

## 财经观察

## 买基金,哪个渠道更划算?

近期,A股市场持续回暖,越来越多的投资者选择借道公募基金入市。然而,面对银行、券商、第三方平台及基金公司直销等多元销售渠道,投资者不禁犯难:到底该选哪一家?

## 费率差异显著

“之前银行买基金,费率基本不打折。后来发现同样的基金在支付宝上申购费只要一折,一下省了不少钱。”“70后”王女士的体验代表了许多投资者的心声,她已将大部分基金投资转向第三方平台。

目前,基金销售渠道的费率差异明显。据了解,基金公司直销平台费率较低,部分基金的买入费率甚至为0,即使有费率也普遍在0~0.12%之间;银行渠道虽有部分产品推出一折优惠,但整体费率仍偏高,部分股票型基金申购费率接近1.5%;券商与第三方平台多数执行一折费率,部分基金还有积分抵扣活动。

## 客群定位不同

投资者在选择渠道购买基金时,除费率外,还要关注平台的产品种类、服务质量、交易功能等多重因素,在购买具体产品时建议“货比三家”。

一位国有银行理财经理分析称,银行凭借其广泛的线下网点和专业理财团队,深受中老年及高净值客户信赖。“这些客户需要面对面沟通与资产配置建议,银行也能满足他们大额资金规划需求。不过,银行代销产品数量有限,尤其部分中小银行覆盖范围较窄。”

券商渠道则更适合同时炒股和买基金的投资者。部分券商提供基金组合推荐。不过,券商系统操作复杂,新手上手困难。

第三方平台则以费率低、产品全、操作快的特点,赢得年轻投资者青睐。但其短板在于缺乏线下服务,对依赖专业指导的投资者并不友好。

基金公司直销的优势是费率低、赎回到账快,但产品单一,局限于自家基金,适合对特定公司有偏好的投资者。

业内人士指出,投资者应结合自身费率敏感度、服务依赖程度与操作习惯进行综合选择。随着基金投顾业务的发展,未来渠道竞争将更聚焦于专业服务与投资者陪伴。只有“货比三家”,理性布局,才能在投资中走得<sub>更稳、更远。</sub>

(冬梅)



# 当AI穿上“股神”外衣， 你的钱包还安全吗？

本报记者 李冬梅

## 轻信“AI选股”，落入骗局

10月中旬,市民刘先生被拉入一个“高端投资群”,群里不断有人晒出高额收益截图,宣传一款能通过“AI算法”每周推荐“必涨股”的软件。在群内“托儿”的不断鼓动下,刘先生花费2999元购买了会员服务。谁知跟投后股票不涨反跌,几天后他更是被踢出群聊,所有联系人全部失联。

业内专家分析称,诈骗分子充分利用投资者求快钱、信科技的心理,假借AI之名,诱导投资者掉入陷阱。“AI荐股”骗局的起点,往往是一套亮眼的战绩宣传。诈骗分子伪造盈利截图、虚构成功案例,甚至使用PS制作虚假收益曲线图,营造“稳赚不赔”的假象。更隐蔽的是,他们往往采用广撒网策略,同时向多人推荐

不同股票,只要其中几只上涨,就大肆宣传“AI预测”准确。而一旦被吸引,诈骗分子有的通过“付费订阅”“付费问答”“付费软件”等各种方式让投资者缴费,有的通过诱导投资者交易,从中谋取相关利益。

不仅如此,记者注意到,在小红书、抖音等社交平台上,部分未展示证券从业资质的个人账号,通过谐音词、评论区互动等方式,隐晦推销所谓“AI大模型炒股软件”,用语夸张,存在明显违规嫌疑。

业内专家指出,随着AI大模型的应用,非法荐股的欺骗性、传播效率和精准度明显提升。不法分子借助AI模仿专业分析师或权威机构,制造虚假权威形象,甚至冒用知名券商名义开发假冒APP,诱导投资者下载并参与虚假投资,导致投资者遭受更大经济损失。

## 理性投资,守住“钱袋子”

面对花样翻新的“AI荐股”骗局,投资者应如何防范?

首先,树立正确的投资观。坚信“天上不会掉馅饼”,对任何“包赚不赔”“高收益无风险”的宣传保持高度警惕。正规证券投资咨询机构绝不会承诺收益,而是会充分提示风险。

其次,核实机构资质。根据相关规定,从事证券投资咨询业务必须获得中国证监会颁发的业务许可证。投资者在接受任何投资建议前,务必通过中国证监会官网查验服务机构与人员的合法资质,避免与无资质机构合作。

AI虽是科技趋势,但不是投资的“神话”。唯有理性判断、渠道合法,才能真正守护好自己的财富。



## 建行大同分行:绿色信贷助力“绿能大同”

为积极响应市政府“绿能大同”建设号召,建行大同分行将绿色金融理念深度融入信贷业务全流程,以精准高效的金融服务,为区域绿色转型注入新动力。

在信贷管理体系构建中,该行将信贷审批、投放及贷后管理等环节,全面引入环境与社会风险评估机制,推动信贷资源

向绿色低碳领域集聚。该行重点支持先进产能矿井实施煤炭清洁生产与高效利用项目,推动传统能源产业向绿色化、低碳化转型,实现生态效益与经济效益双赢。

截至目前,建行大同分行已为多个先进产能矿井项目提供了专项绿色信贷

支持,推动企业引进清洁生产技术,升级高效利用设备。未来,该行将持续优化绿色金融服务体系,加大对“绿能大同”重点领域的信贷投放,为更多低碳项目提供金融支持,助力区域能源结构优化升级,展现国有大行在绿色发展中的责任与担当。

(芳菲 赵海楠)

## 建行左云支行:延时服务解闽企燃眉之急

近日,建行左云支行营业时间结束后,启动应急机制,为一位来自福建的企业客户提供了关键的延时服务,及时化解了该企业因网银盾故障可能引发的资金支付中断风险。

据悉,当天营业时间即将结束,网点员工已经开始日终结算。一位客户焦急地走进大厅求助。据了解,该客户是福建某企业的财务人员。此次前来出差,其公司企

业网银盾在办理业务时突发故障。若当日无法修复,将直接影响企业后续的资金支付与业务运转。由于客户当晚还需返回福建,时间十分紧迫。

面对这一紧急情况,支行网点主管当即决定推迟下班,为客户开辟“绿色通道”。随后,工作人员耐心协助客户重新设置密码,并详细讲解了网银盾的使用注意事项,确保问题彻底解决。业务办理结束

后,客户对建行员工设身处地、高效专业的服务连声道谢。

此次延时服务,不仅切实解决了一家外地企业的燃眉之急,也展现了建行在服务细节中的温度与担当。未来,该行将继续聚焦客户需求,不断优化服务流程,以更加优质、高效、人性化的金融服务,为地方企业发展与民生保障注入金融力量。

(冬梅 许静波)

## 建行煤炭支行:精准服务实体经济

近日,建行煤炭支行成功为某重点合作企业发放一笔10亿元3年期流动资金贷款,以专业、高效、闭环的金融服务,及时缓解了企业资金周转难题,助力其稳健经营与高质量发展。

据了解,在该企业提出资金需求后,建行煤炭支行迅速响应,第一时间开启金融服务“绿色通道”。该行通过各岗位

紧密协作、流程无缝衔接,实现了从提前还款、贷款申报、审核审批到最终放款,全流程在单日高效完成,大幅提升了业务办理效率,展现了出色的专业能力和服务水平。

此次贷款的顺利投放,是煤炭支行深化银企合作、精准对接企业需求的重要举措。通过合理设置贷款期限,有效匹配了

企业中长期资金使用规划,为其持续发展提供了稳定可靠的金融支持。

建行煤炭支行表示,未来将继续聚焦客户核心需求,持续优化服务流程,创新金融产品,提升服务质效,进一步增强银企合作黏性,全力以赴助力企业破解发展难题,与客户携手共促实体经济高质量发展。

(芳菲 杨磊 赵海楠)

## 金融热线

我的理财我做主

18635299919

生活中,您不可避免地会到银行、保险公司、证券公司等金融机构办理业务。那么,您是满意而归?还是扫兴而去?如果您在金融机构中办理业务时遭遇侵权,或涉及服务缺陷,或落入误导陷阱,或碰到霸王条款等情况,都可以向本刊反映。亦或,您对这些金融单位有什么意见或建议,也请您告诉我们。我们将秉持行业之正气,砥行业之时弊,将您的声音传递给相关单位,并诉诸报端……

您可以发短信或打电话至18635299919,也可将邮件发至dtrbj-zk1@163.com。