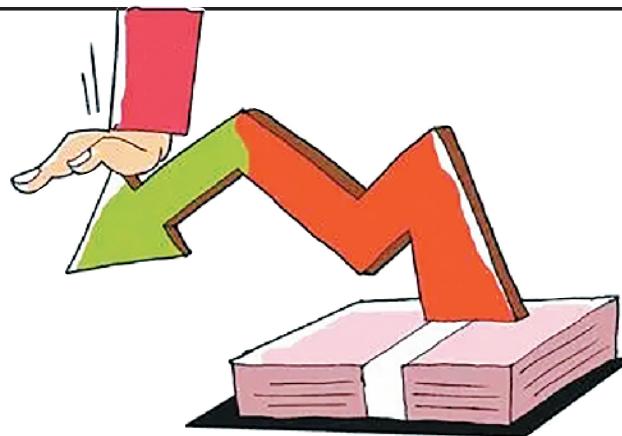


近日,多家理财公司宣布对旗下部分产品实行阶段性费率优惠,涉及管理费、销售服务费等,产品类型包括现金管理类产品、定开型产品等。调降后部分产品的管理费率不足0.1%,甚至个别理财公司还将管理费与投资收益挂钩,提出“不赚钱不收管理费”的“0费率”举措。



年末理财产品“降费”

业内人士提醒投资者重点看产品业绩

本报记者 王丽华

近日,记者在某理财公司的网站查询得知,该公司近期发布了多款理财产品实施阶段性费率优惠的公告,主要涉及定开类产品,产品期限从14天至14个月不等。调降后,上述产品的投资管理费率均在0.1%以内。例如,2023年12月13日起至2025年2月11日,该公司某款理财产品定期开放4号固收类理财产品管理费率从0.40%降至0.07%。2023年12月12日至2024年1月11日,该公司另一款14天最短持有的1号日开固收类理财产品管理费率从0.15%降至0.05%。

“临近年末,理财公司为了达到获客、留客的目的,下调部分现金管理类产品、固收类产品费率是常规操作,可以在一定程度上提升产品的收益,进而吸

引投资者关注。”我市一家股份制商业银行的理财经理表示,未来还可能出现更多理财产品进行产品费率调整,但部分产品所谓的“0费率”只是暂时的,并不符合行业规定,而且银行目前对于中收业绩考核的要求不低,理财产品销售也是中收的一部分。这么看来,相关优惠行为更多在于吸引,投资者更看重的还是投资回报和收益的稳健性。

“相比降低管理费,我更期待理财产品能给我带来实打实的收益。”“我更看重理财产品质量和理财公司对产品的管理能力。”采访中,针对多家理财公司推出的费率优惠调整,多位投资者表示,降费率并不足以让其改变投资方式或期限,会更加在意产品收益率。

实际也正如投资者所想,就目前而言,各大理财公司仍依靠固收类产品扩大规模,尤其是收益稳健、波动小的现金管理类产品以及部分使用摊余成本法的1~2年期封闭类产品,还是要靠固收产品来养权益产品。对于理财公司的客群而言,“存款替代类产品”是他们主要的诉求,公募基金的权益产品或权益比例较高的混合类产品很难适用于理财公司。

业内人士认为,以“降费率”策略吸引投资者只是一种短期策略,长期来看,理财产品需要设置与成本收益相匹配的合理管理费率,并通过不断提高主动管理能力等进行良性竞争,才能促进理财市场行稳致远。

理财课堂

可转债中签后这些操作不可少

可转债是一种混合债券,具有债券的固定收益和股票的潜在增值特点。在可转债发行过程中,投资者需要通过摇号等方式进行申购,中签后需要特别注意以下事项。

首先,中签后应及时了解可转债的发行详情。包括可转债的发行价格、发行规模、发行对象、承销机构等信息。这些信息对于投资者了解可转债的基本情况和投资价值非常重要。

其次,需要认真阅读可转债的发行公告和招股说明书,对可转债的基本情况和相关风险有一个全面的了解。

第三,中签后需按照规定的时间和方式缴纳认购款。一般来说,投资者中签后需要在规定的时间内将认购款支付到指定账户,如果没有按时缴款,可能会对中签资格产生影响。

第四,根据中签数量,投资者可以选择继续持有或者卖出。如果持有可转债,则需要了解可转债的买入和卖出机制;如果选择卖出,要注意市场流动性和风险。

第五,需要密切关注可转债的市场表现。可转债市场会受多种因素影响,包括市场利率、公司基本面等。

第六,需要了解可转债的转股条件和赎回条件。可转债具有转股的权利,一般情况下,在特定的条件下可以将可转债转换成公司的股票。另外,可转债也具有赎回的权利,即公司可以在一定条件下提前赎回可转债。

最后,中签后应及时关注市场和公司的动态。市场环境和公司基本面的变化可能会对可转债的价格和投资价值产生重大影响。投资者应根据市场和公司的情况及时调整投资策略,避免损失。

(丽华)

建行动态

建行大同分行开展营运主管后备人才专项培训

本报讯 为进一步提升全行员工的运营管理能力,增强业务支撑能力,12月15日、16日,建行大同分行渠道与运营管理部组织开展了为期两天的营运主管后备人才专项培训。

培训中,授课老师针对日常柜面业务重点、难点、堵点,结合运营管理的新要求,对运营重点内容进行了详细讲解,体现出课程的指导性和操作性。此外,该行还就运营条线有关重点工作进

行了强调安排。一是提升服务意识。以打造优质服务为落脚点,对标自身,执行高标准、严要求,强化营业窗口服务工作,塑造良好企业形象。二是提高服务能力。充分利用每日晨会、每月例会学习制度文件,具备熟练的计算机操作能力,熟练操作各种电子交易和操作系统,减少客户等待时长。三是提升服务质量。清晰表达、倾听和理解客户需求以及解答客户疑问,给客户提供更专业、更

优质、更高效的服务,充分展示政策性银行良好风貌。

通过此次培训,进一步提升了该行运营条线人员的专业素质,为做好运营工作打下坚实基础。下一步,建行大同分行将锚定“以客户为中心”的服务理念,守牢安全运营底线,发挥渠道创造价值作用,不断提升金融服务水平,以高质量的运营管理服务全行高质量发展。

(丽华 杨雪峰)

建行大同分行多举措做实做深合规工作

本报讯 今年以来,建行大同分行紧紧围绕经营发展目标,以坚持从严治行、突出过程控制、促进合规发展为管理主题,强化重点领域案件和风险事件治理,完善工作机制,夯实管理基础,为经营发展保驾护航。

建立完善管理体系。合规操作必须以不断构建合规文化宣讲教育常态机制作为基础,该行找出全行上下在合规管理和合规文化建设中存在的突出问

题,从教育、制度、执行、监督、整改、奖惩等方面进行深入讨论,促进合规文化深入推广,保障全行各项业务又快又好发展。

努力打造合规氛围。该行着力解决管理突出问题,自觉接受合规约束,逐步养成员工主动合规的良好氛围,促进合规文化推广的根植。合规文化宣讲的成功实践证明,无论做什么事,只要瞄准目标,认真抓,认真做,就能取得事半功倍

的效果。

加强警示教育学习。该行开展常态化警示教育,坚持教育在先、警示在先、预防在先,坚持用身边事教育身边人,充分发挥警示教育作用,引导全行上下牢固树立“遵纪守法、合规履职”意识,营造风清气正的良好氛围,为开创全行高质量发展新局面提供坚实保障。

(左诗 雪峰)

建行大同分行为企业发展提供金融“支点”

本报讯 近年来,建行广灵支行持续聚焦县域产业结构变化及产业发展,围绕建立产业新格局,策划制定建行金融服务方案,助推企业发展壮大。

广灵县箱包产业基地是广灵县委县政府确立的重点产业项目,目前,建行广灵支行负责人协同广灵县中小企业局负责人带领普惠团队深入广灵县箱包

协会、广灵县箱包制作就业基地开展调研活动。调研过程中,普惠团队详细了解了协会和基地的运营管理模式以及企业的经营情况、存在的困难、生产经营资金需求等,并结合具体情况策划综合金融服务方案,为基地和企业送去“及时雨”“雪中炭”。同时,在推广建行金融科技平台过程中,初步达成近500

人的智慧食堂建行管理方案,旨在全面建立合作关系,为企业和基地提供全方位的金融服务。

接下来,建行大同分行将以此为契机,充分发挥国有大行的政策优势,持续加大对企业的全面支持力度,为地方经济发展贡献建行力量。

(丽华 君锐 雪峰)