

下调基准费率打折 理财子公司“弯腰”寻客

业绩比较基准下调

近期,包括中银理财、交银理财、招银理财、华夏理财等多家理财子公司纷纷下调部分理财产品的业绩比较基准,调降幅度在20个基点至80个基点之间。

例如,10月12日,中银理财发布公告,拟于10月13日起对“中银理财-稳富(季增益)010”“中银理财-稳富(季增益)011”“中银理财-稳富(季增益)012”3只理财产品的业绩比较基准进行调整。其中,“中银理财-稳富(季增益)010”“中银理财-稳富(季增益)011”的业绩比较基准均下调30个基点,A份额由2.85%-4.15%调整至2.55%-3.85%,B份额均由2.9%-4.2%调整至2.6%-3.9%。而“中银理财-稳富(季增益)012”则对A份额业绩比较基准进行调降,A份额由2.85%-4.15%调整至2.6%-3.8%。

据了解,上述3只理财产品均为固定收益类理财产品,对于业绩比较基准调整的原因,中银理财在公告中提及,主要是根据市场情况变化。融360数字科技研究院分析师刘银平分析指出,近期市场流动性较为宽松,利率持续走低,固收类资产的收益率随之下降;此外,今年股市整体表现低迷,权益类资产收益率也不理想,所以近期有理财子公司下调部分理财产品的业绩比较基准。

业绩比较基准的设立主要参考配置的各类资产及比例、资产期限、未来市场的预测等指标,除中银理财外,交银理财、招银理财、华夏理财等理财子公司也有调降动向。以招银理财为例,该理财子公司自10月24日起,拟将“招银理财招睿卓远系列一年半年定开2号增强型固定收益类理财产品”第3个投资周期业绩比较基准调整至2.8%-4.5%,而目前该产品的业绩比较基准为3.2%-5.2%,据测算,基准上限、下限分别调低40个基点和70个基点。

对于该只理财产品业绩比较基准的调降,北京商报记者10月13日从招银理财客服人员处获悉,该只产品属于固定收益类中风险产品,受市场波动的影响,当前产品实际业绩处于低位,因此拟在下一开放周期对业绩比较基准进行下调,但产品最终的收益以实际赎回到账的金额为准。

在利率下行、市场波动的背景下,部分理财产品参考收益、费率均有所变动。10月13日,北京商报记者梳理发现,近期,已有中银理财、交银理财、招银理财、光大理财、华夏理财等多家理财子公司对旗下部分理财产品进行调整,主要包括下调业绩比较基准、实行固定管理费、销售服务费费率优惠。在分析人士看来,近期市场流动性较为宽松,利率持续走低,固收类资产的收益率随之下降,权益类资产收益率也不理想,而在市场行情不佳时理财子公司也会阶段性通过费率优惠等方式让利给投资者,以吸引更多客户和资金。



部分理财产品业绩比较基准下调情况

理财子公司	产品名称	调整前	调整后
中银理财	中银理财-稳富(季增益)010	A份额:2.85%-4.15% B份额:2.9%-4.2%	A份额:2.55%-3.85% B份额:2.6%-3.9%
交银理财	交银理财稳享固收精选3个月定开202004理财产品	2.6%-3.8%	1.8%-3.6%
招银理财	招银理财招睿卓远系列一年半年定开2号增强型固定收益类理财产品	3.2%-5.2%	2.8%-4.5%
华夏理财	华夏理财龙盈固定收益类G款72号三个月定开理财产品	3.15%-3.75%	2.9%-3.5%

招银理财招睿卓远系列一年半年定开2号增强型固定收益类理财产品2022年上半年报告显示,自理财产品合同生效起至6月30日,该理财产品的年化收益率为3.93%,其中,报告公布的过去三个月年化收益率为2.2%。

从产品类型来看,目前下调业绩比较基准的大多为固收类产品,个别权益类、混合类理财产品业绩比较基准也有所下调。鲸平台智库专家卜振兴表示,近期市场波动较大,产品收益有所下滑,因此机构根据市场变化调整业绩比较基准。下调业绩比较基准能够在一定程度上缓解理财子公司的业绩压力,对于投资者而言,也能更好地反映产品预期收益情况。

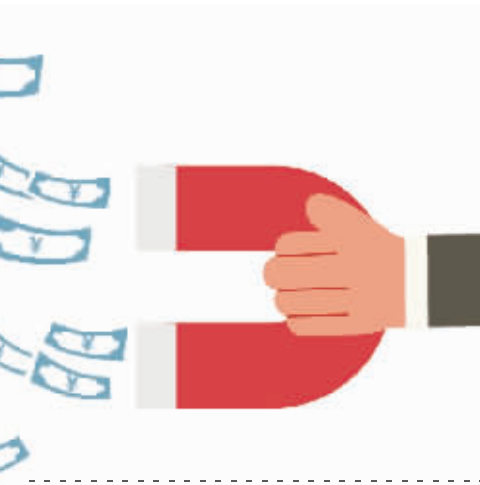
抛出费率打折 促销牌”

2022年“资管新规”正式实行,理财产品也步入了净值化时代,产品收益与市场关联

更为紧密,受市场波动影响,普益标准数据显示,9月理财公司开放式固收类产品的平均兑付收益率为2.68%,较年初(2月)的3.17%下降了0.49个百分点;封闭式固收类产品的平均兑付收益率为3.95%,较年初(2月)的4.31%下降了0.36个百分点。

在市场波动不佳、产品收益有所下滑的背景下,部分理财子公司抛出费率打折“促销牌”,对旗下多只理财产品的固定管理费、销售服务费实行阶段性费率优惠。

以中银理财为例,10月11日至次年11月10日,中银理财对“中银理财-日积月累日计划”产品费率进行优惠,产品固定管理费由0.27%(年化)下调至0.00%(年化),而该产品9月15日-30日期间才进行过产品托管费率优惠,由0.06%(年化)下调至0.05%(年化)。该只产品为开放式净值型产品,可每日开放申购,从七日年化收益率来看,自5月25日达到3.91%的顶峰后,便开始波动下滑,至10月12



负面影响。

后续仍有下调可能

业绩比较基准是理财子公司对产品在当前投资环境下正常运作时的收益情况的预估,虽然不代表实际收益,但作为参考收益通常是理财产品销售及考核的重要依据,也深受投资者重视。而下调业绩比较基准意味着对理财产品未来收益的重估,这一调整也被视为理财子公司应对市场变化的主动选择。

刘银平认为,银行理财产品业绩比较基准下降主要有两方面原因:一是市场流动性合理充裕,高收益优质资产难寻;二是今年股市震荡导致部分理财产品净值下跌,投资者出现账面浮亏,对金融机构的投诉增多,调低业绩比较基准可使产品更易达到投资者的收益预期。

与此同时,在业内人士看来,费率的优惠与业绩比较基准的下调也存在一定关联。普益标准研究员董翠华表示,业绩比较基准下调,是发行机构基于产品实际运作情况和投资环境等多因素,对产品业绩比较基准做出的更符合实际情况的调整,并能避免业绩比较基准虚高对投资者决策时的干扰。而费率的下调能够在一定程度上弥补可能的收益下降,另一方面,也是发行机构在收益普遍下滑的市场环境下的重要竞争手段。

谈及未来理财产品业绩比较基准及费率的趋势及建议,刘银平认为,市场利率持续走低且资本市场表现不佳,未来理财产品的业绩比较基准或将进一步下调。不过配置权益类资产的理财产品业绩比较基准走势不明显,如果股市回暖,理财产品的业绩比较基准和投资收益率也会随之上升。同时,部分理财产品的费率仍有阶段性优惠的可能。

“后续银行理财业绩比较基准及费率仍有下调可能。”董翠华建议,对银行及理财子公司来说,业绩比较基准的下调可能会影响客户对收益的预期,并影响到投资者的投资意愿,因而,银行及理财子公司应做好投资者的教育和解释工作,避免投资者将业绩比较基准的下调等同于实际收益的下降。同时,对于费率下调或者优惠费率,应及时做好通知和告知。

北京商报记者 孟凡霞 李海颜

赵诣泉果首秀爆火 是流量个例还是市场反弹

前公募“冠军”、明星基金经理赵诣加盟新东家后的首秀来了!10月13日,由赵诣“掌舵”的泉果旭源三年持有期混合型证券投资基金(以下简称“泉果旭源三年持有期混合”)正式发售。至当天下午收盘,泉果基金发布该产品提前结束募集的公告,宣布将募集日从原定的10月21日提前至10月14日。另据渠道消息称,截至10月13日下午收盘,该产品的首日募集规模超80亿元,逼近100亿元的募集上限。

爆款再现

又一只爆款基金来了。10月13日下午收盘后,泉果基金发布关于泉果旭源三年持有期混合提前结束募集的公告。据悉,该产品的原定募集期为10月13日-21日。为充分保护投资者的利益,泉果基金决定将该产品的募集截止日由原定的10月21日提前至10月14日,即自10月15日(含当日)起不再接受认购申请。

据渠道人士称,泉果旭源三年持有期混合的首日募集规模超80亿元,已接近该产品100亿元的募集上限。上述公告还提到,若该基金在募集期内有效认购申请金额超过100亿元,基金管理人将对10月14日的有效认购申请采用“末日比例确认”的原则给予部分确认,未确认部分的认购款项将在募集期结束后由各销售机构根据其业务规则退还给投资者。

值得一提的是,泉果旭源三年持有期混合不仅是前公募“冠军”赵诣加盟泉果基金

后的首秀,也是泉果基金成立后的首只公募产品,该产品的首发也因此引起业内的广泛关注。10月12日晚间,不少基金“大V”也纷纷发文表示,期待赵诣首秀。

回顾此前,赵诣曾在2020年度带领旗下在管的农银汇理工业4.0灵活配置混合、农银汇理新能源主题灵活配置混合A、农银汇理研究精选灵活配置混合、农银汇理海棠三年定开混合4只产品强势“登顶”2020年主动权益类基金业绩榜,并成为当年“冠军”基金经理。直至2022年3月,赵诣因个人原因从农银汇理基金离职,并官宣加盟泉果基金。

另据公开资料显示,泉果基金成立于2022年2月8日,是一家个人系公募。股东王国斌、任莉、姜菏泽、李云亮分别持股35%、35%、7.04%、3%,同时还有4家作为员工持股平台的有限合伙机构分别持股4.99%。需要注意的是,4位个人股东均曾在东方红资管任职,其中,王国斌曾任君和资本联合创始人、东方红资管创始人、东方证券副总裁;任莉曾任东方红资管总经理;李云亮也曾在东方红资管任职,任合规负责人兼首席风险官、首席信息官;姜菏泽则曾任东方红资管首任研究总监。

大卖背后成因多样

据悉,该产品的大卖,除了赵诣的“明星光环”外,也离不开各渠道的前期力推,以及王国斌、任莉两位行业“老将”在业内的号召力。例如,有投资者表示,在10月12日下午市

场爆拉时,理财顾问就发信息向其推荐该只产品,还有投资者称:“某银行渠道的私人经理还给我打电话让我买点呢”。此外,也有基民直言:“泉果的市场能力比较强,毕竟任莉总带队”。

在大卖之际,泉果旭源三年持有期混合的主要投向也成为基民的关注重点。而在10月13日当天,赵诣也在直播中表示,该产品股票资产占基金资产比例为60%-95%,其中港股标的股票占资产比例为0-50%;该基金主要投资方向为高端制造、科技、消费和医药。

事实上,在年内市场持续波动的背景下,基金发行市场一度遇冷。据同花顺iFinD数据显示,从基金成立日来看,截至10月13日,年内共有1176只基金(份额合并计算)成立,发行份额合计为1.14万亿份,较2021年同期的2.36万亿份“缩水”51.69%。从单只新发规模突破50亿元的主动权益类基金看,上一只是今年7月7日成立的易方达品质动能三年持有期混合。换句话说,赵诣此次“掌舵”的新基大卖,无疑为四季度的基金发行市场注入一针“强心剂”。

财经评论员郭施亮认为,泉果基金知名度比较高,投资者认可度、管理人的综合实力比较强,是产品大卖的原因之一,而且目前市场点位比较低,具有一定想象空间。

不过,华林证券资管部董事总经理贾志也提醒道,明星基金经理的流量效应是个案,发行市场还要看权益市场表现和管理人的过往业绩。

北京商报记者 李海颜

业绩分化中的保险代理人

北京商报讯(记者 陈婷婷 李秀梅)在一家中型寿险公司担任支公司负责人的陈超(化名)告诉北京商报记者,以往自己的团队来者不拒,现在一定会劝他们认真考虑,这个行业赚钱并没有想象得那么容易,考核会越来越严,只有真正想深耕这个行业的人,才能获得应有的回报。

这一结果,也在10月12日北京大学汇丰商学院风险管理及保险研究中心和保险销售集团保险资讯研究发展中心联合发布的《2022中国保险中介市场生态白皮书》中得到印证。《白皮书》指出,保险代理人的长期主义和年资优势越来越凸显,一方面,越来越多保险营销员的工作理念正在发生变化,他们更加倾向于长期主义,将保险作为终生事业,而非短期选择;另一方面,保险营销员的业绩表现也呈现出进一步分化的态势,即强者恒强,弱者愈弱。

《白皮书》显示,月收入两万元以上的绩优群体中,十年以上的高年资占比超出行业总体水平近一倍。与2021年相比,2022年从事保险营销工作年资五年以上的保险营销员占比,从30.74%提升到57.39%。

可以看出,相较于新人,高年资的行业“老人”更容易获得高薪。陈超向北京商报记者分析,以往,依靠人情就能完成签单。但是,伴随着消费者群体年龄层次、生活方式和消费观念改变,以及互联网、科技带来的营销方式和渠道冲击,对未来的保险代理人来说,想要在保险行业长久留下来就必须有真本事。所谓真本事,就是需要代理人的金融素养、服务能力和营销能力都很强。

北京工商大学中国保险研究院副秘书长宋占军进一步指出,保险代理人作为销售人员,不仅要面临市场的激烈竞争,还要承受保险发展的波动起伏。能够长期从事保险销售工作的保险代理人一定是非常优秀的。对于保险代理人,长期从事保险行业,还需要具有较高的学习能力,与时俱进更新产品知识和营销辅助工具,同时,保险代理人还必须真正认可保险行业的社会价值,从投保、咨询、理赔等全流程为客户提供保险保障服务。

不过,从当前行业整体表现来看,很多保险公司的新单保费收入仍处于下滑状态,对此,宋占军表示,当下,绩优保险代理人可能覆盖的范围非常有限,未来还是需要一定数量的保险代理人规模,如三五百万的保险代理人队伍。宋占军建议,一方面,保险公司应提升现有的人力结构,精英保险代理人也应通过独立保险代理人工作室的名义进一步拓展服务范围。另一方面,保险公司还需要保持一定体量的代理人队伍规模,扩大保险销售服务的覆盖面。

同时,除了专业水平提升,保险代理人还需要公司提供强大的技术支持、后勤保障。《白皮书》也显示,大陆和港澳地区的IDA精英都认为,系统化业务经营系统的建设,对客户和准客户的管理及开拓、活动及时间管理、个人品牌经营这几方面的帮助最大。这也说明,公司在数字化渠道建设方面的支援,对系统化客户关系管理、优化工作流程和远程互动等方面发挥着重要作用。