

陶然论金

郭子源

支付

理财降费不应是权宜之计

理财产品开始“打折”了？近期，多家理财公司发布公告称，下调自身部分理财产品的费率，有些费率已降至零。此前，招银理财在某款产品中推出“不赚钱不收管理费”模式，引发市场高度关注。

对于理财产品收费这件事儿，不少投资者仍感到陌生——我买理财，除了赚钱、赔钱，还要另外交费？答案是肯定的。目前，理财产品费用主要涉及投资管理费、托管费、销售服务费、赎回费等。从理财产品“受人之托、代客理财”的本质属性看，收费具有合理性。简单来说，投资者之所以买理财，是因为他愿意把钱交给更专业的人打理，以获取更好的收益。如何分成？投资盈亏均由理财产品的购买者自负，投资管理收入收取管理费，这便是理财产品费用产生的基本逻辑。

尽管收费已成为市场共识，但“收多收少”却值得商榷。费率的高低应该与服务的质量相匹配，与理财产品为投资者创造的价值相匹配。“价高质劣”的服务注定无法长久。试想，如果某位投资经理的专业水平还不如理财购买者，那么时间一长，后者将“用脚投票”，宁愿自己投资也不会把钱交给前者打理。由此可见，专业的投资研究能力、资产配置能力是理财产品收费的核心与基础。

此次降费，大多源于理财公司的营销需求以及市场竞争压力。从2022年开始，“资管新规”结束过渡期、正式落地实施后，银行理财不再保本保息，净值波动加剧，2022年3月、11月甚至出现了两轮“破净潮”。由于转型后的理财产品尚未被大多数投资者所适应，再加上市场波动时有发生，不少投资者先

后赎回理财产品，这也造成2022年年末银行理财存续规模较上年末下滑。如何吸引投资者返场？从短期看，降低产品费率是一个立竿见影的做法。

降费后，投资者的财务成本将有所降低，但投资者不应仅凭“费用高低”做选择。判断一家理财公司、一款理财产品是否值得投资，关键要看它的投资研究能力，没有投研能力，一切营销手段都是花架子。此外，投资者还要明确自身需求，结合风险偏好、收益预期、期限长短等因素综合考量，选择真正适合自己的理财产品。例如，一位风险偏好为二级（稳健型）的投资者，不适合拿出大多数资金购买高风险产品，如权益类产品，该产品主要投资于股票、未上市企业股权等，且投资比例不低于80%。

最后要提醒的是，理财产品降费不宜只是一阵风，理财公司要切实站在投资者的角度，促发展、计长远。仔细观察多家理财公司的公告不难发现，本次降费大多具有“阶段性”，优惠期限通常在3个月左右。折扣期结束后，理财公司靠什么吸引、留住投资者？降费不应只是权宜之计，而是要通过降费促进市场回暖、提振投资者信心，进而为理财市场健康可持续发展创造有利条件。接下来，理财公司要抓紧修炼内功，改革决策机制、激励机制、风险管理，提升自身的投研、科技等专业能力，真正做到靠能力取胜。与此同时，理财公司还要切实做好投资者保护工作，加强内控管理，避免出现业务乱象，如个别销售人员为了追求业绩，将高风险产品卖给低风险偏好投资者等。

近日，因微信支付调整校园部分场景中的支付费率问题，让一贯“热闹”的非银支付行业又上了热搜，引发市场热议。校园中哪些是营利场景，哪些是非营利场景？这暴露了行业中哪些痛点？记者就此采访了业内专家。

一般来说，支付机构在向商户提供支付服务时，会向商户收取一定比例的费用，这笔费用除自留一部分外，还要按比例给发卡行以及清算机构分成。2016年，国家发展改革委和中国人民银行发布了《关于完善银行卡刷卡手续费定价机制的通知》，银行卡特约商户统一被分为三类——餐饮、酒店、百货等标准类商户费率为0.6%左右；家电、超市、加油站等民生相关优惠类商户费率为0.38%至0.48%；公立学校、公立医院、慈善机构等公益类商户零费率。各收单机构在该标准基础上进行市场化定价。

专家认为，此次微信支付向高校调整手续费之所以引来不少“吐槽”，一个重要原因在于逐渐提高的收费标准，和早期支付宝、微信支付“零费率”的推广方式相比，出现了越来越大的落差。尽管有业内人士认为国内支付行业手续费率相对较低，承担着较大的运营成本，但也有业内人士认为该理由并不能令人信服。

根据博通咨询金融行业首席分析师王蓬博认为，银行与微信支付等移动支付机构之间的通道费率通常是一揽子协议，比如通常会分为借记卡、贷记卡等去谈打包的收单费率，里面可能已经包括了一些补贴价格，再单独把校园场景里的成本拿出来说得高商榷。

根据博通咨询报告，当前非银支付行业仅依靠流水分润（利润分成），已经拥有接近400万亿元的网络支付流水（移动支付+互联网支付），超过40万亿元的银行卡收单流水。在此基础上，非银支付行业形成了网络支付、条码支付和银行卡收单三条收入规模超千亿元的产业链。据博通咨询测算，2022年网络支付、条码支付和银行卡收单三条产业链利润规模分别为1170亿元、2035.5亿元和超600亿元。

“作为非银支付巨头，微信支付在线下条码支付市场占据份额的绝对值很高，线上支付市场的份额也很高，利润不可谓不丰厚。”王蓬博直言，“校园里所谓营利的电商、酒旅场景具体指的是哪些场景？即便是高校内的经营商户，它是不是也具备一定程度的公益性质？这还需要微信进一步给出合理解释。”

微信支付在最新回应中表示，对校园营利场景费率实施了精细化管理，计划调整费率为0.2%，其中微信支付实际收取0.1%费率，另外的0.1%作为技术服务费发放给为学校提供服务和提供技术支持的合作伙伴，外界所传的0.6%纯属误传。

至于费率调整范围，微信支付表示，“由于我们对于校园盈利场景划分考虑不够周全，原定费率调整涉及学校主体经营的生活服务场景，经过各方意见的收集与反馈，我们决定对于上述生活服务场景依然保持零费率的优惠政策，同时仍将向为学校提供服务和提供技术支持的合作伙伴发放0.1%的技术服务费”。

中国人民大学国家中小企业研究院副院长孙文凯认为，校园是一个复合型场景，区分收费确实有合理性：“以前基本上按照地理空间来划分，比如将一所医院或学校整个地理空间都视作非营利机构。但实际上，同一所学校空间内，已经入驻了大量商业性机构，和学校是不同法人主体，对其区分收费并不违背银行及第三方机构对非营利机构不收费的传统。”

专家表示，过去几年第三方支付行业高速增长的背后，是不少支付机构为抢占市场而进行的高额补贴行为。收费本身是市场行为，但也要尊重市场，不能“一涨了之”。对于支付机构来说，如何在谋求商业利益与服务民生之间实现动态平衡，将是未来面临的一个重要考验。

“第三方支付机构自身运营也需要承担复杂的运营成本，给非营利机构免手续费实际上是一种补贴，在营利性机构上收取费用，正是让第三方机构能够正常运营的一个前提。如果越来越多的营利性机构搭非营利性机构免手续费的便车，对于整个第三方市场的发展也是不利的。对类似现象需要整个支付市场进行进一步规范明确。”孙文凯说。

本版编辑 曾金华 美编 高妍

引导金融资源聚焦乡村振兴④

本报记者 杨然

金融助力农村新业态发展

现如今，乡村不再是单一从事农业的地方，而是越来越成为人们创新创业、生活居住的新空间，乡村的经济价值、生态价值、社会价值、文化价值日益凸显。近年来，各地金融信贷投放持续向乡村休闲旅游、文化体验、农村电商、现代农业等新产业新业态倾斜，为乡村产业高质量发展注入金融动力。

中国人民银行、国家金融监管总局等五部门日前联合发布《关于金融支持全面推进乡村振兴 加快建设农业强国的指导意见》（以下简称《指导意见》），强调要加大乡村产业高质量发展金融资源投入，推动现代乡村服务业和新产业新业态培育发展。同时，提出要加大中长期贷款投放，合理满足农业产业强镇、现代农业产业园、优势特色产业集群、农业现代化示范区、国家乡村振兴示范县建设融资需求。

扶持乡村特色产业

“现在是福鼎市的休茶期，天气炎热湿润的时候病虫害较严重，要制出一杯好茶，就得让茶树休养生息。”穿梭在点头镇大坪村层层叠叠的有机茶田间，六妙白茶股份有限公司副总经理、福鼎白茶制作技艺非遗传承人陈家雅对白茶的制作如数家珍。就像附近的海域每年5月会进入伏季休渔期一样，为了避免破坏白茶品质，福鼎自去年起全面推行伏季休茶，福鼎白茶的区域公共品牌价值得到有效保护。

点头镇坐拥全国最大的福鼎白茶茶青交易市场，上千家大大小小的茶企在此聚集。伴随着福鼎白茶产业链延长和加工业升级，六妙白茶打通了生产研发、品牌营销、文化旅游的全茶产业链，也面临越来越大的资金需求。福鼎农信联社普惠金融部经理许文官介绍，为解决六妙白茶与上游企业之间的资金匹配周期问题，福鼎农信联社根据“白茶龙头企业+上游加工厂”的供应链融资模式，推出“茶企联合贷款”产品，提供信贷资金给白茶龙头企业推荐的上游供应商，这一模式加快了货物结算周期，解决了龙头企业销售周期资金较长，与白茶集中采摘、收购所需资金短急、量大之间的矛盾。截至2023年5月末，累计为17户联合体成员发放“茶企联合贷款”4595万元。

这几年，福鼎白茶在国内市场悄然流行起来，受到越来越多消费者的喜爱。然而，酒好也怕巷子深，一些不良茶商以次充好，做旧新茶、贴牌仿冒，不仅使消费者眼花缭乱、难以甄别，也搅乱了市场价格，苦了本地茶农。福鼎白茶产得优，也得卖得好。为此，中国人民银行福鼎市支行在中国人民银行宁德市中心支行指导下重点推进金融支持国家农业（白茶）现代化示范区建设项目，推动开发全国首个福鼎白茶大数据溯源平台，指导金融创新白茶溯源平台产生的信息、数据、资金流创新白茶信贷产品。同时，搭建全省首个农村生产要素流转融资服务平台，推动盘活农村生产要素融资，引导银行对茶产业增加信贷投入和优惠贷款利率，破解福鼎白茶产业发展资金需求难题和仿冒伪劣产品问题。截至2023年5月末，投放茶产业类贷款2.82万户，余额51.24亿元。

从“卖得出”到“卖得好”，出生在制茶世家的陈家雅一路见证福鼎白茶产业走向兴盛。“30年前，我们茶商在北京马连道踩着借来的自行车一家店一家店地去推销茶叶。那时点头镇就只有二十几家茶叶店，如今已经发展到上千家。”随着福鼎的白茶产业越做越红火，曾在深圳打工多年的点头镇茶农雷建营几年前也选择回到老家接手自家茶园。“头采白毫银针的收购价从当年的一斤120元涨到了现在的一斤220多元。”雷建营说，他两年前向福鼎农信联社申请了20万元贷款，用于改善道路、购买茶苗和有机肥料。

如同白茶历久弥香，越陈价值越高，点头镇这座祖祖辈辈以茶为生的老镇，如今也焕

发出新的活力。虽然正处于休茶期，但大坪村的茶农们也没闲着，许多人选择在六妙白茶的加工车间里打工，雷建营一家也不例外。陈家雅说：“茶厂里的员工现在由200多人，几乎都是我们当地村民。春茶的时候他们回家采茶，采完茶又回我这儿上班，打工务农两不误。”作为国家级农业产业化龙头企业，六妙白茶为当地农业增收、农民增收打开了新空间，让村民一年到头都可以在家门口挣到钱。

挖掘乡村多元价值

“竹篱茅舍风光好，高楼大厦总不如”。田园变公园，农房变客房，劳作变体验，乡村优美环境、绿水青山、良好生态成为稀缺资源，农村一二三产业融合发展模式不断丰富创新。《指导意见》提出，要充分挖掘乡村多元价值，创新特色金融产品和服务，全力支持乡村餐饮购物、旅游休闲、养老托幼等生活性服务业发展。

从昔日的“空心村”变成文创“网红村”，这些年来福建省宁德市龙潭村因文创产业发生了脱胎换骨的变化，其中离不开金融的精准发力。为了吸引和支持文创团队等一批“新村民”来龙潭创业安居，中国人民银行宁德市中心支行引导金融机构创新推出“古屋贷”信贷产品，以古屋经营权作为抵押条件，盘活农村闲置资源资产，助推老旧老屋修缮转型为文化书屋、艺术画室、创意民宿等场所，为古村落的可持保护与发展开通文创出路。截至5月末，累计为47个文创人才（团体）发放“古屋贷”1010万元。同时，创新推出“安居贷”“青创卡”等信贷产品，为当地11位金融帮扶对象发放贷款210万元，帮助其转型为画家、创客等农民艺术家，激发更多文化创意。同时，累计为屏南县新市民新村发放贷款1.15亿元。

文创产业带动历史悠久的龙潭村逐步形成了“人来、村活、业兴、文盛”的新局面。全村常住人口从2017年的200多人增至1000多人，吸引新村民入住38户147人，人均可支配收入从2017年的7600元增至2.48万元；2022年接待游客30多万人次，旅游总收入超1300万元。

“新装修后的民宿最低是1500元一晚，目前预订火热。多亏农行‘民宿贷’大力支持，我们民宿升级改造很顺利。”结庐民宿旅游开发有限公司经理王焕勇说。在刚刚过去的端午假期，浙江台州仙居县迎来了旅游旺季。该企业打算对民宿整体环境和房间进行改造升级，但苦于周转资金不足。得知消息后，农行浙江台州分行立即组织上门服务，向该企业推荐台州分行创新推出的“民宿贷”产品。不仅利率低，而且还款方式灵活。企业申请的700万元一周到账，年化利率不到4%。

记者在采访中了解到，2022年下半年，农行浙江台州分行便推出支持文旅产业发展的“两条腿加速跑”计划，即一方面创新采用旅游景区经营权质押担保方式，助力当地景区升级改造，2022年农行浙江台州分行对神仙居旅游集团授信25亿元，并于当年分3次共投放12.2亿元支持神仙居景区配套设施升级；另一方面支持民宿等旅游产业发展，每周派业务骨干赴神仙居、淡竹等周边地区，将“民宿贷”“农家乐贷”等特色产品“送上门”，满足民宿和农家乐的新建、装修等资金需求。截至2023年5月末，农行浙江台州分行已累计向当地150多家民宿和农家乐发



福建省福鼎市银行机构创新服务模式，为当地茶产业可持续发展注入金融动力。图为当地茶企员工正在晾晒茶青。（资料图片）

贷款5200多万元，实现景区和民宿的共同可持续发展。

助力探索“数商兴农”

《指导意见》提出，要依法合规加强与电商企业合作，探索建立健全信用评级、业务审批、风险控制等信贷管理机制，支持“数商兴农”和“互联网+”农产品出村进城工程建设，助力发展电商直采、定制生产、预制菜等新产业新业态。

几年前，霞浦青年张序剑通过在短视频平台记录、分享与父亲赶海的趣事，推荐家乡美景和海产品，获得众多粉丝关注。2020年底，张序剑成立霞浦县赶海父子食品有限公司，通过“短视频+直播+电商”的模式扩大霞浦县海洋产品的影响力，把霞浦特产大黄鱼打造成一张具有闽东特色的网红名片，目前月平均商品交易总额保持在1000万元以上的规模，带动约300人就业。

洞察到今年以来消费需求的增长，张序剑打算扩大经营规模。了解到该企业面对筹备货品的资金垫资、前期成本投入、售卖后的账期回款等压力，霞浦农信联社滨海信用社通过服务小微绿色通道向该企业提供了300万元的信贷资金，并为其争取到“乡村振兴贷”利率优惠政策；同时通过简化办理条件和渠道，采取股东保证的方式解决其无合适抵押物的担保难问题。

“今天我们的大黄鱼又爆单了，我跟我爸下来帮忙打包。”在忙碌间隙，张序剑笑着对手机镜头介绍自己，“今年是我返乡创业的第四个年头了。2019年的时候，我记录我爸的赶海生活，分享给屏幕前的朋友们；后来也分享了我们家乡的特产：大黄鱼、海带、紫菜……现在我建了规模更大的工厂，4000多平方米，投入了1000多万元。”在另外一些短视频作品里，张序剑还会不时拍摄工厂最新的装修进度，带屏幕前的粉丝走近参观。

在广东清远，中国人民银行清远市中心支行指导辖内人民银行分支机构、银行及支付机构结合美丽乡村、数字乡村、农村电商等金融服务需求，持续推动移动支付基础设施建设；同时，积极探索“移动支付+”智慧场景模式，因地制宜打造镇域“智慧出行”“智慧缴费”“智慧旅游”等创新应用项目，并依托云闪付、手机银行APP等平台持续畅通本地特色农产品“出村进城”销售支付渠道，加大信贷投放支持龙头企业发展休闲农业、体验农业



等新产业新业态，推动农业与文旅、教育、康养、电商等产业深度融合，促进农村一二三产业融合发展。

中国人民银行清远市中心支行行长刘淑敏表示，截至2023年一季度末，清远市累计建成“广东省移动支付示范镇”25个，数量位列全省第一；打造英德清远等镇域移动支付示范商圈40个、移动支付示范点1441个，支持全市2.28万户镇商户受理多种主流移动支付服务。今年1月至4月，清远市移动支付示范镇累计发生联网通用标准移动支付交易金额1873.58万元。同时，依托示范镇建设持续开展县域降费促销活动，截至今年4月末，累计减免支付手续费1.59亿元，惠及经营主体超10万家。

