

首只不赚钱不收费理财产品诞生

业内:资管产品费率变革呼声高

日前,首只“不赚钱不收费”公募权益类理财产品宣布成立。这让公募基金、私募基金、券商资管、银行理财等费率让利之风再次卷到新高度。分析人士认为这只理财产品打破公募产品早涝保收的惯例,是一次有意义的尝试,但对于投资者而言,购买理财产品并不能只看费率,基金经理的投资理念、过往业绩、信托责任,对于投资者是更重要的参考指标。 青年报记者 孙琪

产品亏损零管理费诞生

招银理财最近成立了一只类公募新理财产品——招卓价值精选权益类理财产品,首募规模为8281.45万元。

根据说明书,该产品是一款公募发行的风险评级为R5、权益类银行理财产品,产品资金的80%~95%投资于权益资产,其余资金主要投资于固定收益资产。产品开售时立刻引发业界关注,原因在于该产品募集公告的一段话:“如本产品当日累计净值低于1.00元(不含)时,管理人将从下一自然日起暂停收取固定投资管理费。直至本产品累计净值高于1.00元(含)后,管理人恢复收取理财计划固定投资管理费,固定投资管理费率1.50%/年。”这短短一段话打破了公募基金长期“固定管理费”早涝保收的传统。

固定管理费是支付给投资管理人的管理报酬。简单来说,这只理财产品某日的产品累计净值如果低于1元,则当日不再计提管理费。如果出现极端情况,产品的累计净值始终在1元面值之下,则管理人始终不收取一分钱固定管理费,投资经理相当于在该产品上给投资者“免费打工”。据悉,拟任投资经理张英自购了该产品200万元,用真金白银表态其将与投资者共进退,也从侧面彰显了其对于自身管理经验的自信。目前公募基金权益类产品主流管理费率为1.5%,有人惊叹这是打响了公募产品费率变革的一枪。

值得注意的是,“招卓价值精选”仍有其他费率。根据产品说明书,该产品还有认购费、申购费、托管费等费用。其认购、申购费为100万元以下1.2%/笔,100万元以上1000元/笔,托管费率0.08%/年。



首只“不赚钱不收费”公募权益类理财产品成立。 青年报资料图

资管产品费率变革呼声高

近年来,资管产品费率变革呼声颇高,因市场震荡加剧,行业轮动加快,存量产品的业绩表现不佳,投资者不赚钱,但资管人却因为固定管理费,管理费却持续增加。这就是资管界被投资者多年诟病的“基金亏钱、基金公司赚钱”现象。Wind数据显示,2022年全市场的一万多只公募基金的管理费达1458.73亿元,较2021年的1425.79亿元,净增32.94亿元。

市场环境偏冷,产品业绩波动,“基金赚钱而基民不赚钱”一直是整个资管行业希望改善的投资痛点,不少理财公司和公募基金阶段性下调费率不是什么新鲜事。

在公募行业,2019年,就集中成立首批6只浮动费率公募基金,如今市场存续收取浮动管理费的基金产品早已超过百只。但在产品说明书里明确表示“破净”不收费的理财产品尚属首例。这是否会引发资管界关注并抄作业呢?分析人士对此

表示未必。

“通俗来说,就是已经三岁的理财公司已经规模平稳增长,运营成熟,具备薄利多销的基础。”招联金融首席研究员董希淼对此表示,降低费率可以在一定程度上提振投资者热情。但他认为,银行理财公司更要做的是提升投研能力和培养投研人才,提升对宏观形势和金融市场研判水平,使投研能力更好地与市场变化和投资者需求相匹配。

资深分析人士曾先生也表示,不建议仅靠费率选理财产品,费率只是影响投资者回报的一个因素,“实际上,大部分投资者的亏损来自于高点的回撤,比如某医疗主题基金,亏损多是2元净值时入场的投资者,这只基金开始成立时规模不大,净值攀升后,投资者涌入申购,然后基金净值回撤,亏损者特别多。”他认为主动管理型基金,基金经理投资能力的强弱仍是决定基金业绩好坏的最关键因素,基金经理过往业绩、投资理念、信托责任,是投资者一定要去关注的三个要素。

■资讯

泰隆银行上海分行党委沉浸式党课开课 坚守服务实体 践行金融责任

青年报记者 孙琪

本报讯 近日,为深入学习贯彻党的二十大精神,推动学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育做深做实,泰隆银行上海分行党委组织分行党委班子、党员代表和管理者代表一行,到上海杨浦滨江重走总书记走过的路,回溯百年工业,重温红色记忆,感悟初心之路,在行走中开展了一堂“沉浸式党课”。

杨浦区是中国近代工业的摇篮,而滨江一带更是老工业企业的聚集地,上海多项工业之最从这里发源,红色基因在这里传承。毗邻黄浦江南段的长5.5公里沿岸,被联合国教科文组织专家评为“世界仅存最大的滨江工业带”,这里先后诞生了我国第一家自来水厂、第一家发电厂、第一家煤气厂等中国民族工业的十余个“第一”,数十栋百年工业遗存,如同一个个工业宝藏,记录着上海这座城市的变迁。

本次活动从初心启航地秦皇岛路游船码头起始,这里曾是老上海赫赫有名的黄浦码头,也

是在此处,百年前大批中国的先进青年怀揣理想和信念,奔赴法国寻求救国之路。

走出码头旧址,党员同志们先后途经毛麻仓库、瑞裕船厂旧址、英商怡和纱厂、杨树浦水厂等,聆听了昔日民族工业发展的故事,也感受了当今城市建设的人性化设计。

这里见证了历史,也正在书写上海新的历史。通过踏寻“百年工业遗址”,我们回顾了中华儿女在革命时期、建设时期奋发图强、建设祖国家园的光辉历程;激发出党员同志们爱党爱国、爱岗敬业、勇于担当的斗志。站在滨江沿岸,党员同志们远眺浦东新区,感受浦江两岸的繁华,感叹城市发展的速度,大家纷纷表示:在上海建设人民满意的都市契机中,泰隆人应该以更高的格局、更主动的姿态、更饱满的热情参与其中,永葆小微“初心”,践行金融责任。

此次“沉浸式党课”的打卡,拉开了泰隆银行上海分行党委党建实践活动的新篇章,接下来上海分行将更多地将党员学习活动贯穿到上海各类红色教育基地。

践行金融服务美好生活的理念 建行为咖啡文化加码赋能

青年报记者 陈颖婕

本报讯 建设银行上海市分行通过金融与非金融支持,与咖啡产业链上的广大商家、客户、咖农、业主双向赋能、相互融合,携手做大做强上海的咖啡产业。在今年4月落下帷幕的第七届陆家嘴金融城国际咖啡文化节上,作为本届陆家嘴咖啡文化节唯一指定合作银行,建设银行上海市分行携手数字人民币搭建智慧支付新场景,带来数字人民币硬件钱包“摩卡”,紧密地将无网支付与咖啡文化消费场景相结合,为用户存储和管理数字资产以及数字人民币应用场景建设进行积极、有益的探索。

“咖啡+”文化消费生态背后,是开放、创新、包容的城市品格实践。4月27日,建设银行上海第三支行成功实现首批两户“虹桥国际咖啡港”产业链客群“善营贷”落地。目前,该集群还有多笔贷款已在申报流程中。据悉,“虹桥国际咖啡港”产业链客群“善营贷”是建设银行上海市分行积极推进普惠金融战略,巧用金融产品为

第三届上海咖啡文化周量身定制的创新产品。该产品采取线上线下相结合的方式,向符合条件的小微企业发放用于生产经营的流动资金贷款。这是建设银行上海市分行精准对接“虹桥国际咖啡港”,服务咖啡产业上下游,为咖啡豆种植及贸易、咖啡制作相关设备物料生产及贸易、精品咖啡馆等关联方提供“从种子到杯子”的个性化信贷服务创新。

此外,在各部门的通力协作下,建设银行上海市分行将咖啡平台交易引进“建行生活”和“善融商务”两大平台,为客户提供充裕流动资金的同时给予流量引入,形成良好的行业互动。

近年来,建设银行上海市分行积极践行金融服务美好生活的理念,在助力上海提振消费和精准支持供应链企业主体方面不断加大投入和创新。建设银行上海市分行推出《全力支持咖啡产业高质量发展六条举措》,为上海咖啡产业发展注入金融的源头活水。未来,建设银行将通过金融与非金融支持,为做大做强上海的咖啡产业贡献金融力量。

2022年上海辖内银行业投放纾困融资4678.7亿元 为近600万人提供就业支持

青年报记者 孙琪

本报讯 近日,上海银保监局发布了《2022年上海银行业保险业支持实体经济发展报告》(下称《报告》),《报告》全面回顾2022年上海银行业保险业支持实体经济发展的总体情况,报告显示去年,上海辖内中资银行共投放纾困融资4678.7亿元,涉及企业12.48万户,为近600万人提供就业支持。

《报告》披露,上海金融行业助力上海勇当中国式现代化开路先锋。截至2022年末,上海支持长江经济带贷款余额1.08万

亿元,较年初增长15.37%。支持高水平科技自立自强,推动重大技术装备保险补偿机制试点、生物医药产品责任保险和临床试验责任保险试点。支持数字中国建设,持续推进银行业保险业数字化转型,率先开发上线上海“保险码”平台,推动发布全国首个普惠版网络安全保险产品。

在普惠金融领域,上海金融业锚定高质量发展新方向。截至2022年末,上海普惠型小微企业贷款达9091.18亿元,较年初增长26.48%;贷款户数近78万户,较年初增长8.84%。上海银保监局推进无缝续贷“十百千

亿”工程,一年内累计投放无缝续贷1.01万亿元,为企业节省近百亿元的融资成本。

上海还在持续优化科技金融体系,截至2022年末,上海有科技支行7家、科技特色支行81家,上海辖内科技型企业贷款户数为1.99万户,较年初增长47.75%。在践行绿色金融助力实现“双碳”目标上,多措并举支持上海发展绿色、低碳、循环经济,促进上海经济社会的绿色低碳转型。截至2022年末,上海辖内银行业绿色信贷余额达到1.03万亿元,较年初增长50.24%,占各项贷款的比重为10.04%。