

互联网保险拟设“十不得”划定负面清单

■本报记者 冷翠华

《证券日报》记者目前从业内获悉,监管部门正就《关于进一步规范互联网保险经营有关事项的通知》(以下简称《通知》)向保险公司和中介平台征求意见。

为进一步规范互联网保险经营,《通知》从销售行为、产品管理、支付管理以及渠道管理四大方面作出禁止性规定,一共涉及10项具体内容。受访人士认为,《通知》坚持问题导向,明确了经营“十不得”,具有很强的针对性,预计将推动互联网保险进一步规范发展。

对违规引流说“不”

保险销售行为不规范,常为后期理赔埋下纠纷隐患。

例如,管先生购买电动自行车后,通过该品牌绑定的手机App投保某保险公司的代步工具组合保险,此后,管先生与该保险公司发生理赔纠纷,法院判决保险公司在宣传中主动作出了“骑行受伤”“意外受伤”等描述,与案涉保险的实际保障范围不符,违反诚实信用原则。

针对互联网保险销售行为,《通知》明确4项禁止性规定:不得应用劫持引流,不得扫码场景引流,不得违规开展赠险业务,不得模糊退保和代扣续费操作。监管要求,保险销售不得混淆实际应用场景和保险营销场景,不得通过“单车扫码”“快递取件扫码”等无实际保险消费或服务需求的线下扫码场景引流。

北京排列网保险代理有限公司总经理杨帆对《证券日报》记者表示,应用劫持引流,可以理解为消费者原本是在使用某项互联网服务,却在与保险需求没有直接关系的操作过程中,被弹窗、跳转页面等方式引导进入保险营销或投保页面。

其中,针对互联网保险销售行为,《通知》明确4项禁止性规定:

- 不得应用劫持引流
- 不得扫码场景引流
- 不得违规开展赠险业务
- 不得模糊退保和代扣续费操作

图片素材来源:视觉中国

杨帆表示,保险不同于一般商品,消费者需要了解保障责任、免责条款、保费以及续保等重要信息后自主作出投保决定。因此,对这类引流方式进行规范,核心是保障消费者的知情权和自主选择权,让保险销售建立在消费者真实需求、充分知晓产品信息的基础上,而不是依赖流量入口和操作路径促成交易。

“场景化本身没有问题,关键是保险产品与场景之间要有真实的风险关联。”杨帆表示,场景化经营不能只考虑“哪里流量大”,还要判断这个场景是否存在真实的保险需求,同时把产品性质、保障责任、费用和续保等关键信息说清楚,并让消费者主动完成投保确认。这样才能保留互联网保险场景化、便捷化的优势,又避免场景营销变成强制搭售或者误导销售。

不得无感知扣费

不少消费者遭遇过这样的困扰:

未主动投保,账单里却凭空出现保险扣费。

莫名扣费乱象,大多依托便捷的无感支付实现。针对这一痛点,《通知》细化授权支付监管要求,划定多条禁令。“不得以各种形式模糊隐藏实际扣费行为,不得无感知扣费或免密扣费,不得简易告知即扣费。不得以平台支付授权作为保险产品扣费的默认授权,不得在未取得消费者明确授权的情况下自动扣费。”

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格对《证券日报》记者表示,无感知支付可能导致消费者在不知情、不清楚的情况下就购买了保险或进行续费,容易导致互联网保险投诉和纠纷。因此,规范支付管理十分必要。

此外,《通知》明确强化互联网保险产品管理,强化渠道管理。严禁未按规定使用经批准或者备案的保险条款、费率。不得开发免赔额过高、赔付

比例过低的保险产品。不得变相委托无资质的平台、个人和组织违规开展互联网保险销售、推介等。

近年来,我国互联网保险市场快速增长,各种不规范行为时有发生,监管部门持续进行风险提示、强化监管。例如,国家金融监督管理总局山西监管局近日发布关于保险网络营销的风险提示,部分消费者在使用手机应用软件时,受到广告弹窗等误导,在非自愿情形下被购买保险产品并扣费,后期退保维权较为困难,该局提醒消费者要谨慎点击弹窗广告,并依法维护自身合法权益。

展望未来,杨帆认为,持续规范互联网保险经营,不是限制互联网保险的发展空间,而是推动行业从依赖流量和短期转化,逐步转向更加健康、可持续的增长方式。未来互联网保险的优势不会只体现在“买得方便”,还会更多体现在精准匹配、在线核保、快速理赔和持续服务等方面。

银行业2027年度校园招聘开启

国有大行优结构 改制银行补短板

■本报记者 李冰熊悦

9月以来,一些银行陆续发布2027年度校园招聘(以下简称“校招”)公告。除了人才吸纳的“主力军”大中型商业银行,新组建的省级农商行、农商联合银行同步释放校招计划,成为今年银行业秋招市场上一股不可忽视的力量。

总体来看,今年校招,各类银行呈现出差异化的招聘结构:国有大行持续加码金融科技人才;新组建的省级农商行明显向中台专业岗倾斜,为农信体系整合、数字化转型储备骨干力量。

根据国有大行公布的信息,2027年校招岗位结构性分化特征显著,客户经理、数据风控、绿色金融、普惠金融等岗位保持稳定投放,金融科技专项岗位成为招聘重点。

其中,工商银行设置合计2566个岗位;农业银行总行管理本部和直属机

构设置38个岗位;中国银行总行及总行直属机构合计招聘1114人;建设银行总行本部设置40个岗位;邮储银行总行本部及总行信用卡中心设置经营管理岗及金融科技岗;交通银行设置536个岗位。

例如,工商银行招聘科技菁英岗位,主要为系统开发、应用研发、信息安全、数据挖掘、产品设计等领域提供科技人才储备;农业银行设置研发中心数据分析岗位,主要从事大数据分析与建模工作,参与大数据基础能力建设,响应全行数据服务需求,为客户营销、风险防控、经营决策等领域提供大数据和人工智能服务。

苏商银行特约研究员付一夫对《证券日报》记者表示,今年国有大行校招呈现出总量收缩、结构分化的特点。银行对人才的要求从“金融专业即可”转向“金融+技术+产业”的复合能力,单纯柜面型岗位需求在收窄。

与国有大行相比,今年校招的一个新亮点是新组建的省级农商行、农商联合银行集中开启校招。近年来,全国农信体系改革持续推进,内蒙古农村商业银行股份有限公司(以下简称“内蒙古农商行”)、江苏农村商业银行股份有限公司(以下简称“江苏农商行”)等一批机构构成组建。开业之后,这批机构组建的银行人才短板凸显,校招成为补齐中台能力、搭建银行人才梯队的重要抓手。同时,这部分银行对金融科技人才同样“求贤若渴”。

例如,江苏农商联合银行2027年度校招招聘80名员工。其中,金融科技类岗位合计招聘60名,占比75%,涵盖智能运维、人工智能、开发与测试3个方向,学历要求为硕士研究生及以上。此外,该行还设置金融业务类、金融投资类、管理培训生岗位。

内蒙古农商行总行管培生招聘30人、分支机构工作人员招聘170人,

鹏扬基金以“沙盘系统”为投研改革探路

■本报记者 昌校宇 彭衍松

2025年5月,中国证监会印发《推动公募基金高质量发展行动方案》,将“强化核心投研能力建设”列为核心任务之一,明确提出“加快”平台化、一体化、多策略”投研体系建设,支持基金经理团队制管理模式,做大做强投研团队”。如今,公募基金行业总规模已突破39万亿元,面对如此体量的资产管理需求,依赖个别明星基金经理的“手工作坊”模式已难以为继,加快构建与行业高质量发展要求相匹配的投研体系,成为各家公募机构面临的共同课题。

投研体系建设涉及权益、固收等多个条线,其中主动权益研究因其对产业深度和定价能力的要求较高,往往被视为投研能力的“试金石”。鹏扬基金选择从权益投研入手,以科技小组为“试验田”,从文化理念到机制设计再到组织协同,展开了一系列探索。近日,《证券日报》记者走进鹏扬基金,与该公司总经理助理、权益首席投资官张勋,总经理助理、风控负责人杨宏轩及科技小组成员进行了深入交流,试图还原这家基金公司以“沙盘系统”推进投研改革的具体路径。

把投研基础设施建好

张勋对主动权益研究的位置有着

清晰的认知。在他看来,资本市场的核心功能之一是资产定价,而公募基金的主动权益研究,正是践行这一定价功能的主要渠道之一。也正因此如此,主动权益研究是整个投研部门的投研基础设施,不可或缺。

当前,公募基金行业改革“棋至中盘”,如何把这一基础设施建好、用好,成为鹏扬基金投研体系建设的主要着力点。张勋坦言,过去一年多,团队围绕这一目标做了几件针对性的事:统一报告框架以统一交流语言、优化考核激励制度让客观数据说话、树立团队协作思想增加内部交流配合、鼓励研究员跨风格学习、大胆启用和培养新人基金经理等。同时,团队通过季度金股、“沙盘系统”等一系列具体抓手,提升投研转换效率。

在权益投资部基金经理、科技小组负责人章宏帆看来,上述举措的效果正在逐步显现。作为鹏扬基金投研体系改革的一块“试验田”,科技小组最先试行了以深度产业研究为基础、以投研双向反馈为纽带的协作机制。

让研究真正走向投资

如果说第一阶段的重点是“建机制”,那么鹏扬基金投研改革更深一层的探索,是让这些机制真正运转起来,

打通研究到投资的转化通道。在鹏扬基金的投研体系中,“沙盘系统”正是这一探索的关键抓手。

张勋将其描述为“一个模拟组合,但按照正常的基金运作”,它包含归因分析、对标基准、对标基金等完整的运作要素。这一机制的灵感来自军事上的沙盘推演,本质上是在低风险环境中验证投资策略的可行性。

“沙盘系统”的落地,获得了鹏扬基金从管理层到金融科技团队、多资产团队、风控合规团队的全面支持。杨宏轩介绍:“管理层在机制创新上给予了充分的授权空间;在技术层面,团队将真实的风控、交易等规则全部封装进模拟环境,研究员可以零成本、零风险地去验证自己的策略想法,并且支持一键同步给基金经理进行实战跟随。”

“沙盘系统”带来的改变是多维度的。对研究员而言,它首先提供了一个表达空间。鹏扬基金科技小组研究员李翰林表示,研究一个行业或公司时,不需要顾虑基金经理对该标的怎么看,观点是经过自己深入研究之后的自然呈现,然后讨论,互相提升。鹏扬基金科技小组研究员邢皓也深有感触:“沙盘系统”提供了一个比较好的表达自己观点的地方,让踏踏实实做深度产业研究、但覆盖行业暂时没有行情机会的研究

员,也能被基金经理关注到。”可以自由表达,能够被看见,这两种体验共同构成了研究员在团队中的存在感与价值感。

在张勋看来,“沙盘系统”之所以能产生这些改变,根源在于团队始终坚持给予投研人员充分的自由度。这种对自由度的尊重,落到日常协作中,便形成了一种学习、分享、扁平化、有温度的伙伴文化。

从更宏观的视角看,“沙盘系统”所承载的意义,不止于一项投研工具的创新。它让研究员的想法能够快速进入实战验证,也让基金经理的实际需求反向传递给研究团队,由此形成了“研究—投资”双向互动、持续迭代的投研协同模式。

未来,随着公募基金行业向高质量迈进,权益投资在服务居民财富管理、支持实体经济发展中的功能将进一步凸显。在这一进程中,如何把投研能力从个人经验转化为团队能力、从零散成果沉淀为可复用的基础设施,仍是全行业需要共同探索的课题。鹏扬基金以科技小组为样本的探索,或提供了一个可供观察的案例。

(方凌晨对本文亦有贡献)

“基金经理·行进中的思考”系列报道

私募基金总规模再创新高达25.75万亿元

■本报记者 昌校宇 方凌晨

9月23日晚,中国证券投资基金业协会(以下简称“中基协”)发布的最新私募基金数据显示,截至2026年8月末,全市场存续私募基金共计14.52万只,总规模达25.75万亿元;继2026年7月末首次突破25万亿元以来,规模继续小幅上升,再创历史新高。

自2025年10月末突破22万亿元以来,私募基金总规模已连续11个月刷新历史纪录。从2026年8月情况来看,新发行产品的持续“输血”,是推动私募基金总规模上行的重要原因。当月,新备案私募基金1890只,规模共计724.02亿元;8月末,私募基金规模环比增长0.02万亿元。

分类型来看,私募证券投资基金是规模增长的主力。2026年8月,新备案私募证券投资基金1205只,规模达350.61亿元,占新备案基金规模的比重约48%;新备案私募股权投资基金、创业投资基金数量分别为126只、559只,备案规模依次为

101.16亿元、272.25亿元。

截至2026年8月末,存续私募证券投资基金共计8.4万只,存续规模为9.08万亿元;存续私募股权投资基金、存续创业投资基金数量分别为2.96万只、3.08万只,存续规模依次为11.93万亿元、4.47万亿元。上述三类主要私募基金类别规模较2025年10月末分别增长2.07万亿元、0.75万亿元、0.91万亿元。

业内人士认为,后续权益市场表现向好,有望带动私募证券投资基金进一步发展。星石投资相关人士对《证券日报》记者表示,短期来看,海外不确定性风险大概率将有所缓解,其对资金情绪的压制或逐步减弱;后续股市情绪有望持续修复,资金对利好信息的敏感度有望提升。需关注产业利好驱动与增量资金流入情况。

雪球金融产品与研究部负责人姜玉婷认为,当前市场在震荡中寻底,积蓄修复能量。短期A股缩量震荡、结构分化,小微盘与红利资产有所修复,后市宜保持耐心。

银行理财机构密集推出产品管理费率优惠

■本报记者 彭妍

9月以来,工银理财、招银理财、宁银理财、渤海理财等多家银行理财子公司及部分银行密集发布理财产品费率优惠公告,对旗下产品的销售服务费、固定管理费进行下调。不少产品费率降至0.1%以下,部分产品相关费率阶段性降至0%。

Wind数据显示,截至9月23日,按公告发布时间统计,9月银行理财机构合计发布1658条费率优惠公告,覆盖国有大行系理财子公司、股份制银行系理财子公司、城商行系理财子公司、合资理财子公司及银行自营理财。从产品类型来看,固定收益类产品是本轮降费的主力。

以招银理财为例,该机构9月23日发布多份产品费率优惠公告。其中,招银理财招财赢日日金94号现管理类型理财计划公告显示,自9月25日至10月31日,产品固定管理费由0.3%下调至0.18%。

还有部分机构阶段性将旗下部分产品的相关费率下调至0%。如工银理财·天鑫稳悦私银尊享同业存单及存款固定收益类开放式理财产品,销售服务费由0.20%下调至0%。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者分析称,本轮理财

子公司集中降费,源于资产端收益下行与负债端资金争夺的双重压力。当前债券收益率持续走低,固收产品收益空间收窄,机构盈利及让利空间受限,下调费率成为直接的获客让利手段。与此同时,银行理财产品完成净值化转型后,与公募产品同质化竞争加剧,阶段性费率优惠逐步常态化。

费率下调对理财机构而言是一把双刃剑。薛洪言认为,一方面,下调管理费、销售服务费可增厚投资者实际收益,同时倒逼机构提升中后台运营效率;另一方面,费率下调将直接减少机构营业收入,而投研、系统建设、风控等均为刚性投入,难以同步压缩。头部机构依托规模效应可以量补价,中小机构缺少相应缓冲,利润承压更为突出。

展望行业后续走势,博通咨询首席分析师王蓬博对《证券日报》记者表示,短期内,市场仍会涌现更多阶段性费率促销活动,长期来看固收理财费率将逐步企稳。行业竞争逻辑正加速转变,竞争重心由费率比拼转向投研实力、资产配置及综合服务能力。基础固收产品将维持较低费率,复杂策略产品保留合理费率溢价,理财行业分层定价体系将进一步明晰。

“双节”休市资金不闲 券商详解理财攻略

■本报记者 于宏

中秋、国庆假期临近,近日,券商纷纷发布假期理财攻略,提示投资者合理运用股票账户中的闲置资金。其中,债券通用质押式回购逆回购(以下简称“通用回购逆回购”)凭借计息时间长、风险低、操作便捷等特点,成为节前理财的热门选择。

通用回购逆回购本质上是一种短期融资工具。投资者作为逆回购方参与交易,就是把自己的闲置资金借给市场上暂时缺钱的对手,对方以债券作为质押,到期后投资者按约定收回本金并获取利息收益。每逢节假日前、季度末、资金面往往比较紧张,通用回购逆回购的收益率往往会更高,是合适的配置时机。投资者可结合资金情况提前布局,寻找适合自己的期限品种,提升闲置资金使用率。

一位券商客户经理向记者介绍:“投资者在9月23日卖出(借出)1天期通用回购逆回购,即可在中秋节假期享受利息;在9月29日卖出1天期通用回购逆回购,即可享受国庆假期期间的计息。”

“作为理财工具,通用回购逆回购具备多重优点。”东吴证券固收首席分析师李勇对《证券日报》记者表示,首先,通用回购逆回购由交易所进行交易和监管,底层抵押资产优质,风险低,安全性高。其次,通用回购逆回购参与门槛低、交易手续费低,沪市、深市最低参与金额为1000元。此外,通用回购逆回购有多种期限可以选择,投资者可根据自己的需要选择不同期限,收益一般高于同期银行活期存款利率,且操作便捷,到期后资金自动到账。对于希望进一步提高资金使用

效率的投资者,券商还提示了“进阶玩法”。上述客户经理进一步介绍,如果投资者在9月29日卖出1天期通用回购逆回购,9月30日资金回到证券账户,这时,虽然投资者不能取现,但资金已处于“可用”状态,并持续计息,投资者可以用这笔资金买入场内货币ETF(交易型开放式指数基金)。以沪市场内货币ETF为例,买入当天即开始享受收益,若投资者持有至10月8日卖出,整个国庆假期均享受,投资者就可以凭借一份本金享受两份利息收益。

不过,这一操作对时点要求较高。营业部工作人员提示,投资者在操作前,最好向券商工作人员确认资金交收状态、可用和可取的时间、交易规则以及手续费,避免因细节解偏差影响收益。

另外,部分券商向投资者介绍了报价回购这一闲置资金配置工具。该类产品由券商以自身持有的债券等优质资产作为质押物,向投资者融入资金,约定在未来特定日期将本金返还给投资者,并按事先确定好的利率支付利息。该类产品同样具有品种丰富、买卖灵活等优点。

在追逐更高收益的同时,投资者也需要留意利率波动及溢价等风险。西部金融研究院院长陈银华对《证券日报》记者表示:“节假日前,通用回购逆回购利率可能随资金面变化而波动,投资者需密切关注,可分批下单,以捕捉较高报价成交,并确保在正确时间进行相应操作,避免错过时间窗口。同时,节前最后一个交易日,大量资金涌入可能导致基金交易价格高于净值。投资者应理性决策,选择溢价较低的产品。”