

银行理财子公司半年度成绩单出炉,这半年——

# 忙着扩规模,忙着交“朋友”

随着上市银行半年报披露完毕,各家银行理财子公司在2024年上半年的经营情况和业务进展浮出水面。整体来看,今年上半年,大多数银行理财子公司业绩回暖,管理规模呈现了正增长。同时,不少银行持续拓展销售渠道,扩大代销“朋友圈”,加大产品到客户的触达面。

## 管理规模有所增长

今年以来,银行理财再度受到市场青睐。根据《中国银行理财市场半年报告(2024年上)》,截至2024年6月末,银行理财市场存续规模为28.52万亿元,较年初增加6.43%,同比增加12.55%。

银行理财规模回升,不光体现在总量。从各家上市银行披露的半年报来看,绝大多数银行理财都实现了规模扩张。Wind数据显示,20多家银行理财子公司中,有11家管理规模超过1万亿元。

分类别来看,截至今年6月末,国有大行旗下理财子公司表现不俗,其理财产品规模基本在1万亿元以上。中银理财、工银理财、农银理财、建信理财、交银

## 代销“朋友圈”不断扩大

经常购买银行理财产品的投资者会发现,在一家银行可以购买到多家银行理财子公司的理财产品。换言之,现在银行间打破壁垒,实现跨行代销已经成为常态。而这,正是各家银行理财子公司积极拓展销售渠道的结果。

在交行发布的2024年半年度业绩报告中,可以发现交银理财上半年在渠道拓展上没少“下功夫”。报告期末行外代销产品余额8221.95亿元,占比56.35%。而在2023年底,行外代销产品余额6625.36亿元,占比53.80%。

股份制银行的代销“朋友圈”也很给力。根据华宝证券研究,2023年,股份制银行理财子公司非母行代销产品数量占比前5名为平安理财、华夏理财、招银理财、恒丰理财、兴银理财,分别为58%、54%、48%、43%和42%。

到了2024年,股份制银行的代销“朋友圈”还在

不断扩大的。中信银行在其发布的2024年半年度报告中提到,信银理财进一步推进开放式理财平台布局,不断加强“线上宣传+线下推广”“机构+个人”的直销体系建设和“10+3+N”的代销渠道建设,继在业内率先推出直销APP后,首家实现直代销一体化查询,并领先推进适老化APP开发,全面形成围绕APP和官网的获客经营阵地。截至报告期末,与180家行外代销机构建立合作关系,较上年末增加41家,增幅29.50%。

不同银行之间的代销合作,归根究底是互利共赢。如,在中信银行手机银行APP,其理财板块除了中信银行及信银理财的产品外,还有工银理财、交银理财、光大理财、杭银理财等12家发行机构的理财产品。其中,代销工银理财的理财产品就有16款。而在工商银行手机银行APP,也出现了8款信银理财发行的理财产品。

记者 杨芳/文 吴畅/制图



建设银行台州分行营业部

## 耐心兑换“虫咬币”为民解忧显担当

“小师傅,你帮我看看,这虫子咬了的钱还能换吗?”日前,一位市民走进建设银行台州分行营业部营业大厅,怀揣着一个塑料包裹,看到工作人员满怀希望地问道。

“您放心,受损纸币是可以兑换的。我带您到专窗办理。”该行负责接待的工作人员小王在初步对“虫咬币”的真伪和剩余面积进行辨别判断后,给市民徐先生发了一颗“定心丸”。

经过进一步了解,这袋残破币是徐先生的母亲的,她长期将其存放在家中的床下,导致被虫咬坏,每张纸币的破损程度不一。徐先生说,看到纸币被虫子咬坏了,他母亲在家里急得睡不着觉。他就抱着试试看的心态来了建行。

考虑到这袋残损币数量较多,小王先是将徐先生引导到专窗办理业务,并及时呼叫经验丰富的营运主管协助专窗经办青年员工进行残损币兑换。

根据《中国人民银行残缺、污损人民币兑换办法》部分条例,纸币剩余部分占整个票面四分之三或以上的,符合全额兑换条件,剩余部分占二分之一至四分之三之间的,符合半额兑换条件,而剩余部分不符合兑换办法的则不予兑换。

清点过程中,由于纸币风化变脆且有虫孔,点钞机已无法正常识别,该行经办员工便人工对纸币进行逐一清点鉴别,并按照残缺污损人民币兑换标准,精确识别半额及全额残币共计5550元。经过1个多小时的努力,最终成功帮徐先生兑换完成。

“我听说这个业务得找有经验的银行员工才好办,没想到你们银行的小同志年纪轻轻,业务却很熟练,实在是太感谢了。”拿到崭新的现金,徐先生激动不已,竖起大拇指,称赞该行工作人员的热情、耐心以及高效便捷的金融服务。

据了解,建行台州分行营业部是一个较为年轻化的团队,35岁以下青年员工超70%。团队十分注重青年员工的培养,通过“以老带新,以传帮带”的形式,加速青年员工成长成才。

未来,建行台州分行营业部将继续践行金融为民的服务理念,用专业服务大众,用行动温暖人心,力争做有温度的银行人,努力建设有温度的金融机构,用实际行动践行国有大行的责任与担当。

通讯员 王浩学

# “救命神器”进驻工行台州黄岩新前支行



走进工行台州黄岩新前支行,不难发现网点工行驿站上多了一位“新成员”——自动体外除颤器(AED)。这是一种便携式急救设备,能够在心脏骤停发生时,为患者提供关键的除颤治疗,大大提高后续抢救成功率。

为提高应对突发事件的应急处置能力,网点在安装AED

设备的同时配有详细的使用说明和操作指南,并派出5名员工前往街道办事处进行系统的急救知识培训,顺利通过技能测试,获得相应资格证书,确保在突发情况下能够迅速、准确地使用AED设备,对需要帮助的客户及时有效的救助。网点工作人员也会化身“教员”,向过往客户推广普及急救知识

及设备,为群众增添一份安全保障。

AED的加入进一步提高了“金融+医疗”的网点适老化综合服务水平,彰显了工行温度。下一步,工行台州黄岩新前支行将进一步加大急救知识普及广度,履行金融机构社会责任。

王慧野 符升阳 供稿