

邮储银行青岛分行：

多点发力

特色金融宣教为民办实事解难题

■ 青岛财经日报/首页新闻记者 张吉鹏

根据监管部门要求,日前,中国邮政储蓄银行青岛分行(以下简称邮储银行青岛分行)统一部署,全面开展了“汇聚金融力量共创美好生活”为主题的2023年“金融消费者权益保护教育宣传月”系列宣传活动。

活动期间,邮储银行青岛分行在辖区259个网点同步开展多渠道、多形式的金融主题宣教,重点宣传打击非法集资,防范电信诈骗,个人信息保护等,并为消费者现场答疑普及金融基础知识。同时,邮储银行青岛分行还组建金融知识宣传小分队开展为民办实事专项宣传活动,积极开展“金融知识进乡村-邮你相伴”主题活动行,进一步推动宣教重心“下移下沉”,切实打通金融知识普及“最后一公里”,多点发力推进金融消费者权益保护工作向深向实。



邮储银行青岛分行2023“金融消费者权益保护教育宣传月”系列活动现场。

发挥网点优势
多形式普及金融安全知识

为全面做好“金融消费者权益保护教育宣传月”相关工作,邮储银行青岛分行早部署、早落实、早行动。记者了解到,在活动启动日当天,邮储银行青岛分行便充分利用“点多面广”的优势,在10处一级支行和9处区市分公司共计259个网点同步开展一系列内容丰富、形式多样的主题宣教活动。全辖区网点通过电视、智能自媒体等循环播放主题海报和金融知识宣教小视频、在宣教专区摆放宣传折页,提高社会关注度,营造了良好的金融知识普及活动氛围。

“各网点还通过开展厅堂微沙龙,利用业务等待时间向消费者重点普及防范非法借贷,保护好个人信息等基础金融知识。”邮储银行青岛分行相关负责人表示,结合人民银行组织的反假货币知识网络竞答活动,网点工作人员还引导来到网点的客户积极答题并现场答疑,让金融消费者充分了解反假币相关知识。

特色精准宣教
为消费者办实事解难题

为了让广大金融消费者有更多、更直接、更实

在的获得感、幸福感和安全感,9月20日,邮储银行青岛分行组建金融知识宣传小分队在青岛五四广场开展为民办实事专项宣传活动。通过设立宣传展台、悬挂横幅、设置宣传展板、发放宣传折页、有奖问答等方式,向消费者特别是老年人、新市民等特殊群体宣传普及用卡安全、依法维权、个人征信、反假货币、防范金融诈骗等金融安全知识,金融惠民利民政策。

为进一步提升“金融消费者权益保护教育宣传月”宣传覆盖面,贯彻落实监管部门“五进入”金融教育宣传活动要求,9月26日,邮储银行青岛分行在活动当天统筹安排辖内各网点根据所在地情况,分别

开展进企业、进商圈、进社区、进校园、进农村活动。其中,平度市支行营业部和南京路支行分别到现河公园、姜家疃市场进行商圈宣传,苏州南路支行到平度技师学院宣传,长乐支行走进长乐镇乡村田间进行宣传……

“因分行营业部合作企业较多,营业部还结合公司信贷客户的贷后调查,组织工作人员走进合作企业,向企业员工开展个人以及企业征信信用报告的保管使用知识普及。”上述邮储银行青岛分行相关负责人表示,工作人员通过走出网点,以发放宣传折页、有奖问答等形式面向不同人群开展针对性的金融知识普及和风险提示,助推了诚信文明建设,有效帮助金融消费者增强风险防范意识和责任意识,切实为消费者办实事、解难题。

农村地区历来是金融教育宣传、金融服务的洼地,为此邮储银行青岛分行结合“五进入”活动,积极组织开展“金融知识进乡村-邮你相伴”主题活动行,推动宣教重心“下移下沉”,切实打通金融知识普及“最后一公里”。通过邮银联合,利用代理网点深入乡村的优势,工作人员以网点为主要宣传阵地,向来到网点的消费者普及金融知识,将金融知识“递”到村民手中。同时,工作人员还走进田间地头、农村大集等居民聚集地,利用发放宣传折页、金融知识宣讲等形式,教会大家防范非法集资、防范电信诈骗,将金融知识“送”到村民家中。通过在乡镇居民聚集地搭建舞台,利用情景剧、相声等通俗易懂、亲和惠民的表演形式,向居民普及金融知识,将金融知识“写”到村民心中。

坚守“金融为民”初心,邮储银行青岛分行将不断提高推动高质量发展本领、服务群众本领、防范化解风险本领。邮储银行青岛分行相关负责人表示,将以此次教育宣传月活动为契机,大力推动建设“线上+线下”“集中性+阵地化”的金融知识宣传全矩阵,切实落实为民办实事,共建美好生活。

基金注册成立提速
公募看好A股后市机遇

近期,权益类基金注册和成立节奏显著加快,多家公募基金透露其正在加大权益类基金的布局,吸引更多增量资金借道基金产品入市。

多家公募基金在最新发布的四季度投资策略中称,当前A股市场底部特征明显,随着越来越多积极信号显现,权益资产已迎来较好的布局时机。

权益类基金布局节奏明显加快

从新基金发行情况来看,7月以来呈现数量持续增长、规模逐月回暖现象。就新基金成立数量来看,Choice数据显示,7月新成立基金共81只,8月新成立基金共96只,9月新成立基金更是达到129只,数量也创下今年4月以来单月新高。值得一提的是,9月新成立股票型基金达到50只,数量更是创下2022年以来单月新高。

具体到新基金发行规模而言,7月新成立基金首募规模约为600亿元,8月这一数据接近800亿元,9月新成立基金首募规模合计超过1000亿元,创今年下半年以来单月新高。其中,ETF加速“上新”引发关注。7月以来,易方达上证科创板成长ETF、博时上证科创板100ETF、银华上证科创板ETF、汇添富中证2000ETF等首募规模均超过10亿元。

“我们已经做好数十只权益类基金的申报、发行安排,在当前市场低位做好权益基金的逆周期布局,以期为投资者带来良好的盈利体验,从而吸引更多增量资金借道公募基金入市布局,形成产品注册发行与优化持有体验的良性循环。”广发基金透露。

公募:A股底部特征明显

在多家公募基金看来,当下市场已经呈现明显的底部特征。展望四季度,宏观经济与政策面均有望支撑A股走出反弹行情。

南方基金表示,积极因素不断累积,7月以来,稳增长和活跃资本市场的政策不断加码。目前A股估值水平处于历史低位,与去年4月底和10月底接近。“从过往几轮周期来看,A股市场逐步走出低位的过程会伴随着基金注册发行节奏的同步加快,从潜在风险和收益的角度来看,目前市场位置布局的性价比非常可观。”

万家基金在最新发布的四季度投资策略中表示,随着国内外经济预期企稳,全球库存周期去化接近尾声,未来补库需求有望带动PPI企稳回升,A股上市公司盈利或开启一轮修复周期。“当前A股整体估值依然处于较低区间,欧美央行加息周期处于尾声,流动性环境偏宽松,我们认为四季度到明年春节前后,对市场可以保持积极乐观。”综合

9月份百亿私募备案产品热情高 机构对年末行情信心增强

私募排排网最新数据显示,截至9月30日,551家私募基金管理人9月份合计备案私募证券产品908只,为近5个月以来月度备案私募证券产品数量的次新高,仅次于8月份的1089只。

从备案私募证券产品的策略分布来看,9月份股票策略产品备案数量最多,达585只,占全部备案产品的64.43%;多资产策略和期货及衍生品策略分别以113只和95只的产品备案数量紧随其后,占比分别为12.44%、10.46%;此外,组合基金、债券策略和其他策略产品备案数量分别为51只、40只、24只,占比为5.62%、4.41%、2.64%。

谈及股票策略产品备案居多的原因,9月份备案产品数量位居第二名的上海稳博投资管理有限公司

公司(以下简称“稳博投资”)相关负责人对记者表示:“经济实质性回暖,带来股票资产的优势。9月份中国制造业PMI(采购经理指数)重回扩张区间,连续4个月回升。此外,企业对四季度的经营预期持乐观态度,生产经营活动预期指数继续位于高景气区间。种种信号显示中国经济回暖反弹的趋势,利好四季度股票行情。”

此外,从不同规模私募基金管理人备案产品数量来看,9月份有备案产品的私募基金管理人共有551家。

具体来看,管理规模在5亿元以下的私募机构有302家,合计备案产品数量为347只,占全部备案产品数量的38.22%;管理规模在5亿元至10亿元、

10亿元至20亿元、20亿元至50亿元、50亿元至100亿元的私募机构分别有60家、52家、55家、32家,备案产品数量分别为88只、85只、97只、73只,占比均在10%左右;而百亿元级私募机构备案产品热情较高,50家百亿元级私募机构合计备案产品218只,占比达240%,平均每家私募机构备案产品约为4只。

谈及后市在产品布局方面的计划,稳博投资相关负责人表示:“未来将重点布局量化选股产品线,因为全市场选股是量化投资‘最原始自然的模样’,策略对投资标的的宽容度和自由度高,更能反映出管理人的阿尔法(超额收益)能力,长期来看可贡献更高的收益。”

据《证券日报》

浮动费率基金接踵而至,基民更爱哪一款?

8月26日,证监会批准三种类型浮动费率基金多只产品的募集申请。

9月21日,富国基金率先启动相关产品发售,公司旗下富国远见精选三年定期开放混合型基金于9月28日起至11月3日公开发售。该产品采取管理费与业绩挂钩的浮动管理模式。同时,这也是那批创新浮动费率基金最早发行的一只产品。

中秋国庆假期后,又有3只浮动费率基金先后开启发售。10月11日,与持有时间挂钩的景顺长城价值发现混合发售;10月12日,与基金业绩挂钩的交银瑞元三年发售;11月1日,与产品规模挂钩的华夏信回报混合发售。

尽管三种费率浮动方式最终的结果都是让利于持有者,但对基民而言,哪种方式更受欢迎?

管理费与业绩挂钩

先来看看管理费与业绩挂钩的产品,简单说,就是除了收取基础管理费外,如果基金获得了超额回报,那么可以收更多的管理费。

9月28日,富国远见精选三年率先开启管理费与业绩挂钩的浮动费率方式。根据公告,富国远见精选三年采取“基础管理费+业绩报酬(如有)”浮动管理模式。管理费根据每个三年封闭期内的业绩情况,在0.5%-2.0%间浮动。

从基础管理费来看,在基金开放期内不收取管理费;而在封闭期内,基础管理费按日计提/计算,设置为1.0%/年,其中50%固定管理费按月支付,50%或有管理费累计至封闭期末。但若封闭期内,基金期末净值低于或等于期初净值,或有管理费将返还至基金资产,反之支付给基金管理人。另在业绩报酬(如有)方面,若封闭期内基金收益率年化收益率超过8%且大于同期业绩比较基准收益率,则对基金年化收益率超过业绩报酬计提基准(8%和同期业绩比较基准年化收益率孰高者)的部分,按20%的计提比例计算业绩报酬,业绩报酬计提比例年化不超过10%。

另外,10月12日,与业绩挂钩的浮动费率基金交银瑞元三年将启动发行,该产品的管理费同样由“基础管理费和业绩报酬”两部分构成。对于业绩报酬部分,当封闭期内基金年化收益率超过8%且超过同期业绩比较基准的年化收益率R₀时,基金管理人对基金年化收益率(R)超过业绩报酬计提基准(8%和同期业绩比较基准年化收益率的孰高者)的部分,按20%的计提比例计算业绩报酬,业绩报酬计提比例年化不超过10%。

10月9日,华夏基金发布公告,华夏信回报混合将在11月1日开始发售,这是首只与规模挂钩的浮动费率基金。简单来说,管理费与规模挂钩,就是当规模超过一个分界线后,超过分界线后的基金适用优惠的管理费率。

第二种浮动方式是与时间挂钩,简单说,就是投资者持有基金时间越长,管理费率越低。

记者发现,上述两只管理费与业绩挂钩的基金,其基金经理都有不错的历史业绩。其中,富国远见精选三年的基金经理为蒲世林,他此前代表作为富国城镇发展股票,在该产品任职时间4年多,基金经理任回报119%。而交银瑞元三年的基金经理为杨金金,他目前管理规模116亿元,其代表作交银趋势混合,单只产品规模超70亿元,任职时间3年多,任职回报也高达149%。

管理费与时间挂钩

第二种浮动方式是与时间挂钩,简单说,就是投资者持有基金时间越长,管理费率越低。

10月11日,景顺长城价值发现混合发行,该产品根据投资者持有时间不同,将份额设置为A1类、A2类、A3类三类。该基金A1类基金份额开放认购、申购、赎回,而A2、A3类基金的份额由满足一定条件的相应份额升级而来。基金份额持有一年后,相应基金份额自动升级为A2类基金份额;三年后相应A2类基金份额自动升级为A3类基金份额。若投资者多次认购/申购A1类基金份额,则其持有的每笔基金份额分别计算持有期限,分别进行基金份额自动升级。三类基金份额对应的管理费率分别为1.20%、0.80%和0.60%。该基金的基金经理是今年业绩非常不错的鲍无可。鲍无可目前管理基金总规模近200亿元,目前管理的所有产品,今年均取得了正收益,且业绩排名处于头部位置。

管理费与规模挂钩

10月9日,华夏基金发布公告,华夏信回报混合将在11月1日开始发售,这是首只与规模挂钩的浮动费率基金。简单来说,管理费与规模挂钩,就是当规模超过一个分界线后,超过分界线后的基金适用优惠的管理费率。

具体看华夏信回报混合的管理费浮动方式,以基金资产100亿元作为分界线,根据基金总规模



设置阶梯式管理费率,当前一日的基金资产净值不高于100亿元时,管理费年费率率为1.20%,当前一日的基金资产净值大于100亿元时,100亿元及以上的基金资产净值部分适用的管理费年费率率为1.20%,超过100亿元的基金资产净值部分适用的管理费年费率率为0.60%。

这只基金首发募集期限截至11月17日,募集上限80亿元,采取“末日比例确认”的方式对规模进行控制。此外,华夏信回报基金经理为王君正,目前管理总规模为159亿元。此前,王君正任职于工银瑞信,其代表作工银金融地产混合,在王君正任职期间取得314%的回报。

8月26日,证监会正式批准三大类浮动费率基金的募集申请,首批与基金规模挂钩、与基金业绩挂钩、与投资者持有时间挂钩的20只创新公募浮动费率基金产品同步获批。其中,与业绩挂钩的产品中,除了前面提到的富国远见三年、交银瑞元三年外,还有招商、兴证全球、南方、银华、汇添富、大成等公司的此类产品获批。

而与规模挂钩的产品相对较少,只有华夏信回报混合型基金、富国核心优势混合型基金、招商精选企业混合型基金。

此外,管理费与持有时间挂钩的产品数量也不少,除了景顺长城价值发现外,还有中欧、工银、嘉实、博时、易方达、广发、华安、华夏等基金公司都有同类基金即将发行。

供稿:《每日经济报道》

工银瑞信举办“灵犀智享”系列研学营活动

为深入贯彻《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》精神,着力提高投资者获得感,近日,工银瑞信基金启动了“灵犀智享”研学营活动。该研学营已成功开办两期,来自银行、券商等机构的近130名基金业务负责人、理财经理,从全国各地汇聚工银瑞信基金总部,开展投资者陪伴服务相关培训和深度交流研讨。这是继“财富伴你行”、“走进工银瑞信”等活动成功举办之后,工银瑞信今年内又一重要的渠道赋能举措。