

微信支付校内收费惹争议

记者 余继超

6月29日，“多所高校暂停使用微信支付”的话题冲上微博热搜。西北大学、西南科技大学、四川民族学院、周口师范学院、郑州轻工业大学等高校近日宣布7月1日开始暂停使用微信支付。

根据多所高校发布的公告，宣布停用是因为微信支付针对校园行业开始收取服务费用，费率高达0.6%。

腾讯微信团队随后通过微博发布致歉声明称，由于在费率精细化管理上有所欠缺，导致承担的银行通道成本超过10亿元。此次调整仅针对（校园内）电商、酒店等小部分盈利性场景。

当日晚间，腾讯再次发布声明称，外界所传的0.6%纯属误传，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技术支持的合作伙伴。

多所高校宣布停用

“接微信支付公司通知，2023年7月1日起，微信支付针对校园行业开始

“此次微信支付对校园场景提价，说明微信本身依靠金融科技版块盈利的压力较大。”

收取服务费用，费率高达0.6%。学校多方沟通后未取得明显效果，为减少不必要的财务费用负担，决定自2023年6月29日起停用校内微信支付场景应用。”周口师范学院网站6月29日发布停用微信支付应用渠道的通知。

郑州轻工业大学则在6月28日发布了暂停微信缴费、微信充值及支付服务的通知称，“学校接财付通公司通知，自7月1日起微信针对校园场景支付收



陈德 摄

取微信支付。接到通知后，经多方了解和沟通，结合学校实际情况，决定自7月1日起暂停微信缴费、校内微信支付（校园卡微信充值和微信支付）服务。”

近期，西北大学也发布公告称，“因腾讯公司微信支付将于7月1日起对校园场景用户进行精细化管理，除收学费外，其它收费均会受到限制并收取0.6%的手续费。为维护师生利益，从6月30日起对校内一卡通用户暂停提供微信扫

码支付服务，一卡通校园卡、交通银行App、云闪付、支付宝等渠道正常使用，望各位师生周知。”

除了上述高校，记者了解到，西南科技大学、四川民族学院、郑州航空工业管理学院等高校也都发布了类似公告，原因都是微信支付针对校园行业开始收取服务费用。

对此，6月29日，微信支付方面回应称，自2015年起，微信支付开始进入

校园，对于校园内非盈利性支付场景（学杂费、生活服务）长期给予零费率优惠政策，持续投入大量成本。针对校园内非盈利性支付场景（学杂费、生活服务）会持续保持零费率的优惠政策。

小部分盈利场景收费

校园内非盈利性支付场景将继续保持零费率的优惠政策，而针对校园内电商、酒旅等小部分盈利性场景，微信支付方面表示，“以低于市场平均水平的优惠费率继续提供服务。”

随后，腾讯微信团队又通过微博发布声明称，自2015年以来，微信支付持续在校园等非盈利场景采取零费率优惠政策，但由于在费率精细化管理上有所欠缺，随着校园场景及商户数量的持续上升，大量涉及电商、酒旅等盈利场景占用了零费率的补贴资源，导致成本不断高涨，为此承担的银行通道成本超过10亿元。

记者注意到，上述声明发布不久就被删除。而在之后更新的致歉声明中，微信支付隐去了“承担的银行通道成本超

过10亿元”的表述，仅表示“部分电商、酒旅等盈利场景挤占零费率的教育补贴资源，导致成本不断增加”。

当日晚间，腾讯再次发布声明称，由于对校园盈利场景划分考虑不够周全，原定费率调整涉及到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，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技术支持的合作伙伴发放0.1%的技术服务费。

博通咨询金融行业资深研究员王蓬博对《国际金融报》记者分析指出，由于商业发展和政策等多方面原因，账户侧数字钱包分润模式种类繁多，此前对于一般类场景才能达到0.6%的手续费费率，对于公益类场景一直是0费率，校园场景总体来看一直是被当做公益类场景的。此次微信支付对校园场景提价，说明微信本身依靠金融科技版块盈利的压力较大。

王蓬博建议，微信支付自身应做好社会责任和盈利之间的平衡，“毕竟即使目前依靠微信的高粘性可以自然获取用户，但年轻用户群体的使用习惯也有可能改变”。

公募基金“费率战”升温

记者 魏来

今年以来，A股市场震荡分化，基金销售也随之遇冷。此外，基金公司“早涝保收”的现象也受到投资者质疑。

近日，有多家公募基金通过降低费率吸引资金来保规模、保成立。从趋势上来看，我国公募基金的传统费率呈现持续下降的状态。同时，越来越多“浮动管理费”的公募基金开始出现。

激烈的行业竞争下，基金公司的运营靠管理费支撑。我国公募基金销售格局不断变化，需要支付的“尾随佣金”占比较高的现象依然存在。此外，公募限薪正在进行时，大量绩优基金经理“出走”。

如何寻求为投资者减轻管理费和基金公司合理竞争之间的平衡，实现投资者收益和机构利润的双赢是值得探究的问题。

公募密集降费

近日，公募密集降费。记者梳理发现，降费的多为债券型基金和货币型基金。

6月28日，博时基金发布公告称，自2023年6月28日起对博时聚源纯债C类基金份额的销售服务费率进行费率优惠，活动结束后届时将另行公告。

博时聚源纯债C的销售服务费率直接“砍半”，原年销售服务费率为0.1%，打折后的年销售服务费率为

“基金公司需要综合考虑自身的产品定位、投资策略、客户需求等因素，因地制宜，开展差异化的营销和产品创新。”

0.05%。

中融基金决定于2023年6月27日起，将中融货币市场基金的管理费率由0.33%调低至0.15%，并对该基金的《基金合同》和《托管协议》作出相应修改。

同样于6月27日调整基金费率的还有金鹰稳进配置六个月持有FOF A类基金份额。具体来看，在申购费率上，对该基金500万元以下的申购金额申购费率仍为每笔1000元。

今年以来，基金销售市场低迷，基金公司使出各种招式保规模、保成立。不仅是降低申购、赎回费率，部分基金公司还新增多家代销机构。



张力 摄

长盛基金决定自2023年6月28日起公司旗下部分基金新增盈米基金、华泰基金、利得基金为代销机构并参加其费率优惠活动。

此外，万家基金、鹏扬基金、海富通基金、银华基金等多家基金公司也于6月28日发布公告称，旗下部分基金新增代销机构并参加其费率优惠活动。

IPG中国首席经济学家柏文喜对《国际金融报》记者分析，公募基金下调管理费率目前已是大势所趋，对行业而言有利于促进竞争和推动基金管理提升，并推动行业盈利模式从主要依赖管理费、手续费而被基民与市场质疑的状态，向主要依靠超额收益分成、与基民共担风险的分利模式转型。

打折能否多销

从趋势上来看，我国公募基金的传统费率呈现持续下降的状态。同时，越来越多“浮动管理费”的公募基金开始出现。

兴业研究指出，受机构间竞争、产品创新等影响，基金的传统费率在持续下降。一方面由于机构间竞争作用，在基金产品发行的早期阶段，部分基金管理人针对自有渠道销售的申购费进行打折优惠。2013年，余额宝的出现开启了互联网基金销售的热潮，此后行业竞争加剧，互联网基金销售平台出现了“一折”申购费的基金，受到投资者的广泛支持。另一方面，产品销售费率下降的趋势也逐渐

延伸到基金的管理费方面。被动型基金如ETF、指数基金的费率不断下降；同时越来越多“浮动管理费”的公募基金开始出现，管理人依据产品实际运作情况确定具体的管理费率，从而确保管理人与投资者的利益一致。

那么，打折能否多销？对于降低认购费率到底能否提振基金销售效果，市场上也有不同的声音。

星智金融研究院研究员黄大智对《国际金融报》记者表示，市场行情低迷情况下，很多基金公司打出了降低费率牌，但对于基金提升销量效果有限，而且这也只是一时的权宜之计。从历史情况来看，一般在市场行情低迷的时候，代销机构和基金管理公司都出过一些相应的费率优惠措施，但其实并没有有效地提振基金投资者的购买情绪和欲望。

某业内人士对记者表示，基金公司通过费率战来大幅提升销量是存在一定难度的。基金产品除了费率以外，还会受到产品质量、基金经理的业绩等多方面因素的影响。此外，一味追求销量并压缩管理费率，可能会对基金公司自身的生存与发展产生负面影响。因此，在竞争中，基金公司需要综合考虑自身的产品定位、投资策略、客户需求等因素，因地制宜，开展差异化的营销和产品创新。

探索双赢模式

激烈的行业竞争下，基金公司的运营靠管理费支撑。我国公募基金销售格

局不断变化，需要支付的“尾随佣金”占比较高的现象依然存在。此外，公募限薪正在进行时，大量绩优基金经理“出走”。

如何寻求为投资者减轻管理费和基金公司合理竞争之间的平衡是值得探究的问题。

中金公司研究部指出，国内资管和财富管理应当创新更多的收费模式和基金份额，同时提高资产配置硬实力，才能实现投资者净收益和机构利润的双赢。一方面，各种基金费用和收费模式没有绝对的好坏，要根据投资者的实际情况具体分析，因此，创新更多的收费方式和类型可以更好地匹配各类投资者需求，对于费率敏感的投资者，使用销售服务费替代一部分佣金，对于持有期限短的投资者，推出更多C类份额基金等。另一方面，从美国的数据来看，渠道费用下降的前20年里，管理费用率反而上升，体现了机构对于投资者的价值。因此，长期来看，提高资产管理和规划配置能力是机构获得可持续发展的重要方向。

“针对公募基金销售格局变化和管理费用压力大的问题，需寻求合理平衡。一方面，需要继续推进降低管理费率，提高产品透明度和品质，加强投资者教育和保护，营造公正透明、健康有序的投资环境；另一方面，也需要通过提高基金公司的管理水平和投资能力，优化产品结构和策略，增加产品差异化。此外，还可以推广新的营销模式，适应市场需求的变化，提升基金公司的客户认可度和忠诚度。”某业内人士对记者表示。

中国银行保险监督管理委员会上海监管局

关于换发《中华人民共和国金融许可证》的公告

下列机构经中国银行保险监督管理委员会上海监管局批准，换发《中华人民共和国金融许可证》，现予以公告。

机构名称：上海浦东发展银行股份有限公司卢湾支行

机构编码：B0015S231000106

许可证流水号：00855452

批准日期：1998年03月05日

机构住所：上海市黄浦区西藏南路228号底层银行、西藏南路218号11层部分（含11办公1部分、11办公3、11办公4部分）、16层整层（含16办公1、16办公2、16办公3、16办公4、16办公5）

邮政编码：200021

电话：63343049

业务范围：经中国银保监会批准，并由你

总、分行授权的金融服务业务。

发证机关：中国银行保险监督管理委员会

上海监管局

发证日期：2023年06月20日

以上信息可在国家金融监督管理总局网站上(www.cbirc.gov.cn)查询

中国银行保险监督管理委员会上海监管局

关于换发《中华人民共和国金融许可证》的公告

下列机构经中国银行保险监督管理委员会上海监管局批准，换发《中华人民共和国金融许可证》，现予以公告。

机构名称：上海浦东发展银行股份有限公司世博支行

机构编码：B0015S231000118

许可证流水号：00855458

批准日期：2009年12月25日

机构住所：上海市浦东新区云台路33号

邮政编码：200126

电话：31880100

业务范围：经银行业监督管理机构批准，并由你

行授权的业务。

发证机关：中国银行保险监督管理委员会

上海监管局

发证日期：2023年06月28日

以上信息可在国家金融监督管理总局网站上(www.cbirc.gov.cn)查询