



## 新基金规模不断攀升

节后新基金再掀  
密集发行潮

本报讯(记者杨芳)“牛年大吉,火红出基!景顺长城新能源产业股票型基金今日开始募集!”昨日,一家国大行的客户经理一大早就在朋友圈发送了一则相关理财消息。

同样的一款新基金募集消息,也出现在了支付宝理财频道、腾讯理财通基金频道首页推荐栏中。

据天天基金网数据显示,作为节后开工首日,2月18日就有19只新基金开始募集。而从整体来看,节后宣布进入发行的新基金已经逼近100只,最晚募集起始日已经到3月22日,后续更有一波市场ETF产品出炉。

关注基金市场的市民会发现,今年以来,新基金发行掀起认购热潮,末日配售频频出现。而这也推动了基金规模,特别是新基金规模的增长。

Wind资讯数据显示,截至2月10日,今年以来已成立的215只新基金合计募集规模已经超过7000亿元,可以说创造了历史。

根据统计来看,2010年到2020年平均每年发行新基金约9000亿元;而从历史看,仅2015年、2019年、2020年新基金成立规模超过1万亿元,分别为1.43万亿元、1.32万亿元、3.16万亿元。

以同样火热的2020年的数据来看,全年新基金募集金额超3万亿元,但同期(1月1日至2月10日)成立的新基金总规模仅1833.14亿元,整体新基金募集超7000亿元还是在5月下旬。

记者观察发现,今年新基金规模如此迅速增长,最大推动力是混合型



基金。数据显示,截至2月10日,目前混合型基金从数量和募集规模上均占比最多,年内共成立134只混合型基金,募集资金5542.06亿元。股票型基金56只,募集资金900.26亿元,位列第二。两类基金规模达到新基金整体发行规模的90%以上。

新基金规模快速增长的背后,是投资者对基金市场的认可。特别是在赚钱效应的驱动下,一些明星基金经理发行的新基金受到了投资者热捧。例如,采用“固收+”策略发行的华安添利6个月持有基金在近期正式成立,该基金最终募集资金

合计达到115.51亿元,是2021年首只破百亿元规模的债券型新基金。这也意味着,今年以来已成立的百亿元级别“巨无霸”基金数量已达14只,相当于去年全年百亿元级基金数量的35%。

基金市场热度不减,新基金再掀密集发行潮,不少投资者蠢蠢欲动准备入场。对此,有业内人士提醒,节后基金投资市场挺“热闹”,但投资者切勿脑子一热,盲目入场,要明确基金投资的风险性,并根据自己的风险承受能力去选择产品,理性投资。

信用卡分期手续费“搬家”  
银行中收规模“挤水分”

2月5日,财政部、银保监会等多部门联合发布《关于严格执行企业会计准则 切实加强企业2020年年报工作的通知》,其中要求银行从事信用卡分期还款业务形成的金融资产,企业不得将其按实际利率法计算的利息收入记入“手续费及佣金收入”科目,或在利润表中的“手续费及佣金收入”项目列示。

不少业内人士表示,这意味着在所有银行的2020年年报中,信用卡分期手续费需从“中间收入”板块移至“利息收入”板块,此举将“抽水”不少银行的中间业务收入(简称“中收”)占比数据。

## 分期手续费属于“利息”

“零利率”“免息分期”……这些都是银行常用的信用卡营销宣传语。但“免息”并非真的免费,银行向客户收取的分期手续费仍是其一项收益。

长期以来,信用卡分期手续费是否属于利息,一直存有争议。某股份行计财部总经理表示,以往不少银行将信用卡分期手续费计入财报非利息收入中的“手续费及佣金”一栏,将其默认是银行卡手续费的一部分,并不属于利息收入,以此优化中间收入数据。

前述银行计财部人士表示,实际而上述《通知》提到,如果金融资产的合同现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付,应当按实际利率法计算利息收入,记入“利息收入”科目,并在利润表中的“利息收入”项目列示。

## 不少银行仍待修改指标

业内人士认为,信用卡的分期手续费,实际是在客户透支消费这一借贷行为基础上收取的,本质上是信用卡应还款的利息,具有利息的性质。

此外,信用卡消费相关的手续费,仍是不少上市城商行“银行卡手续费”增收的重要来源。例如,宁波银行2019年的银行卡业务收入28.32亿元,同比增加10.05亿元,主要得益

## 中间收入仍需培育

国内商业银行的非息收入占比较低,多数不足20%,市场空间较大。可以发现,近年来,随着利率市场化的推进,中间业务已成为商业银行利润的重要增长点。看齐国际银行,提高中间收入占比,成为国内商业银行轻资产转型的发力方向。

“手续费及佣金收入以及其占比,在一定程度上代表了一家银行的综合实力,能够说明其在传统银行业务领域之外有较好的业务拓展能力,既受监管部门鼓励,也受市场关注。”任涛表示,考虑到信用卡业

务是目前全国性银行以及部分地方性银行中收的主要来源,而诸如债券承销、财务顾问等中收其实贡献比例并不高,因此,此次会计调整,将在一定程度上改变商业银行的营收结构。

同时,这一会计分类的调整还将影响到银行的其他指标。任涛表示,比如,信用卡分期手续费重新分类后,商业银行利息收入的来源反而扩展了,这样会影响到银行的净利差与净息差指标,相关指标可能会相应抬升。

(张艳芬)

## 工行温岭支行

## 走企业问需求,金融服务年味浓

为进一步加强和改进春节前金融服务,全面对接人民群众多样化金融服务需求,助力人民群众度过欢乐祥和的农历新年,工行温岭支行积极响应“温岭银保业新春走基层”活动,让金融服务充满浓浓“年味儿”。

该行聚焦春节前后金融服务,通过行长和客户经理走访企业、问需求、送服务的方式,在金融服务上为企业排忧解难。活动以来,工行温岭支行先后组织40人次,走访1000家企业,共为企业解决86个需求,贷款授信20亿元,发放贷款16.2亿元,减费让利100万元。

某仪表公司主营业务为各类燃气表的制造和销售,近四年销售额稳步增长。该行行长深入企业,了解企业发展前景,及时与企业高管沟通,当得知该企业临时资金周转困难时,及时以抵押方式和授信

方式相结合的形式发放贷款5288

万元支持。同时,根据该企业扩大生产规模的实际需求,该行团队还为企业量身打造了综合金融服务方案,全方位支持企业走上市之路。

春节前夕,该行在走访一家快递公司时了解到,该企业正在为春节后到外地再设点、资金跟不上而发愁。然而,由于该企业无足额抵押物,贷款一时受阻。为满足该企业需求,该行联合信保基金,启动审批流程,节后贷款即将到位,解决企业燃眉之急。

在走访一家规上机电企业时,该行客户经理了解到该企业因新购入园厂房8000平方米,流动资金紧张,快速为企业增加授信2000多万元,节前贷款已全部到位,解决了企业节前资金之需。

结合当地产业特性,该行急企业所急,助力企业发展。2月初,该行相关人员在走访当地一家泵业

企业时,了解到该企业因房产证未办妥,授信未到位,贷款流程一时受阻。急企业所急,该行工作人员及时与上级沟通,为企业另外发放了110万元信用贷款,解决了企业资金需求。

融资贵一直是企业发展的难题,为解决这一“老大难”,该行积极运用金融手段,为企业“减负”。温岭一家技术公司因为固定资产投资投入较多,融资成本负担重。2月8日,该行相关人员在该企业走访时,得知企业这一情况后,制定综合服务方案,并授信7000万元贷款,帮助企业降低综合融资成本。

今后,该行将持续优化以融资、融智、融商为核心的普惠金融综合服务,通过线上线下协同,不断拓展服务广度和深度,全方位支持企业健康发展,助推当地经济高质量发展。

本报通讯员郑小勇

交行温岭支行  
开展“银保业新春走基层”活动

为响应台州银保监局“银保业新春走基层”活动的号召,进一步加强和改进春节期间金融服务,全面对接人民群众多样化金融服务需求,日前,交行温岭支行一行

人走进浙江青霄科技股份有限公司开展企业走访慰问活动。走访中,该行围绕疫情防控和支持复工复产、助企帮困、就地过年、关心关爱等主题,与企业负责

人沟通交流,为企业送温暖、破难题;同时,该行还为就地过年企业员工送上春节福利,切实增强企业及员工的获得感、幸福感和安全感。

本报通讯员潘雁仔

## 温州银行台州分行

## “小微金改实验室”落地初显成效

自温州银行台州分行设立“小微金改实验室”以来,该行积极参与“重要窗口”建设,持续激发台州国家级小微金改试验区的创新活力,不断巩固小微金融服务的领先优势,丰富“台州模式”内涵,培育金融产品、服务和机制创新,持续提升了民营和小微企业的获得感、安全感和满意度。

据悉,在台州银保监分局的监督和指导下,温州银行台州分行“小微金改实验室”灵活配置场所、

资金和人力等资源,于2020年10月正式投入运营。在确定“掌上办贷”平台线下体验区为“小微金改实验室”主要项目内容后,该行组建了20余人的宣传服务小组,在开展相关培训后,由服务小组指导客户在“掌上办贷”平台申请相关贷款业务操作,旨在提供更现场体验感的首贷、续贷和业务咨询等金融服务。

“小微金改实验室”运营4个月以来,越来越多的客户通过线下

体验区了解了“掌上办贷”平台,并享受到了“掌上办贷”平台的便利性。据统计,宣传受众共900多人,线下指导服务“掌上办贷”平台客户180多人,其中,成功申请融资80多人,融资金额超1亿元。

今后,温州银行台州分行将进一步发挥“小微金改实验室”,紧紧围绕“重要窗口”建设,聚焦解决融资难、融资贵、融资慢等金融服务问题,实现融资服务“量增、面扩、价降”。

本报通讯员屠晋丽

## 春节假期,网联处理交易79.37亿笔

同比增长66.61%,其中餐饮消费是最大亮点

抢红包、买买买,是春节假期不变的主题。

据网联数据,2021年春节假期(农历除夕至正月初六)网联平台共处理资金类跨机构网络支付交易79.37亿笔,金额4.98万亿元,日均同比涨幅分别为66.61%和84.07%。其中,农历除夕交易笔数最高,单日超过16.51亿笔,较去年涨幅为45.10%。除夕跨年夜,网联平台交易处理峰值超过6.74万笔/秒,系统成功率100%。

网联平台数据显示,春节假期消费市场火热。从消费构成来看,餐饮、观影、娱乐、购物等是假期期间的主要消费场景,直播带货等新型消费方式也延续良好表现。具体而言,体现出六大亮点。

亮点一:餐饮行业活力再现,美食打卡成为就地过年的一大亮点。网联数据显示,部分品牌餐饮商家日均交易笔数和交易金额同比分别增长16倍和23倍。同时,餐饮外送服务也成为更多人异地过年的就餐选择,典型餐饮外卖商家日均交易笔数和交易金额同比增长均超两倍。

亮点二:电影市场火爆逆袭,春节档迎来“高光时刻”。数据显示,影视娱乐相关网络支付日均交易笔数和交易金额较去年春节假期分别增长145倍和315倍。

亮点三:春节“不打烊”,“云逛街”成过节新趋势。网联方面称,一些线上购物平台春节期间日均交易笔数同比增长超八成,日均交易金

额同比增长近五成。此外,“宅经济”也为直播带货持续添砖加瓦,部分直播平台日均交易笔数和交易金额同比涨幅分别达到57%和96%。

亮点四:本地深度游受青睐,租车市场表现活跃。部分租车平台在春节期间日均交易笔数同比增长1.2倍,日均交易金额同比增长86%。

亮点五:在线医疗服务成为“健康过节”的首选。春节假期期间,大型互联网医疗平台日均交易笔数和交易金额同比分别增长56%和20%。

亮点六:农村消费市场稳步复苏,消费潜力持续释放。农村金融机构春节期间日均交易笔数和交易金额同比增长均超1倍。(杜川)

## 买红包到建行 金牛压岁茁壮成长

压岁,是属于孩子的春节序曲。从羊年到牛年,从初识到熟悉,建行黄金压岁钱成为给小朋友不变的祝福。每年一张黄金压岁钱,每年传递一份正能量,为小朋友带去年年岁岁的新春祝福,珍藏孩子的童年时光。

为迎接牛年新春,中国建设银行和CCTV2021牛年春晚联合开发、监制,为孩子奉上一款独特的黄金压岁钱——善建成长·CCTV春晚牛年压岁钱。牛年压岁钱,采用香味油墨工艺,打造好玩又有趣的压岁钱。用手指搓一搓牛壮壮的大拇指和牛舞舞的牛鼻子,就会闻到牛奶香味,让压岁充满童趣。

缤纷斑斓的烟花盛景与漂浮的祥云采用镭射彩印与磁性油墨工艺,营造绚丽多彩的春节场景。背面烫金线处,采用2D变图工艺,晃动时“陪你长大”字样变成“茁壮成长”字样,在细微之处隐藏长辈朴实而真挚的祝福。倾斜时,可看到牛头状“中国牛”满版暗记水印,兼具祝福和工艺价值。

压岁钱每处细节都藏着祝福,绽放的烟花是新年的

