

# 银行“抢滩”中证 A500 场外指数基金代销为哪般



近日,金融市场上掀起了一股基金销售热潮。随着首批20只中证A500场外指数基金的惊艳亮相,各类代销机构仿佛被点燃了激情,纷纷投身于这场销售大战之中。在这场战役中,银行以其无可匹敌的战斗力的,成为了这场盛宴的绝对主角。银行为何如此看重这一业务,是否有更深层次的战略考量?

近日,首批20只中证A500场外指数基金面世,各类代销机构掀起销售热潮,作为主力渠道之一,银行战斗力“满格”,在该批基金发售首日,银行渠道募集超200亿元,部分在零售业务上处于头部位置的银行战绩斐然。

一代核心宽基指数中证A500”等标语在邮储银行、招商银行、中信银行等银行的宣传海报中得到了醒目展示。

### 部分银行战绩斐然

“常规产品代销特别是银行代销这块,一般来说,银行是甲方,我们新产品时通常主动对接银行。这次不太一样,银行是抢着当基金公司中证A500相关基金的托管方和代销方的。这属于双向奔赴了。”上海一家基金公司相关负责人介绍。

业内人士表示,中证A500是一个优质的宽基指数,各家基金公司、销售渠道都非常重视此轮发行,纷纷放手一搏。

对于中证A500相关基金银行代销渠道火热,上海金融与发展实验室特聘高级研究员任涛分析称:“第一,客户、网点基础较有优势的银行,一直是基金代销的主要渠道,本次代销渠道火热与银行在代销业务方面的长期深耕有着密不可分的关系,充分体现了银行渠道搭建、资源投入力度较大,也说明基金公司与此渠道的合作程度较深。第二,聚焦行业龙头的中证A500相关基金本身属于优质产品,在大众财富管理意识增强、市场活跃度显著提升的背景下,消费者对基金产品需求增加叠加宣传力度加大,推动了爆款产品诞生。第三,市场对优质产品的需求一直存在,前期主要受到市场活跃度及供给端影响,本次代销火热,最主要还是受到市场情绪的提振。”

业内人士预计,借此次中证A500相关基金的销售热潮,银行财富管理主销品类将发生重大变化,指数基金作为过去长期被忽视的品种会摇身一变成为银行货架上的主推品。

在本轮代销热潮中,一些零售业务领域处于头部位置的银行表现突出。例如,有零售之王称号的招商银行,托管并主代销了5只中证A500相关基金产品,同时对20只中证A500相关基金全部代销上线。

招商银行相关负责人表示,今年7月,该行率先在银行同业中宣布实施公募基金买入费率全面一折起点的政策,产品范围囊括线上线下全渠道,基金品种全品类和认申购等费率类型。经过多年财富管理实践积淀,招商银行“费率低、品类全、策略优、服务好”的立体化基金服务优势显著。在本次中证A500相关基金的销售中,招商银行充分调动全渠道资源,让“买中证A500基金来招行,全都能买到,全都打1折”深入人心。

“这主要与招行较强的客户与渠道基础有关,作为零售之王的招行近年来在财富管理业务领域频频发力,在基金代销领域一直处于领先地位。本次招行代销业务表现突出,说明其在代销领域投入资源的力度较大、布局较早、渠道搭建更完备。”任涛称。

在本轮中证A500相关基金产品代销上,一只产品的托管银行也是该产品的主代销银行。比如,中信银行是中欧中证A500

指数基金的托管银行,同时也是该产品的主动代销银行;招商银行是泰康中证A500ETF联接基金的托管银行,该基金也在招商银行得到力推,成为20只中证A500相关基金中首只提前结束募集的产品。

有分析人士表示,今年以来,招商银行内部打造了专属品牌“招商银行托管+”;在公募基金领域,招商银行托管业务与财富管理同向而行,着力发展指数基金托管业务,在清算核算、投资监督等方面为指数基金投资者提供支持。

### 寄望“第二曲线”

基金代销和基金托管业务属于银行的中间业务,不占用银行自身资金,是银行转型发展的“掌上明珠”业务。特别是在当前的行业周期中,银行需要做大轻资本业务,提升收入、穿越周期,“拓中收”也得到多家银行重视,相关字眼频频见诸银行财报。

“代销业务一直是银行财富管理业务的主要方向,也是银行实现中收的重要来源,体现了银行等财富管理机构的资产供给和筛选能力,谁能够在这一轮财富管理热潮之下,向市场提供更加丰富、多元的财富管理产品,谁便能率先奠定代销领域的优势地位。在未来的财富管理格局中占据先机,并实现相对可观的中收。”任涛称。

任涛还表示,基金代销本身属于银行的表外业务、中间业务,银行在其中主要起到平台职能,重在流量培育,因此银行应强化自己的平台属性,在培育自身存量客户的财富管理意识的同时,通过提升自身资产的供给与筛选能力,持续吸引增量财富管理客户。同时,也要与各类优质财富管理机构加强合作,构建战略联盟关系,进一步提升资产供给与筛选能力,增强对客户的吸引力、对存量客户的黏性。

星图金融研究院副院长薛洪言认为,面对被动指数型基金崛起的市场机遇,银行有动力推动场外指数基金发展以获得更多收益。伴随资本市场回暖,银行基金代销业务有望迎来新一轮增长周期。站在更长的周期看,随着居民储蓄逐步向其他金融产品分流,银行大财富管理业务正在进入长期景气周期,有望带动银行中间业务收入持续增长。

业内人士认为,银行作为财富管理平台,价值之一在于帮助投资者资产保值增值。在不断变化的金融市场中,银行需要通过增大盈利概率来改善客户投资体验,从而展现其价值优势。应从以产品为中心升级为以客户为中心,把客户的利益绑定,不断优化客户需求匹配和产品准入、改善投资管理、完善信息披露、提高交易效率等,做好客户服务和客户陪伴,筑牢“第二曲线”增长的基石。

未来的银行财富管理将进一步从卖方代销向买方投顾转型,随之而来的是收费模式和费率的调整,例如如此轮指数基金代销热潮中不少银行推出的买入费率1折促销活动。排排网财富管理师荣浩认为,银行给出费率优惠,是促使财富管理业向买方投顾转型、避免与客户利益不一致的举措,有利于行业长期发展。

薛瑾

## 关注

# 南通农商行破解多个难题 开创高质量发展新局面

近年来,江苏南通农商行面对激烈的市场竞争,立足区域经济发展优势,主动下沉,破解发展难题,重塑竞争优势,为实体经济注入金融动力,进一步推动各项业务高质量发展。

**破解“低利率掐尖优质客户”难题。**面对大行业务下沉、低利率“掐尖”农商行优质客户,南通农商行主动融入发展大局,积极应对市场变局。该行于2016年成立资产负债管理委员会,推进全行资产负债管理,产品定价及管理会计等工作,开展全面预算编制,形成规模与价格、目标与措施、条线及支行相结合的工作机制;编制年度经营计划,将资本、MPA管理、流动性及利率管理等职能集中,提升管理效能;做好存款利率定价及管理,完善FTP考核机制,推动经营成本和企业融资成本“双降”、经营效益和服务效率“双升”。

**破解“信贷营销陷入新瓶颈”难题。**虽然宏观经济总体向好,但企业投资收益率低下、居民消费和投资预期弱化等导致信贷市场有效需求不足,造成信贷营销陷入新瓶颈。南通农商行76家支行聚焦网点区域经济,农村市场落实“整村授信”、提档升级金融便民服务点,打通金融普惠“最后一公里”;城区市场落实网格管理,按街道划分责任网格,将网格划分到具体支行具体人,各自负责网格内的居民、商户、企事业单位的走访维护,构建大范围营销信息网络;新兴市场充分挖掘,与商会、园区

积极对接,获取企业名单,客户经理主动走访,跟进需求,创新产品,激发经营活力。

**破解“转型期信贷风险聚集”难题。**金融资产风险分类新规的出台,体现了监管对于资产风险分类的管理更趋全面、审慎和规范。南通农商行切实压降信贷风险,调优清收模式,成立清收中心,小额不良贷款运营中心,制定不良资产清收绩效考核办法,整合清收力量,集中清收不良贷款;积极依法清收,按照“应诉尽诉”原则,实施依法清收;借助机构失联修复等科技手段提高清收成效;修订无还本续贷实施管理办法,为有前景的中小微企业缓解融资难题。

**破解“负债成本高、竞争能力弱”难题。**南通农商行在全行征集降本增效“金点子”,凝聚思想共识,有效提升全员“成本—效益”理念;下发《落实对公账户维护责任到人的通知》,第一阶段将基本账户认领到位,其中涉政类账户由支行行长负责维护,有信贷业务的账户由客户经理负责维护,其余的基本账户由支行全员进行认领和维护,制定维护计划和维护目标,加大低成本结算资金营销力度;把对公及低成本存款、代发机构数、代销及中收率、收息率、付息率等纳入支行全年经营管理考核指标体系,通过资金转移定价量化资金成本、风险成本,全面提升内生动力,降低经营成本和客户成本,实现“扩规模、调结构、控成本、增效益”的协调统一。黄帅赛

## 动态

# 赣榆农商行多措并举 提升资金盈利水平

今年以来,江苏赣榆农商行紧紧围绕省联社关于金融市场工作要求,坚持从调整投资策略、加强市场研究、强化队伍建设等方面着手,多措并举提升资金盈利水平。

**调整投资策略,应对市场变化。**赣榆农商行密切关注国内外金融市场动态,包括不限于利率变动、汇率走势、政策调整及宏观经济数据等关键指标,基于对市场变化的深入分析,该行及时调整投资策略,以优化资产配置结构,降低投资组合风险,提升整体收益水平。在债券投资领域,赣榆农商行灵活应对市场波动,通过精准的投资布局和适时的策略调整,有效提高了资金的使用效率和盈利水平。

**加强市场研究,挖掘交易机会。**赣榆农商行高度重视市场研究工作,通过加强市场盯盘和综合分析市场行情,提高对市场趋势的把握能力。该行积极与省联社投研团队等专业机构合作,精准研判政策导向及市场发展态势。在此基础上,赣榆农商行灵活开展波段操作,及时进行止盈止损,有效锁定投资收益。同时,该行还积极挖掘交易机会,通过精准的市场分析和高效的交易执行,提升资金交易的盈利水平。

**重视人才培养,提升业务能力。**赣榆农商行高度重视人才培养工作,通过整合内外部资源,为业务人员提供多样化的学习资源和案例分析。同时,赣榆农商行还积极组织业务人员参加省联社投资策略会、外部培训等活动,通过不断学习和交流,提升业务人员的专业素养和市场认知能力。此外,该行还注重培养业务人员的创新意识和实践能力,鼓励他们在实际工作中勇于探索、敢于创新,为提升资金盈利水平贡献智慧和力量。

杨婷婷 王海江

# 高邮农商行组织开展2024年度信息宣传专题培训



一直以来,江苏高邮农商行始终坚守服务“三农”定位,在品牌建设方面深度耕耘,持续发力。为进一步提高信息宣传工作水平,有效提升信息员履职能力,打造好有特色、有温度、有质量的品牌形象。10月18日,高邮农商行开展了2024年度信息宣传专题培训,各支行、部室信息员参加了本次培训。

培训邀请到中国金融作家协会会员、中国摄影家协会会员,江苏省联社品牌文化团队负责人单鹏进行授课。单鹏是《中国农村金融》《中国经济时报》《中华合作时报》等媒体特约记者,在公文写作、信息宣传、新闻报道、摄影创作、舆情处置等方面具有丰富的经验,曾荣获中国农村金融品牌宣传先进个人贡献奖,连续三年获评中国银行业“好新闻”。

单鹏结合多年工作经验就信息写作实务和摄影艺术创作两个主要话题开展了精彩生动的讲解,既有理论深度,又有实践经验,为下一步宣传工作的开展拓展了思路、提供了方法。他还不时分享有用的写作摄影技巧,现场人员都认真倾听,积极学习并做好记录。

该行党委委员、副行长孟晋参加培训并对全行新闻宣传工作提出具体要求:第一是加强学习,增强信息工作的主动性。注重积累和挖掘素材,及时总结经验并提炼成文。第二是提高站位,增强信息工作的前瞻性。加强对业务工作的反思复盘,写出能指导实践的优篇文章。第三是明确职责,增强信息工作的针对性。撰写能展现单位特色产品、优质服务的报道,助力产品推介和社会形象塑造。

下一阶段,高邮农商行将持续加强宣传队伍培训和锻造,并不断优化“大宣传”体系,落实好信息员定期报送机制,围绕党建引领、服务理念、产品创新、金融科普宣传等核心内容多点散发,让宣传更接地气、更为生动、更有质效,进一步服务好乡村振兴。

戴慧仪

北京金融资产管理有限公司(浙江天泽集团有限公司)等4户债权资产处置公告

序号	债权名称	金额	债权性质	合计
1	浙江天泽集团有限公司2022年9月10日借款	1,000,000.00	债权	1,000,000.00
2	浙江天泽集团有限公司2022年9月10日借款	1,000,000.00	债权	1,000,000.00
3	浙江天泽集团有限公司2022年9月10日借款	1,000,000.00	债权	1,000,000.00
4	浙江天泽集团有限公司2022年9月10日借款	1,000,000.00	债权	1,000,000.00

伊宁市兆峰能源有限公司与新疆地恒股权转让暨债务重组联合公告

序号	债权名称	金额	债权性质	合计
1	伊宁市兆峰能源有限公司2022年9月10日借款	1,000,000.00	债权	1,000,000.00
2	伊宁市兆峰能源有限公司2022年9月10日借款	1,000,000.00	债权	1,000,000.00
3	伊宁市兆峰能源有限公司2022年9月10日借款	1,000,000.00	债权	1,000,000.00
4	伊宁市兆峰能源有限公司2022年9月10日借款	1,000,000.00	债权	1,000,000.00

中邮证券集团控股有限公司与光大金融资产管理有限公司 股权转让暨债务重组联合公告

序号	债权名称	金额	债权性质	合计
1	中邮证券集团控股有限公司2022年9月10日借款	1,000,000.00	债权	1,000,000.00
2	中邮证券集团控股有限公司2022年9月10日借款	1,000,000.00	债权	1,000,000.00
3	中邮证券集团控股有限公司2022年9月10日借款	1,000,000.00	债权	1,000,000.00
4	中邮证券集团控股有限公司2022年9月10日借款	1,000,000.00	债权	1,000,000.00

中原银行股份有限公司总行公告

保德县联社通德县业务重组联合公告