

## 限购！上千只基金今年发布“谢客令”

李锐

就在市场持续回暖之际，绩优基金纷纷下达了“谢客令”。就在今年以来，尤其是在近期，随着A股、港股市场的持续回暖，基金业绩整体出现强势“回血”。不过，发布限购的基金也不在少数，目前统计已经超过1000只（分类单独计算）。此外，因为额度告急，QDII基金限购占比更高。

## 1 限购

5月14日，华泰柏瑞基金发布公告显示，为保护基金份额持有人利益，由董辰管理的华泰柏瑞多策略基金暂停申购。资料显示，华泰柏瑞多策略基金成立于2016年，目前规模约29亿元。截至5月14日，该基金年内收益率约17.77%，在同类产品中排名靠前，收益率相比业绩基准的5.26%和同期沪深300指数的6.58%均高出不少。此外，该基金年化回报约12.5%，总回报为145.57%，长期业绩表现出色。

4月25日，景顺长城基金发布公告称，为保护基金份额持有人利益，保障基金平稳运作，自4月29日起，对旗下景顺长城价值驱动一年持有、景顺长城价值领航两年持有基金采取暂停大额申购限制。单日每个基金账户累计的申请金额应小于或等于5000元。数据显示，截至4月24日，上述2只基金今年以来的净值涨幅均超14%，均由基金经理鲍无可管理。

此外，杨金管理的交银启诚基金于4月底发布限购公告，每日申购上限调整为5000元。该基金目前的管理规模为27.72亿元，年内收益率为17.34%，远超业绩基准的5.80%以及沪深300指数的6.58%，在同类产

品中排名靠前。而王平管理的招商量化精选基金、刘元海管理的东吴新趋势价值线基金也等也于之前公告限购，他们今年的业绩表现出色。

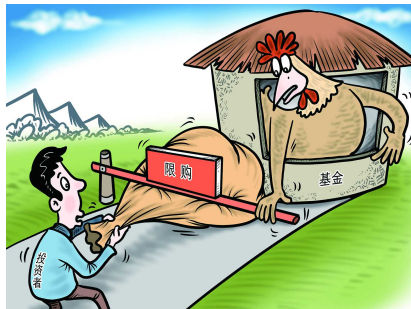
## 2 QDII额度告急

而从产品类型来看，QDII因为额度受限，成为本轮限购的主力军之一。5月7日，国泰基金旗下标普500ETF、国泰标普500ETF发起联接（QDII）暂停申购等业务。同日，长信全球债券（QDII）宣布，暂停人民币份额100万元以上、美元份额15万美元以上的大额申购业务。

而在此之前，华夏纳斯达克100ETF、南方原油、广发道琼斯石油指数、交银中证海外中国互联网指数等海外基金也公告限购。

统计显示，截至5月17日，617只QDII基金中，处于限购或“直接闭门谢客”状态的有338只，占比54.8%。

数据显示，部分产品限购额度非常小。例如，债券基金中欧兴利、QDII基金景顺长城纳斯达克科技市值加权联接将单日申购限额定为10元，QDII基金华夏海外收益、华夏大中华信用精选的每日申购上限是20元，易方达香港小型股指数、景顺长城纳斯达克科技ETF联接（QDII）人民币、工银印度基金人



图片来源/视觉中国

民币等产品的单日申购上限为100元。

## 3 超过1000只

来自东方财富Choice数据统计显示，截至5月17日，实施限购的基金数量目前已经达到3547只（分类单独计算），而在今年以来已有1000余只基金暂停大额申购，其中部分基金彻底“关门谢客”。

在完全暂停申购的73只基金中，38%是债券基金，33%是QDII基金，14%是权益基金，还有部分货币市场型基金和FOF（基金中的基金）。在暂停大额申购的近千只基金中，债券基金的占比达到49%。此外，26%是QDII基金，14%是货币市场型基金，11%是权益基金，还有部分FOF和另类投资基金。

此外，部分产品限购额度非常低。例如，债券基金中欧兴利、QDII基金景顺长城纳斯达克科技市值加权联接的每日申购上限是10元，QDII基金华夏海外收益、华夏大中华信用精选的每日申购上限是20元。权益基金方面，鹏华弘尚、创金合信鑫利的每日申购上限为1000元。

上海市府债今天个人投资者可买  
交行、浦发银行有售

晨报记者 刘志飞

本月上海市将继续通过商业银行柜台市场发行地方政府债券30亿元。总部位于上海的交通银行和浦发银行，都是上海市府债券柜台业务承办银行。该债券于5月21日至5月23日期间，面向个人和中小机构投资者发售。本期债券募集的债券资金将用于市级的教育、医疗卫生等民生类项目。

本期柜台发行的上海市府债券具有投资收益安全稳健、债券认购起点低、交易方便快捷、债券流动性好和利息收入享受税收优惠等优势。

一是投资收益安全稳健。本次发行的柜台债为一般债券，由上海市府发行并承担还本付息责任，联合资信评估股份有限公司评定为AAA级最高评级，违约风险极低，投资收益安全稳健；

二是债券认购起点低。柜台债的最小认购面值为100元，个人和中小机构投资者可根据投资策略按需认购；

三是交易方便快捷。交行和浦发银行除了银行网点实现上海地区全覆盖以外，还开通了网上银行、手机银行认购的功能，电子渠道交易便利，投资者足不出户便可轻松完成认购；

四是债券流动性好。投资者既可以持有至到期，获得固定收益和到期本金，也可根据需要在交易时段按照银行报价售出，柜台交易实行T+0结算，实现资金实时到账；

五是利息收入享受税收优惠。根据相关规定，个人和机构投资者投资地方债取得的利息收入可免征所得税和增值税。

## 建行信用卡：深耕汽车家装消费场景 践行国有大行使命担当

深耕汽车消费，为绿色生活输入金融动能

汽车消费具有体量大、潜力足、产业带动作用强等特点，是消费复苏提振的重要引擎。近年来，建行信用卡紧密围绕国家促进消费、扩大内需等政策导向，主动打好金融协同配合，持续优化汽车金融服务体系，确保降费让利政策惠及广大民众。

以购车分期业务为载体，建行信用卡与国内主流汽车厂商合作，为客户提供分期购车的资金支持 and 优惠政策，分期服务覆盖新车、二手车、摩托车及车险、装潢、税费、车牌等汽车相关附属消费，最高额度可达100万元，最长期限可达5年。据了解，自业务开办以来，建行购车分期累计投放金额超万亿元，累计服务客户近千万户，国内每百台家用汽车销售中，就有近5台是由建行提供信用卡汽车金融服务。

为进一步拓展新能源汽车等新兴潜力市场，助力汽车行业向绿色消费方向发展，建行信用卡拓展与新能源品牌厂商合作。2023年，建行信用卡与新能源头部汽车品牌开展总总合作，通过丰富多彩的活动为客户提供定价优惠的分期金融服务，为合作品牌引流。目前，建行信用卡已与十六家新能源汽车品牌厂商达成购车分期总总合作，加上传统车企的新能源品牌，合作汽车品牌达八十家，合作品牌数量领跑同业，实现了主流汽车品牌合作的全覆盖。

此外，考虑到新能源汽车厂商对合作银行服务的可获得性、便捷性和快捷性等综合体验的关注，建行信用卡围绕金融服务的用户体验，创新推出“一点接入”的数字化汽车金融服务新模式。该模式由总行“一点”接入新能源厂商系统，客户在厂商App即可完成金融需求的提交，实现了金融和销售场景的高效融合。在由《哈佛商业评论》（中文版）

日前，商务部等14部门印发《推动消费品以旧换新行动方案》，在开展汽车以旧换新、推动家电以旧换新、推动家装厨卫“焕新”等方面提出22条举措。作为“消费促进年”的重点工作之一，消费品“以旧换新”孕育了增长新动能，在拉动内需、提升居民生活质量方面具有重要意义。

作为中国信用卡行业的领跑者，建设银行信用卡充分发挥国有大行在消费金融领域的正规军、主力军作用，实现满足人民群众美好生活需求与信用卡业务长远稳健发展同向发力、同频共振。建行年报显示，建行信用卡积极响应国家扩大消费战略，深耕新能源汽车、家装节特惠商圈等特色场景，全面推动产品创新、场景赋能、数据赋能、客户差异化及渠道精细化经营。截至2023年末，建行信用卡累计发卡1.32亿张，信用卡客户1.05亿户，全年总消费交易额2.93万亿元，贷款余额9971亿元。

发起的“2023新增长年度榜单”评选中，建行信用卡新能源汽车金融等绿色实践成功入选“ESG创新实践榜”，建行卡中心是该榜单中唯一一家获评入选的银行机构。

## 多渠道发力，“装”点百姓美好生活

作为行业“头雁”，建设银行在住房金融领域具备传统优势，多年来形成了独具特色的资源禀赋和专业能力，并积极为房产“以旧换新”客户提供信贷支持。面向零售客户，建设银行以信用卡装修分期业务为重要载体，在家庭装修消费场景端为客户提供专项分期信贷服务，集场景消费与分期信贷于一体，搭建连接客户与商户的强韧纽带。

建行信用卡装修分期具有用途广泛、分期灵活、权益丰富的特点，围绕硬装、软装、家居、家电等家庭装修消费旅程，提供多样化的解决方案，客户可获得2万-100万分期额度，灵活选择6期-60期分期期数，并享受低利率优惠和商户多重优惠。同时，建行信用卡装修分期既支持客户直接至银行申请分期，又支持客户通过装修公司申请分期，为客户装修旅程提供极大的金融便利。

“建行家装节”活动作为龙卡信用卡装修分期产品的市场名片，长期以来全面发挥

着激活家装商圈活力、提升家装用户消费积极性的作用。携手B端、C端，建行信用卡搭建起三方交互连接的家装消费平台，有效打通并建立了家装领域信息互通、需求闭环的金融服务机制。为进一步促进家装市场消费热度，2024年，建行推出“建行家装节，龙年好期‘贷’”主题活动，并配套推出“建行家装节，好礼好期‘贷’”等消费有礼、商圈满减等丰富活动回馈客户。与此同时，为更好地展示建行信用卡装修分期产品品牌形象，建行精选家装改造类综艺节目市场口碑领先的东方卫视《梦想改造家》节目，连续多季开展品牌跨界合作。有力扩大了“要装修，找建行”的品牌影响力。

## 强化科技赋能，让金融服务“触手可及”

建行信用卡不断加大科技投入力度，近年来，以“建行生活”App和建行手机银行“双子星”平台为依托，强化分期业务线上化经营能力，让金融服务更加“触手可及”。

在金融科技赋能渠道精细化经营方面，购车分期结合汽车厂商个性化需求，推进系统直连，实现客户自助在线申请、客户经理及时响应的全流程线上化作业体系。装修分期运用在线触达手段，主动推送、告知、提示客

户装修分期办理进度，保障客户在家庭装修各阶段都拥有便捷、实惠、安全的消费体验。分期通则契合年轻人偏好，进一步丰富线上化办理渠道选择。并开通分期专用信用卡“虚实同申”等功能，充分利用数字化手段提升客户体验。在数据赋能客户差异化经营方面，建行信用卡在“双子星”平台，线上化、平台化地开展丰富多样的分期业务“推荐有礼”、“消费达标有礼”、利率优惠等活动，并通过官微等渠道广泛传播客户，通过“双子星”平台精准触达客户，以广且精的方式提升服务质效。

## 服务县域，助力美丽乡村建设

建行信用卡深刻把握金融工作的政治性、人民性，服务乡村振兴，助力美丽乡村建设。在购车分期方面，通过授信优化等方式，进一步将汽车金融服务覆盖更广大县域客户，以金融手段支持汽车下乡。在装修分期上，对县域乡村客户自建房屋产生的多样化装修需求，持续提供全面的消费信贷支持，覆盖毛坯房装修、旧房局部改造等细分场景，满足县域家装市场差异化需求，实现“有温度”的住房普惠金融服务。此外，2023年，建行信用卡与《梦想改造家》节目携手，发挥“龙卡信用卡爱心100分”的公益能量，将持卡人捐赠积分所汇聚的拳拳爱心，助力四川甘孜理塘县濯桑乡公共图书馆公益改造，为打造服务全乡中小学生学习、妇女及志愿者的场所贡献力量。

中央金融工作会议指出，要做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。建行信用卡将进一步强化使命担当，畅通科技金融脉络，激活绿色金融消费，深耕普惠金融沃土，拓维数字金融场景，探索升级养老金融服务，以高质量发展统揽全局，不断强化以人民为中心的价值取向，做精做深“五篇大文章”。（文力）