

头部电商纷纷入局“双11”短剧带货火了

在传统电商流量红利见顶、获客成本高企之际，短剧成为“用户注意力新入口”。在今年“双11”电商大促激战中，短剧这种集品牌营销、用户留存与消费转化于一体的综合载体，成为电商与内容平台加码布局的焦点，掀起了“短剧+电商”融合热潮。

红果短剧试水带货功能

近日，有消息称，字节跳动旗下免费短剧APP红果短剧小范围测试带货功能，商品均来自抖音电商品牌旗舰店，聚焦服饰、配饰等与短剧内容强相关品类。

记者实测发现，该功能已覆盖《盛夏芬德拉》《好一个乖乖女》等主流剧集。用户暂停观看时，系统会自动识别剧中服装、饰品等商品并弹窗推荐，点击即可进入详情页；未自动弹出时，也可通过右上角“识图搜同款”定向识别，服饰、家居等高频品类识别准确率较高。

今年以来，红果短剧用户增长迅猛，是其试水短剧带货的重要背景。有数据显示，红果短剧6月月活达2.1亿，同比

增长179%，首次超过长视频平台优酷的2亿月活。

在业内看来，红果此前通过付费会员变现的效果不佳，而电商用户ARPU（每用户平均收入）高于信息流广告用户，带货功能有望成为红果新盈利增长点，模式跑通后有望反哺内容创作。

尽管短剧带货模式前景可期，但潜在问题仍不容忽视。艾媒咨询首席分析师张毅直言，短剧带货模式的核心挑战集中在三方面：一是内容质量与商业化的平衡难题，二者相互制约，处理不当易彼此影响；二是内容同质化加剧引发用户审美疲劳，对流量稳定性构成考验；三是供应链与履约能力的支撑，流量涌入

后，商品品质、发货速度、售后服务等后端环节至关重要。

头部电商均已入局

实际上，淘宝、京东、拼多多等电商平台早已争相入局，以多种模式布局这一赛道。

记者注意到，京东APP内能搜索到韩束、珀莱雅等品牌入驻发布的定制剧，部分短剧已挂商品购物链接。此外，“双11”期间，京东与快手星芒短剧达成合作，联合推出7部精品短剧，整合快手“边看边种草”全链路电商功能，用户可一键跳转京东商品页下单；淘宝则在“逛逛”板块二级页面设置“剧场”板块，聚合大

量短剧内容。同时，淘宝在短剧中推出“搜图”功能，植入商品及相关链接。

“据观察，去年以来，头部电商平台持续加大短剧领域的资金与资源投入，通过推出扶持计划、布局品牌定制剧、打通电商转化链路等方式深耕该赛道。其中，淘宝更倾向剧情种草模式，将商品作为道具自然融入内容，与美妆、服饰等自身优势品类高度适配；京东则侧重品牌深度合作，通过定制精品化短剧传递产品核心卖点，实现品效联动。”张毅说。

实际上，电商平台纷纷将短剧纳入业务版图，核心是应对传统电商增长瓶颈、争夺增量流量。

据证券时报微信公众号

资产质量稳居第一梯队 成都银行三季报彰显稳健力量

2025年10月28日，成都银行交出三季度成绩单。这份报告显示，截至2025年9月末，该行资产总额达13853亿元、存款总额9864亿元、贷款总额8475亿元，三项核心业务规模指标均实现10%以上增幅；归母净利润94.93亿元（增幅5.03%）、营业收入177.61亿元（增幅3.01%）。

这份三季报所展现的，不仅是一家银行在复杂环境下的经营韧性，更是金融与区域经济深度融合的生动诠释。作为扎根成都、业务辐射川陕渝三地的法人银行，成都银行的成长路径传承了千年交子一脉相承的金融基因——创新求变，稳健务实。

资产质量保持优异 风控体系构筑核心竞争力

在资本市场高度关注的银行资产质量指标上，成都银行同样交出了一份令人眼前一亮的答卷。截至2025年三季度末，该行不良贷款率维持在0.68%的优异水平，显著低于行业平均水平；拨备覆盖率达433.08%，远超监管要求，展现出卓越的风险抵御能力和审慎经营理念。这两项核心指标的优异表现，构成了该行在复杂经济环境下稳健发展的坚实基础。

深入分析成都银行的风险管理体系，可以发现其核心竞争力源于贯穿业务全流程的精细化风控措施。在贷前环节，该行运用大数据分析和行业深度调研，建立多维度的客户评估体系，既关注企业的财务指标，也注重区域特色企业的经营特质，从源头上把控风险质量；贷中环节，通过建立资金流向动态监测机制，实现对潜在风险的早期识别和预警，确保风险始终处于可控范围；贷后环节，则体现了该行的差异化服务理念。对遇到困难的企业，不是简单抽贷、断贷，而是通过续贷、债务重组等多元化支持措施帮助企业，“扶上马送一程”。这既体现了金融机构的社会责任，也有效防范了风险传导。

值得特别关注的是，该行433.08%的拨备覆盖率不仅为资产质量提供了充足的安全垫，更反映出管理层的前瞻性风险管理思维。在当前经济环境下，这一指标为投资者提供了额外的安全边际。

从资本市场的角度看，成都银行在资产质量和风险管理方面的优异表现，不仅确保了当期业绩的稳定性，更为其长期价值增长奠定了坚实基础。这种将风险管控融入基因的经营哲学，正是该

行能够在复杂经济环境中保持定力、持续发展的重要保障，也是其在资本市场获得认可的关键因素之一。

区域战略深度推进 业务结构持续优化

作为成渝地区双城经济圈的重要金融支撑力量，成都银行在服务实体经济中，形成了自身独特的战略打法：将金融资源精准投向区域发展的“主动脉”与民生意蕴的“毛细血管”，以此构筑起一个综合金融服务体系。

在产业金融领域，成都银行的布局成效显著。截至报告期末，该行已实现对四川省、成都市“15+N”重点产业链的100%全覆盖，这一成就体现了其在服务实体经济方面的深度与广度。

在服务新质生产力方面，成都银行展现出卓越的市场洞察力和执行力。数据显示，该行对国家级专精特新企业、科创板上市企业的服务覆盖率超过80%，这一数据充分印证了其在高成长性企业金融服务领域的显著优势。与此同时，针对小微企业的多元化融资需求，该行创新推出“成长贷”、“文创通”等20余款专属信贷产品，构建了覆盖企业全生命周期的综合金融服务体系，展现出出色的客户分层服务能力。

从业务结构演进的角度观察，成都银行对公业务的深度拓展为其带来了稳固的客户基础和持续的负债成本优势。这种扎根区域、服务实体的经营策略，不仅确保了业务发展的稳定性，更为该行在利率市场化环境中保持盈利能力提供了有力保障。展望未来，随着成渝地区双城经济圈建设的深入推进，该行在对公业务领域积累的先发优势有望持续转化为业绩增长动力，为其高质量发展注入持久动能。

均衡布局筑根基 多元路径孕育增长新动能

成都因多元而鲜活，成都银行的业务发展，也如城市发展，在均衡布局中孕育新动能。三季报显示，该行净息差趋稳、净利息收入增速加速，在利率下行周期中展现出优异的资产负债管理能力，这份“稳”，源于其不盲目追求规模、注重“质效平衡”的经营思路。

在行业净息差普遍承压的背景下，成都银行年化高达15.20%的加权平均净资产收益率（ROE）稳居第一梯队，绝非偶然。这也从另一个数据维度印证着该行在信贷投向上的精准把握，在风险与收益间的精巧定价，展现了其将有限资本转化为卓越回报的出众管理能力。

业务结构上，该行打破“单腿走路”的局限，在巩固对公业务优势的同时，让零售业务、财富管理业务“齐头并进”。走进各支行，既能看到企业主办理对公结算，也能看到老人咨询理财、年轻人申请消费贷。

更值得期待的是，该行正在编制的新一轮发展规划，明确要在政务金融、储蓄负债等传统优势基础上，打造实体业务、零售资产、财富管理、异地分行等新兴动力源为第二增长曲线。就像成都从“单中心”向“多组团”发展，该行也在构建“多元、协调、均衡”的高质量发展新格局，为未来增长注入更多可能。

成都银行的三季报，不仅是一份业绩报告，它最终诠释了一种“稳健而不失进取、聚焦而不失多元”的金融范式。它生动证明在服务实体经济的征程上，银行不仅能与城市共同成长，更能成为推动区域高质量发展的核心金融力量。

华西都市报·封面新闻记者 冉志敏

银行美元定存利率 普遍降至3%左右

近日，美联储宣布将联邦基金利率目标区间下调25个基点到3.75%至4%之间，这是美联储今年以来的第二次降息。受此消息影响，近期银行美元定期存款利率进入调整通道。记者从多家银行获悉，当前市场上的美元定期存款利率已普遍降至3%左右，较此前水平出现明显下调。

受访人士表示，未来美元存款利率仍有下行空间，年内迈入“2字头”概率较高，但具体调整节奏和幅度会因银行自身策略、美联储政策及市场环境等因素而有所不同。专家提醒，投资者需理性评估收益与风险，避免盲目配置。

据证券日报

白杰品股托底

问：周二沪指低开，盘中震荡走低，收盘下跌，你怎么看？

答：市场周二集体下跌，创业板指跌近2%表现最差，盘面上超3600只个股下跌。技术上看，沪深股指失守5日、10日均线，两市合计成交19157亿元环比萎缩；60分钟图显示，各股指均失守5小时均线，60分钟MACD指标仍保持死叉状态；从形态来看，受消息面传言影响，市场观望氛围有所抬头，仅沪指日线MACD指标仍保持金叉状态。值得注意的是，沪指盘中最低刚好在60小时均线附近，而尾盘半小时显然有资金入场，凸显托底的意味，只要后市坚守该线，重新走强并创新高乃情理之中。综合来看，短周期出现“小双底”形态，短期市场有望再次转暖。

资产：周二按计划以42.5元均价买入中兴通讯15万股，之后以42.8元均价卖出15万股；以22.42元均价买入盛和资源20万股，之后以22.72元均价卖出20万股。目前持有华创云信90万股、太极股份28万股、大东南230万股、南都电源30万股、博杰股份10万股、湖南黄金40万股、盛和资源34万股、兖矿能源40万股、重庆路桥120万股、中兴通讯15万股。资金余额12139812.75元，总净值83082312.75元，盈利41441.16%。

周三操作计划：盛和资源、中兴通讯拟先买后卖做差价，博杰股份、大东南、南都电源、重庆路桥、太极股份、湖南黄金、兖矿能源、华创云信拟持股待涨。

胡佳杰