

# 再现“0”费率 理财产品降费冲人气

多家银行理财子公司阶段性降低费率 降低投资成本 提高自身产品市场竞争力



近日,银行理财产品费率迎来新一轮打折促销,不少产品一度降至“0”费率。从调降费率的理财产品类型来看,主要以固定收益类理财产品和现金管理类理财产品为主。调降的费率包括固定管理费、销售手续费和托管费等。

## 理财产品密集降费

6月20日,民生理财发布了费率优惠公告,对正在发行的贵竹固收稳利半年持有期3号理财产品的固定管理费及A份额的销售费给予阶段性优惠,由原本的0.5%降至0.1%。优惠起始时间为6月27日,截止时间为7月27日。

除了民生理财,进入6月,中银理财、光大理财、招银理财等理财子公司也密集发布下调费率的公告。整体来看,不同产品降费程度不一。如在固定管理费上,不少固收类理财产品将管理费率下调到0.15%左右。而大多现金管理类理财产品下调到0.1%以下,部分产品甚至降为“0”费率。如:招银理财将“招银理财招赢日日金20号现金管理类理财”“招银理财招赢日日金8号现金管理类理财”等多只现金管理类理财产品的管理费率降至0%。

这并非首次调降,2023年以来,银行理财子公司已开启多轮降费战。普益标准数据显示,目前全市场已有超2万只理财产品的固定管理费率低于0.1%,产品数量占比37%,低费率理财产品已经大面积出现。

产品已经大面积出现。

本轮“降费潮”的出现,业内分析称,主要原因是近期银行多次下调存款利率,导致现金管理类及固定收益类产品的收益承压较大,理财产品的收益表现普遍下降。银行理财子公司通过降低费率提高自身理财产品的市场竞争力,同时,降低费率也是对近期理财产品业绩比较基准普遍下调的一种收益补偿。

## 变相增加投资者收益

降费对投资者有何影响?一股份行理财经理表示:“降费对新老客户都受益,这些费用每日计提。假设购买了10万元的现金类产品,产品期限1年,费率由原本的0.5%降为0,产品到期,个人投资者相当于省了500元手续费。”

“费率的收取标准都写在合同里,公布的产品净值一般都是扣除管理费、托管费、服务费等费用的。”一国有大行理财经理向记者透露。至于本轮阶段性降费带来的影响,上述理财经理表示:“费率调低虽然有利于提高理财产品的净值表现,但相关净值收益每天变动,对于投资者来

说,不一定能明显感受到降费带来的实际利好。可以关注产品近期的净值变化,可能会比之前高一些。”

“费率下调是理财子公司短期内稳住规模,吸引投资者的手段之一。”招联首席研究员董希淼表示,一方面,理财子公司通过费率下降传递出对自身投资能力和市场发展的信心。另一方面,将理财子公司与投资者利益捆绑得更为紧密,有助于增强双方黏性。此外,费用下调也有助于理财子公司扩大与公募基金竞争的优势。而对投资者而言,费率下调也可以降低投资成本,变相增加收益。

## 阶段性降费或成常态

对于银行理财产品费率是否还有下调空间,目前市场观点不一。一方面,当前部分理财产品的费率已降至较低水平,受制于盈利能力,后续下调空间有限;另一方面,银行理财降费的成本相对于保持客户黏性带来的价值并不高,在产品收益欠佳背景下,理财子公司通过降费吸引投资者或是一种合理选择。因此,理财产品的“阶段性降费”仍会发生。

徐晶

财智 开启智慧生活  
理财热线: 66988519  
E-mail: qdrb0532@126.com

## 新闻资讯

### 业内称三季度 LPR 存下调可能

6月20日,新一期LPR(贷款市场报价利率)出炉。1年期LPR为3.45%,5年期以上LPR为3.95%。两个品种报价均维持前值不变。

本月LPR“按兵不动”符合市场预期。6月17日,央行对到期的MLF(中期借贷便利)进行续作,操作利率维持2.5%不变。基于MLF利率是LPR报价的锚定利率,其变动会对LPR产生直接有效的影响。因此,在MLF利率不变的情况下,本月LPR调降的概率大幅降低。

展望后期,东方金诚首席宏观分析师王青表示,受物价水平偏低影响,当前实体经济实际融资成本偏高,三季度LPR有可能跟进MLF利率下调,也不排除因监管层叫停“手工补息”等带动银行存款成本下降,驱动LPR报价单独下调的可能。

宗和

### 近八成万能险 结算利率达3%

截至6月13日,已经有716款万能险产品发布了5月份的结算利率。

整体来看,5月份万能险结算年化利率最高为3.5%,最低为2.0%。从结算利率分布来看,结算利率在3%以上的共有275款,占比38.4%;结算利率为3%的292款,占比40.8%;结算利率低于3%的共有149款,占比20.8%。即5月份万能险结算利率达到和超过3%的产品占比近八成。

纵向对比来看,万能险结算利率仍在持续下滑。去年5月份,万能险结算利率最高为4.95%,共有13款产品;同时,440款产品结算利率在4%以上,148款产品结算利率为4%。从今年1月份来看,结算利率最高为4.0%,共有15款产品,291款产品结算利率在3.5%以上。

业内人士认为,当前万能险结算利率仍处于下行通道。结合市场利率环境来看,下调在预期之中,对于消费者而言,万能险具有最低保证利率的特点,仍具备一定吸引力。宗和

## 邮储银行青岛分行: 知识普及万里行 金融为民惠万家

明晰责任,提高活动有效性。邮储银行青岛分行提出要求,严格落实教育宣传主体责任,确保教育宣传活动实现客户、网点、员工全覆盖,提高单次活动的有效性和触达率,切实提高消费者金融知识水平和金融风险防范能力,全面提升教育宣传整体效果。

丰富路径,提升活动触达率。营业网点是银行服务客户的窗口,也是客户与银行联系最为紧密的场所。邮储银行青岛分行辖内网点以厅堂为宣传主阵地,延伸服务半径,发挥网点下沉优势,让金融知识普及进社区、进农村、进企业、进商圈、进学校。拓展金融知识宣教辐射面,打造立体化教育宣传格局。

### 聚焦重点人群 金融知识普及亲民化

普惠金融,顾名思义就是要让金融服务覆盖到社会的每个角落,惠及每一个需要的人群。邮储银行青岛分行深入把握普惠金融核心内涵,践行金融工作的政治性、人民性,扎实做好金融教育宣传,聚焦重点人群,持续开展特色宣教活动,有针对性地帮助重点人群掌握金融知识和技能。

“我是电信诈骗的受害者,今天的金融知识课堂让我受益匪浅,学到了很多反诈知识,要是早点儿接触到这些知识就好了。”在邮储银行青岛分行举行的金融知识普及课堂上,62岁的市民刘先生感慨道。刘先生对金融知识的渴望是当下老年群体的一个缩影。为实现老年群体对美好生活的向往,让老年人共享发展成果,安享幸福晚年,邮储银行青岛分行提出加强对老年客户的关爱,金融服务主动适应老年群体的需求,持续推进线上、线下适老化服务改造,加快养老金融产品和服务的创新,帮助老年群体跨越“数字鸿沟”。在提高老年客群风险防范意识方面,该行通过生动形象的案例,揭露新型违法犯罪的新形式、新花样,在老年群体心中筑起“防火墙”。

和老年群体同属于金融知识普及重点人群的还有青年群体和新市民群体。该行积极创新宣传模式,增强教育宣传活动的创新性、趣味性、互动性,精准满足不同群体对金融知识和技能的需求,推动金融知识深入人们日常生活,以走“新”更走“心”的金融服务,共筑和谐稳定的金融环境。

### 开展精准宣教 金融知识普及接地气

乡村是金融知识普及不可忽视的区域,是普惠金融不可分割的一部分。邮储银行青岛分行依托乡镇网点多的优势,开展“金融知识进乡村——邮你乡伴”特色教育活动,将教育宣传触角延伸到偏远地区,广泛深入农村,走进村庄集市,来到田间地头。该行明确提出此次特色教育宣传活动以基层线下触达消费者为主,要让金融知识融入乡村居民的生活。这就需要找准金融知识宣传的“小切口”,讲解乡村居民生活中常遇到但易忽视的金融问题。经过调研,该行将“贷款金融知识”和“个人信息保护相关知识”的教育宣传作为金融知识进乡村的良好开端,通过精准宣教,用金融知识的火种点亮每一处村落。

提升消费者金融素养并非一日之功,金融知识教育宣传也不能一蹴而就,邮储银行青岛分行将继续推动金融知识普及教育工作的常态化和阵地化,切实履行好消费者权益保护主体责任,用行动践行金融为民理念,传递金融温度。

徐晶

“你知道有哪些存款保险?”“存款保险的保障范围是什么?”“存款保险的偿付限额是多少?”……日前,一场存款保险科普宣传的活动在青岛世博园拉开帷幕,“存款保险知多少”问答区域,过往群众纷纷驻足。“明明是我们生活中的一部分,但这些问题让我觉得,存款保险那么陌生和遥远。”参与活动的市民说出了当前普惠金融发展面临的诸多问题和挑战,即金融知识普及的不均衡。

去年底,国务院印发《关于推进普惠金融高质量发展的实施意见》中提到,要提升社会公众金融素养和金融能力。作为推动普惠金融高质量发展的重要一环,邮储银行青岛分行持续在金融知识普及方面落笔着墨,深入金融知识普及的薄弱环节,开展特色教育宣传活动,提高金融知识的可得性、覆盖面和精准性,让更多人享受到金融服务的雨露甘霖。

### 加强制度建设 金融知识普及规范化

金融知识普及是一项长期性、全局性工作,需要与时俱进,不断强化制度建设。日前,邮储银行青岛分行制定普及金融知识万里行活动方案实施细则,明确了青岛辖内普及金融知识万里行的“路线图”。

## 掘金深蓝 唱响嘹亮的“海洋牧歌”

——农行青岛分行发力蓝色金融 赋能海洋经济

如今,海洋经济已成为我国经济发展至关重要的一块“蓝色版图”。山东有着海洋资源丰富的得天独厚优势,新时代山东的发展蓝图更加清晰:经略海洋、向海图强,打造现代海洋经济发展新高地。

作为山东的经济中心、现代海洋产业发展先行区,青岛勇当海洋强国、海洋强省建设的排头兵,举全市之力推进海洋高质量发展。在这一浪潮中,农行青岛分行积极融入区域发展脉搏,以服务现代海洋产业体系为切入点,加大对海洋领域的资金投入和服务支持,为青岛市打造现代海洋经济发展高地注入金融动能。截至目前,农行青岛分行已服务涉海领域企业200多家,用信余额近200亿元。

### 优化服务 共筑蓝色梦想

海洋,这片充满无限可能的蓝色领域,蕴藏着丰富的自然资源和巨大的开发潜力。农行青岛分行坚持耕耘蔚蓝,积极优化金融服务,为现代海洋产业体系建设注入源源不断的金融活水。

今年3月,青岛市海洋发展局联合青岛市蓝色金融发展联盟举办“蓝色金融赋能海洋经济发展”专题讲座,农行青岛分行作为联盟的副理事长单位承办了本次活动。这次活动邀请国家海洋信息中心专家围绕金融支持海洋经济发

展政策与实践等内容,面向政府部门、金融机构等100余人进行了专题辅导,农行青岛分行作为金融机构代表分享了金融服务案例,实现了一次政府和银行搭桥,推动“政、产、学、研、金”深入交流的成功实践。

这样紧密的跨界合作,为海洋经济的发展注入强大动力,不仅推动了金融创新,更让越来越多的涉海企业从中受益。

山东省中鲁远洋渔业股份有限公司是国内五大远洋渔业企业之一。年初,企业受国际油价波动的影响,急需一笔资金用于采购更新设备。农行青岛分行营业部在“送金融上门”服务过程中,了解到企业的资金需求,立即成立营销

专班,加急审查,仅用两天时间成功为企业发放贷款3000万元,帮助企业解了燃眉之急。截至目前,市分行营业部为该企业提供外汇结算、贷款融资、资金归集等全方位的综合金融服务,累计提供资金支持1.2亿元。

### 健全模式 助企扬帆远航

优化信贷供给是推进金融供给侧结构性改革的重中之重。海产养殖业因前期投入大、产出周期性等特点,一直存在融资难、担保难等问题。近年来,农行青岛分行就金融如何支持海洋养殖产业高质量发展不断探

索,创新完善信贷担保模式,着力打通企业融资渠道。

“真没想到海域使用权和海洋牧场也能抵押贷款,真是解了我们生产建设资金的燃眉之急。”全新的抵押贷款模式,让青岛聚大洋藻业集团有限公司财务负责人颇为欣喜。

青岛聚大洋藻业集团有限公司是国内首家集海藻养殖、综合加工、综合利用为一体的全产业链式海洋生物医药跨国集团,生产产品远销国内外。2023年,该公司为进一步拓展产业链、研发新产品,急需资金周转。农行青岛黄岛支行得知后,积极上门与企业沟通对接,利用农行科贷企业金融服务差异化政策优势,成功以企业名下灵山湾国家级海洋牧场和海域使用权为抵押,为企业授信并投放贷款4000万元,解决了企业资金需求。

一株海藻,成就一个产业。类似的新兴产业,正成为海洋经济新质生产力的重要载体,赋能经略海洋一路向“新”。

近年来,农行青岛分行积极支持海洋装备制造、海洋药物和生物制品、海水利用、可再生能源利用等海洋新兴产业发展壮大,先后与中国水产科学研究院黄海水产研究所、自然资源部第一海洋研究所、国家深海基地管理中心、青岛北海船舶重工、山东港口集团等一大批优质涉海企业及科研院所建立合作,在提供信贷支持的基础上,还提供资金存放、支付结算、现金管理、财务顾问、代收代付、对公理财、互联网金融等非综合化金融服务,以国有大行的责任担当,书写培育海洋新质生产力新篇章。

### 创新产品 打造海上粮仓

现代渔业是海洋经济的重要组成部分。加快现代渔业产业建设,是实现海洋渔业高质量发展的重要支撑。近年来,农行青岛分行就金融如何支持海洋渔业高质量发展的问题深入思考,并将答题重心放到创新现代渔业产品,强化信贷供给上,不断打通现代渔业融资的堵点、破除涉海企业发展卡点。

5月10日,农行青岛城阳支行携手城阳区海洋发展局,联合召开产品发布会,推出“金融惠海”系列产品,满足企业、个人的线上线下涉海产品需求,实现海洋经济与金融服务深度融合。

产品一经推出,便吸引客户“主动上门”。发布会次日,一家海藻肥料制造集团反馈有资金需求,城阳支行立即安排客户经理跟进,短短3天向其发放中期流动资金贷款4000万元。

在涉海经营主体中,小微企业、个体工商户常常面临缺少抵押物、贷款难的问题。城阳支行结合区域渔业生产特色,总结前期为蛤蜊养殖户成功发放贷款经验的基础上,面向渔船船主推出了特色贷款产品用于渔船购买,以信用方式办理,利率优惠,随借随还,目前已发放贷款5笔,累计金额225万元。

浩瀚海洋蕴藏无限机遇。展望前路,农行青岛分行将积蓄向海图强的金融动能,以更加优质的金融产品与服务,助力山东打造现代海洋经济发展高地,为青岛谱写海洋强国建设新篇章作出贡献。

鲍文婷



渔船蓄势待发。



渔民将蛤蜊运上码头。