

银行代销基金的主力地位受冲击

晨报记者 赵智妍

近日,中国证券投资基金业协会公布了2021年三季度代销机构的公募基金保有量规模前100强榜单,银行仍是公募基金代销主力军,但与其它平台的差距越来越小。各家银行也感受到了“危机”,从降低申购费率和业务转型等方面着手改进。业内人士表示,基金代销机构的竞争对投资者来说是好事。投资者可选择的渠道更多、品类更丰富,信息来源更广泛,而且体验到的全流程服务会更优质。

部分头部银行保有规模下降

中国证券投资基金业协会公布了2021年三季度代销机构的公募基金保有量规模前100强榜单,百强中,银行占据30家、券商49家、第三方代销机构16家、保险等其它机构5家。在前十名中,银行独占八席,招商银行稳居第一。

银行在权益类基金、非货币基金保有规模中的比例仍超五成,但和第三方平台的差距在缩小。权益类基金(股票+混合公募基金)的保有量规模中,银行保有规模比例达到59.13%,从非货币市场公募基金保有量来看,银行保有规模占总规模的54.25%。

值得注意的是,不少头部银行的保有规模出现下降。比如招商银行的三季度股票型和混合型基金保有规模小幅减少了228亿元,三季度末保有规模为7307亿元。工商银行也减少了264亿元,三季度末保有规模为5207亿元。此外,建设银行、中国银行、农业银行、浦发银行等三季度股票型和混合型基金保有规模也有所下降,三季度末保有规模分别为3948亿元、3270亿元、2162亿元、1690亿元。保有规模上



/视觉中国

升的银行也不在少数,包括平安银行、光大银行、邮储银行、华夏银行、上海银行、北京银行等。

不过三季度权益类基金保有规模整体略有回落,业内人士表示,三季度整个市场处于震荡下行走势,特别是白马股调整力度比较大,不仅仅是普通投资者,一些明星基金的专业投资者收益也不是很乐观,所以权益类基金的保有规模略有回落很大程度上与资本市场的降温有关。

银行纷纷下调申赎手续费

近年来,基金代销市场竞争愈加激烈,互联网平台崛起,而基金代销已成为银行增加中间收入的重要组成部分,不少银行通过下调申赎手续费的手段来加强竞争力。

11月15日,华夏银行公告称,决定于11月18日起,将调整指定公募基金申购及定投的手续费率,适用客户范围包括手机银行、网上

银行和网点柜台申购、定投指定基金的个人投资者。涉及的代销基金包括博时、富国、易方达等65家基金公司的1033款基金,申购费率从原先的4折、6折、8折甚至无折扣,统一调降至1折。

兴业银行也在10月末发布公告称,将于2021年10月22日至2022年3月31日对代销的部分基金开展申购、定时定额申购费率1折优惠,参与活动的基金共有355只,涉及易方达、博时、南方、富国、中欧、华安、汇添富等20多家基金公司。早在这一波降费潮之前,交通银行、招商银行、平安银行等多家银行就发布过降低基金申购费率的通告。

基金代销市场竞争利好投资者

除了降低费率,银行也在努力业务转型,不仅仅作为卖基金的渠道,还加强了买方服务。平方银行在今年6月联合多家基金打造“银基

开放平台”,为客户提供“银行+基金”联合的专业服务。今年7月,招商银行发布“财富开放平台”,推动财富管理业务向数字化转型。

有银行人士表示,基金代销机构的竞争无疑能给投资者带来利好。一是基金费率优惠,消费者购买成本更低;二是消费者可选择的渠道更多、品类更丰富,信息来源更广泛;三是能享受的全流程服务更优质。

有理财专家建议投资者,不同的渠道有不同的特点,投资者可以根据自己的喜好来选择。银行有理财经理会根据投资者的风险承受能力和心理需求量身定制。而第三方渠道需要比较高的“自学能力”,但往往选择的基金种类更多。

有业内人士认为,未来基金代销会呈现多元化格局,商业银行要提高代销规模,首先要建立比较好的激励制度;其次要利用金融科技的手段大力发展App等互联网金融销售方式;此外,还要提升投资者教育方式,从而进一步提高销售份额。

万事达卡首推

“先买后付”

商务卡解决方案

晨报讯 到2025年,以消费者为中心的“先买后付”产业其全球年度成交总额预计将超过1万亿美元。在此背景下,万事达卡于近日揭晓新一轮支付模式革新,宣布推出为中小型企业量身定制的商务卡产品——“万事达卡分期付款”。该产品作为业内首款覆盖全球且基于网络的开环分期付款解决方案,也预期将为有意开展类似服务的金融机构提供有益参考。

目前,该款以卡片为载体的产品已向亚太地区发卡行开放,将致力于响应相关企业对融资灵活性的渴求,并帮助亚太地区广大小型商户直面持续存在的经济不确定性,重回增长轨道。

尽管一些商家现已接受比特币或以太币等数字货币,但这一情形其实并不常见。与直接将加密货币转给商家不同,关联加密货币的支付卡持卡人凭借的是加密货币与传统法币之间的即时转换,进而在世界上任何一个接受万事达卡的网点进行全渠道消费。而此举也同时确保了进入万事达卡网络的货币始终是法币。

通过“万事达卡分期付款”,企业可以从全球供应商处通过分期付款轻松地进行融资,实现更有效的现金流管理,同时避免应付零散付款计划的麻烦。此外,“万事达卡分期付款”还可助力解决中小企业面临的另一大关键痛点:获取信贷或者找到条件优惠的贷款,在疫情期间已经成为令许多缺乏财务记账系统(通常是成熟企业的标配)的小型企业倍感棘手的挑战。针对这一痛点,除了提供更简单的融资渠道外,“万事达卡分期付款”还将为这些规模较小的商家提供建立信用记录的有效途径。

对于金融机构而言,它们可以利用现有发卡基础设施,或与万事达卡客户经理商讨启用万事达卡分期支付服务,轻松上线“万事达卡分期付款”。在亚太地区,聚焦中小企业的发卡行现在已经可以使用一类新的商务产品代码来支持其商务卡计划;同时,该计划中的每一笔付款都可以根据发卡行设置的参数进行分期。

银联“红火计划”助力商户“码”上红火

晨报讯 当前,我国个体工商户数量已突破1亿户,通过优化金融服务扶持小微企业发展、解决商户经营困难事关经济转型升级和民生就业大局,已成为金融机构的普遍共识。

中国银联积极发挥清算组织的平台优势,今年以来,通过降费

率、提服务、发激励等组合式助商惠民措施,帮助小微商户发展、提振商户交易。今年6月,银联携手广大机构推出的“红火计划”,合作机构已超过30家,覆盖商户超过200万户,通过对商户收款交易实行激励的方式,帮助商户多赚一点,受到了机构和商户的广

泛欢迎。

银联“红火计划”重点聚焦餐饮购物、景区酒店、加油出行等与百姓生活息息相关的日常消费行业,也是小微商户数量较多的领域。对这些行业的商户银联二维码收款交易实行激励,商户卖的越多,获得的激励越多。

在开展商户激励的同时,中国银联也联合商业银行,面向“红火计划”商户叠加了随机立减、支付抽检、游戏积分等多元化的惠民活动,全面覆盖百姓日常衣食住行等场景,助力商户生意红火的同时,也为百姓送去了实实在在的优惠。

电视节目预告

十一月十八日 星期四
东方卫视

07:00 看东方
09:49 电视连续剧:两个人的世界
12:00 午间30分
12:31 电视连续剧:我们都要好好的
15:43 电视连续剧:突围
17:07 文娱新天地
17:28 名医话养生
17:55 纪录片:指尖博物馆
18:00 东方新闻
19:00 新闻联播
19:34 电视连续剧:两个人的世界
21:20 今晚

新闻综合

07:00 上海早晨
09:02 连续剧:追捕者

12:00 媒体大搜索
13:02 连续剧:怪你过分美丽
16:00 最佳设计
16:35 媒体大搜索
17:29 新闻坊
18:30 新闻报道 新闻透视
19:15 法治特勤组
19:45 连续剧:追捕者
21:30 新闻夜线

体育频道

08:15 亲爱的,起床了
08:30 2020东京奥运会:乒乓球女团决赛:中国-日本
13:03 弈棋耍大牌
14:15 2021-22赛季NBA常规赛:公牛-勇士
15:22 2021-22西甲联赛第13轮:塞维利亚-巴塞罗那
16:05 2021ATP1000罗马大师赛半决

赛:奥佩尔卡-纳达尔
17:01 五星精彩
17:26 ONE冠军赛集锦
19:00 体育新闻
19:30 G品篮球
20:15 2021-22赛季NBA常规赛:灰熊-鹈鹕
21:30 体育夜线

财经频道

07:00 直播:财经早班车
09:00 直播:市场零距离
12:00 直播:财经中间站
16:10 《财经视频精选-价值三人行》
17:15 《首席评论》
17:39 《第一地产-超级装》
18:00 直播:今日股市
19:00 直播:谈股论金
20:00 直播:公司与行业
21:00 直播:财经夜行线

天成典当 房产抵押 隔日放款
房产汽车黄金珠宝名表名品
总部:河南南路750号 T:63772305
分部:昌里路157号 T:50560760
分部:南泉路1330号 T:50393810
分部:西凌家宅路35号 T:33110300

都市频道

08:44 嘎讪胡
10:14 人气美食
11:22 新老娘舅·我要问律师
13:39 X诊所
14:42 开心全接触
14:52 嘎讪胡
15:55 星旅途
18:00 新老娘舅·我要问律师
19:00 嘎讪胡
21:00 X诊所

(节目如有变化,以电视台播出为准)

注销公告

沃逻歌(上海)软件科技有限公司,经股东决定,2021年11月1日起申请注销,请债权人在本公告刊登之日起45天内前来办理相关手续,特此公告。

保险公告:经上海银保监局批准,中国平安财产保险股份有限公司上海分公司静安常熟路营销服务部终止营业,特此公告!

《新闻晨报》

新闻报社广告部

地址:威海路755号1310室
电话:22895230 63515724
邮箱:xwbsgg@163.com