

互联网财富管理 托管业务发展白皮书



【联合出品】

浦发银行研究院
浦发银行总行资产托管部
蚂蚁集团研究院
腾讯金融研究院
上海天天基金销售有限公司

【支持单位】

南方财经全媒体集团



互联网财富管理 托管业务发展白皮书

联合出品 浦发银行研究院
浦发银行总行资产托管部
蚂蚁集团研究院
腾讯金融研究院
上海天天基金销售有限公司

支持单位 南方财经全媒体集团

执行编委 薛宏立 李国光 李 麟 李振华 韩开创 谭广锋 黄妮娟
编 委 奚力铭 王 晖 陈永庆 索彦峰 朱建钢 胡贺军 李 雪
张俊良 许伟真 胡铭曦 杨天怡 吴雯婷 臧 惠

统 筹 王 佳

设计统筹 林军明 廖苑妮

装帧设计 陈国丽

本报告数据来源 中国银行业协会、中国证券投资基金业协会、其他官方公开资料

目录 CONTENT

前 言 /1

第 1 章 行业界定: 互联网财富管理业务概述 /2

1.1 概念解析 /3

1.1.1 互联网财富管理业务的内涵 /3

1.1.2 互联网财富管理业务的作用和意义 /3

1.2 演进脉络 /4

1.2.1 互联网财富管理发展历程 /4

1.2.2 中国互联网财富管理的主要特征 /5

1.2.3 中国互联网财富管理的发展格局 /5

【数智实践】互联网财富管理平台通过 AI 实现投顾普惠化 /8

第 2 章 托管赋能: 互联网财富管理托管业务概述 /12

2.1 共生发展 /13

2.1.1 互联网财富管理托管业务的定义 /13

2.1.2 互联网财富管理托管业务发展脉络 /13

2.2 机制保障 /14

2.2.1 保障资产安全, 提供全面专业服务 /14

2.2.2 提升运营效能, 促进业务协同发展 /15

2.2.3 提供定制服务, 助力产品创新研发 /15

2.2.4 强化风险防控, 维护生态稳定运行 /16

2.2.5 防范系统性金融风险 /16

2.3 履职要求 /17

2.3.1 托管机构在互联网基金销售监督业务中的职责 /17

2.3.2 互联网财富管理托管业务监督环节 /17

【业界探讨】进一步推动互联网财富管理托管业务规范发展 /19

第3章 创新实践: 互联网财富管理托管增值服务 /20

3.1 产品引荐 /21

3.1.1 优质托管产品引荐及产品信息服务 /21

3.1.2 浦发银行优质托管产品引荐服务 /21

3.2 快赎支持 /22

3.2.1 安全高效的快赎垫支业务支持 /22

3.2.2 浦发银行快赎垫支业务支持方案 /22

3.3 协同机制 /23

3.3.1 机构联动保障生态安全 /23

3.3.2 浦发银行与销售机构协作保障 /24

【行业创新】浦发银行互联网财富管理托管助力行业高质量发展 /25

第4章 发展展望: 互联网财富管理及托管业务协同共进 /28

4.1 行业蓝图 /29

4.1.1 公募篇: 优化销售生态, 提升资本市场服务质效 /29

4.1.2 养老篇: 丰富服务体系, 做好养老金融大文章 /31

4.1.3 理财篇: 拓展销售渠道, 探索理财公司高质量发展 /33

4.2 服务战略 /35

4.2.1 互联网财富管理及托管助力上海全球资管中心能级提升 /35

4.2.2 探索具有上海特色的互联网财富管理及托管模式 /36

【前沿话题】托管机制在稳定币发展中的作用思考 /38

结 语 /41

前言 FOREWORD

当前，我国居民财富管理需求快速增加，尤其是投资者通过互联网渠道开展的理财活动日益频繁。互联网基金销售等财富管理机构利用其代销产品丰富度、申购赎回便捷度、广泛的数字化和AI服务场景、有竞争力的服务费率等方面优势，更能赢得市场青睐，更能体现金融服务的普惠性与人民性。

与此同时，与财富管理业务相伴相生的托管业务，是互联网财富管理业务链中不可或缺的关键环节，托管机构通过严格的销售监督和交易资金监管等控制措施，有效保障资金安全和投资者权益，为互联网财富管理业务健康发展保驾护航。经过15年发展，互联网财富管理托管业务已成为我国托管业务的重要分支，是财富管理行业效率提升的重要支撑和国家金融稳定保障体系的重要组成部分。

随着上海全球资管中心建设进程的纵深推进，发展互联网财富管理可加速上海全球资管中心建设步伐。这一过程中，托管机构通过提供高效安全的清算和支付服务、加强交易监督和信息披露等专业服务，提升互联网财富管理业务透明度，优化其便捷度和便利性，保障资产安全，这对于推动上海全球资管中心建设迈向更高能级、完善金融服务基础设施和丰富投资者服务体系等具有重要意义。

在此背景下，《互联网财富管理托管业务白皮书》应运而生。白皮书将互联网财富管理业务定义为由独立第三方机构通过互联网渠道，向客户提供涵盖资产配置规划、金融产品销售、投资者教育和陪伴及相关非金融增值服务在内的一系列综合性服务。在此基础上，白皮书将互联网财富管理托管业务定义为在互联网财富管理场景下，为互联网财富管理机构及投资者等提供资金结算监督、交易信息核对以及投资便利支持等服务的活动。

白皮书梳理了互联网财富管理托管业务的发展现状，并深入分析了其必要性与重要意义，同时从产品、业务、平台等多个维度，系统梳理了该业务的服务内容和创新实践。白皮书展望了公募、养老金融、理财等领域的互联网财富管理及其托管业务发展趋势，初步探讨了互联网财富管理上海模式的具体实施路径，旨在与业界分享研究成果并期望通过推动互联网财富管理及托管业务的高质量发展，助力上海全球资管中心建设迈上新台阶。

白皮书认为互联网财富管理托管业务对于发展我国财富管理行业至关重要，同时其市场发展已具有一定成熟度，建议监管部门和业界将该业务定位为我国托管行业的一个重要分支，并予以进一步规范和促进发展。

第 1 章

行业界定：互联网财富管理业务

1.1 概念解析

1.1.1 互联网财富管理业务的内涵

中国人民银行发布的《金融从业规范 财富管理》将财富管理定义为：贯穿于人的整个生命周期，在财富的创造、保有和传承过程中，通过一系列金融与非金融的规划与服务，构建个人、家庭、家族与企业的系统性安排，实现财富创造、保护、传承、再创造的良性循环。

财富管理发展的初期，传统金融服务主要通过线下网点及人工服务将标准化金融产品推销给客户。近年来，随着我国居民理财需求的不断增长以及境外投资者投资参与度的持续提升，我国财富管理市场日渐活跃。与此同时，随着低利率时代的持续、人口老龄化的加剧以及数字化技术的飞速发展，传统财富管理模式的已难以满足客户需求，唯有通过互联网渠道拓展更为丰富的产品和服务，才能有效适应财富管理市场的深刻变革。互联网第三方机构凭借其突出的线上运营和销售能力，成为财富管理市场的重要参与者，以互联网渠道为支撑的互联网财富管理业务应运而生。

综上，本文植根于传统财富管理“全生命周期服务”内核，延续其对财富创造、保值、传承闭环体系等系统性要求的同时，强化互联网渠道特质——通过高效数字载体重构服务模式，并聚焦于独立第三方机构，将互联网财富管理业务定义为：由独立第三方机构通过互联网渠道，向客户提供涵盖资产配置规划、金融产品销售、投资者教育和陪伴及相关非金融增值服务在内的一系列综合性服务。

1.1.2 互联网财富管理业务的作用和意义

互联网财富管理业务深刻改变着财富管理格局和投资者行为模式。主要体现在如下三个方面：

一是显著提升投资便利性与透明度。互联网财富管理所销售的金融产品投资门槛普遍较低，大幅提高了投资者参与度。投资者可通过线上平台或金融APP随时进行产品申购、赎回及持仓、交易查询，突破了传统渠道的时空限制，使理财操作更为高效透明。

二是深度满足个性化和多元化需求。投资者通过互联网财富管理业务能够接触到基金、保险、银行理财等不同类别的金融产品，可以实现多元化的资产配置。基于大数据与人工智能技术，互联网财富管理业务能够更好理解用户风险偏好与财务目标，生成定制化投资方案，提供个性化的服务体验。

三是加速推动行业数字化转型与创新。第三方财富管理机构依托数字化服务构建核心竞争力，使互联网渠道成为金融科技创新的试验场。典型案例如：

- 支付结算：支持申购 - 赎回的 T+0 实时到账，提升资金效率；
- 风控体系：应用区块链技术构建交易追溯链，确保资金流向不可篡改；

· 监管协同: 通过系统直连实现反洗钱(AML)与大额交易数据的实时同步, 监管响应速度从“T+1”优化至“T+0”。

此外, 互联网财富管理业务对金融市场高质量发展形成三重助推力:

· 扩大金融服务覆盖范围: 吸引中小投资者及偏远地区人群参与, 促进金融资源均衡分配, 助力普惠金融;

· 深化国际市场互联互通: 跨境互联网财富管理业务的兴起, 推动中国金融市场与国际规则接轨, 拓展全球资产配置渠道;

· 强化风险防控能力: 交易的数字化痕迹提升数据可追溯性, 赋能监管机构通过大数据分析与时实时监控精准识别系统性风险, 维护市场稳定。

1.2 演进脉络

1.2.1 互联网财富管理发展历程

20 世纪 90 年代初, 国外传统金融机构率先尝试将互联网技术应用于金融领域。在萌芽阶段, 金融机构开始借助互联网提供基础交易服务。20 世纪 90 年代中期至 21 世纪初, 互联网金融公司开始大量涌现, 同时, 智能投顾概念开始萌芽, 行业进入快速发展阶段。21 世纪初至 2010 年, 市场逐渐成熟, 互联网财富管理产品和服务更加丰富多样, Betterment 等智能投顾平台崛起, 受到年轻投资者的追捧。

在中国特色金融科技的深度赋能下, 我国互联网财富管理业态呈现出蓬勃发展的强劲势头。20 世纪 90 年代末至 2005 年, 我国互联网财富管理处于萌芽阶段。一些金融机构开始尝试网上银行业务, 为客户提供账户查询、转账汇款等简单服务, 财经网站提供金融资讯和股票行情查询等服务, 但真正的互联网财富管理业务尚未形成规模, 只是初步接触互联网应用。2005 年至 2013 年, 支付宝等第三方支付平台兴起, 行业进入形成阶段。2013 年, 天弘基金与支付宝合作推出余额宝, 成为国内互联网财富管理行业的标志性事件。余额宝将货币基金与支付功能结合, 为客户提供便捷理财服务, 此后金融机构纷纷与互联网平台合作推出理财产品。

2013 年至 2015 年, 互联网财富管理业务进入井喷阶段。各类互联网财富管理平台大量出现, 除传统金融机构的互联网平台外, 新兴互联网金融公司加入竞争, 智能投顾概念也开始兴起。互联网财富管理平台开始尝试用算法提供资产配置建议, 市场呈现爆发式增长。2015 年至今, 监管部门加强监管, 出台系列法规政策规范市场秩序。在此背景下, 行业走向规范发展, 平台更加注重风险控制

和合规经营，同时金融科技应用深化，人工智能、大数据等广泛用于客户画像、风险评估等，服务质量与效率持续提升。

1.2.2 中国互联网财富管理的主要特征

在互联网技术的推动下，我国互联网财富管理业务逐渐成熟。庞大的人口基数催生了差异化、个性化的理财需求，促使该业务注重用户体验，形成以下鲜明特征：

一是标准化与个性化服务于不同需求。在当今市场环境下，传统的财富管理服务模式难以契合客户日益复杂、多样化的理财需求，以优化用户体验为核心导向的服务模式为有效化解此难题提供了全新路径。互联网财富管理机构根据客户的财富积累量、投资偏好以及风险承受能力等维度对财富管理市场进行精准划分，同时全面考虑标准化和定制化，推动财富管理的普及化，最终实现各类客户群体的全面覆盖。

二是线上和线下服务于不同客群。互联网技术在财富管理领域的应用并非单纯地替代传统服务，而是构建起线上线下服务的协同发展，进而提高互联网财富管理的质量与效能。对于价值投资者，其金融需求呈现明显的差异化特征，这需要财富管理机构为其制定针对性的服务方案，此时，线下服务模式具有明显优势。对于普通用户，线上服务模式则展现出独特的优势。通过大数据分析和算法推荐，财富管理机构可以为客户提供投资组合建议，实现一对多的批量服务，同时，线上服务的便捷性和高效性也能够使客户随时随地获取财富管理服务，提升服务效率。

三是全生命周期一站式服务于特殊客群。我国部分价值投资者的家庭财富与企业财富尚未实现有效隔离，在此背景下，若要实现互联网与财富管理的有效连接，必须构建和完善一站式服务。其服务对象涵盖了针对个人或其关联企业的金融服务以及财富传承、转移等服务。这意味着，一站式服务不仅对企业的资产配置、金融业务等进行管理，还要将服务范围扩展至教育规划、投资、养老以及慈善等非金融领域，为客户打造综合性的财富管理解决方案。

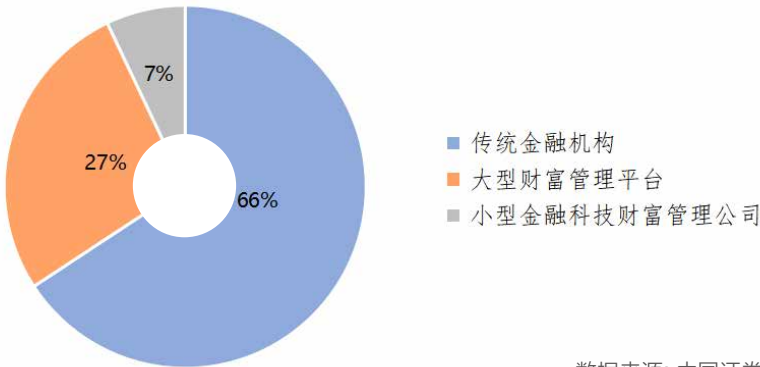
1.2.3 中国互联网财富管理的发展格局

近年来，我国互联网财富管理市场蓬勃发展，传统金融机构与新兴科技企业（如蚂蚁基金、腾安基金、天天基金等）通过技术驱动，重构了财富管理服务模式，持续赋能行业的创新和发展。2024年末，公募基金行业规模已突破32万亿元，增速高达19%，形成以银行为主、券商和第三方互联网机构多元互补的销售格局。同时，非货币市场基金保有规模总量达9.54万亿元，互联网大型财富管理平台和小型金融科技财富管理公司的市场份额占比分别为27%和7%，互联网财富管理机构总市场份额占比达34%。

从2022年到2024年基金销售机构非货币基金销售保有规模前100名变化来看，传统金融机构的

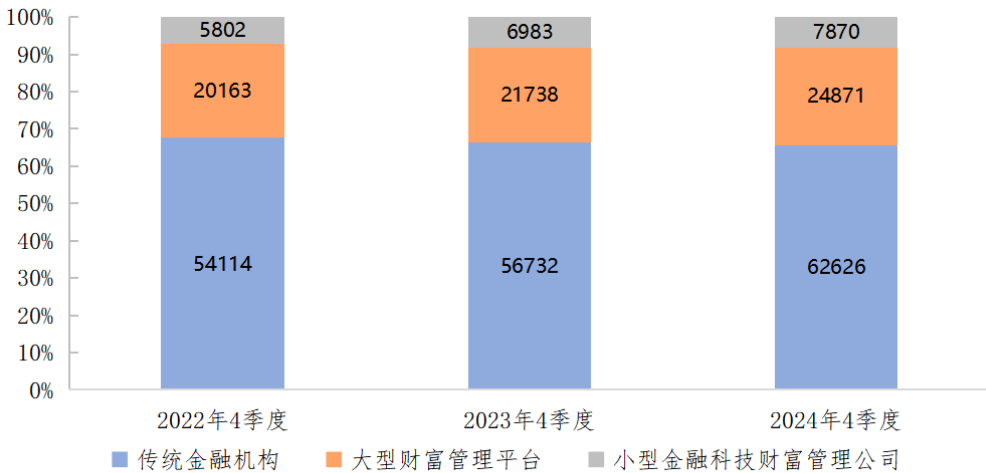
保有规模仍居市场主导地位，互联网大型财富管理平台和小型金融科技财富管理公司以强大的技术实力、庞大的用户流量以及便捷的支付体系迅速崛起，如互联网大型财富管理平台非货公募保有规模从2万亿元持续增长到接近2.5万亿元。

图 1：2024 年末基金销售机构非货基金保有规模占比



数据来源：中国证券投资基金业协会

图 2：2022-2024 年中国代销机构非货基金保有规模（亿元）



数据来源：中国证券投资基金业协会

自 2012 年证监会试点独立基金销售机构（含互联网财富平台）资金监督业务以来，全行业第三方独立基金销售机构累计 100 余家。根据 2024 年下半年行业数据，保有量前 100 名基金销售机构中独立第三方基金销售机构共 21 家（详见表 1）。从保有量来看，蚂蚁基金 2024 年下半年在非货、权益、股票指数型基金保有量规模分别为 14529 亿元、7388 亿元、3201 亿元，增长 1017 亿元、468 亿元、554 亿元，规模增长量均位居行业首位。

表 1: 2024 年下半年主要独立基金销售机构公募基金销售保有规模

前 100 排名	机构名称	非货币市场基金 保有规模 (亿元)	权益基金保有 规模 (亿元)	股票型指数基金 保有规模 (亿元)
1	蚂蚁 (杭州) 基金销售有限公司	14529	7388	3201
3	上海天天基金销售有限公司	5754	3493	925
15	腾安基金销售 (深圳) 有限公司	2976	755	257
26	珠海盈米基金销售有限公司	1034	446	198
34	浙江同花顺基金销售有限公司	514	341	151
35	北京雪球基金销售有限公司	386	304	127
43	上海好买基金销售有限公司	955	221	50
44	上海基煜基金销售有限公司	2041	218	41
46	京东肯特瑞基金销售有限公司	1263	202	61
55	北京汇成基金销售有限公司	1222	118	31
57	上海陆金所基金销售有限公司	221	110	26
73	上海中欧财富基金销售有限公司	71	55	3
75	玄元保险代理有限公司	84	51	9
76	上海华夏财富投资管理有限公司	84	51	7
79	嘉实财富管理有限公司	90	48	6
84	上海利得基金销售有限公司	753	43	4
85	诺亚正行基金销售有限公司	83	43	4
87	上海万得基金销售有限公司	490	41	8
88	北京度小满基金销售有限公司	128	41	11
98	上海长量基金销售有限公司	63	31	1

数据来源: 中国证券投资基金业协会

【数智实践】

互联网财富管理平台通过 AI 实现投顾普惠化

互联网财富管理平台的核心竞争力在于大数据与 AI 等技术的深度应用。通过整合用户行为、市场行情、宏观经济等数据，平台可向客户自动生成投资报告和优化资产配置，实现金融科技的普惠化。

数据驱动的客户画像与产品匹配。通过分析用户的投资偏好、风险承受能力、交易频率等行为数据，平台可实时生成客户画像，并推荐与其需求匹配的基金产品。随着大模型技术高速发展，可更加客观灵活地刻画客户投资习惯、投资性格，帮助机构完善投资适当性管理，改善用户的投资行为。

投资归因分析。平台不仅可追踪客户持仓产品的收益来源，如市场波动、资产配置比例、行业选择、产品选择等，还能生成归因报告，帮助投资者理解收益波动的原因，并助力客户动态、及时调整投资策略。

全生命周期服务。从开户、产品推荐到持仓管理，平台通过自动化流程和个性化推送，覆盖客户全投资周期，显著提升服务效率与用户黏性，提高客户的财富管理意识。

【案例 1】

蚂蚁财富：AI 连接用户，让专业服务更普惠

传统财富管理服务在用户端存在显著痛点：理财专业知识门槛高、个性化需求难以满足。为此，蚂蚁集团面向大众用户推出了 AI 金融管家“蚂小财”。

蚂小财：助力专业金融服务人人可得

2023 年 9 月，蚂蚁集团推出了国内首个 AI 理财助理“蚂小财”。“蚂小财”基于蚂蚁自研的百灵大模型，以及针对金融领域专业训练的 Finix 大模型，能够为用户提供行情解读、持仓分析、投教陪伴等专业理财服务。2025 年 6 月，“蚂小财”进行了改版升级，通过与通义实验室深度合作，增加了基于通义千问推理大模型进行金融领域增强的能力。基于通义、百灵加训的 Finix 大模型，对金融领域大模型课题进行拆解，通过泛金融数学建模表达和泛金融代码实现，进行数据增强和模型迭代，成功避免了传统行业大模型在通用和垂类之间的跷跷板效应，实现了通用能力保持不变、金融能力显著提升，让“蚂小财”实现了快慢思考融合，从产品功能、沟通表达达到交互体验全面迭代升级。

在产品上，新版“蚂小财”新增了盯盘、诊基功能。“盯盘”功能可以提炼出与用户持仓基金相关的国内外大事，详细解读并提示基金净值波动风险。“诊基”功能可围绕全市场基金进行深度分析或对比，从产品表现、行业特点、用户持仓等角度出发，提供全面且有针对性的解析与风险提示，方便用户快速、清楚地了解基金产品信息。在蚂蚁财富 APP 内，“蚂小财”首次实现“哪里不会按哪里”的体验，用户长按页面就可唤起“蚂小财”做解答，这让专业理财服务再一次降低了门槛，更好地服务大众用户。相比通用类 AI，在金融领域的专业、靠谱是“蚂小财”的核心优势。官方数据显示，“蚂小财”连接了 200 多家基金公司、券商和财经媒体，专业服务均由持牌的专业机构提供。

在用户价值上，“蚂小财”的用户中，45% 来自三线及以下城市。“蚂小财”深度服务过的用户的理财行为也更趋于健康：相比未服务过的用户，资产配置的合理程度高出 5%，用户频繁交易的比例下降 60%。

【案例 2】

理财通 AI 识图掘金： 普惠金融与金融科技融合下的金融服务新范式

腾讯理财通于 2025 年 4 月推出 AI 识图掘金服务，通过“拍照即分析”的模式，探索将专业投资分析能力向更广泛用户群体延伸。作为一次技术与金融场景的融合实践，这项创新尝试不仅将 AI 技术较好的融入金融场景，更通过技术普惠化，优化了投资者教育和投资者服务模式，为探索新质生产力赋能金融行业贡献了力量。

普惠金融：让专业投资分析触手可及

传统金融投资往往面临信息不对称、专业门槛高等痛点，而理财通 AI 识图掘金功能通过技术普惠化，显著降低了普通投资者的参与门槛。用户只需上传财经新闻截图、大盘走势图或自选股票列表等含金融信息的内容，系统便能通过多模态图像识别技术，自动提取关键数据并关联动态金融数据库，生成深度解读与投资分析说明。这种“图片秒显投资机会”的模式，让非专业投资者也能获得专业机构级别的分析服务。

在日常生活场景中，理财通更突破金融边界，首创“拍实物识投资机会”功能。用户通过拍摄汽车、家电、黄金饰品等实物图片，系统可自动识别商品品牌及关联产业链，挖掘潜在投资标的。这种将日常消费场景与金融投资结合的方式，不仅拓展了普惠金融的覆盖范围，更让普通用户在生活消费中潜

移默化地接触金融知识，实现投资者教育的“场景化渗透”。

金融科技：AI 技术重构金融服务范式

从技术维度看，理财通 AI 识图掘金功能体现了金融科技的两大创新突破。多模态技术融合：依托腾讯混元大模型与 DeepSeek 的多模态图像识别能力，系统实现了从视觉信息到金融推理的跨模态转化。通过整合腾讯金融数据库与全市场基金股票动态行情，构建起“图像识别 - 数据关联 - 智能分析”的完整技术链条。实时数据联动：在联网搜索与金融推理技术支持下，系统能够实时获取最新市场动态，将传统静态分析升级为动态决策支持。这种“图像 + 数据”的实时交互模式，显著提升了投资建议的时效性与准确性。

行业价值：技术普惠与金融创新的双向赋能

理财通 AI 识图掘金功能的推出，不仅体现了腾讯在金融科技领域的持续创新，更彰显了技术普惠的价值。通过将 AI 视觉技术与金融数据深度结合，该功能成功搭建起“技术赋能 - 场景落地 - 普惠服务”的闭环生态，为普通投资者提供了更便捷、更友好的投教陪伴服务。

腾讯理财通“AI 识图掘金服务”的设计始终以《公募基金高质量发展行动方案》中“重回报、强能力、优服务”的要求为指引，希望通过技术创新推动服务模式升级，为行业落实“以投资者为中心”的理念贡献一份力量。

【案例 3】.....

天天基金服务创新实践

天天基金是证监会批准的首批独立基金销售机构，自 2012 年持牌以来，天天基金凭借专业、及时、全面、权威的财经平台优势，为投资者提供一站式金融理财服务。截至 2024 年末，平台累计交易金额已超 11 万亿元。作为主要互联网财富管理平台之一，天天基金立足金融科技应用创新，率先实现业务模式升级：依托大数据、AI 算法和智能服务系统，实现从产品销售向客户需求驱动的服务新范式。其核心优势体现在数据应用与智能服务两个层面：

数据应用层面，通过整合用户行为、市场行情、宏观经济等数据，平台可向客户自动生成账户分析报告，实现金融科技的普惠化。例如，天天基金利用自然语言处理（NLP）技术分析海量财经资讯，结合实时财经数据动态生成投教内容，高效整合投资信息、降低客户获取信息的难度，实现千人千面的个性化服务。

智能服务层面，提供智能客服与场景化服务，结合语音识别和知识图谱，平台可提供 7×24 小时智能客服在线咨询，并通过多场景嵌入（如申购赎回、社区互动、新闻阅读）增强用户触达。具体通过以下方式实现增值服务创新：

一是产品匹配度分析。基于用户风险测评结果、历史交易数据和用户 APP 行为数据建立量化评估模型，量化产品与客户的契合度。通过 RPA（机器人流程自动化）技术与智能引擎结合，实现持仓诊断、组合再平衡等业务的智能化处理，提升服务效率。

二是动态归因报告。向用户展示持仓分析结果，包含持仓行业分析、收益归因、风险暴露（波动率、最大回撤）及优化建议，实现从被动响应向主动服务的角色转变，持续引导用户树立长期稳健投资理念。

三是 AI 交互。天天基金在 APP 内推出了智能对话 AI “小天 2.0”。用户可通过文本与“小天 2.0”互动，实时获取投资资讯总结、产品分析等功能，有效缩短客户服务响应路径，提升智能服务的可得性。

第 2 章

托管赋能：互联网财富管理托管业务概述

2.1 共生发展

2.1.1 互联网财富管理托管业务的定义

托管业务是指具备一定资格的商业银行或其他金融机构，接受客户的委托，安全保管客户的资产，并根据客户的指令进行资产的投资运作、资金清算、会计核算等一系列金融服务的业务。其核心是通过专业的金融机构对客户的资产进行独立保管和监督，以保障资产的安全、透明和合规运作，保护客户的利益。

对于互联网财富管理托管业务，它与传统资产托管有何区别，如何定义它？似乎传统资产托管业务中投资运作、估值核算一类的金融服务在互联网财富管理托管业务中很难适用，而在资金清算、信息核对等环节，互联网财富管理托管业务又提出了更高更新的要求。进一步分析，当我们在开展互联网财富管理托管业务的时候，我们是在关注什么？它又是如何被纳入托管业务范畴的？回归本源，互联网财富管理托管业务像传统托管业务一样，其本质还是对客户的资产进行独立的监督，保障资产的安全，维护投资者的利益。

于是，带着这些问题和思考，我们定义了互联网财富管理托管业务这一概念：互联网财富管理托管业务，是指托管机构在互联网财富管理活动中，为互联网财富管理机构、投资者等提供资金结算监督、交易信息核对、投资便利支持等服务的活动。托管机构在互联网财富管理生态中扮演着举足轻重的角色，从多个维度为该生态注入活力，推动其持续繁荣发展。同时，托管机构作为独立机构，能够形成外部制约机制，有效防范互联网财富管理机构的道德风险，提高互联网财富管理业务链各环节的公信力和安全性。

2.1.2 互联网财富管理托管业务发展脉络

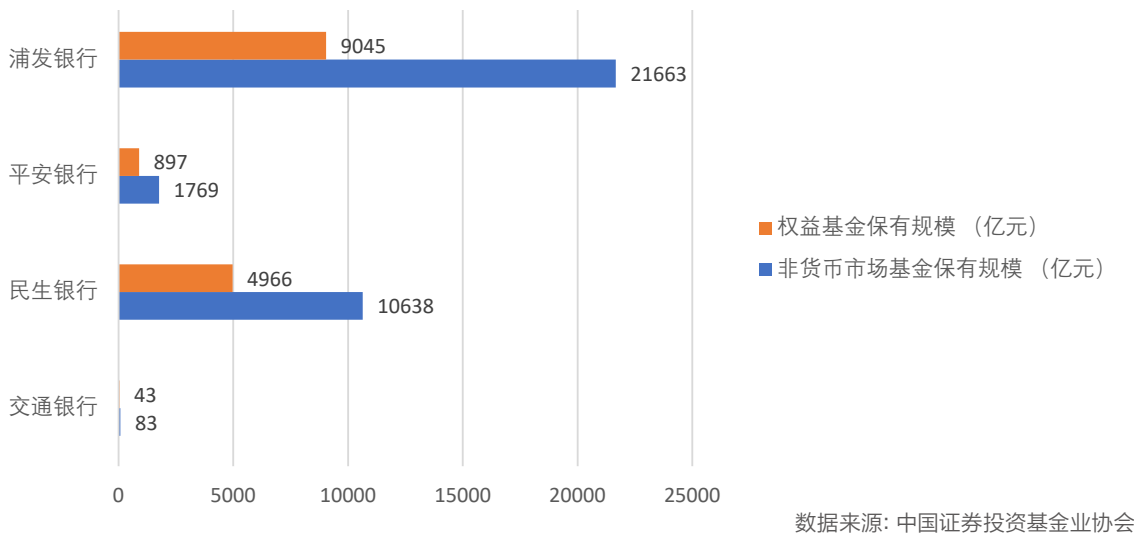
当前，证券投资基金是互联网财富管理业务中最主要的财富管理产品之一，与此相对应，基金销售监督托管服务是当前互联网财富管理托管业务中的核心服务内容。

为解决基金销售结算资金管理中的基金销售结算资金未受监管、销售账户体系缺乏规范、各类机构账户管理复杂、基金销售结算资金划转流程不一、时间各异等问题，2011年中国证监会颁布了《证券投资基金销售结算资金管理暂行规定》（以下简称“《暂行规定》”），标志着基金销售行业规范化起步，也为各类销售机构的业务发展奠定了法律基础。《暂行规定》通过引入销售账户的托管机制，对托管机构的条件和监督义务做出规定。《暂行规定》发布后，互联网财富管理机构快速发展，公募基金销售渠道更加多元，驱动整个基金销售行业快速增长，创新模式不断涌现。

2020年，为进一步规范公开募集证券投资基金销售机构业务运作，中国证监会发布《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》，强化了投资者权益保护，完善了基金销售行为规范，明晰了托管机构监督要求，为优化互联网财富管理市场生态、促进良性发展奠定了更坚实的基础。

互联网公募基金销售结算资金引入托管机制后，托管机构对互联网基金销售机构的结算资金进行监督，同时对互联网基金销售机构的资质、业务规范程度、专业运营能力、科技资源投入、风险承担能力、道德风险等方面进行持续跟踪，确保投资者交易资金闭环、交易信息获得匹配，保障财富管理资产安全。托管机构除履行基金销售结算资金监督职责外，根据监管要求，还应建立与 TA 等相关信息管理平台联网的监督信息平台，履行基金投资人身份认证、资金流向监控、基金销售数据核对等托管职责。

图 3：2024 年末排名前 100 基金销售机构监管银行保有规模



自 2012 年证监会试点基金销售机构资金托管业务以来，互联网财富管理过程中的交易资金安全性和时效性获得了保障，促进了互联网财富管理机构及其托管机构的发展。截至 2024 年末，累计获得业务资格的互联网财富管理机构达 100 余家，并有 8 家商业银行托管机构开展了互联网财富管理托管业务。

2.2 机制保障

互联网财富管理行业依托互联网基金销售机构的技术赋能实现了迅速发展，这其中，托管机制发挥了至关重要的基础保障作用。

2.2.1 保障资产安全，提供全面专业服务

资金隔离与监管。监管部门明确要求互联网财富管理平台必须将投资者资产与平台自有资产严格分离，进行独立托管。托管机构将客户资产与财富管理机构自有资金进行严格隔离，存放于独立且受

监管的托管账户。

在财富管理生态中，无论是个人投资者的理财资金，还是机构投资者的大规模资产，托管机构能够通过精细化的账户管理体系，确保每一笔资金流向清晰、可追溯。例如，平台销售的公募基金产品，由具备资质的托管机构进行托管，托管机构依据监管规则和合同约定，对投资者申购赎回交易等进行严格监督，为投资者的财富筑牢坚实防线。同时，托管机构对销售结算资金全过程监督，保证资金按照基金合同约定用于特定投资产品，避免因互联网财富管理机构经营不善或其他原因挪用投资者资金或资产的风险，维护投资者权益，为财富管理生态构建起安全可靠的资金保障防线。

信息核对与监督。监管规则要求互联网财富管理机构及时、准确、完整地向投资者披露基金产品关键信息，包括基金管理人的投资策略、投资范围、风险等级、历史业绩等。对于互联网财富管理机构，托管机构通过合规渠道，对投资者身份信息进行抽查验证；对投资者各类交易中的每笔金额和资金到账管理中的到账明细进行核对，确保投资者交易的真实完整；对每一只产品的代码、收款账户号、账户名（包括联行号）等关键要素进行核对，确保产品参数准确。

灾备与应急机制。托管机构建立完善的互联网财富管理过程中的交易数据灾备与应急恢复机制，确保业务的连续性，保障交易信息和投资资产安全。此外，当互联网财富管理机构因数据遭遇突发灾难无法正常运行时，托管机构可根据其需要协助回传历史数据，共同构建可信赖数据安全屏障。

2.2.2 提升运营效能，促进业务协同发展

流程自动化与标准化。托管机构为互联网财富管理生态中的各类机构提供标准化的操作流程和自动化工具。在各业务处理环节，很多托管机构，比如浦发银行采用 RPA、机器学习等技术，从接收客户数据、数据监督核验、账实核对、出款、结果反馈直至监管数据报送，基本实现 100% 系统无人工厂处理模式。

资金实时监控与调配。托管机构实时监控托管资金的动态，能够及时发现资金闲置或短缺的情况，并协助财富管理机构进行合理的资金调度。在财富管理机构面临突发资金需求时，托管机构通过快速的信息传递和流程操作，帮助其从其他合理渠道获取资金支持，确保业务的正常运转，提高资金在整个生态体系中的配置效率。

2.2.3 提供定制服务，助力产品创新研发

定制化托管服务。针对互联网财富管理生态中不同机构和投资者的个性化需求，托管机构提供定制化托管解决方案。对于小型互联网财富管理机构，托管机构提供申购赎回等资金支付结算监督、信息核对等基本服务。对于大中型互联网财富管理机构，除以上基本服务外，托管机构还能够提供跨 TA 结算、流动性支持、集团内流量回切方案等个性化服务或提供一站式托管服务。

为产品创新研发提供大数据分析。托管机构通过数据收集和整合，将分散在不同系统中的数据进行集中管理，形成庞大的数据仓库，运用大数据分析为互联网财富管理机构产品研发和决策提供支持。

加速行业技术创新应用。互联网财富托管业务处于金融科技应用的前沿领域，托管机构为了提高服务效率、降低成本和风险，不断引入最新的技术，如云计算与存储、人工智能等。这些技术的应用不仅提升了托管业务自身的运营水平，也为整个财富管理生态树立了技术创新的标杆，推动整个互联网财富管理业务链的技术升级和创新发展。同时，托管机构在技术创新过程中，通过与信息科技公司、互联网财富管理机构等开展合作，实现技术共享和资源互补。这种合作模式进一步加速了互联网财富管理领域的技术创新，也促进了行业内技术人才的交流和培养，为整个互联网财富管理生态的创新发展提供了技术支持和人才保障。

2.2.4 强化风险防控，维护生态稳定运行

风险监测与预警体系。托管机构运用大数据分析、人工智能等技术，构建全方位的风险监测与预警体系，实时监控交易状态，对潜在风险进行精准识别和预警。例如，当单个金融产品单个投资者同一交易日认 / 申购的资金量发生巨额变化或者笔数异常波动时，托管机构将迅速向互联网财富管理机构发出预警信息，协助其及时调整投资策略，防范风险扩散，维护财富管理生态的稳定。

合规监督与协助。托管机构密切配合监管部门对互联网财富管理机构的资金清算进行监控。例如，对资金划付日期、交易确认日期、投资人与基金销售机构之间的资金划转数据等进行监督并报送监管部门，确保市场各主体在合规框架内运营。

强化合规培训与教育。托管机构作为行业的重要参与者，通过组织合规培训、研讨会等活动，向互联网财富管理机构、投资人、基金管理人传播合规理念和知识，提升整个生态体系的合规意识。托管机构自身拥有专业的合规团队，通过与行业内其他机构的交流与合作，为生态体系培养合规人才。这些专业人才能够更好地理解和把握互联网财富托管业务中的合规要求，在各自的机构中发挥合规管理和监督的作用，提高整个行业的合规风险防控能力。

2.2.5 防范系统性金融风险

保障结算资金安全。互联网财富管理业务涉及资金归集、资产托管、支付结算等多个环节，天然存在跨市场风险传导隐患。如部分平台通过“T+0”赎回、收益权拆分等设计形成隐性资金池，易引发期限错配与流动性风险。再如支付机构作为资金流转的核心节点，存在资金挪用、信息泄露等风险。托管机构根据法规要求和协议约定，通过对销售及支付机构的交易资金逐笔监管，确保投资者的资金安全。

保护投资者合法权益。互联网渠道的低门槛特性使得大量风险承受能力不足的投资者涌入市场，需要构建多层次保护机制。托管机构对财富管理平台基金销售结算资金的监管是保护投资者权益的重要内容。托管机制在规范互联网财富管理销售账户体系、统一基金销售结算资金划转流程和时效等方面发挥了核心作用，确保基金投资者的权益不受侵犯。

2.3 履责要求

2.3.1 托管机构在互联网基金销售监督业务中的职责

建立独立运作监管系统，构建完备监管流程。托管机构根据监管要求，建立独立运作的资金监管系统，获取基金公司以及销售机构的交易明细数据，进行业务全流程监督管理。互联网基金销售机构资金托管需提供包含总额比对、总分比对、明细比对在内的多种交易资金比对功能，依托基金管理公司（含中国结算交收模式）独立发送的交易确认数据作为比对依据，提高比对的可靠性，对交易资金进行全方位的监督，确保资金安全。

结算资金全封闭运作，投资者资金安全有效保障。托管机构实施账户分层管理，为每个投资者分账管理，资金进出仅允许与基金托管账户、用户绑定银行账户交互。执行T+0清算保障，优化结算系统，实现申购资金实时划转至基金托管账户、赎回资金快速到账。

加强交易合规核验，识别异常账户行为。采用双重复核机制，对销售机构发起的每笔资金划转指令，同步校验投资者身份、交易合同及监管规则符合性。通过和人行联网核查系统对接，对登记身份信息个人投资者进行身份校验。加强反洗钱监控，识别疑似洗钱账户和行为，并自动冻结可疑账户。

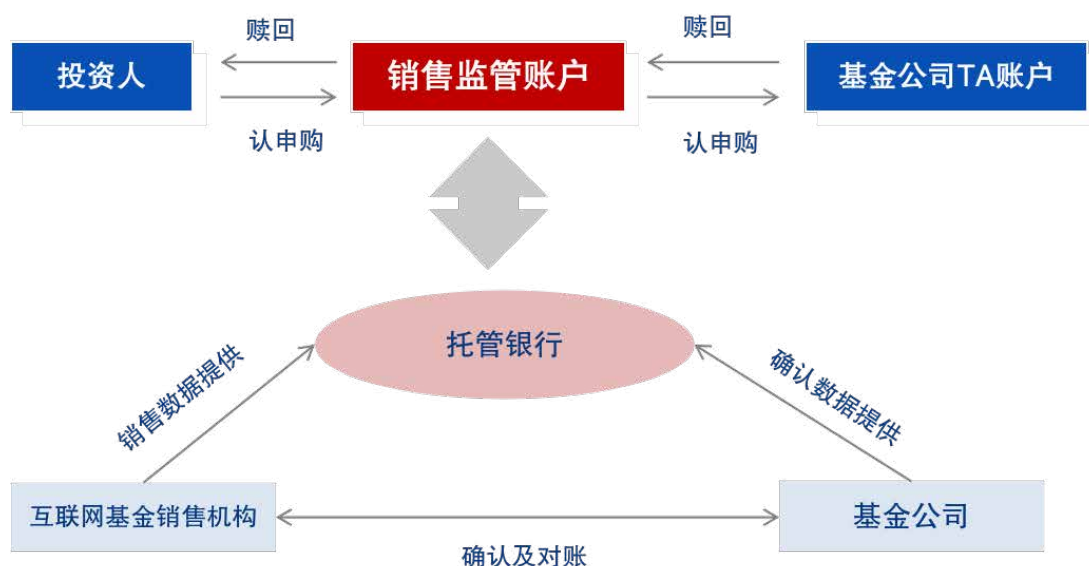
高性能的运算速度及良好的客户体验。互联网基金销售机构资金的托管业务需要对互联网类销售机构大数据量的需求予以支持，以减少全流程的处理时间。同时，托管机构还需要通过各智能化渠道通知销售机构监督结果，更好地实现销售机构与托管机构的信息共享与实时同步。

同互联网财富管理机构协作配合，实现资金流管控。与互联网财富管理机构实现接口标准化和系统直连，确保认申购资金实时锁定，交易核对一致后向基金管理人支付；当投资者发起赎回申请后，赎回资金将原路返回。

2.3.2 互联网财富管理托管业务监督环节

以互联网基金销售监督业务为例，托管机构对互联网财富管理机构开立在托管机构的基金销售结算专用账户进行全流程的监督，对认申购、赎回、分红等环节进行交易监督及资金全流程监控。

图 4：互联网财富管理产品销售监管流程图



数据来源：中国证券投资基金业协会

认申购：基金投资者将认购、申购资金通过各种渠道划入托管机构开立的基金销售结算专用账户。托管机构在接到基金销售机构划付指令，完成相应数据核对后，将相关款项划至基金注册登记机构。

赎回、分红等：基金注册登记机构将赎回、分红款项划至销售结算专用账户。托管机构在接到基金销售机构划付指令并完成相应数据核对后，将相关款项划至投资者账户、基金支付机构账户或销售归集分账户。

其他：对于未确认的交易资金、销售机构的销售费用等，在完成相应数据或报表核对确认后，根据销售机构指令划至投资者账户或基金销售机构的指定收费账户。

【业界探讨】

进一步推动互联网财富管理托管业务规范发展

近年来，以蚂蚁基金、腾安基金、天天基金为代表的独立基金销售机构公募基金销售保有规模占比逐步扩大，根据 2024 年末基金业协会数据，保有量前 100 名基金销售机构中独立基金销售机构共 21 家，蚂蚁基金等三方机构的非货公募基金保有量规模为 3.4 万亿元，占全市场比例约为 35.8%。相应的，互联网财富管理托管业务规模也与日俱增，根据行业协会公布的数据，截至 2024 年末，互联网财富管理托管规模为 15.3 万亿元，占整体托管业务市场 6.4%。从展业机构来讲，目前已有浦发银行、民生银行、平安银行等众多商业银行托管机构开展了此项业务。

互联网财富管理托管业务规模迅速发展的同时，相关管理规范也已初见成效。

业务开展有章可循。为了规范资金的安全运用，中国证监会对证券投资基金销售结算资金的使用作出了明确的监管规范要求，2011 年就出台了《证券投资基金销售结算资金管理暂行规定》，2020 年又发布《公开募集证券投资基金销售机构监督管理办法》，对独立基金销售机构的资金监督等要求作出明确的管理规范。

保障金融系统的安全、高效运营。数以亿计的长尾投资者在互联网财富管理平台上的每一笔申购赎回及分红资金均需托管行监督，广大基金投资者的资金安全得到充分保护。以浦发银行为例，自 2011 年开始提供此项托管服务，2024 年浦发银行托管监督的独立销售机构认申购、赎回分红金额累计超 6 万亿元，日均监督交易笔数近 3 亿笔，峰值超过 23 亿笔，为 7 亿投资者对全市场超 200 家基金公司的各类基金交易提供了全方位保驾护航，为发展普惠金融作出了积极贡献，保障了金融系统的安全、高效运营。

落实金融监管要求的重要措施。保障金融市场业务有序、规范运作一直是金融监督管理部门的重要目标。为此，金融监督管理部门对金融产品资金的募集、投资、分配作出十分明确的规范要求。目前，商业银行托管机构正以独立第三方的身份，严格执行各项金融监管要求，托管监督各类资金按照法规规定或合同约定正确使用，形成了上有监管规范、下有落实机制的良性管理规范体系。事实上，商业银行托管机构互联网财富管理托管业务已成为各类金融产品市场化规范运作的重要金融防线。

综上，当前运作十分规范的公募基金销售及支付资金监管等托管服务为互联网财富管理业务快速发展提供了有力保障。同时，随着公募、养老金融、银行理财等领域的互联网财富管理业务进一步丰富，为其保驾护航的互联网财富管理托管业务重要性和必要性将日益显现。为此，建议监管部门和业界，将互联网财富管理托管业务作为我国托管行业的一个重要分支，予以进一步规范和促进发展。



第 3 章

创新实践：互联网财富管理托管增值服务

3.1 产品引荐

3.1.1 优质托管产品引荐及产品信息服务

托管机构基于与公募基金的合作传统，综合运用专项工作机制、长效沟通督导机制、资源互换机制等，深化与互联网财富管理机构战略合作，探索为互联网财富管理平台推荐各类优质的托管产品，如货币基金、定制短债、权益类等公募基金，丰富平台的产品供给，满足不同投资者的需求。

托管机构深入了解平台需求，与互联网财富管理平台的运营团队、产品部门等进行深入沟通，了解平台的定位、目标客户群体、现有产品结构以及未来发展规划，针对性地面向全市场产品，筛选出优质产品推荐给互联网财富管理机构。对于风险偏好较低、追求稳健收益的平台客户，推荐债券型公募基金、固定收益类保险资管产品等；对于风险承受能力较高、追求高收益的客户，可推荐股票型公募基金、股票多头策略的私募基金等。

托管机构可以对产品进行专业的分析和解读，帮助平台理解产品的运作情况和未来发展趋势，为平台的产品推荐和客户服务提供有力支持。

3.1.2 浦发银行优质托管产品引荐服务

借助互联网财富管理机构的客群、平台、服务经验优势，托管机构联合互联网财富管理机构、公募基金管理人，从产品形态、产品要素、基金经理、销售渠道、托管服务等方面，共同分析并推出更契合互联网投资者需要的公募基金产品，借助双方的影响力推动基金公司投入资源做好产品业绩，并将此类产品作为互联网客群引流的重要方向。

比如，浦发银行根据某互联网销售机构用户喜好及“赛马”规则要求，对浦发银行托管的各公募基金产品进行适当性分析及评价，筛选出符合互联网销售机构用户需要的某只货币基金，与基金管理人会商，根据规则完善产品设计并做好收益管理，最终实现该产品顺利上架某互联网财富管理机构，目前最新规模达到 300 亿元，规模增长逾十倍。该互联网财富管理机构 - 托管机构 - 公募管理人协同模式，不仅做大了基金公司规模及浦发银行公募基金托管规模，同时赢得互联网平台用户的好评，取得了多方共赢的效果。

又如，浦发银行、某互联网销售机构、基金管理人根据该机构用户的喜好特征及基金经理能力圈共同设计定制的某专属产品，经过基金公司、互联网销售机构与浦发银行的三方培育，上市后规模快速增长，峰值规模达 60 亿元，既满足了互联网财富管理平台用户需求，又成为浦发银行与基金公司公募互联网产品的示范标杆。

3.2 快赎支持

3.2.1 安全高效的快赎垫支业务支持

货币市场基金以其申赎灵活、风险较低、收益平稳等特点，受到投资者的广泛青睐，规模持续增长。货币市场基金在高速发展的同时，在互联网渠道销售、赎回相关服务中产生了一些问题，不利于投资者利益保护和市场公平有序竞争。2018年6月1日，证监会与人民银行联合发布的《关于进一步规范货币市场基金互联网销售、赎回相关服务的指导意见》中规定，仅允许具有基金销售业务资格的商业银行为T+0快赎业务提供垫支。以此为基础，商业银行积极发展该业务，提供快赎垫支服务，为互联网财富管理平台提供了极大的业务优势，体现在：

一是资金应急响应快。对于企业和个人投资者而言，资金的高效利用至关重要。快赎垫支业务能让投资者将原本处于投资状态的资金快速变现，满足即时且迫切的资金需求，帮助投资者平稳渡过资金难关或及时投资，实现投资收益最大化。

二是提升产品竞争力。在金融产品同质化竞争的环境下，快赎垫支功能成为产品脱颖而出的关键。投资者天然倾向于资金灵活性高的产品，能够快速变现的优势，使得配备快赎垫支功能的基金产品和财富管理平台更受青睐。

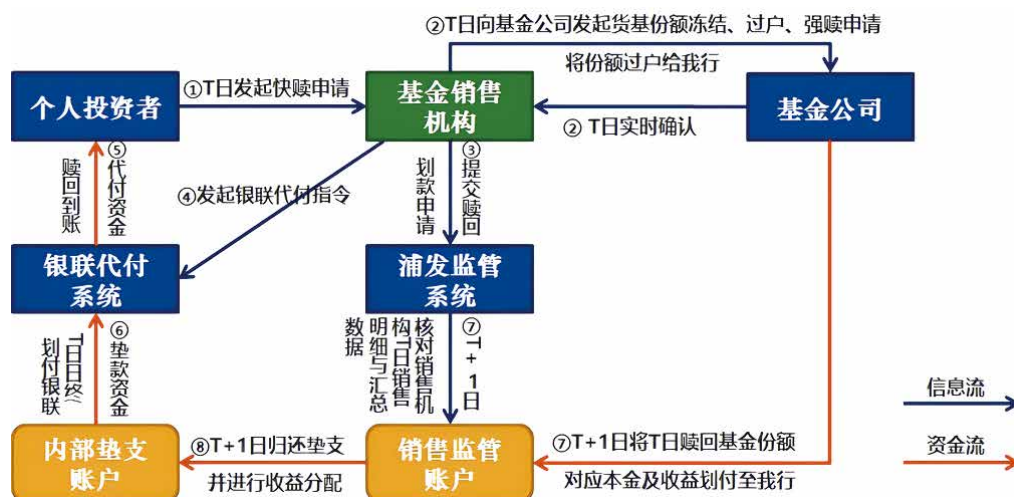
三是强化流动性安全管理。仅允许具有基金销售业务资格的商业银行为T+0快赎业务提供垫支，并对T+0快赎业务进行单只产品额度上限，降低投资者无限流动性预期，降低流动性风险隐患，保障整体货币市场安全运行。

3.2.2 浦发银行快赎垫支业务支持方案

为了更好地体现互联网财富管理机构在资金到账、基金转换等各方面的产品及服务优势，基金销售机构纷纷推出了T+0基金销售增值服务，以满足投资者对于投资收益、资金效率等方面的迫切需求。浦发银行对该细分领域市场提前进行布局，是全市场最早提供服务的商业银行之一。

浦发银行通过本行渠道、中国银联股份有限公司/网联清算有限公司（结算通道）以及中国人民银行认可的其他结算通道等，为总行战略客户集团内的基金销售机构及与其合作的基金管理公司提供货币基金快速赎回服务。为满足其投资者小额、便利的用款需要，基金销售机构及其合作的基金管理公司根据其投资者发起的不可撤回的快赎申请，提交付款指令至浦发银行，将投资者产品份额办理过户至浦发银行，浦发银行将垫支款通过人行、银联/网联或本行等结算通道直接支付至基金销售机构或其合作的基金管理公司指定的收款账户，以实现投资者赎回资金在赎回申请当日到账。

图 5: T+0 垫支业务模式（针对销售机构）



数据来源: 中国证券投资基金业协会

3.3 协同机制

3.3.1 机构联动保障生态安全

根据监管要求，托管机构受互联网财富管理机构的委托，对其开立、使用基金销售结算专用账户的行为和基金销售结算资金划转流程进行监督，通过账户管理、交易核对、清算控制三大核心流程，形成覆盖资金流转全链路的监管闭环。

账户管理。托管机构严格遵循“专户专管、专款专用”的监管原则，防范资金挪用风险。销售机构、支付机构需在托管机构开立专用账户运作基金销售结算资金，实现投资者资金与运营机构自有资金物理隔离，严格遵循专户专用原则，从源头杜绝资金混用风险，确保资金流转全程限定于法定用途范畴，确保投资人资金与机构自有资金严格分离，禁止资金挪用或用于非基金销售用途。这一机制不仅有效保护了投资者权益，也为金融机构的合规运营提供了坚实基础。

交易核对。托管机构利用完备的交易数据核对机制，确保每笔交易准确无遗漏。托管机构将销售机构或支付机构各类产品的明细或汇总数据和基金注册登记机构提供的交易确认数据进行核对，履行三方监督职责，防范两方串通进行不当行为，为投资者交易资金安全增加更有力保障。

清算控制。托管机构通过建立高效可控的清算体系，资金划转安全便捷。托管机构在系统中建立投资客户白名单，保证基金在可控名单中封闭运行，同时对资金清算的及时性、准确性负责，在约定时限内完成投资人交易资金的清算交收。同时，当投资者赎回基金份额时，托管机构通过高效清算流程，

在短时间内完成资金到账，提升投资者体验。对于开展需要外币结算的产品，托管机构利用境内外币清算网络，实现资金的快速结算，促进外币结算资金的高效清算，提升各类本外币结算资金的流转效率。

此外，托管机构依托人行联网核查平台，对账户开户主体实施实名认证校验，防范洗钱风险，并保证投资者资金按“同一投资人”原则安全进出，如认证结果有异常，将及时告知销售机构。托管机构严格遵循《中国证监会基金销售结算资金监督机构数据报送接口规范》，建立自动化监管报表生成系统，实现监管数据标准化报送，确保 J01-J04 四项核心监管数据的及时性、准确性与完整性。

3.3.2 浦发银行与销售机构协作保障

为配合互联网财富管理机构创新发展，强化监管力度，保障客户资金安全，浦发银行作为托管机构针对每个互联网财富管理机构个性化需求进行定制化开发，主要有以下方面：

敏捷高效的清算效率。一是支持全时段清算。在基础的超级网银、大小额支付渠道的基础上，对接了银联、网联资金清算渠道，并实现大额拆单功能，支持大额支付关闭时段资金划付。二是进行交易解耦，提升资金效率。针对互联网财富管理机构对接机构数量多、业务类型多的特点，支持客户自定义处理流程，减少不同机构、不同产品之间的互相影响，以使得资金达到效率最高。

丰富的客户交互方式。一是丰富查询接口。提供全面的查询接口供客户及时掌握业务处理状态，使得运营流程全程可视，让客户可以第一时间发现并处理流程中的问题。二是提供多类型反馈方式。系统具备数据接收、数据核对、指令处理结果邮件、短信主动通知功能，以确保信息交互闭环，避免交易处理的遗漏。三是多种对账方式。采用动账通知、对账文件、接口查询三重对账模式，三种方式最大限度保证账户流水清晰，安全可靠。

持续增强的安全保障。一是配合监管要求，加强投资者资金安全。配合互联网支付机构完成跨法人交易逐笔转接改造，实现资金流和信息流一一匹配，全面提升了个人投资者交易安全和资金安全。二是支持巨量数据处理。进行全面系统性能升级工程，使得数据传输、数据接收、数据处理流程均能支撑单日十亿级别数据量处理，为客户未来业务发展提供了充足空间。三是异地互备容灾能力。建立先进的实时数据同步的异地灾备系统，在生产系统发生灾难性问题后，能够立即启用灾备系统支持业务的连续运作，确保业务稳定不间断。

创新场景解决方案。一是公私募互转。对于公募基金销售机构在开展私募基金募集时，完成公募私募监管账户资金流转及核对，实现同一销售机构的公私募基金资金互转等核心功能。二是跨 TA 基金转换。支持平台内不同 TA 之间基金转换的数据核对和资金处理，提高资金利用效率，提升投资人的投资服务体验。三是轧差交收清算。支持 TA 同账户间的正向及逆向资金的轧差交收，提高头寸管理能力，减少大额资金重复进出带来的流动性风险。

【行业创新】

浦发银行互联网财富管理托管 助力行业高质量发展

根据中国银行业协会托管业务专业委员会发布的行业数据，2025 年一季度末，浦发银行互联网平台监管规模已突破 8 万亿元，行业排名第一。经过 15 年发展，浦发银行在互联网财富管理托管领域形成了行业领先优势。

一、业务发展历程久，客户服务覆盖广

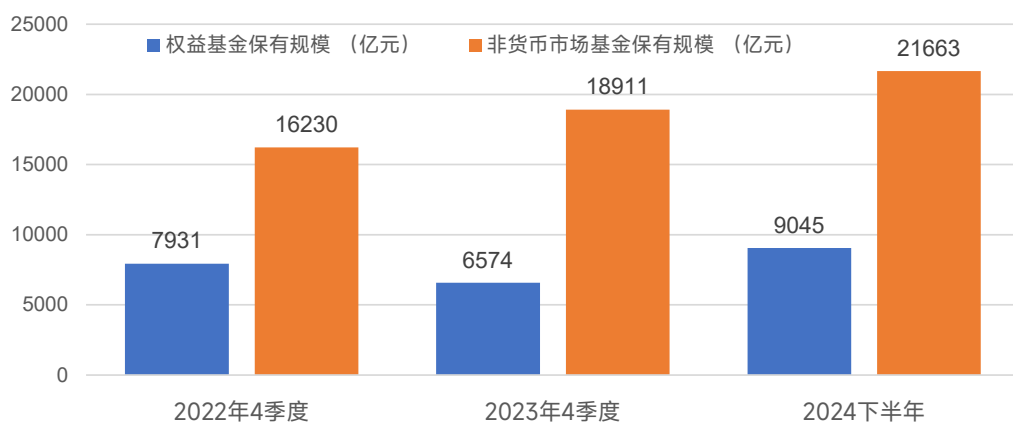
浦发银行作为首批互联网公募基金销售结算资金托管机构之一，经历了三个阶段的服务升级。2011 年 - 2015 年为业务培育期，主要以满足监管部门的要求为主，建立并完善托管业务流程、搭建专业的托管业务系统，此阶段托管规模达百亿级。

2015 年 - 2021 年为发展成熟期，以蚂蚁基金为代表的互联网基金销售机构业务快速增长，“财付通”“百付宝”“腾安基金”“百盈基金”等托管业务相继落户浦发银行，通过有效满足互联网平台依托 C 端优势所带来的海量客户的交易处理，浦发银行互联网财富管理托管业务规模跃升至万亿级，托管服务内容逐步成熟。

2022 年以来为第三阶段完善提升期，越来越多互联网财富管理机构为机构客户提供基金申赎服务，以满足基金公司、保险资管、银行理财子和银行自营投资公募产品需要。在此过程中，浦发银行持续升级服务能力，一是提供一站式交易服务，含批量开户、电子化交易、超级转换以及机构销售业务运营管理等特色服务；二是特色投研服务，依托互联网财富管理机构的投研平台，为机构投资者提供信息聚合共享、专业的 FOF 投资工具对应的资金清算，配合互联网财富管理机构提供顶流基金经理联合调研等服务。

浦发银行目前已合作上线客户超 50 家，服务全市场超 60% 的基金交易资金清算，系统性能支持单批次 3.6 亿笔数。服务客群广泛，合作的销售机构遍及各类互联网机构和财富管理机构，如蚂蚁、腾安、百度、好买、新浪、雪球等互联网知名机构，以及嘉实基金旗下嘉实财富等财富管理机构。通过不断的功能优化及系统开发，服务方案及支持模式丰富全面，满足各类销售机构的业务需求。

图 6：互联网财富管理机构（浦发监管）非货公募基金保有规模



数据来源：中国证券投资基金业协会

二、数智化创新，助力业务高质量发展

浦发银行互联网财富管理托管业务积极践行数智化战略，以客户为中心，不断提升客户触达体验及痛点问题解决，持续加大系统研发，持续强化数字基建、数字产品、数字运营、数字风控、数字生态等五位一体的数智化能力。为支持互联网财富管理托管业务的快速发展，浦发银行自主研发的互联网财富管理托管系统，采用云计算、微服务架构、分布式部署、智能化风控，在行业处于领先地位，高效支持了市场 50% 以上业务的运营。

微服务松耦合，支持客户创新需求快速迭代，实现系统 7×24 小时不停机情况下的功能升级。

分布式云部署，系统资源横向扩展，实现系统运算能力动态加载和实时平衡，有效平滑业务量增长对性能的影响，容灾能力更强。

高性能高并发，支持每日数万批次的批量数据处理需求。部分大型客户的基金交易业务量已由上线初期日均几千笔，发展到日均超亿笔。

全流程自动化，实现无延时资金清算。实现从数据接收、数据比对、反洗钱监控、付款指令生成及清算结果反馈、监管报送全流程不落地，投资者资金到账更加高效、及时，得到了销售机构和投资人的广泛认可。

多层级控风险，数智化风控贯穿业务处理全流程。接收数据一批次一标签，严防数据重复接收；应收数据、来帐资金逐一匹配，防止不同渠道资金相互混用；建立支付指令生成、提交、复核签发全生命周期的多重防控机制，避免重复划款；建立监管信息自动报送机制，严格落实监管要求；建设风

险监控平台,对跨行联行号缺失、渠道变更、金额相同等可疑信息进行实时监测,并嵌入人工确认等机制,严控操作风险。

三、综合保障，挑战业务高峰极限

2025 年春节长假长达 8 天，在此期间，尽管 A 股市场休市，但投资者通过线上平台申赎货币基金等产品的热情依然，基金交易保持活跃。这一现象的背后，是近年来基金行业通过宣传、智能投顾等数字化手段持续深化投资者教育以及基金管理机构与互联网销售渠道持续融合的结果，尤其是长假期间，互联网平台已成为金融交易的主要载体。

作为众多互联网金融产品销售机构的托管银行，浦发银行在春节后的第二个交易日（2025 年 2 月 6 日）迎来了超 2000GB 的交易数据体量，需在当天完成交易监督及资金清算，对银行系统保障、高质量运营和风险管控提出了极大挑战。面对业务高峰，浦发银行依托自主研发的互联网财富管理托管系统，当天顺利完成“数据核对—资金匹配—支付清算”等全链路的业务处理。

数据比对及资金清算：当日处理交易笔数 14.7 亿笔，清算资金总量近 7000 亿元，服务覆盖 50 余家销售机构、200 余家基金公司及资管机构，累计数亿个人与机构投资者。

系统效能及风险防控：系统 7×24 小时从互联网销售机构接收数据量超 2000GB，峰值时段数据处理低延时，数据接收及处理实现零差错。

流动性支持：对于战略客户，浦发银行与客户双方建立常态化交流机制，加强信息沟通和共享，及时预判并防范市场波动风险，在满足客户的需求下，缓解流动性压力。采取常规情况、临时机制以及特殊机制应对各种场景，完成日常配置、快速审批通道以及通过提高决策层级，并聚焦可能需要的各类应急的场景进行统筹处理。

The background is a dark blue field filled with abstract digital elements. Numerous thin, vertical blue lines of varying heights are scattered across the upper half. In the lower half, a complex network of thin blue lines connects small dots, resembling a data mesh or neural network. A prominent, thick, glowing blue line curves from the bottom left towards the center, ending in a bright, circular light source. The overall aesthetic is high-tech and futuristic.

第 4 章

发展展望：互联网财富管理及托管业务协同共进

在国家创新驱动发展战略的实施下，金融“五篇大文章”为金融行业的发展提供了根本遵循和行动指南。同时，《推动公募基金高质量发展行动方案》的出台，将促进普惠金融和财富管理业务快速发展，从而更好助力谱写金融“五篇大文章”。基于以上背景，互联网财富管理及托管业务发展空间非常广阔。

4.1 行业蓝图

托管机构作为人民财富的守护者，始终将全心守护广大投资者的根本利益作为出发点和落脚点。未来，托管机构借助与互联网财富管理机构的合作，将在公募基金、养老金融和理财产品等方向加速发展，不断配合互联网财富管理机构丰富产品供给，提高金融服务适配性，构建更广泛、全周期的业务场景和产品谱系。

4.1.1 公募篇：优化销售生态，提升资本市场服务质效

一是互联网财富管理机构助推公募基金新发展

面对行业转型需求，金融监管部门坚持以投资者为本的发展理念，提出一系列回应市场和社会关切的改革措施，着力督促行业机构从“重规模”向“重回报”转变。

2025年5月7日，中国证监会印发《推动公募基金高质量发展行动方案》（以下简称“《行动方案》”）明确了未来三年发展路径，通过构建浮动管理费机制、优化长期考核体系、强化信息披露约束等25项具体措施，推动行业从规模驱动向业绩驱动转型。《行动方案》特别强调通过费率结构改革绑定投资者利益，要求销售机构与基金管理人在系统对接、协议修订、信息揭示等环节协同落实浮动费率机制，同时建立销售机构分类评价标准，将投资者持有期限、定投业务规模、盈亏水平等纳入考核指标，引导行业提升服务质效，为公募基金行业高质量发展打开了新的篇章。

在《行动方案》的指引下，互联网财富管理平台作为连接投资者与基金管理人的关键枢纽，需要主动适应监管导向与市场变化，公募基金产品销售的发展方向呈现出多维度的变革与拓展趋势。重点构建以下方面：

优化信息披露服务，缓解信息不对称问题。运用人工智能技术提炼基金运作核心信息，借助智能AI助手，对产品信息、公告内容、业绩数据等重点内容进行提炼和总结，提高信息披露的时效性和准确性，便于投资者快速查询和了解产品相关信息，从而基于全面完善的基金信息完成投资决策。

产品创新与多元化持续深化。坚持以投资者为本、优化基金运营模式等，通过紧密贴合经济发展趋势与社会热点，市场将推出更多不同主题和策略的基金产品，比如新模式浮动管理费率产品、绿色

基金、数字经济基金、量化策略基金等，互联网财富管理平台也重点关注权益类基金保有规模及占比、首发产品保有规模及占比。

数字化与智能化加速渗透。智能投顾服务将在公募基金领域得到更广泛的应用与深化发展。《行动方案》要求互联网财富机构将投资者盈亏与持有期限、定投业务规模等纳入评价指标体系，加大对保有投资者盈亏情况的考核权重。为此，互联网财富管理平台借助人工智能、大数据分析等技术，智能投顾平台能够更精准地对投资者进行风险测评和画像，为其量身定制个性化的基金投资组合。同时，持续优化投资组合的动态调整机制，根据市场变化、投资者财务状况改变等因素，实时自动调整投资组合，确保投资策略始终符合投资者的目标与风险偏好。例如，当市场出现大幅波动时，智能投顾系统能够迅速评估风险，自动调整股票型基金与债券型基金的配置比例，帮助投资者规避风险或把握投资机会。

此外，互联网财富管理机构加速买方投顾转型，可以立足买方市场，积极申请基金投顾业务资质，通过科技赋能、强化投研能力等方式加快向买方投顾模式转型，优化线上服务体验，聚焦于产品功能的迭代升级，为投资者提供更加全面、专业的投资顾问服务，以适应新的市场环境和监管要求。

投资者教育与服务优化。互联网财富管理机构将充分利用其数据优势，根据不同投资者的知识水平、投资经验、风险偏好等特征，提供个性化的投资者教育内容与服务。对于投资新手，以通俗易懂的图文、视频等形式，开展基础金融知识普及课程，讲解基金投资的基本概念、风险收益特征、投资流程等内容。例如，腾讯理财通推出百万理财金活动，积极响应《行动方案》中强化投资者保护与服务的理念，进一步构建注重基金销售服务体验和投资者获得感的长期主义服务体系，助力投资者培养正确理性的投资观。

上述转型的实现，需要制度创新与技术突破的双向发力，才能将《行动方案》的顶层设计转化为可落地的服务创新，最终实现投资者权益保护与行业高质量发展的同频共振。

二是互联网财富管理托管业务助力公募基金高质量发展

互联网财富管理托管业务源于基金销售监管、基金支付监管，从公募基金认/申购为起点，实现信息流、资金流全封闭的运作监督。随着《行动方案》的实施，全市场、各类机构创新应用场景的不断创设，基金销售结算资金托管业务也不仅仅是围绕公募基金销售监管这一单一场景来展开。未来需要为更多销售机构自身个性化发展，提供丰富化的托管服务，进一步满足监管部门、销售机构、投资人对于资金安全性、服务便利性、体验极致化的诉求。

积极配合公募基金投顾持牌机构的业务需求。公募基金投顾业务试点开闸，持续推动公募基金销售从卖方市场进入买方市场。2019年10月，证监会启动了基金投资顾问业务试点。2023年6月，证监会推出《公开募集证券投资基金投资顾问业务管理规定（征求意见稿）》，推动基金投资顾问业务试点转常规。通过更加合理的资产配置、线上与线下投顾的贴心服务，投顾持牌机构将帮助投资者

更加理性地面对市场波动，减少不理性的投资行为，系统性地改进基金投资体验。托管机构不断支持此类机构的业务需求，从基金组合转换、资金垫支转换等环节做好支撑，把握该类机构通过投顾牌照扩大市场份额的机会，进一步提升自身在该市场领域的竞争优势。此外，托管机构基于投顾费用收取相关接口，整合现有的资金结算流程，高效实现相关投顾费用的核对确认以及定向划转给投顾机构。

创新公募基金产品的全流程托管。托管机构凭借专业能力，对绿色金融等新兴领域的产品募集、投资资金进行严格监管，确保资金流向符合产品设定的投资范围。例如，托管机构可通过设置市场标准、提供外部基石投资、整合外部资金等措施形成合力，与互联网财富管理机构、基金管理人、市场投资机构共同构建绿色债券指数新生态，引导资金流向绿色金融相关领域。同时，配合互联网财富管理机构稳步降低基金投资者成本，针对公募基金的认申购费和销售服务费的合理降费趋势，通过优化托管运营流程，提升全流程服务能力，可积极应对大规模指数基金、货币市场基金的管理费率与托管费率的下调所带来的挑战。

为跨境理财提供坚实保障。QDII 基金、互认基金、跨境理财通、ETF 互联互通等跨境理财逐步成为财富管理市场热点词汇，托管机构在为互联网财富管理机构提供基金销售结算资金托管服务过程中，也会结合不同的场景不断提供兼具人民币 / 美元等多币种基金销售结算资金结算的服务。

目前，互联网财富管理机构仅能代销 QDII 基金及互认基金，还未有参与跨境理财通及 ETF 互联互通的主体资格，从广阔的发展前景来看，互联网财富管理机构也会在跨境财富管理中承担越来越重要的作用。在此过程中，托管机构参考公募基金代销监管模式，切实参与到互联网财富管理机构跨境业务结算资金监管中，既协助加快跨境资金清算的交易诉求，又能落实投资者交易结算资金的安全，为跨境财富管理业务提供保障。

强化互联网财富管理机构、托管机构、基金管理人在产品研发及布局领域的合作。拓展公募基金的介绍，加强信息互动，共同布局优质产品。加强与互联网财富管理平台在新产品布局方面的信息沟通，建立双方交流机制，共同研究分析公募产品布局方面的具体策略、关注重点，共同打造在互联网财富管理平台上监管部门认可、投资者满意的公募基金产品。同时，在《行动方案》的指引下，重点打造能够继续优化与投资者利益共担模式，对产品实施科学且长期的考核机制。托管机构在市场发展变化中激发创新思维，包括在产品核心要素设计、配套系统改造推进等各方面充分做好基础设施建设，借助互联网财富管理平台及托管机构的影响力，推动基金公司做好产品业绩管理，旨在共同引导投资者长期投资，助力投资者获得更好的长期投资回报，为行业高质量发展贡献力量。

4.1.2 养老篇：丰富服务体系，做好养老金融大文章

一是丰富互联网财富管理机构销售个人商业养老产品范围

在做好养老金融大文章的背景下，个人养老金业务可以成为互联网财富管理机构财富管理转型的重要抓手。国家“十四五”规划明确提出推动普惠金融高质量发展，要求金融机构扩大服务覆盖面，尤其需关注养老金融等民生领域。自2022年11月互联网销售机构试点个人养老金代销业务，到2024年12月15日全国全面推广，在两年多的时间内，不少机构都摸索出了差异化的打法，形成了各自的特色。

当前，需要进一步丰富互联网财富管理机构养老产品类别。与商业银行相比，互联网财富管理机构销售的养老产品类别有限。商业银行个养资金账户可以投资公募养老Y份额、商业养老保险、养老理财和养老储蓄等四类养老产品，而互联网财富管理机构仅支持申赎公募养老Y份额基金。

从互联网财富管理机构的业务规划来看，他们正从“卖方销售”向“买方投顾”模式转变，积极探索将自身在基金投顾领域的经验更好应用到个人养老金业务中，通过“投教+投顾”相结合方式，提高养老投资人群的投资体验和获得感。基于此，可积极争取代销养老理财和养老储蓄等更丰富的养老产品。

二是托管机构参与养老产品销售体系的建设内容

为养老保障产品销售结算资金提供托管服务。随着养老保障第三支柱产品的悄然兴起，各类机构纷纷开始布局养老专属理财、养老存款账户、商业养老保险、个人养老金、养老信托等各类产品。互联网财富管理机构依托其庞大的客户资源，也开始着力在该领域布局养老保障产品的互联网销售。从互联网机构自身清算及管理角度出发，部分机构开始探索通过托管账户来提前进行监管清算的合作方式，该模式能够在不影响养老产品管理人清算效率的情况下，满足对投资人资金安全的监管目的。浦发银行等首批个人养老金基金销售机构的监督银行，正积极布局该领域的托管业务。

协助互联网财富管理平台丰富优质产品和提供增值服务。托管机构充分利用自身的投研和投顾团队，为互联网财富管理机构和投资者提供专业的优质产品报告和咨询服务，打造个人养老服务托管品牌。同时，托管机构将打通各养老金管理机构与销售机构的各类产品的销售结算资金链路，连接各类涉及养老产品的外部系统，研究提供基于养老产品提取变现涉及的各类税务、提取申报等托管增值服务。此外，托管机构还可配合互联网财富管理机构进行个税递延养老金业务代理费的提取功能，优化结算模式，升级往来单位账户校验的逻辑等。

强化科技赋能。托管机构加快系统升级迭代，参与中央数据交换平台、养老信息平台及其他市场参与人的系统互联，与基金份额登记机构获取养老业务数据并完成交易过程的监督。托管机构通过新设养老金业务产品的投资类型、使用单独的基金代码，实现交易日登记结算机构与托管机构划款指令实时交互。

销售结算资金嵌入全程托管。从政策、技术等层面，托管机构正协助互联网财富管理机构快速开

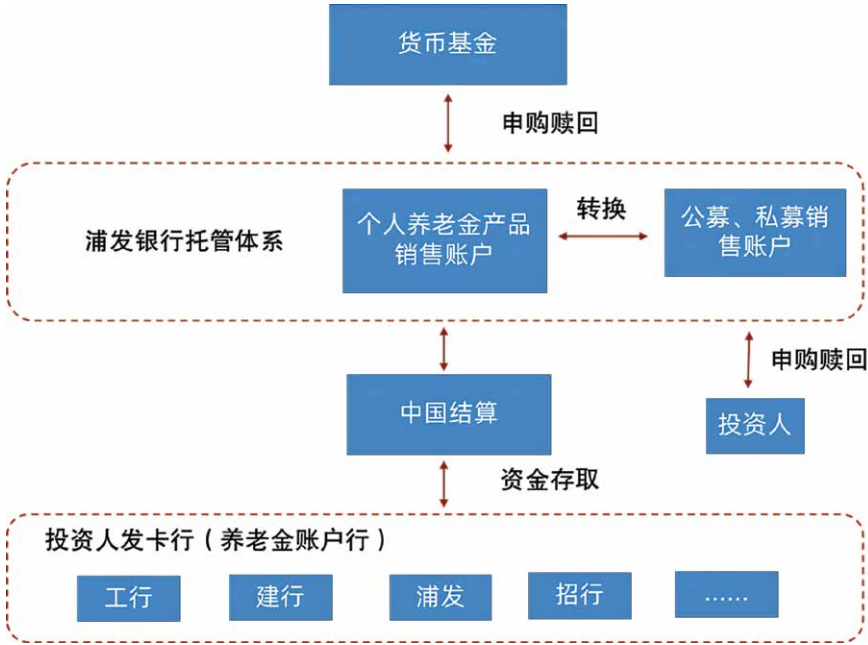
展对接方案部署与技术开发等，定制服务实施方案。比如，互联网财富管理机构、托管机构目前能够支持投资者在不同个人养老金类产品之间的投资转换，充分提供投资者对产品选择的自由度

【案例】

浦发银行托管服务案例

某互联网财富管理机构，同时拥有个人养老金类产品销售资格和基金销售资格，客户希望对旗下牌照资源进行业务整合，并为其客户定制化货币基金以提升产品收益率。浦发银行通过托管产品的有效整合，建立起个人养老金销售主体、基金销售主体和中国证券登记结算有限责任公司三者间的账户关联体系，打造了货币基金、个人养老产品账户、公募基金账户和中国结算之间的资金划转清算体系。

图 7：养老产品销售结算资金转换流程图



4.1.3 理财篇：拓展销售渠道，探索理财公司高质量发展

一是探索互联网财富管理机构成为银行理财子公司产品销售新渠道

截至 2024 年末，国内 218 家银行机构和 31 家理财公司存续的理财产品共 4 万只。在数字化时代，银行理财产品的销售渠道日益多元化，进一步丰富互联网线上销售渠道更是广大投资者的期盼。

当前，理财产品只允许银行理财子公司和吸收公众存款的银行业金融机构作为代理销售机构，但监管部门在制度中预留了业务发展的口径：“下一步，将根据银行理财产品的转型发展情况，适时将理财产品销售机构范围扩展至其他金融机构和专业机构”。基于理财产品的投资者与公募基金有高度的相似性，且互联网财富管理机构在公募基金销售领域已有超过 10 多年经验，理财产品纳入互联网财富管理机构等专业机构销售时机已较为成熟。投资者可以通过互联网财富管理渠道获取更多理财产品选择，有利于促进银行理财子公司之间竞争，促使产品费率更加合理，提升投资者的收益水平和投资体验。期待监管部门试点授予部分互联网基金销售机构开展理财产品销售的业务资格。

二是互联网财富管理平台银行理财产品销售结算资金的托管服务展望

金融监管部门在公募基金销售业务领域建立了销售机构资金监管制度，由托管机构履行资金监管职责，获得了监管部门、投资者及行业机构的普遍认可。理财产品领域，可以参照基金销售监管的模式，引入理财产品销售结算资金托管机制，托管机构通过与互联网财富管理平台签署理财销售结算资金监督服务协议来约定职责权限，对互联网财富管理平台使用理财销售结算专用账户的行为和理财销售结算资金划转流程进行托管。展望互联网财富管理理财产品交易及托管模式：

账户体系从单一化向智能化、综合化转型。伴随投资者风险偏好持续分化，账户体系创新将聚焦精细化客户分层管理。参考现有公募基金账户架构，结合银行理财资金的监管要求，建议构建“用户层（Ⅰ / Ⅱ 类绑定银行卡账户）- 平台层（客户备付金专用存款账户）- 托管层（银行理财托管专户）”的三级账户体系，确保资金闭环、清算高效。

跨平台账户互联互通，智能化助力账户服务优化。未来互联网财富管理平台可通过账户体系互联互通深化协同合作，实现银行、基金等跨平台资金的无缝划转。托管机构利用自身的账户体系，与互联网财富管理机构实现系统对接，配合投资者在不同金融产品之间的实时转换，资金安全清算，提升投资者的交易便捷性。

提升资金托管交收模式效率与安全。借鉴公募基金 TA（登记结算）系统的直连模式，推动银行理财资金交收从当前 T+1 逐步向“准实时”（如 2 小时内）过渡，尤其针对现金管理类开放式产品，提升用户赎回资金到账体验。创新流动性管理，互联网财富管理平台与托管机构合作建立智能流动性池，支持部分理财产品 T+0 快速赎回（限额内），同时通过大数据预测申赎波动，动态调整备付金规模，兼顾体验提升与成本控制。允许用户将赎回资金自动转入其他理财产品或货币基金，避免资金闲置，形成“赎回 - 再投资”闭环。场景化交收适配，针对结构化理财、定开式产品等复杂类型，嵌入智能合约自动执行到期兑付、分红再投资等操作，托管机构通过智能化合约自动执行交收指令，减少人工干预。通过分布式账本技术实现份额登记与资金划付的同步完成，减少人工对账环节，降低操作风险。

4.2 服务战略

4.2.1 互联网财富管理及托管助力上海全球资管中心能级提升

近年来，在上海国际金融中心建设全面提升能级的大背景下，上海全球资管中心建设加速推进，并取得显著成绩。一是资管规模领先，上海资管规模占全国近三分之一，其中公募、私募和保险资管位居全国首位，已步入全球资管中心前列。

二是资管机构集聚，资管机构数量占全国约五分之一，并成为外资机构在华主要集聚地，贝莱德、路博迈、富达、施罗德等全球几十家顶级资管机构落户上海。据《2024 年上海全球资产管理中心建设报告》显示，上海持牌金融机构总数达 1771 家，外资金融机构占比近三分之一；全国 9 家外商独资公募基金中 7 家落户上海；全国 5 家外资控股理财公司全部落户上海。92 家国际资产管理机构参与上海市 QFLP 试点，63 家参与 QDLP 试点（截至 2024 年 6 月）。

三是资产类别丰富，业务创新赋能。上海已成为全球金融要素市场最齐备的城市之一，公募不动产投资信托基金（REITs）、环境、社会和公司治理（ESG）投资、另类投资、金融科技等产品业务创新层出不穷。

然而，与成熟的全球资管中心相比，上海全球资管中心建设仍有较大的提升空间。当前，上海全球资管中心正以“全球方位、协会功能、资管实践、财富管理、前沿探索、数智特色”等六大视角，聚焦上海资产管理行业最新发展实践，更好地支持上海国际金融中心建设。财富管理作为上海全球资管中心着力发展的核心领域，已经成为资管中心提升成长性和专业性、增强国际竞争力和区域辐射力的重要抓手。

与此同时，互联网财富管理业务发展十分迅速，用户数量稳步增长，管理规模占比显著提升。截至 2024 年末，中国互联网财富管理主要第三方平台用户数已累积突破 7 亿。目前，财富管理市场形成了银行、券商和互联网财富管理机构三分天下的新格局，互联网财富管理已然成为财富管理行业的重要组成部分。一方面，互联网财富管理能够吸引更多的机构和人才汇聚上海，借助互联网技术为投资者提供更多的投资产品和机会，在增强市场活力与竞争力的同时，提高上海全球资管中心的资源配置效率。另一方面，还能够依托新型技术持续突破时间和空间限制，满足广大人民的投资需求，为客户提供专业的投资管理、风险评估、投教业务等服务，通过普惠性、人民性和专业性促进金融公平，进而推动社会均衡发展。

互联网财富管理行业的健康、稳定发展离不开托管业务的支撑。托管机构站在践行金融工作政治性、人民性的高度，通过提供资产保管、资金清算、估值核算、投资监督、信息披露等专业、高效的托管服务，

确保托管资产的独立性、安全性与完整性。尤其是在互联网技术快速发展的背景下，互联网财富管理托管能够通过加强托管运营质量管理和运营能力建设，持续增强托管服务质效，有效保护投资者权益，防范金融风险。这意味着互联网财富管理托管作为新型金融基础设施大有可为，将对互联网财富管理业务的规范和创新发挥巨大的支撑作用。二者相辅相成，共同成为上海全球资管中心建设迈向更高能级的重要推动力。

4.2.2 探索具有上海特色的互联网财富管理及托管模式

新形势下，通过运用大数据、人工智能等技术手段，探索上海特色的互联网财富管理及托管模式，将为上海全球资管中心建设迈向更高能级提供新的契机。上海特色互联网财富管理业务模式的形成，不仅能够上海全球资管中心建设注入新的活力，还可以通过经验复制和推广，为全国互联网财富管理业务发展提供经验和借鉴。为持续打造上海在互联网财富管理业务领域的标杆效应，建议在上海对本章第一节提出的公募、养老金融、理财等领域的互联网财富管理及其托管业务展望进行先试先行的同时，从以下四个方面展开布局：

一是优化互联网财富管理行业政策环境和监管环境。目前，我国互联网财富管理及托管的相关制度和管理要求较为零散，且不具备统一的管理维度，制约着互联网财富管理及托管行业的发展。为持续推进行业高质量发展，亟需加强顶层制度设计。

一方面，制定互联网财富管理行业的指导意见，以及涵盖各细分行业的互联网财富管理托管指导意见，明确内涵外延、履职边界、责任范围等，以对齐行业基准线，为行业发展提供统一的执行标准和执行依据。比如，可以通过“监管沙盒”方式，允许相关业务机构在一定范围内进行创新业务试点，在可控风险下探索新型金融产品和服务模式。另一方面，推动不同金融监管部门之间进一步加强协调与合作，形成统一、高效的监管体系，避免监管套利，为财富管理及托管机构的发展提供稳定、公平的监管环境。

二是积极引入互联网财富管理机构。丰富的机构类型是全球资管中心的重要特征之一。当前，上海互联网财富管理机构不断丰富，已逐渐形成良好的生态系统。同时，互联网财富管理托管基础设施也相对完善，特色托管机制可以为互联网财富管理机构的发展形成重要支撑，为上海进一步引入互联网财富管理机构提供了基础保障。

一方面，积极完善数字金融基础设施，保障互联网财富管理机构安全、快速发展。通过打造金融数据平台、整合数据资源，助力互联网财富管理机构更好地进行投资决策和风险管理。另一方面，推动跨机构合作，促进行业生态繁荣发展。鼓励互联网财富管理机构与传统金融机构、金融科技公司等开展合作，实现优势互补，共同打造综合金融服务平台。同时，伴随互联网财富管理机构的集聚和业

态的丰富，互联网财富管理托管业务也将迎来更广阔的市场空间和业务机遇，进而促进上海多维度拓展托管业务版图，助力上海强化资金留存与区域协同。比如，以上海为核心，与杭州互联网财富管理机构建立深度联动机制，实现资源共享与优势互补，从而打破地域限制，推动长三角区域内金融要素的高效配置，为长三角一体化发展注入新活力。

三是持续丰富数字化产品与服务。当前，在数字经济蓬勃发展的趋势下，互联网财富管理及托管业务已实现与数字技术的深度融合，上海只有积极发挥数字化、智能化方面的核心竞争力，持续丰富产品和服务，才能吸引更多优质资源，占据优势地位。

一方面，充分运用大数据等数字技术，深入挖掘用户的差异化需求，结合人群特征提供个性化、定制化的财富管理服务和产品。另一方面，及时把握互联网财富管理产品的未来新趋势，紧抓业务机会。比如，未来可能会有专门面向女性、老人、家长等特殊群体财富管理需求的专业资产配置服务，互联网财富管理机构应紧抓发展主旋律，抢占市场。又比如数字资产（如比特币、稳定币等）或将成为未来财富管理的基础配置资产，而数字资产的数字化特征与互联网财富管理有着天然的匹配性，势必成为互联网财富管理产品的重要组成部分。在此过程中，互联网财富管理托管机构可以充分运用区块链等数字技术，实现销售渠道和资产管理人之间更加安全、闭环的信息保护与业务拓展。

四是进一步扩大开放，加强国内外合作与交流。首先，强化上海与粤港澳大湾区的互联互通。一方面，加强数据共享与技术合作，建立安全、高效的数据交互平台，使两地金融机构能更精准地了解投资者需求，开发个性化的财富管理产品。另一方面，深化机制联通，扩大业务合作范围，比如推动养老金账户投资实现互联互通，进一步满足投资者多元化资产配置需求。同时，托管业务也要配套跟进，提升资金托管的安全性与效率。

其次，积极融入国际规则。一方面，进一步推动监管创新，在信息共享、系统性风险防范、机构公司治理、金融监管科技运用、数据跨境流动等方面强化与国际监管标准对接，促进全球互联网财富及托管行业监管一体化、标准化发展。另一方面，积极参与国际互联网财富管理及托管行业标准和规则制定，发出上海声音，贡献上海智慧，使国际规则更好地反映新兴市场和发展中国家的利益诉求，提升上海在全球资管中心的话语权。

最后，持续打造国际交流高端平台。一方面，通过定期举办全球互联网财富管理及托管行业高端会议和论坛，吸引全球行业精英、专家学者、监管人士齐聚上海，共同探讨行业前沿问题和趋势，分享实践经验，为上海全球资管中心建设建言献策。另一方面，积极利用上海的区位优势和金融资源，开展与国际金融组织、境外监管机构、知名财富管理及托管机构的多边交流活动，建立常态化的沟通机制，增进国际社会的了解和认可，进一步提升上海全球资管中心的全球影响力。

托管机制在稳定币发展中的作用思考

全球稳定币市场正经历结构性跃迁。根据 CoinMarketCap 最新数据，截至 2025 年 7 月，稳定币总市值已达到约 2760 亿美元，较 2024 年初增长超过 63%，活跃地址数量达到 3000 万，已成为加密货币总市值中不可或缺的组成部分。这一爆发式增长由三大核心动能驱动：跨境支付效率革命、去中心化金融（DeFi）基础设施需求及新兴经济体抗通胀刚需。未来三年，稳定币生态将进一步向多链部署、实时审计透明度和主权货币挂钩方向演进。

一、对稳定币的认识

目前市场上的稳定币大致分为三类：1. 法币储备资产抵押型（Fiat-Collateralized）；2. 加密资产超额抵押型（Crypto-Collateralized）；3. 算法稳定币（Algorithmic）。经过几年的市场选择和持续性的优胜劣汰，当前稳定币市场已经逐步收敛，法币资产抵押型稳定币在市场上占绝对主导。法币资产抵押型稳定币由中心化发行机构在链下按照发行规模的 100% 比例进行足额的资产储备（主要是现金或短期国债等），币值稳定依赖中心化发行机构的信用和法币储备资产带来的刚性兑付能力，典型代表如 USDT、USDC、PYUSD，两大头部稳定币 USDT 和 USDC 分别占据了 64% 和 25% 的市场份额。

稳定币是新型的支付媒介，目前最主流的稳定币——法币储备抵押型稳定币均是基于现实中已有的一类法币（如美元、欧元等）作为币值锚定物，并可以自由即时地与锚定货币做 1:1 的兑换，因此这类稳定币无法脱离所锚定的已有货币独立存在，不能算是新创造出来的货币类别。从本质上看，法币储备抵押型稳定币是法币在区块链网络上等值映射所产生的新型支付媒介。实际上稳定币与银行本票 / 支票、央行数字货币、移动支付账户资金等支付媒介在性质上十分相似，都是在发行机构信用与足额资产储备支撑下实现与等值法币自由兑换，也因此具备了类似法币纸币的价值贮藏与支付功能。

这些新型的数字货币，都是依托新技术与新的使用场景，由政府部门或者市场化机构创新出来的新型支付媒介。当下市场讨论较多的主要发行公共区块链（公链）网络上的稳定币，比如 Tether 发行的 USDT、Circle 发行的 USDC 等，但实际上，类似 JP Morgan、花旗这样的头部银行机构也在借助区块链技术进行支付媒介创新。例如，JP Morgan 通过与多家银行共建的私有区块链联盟（联盟链）的形式发行 JPM Coin，用于企业客户的支付结算和资金管理，同样 1:1 锚

定美元并以足额美元存款作为储备资产，这一类通证化的存款其实质也是稳定币。

二、全球“稳定币”的监管政策

从全球范围来看，不少经济体的稳定币政策释放出鼓励创新的信号。以美国、欧盟、香港为代表的地区，正通过不同路径构建其在稳定币产业链中的地位。

美国：2025 年 7 月 18 日，美国通过《指导与建立美国稳定币国家创新法案》（GENIUS Act），首次建立联邦层级的稳定币监管框架。核心要求包括：100% 储备锚定，稳定币必须与美元或短期美债 1:1 挂钩，禁止支付利息；仅允许持牌银行、联邦或州授权非银机构发行，科技公司需通过子公司运营；规模超 100 亿美元的稳定币由美联储直接监管，中小型发行人可选择州级监管；要求发行人具备执行政府“合法命令”的技术能力（如冻结资产），并强化反洗钱审查。

欧盟：《加密资产市场法案》（MiCA）于 2024 年 6 月全面实施，核心规则包括：交易量限制，单个稳定币日交易量不得超过 500 万欧元，超 5 亿欧元需额外合规；银行储备要求 30%-60% 储备资产必须存入银行，防止“脱媒”风险；仅允许欧元稳定币用于日常支付，排斥美元稳定币（如 USDT）。

香港：《稳定币条例》于 2025 年 8 月 1 日正式实施，确立了稳定币发行的法定监管框架。根据该条例，任何在香港发行或以港元为锚的稳定币，必须获得香港金融管理局（HKMA）的许可。《稳定币条例》将“指明稳定币”明确为锚定一种或多种官方货币以维持稳定价值的数字资产。在香港，三类活动须获取牌照：第一，在香港发行法币稳定币；第二，在香港或香港以外发行港元稳定币；第三，向香港公众积极推广其法币稳定币的发行。

三、托管在稳定币发展中发挥的作用思考

从境外市场发展情况来看，随着稳定币和加密资产整体监管框架持续落地和完善，加密资产市场和链上风控技术解决方案日趋成熟，托管机制有机会在稳定币储备资产投资活动、稳定币流通链路中落实监管和监督要求等环节发挥新的作用。

1. 托管机制保障稳定币储备资产充足性和安全性，提升发行机构审慎性和透明度。

目前，从欧盟的 MiCA、香港的《稳定币监管条例》，以及美国的《GENIUS》法案来看，保障稳定币储备资产的安全性和投资者的及时赎回权利是稳定币监管的重要内容，也为法币稳定币的币值稳定提供了强有力的保障。具体来看，稳定币不仅明确需要 1:1 的足额储备，还必须将储备资产和发行人资产进行有效隔离，安全托管在同样受严格监管的持牌机构（如银行等）。稳

定币储备资产投资于现金和高流动性资产，如银行存款、政府、央行和国际组织债券、回购协议等，同时需要完善的流动性管理以应对稳定币赎回要求，托管机构参与其中可提供服务和履行监督职责。

2. 托管钱包 / 托管账户和受监管的中心化机构，有望构建可控的稳定币流通闭环。

中心化服务机构主要基于托管钱包 / 托管账户为客户提供稳定币支付交易，为稳定币交易的监管提供了很好的抓手。托管钱包与公共区块链网络上的加密钱包不同，是由中心化的机构进行资金托管以保证安全性。由于托管钱包机构还会在用户注册开设钱包时做严格的实名认证（KYC），可以实现托管钱包之间以及托管钱包与加密钱包之间的资金网络做实时监控，有效识别有法律风险的个人与企业以及非法交易，履行反洗钱义务。

以香港的持牌交易所 Hashkey 为例，客户开户过程中的 KYC 环节需要提供证件、财务资料、资产证明、常驻地址证明等资料，要实现开户还需要完成人脸识别认证，完成投资者问卷，并绑定同名银行卡进行银行转账认证。Alchemypay 等加密资产兑换服务商由于涉及到法币服务，需要在不同监管辖区取得相应的货币服务牌照，并对客户进行严格的 KYC 程序。

新发的合规稳定币，可以限定在持牌机构的 KYC 体系内进行闭环流转来实现更精准的管控。由于稳定币一旦从具备 KYC 的交易所、支付机构转出到链上的匿名化地址当中，就会变得难以跟踪。现阶段，对于新的稳定币，可以考虑将其流通限定在中心化持牌机构的托管钱包 / 账户内，在“发行人—交易所、兑换商—支付场景机构”的闭环中流转，从而实现对稳定币交易流通的有效监控。比如在涉及到跨境交易的场景下，如果个人与企业都是通过托管钱包来进行交易，就可以借助被监管的托管钱包机构来执行对跨境资本流动的监督与管控。

3. 随着应用场景丰富，支付机构的托管钱包将沉淀越来越多的稳定币，支付监督业务也将在新的场景下发挥重要作用。

Web3 钱包属于自托管钱包（客户自己管理私钥），为吸引客户和提升客户体验，目前这类机构并不参与客户钱包内资产的转入转出，也无法触碰客户的链上私钥，所以对客户的资金流转不具备监控力。但随着具备应用场景优势的支付机构纷纷入场探索稳定币应用，越来越多的稳定币将沉淀在支付机构的托管钱包当中，被用于日常支付结算，从而使支付监督业务等托管服务也能够新的场景下发挥重要作用。

结语 CONCLUSION

习近平总书记指出“要以科技创新引领产业创新，积极培育和发展新质生产力”，党的二十届三中全会提出“健全促进实体经济与数字经济深度融合制度”，这为互联网财富管理托管业务明确了战略方向与实践路径。作为金融科技与财富管理深度融合的创新业态，互联网财富管理及其托管行业在推动普惠金融、优化资源配置、提升居民财产性收入等方面展现出独特价值，已成为金融体系不可或缺的重要组成部分；同时，有助于提升上海全球资管中心建设的竞争力，吸引更多优质金融资源汇聚上海。

本白皮书系统梳理互联网财富管理领域的行业现状、创新实践与发展路径，展现了互联网财富管理托管业务在风险隔离、资产安全、交易监督、信息披露等环节的不可替代作用，我们希望能行业发展提供一份兼具理论深度与实践价值的有益参考，共同推动其健康、有序、蓬勃地向前发展。

面向未来，互联网财富管理托管业务将立足“以人民为中心”的发展思想，坚持“守正创新”原则，聚焦保障互联网财富管理资产安全促进行业健康发展，聚焦技术升级和创新迎接数字资产托管时代到来，聚焦提升金融基础设施服务能力助力上海全球资管中心建设。我们期待，监管部门能持续关注并给予更多指导和政策支持，让互联网财富管理托管业务在规范的轨道上加速前行。

本白皮书的撰写离不开监管部门、上海市委金融办的指导和支持，也凝聚了蚂蚁集团研究院、腾讯金融研究院、上海天天基金销售有限公司等合作伙伴的智慧贡献。我们深切地感受到，互联网财富管理及其托管行业的健康发展离不开政策护航、技术赋能与生态共建。在此，谨向所有关心和参与本白皮书撰写的单位致以诚挚谢意！

征程万里风正劲，奋楫扬帆正当时。互联网财富管理托管业务肩负着守护人民财富安全的时代使命，我们坚信，在监管机构与市场主体的共同努力下，依托科技赋能、制度优化与市场协同，互联网财富管理托管行业必将为推动金融高质量发展、服务国家战略、助力共同富裕目标的实现贡献一份坚实的力量。

