

首批个人养老FOF交出“成绩单”

李锐

随着个人养老金办法的正式实施，个人养老基金产品也是备受关注。经历一个季度的运行后，首批个人养老FOF产品也交出了“成绩单”，与市场的高期望值不同，上述产品今年第一季度整体表现并不如意，甚至有超八成的产品跑输同期业绩比较基准平均涨幅。

来自东方财富Choice的统计数据 displays,截至4月1日,按照复权单位净值增长率计算,整个行业符合条件的个人养老FOF数量为133只,今年以来的平均涨幅为1.58%。尽管仅为一个季度的时间,

但这样的整体业绩显然并没达到市场预期。就从同期来看,上述基金产品的业绩比较基准,同期平均涨幅也达到2.23%。很显然,上述养老基金的表现,整体并没有跑赢业绩比较基准。

而从具体产品来看,就在上述133只基金中,仅有20只基金同期涨幅,跑赢整体业绩比较基准的平均涨幅,跑输业绩比较基准的基金占比达到84.96%。也就是说,在一个季度的时间里,有超过八成的基金产品,并没有跑赢同期业绩比较基准的平均涨幅,而在涨幅靠前的基金中,平安养老2035(FOF)Y以3.64%的收益率排名第一位,紧随其

后的是华商嘉悦平衡养老目标三年持有混合发起式(FOF)Y、南方养老目标日期2030三年持有混合发起(FOF)Y、富国鑫旺均衡养老目标三年持有期(FOF)Y、南方养老目标日期2040三年持有发起式、民生加银康泰养老目标日期2040三年持有期等基金,同期涨幅都在3%以上。

相对来看,同期有22只基金的收益率,都在1%以下,甚至有3只基金出现了负增长。不过,整体而言,因为仅仅是运营初期,个人养老FOF规模并不大,截至目前,个人养老FOF总规模为20.06亿元,其中来自华夏、中欧、兴全、招商等公募的5只基金规模均超过1亿元。

招联八周年:为普惠金融贡献数智力量

文达

数智风起,顺势而为。数字经济浪潮下,各行各业的数智化转型正全面铺开、持续推进。如何通过新技术、新产品、新生态、新模式在“深水区”进行真正的挖掘创造,成为消费金融行业面临的重要机遇与挑战。

招联作为数字化运营的坚定践行者,经过八年的持续探索,从数字化进一步向数智化升级,有力提升了普惠金融服务质效,取得了可喜的成果。截至2022年末,招联总资产达1643亿元,累计纳税超过100亿元,位居同业头部,也为消费金融高质量发展注入更多动力。

8年来,招联坚持自主创新不断

探索,最终形成了IT驱动、产品创新、智慧服务、互联网风控、数字化运营、智能化催收等六大核心能力,通过数智化解决风险成本高、获客成本高、运营成本高等传统难题,在助力普惠减费让利、提振民生消费,支持实体经济发展方面取得了更好的效果。

在2022年,招联创新推出“三H服务”,打破了传统金融个性化交互成本高的难点,通过科技以最低成本读懂用户诉求,缓解用户燃眉之急,呵护彼此信用,以实际行动助推构建“让信用不欠期待”的诚信社会。

在不断夯实自身能力的同时,招联加强与行业共建共享,推动数智化能力对外赋能。在智能资金调

度、智能资产管理服务等方面,与近百家同业机构达成合作,助力构建行业普惠生态。还以公益初心尝试用数智化能力赋能ESG发展,助推传统企业加快数字化转型步伐,实现降本增效。

以“普惠”为支点,招联的数智化核心能力正在发挥更大效能,数智化发展进化之路,也是“惠无止境”初衷的实现之路。在复杂多变的市场环境中,率先迈入数智化的招联打造出了独特的发展样本,实现了从0到1、从满足需求到创造价值、从自我进阶到协同共进的成长路径。

未来,招联将加快前进步伐,不断以科技驱动业务发展,以数智化经营推动降本增效,真正实现为客户创造价值,为消费金融不断探索,为经济和社会发展贡献力量。

小赢科技发布2022年Q4及全年财报 全年营收35.63亿元

文达

北京时间2023年3月31日,中国领先的金融科技小赢科技发布了其截至2022年12月31日的第四季度及年度未经审计的财务业绩。

财务数据显示:2022年第四季度撮合和提供贷款总额为217亿元;全年撮合和提供贷款总额为736.55亿元;2022年第四季度净收入总额为9.556亿元;全年净收入总额为35.630亿元。

2022年,是金融行业数字化转型的关键之年,金融+科技+数字如何服务实体经济,科技公司如何有效赋能金融机构数字化转型,成为市场关注的重点。小赢科技充分发挥金融与实体经济的“连接器”作用,不断完善自身科技能力,精细化运营,锚定小微企业和新市民群体,多维共频提升金融服务实体质效。

小赢科技凭借自身科技优势,在深耕市场的同时不断迭代、优化自身技术,在“用户经营”、“风险控制”、“信贷管理”等维度下已取得多元化突破,在金融科技服务能力层面上,长期沉淀的全流程风险控制能力及多样化的增长理念和方法论,为金融机构提供高效、可靠的技术产品与

解决方案。截止目前,小赢科技已服务金融机构近70家。

精细化运作的根本在于科技“落地服务”,这需要锚定服务对象,围绕用户布局生态场景。小赢科技在2021年推出“微光计划”,进一步下沉服务重心,加大小微企业、个体工商户融资供给,解决小微企业“融资难、融资贵”的问题。数据显示:2020年1月至2022年12月,小赢科技服务小微企业主和个体工商户共363万,服务覆盖全国30个省、直辖市、自治区。

值得一提的是,不少小微企业主同样也是“新市民”群体,二者相互重叠,如何能够更精准地服务新市民群体,这同样考验的是金融科技公司的精细化运作。

2022年小赢科技启动「赢新计划」,进一步将目光投入到众多新市民群体的身上。依托自身科技领域的积累,携手银行等众多金融机构,深挖传统金融意愿不强、覆盖不到、能力不够的新市民群体。从根本上解决提升了新市民群体在金融服务中的可得性和便利性,助力实体经济稳步复苏。数据显示:2022年,小赢科技服务的借款用户中59%为新市民群体,全年54%的放款流向新市民群体。

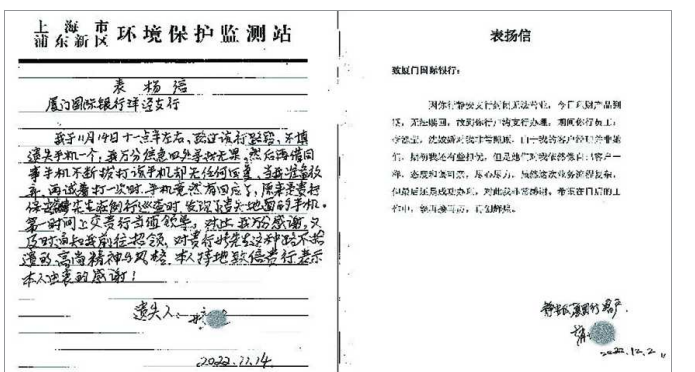
厦门国际银行上海分行:卓越服务 暖心伴您

近年来,随着金融服务品类数量的不断上升,消费者结构的日趋丰富,维护金融消费者权益成为了金融机构又不容辞的重要责任。厦门国际银行上海分行始终将保护金融消费者权益作为日常工作的出发点和落脚点,多措并举,全行联动,将“卓越服务,暖心伴您”的服务品牌融入日常工作,全面展现金融机构的良好社会责任形象。

客户致谢动人心

2022年,厦门国际银行上海分行坚持以暖心服务温暖着客户,为消费者提供贴心、暖心、优质、高效的服务,践行“金融为民”理念,不仅仅是在3·15这一天,而是在365天里时刻守护着客户。在过去一年,该行收到来自客户

近百次的锦旗、表扬信和表扬电话等。一封封来自客户满怀谢意的手写表扬信述说着他们对该行过去一年优质金融服务的肯定和赞许。信纸虽薄,带来的却是每一位客户对厦门国际银行上海分行“卓越服务,暖心伴您”服务品牌重逾千斤的认可。



金融宣教入人心

坚持为民宗旨,履行社会责任。厦门国际银行上海分行立足做“上海人民身边的银行”,为“一老一少”和新市民等重点人群提供精准化、专业化、定制化金融宣教服务,切实加强金融知识宣传的针对性和有效性。在“3·15”消费者权益保护

教育宣传周里,厦门国际银行上海分行以多场别开生面、充满特色的主题宣传活动践行了“暖心伴您”服务理念。3月15日上午,厦门国际银行上海分行前往位于崇明区向化镇花仓村的农村普惠便民服务站,向花仓村村民开展以“权利、责任、风险”为主题的金融基础知识



讲座。共计40余位村民参与了本次宣传活动,现场气氛热烈。与此同时,该行在虹口区新时代文明实践中心亦开展了一场别开生面的的3·15主题宣传讲座,讲座邀请北外滩居委片区民警为到场群众讲解反

赌反诈知识,该行还围绕反电信网络诈骗、存款保险知识开展金融知识普及教育,宣传内容生动详实,获得了到场群众的一致好评。为扩大3·15教育宣传周的影响面,厦门国际银行上海分行辖内各

勇担责任暖人心

厦门国际银行上海分行坚持将风险防控和优化服务的有序平衡放在工作首位,建立健全预警劝阻机制是义务更是责任。2022年4月,厦门国际银行上海闵行支行就成功拦截下准备给陌生人转账30万元的退休王阿姨的操作,王阿姨在与网点工作人员的交流中透露有人推荐给她一个投资产品,一年只需投资30万元即可参与免费旅游,赎回本金后还能额外收到2万元的利息。凭借丰富经验,工作人员立刻意识到阿姨可能遭遇了非法集资诈骗,马上对其进行

劝阻,并联系了辖区民警。民警赶来后,为王阿姨列举了类似的诈骗、非法集资的案例,最终在辖区民警和网点工作人员的联合劝阻下,王阿姨终于意识到自己的养老钱险些被骗,再三与银行人员确认自己的资金安全后,多次感谢后放心离去。凭借对客户异常转账的敏锐和负责的心态,厦门国际银行上海分行始终都抱着“多一句提醒,多一份安全”的责任心告知客户可能存在的风险,打造有温度的金融服务。2022年以来,上海分行各辖内支行

积极协作属地警方,多次预警可疑人员,并成功劝阻拦截电信网络诈骗金额累计一百余万元,获得了客户的感谢与认可。客户服务无小事。厦门国际银行上海分行相关负责人表示将金融服务的政治性和人民性牢记于心,持续提升服务专业性与客户体验度,不断完善金融消费者权益保护机制,扎实落地消费者权益保护工作的每一个环节每一分细节,全力营造健康、和谐、稳定的金融环境,满足人民群众对美好生活的多样化需求。(文力)