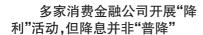


注意! 消费金融APP展示利率 并不一定是实际利率

本报综合报道 上市公司 年报季临近尾声,消费金融公 司的业绩也随之披露。笔者观 察到,已披露2021年业绩的持 牌消费金融公司,大部分净利 润取得正增长。

对于消费者关心的利率情 况,近期,多家消费金融公司披 露了最新的定价和收费项目公 告,其中贷款利率上限均降至 24%,甚至部分产品利率上限 控制在15%以内。不过,需要 注意的是,消费金融APP展示 的贷款产品利率并不一定是实 际利率。



数据显示,已披露2021年业绩 的持牌消费金融公司,大部分净利润 取得正增长,头部机构招联消费金 融、兴业消费金融、马上消费金融在 总资产、营收、净利润规模上保持持 续领先,其资产规模均超过500亿 元、营收超过80亿元、净利润超过10 亿元。与此同时,消费金融行业差距 也进一步拉大,各指标中差距少则三 十多倍,多则超百倍。华融消费金融 资产总额出现了下滑,跌幅近 对于消费者关心的利率情 况,近期,北银消费金融、中银消费金 融、捷信消费金融、尚诚消费金融、金 美信消费金融等公司披露了最新的 定价和收费项目公告,其中贷款利率 上限均降至24%,其至部分产品利率 上限控制在15%以内。

笔者了解到,此前部分地区的监 管部门要求辖区内银行、消费金融公 司将个贷利率控制在24%以内,不少 消费金融公司开始压降利率上限。

"当前消费金融行业的利率水平



相较前两年来说有了明显的下降。" 易观分析金融行业高级分析师苏筱 芮接受采访时表示,但由于利率定 价具有"千人千面"的特征,不同用 户的资质及评估结果不同,因此具 体到个体用户的体验,可能会存在 部分差异。

苏筱芮指出,上半年看,多家消 费金融公司开展了"降利"的营销活 动,不过,此类公司所采取的降息并 非"普降",而是有条件、有针对性的 种举措,是用户精细化运营的一种 具体表现,比如说针对活跃度低的用 户,能够实现沉睡用户唤醒,针对贫 困学生则是响应监管号召,而针对优 质客户提供低息产品,早已成为消费 金融领域的一种常态,对于这些机构 来说,如何划定目标客群范围并采取 差异化的利率定价策略面临考验。

业内:不能以"最低"等字眼 对金融消费者产生误导

笔者关注到,目前多数消费金融 APP展示的贷款产品利率在监管规 定的红线以内,且有些显示的利率低 至10%以下。不过,展示的利率并不

一定是实际利率。如在招联消费金 融APP显示的年化利率(单利)最低 7.3%起,但其后还有一个"感叹号"标 志,点开后显示"具体以实际审批为 准"。笔者查询黑猫投诉平台发现, 有消费者反映:看到招联消费金融公 司的广告年化利率低至7%左右,但 最终放款的年化利率达23%。

值得关注的是,2021年3月31日 人民银行发布的《中国人民银行公告 [2021]第3号》显示,所有从事贷款业 条的机构,在网站、移动端应用程序、 宣传海报等渠道进行营销时,应当以 明显的方式向借款人展示年化利率, 并在签订贷款合同时载明,也可根据 需要同时展示日利率、月利率等信 息,但不应比年化利率更明显。

苏筱芮分析,利率相关的挑战主 要有两方面:一是实际利率的披露是 否到位,不能以"最低"等字眼对金融 消费者产生误导,二是在金融消费者 权益保护的全流程机制中,对于贷 中、贷后产生的问题,导流平台与实 际服务提供者如何厘清权责,如何为 金融消费者提供更为便捷、高效的服 务触达通道。 (王楚涵)

证监会出台《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》

加快建设公募基金账户统一查询平台

本报综合报道 证监会近日出 台《关于加快推进公募基金行业高质 量发展的意见》,提出16条措施,加 快构建公募基金行业新发展格局。 其中,公募基金行业基础设施方面将 加快建设账户统一查询平台,抓紧推 出"基金E账户"APP,为个人投资者 提供"一站式"的基金账户及份额信 息查询服务。

近年来,公募基金行业呈现良好 发展态势,行业规模快速增长。据中 国证券投资基金业协会统计数据,截 至今年2月,公募基金管理人数量 152家,公募基金产品数量9491只, 公募基金规模达到26.34万亿元。 公募基金行业仍存在专业能力适配 性不够、文化建设薄弱、结构不平衡

《意见》提出,要积极培育专业资 产管理机构,引导头部机构坚持长期 主义。完善激励考核机制方面,将督 促基金管理人建立健全覆盖经营管 理层和基金经理等核心员工的长期 考核机制,将合规风控水平、三年以 上长期投资业绩、投资者实际盈利等 纳入绩效考核范畴,弱化规模排名、 短期业绩、收入利润等指标的考核比 重。同时,严禁短期激励和过度激励

坚守长期,公募基金才能持续繁 荣。南方基金总经理杨小松表示,公 募基金发展到今天,已成为A股市场 最大的机构投资者之一,在服务资本 市场改革发展稳定中具有举足轻重 的地位。公募基金要敢干放弃短期 利益,追求长期目标,做难而正确的

《意见》还明确,要扭转过度依 赖"明星基金经理"的发展模式,通 过提升投研核心能力方面来提高 股票发行定价能力。此外要加强 基金管理人品牌建设与声誉管理, 切实摒弃短期导向、规模情结、排 名喜好,坚决纠正基金经理明星 化、产品营销娱乐化、基民投资粉丝 化等不良风气。

为满足居民财富管理需求,《意 见》鼓励基金管理人加大产品和业务 创新,但要坚决摒弃蹭热点、抢噱头、 赚规模的"伪创新"。

(孙杰)

建行茂名市分行为老干部举办培训活动

体验电子银行服务 学习反电信诈骗知识

近日,建行茂名市分行联合市委老干部 局在市离休干部党建中心为我市老干部举 办了一场"体验电子银行服务 学习反电信诈 骗知识"培训活动,为帮助市区老人跨越"数 字鸿沟",提升老同志晚年生活质量贡献-

直以来,建行非常重视老年客户在银 行营业网点办理业务的服务体验,积极践行 "金融向善,人民为本"的金融理念,持续开 展"我为群众办实事"的新举措,以"服务温 度"+"科技硬度",提升适老化服务质效。同 时综合运用自助服务、电子银行服务等多项 有效措施,多方位多角度提升老年客户服务 质量;为深化服务外延,积极为中老年客户 开展反电信网络诈骗宣传,并提供业务咨询 和上门服务等,切实提升广大老年同志对建 行金融服务的满意度。

培训活动上,建行客户经理介绍了自助 设备使用、反诈骗知识和银行电子产品等方 面相关知识,以及建行智慧柜员机、ATM机、 手机银行等产品使用方法。老同志们聚精 会神,目不转睛盯,还不时提问,纷纷称赞建 行为他们跟上"时代潮流",适应"数字生活" 办了一件大好事。

建行茂名市分行将充分考虑老年客群 需求,优化和简化服务流程,完善营业网点 服务设施,创新更多适老化产品,建立系统 规范的长效服务机制,让老年群体享受到实 实在在的金融服务,让老年人的晚年生活过 的更加安心幸福。 (叶盛南)



理财热线 0668-2873003

工行"安居乐"分期 限时4.2折费率优惠

即日起至2022年5月31日,办理茂名工 行"安居乐"专项分期,可尊享分期月费率4.2 折优惠

-、适合客群

在本地有商品房,信用记录良好者。

二、授信额度

额度30万元(最终额度以工行审批结果 为准)。

三、优惠费率

月手续费率优惠后低至0.25%(原费率 0.6%),相当于分期10万元,每月手续费仅需 250元(近似折算年化利率5.6%)。

四、贷款期限

普通客户最长可贷5年;工行住房按揭 贷款客户或者县级含以上公务员、事业单 位、军队、武警、国有企业、学校、医生等优质 单位员工最长可贷8年。

五、消费用途

消费用途广泛,可用于家装、家居消 费以及其他合规用途的家庭大额消费



理财热线:0668-3397172