



记者观察

### 加速规范基金代销有利行业发展

吴珊

近期,针对基金代销违规行为的“罚单”频现,基金公司也在更为严格地筛选代销机构。据不完全统计,截至5月31日,年内已有约13个地方证监局出具了逾20份针对基金代销业务违规的相关监管措施。此外,逾20家基金公司宣布与部分代销机构终止合作。

为有效防范基金代销中存在的风险,代销机构要严格落实基金代销业务监管要求,在提升自律性的同时,做好各项业务把关,压实主体责任。更为重要的是,对于部分问题机构要继续加大惩处力度。

实际上,随着基金市场规模快速扩张,基金代销合规监管日趋严格。自2020年10月1日《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》及配套规则施行以来,相关业务进一步走向规范化。

目前,公募基金行业已迈入提质增效阶段,正确处理规模与质量、发展与稳定、效率与公平、高增长与可持续的关系至关重要。去年,证监会发布的《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》明确,引导基金管理人、基金销售机构牢固树立以投资者利益为核心的经营理念,强化投资者适当性管理,践行“逆向销售”,积极拓展持续营销,创新投资者陪伴方式,加大投资者保护力度。

不过,面对行业竞争加剧和市场规模快速扩张,部分基金代销机构顶层制度缺失,未能及时更新完善配套的风险管理系统,在人员配备、资质管理、绩效考核等方面尚未建立完善的内部管理体系。

当前,针对基金代销机构的监管规范不断完善、趋严,为基金销售行业持续健康发展奠定良好基础。存在问题的代销机构逐渐出清后,投资者可以体验更好的基金销售服务,避免因夸大宣传等导致权益受损,进而提高投资者对行业及机构的信任。合规代销机构获得更大的市场份额,有利于基金销售行业的健康发展,形成良性循环。

在新发展阶段,基金代销机构只有坚持以投资者利益为核心,用不断创新、更加丰富的金融服务切实满足居民财富管理需求,并加强内部合规制度建设,才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

### 涉及发动机熄火、车辆起火等风险 四品牌超6万辆进口车被召回

本报记者 龚梦泽

5月30日,国家市场监督管理总局发布梅赛德斯-奔驰、现代汽车、克莱斯勒、捷豹路虎等4家品牌部分进口车型召回公告,涉及发动机熄火、车辆起火以及座椅调节失效等风险,四个品牌总计召回车辆60685辆,其中90.18%为现代品牌。

公告显示,现代汽车(中国)投资有限公司决定自2023年6月12日起,召回2011年4月1日至2013年5月31日生产的部分进口起亚索兰托2.4L汽油汽车33280辆;召回2011年6月16日至2012年8月7日生产的部分进口现代新胜达2.4L汽油汽车21447辆。

《证券日报》记者注意到,现代汽车本次召回范围内的部分车辆在出现连杆瓦过早磨损等发动机损坏情况下,发动机若持续运行,可能熄火,甚至发动机舱起火,存在安全隐患。

奔驰方面,梅赛德斯-奔驰(中国)汽车销售有限公司决定自2023年6月26日起,召回生产日期在2020年4月3日至2021年2月4日期间的部分进口S级汽车,共计1161辆。

梅赛德斯-奔驰表示,本次召回范围内部分车辆因前围板密封不严,积水可能渗入到车辆内部,引起车内预防性安全系统(Pre-Safe)线束的腐蚀或短路。极端情况下,安全带张紧器、座椅调节无法正常工作,存在安全隐患。

捷豹路虎方面有两批召回车型。其一是捷豹路虎(中国)投资有限公司与捷豹路虎(宁波)贸易有限公司召回4424辆2017年3月28日至2021年6月27日生产的部分进口2018款至2022款路虎揽胜,揽胜插电式混合动力汽车,以及召回97辆2021年5月20日至2022年6月28日生产的部分进口2022款、2023款路虎卫士插电式混合动力汽车。

该批次召回车辆因冷却液弯管耐热性不足,当发动机过热时可能造成冷却液弯管破裂,冷却液泄漏至涡轮增压器隔热板,极端情况下可能引发发动机舱起火,存在安全隐患。

其二是捷豹路虎(中国)投资有限公司自2023年6月2日起,召回178辆2021年12月8日至2022年5月27日生产的部分进口2022款、2023款路虎揽胜七座版汽车。

“召回范围内车辆第二排左侧座椅框架上的锁止机构可能存在焊接不良,导致座椅无法正确固定。存在安全隐患。”捷豹路虎表示,公司将为召回范围内的车辆检查第二排左侧座椅底座锁止机构,如发现座椅底座锁止机构焊接不良,将免费更换第二排左侧座椅框架和相关零部件,以消除安全隐患。

另外,克莱斯勒方面,自5月26日起,克莱斯勒(中国)汽车销售有限公司召回10辆2022年5月20日至2022年5月24日期间生产的部分进口2.0T 4xe Rubicon四门版牧马人混合动力汽车;以及88辆2022年1月10日至2022年9月20日期间生产的部分进口2.0T 4xe Sahara四门版牧马人混合动力汽车。

据《证券日报》记者不完全统计,2023年一季度,我国共计召回汽车40批次。其中,进口车企召回29次,合资品牌企业召回7次,自主品牌企业也有4家实施了召回。

此外,召回产品数量结构仍是乘用车为主。对此,乘联会秘书长崔东树对《证券日报》记者表示,进口车依旧占据召回数量半壁江山,其中德系和日系召回较多。

## 5月份北京二手房市场降温 连环单遇阻 部分业主谈判桌上主动降价

本报记者 王丽新

“5月下旬以来,我们区域门店带看客户量有小幅提升,成交价格相对之前平稳下降。”麦田房产一位经纪人向《证券日报》记者表示,5月份,部分有“连环单”的业主为了不违约而着急下调挂牌价,根本不用谈价,业主自己上谈判桌就主动降价了。

据北京市住建委官网数据统计,截至5月30日,5月份北京二手房网签12117套,环比下滑13.0%。另据麦田房产统计数据,5月份,通过麦田房产成交的北京二手房成交均价环比下跌3.1%。

“北京二手房市场仍属于买方市场,整体市场表现是挂牌量增加但成交价走低。”另一位房产经纪人向《证券日报》记者表示,这背后主要有两方面原因:一是有购房需求的多是置换连环单,即“卖旧买新”,需将名下房产挂牌出售;二是需要尽快将挂牌房源变现,用于支付新房购房款,连环单是有交易周期和付款节点的,因此随着付款节点逼近,业主只能被迫将挂牌出售房源价格一降再降。

### 挂牌价走低议价空间增大

“5月份,太阳公元在售房源81套,业主降价的有46套,占比56.8%;红玺台在售房源19套,业主降价的有8套,占比42%。降价的房源多,但是幅度不是很大,总价高的房源降价幅度在30万元-70万元之间。”麦田房产太阳宫一区红玺台一店经理史丹丹向《证券日报》记者表示:“从挂牌量来看,我店所在区域是中高端的房产,价格区间在1000万元-5000万元之间,总体挂牌量上浮5%-10%。”

根据麦田房产数据显示,5月份,北京二手房挂牌量环比增加3.7%;与二手房挂牌均价环比下降0.1%。与此同时,二手房议价空

间和上月相比扩大0.37个百分点。与4月份相比,不但业主的预期开始下降,而且在价格上也更愿意做出让步以换取成交。总体而言,成交放缓,挂牌量增加,市场去化进一步承压。

“业主突然主动降价的情况时有发生,着急卖房的业主降价幅度较大,且会一降再降。部分业主到谈判桌上自己就主动降价了,根本不用谈价。”麦田房产回龙观西区别墅花园一店经纪人乔召向《证券日报》记者表示,比如有单已经签约的交易,本来业主成交预期为520万元-525万元,业主原话是“低于520万元就不卖了”,但后来在谈判桌上下降了两次价,最后以508万元价格签约。

“虽然当下属于买方市场,但实际上从挂牌房源的结构来看,房龄超过20年的老房子占到一半左右,供应的结构性矛盾依然存在,购房者选到合适房子的难度依然不小。”麦田房产认为,从购房者的角度看,在下行的市场中购房者掌握选择的主动权,有更充足的时间挑选合适的房子。

在乔召看来,很多业主愿意把手上的老破小房源换新,现在市场上存在大量置换连环单现象。但在买方市场之下,购房人观望情绪浓厚。

麦田房产亦庄北区别墅店经纪人谢丽庆直言:“我目前接触的两个客户,一个不敢先订房,另一个不敢入手,即使房子降价很快,仍旧怕踏错节奏。出现这种预期后,导致有相当一部分挂牌房源,报价已经接近上套甚至低于上套成交价。”

这一现象的背后,有一个问题值得注意,即如果市场流动性变弱,那么连环单是否会陷入僵局?违约问题会不会随之而来?

### 未来市场怎么走?

回顾去年11月份到12月份,受

根据麦田房产数据显示,5月份

北京二手房挂牌量环比增加3.7%;  
二手房挂牌均价环比下降0.1%。与此同时,二手房议价空间和上月相比扩大0.37个百分点



疫情影响,北京市场需求受到积压。今年2月份、3月份,压抑的需求在短时期内集中释放,二手房市场迎来强劲反弹,一些观望的客户也因当时的市场热度升温而被裹挟入市。

“3月底,北京二手房市场处于高点的时候,我继续涨价,就定下了一套880万元的房子,现在着急卖掉名下房产,但好几组买房人都至少来看过两三次,就是没有下单。”5月31日,李女士(化名)向《证券日报》记者透露,现在挂牌出售房子的业主多数都是置换需求,属于“买新卖旧”的连环单。但4月份以来市场降温,挂牌的房子仍旧没有卖出去,现在比较担心由于卖不出去房子而导致违约。

李女士的担忧并不是个例。“为了赶买房的付款节点,我挂牌的房子价格已经一降再降,从700

多万元降到679万元,但潜在买家仅报出了660万元的价格,这比2021年同小区户型房源成交最低价还低将近40万元。”王女士(化名)向《证券日报》记者表示:“卖房卖得‘心灰意冷’,如果达不到去年的价格,我打算将所订的新房违约。”

“如果大部分业主抱有跟王女士一样的心态,那么连环单交易将陷入僵局,由此将产生违约赔偿等诉讼,不利于提升市场流动性。”某业内人士向记者如是称。

对此,有麦田房产分析师也表示,当前市场在售房源不断增多,市场观望情绪增加,导致置换链条运转不畅,预计市场在未来一两个月会经历一个阶段性筑底的过程。

从政策端来看,虽然近期北京出台了“带押过户”等政策,但政策目的在于优化交易流程,提升交易效率,对市场供需预期及入市行为是否产生实质性影响,还有待观察。

对于6月份二手房走势,史丹丹表示,预计将与5月份持平。6月份想快速成交,降价是最快的途径。如果没有利好政策出台,预计市场不会有大的起伏。

乔召认为:“大幅降价可能性很小,有可能部分着急卖的房源在5月份没成交的,6月份还会有一个小幅度的降价。”谢丽庆表示,一部分捡漏的客户会出来买房,现在需要这些客户撕开一个口子,带动其他客户的购买力。6月份,预计市场会吃掉大量“已买后卖”业主的红利。

不过,在业内看来,随着买卖双方价格博弈逐渐完成,以及“卖一买一退个税”政策年底结束,预计下半年很多业主会选择在年底前完成置换以节省置办个税,再叠加年末购房需求小高峰,北京二手房市场或在年末迎来明显翘尾行情。

## 百强房企前5个月销售额近3万亿元 6月份市场会好转吗?

本报记者 许洁

见习记者 陈潇

百强房企5月份销售呈现放缓趋势。据中指研究院数据,今年1月份至5月份,TOP100房企销售总额为29661亿元,同比增长8.4%。其中,5月份TOP100房企销售同比增长2.8%。

房企分化正进一步加剧。具体来看,前5个月,TOP10房企销

售额均值为1274.9亿元,同比增长16.4%;TOP11-30房企销售额均值为413.2亿元,同比增长13.1%;TOP31-50房企销售均值为197.4亿元,同比下降2.8%;TOP51-100房企销售均值为94.0亿元,同比下降6.9%。

易居研究院研究总监严跃进向《证券日报》记者表示,排行比较靠前的房企皆是经营比较稳定的企业,预计优秀房企后续销售业绩

依然会保持较好态势,而其他有债务风险的企业,往往短期内难以扭转颓势。

同策研究院研究总监宋红卫向《证券日报》记者表示,房企分化是未来必然的趋势,随着资源和信用的集中,销售集中度也将不断提高。从企业性质来看,未来国企、少量全国性民企以及区域深耕房企三大类房企是市场的主力。

尽管头部房企表现较好,但在市场人士看来,目前整体的销售情况仍需进一步提振。严跃进表示,销售数据表现偏弱,可能会衍生出新风险,比如进一步的偿债压力。近期,房企的销售压力增大,房地产行业期待后续购房政策进一步放松。

中指研究院企业研究总监刘水对《证券日报》记者表示,整体来看,5月份房地产市场调整压力

加大,近期个别房企偿债压力较大也对市场预期形成扰动。目前核心城市政策存在较大优化空间,市场也需要更实质性的政策落地。

展望后市,刘水表示,6月份作为房企年中冲刺关键节点,若能进一步支持政策落地,向市场传递信心,在房企大力推盘和促销之下,6月份房地产市场有望迎来好转。

## 券商“数智化”又有新动作 多维度向发展新模式转型

本报记者 吴珊

见习记者 方凌晨

“海通证券数智人2.0焕新升级上线”“东吴证券与同花顺正式签约,双方将联合成立AI研究院”“华安证券亮相数字中国建设峰会”……近期,券商在数字化与智能化发展方面动作频频。

随着资本市场改革全面深化,证券行业在迎来重要发展机遇的同时,也面临着信息安全方面的挑战。在证券行业竞争日趋激烈、金融科技不断发展的背景下,券商加强信息技术投入成为大势所趋。

接受记者采访的券商表示,推进数字化、智能化转型,是证券公司自身高质量发展的内在要求,为券商业务发展、经营管理等带来了积极影响,未来将继续规划布局,拥抱“数智化”。

### “数智化”转型大势所趋

各家券商不断增加在信息技术方面的投入。从2022年各家券商信息技术投入情况来看,华泰证

券、中金公司、国泰君安、海通证券、招商证券、中信建投、广发证券、中国银河等8家券商的信息技术投入均超10亿元。此外,华林证券、方正证券等多家券商的信息技术投入同比增幅超20%。

海通证券相关负责人对《证券日报》记者表示:“近年来,资本市场改革全面深化,证券行业迎来重大发展机遇,同时也面临人工智能、大数据等新一代金融科技引发的转型压力,布局数字化、智能化转型已是行业大势所趋,为券商业务发展、经营管理等领域带来积极影响。”

“打造数字化的资本市场是高效服务实体经济、优化资源配置、提升市场活力、推动经济结构转型升级的重要方式。数字化、智能化转型,也是证券公司自身高质量发展的内在要求。”南京证券相关负责人对《证券日报》记者表示。伴随着佣金率不断下降和市场活跃度的周期性波动,证券公司传统的

经营发展模式已经进入到白热化阶段,以往基于牌照、资本和渠道的模式已经难以适应行业发展趋势要求。随着人工智能、大数据、云计算、区块链等互联网技术的推动,加速了证券公司在产品设计、客户服务、运营管理等方面向发展新模式转型。

事实上,近年来,监管部门不断出台文件鼓励和要求券商加强相关信息技术投入。2022年1月份,中国人民银行印发《金融科技发展规划(2022-2025年)》,提出“加快金融机构数字化转型”;2023年1月份,中证协起草并向券商下发《证券公司网络和信息安全三年提升计划(2023-2025)》(征求意见稿),鼓励有条件的公司2023年至2025年三个年度信息科技平均投入金额不少于上述三个年度平均净利润的8%或平均营业收入的6%;2023年2月份,证监会发布《证券期货业网络和信息安全管理办法》。

### 券商多种形式布局“数智化”

券商加快“数智化”转型建设步伐,在客户服务与管理、财富管理业务、投行业务、风控合规等方

面有力地推动了业务模式的转变和服务效能的提升。

例如,海通证券围绕“集团化、国际化、数字化”公司发展战略和“十四五”发展规划的总体部署,开展以“敏捷化、平台化、智能化、生态化”为特点的“数字海通2.0”建设,更好地支持公司高质量发展和数字化转型,推动人员、技术、数据三位一体,全面提升业务能力,集团管控能力,打造国内领先的科技投行。

设立金融科技部已满3年的南京证券,则积极推动“数智化”领域业务与技术的融合发展。在重点业务场景方面,通过核心交易系统优化提升经纪业务基础通道能力,通过千人千面客户画像重构数字化智慧客户服务体系;在经营管理提升方面,通过规划搭建公司级数据中台实现同一客户管理、全面风控管理与并表管理体系,稳步提升风控合规管理能力;在数字化建设方面,覆盖了企业中台、大数据与人工智能、基础设施、运行管理与信息安全等多个领域,夯实数字化转型的全局建设。

谈及未来如何在“数智化”方面布局,南京证券相关负责人表示:“数智化”转型为证券行业发展注入了全新的活力,改变了传统的服务与运营模式,有力推动了行业高质量发展。近年来南京证券积极践行“数智化”转型工作,将继续结合行业数字化转型发展趋势,以“聚焦匹配、业务融合”为原则,以“一个战略,三大体系,五项能力”为发展路径,实施公司“数智化”金融科技发展规划。

海通证券相关负责人表示,将继续坚持“科技赋能、数据驱动”的理念,主动拥抱转型加速的数字化时代,从数据层、计算层、模型层、展示层四个层面构建多维立体数智化技术支撑体系,加快推进金融科技应用创新和探索,不断夯实数字化基础。具体来看,包括搭建新一代金融数据服务体系,夯实数字化服务基础;储备隐私计算能力,探索数据价值流通新路径;前瞻布局大语言模型,探索文案写作助手人类内部应用;升级多模态数字人小海,为用户提供真实、自然的智能交互体验。