

## 城市金融报

城市金融网

www.csjrw.cn

城市金融报  
App城市金融报  
微信公众号城市金融报  
头条号西十高铁全线拉通试验  
正式启动

5月12日,DJ(动检)602次综合检测列车从西安东站平稳驶出,沿西十高铁正线穿越秦岭直达十堰东站,标志着西十高铁全线拉通试验正式启动,全线联调联试工作取得重要阶段性进展,为后续试运行和开通运营奠定坚实基础。西十高铁是国家“八纵八横”高铁网重要组成部分,该条高铁途经西安、商洛、十堰三市,接入已建成的武汉至十堰高铁。线路建成通车后,西安至十堰将实现1小时内到达,西安至武汉将实现2.5小时左右到达,对助力秦巴山区乡村振兴、推动沿线经济社会高质量发展具有重要意义。图为DJ602次综合检测列车行驶在陕西省山阳县境内。

新华社供图

## 财发布

五部门推进建设项目  
联合验收“一件事”

近日,住房和城乡建设部、国家发展和改革委员会、自然资源部等五部门联合印发《关于深入推进建设项目联合验收“一件事”的实施意见》(以下简称《实施意见》),明确了建设工程联合验收改革的时间表与路线图。此次改革以流程再造、数据共享、协同监管为核心抓手,聚焦工程验收中“多头跑、耗时长、材料繁”的突出痛点,旨在持续优化营商环境、提升政务服务效能,为项目建设打通验收环节堵点。

为确保改革落地见效,《实施意见》设定了清晰的阶段性改革节点:2026年10月底前,全面实现建设工程联合验收“一窗受理、联合勘验、一网通办”;2027年6月底前,推动联合验收数据跨部门、跨层级高效共享与实时回流,同步推进审批服务与事中事后监管协同发力,积极探索智慧监管、无感监管新模式。据了解,此次改革覆盖范围广泛,将竣工验收、消防验收(备案)、规划核实和土地核验、人防工程竣工验收、建设工程档案验收、公众聚集场所投入使用或营业前消防安全检查等核心验收事项全部纳入,通过流程优化、并联办理,切实实现验收环节提质增效。

围绕上述改革目标,《实施意见》明确部署了五大重点任务,为改革落地提供具体指引。一是推动“一窗受理”,由各地住房城乡建设部门牵头,联合自然资源、人防、数据管理、消防救援等相关部门,依托工程建设项目审批管理系统,专门设立建设项目联合验收“一件事”专区,实现验收申请集中办理,相关材料统一归集,彻底改变以往多头申报、分头验收的烦琐模式;二是实施联合勘验,建立住房城乡建设部门牵头、多部门共同参与的联合勘验机制,由住房城乡建设部门统一组织各相关部门在规定期限内开展现场查验,汇总各部门专项验收意见后,一次性告知建设单位,有效避免多头勘验、反复整改等问题;三是探索分批验收,针对纳入重点投资项目清单且急需投产使用的建设项目,各地住房城乡建设部门可结合项目实际,在“保安全、早投产”的前提下,牵头开展分批验收,助力项目加快落地、早日发挥效益;四是推进数据共享,由住房和城乡建设部组织编制联合验收申请表、限期整改通知单等电子文件标准,进一步完善工程审批系统功能,强化数据共享与回流,各地则以地方工程审批系统为枢纽开展联合验收工作,推动其与相关行业信息系统互联互通,实现数据“一次采集、多方复用”;五是加强事中事后监管,各地相关部门强化对纳入联合验收项目的全过程监管,督促建设单位、勘察单位、设计单位、施工单位、监理单位切实落实主体责任,在保障安全的前提下,鼓励探索开展智慧监管、无感监管,提升监管的精准性与高效性。

此次建设工程联合验收改革,是深化“放管服”改革、优化营商环境的关键举措。通过打破部门壁垒、整合办事流程、强化数字赋能,推动工程验收从“多头办理”向“集成服务”转变,既能切实为市场主体减负增效,也能为项目建设提速赋能,为工程建设领域高质量发展提供有力支撑。 记者 赵晓媛

## 微博汇

工行新疆分行协办

## 我国新能源车零售渗透率首破60%

@大象新闻 近日,乘用车市场信息联席会(以下简称“乘联分会”)发布的数据显示,4月,我国新能源乘用车零售84.9万辆,在国内总体乘用车的零售渗透率为61.4%,较去年同期增长9.7个百分点,环比增长9.6个百分点,创下国内车市单月零售渗透率历史纪录。这意味着每卖出10辆乘用车,就有超6辆是新能源车型,中国车市正式迈入“新能源主导”的新阶段。乘联分会的分析认为,今年全国乘用车市场总量承压、结构性分化,“燃油冷、新能源热”成最大焦点,国际油路不畅、油价高企,直接导致燃油车市场出现崩塌式下滑,新能源车渗透率历史首次突破60%,呈现了历史性月度高位,电动化替代速度超预期。



## 宇树科技发布全球首款量产载人机甲

@新浪财经 5月12日,宇树科技发布全球首款量产版载人机甲——GD01载人变形机甲,并公布了售价——390万元起。据宇树官方介绍,GD01载人整机重量约500kg,采用高强度合金材料与精密伺服驱动系统,兼具坚固性与灵活性,可像人形机器人一样直立行走,上方设有载人舱位,人类可坐在内部操控椅上。除了直立行走外,GD01还支持变形,机器人往后下压就可变为四足状态,预计未来能够在文旅展示、特种作业、私人高端出行等领域落地应用。现场视频显示,宇树科技创始人王兴兴轻松爬上机甲并操作其行动。据了解,被称为“杭州六小龙”之一的宇树科技成立于2016年8月,注册资本约3.64亿元,经营范围包括智能机器人的研发、智能机器人销售、工业机器人制造等。



## 大渡河金川水电站并网发电

@财联社 近日,大渡河流域金川水电站正式并网发电,咆哮的大渡河被10米宽坝顶、400米宽坝底的大坝驯服为一湾碧波。这座位于四川阿坝金川县的电站总装机86万千瓦,4台机组年发电量可达35亿千瓦时,每年可减排二氧化碳约260万吨,为实现“双碳”目标注入动力。项目现场总指挥李方平介绍,目前正冲刺剩余3台机组上半年投产目标。近期大渡河清洁能源捷报频传:枕头坝二级、沙坪一级、锦屏山等水电站集中并网,老鹰岩二级水电站成功截流,流域已投产装机超2000万千瓦。据统计,预计今年年底全国水电装机规模将达4.6亿千瓦,占比约10%,西南地区清洁能源供应体系持续夯实。



## 行业首例 易方达投顾佣金“归零”

## 金头条

工行青海分行协办

**本报综合报道** 近日,易方达财富正式启动基金投顾业务客户维护费全额让利工作,成为国内首家实现基金投顾业务销售佣金归零的机构。此次让利严格响应《公开募集证券投资基金销售费用管理规定》(以下简称“基金销售费用新规”)要求,将投顾策略底层基金产生的尾随佣金全额退还投资者,仅收取投顾服务费,从商业模式上实现投顾机构与客户利益深度绑定,为基金投顾行业费率改革与买方投顾转型提供了重要实践样本。

## 易方达财富全额退还客户维护费

所谓客户维护费,即业内俗称的“尾随佣金”,是基金管理人从向投资者收取的基金管理费中,按约定比例支付给销售机构,用于基金销售和客户服务费用。

2025年末,证监会发布《公开募集证券投资基金销售费用管理规定》,明确基金投资顾问业务形成的保有量不得收取客户维护费,同时设置12个月过渡期。2026年5月11日,易方达财富率先落地让利举措,正式开启投顾客户维护费全额退还工作,成为业内首家完成该动作的基金投顾机构。

当天上午,易方达财富“e钱包”平台的投顾客户李先生收到短信提醒,其参与投顾策略底层基金产生的3649.29元客户维护费已全额退还至账户,这也成为此次全额让利的典型案例。

易方达财富此次将投顾业务中从基金管理人处收取的尾随佣金全额让利给投资者,意味着其投顾业务的销售佣金正式“归零”,机构收入将仅来源于投顾服务费。

本次让利覆盖范围清晰,涵盖易方达财富自有平台展业以来至2026年3月31日,投资者授权该机构提供投顾服务的策略底层基金产生的所有尾随佣金。为保障让利工作准确、合规、安全推进,易方达财富前期分批完成代销、投顾及“e钱包”系统的上线与验证,实现全环节闭环校验无误。资金核算方面,让利金额属于投资者额外收入,该机构已按照税法相关规定扣除税费并代扣个人所得税。投顾投资者可以通过登录“e钱包”交易记录界面查看明细,而易方达财富也通过短信、App消息推送等渠道完成了信息告知。

易方达财富从对外宣布将尾随佣金调整纳入让利范畴,到实际落地退还动作仅用时3个月。即便处于新规过渡期,且面临团队搭建、技术研发、系统建设等初期投入压力,该机构仍坚持以提升投资者体验与获得感为核心目标,快速推进让利举措。

作为行业首例让利实践,这一举措获得专业机构的积极评价。天相投顾基金评价中心表示,基金销售费用新规未调整客户维护费比例,意在鼓励销售机构靠提升个人投资者服务质量获取收入,易方达财富此举正是对新规导向的直接落地。汇安基金认为,尾随佣金全额退还还能强化销售机构以投资者利益为先的导向,减少产品推荐中的利益偏向,助力长期资金更好地流入权益市场。

多个行业痛点待优化 易方达财富的高性价比让利,折射出我国基金投顾行业正迈入率先发展的关键阶段。自2019年基金投顾业务试点启动以来,已有60家试点机构纳入展业范围,试点整体运行平稳,服务客户数量与管理资产规模持续增长,在引导理性投资、改善投资体验等方面取得了积极成效。但随着业务发展,该行业也暴露出一些待优化的痛点:一是基金投顾参与主体相对有限;二是可投资范围和品类有待拓展;三是业务盈利模式较为单一。

针对这些行业痛点,相关业内人士提出了三点发展建议:一是加快推动基金投顾业务“试点转常规”,扩大行业参与面;二是分阶段拓展基金投顾配置范围,丰富投资选择;三是构建多层次、多层次的基金投顾收费体系,同时在审慎监管前提下为收费机制创新预留政策空间,推动建立投顾机构与投资者信义相托、利益相系的长效激励机制。

在行业转型的关键节点,多位业内高管也对基金投顾的发展方向作出了清晰解读。易方达财富董事长陈彤强调,基金投顾必须坚持买方立场,以客户真实需求为起点,通过完整闭环的顾问服务创造长期价值,而非依赖产品销售佣金获利。

广发基金党委委员曹磊认为,基金投顾行业仍面临利益冲突、同质竞争等挑战,需要通过模式创新、科技赋能与费率透明化等方式实现高质量转型。

在易方达财富总经理韩香能看来,基金投

顾行业已走完打基础的“小学阶段”,正式步入决定长期发展格局的“初高中关键期”:2026年,基金投顾配置范围已从科创ETF扩容至创业板ETF,行业发展进入承前启后的重要阶段,未来六年将是机构拉开差距、确立行业站位的关键窗口期。

据了解,在业务布局上,易方达财富也在持续完善服务能力,构建覆盖全市场公募基金的全货架代销模式,截至2026年2月初已与70余家基金管理人建立合作,构建了130余个精细化投顾策略。

## 费率改革纵深推进

面对行业发展的痛点与方向,公募基金正以费率改革为抓手,推动基金投顾模式进一步完善。在行业迈向高质量发展的背景下,公募基金费率改革向更深层次推进,持续为投资者带来实质利好。除全额退还客户维护费这一标志性举措外,基金行业围绕“投顾份额”的讨论也日渐深入。业界已形成共识,投顾份额是未来行业改革的重要方向,多家基金公司正加紧准备相关系统,为申请投顾份额做好铺垫。

所谓投顾份额,是指基金管理人以基金投资顾问业务单独设立的一类基金份额,在现有A类、C类份额之外增设。参考海外市场实践,这类份额会专门设计费率结构,对申购费、销售服务费等多项费率给予减免或优化;投顾机构则向客户收取基于资产规模的投顾服务费,该费用与基金份额本身的费用相互分离、透明披露。作为公募基金行业落实费率改革、践行“金融为民”理念的重要举措,投顾份额通过优化费率结构,能够直接降低投资者的综合持有成本,持续让利于民。

盈米基金CEO肖雯评价道,投顾份额与尾随佣金归零的改革方向高度契合,能够从产品层面分离销售费用与顾问费用,让收费更清晰、更合规,切实保护投资者长期利益。

多位业内专家认为,易方达财富率先全额退还投顾客户维护费,是基金销售费用新规落地后的标志性事件,这一举措不仅让投资者直接获得实惠,更推动基金投顾行业摆脱利益冲突、回归买方服务本质。随着新规过渡期推进,预计更多投顾机构将优化系统、更新协议,相继落实客户维护费退还工作;而投顾份额等改革举措的落地,也将推动基金投顾行业持续完善收费体系,朝着与投资者利益一致、长期稳健发展的方向前行,切实提升投资者的体验与获得感。

## 今日评

工行嘉兴分行协办

## 保险产品创新要守住保障本源

□彭传旭

保险行业近年来产品创新层出不穷,从“恋爱险”“中秋赏月险”到“宠物责任险”“熊孩子险”,各种打着创新旗号的保险产品频频闯入公众视野,甚至成为“网红”产品。然而,仔细分析这些产品的条款可以发现,有些产品实用性不强,能够满足消费者差异化的保障需求,但也有许多产品昙花一现,甚至只是营销噱头。保险产品创新需要守住保障本源,只想着做“爆款”、博“流量”不仅无益于保险行业业绩增长,更可能损害行业的公信力。

有保险公司推出“中秋赏月险”,对投保城市因恶劣天气导致赏月不便的被保险人仅赔付几十元至100多元,产品毫无保障功能,更引发了“博彩性质”争议,后被监管部门叫停。还有第三方票务平台推出火车票“抢票保险”,打着保险的旗号收取服务费。

类似“奇葩保险”的危害是多方面的。首先,所谓的创新产品缺乏精算基础和风险定价逻辑,赔付责任模糊,实际保障功能极其有限,消费者购买后才发现“买了个寂寞”。其次,这些产品往往利用消费者的猎奇心理或焦虑情绪进行诱导销售,容易引发销售误导和理赔纠纷。更严重的是,当消费者对保险的认知被这些“花架子”产品扭曲后,真正具备保障功能的保险产品反而受到冷落,行业信誉被侵蚀。监管部门多次叫停不符合保险原理、涉嫌博彩性质的“奇葩保险”,明确要求保险产品开发应当坚持审慎原则,确保产品定价合理、责任清晰、具有实际保障意义。

当然,也有一些创新的保险产品顺应公众的避险需求,具有现实意义。拿“熊孩子险”来说,本质上是监护人责任险,承保孩子闯祸带来的第三者人身伤亡、财物损毁、诉讼费用等。在生活中,一些孩子因为无心之失造成的损失,赔偿金额动辄数千元甚至上万元,对普

通家庭而言是一笔不小的负担,保险能降低不可预见的财务损失,同时让被侵权方及时获得补偿,减少社会纠纷。这类保险产品的创新,能够精准捕捉一些特定群体的实际需求,为公众所认可。

从行业发展角度看,推动保险产品创新需要多方共同努力。保险公司应回归保障本源,推出新产品时真正从消费者实际需求出发,在健康、养老、医疗、意外等风险敞口较大的领域下真功夫,用扎实的产品和贴心的服务赢得市场。消费者也应提高辨别能力,不盲目追逐所谓“网红保险”,根据自身财务状况选择真正契合自身需求的保险产品。

保险本质上是一种风险转移和管理工具,其核心价值在于为投保人提供经济性保障。真正的创新,不是制造噱头、贩卖焦虑,而是让保障更精准、服务更便捷、价格更合理。只有守住“保险姓保”的初心,把握好创新的尺度,保险业才能行稳致远。