

# 基金公司再现关停旗下App 业内：高投入低产出是主因

■本报记者 冷翠华

某公募基金近日发布公告称，即下线该公司旗下基金App的运营及维护服务。这一现象再次引发业内关注。因为近两年，陆续有多家基金公司关停旗下App，在数字化时代关停App似乎有逆潮流而动的味道。

基金公司为何持续关停旗下App？受访的业内人士认为，高投入、低产出或许是根本原因。这也反映出当前基金销售的现状，即第三方代销持续保持强势，而基金直销尤其是零售端直销面临较大困难。

## 月活人数处在低位

除上述某基金公司外，根据公开数据统计，近两年至少有9家中小基金公司终止了旗下App的运营及维护服务。“没有正式发公告但实际上早已停更旗下App内容的基金公司数量更多。”一家公募基金相关负责人高山（化名）对《证券日报》记者表示。

才高山介绍，2015年前后基金公司普遍开发上架App，这与当时的科技技术和市场环境有一定关系。有零售业务的基金公司大多上架自己的App，随着技术的进步，微信小程序、公众号等使用更加便捷、功能更加完善的工具逐渐替代了App的功能，基民对App的使用较少，基金公司的运营维护也少，但整体运维成本较高，因此，对基金公司来说，App变得有些鸡肋，近两年陆续有中小基金公司关停其App。

华林证券资管部董事总经理贾志对《证券日报》记者表示，基金公司App的内容生产和功能开发普遍创新不足，难以吸引并留住客户，随着互联网的快速发展，流量越来越集中，引流也越来越好，造成投入产出率较低，效益不好，因此，部分中小基金公司放弃了旗下App运营。

易观分析提供的数据显示，今年4月份，同花顺App月活人数为3035.8万人，东方财富App月活人数为1535.32



某公募基金近日发布公告称，即下线该公司旗下基金App的运营及维护服务 此外，根据公开数据统计

近两年至少有9家中小基金公司终止了旗下App的运营及维护服务

魏健祺/制图

万人，前30大证券服务类App平均月活人数约为525.46万人；对比之下，4月份，5家大型基金公司旗下App平均月活人数仅为8万人，中小基金公司App的月活人数很少，这很难实现“触达-获客-服务”的闭环理想。

对此现象，上述受访的业内人士总结为“打败你的不是对手，颠覆你的不是同行，而是来自另一个赛道的降维打击、跨界竞争。”

前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示，基金公司App要运营好比较困难，一个重要原因在于产品数量有限，无法满足消费者需求。正如冰鉴科技研究院高级研究员王诗强对记者所说：“不怕不识货，就怕货比货。”基民购买基金首先面临怎样选择基金。很多时候，基民对基金产品本身好坏很难进行深度分析，而是通过对比进行选择。此时，基民通过基金公司App就很难对比，而通过第三方平台进行产品对比、挑选、申购赎回和管理更加方便。此外，第三方平台拥有的基

金产品数量也更加丰富，客户投资时也有更多选择。以上不利因素，导致基金公司App运营困难，推广效果不明显。因此，部分基金公司下架App，节省运营成本，在情理之中。

瑞融资产首席研究员梁晓曼补充说，这也从侧面说明了当前我国基金产品同质化严重，缺少投资者长期信任的基金公司和产品。

## 基金零售代销是主流

基金公司推出App的主要目的是为了触达用户、提供服务、促进基金销售等，上述受访的业内人士认为，从实际情况来看，消费者通过App申购和赎回基金的数量很少，基金零售的主场目前仍是代销。

“对企业客户，基金公司一般通过直销方式来获客；对个人客户，则是直销和代销相结合。”才高山表示，受限于多种因素，基金零售业务的直销方式占比较小，大部分是通过第三方代

销来进行。

贾志补充道，随着市场的发展，基金行业也涌现出多家专注服务机构客户的基金代销机构，这也对传统直销构成挑战。从基金的销售市场看，代销是主流并越来越强，银行、券商和头部公司三方的基金代销机构牢牢掌握话语权。

尽管基金代销是主流，但贾志认为，面对行业现实，基金公司在与代销渠道友好合作的基础上应当保持直销渠道的开拓和维护。在直销渠道的投入方面，基金公司可以根据自身情况而定，可以慢一点但不应该放弃，毕竟这是一个战略布局，也匹配基金公司中长期发展目标。

王诗强认为，在直销方面，基金公司可以通过电话、短信等方式与客户建立联系，但是很多基金公司对存量客户并不了解，开展营销比较盲目，成本较高。在人工智能时代，基金公司可以尝试与人工智能企业合作，在客户授权的情况下，借助外部数据，精准客户画像，开展差异化营销，提高客户转化率。

# 香港证监会： 虚拟资产交易监管新规 将于6月1日起生效

■本报记者 侯捷宁 见习记者 毛艺融

5月23日，香港证券及期货事务监察委员会（香港证监会）官网消息称，从6月1日起，《适用于虚拟资产交易平台运营者的指引》正式实施，接受虚拟资产交易平台运营者申领牌照。香港证监会特别强调，尚未批准任何虚拟资产交易平台向零售投资者提供服务，且现有大部分公众可接触的虚拟资产交易平台均不受香港证监会监管。

对此，亚洲数字经济科学院科学委员会专家朱幼平对《证券日报》记者表示，虚拟资产或“代币”多是自发产生的，香港证监会对投资者提示风险，体现其监管方面务实、负责的态度。对待未持牌的虚拟资产交易平台，投资者在投资时需要更加谨慎，要仔细评估虚拟资产交易平台的信誉和风险，尽量选择有信誉和合规的交易平台进行虚拟资产的买卖，并应充分了解做好风险管理。

## 监管边界进一步明晰

今年2月20日，香港证监会发表虚拟资产交易平台指引的咨询文件，面向公众与投资者征求意见，咨询期在5月31日结束。5月23日，香港证监会发布咨询文件总结，公布公众的意见与回复。6月1日，《适用于虚拟资产交易平台运营者的指引》将正式生效，包括多项适用于持牌交易平台的标准和规定。

香港证监会介绍，新的监管规定包括稳妥保管资产、分隔客户资产、避免利益冲突等安排，并将就新监管规定提供额外指引、其他实施细节，以及过渡安排的详情。

“提供清晰的监管期望方能促进负责任的发展。香港全面的虚拟资产监管框架依据‘相同业务、相同风险、相同规则’的原则，旨在提供妥善的投资者保障并管控主要风险，从而推动业界可持续发展和支持创新。”香港证监会行政总裁梁凤仪表示。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇对《证券日报》记者表示，监管规则的逐步明晰将为企业提供更清晰的经营环境和法律合规指引，有助于降低业务风险，增加虚拟资产平台企业的可持续发展机会。

朱幼平进一步解释称，这项措施将对虚拟资产市场和相关企业、投资者产生积极的影响。这意味着，在香港提供虚拟资产交易服务的企业，通过获得香港证监会颁发的牌照，能够得到政策的保护和管制，有利于增强持牌交易所信用和信誉。同时，也将增强企业在市场中的信誉和竞争力，提高其运营的稳定性和可持续性。并且，有助于规范虚拟资产市场，保护投资者的利益，减少欺诈和洗钱行为的发生，为投资者提供更加安全和可靠的交易环境。

## 投资者需注意风险管理

5月25日，香港证监会将公布相关牌照的申请表格，并将于6月1日开始接受申请。“欢迎已准备好遵守证监会标准的虚拟资产交易平台运营者申领牌照。至于无意申领牌照的运营者，则应着手以有序方式结束其于香港的业务。”香港证监会表示。

有公众对虚拟资产服务交易所涉洗钱、不法分子资金筹集方面有所顾虑。香港证监会在回应中表示，已制定了转账规则，有助于虚拟资产提供者及金融机构打击洗钱、不法分子资金筹集，有助于制裁筛查和交易监察以及其他风险纾减，预防为不法分子和指定人士处理虚拟资产转账。

朱幼平进一步表示，投资者在投资虚拟资产交易时，需要注意法律风险、价格波动风险、技术风险、欺诈风险、维权风险。一方面，虚拟资产交易平台的安全性和稳定性存在一定的风险，投资者需要仔细评估平台的技术实力；另一方面，由于此前监管不足，虚拟资产交易平台存在欺诈行为的风险，一旦发生纠纷，往往难以取证，因此投资者需要警惕欺诈行为。

# 中国支付清算协会： 收单机构存量合作外包机构 应100%备案

■本报记者 李冰

5月22日，中国支付清算协会发布《关于加强收单外包服务市场规范管理的意见》（以下简称《意见》），对商业银行、非银行支付机构、收单外包服务机构、清算机构涉及收单外包服务市场规范管理提出多项监管要求。

“针对收单外包服务市场相关监管正在加强。”在博通咨询金融行业资深研究员王蓬博看来，此次《意见》发布，提高了收单外包服务市场的准入门槛，也对相关机构规范化提出更高的要求。

## 外包机构不得向 无经营行为个人营销POS机

具体来看，《意见》对收单机构加强收单业务外包管理方面提出八项要求。其中，强化信息登记方面，要求合作外包机构不超过1000家的，应在2023年6月30日前完成全量登记；合作外包机构大于1000家的，应在2023年8月31日前完成全量登记工作。未在限定期限达到上述比例要求的，相关收单机构将被视为缺乏对外包业务的基本管理能力。并在存量备案时要求，2023年9月30日前，收单机构合作外包机构整体备案完成比例应达到90%以上；《意见》印发之日起一年内，存量合作外包机构应100%完成备案。

同时，《意见》要求把好人标准，清理无效供给。收单机构应在确保商户服务延续性的基础上，有序终止与纳入协会黑名单、评级等级为E级、未备案外包机构的合作。《意见》还要求，外包机构不得向无经营行为的个人营销POS机，不得伪造商户申请资料，不得推荐虚假商户入网，不得进行套码套现等非法营销宣传，不得为涉黄涉赌等违法违规商户提供服务。

王蓬博对《证券日报》记者表示：“过往披露的案例中，部分机构由于

过度依赖外包机构，且未对相关商户进行检查监测，导致外包机构出现不少违规操作，使客户的资金安全受到影响，上述规定的出台既是相关政策的延续，也是引导收单外包服务市场压实主体责任的重要规范。”

## 收单外包服务市场 规范管理将进一步加强

近年来，在国家政策引导和产业各方共同努力下，外包服务市场发展壮大，截至2023年3月，在中国支付清算协会完成备案并公示的外包服务机构超过1.6万家。

中国支付清算协会自2017年启动外包机构评级工作以来，已连续五年发布外包机构评级等级。2022年11月15日，中国支付清算协会发布2021年度收单外包服务机构评级等级显示，评级工作共有包括银行和非银行支付机构在内的143家收单机构对9588家外包机构进行了评价，评级等级在C级及以上的外包机构共计7293家，占比76.06%。

另据披露，中国支付清算协会后续工作主要分为四个阶段：第一自查整改阶段。2023年6月底前，外包机构完成自查整改，收单机构完成自查并制定整改方案；第二自律检查阶段。将于2023年7月开始；第三自律约束阶段。对检查发现的违规收单机构，协会将根据违规严重程度采取警告、约谈高管、通报批评等自律约束措施等；第四持续巩固阶段。推进外包机构展业信息和风险信息共享，提高外包市场信息透明度，进一步扩大自律机制覆盖范围等。

在易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮看来，《意见》的发布恰逢其时。“新规针对行业新形势、新特点总结提炼了目前市场机构的合规薄弱点，强化对收单外包机构的管理，进而推进支付行业的健康、长远发展。可以预见，未来收单外包服务市场规范管理将进一步加强。”

# 商业银行担纲债务融资工具承销主角

专家建议提升承销专业性与合规性

■本报记者 杨洁

中国银行间市场交易商协会（以下简称“交易商协会”）日前公布了4月份债务融资工具承销分类统计情况。

整体来看，今年以来截至4月份，在中长期承销、服务企业、首发企业承销、民营企业承销、专项产品承销等方面，商业银行都发挥着主力军作用。

从中长期承销情况来看，排名前20家主承销商中，有16家商业银行、4家券商。其中，中信银行位居榜首，该行中长期承销额为1121.2亿元，承销债券238只，承销发行人186家。

在服务企业方面，排名前20家主承销商中有19家商业银行、1家券商。其

中，前14名均为商业银行，中信银行以承销发行人362家的优势居于首位。

在首发企业承销方面，排名前20家主承销商中包括13家商业银行、7家券商；民营企业承销方面，排名前20家主承销商中有19家商业银行、1家券商。

值得关注的是，虽然商业银行在债务融资工具承销方面占据绝对优势，但各商业银行之间也存在较大差异。例如，中长期承销方面，排名居前的主承销商银行与排名较后的银行之间，承销差高达890亿元。

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对《证券日报》记者表示，造成债券承销业务开展情况存在差异的主要因素是商业银行的战略导向、债券

承销展业策略、激励机制、专业团队、风险控制等，以及由此形成的对资金方的影响力。

在业内人士看来，各家商业银行债券承销尽管同质化严重，但各自在市场占有、规模、排名等方面还是存在差异，这可能与各家银行业务承接能力、内部管理，以及客户基础等因素有关。

一位不愿具名的商业银行从业者告诉记者：“由于行业同质化竞争激烈，此前商业银行出现过相关业务‘价格战’，甚至一些违规承销等情况。”

事实上，今年以来，交易商协会持续加大对银行间债券市场违规行为的查处力度，多次公示“点名”多家银行承销业务和发行环节涉嫌违规等行为。杨海平建议，商业银行要在充分

理解主承销商责任和监管规定的基础上，建立债券承销业务合规管理框架和展业守则，对业务创新和管理创新划定边界。通过单独的考核制度、激励机制，激发专业团队的创造性。在充分理解客户的基础上，匹配产品结构和要素。此外，围绕本行战略，制定债券承销业务展业策略。强化内外部联动，积极推动“商行+投行”的综合服务模式。

前述业内人士表示，部分商业银行及机构重视市场规模和排名，因为这有助于其未来更好地承揽业务。未来，商业银行提升承销业务能力需要扩大基础客户群体，不要要把规模做大，更要把业务做精，提升承销专业性与合规性，积极打造市场品牌。

# 首套与二套房贷利率差持续扩大

专家建议降低改善性需求置换成本

■本报记者 彭妍

尽管LPR已连续9个月保持不变，但在首套住房贷款利率政策动态调整机制下，越来越多城市调降了首套房贷款利率。值得注意的是，首套房贷款利率回调，二套房贷款利率保持不变，当前部分城市首套、二套房贷利率差较大。贝壳研究院监测数据显示，5月份，百城整体首套、二套房贷款利率差扩大至91BP，二套改善需求的房贷成本较高。

对此，受访业内专家表示，当前改善需求是市场修复的关键支撑，建议因城施策，适当降低二套房贷利率，促进二套改善需求释放。

## 首套房利率继续下降

5月22日，中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布，2023年5月22日贷款市场报价利率（LPR）为：1年期LPR为3.65%，5年期以上LPR为4.3%，均与上月持平。具体执行中，各

地银行的住房贷款利率有何变化？

记者了解到，由于多数符合“首套住房贷款利率政策动态调整机制”条件的城市已下调房贷利率水平，5月份，百城首套房贷款利率降速继续趋缓。从具体城市看，截至5月23日，5月份以来仅中山市再次下调首套房贷款利率，其他城市首套、二套房贷款利率均不变。

中山市某国有大行工作人员对《证券日报》记者表示，自今年5月份起，中山市再次下调首套房商业性个人住房贷款利率下限至3.7%。

贝壳研究院监测显示，2023年5月份，贝壳百城首套房贷利率平均为4%，较上月微降1BP；二套房贷利率平均为4.91%，与上月持平。5月份，首套、二套房贷利率较去年同期分别回落91BP和41BP。

中指研究院市场研究总监陈文静对《证券日报》记者表示，5月份以来购房需求释放动能减弱，基本面较弱的城市市场调整压力增加，短期这部分城市住房价格仍有下跌预期。下一个评估

期将在6月底启动，届时各地将根据2023年3月份至5月份的新房价格变化决定是否调整房贷利率下限。短期来看，市场调整压力大的城市下调房贷利率的预期仍在，此前已经下调房贷利率的城市也存在进一步下调的空间。

东方金诚首席宏观分析师王青对《证券日报》记者表示，后续房贷利率能否持续下调将主要取决于楼市走向。高频数据显示当前一线城市楼市反弹明显，价格走势偏强，短期内下调房贷利率的可能性较小。

## 激活改善型需求

在首套房贷款利率政策动态调整机制下，首套房贷款利率回调，二套房贷款利率保持不变。因此，二套改善需求的房贷成本较高。

王青表示，考虑到政策面持续要求合理释放改善性住房需求，若二季度楼市回升过程出现波折，各地将进一步加快二套房贷款利率下调步伐，同时推动