

9成货基收益率进入“1时代”

低风险资金何处去?

本报综合报道 在资金面持续宽松的背景下,今年以来,货币基金收益率“跌跌不休”,平均收益率一度低至1.49%,已经逼近2020年6月约1.44%的历史低点,吸引力大幅减弱。截至9月2日,全市场一共有676只货币基金收益率进入“1时代”,占比超9成。

但与此同时,股债市场的双双震荡使得资金避险需求大增。货基收益率的持续走低,意味着投资者可能需要承受更大的波动,才能实现财富的保值增值。近来,同业存单基金、短债基金等多款“货基进阶品种”走红,逐渐成为投资者闲钱理财的新选择。



(图片来源于网络)

货基收益率逼近历史低位

今年以来,宽松的货币政策为市场注入了较为充裕的流动性,使得货币基金的收益率一直处于下行通道。

据数据统计,全市场一共有约746只货币基金(按不同份额分开计算),截至9月2日的平均7日年化收益率为1.57%,而这一数值在8月26日时曾一度低至1.49%,已经逼近2020年6月约1.44%的历史最低水平。

对于货币基金收益率不断下行的原因,博时合惠的基金经理在半年报中表示:“上半年,央行货币政策主要服务于稳增长的政策目标,保持流动性合理充裕。以国有银行和股份制银行3个月和1年期同业存单为例,最高利率出现在年初,分别为2.46%、2.63%,虽然由于市场预期变化带来短期波动,但整体而言,上半年流动性都处于2020年三季度以来最宽松的阶段。”

两类进阶型产品走红

在货币基金收益率下行的背景下,低风险偏好资金急需寻找投资新去处。近来,短债基金、同业存单基金等货币基金的进阶型产品获得大量资金涌入,规模增长迅猛。

例如,据广发证券研报统计,今

年以来,短债基金的规模继续增长,一季度接近6000亿元,二季度则突破8000亿元,达到8244亿元,环比增长38.7%。短债基金在纯债基金中的占比也由2020年的6.3%连续提升至今目前的13.5%。

某基金公司电商部人士也透露,短债基金在近期净申购资金较多,特别是在电商渠道,起量很快,“在市场震荡环境下,久期短意味着收益确定性更高、波动性更低,短债基金的风险收益特征介于货币基金和长期纯债基金之间,投资策略更倾向于是一个货币增强或者说货币+的策略,可以作为货币基金的补充”。

据数据统计,从今年年初至9月2日,短债基金的年化收益率中位数为3.4%,高于货币基金的1.57%,略低于中长期型纯债基金的3.9%。

此外,6月以来,多家基金公司还申报了采取混合估值法的债券基金。据了解,该类基金预计将使用混合估值方式,即对于严格持有至到期、以收取合同现金流量为目的的资产,采用摊余成本法进行估值,保证基金净值相对平稳;其他资产采用市值法进行估值,可以不受债券持有期限的限制,通过资本利得增厚收益,攻守兼备。

如果这类产品能顺利面世,将进一步完善中

低风险的基金产品图谱。国泰君安证券表示,混合估值法基金符合中低波动型产品开发创设的监管方向,且风险收益特征较为稳健,投资者体验较好,能够承接原本投资于货币基金的零售客户需求,广泛地吸纳低风险稳健需求的个人资金。

货币市场流动性将保持宽松格局

无论是货币基金还是短债基金、同业存单基金,这些产品均对货币政策和资金面高度敏感。

易方达现金增利基金经理石大恽、梁莹认为,货币政策短期内出现方向上转变的概率相对较小。在流动性宽松,经济也没有全面复苏的阶段,债券市场在低位震荡的可能性较大。

同时,对于同业存单所处的短端货币市场而言,资金面也是影响其走势的重要因素。石大恽、梁莹指出,目前同业存单利率处于2020年疫情以来的历史次低点,重要原因是银行体系流动性宽松,短端的货币市场配置需求旺盛。未来随着经济基本面的修复,实体融资需求逐渐改善,货币市场的流动性供需结构会因此发生改变,这将影响货币市场投资品种的利率走势。

(裴利瑞)

建行茂名市分行 投放家政服务消费券 持续释放消费潜力

为贯彻落实国务院办公厅《关于促进家政服务业提质扩容的意见》和我市稳经济一揽子政策措施,积极发挥家政服务稳就业保就业的重要作用,进一步释放我市消费市场活力,促进我市家政服务扩容提质,建行茂名市分行与茂名市发展和改革局、茂名市总工会、茂名市人力资源和社会保障局、茂名市商务局、茂名市教育局、茂名市妇联等机构联合发起茂名市家政服务节活动,从9月3日起,在“建行生活”APP投放家政服务消费券,让市民尽享家政服务的便利。

9月3号起,已下载“建行生活”APP的用户或“粤工惠”APP茂名工会会员,即可领取家政服务优惠券消费。本轮共投放4000张优惠券,其中“粤工惠”和“建行生活”平台各投放2000张,包括:家电清洗类2000张满150元减60元券,家居清洁类1300张满120元减60元券,甲醛和收纳整理类400张满300元减80元券,养老护理、保姆、月嫂类300张满500元减100元券。“建行生活”APP用户注册登录找到首页“家政服务券”海报,点击进入海报,即可领取消费券。“粤工惠”会员用户通过“粤工惠”小程序或APP进行注册会员并实名后即可参与本次活动。

据悉,该行还将在国庆期间投放第二批家政服务消费券,以实际行动助力市民解放双手,共建美好生活。(邱霞)

工行开展信用卡分期(贷款) 费率优惠活动

工银“融e借”限时特惠:即日起至2022年9月30日办理工行个人信用消费贷款“融e借”活动进行中,1年期贷款年化利率低至3.99%,纯信用,放款快,可随借随还,按天计息。适用客群:工行存量已有信用卡额度客户,公务员、事业单位、国有企业、工行代发工资单位等客群。

工银“e分期”限时特惠:即日起至2022年9月30日,办理工银信用卡“e分期”可享超低费率优惠,优惠后分期月手续费率低至0.175%,近似折算年化利率(单利)低至3.85%,相当于每贷款1万元,每月手续费低至17.5元,最长可贷5年,最高可贷30万元,还有机会领取微信立减金。适用客群:已有工行信用卡客户(无信用卡客户可到工行网点实时申请办理)。

工银“综合消费分期”限时特惠:即日起至2022年9月30日,办理工银信用卡“综合消费分期”可享超低费率优惠,优惠后分期月手续费率低至0.17%,近似折算年化利率(单利)低至3.7%,相当于每贷款1万元,每月手续费低至17元,最长可贷5年,最高可贷30万元,办理手续简单,可用于家装、家居、购车、旅游、教育等消费用途,还有机会领取微信立减金。适用客群:工行住房按揭贷款客户,公务员、事业单位、国有企业等优质单位员工。办理流程请咨询工行各网点,申办结果以工行最终审批为准。(黄旭杰)

打造“一客一策”额度管理服务

广发卡精准促进消费提升

在“以人民为中心”的服务宗旨下,广发信用卡发力金融科技,在家具家装、商场购物、旅游等多个专项场景实现交易级场景调额“一客一策”,服务客户个性化消费需求。

一客一策,科技赋能精准服务客户需求

面对亿级客户群体,广发信用卡对每位客户消费行为的实时洞察,离不开金融科技的赋能。据介绍,通过推荐算法等数字化技术加持,广发信用卡交易级场景调额服务已经覆盖衣食住行等日常消费场景及购车、家装、旅游等大额消费场景。在客户知情且同意的情况下,系统可结合APP及商城浏览信息等

行为建立多维触发机制,并利用关联规则、协同过滤等算法预测客户偏好,进而推动调额服务实现“一客一策”。

链接消费触点,场景调额提振消费热情

回归信用卡作为小额信贷支付工具的本源,为客户提供个性化、差异化、精准化的交易级场景调额服务,是从消费者的真实消费需求出发,促进消费提升的有效途径。广发信用卡基于对消费场景的精准研判,“调额+分期优惠+个性化市场活动推介”的多点消费触点能够助力提升客户的消费热情。数据统计,2022年1月至6月,广发信用卡通过

交易级场景调额服务提升的消费金额较去年同期增长95%。

近期恰逢消费高峰期,餐饮、旅游、酒店入住等消费需求快速释放,消费市场保持稳中回升的良好态势。可以预见的是,交易级场景调额服务将从旅游、购物等高频消费场景出发,联动广发信用卡推出的“周末出游找广发”“超级刷刷刷”“大牌饭票5折”等优惠营销活动,为推动消费热潮持续升温增添一抹亮色。(黄春惠)