



主题理财添新品 咱厝投资者又有新选择

近年来,随着投资者对于多元化理财需求的增长,主题理财市场持续火爆。日前,又有一款全新的主题理财产品正式面市,为投资者提供了更为丰富的投资选择。

由兴业银行子公司兴银理财创设,面向兴业银行私人银行客户的首款“安老助孤”主题慈善理财产品成功推出,起售金额50万元,为固定收益类产品,产品期限6个月。以慈善为主题的理财产品并非市场首家,此前,包括青岛银行旗下的青银理财、中信银行理财子公司信银理财就已率先推出慈善理财产品,将理财与公益融合,在获得财富增值的同时收获精神财富,向社会传递积极向上的力量。

慈善理财产品再面市

兴业银行推出的首款“安老助孤”主题慈善理财产品为众盈私享封闭式68号A(暖“兴”陪伴款),该产品起售金额50万元,为固定收益类产品,产品期限6个月,根据购买协议,若产品实际兑付收益率超过当前业绩报酬计提基准,则将由管理人根据投资者授权,按照认购资金的固定比例部分代为捐赠至福州市慈善总会,用于开展“安老助孤”主题慈善项目,助力“老有所养、弱有所扶”,为广大孤寡老人送去温暖,同时,产品的捐赠额可抵扣投资者个人所得税或所在企业所得税,纳入所在企业年度社会责任报告,激励更多高净值客户投身慈善事业。

兴业银行相关负责人表示,率先推出“安老助孤”主题慈善理财产品,是兴业银行积极响应党中央关于“重视发挥第三次分配作用,发展慈善等社会公益事业”的号召,兼顾投资者财富保值增值与社会责任需求,助力善心善用、共同

富裕的又一创举。

事实上,慈善理财产品的出现并非偶然,目前市面上已有多家银行推出相关产品。早在2021年,青岛银行就首发“慈善理财”产品,客户在购买产品时签署约定,将理财收益中年化0.30%的部分作为捐赠金额,由青银理财从到期清算资金中扣划至青银慈善基金会捐款专用账户,用于特定公益慈善项目,专款专用。

中信银行理财子公司信银理财目前已推出了两期慈善理财产品,其中,第二期“温暖童行”慈善理财于今年9月份由信银理财联合中国乡村发展基金会合作推出,其超额收益及申购资金的一定比例将捐赠于重点帮扶地区儿童成长领域,促进人口素质提升,累计募集资金超20亿元。在产品设计上,该产品打通了理财产品与慈善公益结合点,将分别按照超额收益、申购资金的一定比例,捐赠给中国器官移植发展基金会和中国造血干细胞捐献者队伍发展基金会,用于儿童医疗、教育、健康等下一代关爱成长领域。

日益多样化,以固定收益类为主打的产品逐渐拓展到权益类、混合类等多种类型,可满足不同风险偏好投资者的需求,投资者可根据自身的情况选择更为契合的理财产品。

业内人士表示,主题理财的频频推出,将不断丰富市场产品种类,并紧密衔接行业发展规律,为行业发展提供一定助力。对于消费者而言,可以有更多理财产品的选择,同时,共享行业发展所带来的投资红利。

主题理财日渐火热

无论是慈善理财或是此前火热的ESG或“专精特新”理财,其大多集中于某一领域而推出相关主题理财,在政策驱动、行业发展和投资者需求提升的背景下,主题理财产品已成为各银行推新品的重点方向。

主题理财的日渐火热,也并非一成不变。记者了解到,当前,主题理财产品的投资类型已

小贴士 | 警惕以慈善之名的理财骗局

以慈善之名推理财新品,这并非银行的“专属”,一些不法分子也打着公益的名义,以“公益项目投资提现”“任务佣金”“捐赠返现”等名目进行虚假宣传,在此,提醒广大消费者提高警惕,谨防落入不法分子圈套。

不法分子如何一步步地设置陷阱?

第一步,引流拉群。不法分子通过短信、社交软件、短视频等平台广泛发布广告,打着“足不出户、日进斗金”等宣传语,或者以“红色群”等为引诱,将受害者拉进“做任务”的聊天群。第二步,小额返利。不法分子在群内发布任务,包括在社交平台给账户点赞、向指定的慈善机构捐款等,让受害者误以为自己参加的是正规活动,待受害者完成“任务”后,不法分子可能会“自掏腰包”向受害者发放小额返利,以此骗取受害者进一步信任。第三步,诱导下载刷单APP。不法分子安排“托儿”在聊天群内不停发布获得高额佣金的截图,怂恿受害者下载指定APP完成“进阶”任务,受害者完成的任务金额越高,APP中显示的“佣金”积累就越多,而其实质是以“任务”为名诱导受害者向指定银行账户转账汇款。第四步,卷款跑路。当受害者想通过APP提现时,不法分子还会以“任务未完成无法提现”等理由诱骗受害者加大投入,待受害者反应过来时,不法分子已经卷款消失。

在此次,提醒广大消费者,凡是需要先行充值、垫付资金的“刷单”都是陷阱,对于所谓的“轻松挣大钱”等话术要保持高度警惕,不轻信,不盲从,切勿点击不明链接,不下载、使用渠道不明的APP,进行转账汇款前一定要多加核实、谨慎操作,以免上当受骗。



基金“自购潮”再度来袭 你“加码”了吗?

继8月份基金公司掀起“自购潮”后,近期,多家基金公司再次发布公告官宣自购旗下权益类公募基金,且部分基金公司的自购资金与上次相比有所提升。市场分析认为,在国内经济基本面持续恢复向好、投资环境改善、市场估值处于历史偏低位置的背景下,权益资产的配置价值已逐步凸显。

多家基金公司官宣自购

“基于对中国资本市场长期健康稳定发展的信心,本着与广大投资者风险共担、利益共享的原则,将于近期运用固有资金合计不低于1亿元投资旗下权益类公募基金。”……11月7日,鹏华基金发布公告称即将自购旗下基金产品,而这是该基金公司近三个月以来,启动的第二次自购基金的行为,前一次自购金额为5000万元。

同日,中欧基金宣布,基于对中国资本市场长期健康稳定发展的信心,将于近期使用固有资金自购旗下偏股型基金及基金中基金(FOF)合计不低于1亿元。11月6日,嘉实基金公告表示,将于近期运用固有资金1亿元自购旗下权益类公募基金;11月1日,广发基金公告,将于



近期运用固有资金合计2亿元投资旗下权益类公募基金;11月2日,富国基金公告表示,将于近日运用固有资金2亿元投资旗下权益类公募基金;11月3日,南方基金公告表示,基于对中国资本市场长期健康稳定发展的信心,该公司将于近期运用固有资金合计2亿元投资旗下权益类公募基金……短短几周时间,数十家基金公司纷纷开启第二轮的基金“自购潮”。

向市场传递信心

基金公司纷纷自购的行为,也引发了晋江不少投资者的关注。“8月份时,基金公司就慢慢开始公告逐步自购旗下基金,如今,基金公司又开始第二轮的自购行为,可以看出他们对基金未来走势的信心。”晋江投资者陈新文说,

“基金自购并非一蹴而就,跟着他们的步伐,9月份时我就慢慢加仓,后续也将采用定投的方式加大对基金的投入。”

业内人士也表示,指数表现不佳引发投资者的担忧是正常行为,但基金“自购潮”不断的行为,以真金白银向市场传递积极信号,可以增强投资者的信心。华泰柏瑞基金总经理韩勇在其发布的署名文章中表示,从长期性价比指标来看,A股当前整体估值偏低,随着积极因素不断累积,政策暖风呵护与经济内生动能积蓄,为市场稳中向好的发展运行奠定了坚实基础。随着中国经济稳健复苏,当前资本市场迎来政策、盈利、资金等多重积极因素共振,叠加较低的整体估值,权益资产的吸引力正在逐步提升。

释放消费活力 银行频推信贷优惠

3%年化利率(单利)优惠券。此外,该行还推出一年期、三年期年化利率(单利)3.2%的优惠券。

相较于此前该银行推出的消费贷优惠活动,力度有增不减。一些银行虽然未以“双11”为宣传噱头,但在近期也将消费贷款利率进行了下调或维持此前较低的利率水平,大多数由各地银行分支机构根据自身情况开展营销活动,消费贷款水平处于年内较低水平。

银行作为促消费的重要一环,还在家装分期等消费大项上发力。近期,某股份制银行推出家装分期优惠活动,年费率低至2.5%,申请金额最高100万元,期限最常可达5年。以分期1年,金额10万元为例,手续费共2500元,每日手续费仅需6.9元。

按需借贷别踩红线

“今年初以来,银行消费信贷业务利率水平持续处于较低水平,此次

借力消费大促活动,通过进一步降低利率可增强产品的吸引力,从营销角度來看,对其相关业务有一定拉动作用。”不少银行人士表示,“但当前消费信贷业务市场竞争激烈,且对于申请人资质要求较高,长时间的推广营销之下,效果未必能够达到预期。不过,随着国内经济的持续向好,居民消费需求有望进一步复苏,推动消费信贷等业务发展。”

消费信贷利率水平的降低,对于消费者而言,减少了利息支出,减轻了一定的成本压力。但此前,利用消费贷流入股市、房地产市场等违规行为屡屡发生,因此,业内人士也提醒,应确保贷款用途合法,符合法律法规规定和国家有关政策,不得用于经营、投资,不得流入股市和房地产市场,消费者若未按合同约定提供真实、完整信息,或违反合同约定挪用贷款,放贷机构将按照法律法规规定追究其违约责任。消费者要摒弃侥

幸心理,如实告知贷款真实用途,并配合提供相关证明材料,不伪造虚假贷款用途、不编造虚假材料。

需要提醒的是,过度负债可能导致资金链断裂,致使个人甚至整个家庭陷入财务困境,广大消费者尤其是青年群体在使用消费贷时,要树立理性消费、适度借贷的理念,全面了解相关消费信贷产品的贷款期限、息费规则、还款方式等重要信息,正确评估自身还款能力和负债状况,避免相互攀比、盲目借贷,陷入“消费主义”陷阱。有不法中介打着“咨询”旗号,通过虚假营销宣传、伪造申贷材料、收取高额费用、安装第三方贷款手机应用等方式展业,不但人为抬高了融资成本,而且可能将获取的个人信息用于非法用途,有的甚至涉嫌“套路贷”违法犯罪活动,潜藏风险隐患,消费者应选择正规机构和正规渠道申请贷款,避免自身合法权益遭受非法侵害。



资料图片

紧跟“双11”电商“大促”热点,近段时间,各银行相继推出支付优惠、分期满减等多重优惠活动,为助力消费者“省上加省”,“低价”“折扣”等关键词成为近期热点。除了支付端频推优惠活动之外,记者了解到,不少银行还推出了消费信贷优惠、分期优惠等活动,进一步释放居民消费活力。

消费信贷也“大促”

短短两个月时间,消费信贷又迎来新一轮的优惠活动,只是,此次力

度相较此前有所提升。年利率最低可达3%,或可领取一年期、三年期年化利率(单利)3.2%的优惠券……这是近日某股份制银行所推出的一个消费贷活动,极低的利率水平,一时间吸引了不少消费者的关注。

记者查询公开信息了解到,该银行表示,10月30日至11月10日期间(10月31日、11月4日、11月5日和11月7日除外)每日上午10点,授信审批通过且完成授信签约客户(额度需

中国民生银行推出 “双11”优惠福利

本报讯 今年“双11”,各大银行频推优惠活动,民生银行自然也不例外。记者了解到,民生银行此次主打“先省再花嗨到家”,福利多多,诚意满满。

为助力消费者在平台和品牌优惠的基础上省上加省,民生银行从支付环节入手,简单三步:首绑有礼、支付随机减&满减、还款享还款金,助力消费者一省到家。例如在绑卡环节,民生银行联合京东支付、微信支付、支付宝、美团支付、抖音支付等五大支付平台,一键绑卡福利到手,多绑多得。

微信立减金、1万积分大奖、天天摇黄金……民生银行还带来了更为直接的优惠,如民生银行借记卡与京东金融合作推出京东积存金,每天摇一摇,“金”喜多多。针对大众生活场景,民生银行联合全国近十万家线下门店,民生银行聚惠民生日“放大招”,覆盖特惠美食、商超便利、休闲娱乐、车享生活、玩转亲子、充值缴费、网购狂欢七大板块,民生银行卡支付有机会享减3元-50元或享8.5折优惠。

兴业银行泉州分行举办 柜员服务能力提升培训

本报讯 为提升柜员服务能力,践行兴业银行“真诚服务,共同兴业”的使命,近日,兴业银行泉州分行举办2023年“用心服务 点亮行程”柜员服务能力提升培训。

此次培训特邀拥有12年银行培训经验的辅导师徐老师授课,围绕银行业务特点,针对提升服务温度、客户体验感的重点、痛点、要点,结合因服务引发的社会热点舆情事件,通过理论指导、案例分析、通关比拼等多样化的授课方式,使学员们全方位、多角度学习了银行服务变革、金融顾问形象、服务沟通与投诉预防处理等经验方法和实用技巧。课堂上学习氛围融洽,学员们深受启发。该行表示,将以提升客户体验为目标,持续强化柜员队伍的业务技能和服务技能培训,为服务泉州高质量发展贡献更大力量。