚁花呗分期之后，天猫旗舰店整体成交额比没用时提升了30%~40%。”

容声品牌线上营销负责人张纯波算了笔账，“对家电这样的大件商品来说，与降价打折等惯用营销手段相比，分期免息能够显著降低消费者的购买门槛，有效提升转化，一分钱投入带来两分钱营销的效果。”

事实上，依托广阔的场景覆盖、大数据风控以及互联网产品化的能力，贴息已经被开发成商

家的促销工具。蚂蚁集团分期业务负责人李扬认为，对商家来说，可以不再通过卷低价、卷流量来提升销量，而是实实在在补贴到消费者的当下和未来。“有点像十年前我们的保险机构跟淘宝平台创造的‘退货运费险’一样，通过金融手段解决当年淘宝平台排名第一的投诉问题。”他表示。

消费分期之外，相较传统的“先付款再发货”的网购模式，“先用后付”作为重要的促销工具在转化上也效果明显。微信支付团队针对服饰行业的调研数据显示，用户在开通“先用后付”后，下单成功率增加10%；用户使用“先用后付”支付成功后，未来一个月复购率增加23%，商家的GMV（商品交易总额）增加12%以上；预售商品下单后，与普通订单相比，“先用后付”用户购买意愿更强，取消意愿更低，订单取消率降低10%。

浙江大学经济学院副院长、金融研究院常务副院长王义中曾表示，消费金融帮助消费者实现了资金和消费的跨期配置，且有效支持了实体经济。

他进一步分析指出，金融要为经济社会发展提供高质量服务，在这一过程中，消费金融发挥着积极的作用。在消费趋于理性稳健、产品品质仍待升级的大趋势下，分期免息作为调和消费者与商家之间的消费利益诉求、切实为供需双方谋取福利、满足消费者品质追求、助力消费者品质升级的关键经营工具，将持续发挥不可或缺的重要作用。

而在投资者全球配置趋势下，金融机构也须转变。中国银行业协会秘书长刘峰在“2023青岛·中国财富论坛”上指出，理财公司的产品布局以绝对收益为导向，无论是通过传统权益资产还是另类资产来提高理财产品的收益，均须具备大类资产配置能力。一方面，要树立多元化大类资产配置思维，构建经济转型周期中的投资组合，力争实现在一个完整经济波动周期中取得收益最大化的目标。另一方面，国际国内复杂的经济形势使全球化资产配置成为趋势。通过海外多元化的资产配置，达到地域性的多元化和资产类别的多元化，帮助投资者在经济下行周期保证投资收益及资产保值增值。

普益标准研究员崔盛悦此前在接受记者采访时指出，理财公司应从三方面提高全球资产配置能力：一是完善投研体系。建立完善的投研体系是提高全球资产配置能力的基础，理财公司需从不同地区的宏观经济、行业趋势和大类资产配置等多个维度进行研究分析，对投资决策提供支持。同时，也需要挖掘培养具备全球化视野的专业人才，提高投研水平。二是提高风险管理能力。全球资产配置涉及多地区、多资产类别，风险管理难度增加，理财公司需建立全新的风险管理机制，使投资组合的风险可控。三是优化资产配置策略。制定合理的资产配置策略是全球资产配置的关键，理财公司需根据自身投资者的风险偏好和投资目标，制定符合实际情况的资产配置策略。同时，需要积极关注影响资产收益的因素，如不同地区的经济、地缘政治等因素，及时调整投资组合的配置比例。