



调整业绩比较基准、下调相关管理费率 动作频频! 银行理财市场持续调整

本报记者 杨芳

2022年即将进入倒计时,你的理财产品表现如何?日前,普益标准发布2022年3季度银行理财市场季报。报告显示,2022年3季度全市场新发银行理财产品量价齐跌,全市场存续的银行理财产品近一个月年化收益率平均水平也出现环比下跌。

在理财市场整体收益处于下行通道的情况下,各家银行理财子公司纷纷下调管理费率,希望借此提高产品竞争力,增强对投资者的吸引力。

部分银行调整理财产品业绩比较基准

“现在银行的理财产品业绩老是不如直接买国债、存定期靠谱。”作为资深银行理财产品投资者,市民李先生对银行理财产品的业绩有些失望,开始寻找别处的投资标的。

李先生的感受,和银行理财市场的收益整体下行有关。据普益标准数据显示,2022年3季度全市场共新发了6675款银行理财产品,环比减少405款,其中907款为开放式产品,其平均业绩比较基准为3.86%,环比下跌0.05个百分点;5768款为封闭式产

品,其平均业绩比较基准为4.03%,环比下跌0.07个百分点。与此同时,全市场存续的银行理财产品近一个月年化收益率平均水平也出现环比下跌。

换句话说,今年三季度新发的银行理财产品不仅数量减少,业绩比较基准也下降了。

记者注意到,这一情况也延续到了10月份。例如,10月27日起,光大理财调整“阳光金增利稳健季开2号”理财产品的业绩比较基准至1.8%-3.6%/年。这是该产品继4月27日起(含)调整产品业绩比较基准至2.7%-3.7%/年后,再次调整业绩比较基准。此外,该行近日接连发布“阳光橙安盈增强季开1号”“阳光金6M添利4号”等理财产品业绩比较基准调整公告。

有业内人士表示,业绩比较基准不代表实际收益,但是理财产品销售及考核的重要依据。业绩比较基准调整,说明理财公司对理财产品未来收益进行了重估,投资者应该重视。

部分产品相关费率降为零

和理财产品业绩比较基准一起调整的,还有理财产品的相关管理费率。今年以来,包括中银理财、招银理财、光大理财、交银理财等在内的多家银行理财子公司先后发布费率调整公告,对旗下理财产品的相关费率进行了不同程度的下调,部分理财产品的费率低至零。

同样以光大理财的“阳光金增利稳健季开2号”为例。在日前发布的公告中,光大理财强调,该产品继续开展费率优惠活动,管理费由0.2%/年调整至0.1%/年,销售服务费由0.3%/年调整至0.15%/年。

中银理财则在10月11日至11月20日对“中银理财-日积月累日计划”进行费率优惠,产品的固定管理费由0.27%下调至零,而该产品托管费率则由0.06%下调至0.05%。

上述业内人士认为,银行理财产品基本完成净值化转型,进入高质量发展新阶段,费率下调在一定程度上有助于提升投资者收益水平,也能增加理财产品对投资者的吸引力。不过,投资者在购买前要关注理财产品的投资范围,选择与自身风险偏好相匹配的产品。同时,投资者要树立长期的价值投资观念,理性看待市场波动。

上述业内人士认为,银行理财产品基本完成净值化转型,进入高质量发展新阶段,费率下调在一定程度上有助于提升投资者收益水平,也能增加理财产品对投资者的吸引力。不过,投资者在购买前要关注理财产品的投资范围,选择与自身风险偏好相匹配的产品。同时,投资者要树立长期的价值投资观念,理性看待市场波动。

不止于金融 中信银行释放综合协同优势

“一个中信、一个客户”,是中信银行一贯秉承的协同理念。依托于中信集团综合化平台,中信银行充分发挥“1+1>2”的协同优势,整合全市场优质资源,向客户提供一站式、定制化、多场景、全生命周期的专业化服务。

数据显示,2022年上半年,中信银行协同联合融资规模达9795亿元,零售产品交叉销售规模达537亿元,分别较同期增长26.7%和19.8%;联动资产托管规模增加7794亿元,联动优势进一步释放,协同价值日益彰显。

2021年,在集团战略领导下,中信银行发布了最新的三年规划,主动布局制定了“342强核行动方案”。该方案聚焦打造“财富管理、资产管理、综合融资”三大核心能力,形成了以财富管理为主体的“财富管理—资产管理—综合融资”价值链和互促体系。

在实践中,中信银行整合中信集

团内证券、信托、保险、资产管理等细分领域的专业化金融服务资源,以财富管理、资产管理、综合融资为突破口,充分发挥中信智库的投研投研力量,为客户精心配置“中信服务团队”。

中信银行在2022年半年报中提出,深度打造中信协同“两圈一体”,即拓展协同朋友圈、构建协同生态圈、形成协同发展共同体,提高协同乘数效应,为客户提供“不止于银行、不止于金融、金融+实业”的最佳综合服务。

中信银行公司业务相关负责人表示,“我们将大力构建包括银行、证券、基金、保险、理财子、信托、租赁、财务公司、要素市场等在内的共计300家机构的生态圈。”通过生态圈构建,打通财富价值链,拓宽财富管理的资金来源、资产管理的来源、综合融资的需求来源,打造市场领先的财富管理、资产管理、综合融资三大核心能力,吸引和集聚更多的客

群,带动包括对公业务在内的各项业务快速发展。

为此,中信银行充分发挥中信集团协同合作优势,加深与证券、信托、基金等中信集团内头部金融子公司的纵向合作,为客户提供投资债券、股权、金融衍生品等多元化的产品和服务,推出针对对公客户的“中信优品”财富产品,提升中信银行对公财富管理品牌竞争力。

在“金融脱媒”与“去中介化”的趋势下,中信银行努力整合各种融资渠道和产品,综合运用“商行+投行”“股权+债权”“境内+境外”“批发+零售”等模式,实现由传统“信用中介”,向聚合型“服务中介”的升级蝶变。同时,借助中信集团在实业领域多年深耕的宝贵经验,为客户提供专业的行业洞见,更好地赋能客户发展,让“不止于金融”的服务不断延伸,这也是中信银行特色经营的应有之义。

本报通讯员潘婷婷

助力医保结算 驶入移动支付“快车道”

建行三门支行与三门县人民医院签署合作协议

医保移动支付是全国统一医保信息平台建设的重要组成部分,是促进医保高质量发展的有力抓手,更是推进医保治理体系和治理能力现代化的关键举措。日前,建行三门支行抢抓机遇,成功与三门县人民医院成功签署医保移动支付清算项目服务协议。

双方合作达成后,建行三门支行积极延伸覆盖三门县人民医院医保移动支付专户,目前,三门县人民医院医保移动支付专户已经在建行成功落地。

据了解,三门县人民医院是一家三级乙等综合性公立医院。该项目的落地,拓展了三门县人民医院

结算场景市场,助力三门县人民医院实现便捷化移动支付、简化财务管理、提高资金结算效率、提升资金安全和提高增值服务价值。

下一步,建行三门支行将积极探索业务发展新模式、新手段,为三门高质量发展贡献更大力量。
本报通讯员 黄雪芬

“沉”下去,干起来

邮储银行天台支行开展新一轮“稳经济、促发展”客户大走访活动

日前,邮储银行天台支行在辖内组织开展了新一轮“稳经济、促发展”客户大走访活动,将金融“三服务”、“进文化大礼堂”等活动做深做实,进一步推进小微企业转型升级、还款方式创新,减费让利,全力助推乡村振兴和大力支持民营企业及重点项目建设。

在大走访活动中,该行持续深化小微金融服务。以大力推进小微园区建设为突破口,该行深入开展“金融服务进园区、进商会、进企业”对接活动,并积极向上级行申请调整项目准入政策,包括园区的审批方式、准入要求等。

为满足小微企业“短、频、急”的融资需求,该行提供个性化的行业金融服务方案,相继创新推出契合行业特点的“医院贷”“小水电贷”“民宿贷”“E捷贷”“极速贷”“掌拒贷”“小微易贷”等产品,不断提升“智慧小微”服务水平。今年以来,该行“极速贷”业务净增6.71亿元,并落地系统内全市首笔商户收单贷、普惠房贷业务。

为有效缓解小微企业融资“担保难”问题,该行积极引入低费率担保公司,持续深化与信保基金、省担保“三服务”、进“文化大礼堂”等活动做深做实,与邮政公司合作,为在“邮乐网”进货的农村小超市提供纯线上、小金额、纯信用的小额贷款;为信用资质良好、生产初具规模的家庭农场贷款白名单客户,提供最高金额50万元的信用贷款。目前,该行已形成了“强抵押”“弱担保”“纯信用”的全产品体系,充分满足处于不同行业、不同生命周期的小微企业的融资需求。今年以来该行已为信用用户、白名单客户发放纯信用小额贷款3651万元。

针对出现临时性还款困难的客户,该行优化还款方式,大力推广“无还本续贷”,有效解决了小微企业倒贷问题,有效降低客户“过桥”资金成本。今年以来已完成19笔,1.54亿元无还本续贷业务。

同时,该行为切实推动企业融资成本下降,坚持减费让利、共同发展的原则,严格执行“七不

准”“四公开”,强化落实“两禁两限”,持续推进减费让利,实打实地降低民营企业和小微企业融资成本。

围绕乡村振兴战略,邮储银行天台支行立足县域农业、农村发展现状,积极发挥邮储网点遍布城乡的优势,着力推进乡村振兴综合金融服务,服务美丽乡村建设,为农民增收拓展新空间。同时,该行以当地养殖业、种粮大户、杨梅、柑橘等产业为载体,根据农业地域特点,重点支持新兴特色产业的发展。截至目前,该行已相继对南岸村、塔后村等26个信用村进行授牌。

另外,邮储银行天台支行积极参与当地交通等重大基础设施项目,金融赋能,助力项目“加速跑”,服务大局惠民生。

截至今年9月末,该行涉农贷款净增4.92亿元,普惠型小微企业贷款净增5.71亿元,普惠小微企业贷款增速37.34%。

本报通讯员 许静



篮球友谊赛

为进一步丰富员工的文化生活,营造积极向上、团结拼搏的团队氛围,10月25日,工行台州湾头支行牵头组建工行青年球队,与台州市消防支队以球会友,举行了一场精彩纷呈的篮球友谊赛。

本报通讯员 赵越摄

绑卡支付选建行,一键绑卡享好礼

建行台州分行推出“一键绑卡 两重福利”系列活动,回馈广大客户长期以来的支持

微信

首绑最高16元微信立减金

至2022年12月31日,通过微信端首次绑定建行信用卡可获得8元微信立减金,通过建行手机银行APP“一键绑卡”,首次绑定借记卡可获得8元微信立减金。

支付宝

首绑最高106元支付宝礼包

至2022年12月31日,通过建行手机银行APP搜索“一键绑卡”,选择支付宝并绑定建行借记卡或信用卡,可领取88元礼包,每名客户限领1次。首绑客户,首绑借记卡可得8元支付宝红包,首绑信用卡可得10元支付宝红包。

以上活动名额有限,先到先得,详询台州建行各网点。微信关注“建行浙江台州分行”公众号,及时了解更多优惠详情。

京东

一键绑卡享京东支付28元礼包

至2022年12月31日,登录建行手机银行APP,首次将建行卡绑定京东支付,可领取28元京东支付礼包。

美团

最低40元美团大礼包

至2022年12月31日,登录“中国建设银行”微信公众号回复“美团”参与活动。首次在美团支付绑定建行卡,即可获赠总价值最低40元礼包,已绑卡客户每天可领取最低25元券包。



一键绑卡 两重福利

领高达147元好礼



立即绑卡 >



暖心慰问

日前,浦发银行路桥支行组织人员慰问坚守在疫情防控一线的台州市博爱医院工作人员,并给他们送去方便面、矿泉水、火腿肠、面包、蛋糕等物资。

本报通讯员 罗雪萍摄

农行信用卡老客户推荐亲友办卡赢好礼!



*推荐人在单个自然月,成功推荐1名新客户,可获赠100元电子券,成功推荐2名新客户,可再获赠100元电子券,当月共计200元电子券;成功推荐3名及以上新客户,可再获赠300元电子券,当月共计500元电子券。

礼品7选1
星巴克代金券、美团外卖代金券、话费卡、盒马券、加油卡、必胜客代金券、叮咚买菜代金券

拿礼攻略
推荐人 即日起至12月31日 核卡后次月 被推荐人消费1笔 达标后3个工作日内收到奖励

*成功推荐规则详见细则
*礼品份数有限,先到先得

您可推荐TA办以下信用卡



新客达标抢200元加油/洗车包
6积分抢兑加油满200优惠20元券
6积分抢兑ETC返现券,最低85折

新客享2年京东PLUS会员
2022年微信支付享双倍积分
享银联平台机场、高铁贵宾



微信扫码查看及参与推荐有礼活动

掌银扫码参与更多信用卡优惠活动

心中有梦,奋力攀登!
农行燃梦信用卡 助您梦想成真

幸福 李福

金穗时尚生活

本栏目由 中国农业银行 冠名
AGRICULTURAL BANK OF CHINA
台州分行

客服电话:95599 40066-95599
网址:www.abchina.com

2022年10月1日至2022年12月31日,农行信用卡主卡持卡人(以下简称“推荐人”,须名下所有农行信用卡账户状态均正常),通过指定入口成功推荐新客户申请农行银联主卡信用卡(卡号为“62”开头,卡面仅带有银联标识),并且该卡在卡片核发建账后次月月底前通过银联指定渠道完成任意一笔有效消费,即有机会获得下表对应奖励,礼品有限,先到先得。

成功推荐人数	奖励礼品	礼品份数
单月1名	100元电子券	其中100元电子券共计9000份,
单月2名	200元电子券	300元电子券共
单月3名及以上	500元电子券	计800份。

*更多活动详情请至农行官微及官网了解