



《晋报财经》  
官方微信公众账号

## 服务升级 省心省力 基金投顾服务本地渐升温

2019年10月,首批5家基金投顾试点机构获批,公募基金投顾业务正式开启。时至今日,基金公司、券商、银行等机构相继推出基金投顾业务,使得基金投顾矩阵不断扩容。超60家机构在三年内,不断更新投顾策略,升级投顾服务,让越来越多的咱厝投资者逐渐认识基金投顾,在基金投资上也有了新的认识。

近日,中欧财富发布《试点三周年 基金投顾业务发展白皮书》。数据显示,基金投资已成为受访投资者中最受欢迎的投资方式,73.04%的受访者表示自己已有基金投资行为,73.18%的投资者认为基金投顾帮助自己提升了投资盈利。基金投顾已成为不少投资者重要的投资决策工具。

### 阵营扩容 基金投顾不断涌现

近年来,选择困难、申赎不当、追涨杀跌等问题困扰着不少基金投资者。为了解决这些痛点,不少机构陆续推出基金投顾业务。

基金投顾业务指的是拥有资质的试点机构接受客户委托,按照协议约定,以公募基金及中国证监会认可的同类产品为标的,向客户提供基金投资组合策略建议的业务。根据与客户协议约定的投资组合策略,试点机构可以代客户作出具体基金投资品种、数量和买卖时机的决策,并代客户执行基金产品申购、赎回、转换等交易申请。

“在其背后,往往通过机构丰富智能的系统化评估体系,紧跟市场变化进行智能动态调仓,借助资产配置和优选基金的超额收益,从而让投资者实现长期的保值增值。”中金财富证券晋江营业部相关负责人介绍道。

自2019年10月首批5家基金投顾试点机构获批过后,近两年来,获批机构不断增多。尤其在2021年,约30家基金公司和证券公司获得基金投顾试点资格,基金投顾试点机构不断扩容。目前,已有超60家机构获得基金投顾试点资格。

### 解决痛点 服务进一步升级

记者了解到,自基金投顾业务推出以来,其服务也发生了多次升级。

去年3月,包括兴证全球、嘉实财富、中欧财富、南方基金等基金公司发布公告称,针对此前参与蚂蚁财富“金选投顾”的投顾策略进行优化,主要是将备选基金池从“支付宝·金选”基金扩大为全市场基金,并相应去掉“金选”字样,强调投顾机构需全市场自主选基。

同时,支付宝、天天基金网等平台上的基金投顾页面也进行了改版。一方面,查看投顾策略组合需要进行投资需求评估,以便于匹配更加合适的投顾策略;另一方面,优化投顾策略业绩展示,更加强回调撤等风险提示。

在实际操作过程中,不少机构也基于长期的尝试,针对客户的需求痛点进行了升级。

以华泰证券为例,该券商针对投资者对基金投顾策略择时的痛点,推出了“策略定投”服务,使得组合抗风险能力有所提高,针对投资者不知道何时卖出,何时落袋为安的需求,升级“目标盈”策略;在提升客户服务方面,华泰证券通过全面评估客户账户收益风险的状态,分析客户投资性格和交易习惯,为客户提供持续的资产配置服务,从而力求让客户提高整体投资胜率,降低整体投资风险。

### 省心省力 渐受投资者认可

“如今,基金产品的数量越来越多,各类型产品让人目不暇接,对一些精力不足或缺乏专业金融知识的人来说,面对众多的产品,真不知道该如何从中挑选,如何进行资产配置。”在晋江从事电商行业的温辉煌去年开始接触了基金投顾,对他来说,基金投顾解决了买什么、何时买、何时卖等烦恼。

伴随基金投顾的不断升级,对投资者而言,更加省心省力。“一个组合该如何配置,如何调仓,这些不用我们操心,只要你认可基金投顾的投资理念,就十分省心。”家住罗山街道的吴碧海是个投资“小白”,在他看来,“只要能跑赢市场主要指数就已满足。”

在各大机构力推基金投顾的背景下,时下,越来越多的咱厝投资者也陆续加入基金投顾大军,让专业机构发挥在基金选择、资产配置等方面的丰富经验,为不同的投资者提供多样化投资建议和策略,优化投资行为,从而获得超额收益。

在《试点三周年 基金投顾业务发展白皮书》中,其部分数据也佐证了越来越多的投资者在基金投顾业务中获得了良好的投资体验。数据显示,2021年年初至今,71.4%基金投顾用户在离场时收益率为正,属于获利离场,并没有出现不理智的杀跌行为。从盈利占比来看,近1年基金投顾盈利用户占比略高于基金单品盈利用户。在收窄亏损上,基金投顾也发挥出较好的作用,近1年投顾持有人平均收益率高于单品基金近7个百分点。

在优化用户的投资行为方面,基金投顾已经开始展现出一定的效果。白皮书显示,近三年基金投顾用户单只策略的平均持有时间为449.7天,而基金单品用户单只基金平均持有时间为266.2天,基金投顾策略的持有时长明显高于单品。

## 首次提出披露分红实现率指标 人身险产品信息披露新规出炉

1月4日,记者从中国银保监会官网获悉,为进一步规范一年期以上人身保险产品信息披露行为,银保监会印发了《一年期以上人身保险产品信息披露规则》(以下简称《规则》)。

《规则》明确要求保险公司一年期以上人身保险产品应当按照设计类型,对产品保障水平、利益演示等内容进行详细披露,充分揭示产品的长期属性和各类风险特征,并明示交费方式、退保损失等产品关键内容。保险公司销售一年期以上人身保险产品应当向消费者提供产品说明书。其中,分红型、万能型、投资连结型保险产品说明书和其他宣传材料中演示保单利益时,应当根据要求演示产品未来的利益给付。

保险公司向个人销售分红型、万能型、投资连结型保险产品的,所提供的投保单应当包含投保人确认书,由投保人通过线上或者线下形式,全文抄录或者其他方式录入语句“本人已阅读保险条款、产品说明书和投保提示书,了解本产品的特点和保单利益的不确定性”,并签字确认。保险公司销售分红型、万能型、投资连结型保险

的,应当在公司官方网站、公司官方公众服务号等自营平台为投保人提供保单状态报告、红利通知等信息查询路径,并按投保人要求,通过邮寄、电子邮件等形式,及时将相关利益信息材料送达投保人。

《规则》明确,保险公司销售普通型、分红型、万能型、投资连结型保险产品时,不得与银行储蓄、银行理财、基金、国债等进行捆绑销售,不得与银行理财产品、保险产品、被保险人、受益人及社会公众进行误导宣传。

值得注意的是,《规则》首次提出要求保险公司披露分红实现率指标,同时取消高、中、低三档演示利率表述,调低演示利率水平。银保监会表示,取消高、中、低三档演示利率表述,调整分红型保险、万能型保险为两档演示,并调低演示利率水平,一方面与市场利率长期走低趋势相符;另一方面也有利于引导行业关注自身利差损风险的同时,合理引导保险消费者预期。另外,要求保险公司披露分红型产品的红利实现率,也有助于提升分红型保险的透明度,切实保障消费者的知情权。

### 相关阅读

## 严禁“滥收费”“霸王条款” 银保机构消费者权益保护新规发布

如何加强银保消费者权益保护?近日,一则新规的出台给予了方向。记者从中国银保监会官网获悉,为切实保护银行业保险业消费者权益,中国银保监会于日前制定并发布了《银行保险机构消费者权益保护管理办法》(以下简称《管理办法》)。

《管理办法》对银行保险机构消费者权益保护的体制建设和各项机制作出规定,要求银行保险机构建立健全消费者权益保护审查、消费者适当性管理、销售行为可回溯管理、合作机构管理等11项工作机制,指导银行保险机构全方位、系统化提升消费者权益保护工作管理水平。

针对“滥收费”“霸王条款”“砍头息”等问题,新规规定不得未经消费者同意单方开通收费服务,不得在协议约定外变相额外收费;不得通过格式合同不合理



加重消费者责任;不得从贷款本金中预先扣除利息等。针对不当催收、暴力催收问题,规定实施委外催收前应当告知债务人,不得采取暴力、恐吓、欺诈等不正当手段实施催收。针对“理赔难”,规定不得拖延理赔、无理拒赔。在产品定价、信息披露、营销



去年以来,为了抢占市场,金融机构主动降低基金申购费率屡见不鲜,尤其在基金市场较为低迷之时,各机构更是加大了费率优惠幅度。记者了解到,近期,又有不少机构积极布局基金代销,并推出了低费率折扣。业内人士表示,对投资者来说,通过指定渠道购买基金产品,能够获得实实在在的费率折扣,减轻投资成本,金融机构也能通过此次获得更多客源,提升市场竞争力。

## 抢占市场“先机” 多家金融机构再推基金费率优惠

### 多机构推基金 申购费率优惠

1月4日,华夏银行官网发布公告称,经与相关基金管理公司协商一致,华夏银行于1月9日起对该行代销的个人养老金账户公募基金(养老份额)开展申购、定时定额申购费率一折优惠。该优惠活动适用于通过华夏银行手机银行、网上银行、网点柜台交易渠道申购及定时定额申购指定基金的个人养老金账户投资者。

为抢占个人养老金市场,继而推出基金费率优惠,这样的现象并不少见。此前,诸多银行机构早已对个人养老金账户公募基金申购的推出推出了多重优惠政策。值得注意的是,近期,一些银行也针对其他基金产品推出了申购优惠。

记者了解到,兴业银行于上个月19日起,就开始开展部分代销基金费率优惠活动,对该行代销的部分兴业基金管理有限公司旗下公

募基金,推出申购、定时定额申购费率优惠,产品包括兴业兴睿两年持有期混合型证券投资基金、兴业研究精选混合型证券投资基金、兴业消费精选混合型证券投资基金等5个基金产品。

兴业银行表示,即日起至3月31日,个人投资者通过兴业银行手机银行、网上银行、钱大掌柜等交易渠道申购、定时定额申购参与本次费率优惠活动的基金,享受基金申购手续费率0.1折优惠;原基金申购费率为按笔收取固定费用的,仍按原固定费用收取。

### 引导中长期价投理念

除了银行机构动作频频,一些基金公司也紧锣密鼓地跟上节奏。例如,华宝基金近期发布公告称,自1月4日起,投资者可通过招商银行招财通平台办理旗下部分基金的开户、申购、赎回等业务。投资者通过招商银行招财通平台申购、定投、转换(补差)部分开放式基金,享有一折费率优惠。

银行加大代销基金力度,推出多重基金申购费率优惠的举措并非短期行为。去年年初以来,伴随基金市场的走低,各机构也纷纷推出了多项优惠政策,以此坚定投资者信心,引导投资者中长期价值投资理念。

值得注意的是,当前,各机构所推出的优惠,仅是针对申购费用,并非代表着其他费用为零。据了解,买卖基金通常包含两大类费用,一是基金运作费,包含了管理费、托管费、销售服务费等;二是基金交易手续费,包含认购费、申购费、赎回费等。以申购费为例,其指的是购买在开放期内的基金时的费用,和认购费所不同之处是买新基金时收取认购费,买老基金时收取申购费,目前各大平台对前端申购费都有着不小的折扣优惠,大大降低了个人投资者的基金交易成本。而赎回费是指持有者卖出部分或全部份额时所支付的费用,赎回费按持有时间来划分费率标准,持有基金的时间越长,赎回费率越低,持有超过一定时间则免收赎回费。

## 晋江农商银行妇联 携手晋江市妇联 开展学习贯彻党的二十大精神系列活动



本报讯 近日,晋江市妇联、晋江农商银行妇联围绕“学思践悟二十大 巾帼奋进新征程”主题,联合组织开展系列学习实践活动。

一方面,双方联合举办学习贯彻党的二十大精神交流分享会。与会代表通过本次分享会深感振奋,一致表示将把党的二十大精神学习好、宣传好、贯彻好,积极投身奋进新征程、建功新时代的生动实践,为打造共同富裕县域范例贡献巾帼之力。另一方面,晋江市妇联、晋江农商银行妇联组织妇女代表前往五店市家风家训馆聆听家风家训,感受廉政文化。双方还联合在“三有书屋”举办清廉家风故事分享会,鲜活的事例、质朴的话语、真挚的情感,使在场的听众深受教育和鼓舞。

据了解,此次系列活动是晋江农商银行妇联与晋江市妇联继2018年签订战略合作协议、合作推出“巧妇贷”以来,深化共融共建、共促发展的又一实践。双方表示,下一阶段将进一步发挥妇联平台优势和协同效应,开展巾帼志愿服务,推动家庭关爱出新出彩,支持帮助更多女性投身创新创业实践,为晋江探索中国式现代化县域实践新经验贡献巾帼力量。

## 女性专属银行卡再亮相

本报讯 近年来,银行业精细化、专业化服务层出不穷,专属银行卡也不断涌现。近日,一张女性专属银行卡再度面市。由厦门国际银行发行的女性专属储蓄卡——“她”卡,从提升女性幸福感知度出发,围绕女性客群变精致、更女神、享放松等美好生活诉求,推出下午茶、鲜花、购物等系列权益服务。

据了解,新开卡客户可从keep会员卡、唯品会代金券等任一权益中选择一份,后续达标后还可每月享鲜花、加油卡、微信立减金、歌帝梵代金券等任一权益服务。厦门国际银行还为女性用户提供安全、稳健、期限丰富的定期存款和大量存单产品等明星产品,助力女性客户养成定期储蓄的习惯,满足女性客户投资操作便利性的需求。此外,厦门国际银行为女性客群专属推出“巾帼贷”线上经营贷产品,为女性小微企业主、个体工商户提供线上申请、快速审批、随借随还的贷款服务,积极助力女性成就梦想。

## 兴业银行主承销 全国首单社会责任债券

本报讯 近日,兴业银行独家主承销的“中国圣牧有机奶业有限公司2022年度第一期超短期融资券(社会责任债券)”成功发行。兴业银行及中债信用增进投资股份有限公司分别为该笔债券配售信用风险缓释凭证(CRMW)。本笔债券为全国首单社会责任债券,同时也是首单配售CRMW的民营企业熊猫债。

作为国内ESG领域先行者与领跑者,兴业银行本着打造“一流银行 百年兴业”的愿景,率先确立可持续发展的公司治理理念,创造性提出了“寓义于利”的企业社会责任实践模式,将服务实体经济高质量发展、“双碳”战略、乡村振兴、共同富裕等纳入ESG实践视野,为经济社会可持续发展贡献力量,连续四年保持明晟(MSCI)ESG评级中国银行业最高评级A级。