

银行频推“拼团”活动

专家提醒需注重合规性

本报综合报道 在网购拼单、搭子组局火遍全网的当下，银行频频推出拼团理财、拼团贷款活动。专家表示，在银行缩减网点、线上流量有限、获客成本上升的背景下，银行正试图以“拼团营销”模式，通过存量客户来吸引新的客户资源，该模式可节省银行拉新成本、提高获客效率。但银行需注意适当性和合规性，不能变相降低客户的准入门槛。

银行开启“拼”模式

“我的团长我的团，理财也能来团购！拼拼GO体验活动火热进行中，成团即可参与抽奖”“贷款也能‘拼团’了，组团贷款利息更低，3人即可成团！”……

饭搭子、健身搭子、旅游搭子……，银行正借助年轻人的这股“搭子热”，推出拼团理财、拼团贷款活动。拉人组队成功后，参团者即可参与抽奖、领取奖品或享受贷款利率优惠等。

日前，徽商银行安庆分行推出“拼团理财”体验活动，主要针对未在该行购买过理财、基金产品的客户。参团人员达到20人次以上，即可参与抽奖，奖品有景点两日游、500元加油卡、伴手礼等。“拼团活动试运行了一个月，现在已经结束了。”徽商银行某理财经理说到。

南京银行也推出“拼团理财、生财聚财”活动，组团成功最高可得600元京东E卡。“福利力度挺大的。”南京银行某理财经理如是说。值得注意的是，7月25日我们发现上述两家银行微信公众号已删除相关推文。

除了拼团理财外，南京银行、郑州银行、邓州农商行、昆明官渡农村合作银行针对贷款产品也推出了拼团活动。“我行的优先贷产品会不定期推出线下拼团活动，活动对象是被我行列



为优质单位的同一单位客户，三人即可成团，需到网点进行办理。一年期年化利率3.6%起，三年期利率3.8%起，五年期利率4.2%起，具体贷款利率需要根据系统审批结果而定。”郑州银行某工作人员介绍。

拓展获客渠道

面向从事夏粮收购的个体工商户、小微企业主新客户，邓州农商行推出“夏粮拼团贷”。据介绍，对于300万元以下的经营贷款，单人申请年利率5.5%，但若结伴申请，则年利率可降至4.5%，活动将于7月底结束。

我们注意到，尽管产品类别有所不同，但多数银行推出的团购项目需新客户才能享受。巨丰投顾高级投资顾问李健杰表示，拼团理财、拼团贷款都是营销获客的手段。通过给“团长”拉人奖励、给拼团成员费率优惠来实现以更低成本获客的目的。

李健杰表示，在银行缩减网点、线上流量有限、增量客户大幅缩减的背景下，通过存量客户，以拼团福利吸引到新的客户资源，可大大节省银行拉新成本。同时，熟人所介绍的客户财富实力大致相当，或处于同一社交圈子，也有利于银行迅速鉴别客户类型，方便后续进一步营销。

业内人士表示，拼团理财、拼团贷款类似于“熟人”经济模式，实际上是

深耕存量客户圈层。当前，随着线上流量逐步见顶、获客成本不断上升，靠熟人吸引新客已成为银行拓展获客渠道的方式之一。

不能变相降低必要标准

事实上，银行开启“拼”模式并非新鲜事。2020年，银行曾兴起一阵“拼团潮”，拼存款、拼理财、拼贷款……部分银行将营销重点放在内部的白名单机构客户上，希望以此种形式高效获取一批优质客户，但彼时引起了监管方面关注。

融360数字科技研究院分析师刘银平表示，拼团理财的潜在风险是此类团购方式可能会导致部分投资者为了拿到福利而购买与自身风险偏好不匹配的理财产品。拼团贷款的风险则主要在于，可能会导致部分不需要资金的客户为帮助周围人获得低息贷款而“凑单”贷款，承担不必要的贷款成本。

“通过拼团模式，可能会变相降低客户的准入门槛，让原有的风控措施效果降低甚至失效。消费者还是需要根据自身实际需求来购买理财产品或申请贷款，不能因为拼团福利便直接参与。银行适当推出促销手段可以理解，但需注意在依法合规的范围内，不能变相降低必要的标准和准入条件。”招联首席研究员董希淼表示。

(张佳霖)

如何看待基金评价之能力指标？

挑选高波动的权益基金时，业绩延续性问题时常困扰着投资者，追逐业绩趋势的方法在很多时候可能是失效的。在此背景下，不少投资者将关注重心转向基金经理的能力评价，尝试从能力延续性角度改善或解决上述困扰。然而，实际跟踪下来，许多常见的能力评价指标依然较难正确指示权益基金的未来业绩。

我们来探讨一下，基于能力指标去评判基金可能出现的一些问题。

能力得以延续的前提基金经理能力评价上，第一点成立的前提是基金经理要有较强的抗压能力，要验证这点则往往需要基金经理经历过至少一次极端业绩逆境的考验。第二点则相对更难成立，因为权益市场的风格时常变幻，但基金经理却很难来主动挑选其相对更易发挥的市场风格，比如有些基金经理更适合在震荡市或者下行环境发挥，有些更适合上行环境。也正因此，不管是基于短期表现的能力评价，还是基于长期平均表现的评价，都难以准确区分市场环境不同带来的

表现差异。更公允的方法是先对市场环境进行划分，再针对不同市场环境，分别评判基金经理的各项能力。总而言之，基金能力评价并非完全不可取，只不过我们先要对市场外部环境和基金经理自身状态的因素充分考虑。

能力评价指标的去伪存真。常见的基金经理能力评价指标有选股能力、行业轮动能力、回撤控制能力等，这些指标的计算方法一般基于历史持仓和历史业绩。

选股能力和行业轮动能力的评判，对市场环境的依赖程度可能较高。比如有些基金经理在方法论上更注重低估值，选出的行业 and 个股可能已经历过较多的悲观预期释放，在下行环境中可能抗跌能力相对较强，如此计算下来可得出“此基金经理在下行环境中有望展现较强的选股和行业轮动能力”。

而有些基金经理在方法论上更注重产业趋势，选出的行业 and 个股可能有较好的短期成长性 or 长期成长空间，在上行环境中可能获益能力相

对较强，如此计算下来可得出“此基金经理在上行环境有望展现较强的选股和行业轮动能力”。

回撤控制能力的评判一般是基于过去一段时间的基金净值波动情况，计算结果很大程度上取决于时间区间的选择。

然而A股市场每一轮完整周期的演绎时间都较长，同时国内公募基金基金经理的平均任职年限较短，所以对该项能力的计算容易面临样本不足的问题。还有许多相似的能力指标也面临类似缺陷，比如净值创新高能力等。在高波动的权益市场，对基金经理的能力评价容易受制于市场环境波动较大的客观现实，这与日常生活中外部环境通常稳定的情况差异显著。总而言之，脱离市场风格分析的基金分析可能难以行得通。

风险提示:本文信息仅为投资者教育之目的，不构成对投资者的任何投资建议。投资者不应以该等信息取代其独立判断或仅依据该等信息作出投资决策。

(李健)

工商银行茂名分行 “三心”打造适老化服务

2023年以来，工商银行茂名分行深入贯彻“金融为民、金融利民、金融惠民、金融安民”理念，以“三心”打造适老化服务，用心、用情为老年客户群体办实事、解难题。

完善服务设施，让适老服务更“贴心”。该行在辖内网点配备老花镜、医疗急救箱、轮椅等适老助老设施，并在显眼处张贴温馨提示，提醒老年人注意出入安全。优先为行动不便的老人家办理业务，或耐心引导他们在自助终端办理，减少等候时间。将老年群体服务标准纳入员工日常服务培训内容，定期开展各种场景的适老服务学习培训，切实加强突发事件下老年群体的服务保障。

普及金融知识，让适老服务更“安心”。该行常态化、多维度做好老年群体金融知识普及宣传工作。如在网点厅堂摆放宣传折页、门口LED屏滚动播放宣传标语，结合生动的案例宣讲向老年市民普及防骗反诈等金融知识，提醒他们要警惕各类诈骗，保护好资金安全。深入社区、乡镇向老年群众宣传金融知识，切实守护好老年人的“钱袋子”。

延伸服务触角，让适老服务更“暖心”。针对村镇老年客户行动不便的特殊情况，该行引导辖内各县域支行积极与当地村委会联合开展助老便民服务活动，打通县域金融服务“最后一公里”。如支行先由村委会先收集村内有上门服务需求的老年人名单，网点再组织员工携带移动设备逐户上门，帮助老年人办理开卡、存折挂失、社保卡激活、密码重置等业务，获得了当地村委会和村民群众的广泛好评。

(庞加怡)

**中国工商银行**

理财热线:0668-3397172

账号涉嫌违法将被冻结？ 建行员工机智拦截一起电信网络诈骗

前不久，化州练女士接到一通自称是支付宝客服的来电，称其支付宝账号使用违法将被冻结。慌乱之下，练女士根据对方的指导提交各类信息，下载所谓的“安全防护软件”，并发起一笔500元的手机银行转账交易。当对方进一步诱骗练女士将存在建行的8000元资金转出时，被机智的建行员工拦截。

当天练女士来到建行化州支行，向在大堂当值的李经理咨询转账业务事宜时，李经理关切地询问转账理由，练女士含糊地表示自己支付宝账号将冻结，急需将资金转入指定账户。

李经理敏感地判定这是一起网络诈骗事件，提醒练女士不要转账，但练女士表示，平时支付宝使用频繁，一旦支付宝被冻结将直接影响到本人正常生活，要求建行尽快协助转账。李经理始终保持耐心，从网上找来类似的诈骗新闻案例给练女士看，详细分析事情不合理之处，练女士才恍然大悟。为了进一步消除风险隐患，李经理还及时指导练女士将名下的多张储蓄卡挂失处理，同时查询了各家银行卡交易情况确定被骗金额，指引练女士到公安局报警。

建行提醒广大市民，要提高信息安全意识，妥善保管个人关键信息，不轻信诈骗诱导，不轻易点击不明链接、下载不明软件。对涉及资金往来的业务，可暂缓操作，向公安机关、银行或亲友细心求证，谨防受骗。

(张双亮)

**中国建设银行**
China Construction Bank

理财热线 0668-2873003