吉林农信 珲春农村商业银行 HUNCHUN RURAL COMMERCIAL BANK ·传递正能量

珲春农商行开展系列活动庆祝建国71周年

本报综合讯(金玲演)近日,珲春农商行开展丰富多彩的系列活动向新中国成立71周年献礼。

弘扬民族精神,诉说爱国"心声"。9月27日,珲春农商行组织党员观看爱国主义题材影片《夺冠》,以中国女排为国奋勇拼搏精神,激发爱国前行动力。此外,珲春农商行通过录制爱国微视频、爱国主义主题征文活动,展现珲春农商行各岗位员工风采,述说爱国主义"心声",抒发爱国爱党情怀。

深入学习"四史",筑牢思想根基。10月16日,该行邀请中共珲春市委党校教授,以"中国共产党百年发展历程及启示"为主题,为珲春农商行全体党员开展党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史学习教育,使广大党员深刻认识红色政权来之不易、新中国来之不易、中国特色社会主义来之不易、党领导人民取得抗疫斗争重大战略成果来之不易,进一步坚定理想信念,传承红色基因,激发爱国热情。

寻找红色印记,不忘初心使命。10月22日,珲春农商行组织党员以"寻找红色记忆、不忘初心使命"为活动主题,参观珲春大荒沟党史展览馆,重温革命历史,传承红色血脉。充分展示了在党的领导下,无数革命先烈英勇战斗、不怕牺牲的战斗精神,进一步强化了广大党员的党性锻炼,提升了他们的爱国意识、责任意识和干事热情。

开展评比竞赛,激发内生动力。该行各党支部结合工作实际,通过规定动作+自选动作的方式,分别开展了"学习强国"积分比拼、"挑战答题"竞赛,以及知识竞赛、征文演讲、诗歌朗诵、书画摄影、红歌联唱、技能比武、营销竞赛等形式多样的评比活动。各支部以赛促学,以学促行,充分调动了党员群众参与主题党日活动的积极性和主动性。

防范和打击非法集资 增强风险防范意识

本报讯(张芳瑜)为提升居民防范非法集资诈骗能力,增强风险防范意识,近日,珲春农商行营业部走进新安街道团结社区开展防范和打击非法集资宣传活动。

该行营业部工作人员向团结社区职工及居民代表讲解了非法集资的特点、身边案例以及如何识别预防此类诈骗,引导大家树立合法合规的投资意识,选择正规渠道投资。

活动现场向参会人员发放了《防范非法集资风险告知书》和该行幸福存、理财金卡、惠农商城等产品的宣传折页,现场人员对幸福存等活动展现出较大的兴趣。通过此次宣传活动,现场注册惠农商城19户,建立客户档案5份,使辖区居民防范非法集资意识有了进一步提高,营造了良好的金融秩序和氛围。

开展2020年下半年常规稽核

本报讯(曹阳)近日,珲春农商行开展2020年下半年常规稽核,检查时限为2020年6月1日至9月30日。

该行稽核审计部通过现场及非现场检查方式对辖内所有网点及全部业务科室进行了常规检查。现场通过调取监控录像、查阅登记簿、查看核心系统、查看人行系统等方式对会计结算、反洗钱等方面进行了检查;非现场检查通过调取贷款档案进行贷款核实,及非现场审计系统推送疑点数据进行核实检查。此次常规稽核预计11月末结束,通过全面检查进一步规避操作、业务等风险,为该行合规经营保驾护航。

珲春农商银行成功举办首届职工篮球赛

本报讯(姜学峰)近日,珲春农商行组织举办了首届职工篮球赛,来自该行总部机关、营业部、各支行8支代表队参加了比赛,该行高管和员工200余人现场观赛。

本次比赛中,珲春市篮球协会派出了专业裁判员并给予了大力支持。赛场上,充满了热烈的氛围,队员们挥洒激情,防守进攻越战越勇,运球投篮潇洒自如,一场场紧张激烈、扣人心弦的角逐,引来阵阵喝彩。队员们赛出了风格,赛出了水平,充分展现了该行员工顽强拼搏、永不放弃、奋力向上的进取精神。经过一天的激烈角逐,长春市朝阳支行、板石支行、营业部代表队分别荣获一、二、三名。

本届职工篮球赛,不仅丰富了广大员工业余文化生活,也为该行篮球爱好者搭建了切磋球技、展现自我的广阔舞台,进一步增强了员工之间的沟通交流和团结友谊,彰显了珲春农商行积极向上、敢于拼搏的企业形象。

"阳光宝贝"选拔赛完美收官

本报讯(陈琼)日前,在长春市摩天活力城购物中心的舞台上,一位位小选手专业的表现完美诠释了阳光宝贝的形象,吸引了来往市民驻足观看,历时近两个月的"少年逐梦·向未来"珲春农商行长春市朝阳支行"阳光宝贝"评选活动在这里完美收官。

此次活动中,该支行通过寻找最甜美干净的童声,助力企业文化的传播,让"离您更近 助您更远"的理念深入人心。同时结合支行大零售转型,借助线上线下全渠道建立大零售的深度营销模式,以活动大力拓展中小型客户,仅线上投票、转发突破12万人次,有效实现了营销的提升。

在决赛的舞台上,无论是幼儿园宝贝的稚嫩童音,还是小学生饱含深情的朗诵,经过海选层层选拔晋级的40强选手用歌舞、诗歌等形式赞美祖国,充分展示自我。

现场,根据评委打分和网络投票附加分,评选出"十佳选手""人气选手"及"阳光宝贝"。珲春农商银行副行长单喜文、渠道管理部副总经理马芳,长春市朝阳支行行长刘子成为小选手们进行了颁奖。

专属理财顾问『飞入寻常百姓家』

小周

经过20多年发展,我国公募基金的持有人分布日趋广泛,已成为大众投资者普遍接受的理财选择。这么多基金,怎么选?有没有人能代劳?还真有!这个"代人选基金"的角色就是基金投顾,即通过接受客户委托,帮助个人投资者获得收益,收取顾问服务费。

自2019年10月份基金投顾试点开始以来,已有3批基金投顾试点机构获批。目前获批的18家试点机构中,有5家基金公司、3家第三方基金销售机构、7家券商、3家银行。

其中,南方基金与嘉实基金提供了不同风险等级的产品;华夏基金与中欧基金还针对客户的受教育程度、养老资金需求给出了专门解决方案。各家基金管理公司的投顾费率有所差异,最低的在0.20%至0.50%之间,最高的在0.80%至1.50%之间,整体低于FOF产品的费率。

目前的投顾产品,基本均按照"客户风险评估-投资目标设定—策略模型—基金组合—买入—后续自动调仓"的流程进行。各家的关键差别主要体现在策略模型上。

基金投顾到底好在哪?中信建投证券非银金融首席分析师赵然认为,基金投顾出现意味着"买方投顾"时代到来。基金投顾落地以后,公募基金投资者的申赎场景变为客户→投顾→渠道→基金的模式。基金投顾作为买方投顾,为客户服务,收取投顾费,从利益上站在了客户一端。平安证券研究所统计显示,选择投资顾问进行基金投资是美国投资者的首选。

平安证券基金研究团队执行总经理贾志认为,基金投顾业务的特点可从服务与费用两个角度来解析:一方面,基金投顾业务是买方投顾,可以形象地比喻为"投资者VIP式"服务。基金投顾机构首先需要全面了解客户情况,客观评估客户的风险识别能力与承受能力,根据客户的投资需求和目标,为客户定制投资策略。

另一方面,基金投顾业务的收入即为投顾服务费。依据相关规定,基金投顾年化标准不得高于客户账户资产净值的5%,但以年费、会员费等方式收取费用的,每年不超过1000元的除外。同时,如果投资顾问机构向基金管理人收取客户维护费的,相应客户维护费应抵扣投资顾问费,以避免双重收费。

贾志表示,综合来看,基金投顾的盈利模式是获取客户对服务的认可,收取相匹配的投顾费。基金投顾作为买方投顾,代表客户的利益,更看重存量,更注重客户满意度。

基金投顾这么多,哪些投顾靠谱呢?目前,作为基金投顾的基金公司、证券公司、第三方独立销售机构各具优势。公募基金公司在投研人员、投研能力与组合策略方面,具有相对领先优势。但是,基金公司的直销客户很少,有代销资格的子公司客户存量也较少,还要依靠其他基金代销机构服务客户;证券公司在投研人员与投研能力上也有优势,并有一定客户基础,综合实力相对较好;银行和头部第三方基金销售机构的投研能力相对较弱,客户基础却很好。

贾志认为,一个优秀的基金投顾机构不但要转型为"买方投顾",还需建立与更新原有交易管理制度与冲突管理机制等。除了优秀的总部投研能力外,一线基金投资顾问的服务能力也至关重要。投顾人员应适应"线上+线下"的服务方式,保持与投资者有效交流,敢于思考和创新。

投资纸黄金有门道 短线炒作难度较大

本报综合讯(温济聪)如今,黄金投资日益成为大众熟悉话题。其实,这种投资品种具有不同投资风险等级,投资者在选择黄金投资时,需要充分了解其属性及自身投资需求,合理规划投资对象。

在菜百商场黄金分析师李洋看来,当下市场上具有代表性的黄金投资品种可分为两大类。一类是实物黄金投资产品,如实物金条、金币等;另一类是黄金衍生品投资产品,如纸黄金、黄金期货等,其中,纸黄金是较受投资者欢迎的品种。

纸黄金是个人凭证式账户黄金的简称,是记账式黄金交易,是由商业银行发行的一种黄金投资品种,具有长期保值、获取差价收益等功能。投资者按照商业银行报价在账面上交易"虚拟"黄金,无需做现货黄金交割。目前,工行、中行等银行纸黄金投资产品很受投资者欢迎。

汇研汇语资产管理公司CEO张强表示:"与现货黄金相比,纸黄金一般没有杠杆,风险系数低,投资门槛低,适合投资者长期投资,是一种比较'亲民'的投资对象。"与之相比,现货黄金投资自身带有杠杆,短期波动会被放大,对投资者风险承担能力要求较高。正是基于这一属性,现货黄金多以短线交易、波段交易及短期套利形式存在,随着门槛提升,对资金量的要求也相应提升。

购买之前,投资者应知晓纸黄金具有哪些特点。投资者买卖交易记录仅在个人预先开立的银行"黄金存折账户"上体现,不涉及实物金提取;投资者盈利模式即通过低买高卖,赚取差价利润;纸黄金也称实物金存折,没有杠杆;其采用T+0交易方式,交易资金结算时间短,当日可实现多次买卖,提供人民币、美元两种交易模式,为投资者理财提供便利。

值得关注的是,投资纸黄金,"买得好"不如"卖得好",选择好离场时机非常关键。"这需要投资者通过前期金价走势,发觉那些可承受反复考验却仍未能有效突破的阻力区间,在关键阻力位止赢,待价位有所突破后再少量跟进操作。"北京一位黄金分析师坦言。

不过,由于黄金价格波动受美元走势、避险情绪、实物需求等诸多因素影响,短线炒作纸黄金难度比较大。

"投资者应在熟悉和掌握投资纸黄金的方法、特点和技巧后,根据自身条件和需求定制投资策略,才能确保黄金投资之路更加通畅安全。"张强建议。

银行理财"迁移"增加产品风险吗

钱箐旎

听说过银行理财发行,没听说过银行理财还能"迁移"。据统计,截至9月30日,已有11家银行陆续将母行产品向理财子公司迁移。引人关注的是,这样的"迁移"对投资者来说意味着什么?会增加已购买产品的风险吗?

为何"迁移"部分产品

根据2018年12月银保监会发布的《商业银行理财子公司管理办法》,商业银行可以按照自愿原则通过设立理财子公司开展资管业务,将理财业务整合到已开展资管业务的其他附属机构、子公司后,银行自身不再开展理财业务(继续处置存量理财产品除外)。自此以后,多家银行加快筹建理财子公司,同时银行母行也陆续开启存量产品向理财子公司的迁移工作。

值得注意的是,对于获批成立理财子公司的银行来说,可通过以下3种途径将母行资管业务与理财子公司发展融合:第一种是理财子公司只发行符合资管新规要求的新产品,所有存量产品留存在母行内部;第二种是母行将部分符合要求的存量产品迁移至理财子公司;第三种是母行将所有存量产品全部迁移到理财子公司。从目前的情况看,各家银行均选择了第二种方式。

在不少业内人士看来,银行之所以选择第二种方式,主要是基于降低理财子公司风险的考虑。"母行将部分符合要求的存量产品迁移至理财子公司,其他产品由母行消化,其中主要的考虑是母行总体实力更强,其消化不符合资管新规要求的产品与高风险产品的能力也更强。"中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏表示,"理财子公司成立时间均相对较短,这种迁移方式有助于降低理财子公司面临的风险,推动理财子公司快速走上健康、可持续的发展轨道,这也是对投资者合法利益的保护。"

招联金融首席研究员董希淼也表示,如果将所有存量产品均迁移至理财子公司,一方面增加了理财子公司的资本压力,另一方面也增加了理财子公司的整改压力,因为不符合资管新规要求的存量产品在过渡期内要整改完毕。"但是,如果不迁移部分产品,理财子公司从零起步,短期内规模不容易做大。因此,母行将符合要求的存量产品迁移至理财子公司,既有助于理财子公司做大规模,也有助于减少整改压力,减轻资本压力,是最佳选择。"他说。

"迁移"会影响收益吗

那么,"迁移"对投资者来说有何影响?答案是:不会产生实质性影响。

"在监管指导下,各家银行均对理财产品向理财子公司迁移工作做了周密安排部署,在此过程中,虽然会出现产品销售文件变更,也可能会出现理财产品经理变更之类的情况,但不会对产品投资运营产生实质性影响,也不会因此影响投资者收益。"娄飞鹏说。

对各家公司发布的产品迁移公告分析后可以发现,相关理财产品迁移至子公司后,母行将变更为迁移产品的代理销售机构,继续为投资者提供产品销售服务。产品迁移后,相关产品说明书、风险揭示书与销售协议等销售文件将一并更新。根据相关监管规定与行业规则,迁移后产品在全国银行业理财信息登记系统中的登记发行日期将变更为迁移日,但产品实际起始日与存续期不受影响,同时产品管理人将自动为投资者开立份额登记账户。

娄飞鹏提醒,投资者可以及时关注各家银行公告及迁移日期,若投资者接受产品迁移,除了及时确认销售文件外,其他不需要予以过多关注;若不接受产品迁移,也可以选择赎回产品。

第三方机构普益标准统计显示,截至9月30日,已有6家国有控股银行全部开启迁移工作,其中工商银行迁移进度最快,共迁移7个批次产品,迁移产品数量居所有银行之首,共有253只产品;邮政储蓄银行与建设银行迁移进度较慢,涉及的产品数量仅为2只和1只。股份制银行中,中国兴业银行最早开始此项工作,迁移批次达到了6次,产品数量达到113只,仅次于工商银行。城商行中,宁波银行与杭州银行迁移的产品数量也位居前列;农商行暂未开始理财产品迁移工作。

"迁移"速度为何有快有慢?对此,董希淼表示:"已经成立理财子公司的银行均为各自银行类型中的领先者,技术问题不是关键问题。"在他看来,影响迁移进度的主要有两个因素:一是认识问题。由于过渡期延长,存量产品整改、迁移的时间弹性增大,不同银行对迁移工作存在不同认识,进而有不同迁移时间安排。二是人员问题。部分银行理财子公司与资管部门实际上是两块牌子、一套人马,还有一些银行理财子公司与资管部门是两套人马,前者迁移速度会更快。

哪些产品被"迁移"

"从母行迁移至理财子公司的产品均为符合资管新规要求的净值型非保本产品,不同银行产品具有不同特征。"普益标准研究员陈雪花表示。

具体来看,投资期限方面,各家银行的迁移产品平均期限均在1年以上,期限最短的是杭州银行,为307天;工商银行、光大银行与中国银行的产品期限跨度较大,短期产品与长期产品均有涉及,且包含多款无固定期限产品。风险等级方面,大部分银行的产品风险均较小,等级为1级和2级。不过,兴业银行、光大银行与工商银行转移的产品中还包括风险等级为4级的高风险产品,特别是工商银行的"博股通利"私募股权专项系列产品风险等级较高。

从产品类型来看,主要为固定收益类产品,占比达到81.8%,权益类和混合类产品占比分别为7.1%和11.1%。从产品发行对象来看,除交通银行、宁波银行与中国银行少数几款产品是面向私人银行发行以外,其他产品均为面向个人投资者发行。

值得注意的是,业内专家提醒,理财产品"交接"中仍需警惕潜在风险。陈雪花表示,目前,理财子公司的金融科技系统尚未完善,迁移至理财子公司的产品仍由母行代销。在理财子公司发展初期,可先将母行理财相关配套服务迁移至理财子公司,以保证子公司顺利度过起步阶段。未来,理财子公司在BTA(理财登记过户系统)、投资交易系统、估值系统等技术方面,以及建立子公司自身的直销体系、与外部投顾机构的合作上均需投入大量精力,保证产品转移至理财子公司后能够独立运营,与母行完成风险隔离。

"另外,在资金池运作模式下,目前银行存量产品中存在大量期限错配的理财产品,在将母行存量产品迁移至理财子公司的过程中,需要在保证母行留存产品流动性的前提下将产品分批次、安全地退出。"陈雪花说。