

行业表现—— 费率打折争相揽客

2023年进入尾声,银行、理财公司再掀费率“打折”促销战。

12月5日,华夏理财发布《关于华夏理财现金管理类理财产品8号开展费率优惠的公告》中表示,根据产品费率阶段性优惠安排,该公司拟对华夏理财现金管理类理财产品8号开展费率优惠,优惠的费率种类为固定管理费率、A份额销售手续费率,优惠后费率均为0.05%/年,优惠期间自12月7日(含)起。

光大理财称,为更好地服务新老投资者,降低投资成本,优化投资体验,该公司将于12月6日(含)至2024年12月5日(含)期间开展“阳光金添利年年盈6号”理财产品费率优惠活动。

优惠期间,“阳光金添利年年盈6号”理财产品管理费、A份额销售服务费、B份额销售服务费费率分别为0.15%(年化)、0.15%(年化)、0.05%(年化)。光大理财表示,本次费率调整后,费用计算方式、计提和支付原则保持不变。本次调整将不会对产品投资运作造成实际影响,投资者的实际收益以产品实际投资情况为准。

中原银行也于近日推出了冬日好“理”,温暖相伴理财活动,在爆款推荐中,中原银行称,对天天盈2号理财产品12月31日前实行优惠费率,销售服务费由0.2%调至0.05%,固定管理费由0.2%调至0.01%,全面让利客户。在产品亮点中,该行同时标注,“双费优惠,全面让利。推广期固定管理费及销售服务费实行优惠费率,全面让利客户”。

理财产品的费率打折已经成为常规做法。一位理财公司相关负责人介绍,“费率优惠举措是各家银行、理财公司应对市场调整影响的普遍做法,我们今年以来也阶段性对部分产品进行了管理费让费”。

谈及理财产品费率“打折”现象,易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮指出,理财产品各项费率整体呈现下行态势,主要是在宏观环境层面,近年来资金面呈现宽松态势,带动理财收益下行,对费率造成一定挤压;其次是产品发行层面,伴随理财产品向净值化转型,净值产品的发行量、存续规模持续上升,规模效应也会在一定程度上带动费率下行。

市场焦点—— 降费不代表不收费

“资管新规”施行后,理财产品步入了全面净值化时代,产品的收益与市场表现更为密切。今年以来,多家银行理财公司陆续发布产品费率下调公告,对部分理财产品的管理费、托管费、销售服务费实行阶段性费率优惠,费率“打折”的理财产品主要涉及固定收益类和现金管理类理财产品。

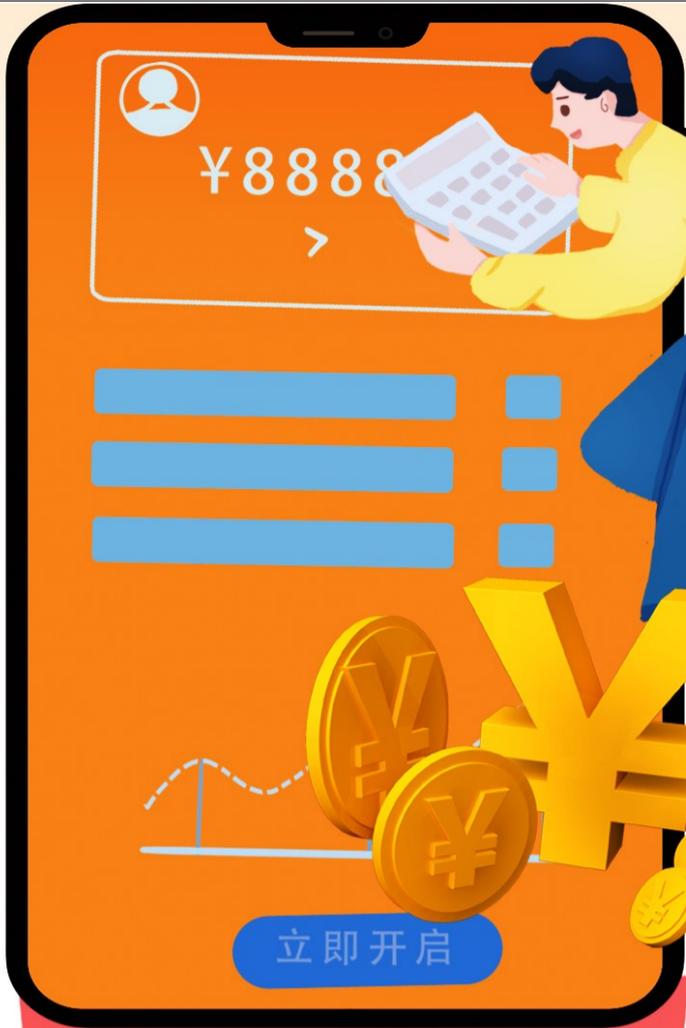
就下调幅度看,有多款理财产品管理费率降至0。如,兴银理财此前对旗下“添利”系列多款产品进行费率调整,其中“添利天天利7号V”销售服务费由0.3%降至0%;宁银理财也曾发布公告将“宁银理财宁欣天天鑫金现金管理类理财产品1号-C份额”固定管理费从0.4%(年化)降至0%(年化)。

通常情况下,银行理财产品主要包括认/申购费、赎回费、管理费、销售服务费、托管费几类费用,除了下调费率外,也有不少理财公司调整了超额业绩报酬,换句话说,在产品达到收取超额业绩报酬的标准后不再收取这笔费用。

以一家国有大行理财公司为例,该公司对旗下理财产品超额业绩报酬进行调整,优惠前针对份额持有区间年化收益率超过业绩比较基准区间中枢计算的部分,按照20%的比例提取超额业绩报酬,优惠后针对份额持有区间年化收益率超过业绩比较基准区间中枢计算的部分,按照0%的比例提取超额业绩报酬。

不过,降费、零费率并不代表不收费。以一家理财公司一款现金类理财产品为例,该产品虽然向投资者免收超额业绩报酬费用,但在满足相关流动性风险管理要求的前提下,该产品持有的现金、国债以及5个交易日到期的其他金融工具占产品资产净值的比例合计低于5%且偏离度为负时,该理财公司要对当日单个产品投资者申请赎回份额超过产品总份额1%的赎回申请征收1%的强制赎回费用。

除此之外,投资者应看清产品说明书,注意可能产生的划拨手续费、证券交易费用、期货交易费用、税费、审计费、为办理担保而产生的质押登记费等费用,因产品设立产生的律师费、评估费、评级费、公证费等费用。



理财产品 费率再降 你心动吗

年关将至,为了抢客、留客,理财产品再掀费率“价格战”。

日前,部分银行、理财公司纷纷发布费率调整公告,对旗下在售理财产品费率进行下调让利客户,费率调整范围覆盖固定管理费率、销售手续费率、销售服务费等多种。今年以来,费率优惠已成为各家银行、理财公司的普遍做法。不过,对投资者而言,降费并不代表不收费,还应注意可能产生的划拨手续费、证券交易费用。因此,需要客观地评估自身风险承受能力,选购与自身风险承受能力相匹配的产品。



专家观点

控制成本做好费率管理 投资不同产品均衡配置

狠打“降费牌”从侧面反映出理财公司想要留客、获客的期望,为了提高理财产品资金募集规模和稳定理财产品的流动性,近段时间,有不少理财公司开启自购模式,在其中也提到了降费让利。

兴银理财除在富利兴合富达红利1号募集期表明“自购”决心外,还提出该产品“破净不收管理费”的收费模式,即在产品成立之日起的1年内,若产品估值日前一累计单位净值小于1时,则该估值日不收取投资管理费。

一位银行业观察人士指出,一味地打“价格战”可能会导致理财公司的利润空间被压缩至正常水平以下,进而影响公司的长期发展。理财公司需要提供多元化和灵活性的产品来满足不同风险偏好的客户需求,完善丰富产品货架,加强投资和风险管理,助力投资者实现保值增值目标。同时,加强金融科技的应用,提升客户金融服务的可得性、可行性和可控性,利用数字化和人工智能等技术,提供方便快捷的在线服务。

就投资者而言,上述人士强调,购买理财产品时,应定期、客观地评估自身风险承受能力,选购与自身风险承受能力相匹配的产品,并结合市场环境变化动态调整各类产品的配置比例。

不同类型的理财产品在流动性、风险、收益等方面具有较大差异,且产品向净值化转型之后,对投资者的理财水平、风险意识要求更高。融360数字科技研究院分析师刘银平进一步建议,投资者需要提升自己的理财水平,了解不同理财产品的特点,选择适合自己的产品,将资金均衡地配置在不同的产品中。

相关新闻

小心! 银行存款新套路

尽管银行的形象已经在很多人的心目中根深蒂固,可银行毕竟是一家金融机构。业内人士透露:最近银行存款出现了一些新套路,已有不少人上当,大家存款时要注意。

套路1 选自动转存

所谓自动转存,其实就是储户去银行存定期存款时,选择了将这笔钱存款到期以后自动转存为与原先相同的定期存款产品。

究其原因,主要是因为自动转存会减少选择性,比如遇到其他银行存款利率更高、资金闲置周期发生变化等情况,或者有更好的打理资金方式,比如稳健且收益相对较高的债券、债券基金等,往往需要重新规划资金,才有可能使收益最大化。

套路2 盲目存长期

众所周知,银行存款产品的利率基本都是存期时间越长利率就越高。就比如定期存款,一年期利率为1.65%,而三年期利率则能达2.6%。因此,绝大多数人都会为了获得较高的利息而直接存较长期限的存款产品中。

然而,这种存款方式并不一定划算,如果将短期闲置资金存为较长期限的存款产品,一旦中间出现提前支取的情况,那么利息将直接按照活期利率计算,非但拿不到高息,反而还造成不小的损失。

套路3 存款变理财

在过去,银行的理财产品和存款产品都是能够保本保息的。但是自从资管新规正式实施后,理财产品便不再保本保息,而是盈亏自负。所以大家去银行存款时,一定要分辨清楚自己存的究竟是哪一类产品。

虽然理财产品的收益率往往比存款高很多,但理财产品的预期收益率并不等于实际收益率,所以不要看到较高的收益率就认为理财产品好,否则本金可能会受到损失。

套路4 存款变保险

银行除了存款产品和理财产品以外,还有很多保险产品,而这些产品大多数情况下是在被误导的情况下购买的,尤其是上了年纪的人比较容易“中招”。虽然保险产品比较安全,但是一般期限比较长,所以大家一定要分辨产品的属性。

总之,大家去银行存钱,一定要保持理智,避免“套路”,才能保证资金的安全和实现稳定增长。据北京商报、至臻海购、21世纪经济报道