

“领京豆”藏隐患 京东基金营销引质疑



视觉中国图片

“一开始以为是领京豆，完成风险测试后，我没细看便点击了立即完成。因为开了便捷付款，结果立刻刷走了我1300元。”在京东App点进基金入口后，消费者常磊（化名）迎面进入“3780京豆礼包”页面，却猝不及防地“被”买入了1300元的基金产品。

初入基金销售江湖不久的京东，近日备受争议。这究竟是怎么回事？

有投资者和业界大V反映，增加基金入口后，京东App将“买基金”和“返京豆”联系在一起，做了不少营销推广，活动有不同形式的变种。简单来说，是投资者通过京东买入基金产品，在学习一定内容或消费一笔后，便可获得一定数量的京豆，“100京豆可抵1元现金”，在京东商城购物时使用。

许多投资“小白”冲着京豆而来，在没有充足预期的情况下花钱买了基金产品。互联网平台环境中如此引流可谓常见招数，放在基金销售场景中便生出了合规风险。

有业内人士表示，用京豆礼包吸引消费者购买基金产品，或有引诱消费者落入“有奖销售”陷阱的风险；更隐蔽的问题在于京东App的基金申购流程以领取京豆的面貌出现，且产品展示较为简略。业内人士不禁质疑：诸多营销举措究竟是推动市场回暖的暖心之举，还是游走在合规红线的营销“擦边球”？投资者知情权如何保障？投资者适当性又是否匹配？

● 本报记者 葛 瑤 赵若帆

“返京豆”引发吐槽

在上架了基金购买入口后，京东App玩起了互联网引流。

近期，中国证券报记者发现，京东App中的“京东基金”的入口上方显示着“3999京豆”或“3780京豆”的字样。京豆在京东商城中具有购买力，100个京豆相当于1元钱，可以用于支付京东的订单。

不少消费者冲着领取京豆点进基金入口，付款后才发现，这好像和自己想的不一樣。常磊告诉中国证券报记者，自己此前看到页面上显示“3780京豆”。出于好奇，点击了该入口。在完成风险测试后，页面提示其点击“还差一步，领取奖励”。

“我没细看便点击了立即完成。因为开了便捷付款，结果立刻刷走了我1300元，并提示购买成功。”常磊表示，若不仔细留意，还以为是为免费送京豆，而且整个操作流程并不长，一时间很难意识到这是购买基金的操作。

在媒体上搜索“京东基金”，会发现许多投资者的吐槽：“京东付款不小心点到基金”“千万不要为了几十块钱的京豆去投京东基金”“京东一来就准备诱导人买基金”……

一位投资者吐槽或许是疏忽导致的偶然事件，然而众多投资者纷纷“入坑”，令人不禁疑惑：京东的基金销售是否存在不妥之处？将“买基金”与“返京豆”联系在一起，是否踩中了“有奖销售”的合规红线？

业内对此意见不一。江苏博爱律师事务所律师孙森认为，此举或处于模糊地带。他告诉中国证券报记者，从合规方面来看，此举从形式上来看貌似并不属于“有奖销售”情形，但平台用“3780京豆礼包福利”的宣传话语向新用户提供虚拟财产的行为，本质上还是为了获得商业价值影响力，获取竞争优势。即使其不存在直接的销售行为，但同样可能会被划分到“有奖销售”的范畴。

另资深法律人士表示，根据《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》（中国证监会令第175号）第二十四条的相关规定“基金销售机构及其从业人员从事基金销售业务，不得有下列情形：虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；未向投资人有效揭示实际承担基金销售业务的主体、所销售的基金产品等重要信息，或者以过度包装服务平台、服务品牌等方式模糊上述重要信息；采取抽奖、回扣或者送实物、保险、基金份额等方式销售基金”。京东这种销售公募基金的行为，在宣传方式、信息披露、销售方式等方面均可能涉嫌违反相关监管规定。是变相进行“有奖销售”行为，与上述监管规定相悖，属于违规行为。

“这本质上和以前的‘有奖销售’没有什么区别。”一位基金业内人士听闻此事后评价，“京豆可以作为消费券使用，就意味着它有购买力。不就相当于买基金返钱吗？”

中国证券报记者联系京东金融母子公司京东科技，询问产品功能设计之初是否有注意到此风险。对此，该公司回复称，通过京东肯特瑞购买基金的用户都需要在基金下单页完成信息阅读，经过本人下单确认和支付签约后才能完成交易，页面信息至少包括产品名称、购买金额、费率、产品资料概要等应当

披露的信息。

操作“丝滑”存风险

在疑似“有奖销售”背后，更隐蔽的问题在于：不少投资者表示，基金入口弹出的“京豆礼包”页面操作流程较为简单，直观感受上缺乏清晰的产品信息和更加明确的风险提示。“看起来是在学习基金知识领京豆，但是中间步骤却包括买基金，没点几下就突然付款了，这个流程挺让人困惑的。”一位投资者对整个操作过程如此评价。

有基金人士表示，虽然页面信息中包含应当披露的信息，但在简化的流程之下，信息是否能够充分被投资者理解，仍有待验证。这样的基金销售一定程度上影响了投资者知情权以及投资者适当性匹配。

中国证券报记者在京东App上进行了体验。当点击“京东基金”的入口后，便自动弹出了“新客专享3999京豆礼包”的页面。在点击立即领取后，便进入了新页面。第一步为“学知识”，内容为基金的基础知识。当点击“已学习，差一步领奖励”之后，便来到了第二步。

此时页面上便显示出了3000元的体验金额与体验产品，且体验金额无法更改。底部按钮则显示“立即完成”。点击该按钮后，便会转至风险测试。中国证券报记者发现，风险测试是全程为数不多的与基金相关的提示。整个流程中，“领取奖励”等类似话术多次出现，只有在该页面底部的小字处以及在未勾选协议的情况下，才出现“基金申购”的字样。

值得注意的是，支付页面对体验产品的介绍十分模糊。体验产品栏中展示的产品名为“1500安稳+1500进取”，“中风险”的小字提示写在下方。点击展开按钮后，才会显示出具体产品的名字，为短债型基金和一只股票型基金。点击底部相关协议后发现，内容包含这两只基金的概要说明书、基金合同与招募说明书。

从进入到支付，整体过程堪称“丝滑”。不少投资者与前文的常磊一样，因为开启了自动支付，尚未意识到这是基金申购，便在“丝滑”的流程之下完成了支付。还有投资者抱着获取京豆的想法，却意外买了基金产品。这之间的预期差令不少投资者感到恼火。

隐蔽的诱导行为引发了业内人士的讨论。中国证券报记者了解到，基金销售有三大环节，一是“了解客户”，二是“了解产品”，三是“匹配”。这意味着销售机构不仅要了解产品、了解客户，更需要让客户了解产品。

与传统基金销售渠道不同，在互联网销售平台中，投资者一般需按照App既定流程操作。因此，若基金申购流程设置不当，往往易将投资者置于信息不对称的境地，难以保障投资者对产品的了解程度。

从社交媒体的留言来看，不少为此吐槽的消费者都是在校大学生或者基金“小白”，对基金及基金申购知识了解不多，而京东App的基金申购流程以领取奖励的面貌出现，且产品展示较为简略。业内人士认为，这样的基金销售过程暗藏两大隐患——投资者知情权如何保障？投资者适当性是否匹配？

“如果投资者没有意识到自己买的是什么，那么这样的流程不仅有诱导

投资之嫌，也没有做到适当的风险匹配。”上述基金人士表示，“基金行业最基本的逻辑就是要保护投资者利益，以投资者利益最大化为核心。如果客户都不了解这个产品，何谈客户利益最大化？”

孙森称：“不同于传统的基金销售渠道，京东App这种强引导式的流程操作，实际上需要投资者擦亮双眼，更加关注操纵过程中潜在的投资风险和法律风险，防止自己在无意识情况下莫名被买入基金理财产品。互联网销售机构亦可能向投资者进行了产品介绍、风险揭示等，但由于该模式被嵌入到购物场景之中，缺乏专业的证券投资客服人员解答，投资者购买理财产品的风险防范意识将会降低，可能发生发生在未知理财产品全貌的情况下、未能有效感知投资风险，根据既定的操作流程即完成了投资。”

值得一提的是，在中国证券报记者联络后不久，京东App已修改了“京豆礼包”的具体页面显示。目前该页面底部增加了申购的具体基金名称。对此，京东科技表示，此为正常项目开展中的优化，且为持续优化，并无特殊原因。

基金营销创新应合法合规

此前，京东也存在打“擦边球”的基金销售行为。

知名大V“基民柠檬”“青春的泥沼”日前在雪球发文称，京东金融推出“攒钱花”活动，就是买一万元钱指数基金，持有30天，如果基金涨了，返你2000京豆，如果下跌了返你6000京豆，能抵60块钱。

“指定基金，额外要求持有时间、返利，下跌额外给得更多，我怎么看也属于基金有奖销售。”“青春的泥沼”在文中表示。

在该大V指出该问题后，“攒钱花”活动有所调整。目前“进击”版本的“攒钱花”已经下架，其余版本的“攒钱花”活动已无“下跌领京豆”的规则。

相关人士回复中国证券报记者称，当前市场较为低迷，投资者群体也较缺乏信心。在此情况下，不少平台都在促进用户申购基金。京东基金的相关举措，是为了让投资者拥有更好的体验和收获，致力于推动市场回暖，起到正向引导的作用。

对于此次事件中大V和投资者的质疑，京东科技表示，京东基金坚持投资者利益至上的理念，开放接受任何用户的意见和建议，持续为京东用户提供更好的服务。

再往前追溯，京东的相关营销手段五花八门。基金结合京豆的相关活动曾以优惠券的方式出现在支付页面、白条还款页面。不少“小白”投资者在社交媒体吐槽：“为了用10元钱的优惠券，付款时不小心就买了100元基金。”还有的投资者甚至难以找到查询持仓的入口。

基金人士呼吁，基金销售涉及老百姓的钱袋子，关系老百姓财富的稳定性和美好生活，理应严肃、审慎。虽然可以通过灵活的形式进行宣传推介，但执行环节中需要严谨。互联网销售平台有其新的技术和新的环境，但基金销售创新应该在合法合规的基础之上，不能以创新的名义破坏、违反基本的运行规则和法律。

“迷你基”成清盘重点 行业优胜劣汰步伐加速

● 本报记者 魏昭宇

近日，申万菱信安鑫精选混合、博时睿利事件驱动混合(LOF)、中银产业精选混合等多只基金发布了合同终止公告。Wind数据显示，截至9月18日，今年以来，以初始基金为统计口径，全市场清盘基金数量已经达到190只。

业内人士认为，随着公募基金行业的竞争愈加激烈，清盘是基金行业优胜劣汰的合理表现，客观上起到了维护行业生态健康的作用。

清盘数量逼近四成

与去年同期相比，今年以来的基金清盘数量增加明显。数据显示，截至9月18日，今年以来全市场基金清盘数量为190只，与去年同期的138只基金清盘相比，增幅为38%。

具体来看，股票型基金和混合型基金的清盘数量较多，而债券型基金的清盘数量较少。Wind数据显示，今年清盘的基金中，混合型基金、股票型基金、债券型基金分别有98只、48只、30只。在清盘的股票型基金中，多数为指数型产品，被动指数型产品和增强指数型产品的数量共37只。

今年清盘的基金中，多只基金成立不足一年，便被“闪电”清盘。如长盛精选行业轮动混合A、招商品质领航混合A、华润元大润安混合A等多只基金的成立时间均不足一年。

此外，还有多只基金徘徊在清盘边缘。据不完全统计，9月以来，长盛均衡回报混合、东财消费精选混合、长盛中证金融地产指数(LOF)、德邦量化对冲混合、大摩现代服务混合等超过30只基金已经发布可能触发基金合同终止情形的提示性公告。

“迷你基”徘徊在清盘边缘

根据相关规定，在开放式基金合同生效后的存续期内，若连续60日基金资产净值低于5000万元，或者连续60日基金份额持有人数量达不到200人，则基金管理人经中国证监会批准有权宣布基金终止。不少基金清盘正是因为持有人数不足或基金规模过低。

9月以来机构频繁调研光刻机概念股

● 本报记者 张舒琳 见习记者 王诗涵

近期，光刻机概念走红，一批牛股由此诞生，光刻机概念板块也吸引了机构投资者目光。9月以来，机构频繁调研半导体公司及光刻机概念股，其中，最火热的公司获调研次数达到161家次。此外，从公司半年报中可以看到，不少知名基金经理大举布局半导体股票。

光刻机概念火热

近日，光刻机概念板块中涌现出一批牛股。张江高科、蓝英装备、广信材料等屡屡涨停。截至9月18日收盘，9月以来，冠石科技、东方嘉盛、张江高科、广信材料均涨超40%。

今年上半年以来，半导体大周期处于下行区间，尤其是在4月中旬至8月末持续走低。4月10日至9月17日期间，半导体主题基金的调整幅度均在14%至30%之间。例如，规模均超10亿元的华夏国证半导体芯片ETF联接A、国泰CES半导体芯片行业联接A、嘉实中证半导体指数增强发起式C分别下跌23.78%、26.72%和21.60%。

不过，机构仍然看好国产半导体材料的未来机遇。光大证券9月11日研报称，今年上半年，全球半导体行业低迷，仍然呈现去库存特征，逐步去库后有望于2024年恢复增长。

机构调研马不停蹄

Choice数据显示，9月以来，共有699家A股上市公司接受机构调研。其中，11家光刻机概念股、44家半导体板块企业获得机构垂青。

光刻机方面，广信材料9月以来共受机构调研161家次，其中基金公司调研60家次。广信材料在9月11日的调研中表示，公司在PCB光刻胶的优势基础上向显示光刻胶、半导体光刻胶及配套材料延伸，拓宽固化领域电子材料的应用领域。此外，赛微电子、南大光电、华特

9月15日，中银基金发布公告称，自中银产业精选混合的基金合同生效以来，截至9月14日，该基金已连续60个工作日基金资产净值低于5000万元。为维护基金份额持有人利益，根据基金合同约定，本基金管理人应当终止《基金合同》，并按照《基金合同》的约定程序进行清算，不需要召开基金份额持有人大会。

“迷你基”是清盘的重灾区，大量“迷你基”徘徊在清盘的边缘。Wind数据显示，截至9月18日，有5800余只基金（不同份额分开计算）规模不足5000万元，其中有2600余只基金规模不到1000万元。

优胜劣汰在所难免

在业内人士看来，大量基金走向清盘，是发展到一定阶段的正常现象，要么是由于基金管理公司或基金托管人对于基金持续经营的能力存在疑问而主动清盘，要么是由于基金规模过小无法维持运营而被迫清盘。“公募基金目前处于蓬勃发展期，未来新发基金会维持较快发行速度，规模小的绩差基金也会维持合理的退出节奏。”上海证券基金评价研究中心业务负责人刘亦千表示。

兴业研究认为，基金清盘制度对行业的健康发展好处颇多。首先，基金清盘有利于保护投资者利益，帮助投资者规避费率高企的小规模基金以及运营不善的基金公司。其次，清盘机制常态化有助于基金公司将资源集中到优质产品的运营中，推进基金公司高质量发展。最后，基金清盘机制清理了无法适应投资者需求、经济形势变化或政策监管要求的产品，维护了行业生态健康。

上海证券基金评价研究中心高级分析师池云飞认为，基金公司首先应该发挥好产品布局的前瞻作用，注重开发具有长期生命力的产品，不以热点和眼前利益为导向；其次，应该优化运营销售机制，加强对特色优质产品的持营宣传；此外，还可以加强客户服务，提升投资者获得感，帮助投资者建立价值投资、长期投资的理念。通过加大投研资源投入、更换更合适的基金经理及投资策略、加强持营宣传等手段，提升基金的业绩及市场认可度，实现规模增长。

气体、安集科技也接受了基金公司5家次以上的调研。在光刻机企业的调研名单中，出现了汇添富基金、嘉实基金、天弘基金等头部公募的身影。半导体板块方面，晨晨股份在9月份共接受机构调研358家次，其中基金公司调研118家次；宏微科技、东芯股份、美芯晟、国芯科技等公司也接受基金公司调研超20家次。晨晨股份在9月13日的调研中表示，下半年进入消费电子旺季，公司毛利水平相对较高的产品销量有望较二季度提升。

基金集体重仓

截至二季度末，多位明星基金经理大举布局半导体股。半年报显示，银华基金的基金经理方建管理的银华集成电路混合、蔡嵩松与刘慧影共同管理的诺安成长混合、南方基金知名基金经理茅炜管理的南方信息创新混合，对芯源微的持股数量分别达到181.49万股、133.07万股、111.92万股。景顺长城知名基金经理杨锐文管理的5只产品更是集体加仓芯源微。

另一只半导体股唯捷创芯同样被多位知名基金经理重仓持有，除了杨锐文管理的多只基金外，还有中欧基金知名基金经理葛兰管理的中欧明睿新起点混合持有46.03万股，信达澳银基金冯明远管理的信澳新能源产业股票也小幅增持唯捷创芯。

在机构看来，目前半导体行业周期底部已逐步显现，芯片需求持续回暖。国泰基金表示，近期，半导体产业链利好不断，华为新机显示出的技术突破等因素对芯片产业链构成一定利好。尽管短期半导体行业周期仍处在筑底阶段，但在人工智能浪潮下，行业景气度向上的方向不变。

久阳润泉资本表示，随着经济逐步复苏，以及新能源汽车、高端制造、5G通信、AI等领域持续发展，集成电路元件将迎来更大需求，半导体产业规模有望持续增长。在需求复苏叠加自主创新的逻辑下，对于光刻机概念股长期看好。