

拼团贷款重现“江湖”

岁末将至,银行消费贷营销愈发“内卷”,打折降息频现。近日,有不少银行推送了拼团贷款的信息,针对特定人群提供利率优惠。拼团贷款营销背后,反映出银行在获客、活客方面作出的努力,但目前,市场对此类营销模式存在较大争议,分析人士指出,若拼团贷款的资金管理不当,可能存在资金挪用、违规使用等问题。据悉,有银行人士以“凑人数、可以不提款使用”等表述“鼓励”用户参与拼团贷款。专家认为,银行在推广此类活动时需谨慎对待,确保合规性,并采取必要的措施来防范风险。

拼团贷款营销火热

“这是我行最近推出的新活动,同单位3人组团打7折。”某银行个贷经理晒出了最新的拼团贷款营销活动,从营销海报来看,拼团贷款属于这家银行推出的2024年度“开门红”优惠活动。

据该经理介绍,找到同一企业的三位“贷款搭子”便可以参与拼团活动,可享受7折利息券,折后年化利率(单利)3.58%起。参与拼团贷款的金融消费者需要满足公积金缴存满12个月,名下不得有小贷公司、信托投资公司发放的贷款,征信查询次数近6个月不能超9次,贷记卡账户状态不得显示为异常等条件。

拼团贷款是一种营销获客手段,通过拉人奖励、给拼团成员更低的费

率优惠来达到获客的目的。据了解,已有多家银行推出了拼团贷款营销活动,活动方式也各有不同。有的银行以行内员工作为团长,通过企业微信向符合活动要求的客户发起拼团邀请,拼团成功后,团队每位成员名下将收到系统自动派发的一张固定定价优惠券;有的银行面向辖内农户、个体工商户、小微企业主推出拼团活动,个人贷款授信额度最高可达300万元,贷款资金主要用于个人消费、生产经营及流动资金。

谈及银行热衷推出拼团贷款的原因,IPG中国首席经济学家柏文喜表示,通过拼团贷款营销活动,银行可吸引更多的客户,扩大市场份额;可提供更高的贷款额度,满足更多客户的贷款需求。同时,通过拼团贷款,银行可分散风险,降低贷款违约的风险。拼团贷款营销活动可提高银行的收入,同时也可提高银行的品牌形象和声誉。

警惕合规风险

近年来,拼团买菜、拼团旅游已经屡见不鲜,如今,团购也成为贷款的一种方式,各家银行推出的拼团贷款产品在客户对象、贷款门槛、利率方面均有所不同,但最大一点共性就是拼团后享受的贷款利率相比普通贷款产品优惠许多。

例如,有银行在拼团贷款中标注,若个人申请贷款,则年利率为5.5%,若结伴成团,年利率为4.5%。

对于拼团贷款方式,业内一直多有争议,有观点认为,拼团方式会造成一些暂时不需要资金的金融消费者为了帮助他人“凑单”借贷,使借款人背负过高的负债,也间接推高了银行的让利成本。

在全联并购公会信用管理委员会专家安光勇看来,银行推出拼团贷款可能是为了刺激贷款需求,通过降低年利率吸引更多客户参与,从而增加贷款业务量。但此类拼团模式存在一些潜在的风险和合规瑕疵,其中包括利率透明度,拼团贷款的利率可能根据参与人数不同而异,存在信息不对称和不透明的问题,可能导致客户误导或纠纷。安光勇进一步指出,拼团贷款的推出可能涉及法律和监管方面的合规问题,如是否满足相关贷款法规的规定,是否对消费者进行充分的风险提示和知情权保护。

融360数字科技研究院分析师刘银平认为,对于贷款用户而言,拼团贷款往往意味着更低的贷款成本。但也需要注意,拼团贷款模式下团长往往会向周围人发送贷款邀请,从而可能让一些没有真实借款需求的人加入进来,承担不必要的贷款成本,银行也会面临后续资金用途的监控压力。

“总的来说,拼团贷款模式存在一定的风险,银行在推广此类活动时需谨慎对待,确保合规性,并采取必要的措施来防范风险。”柏文喜如是说。

(据《北京商报》)

证监会拟出新规

合理调降公募基金证券交易佣金费率

为进一步加强公募基金证券交易管理,保护投资者合法权益,近日,证监会研究制定了《关于加强公募基金证券交易管理的规定(征求意见稿)》(以下简称《规定》),向社会公开征求意见。这也意味着公募基金行业第二阶段费率改革工作正式启动。

《规定》共16条,主要内容包括:一是合理调降公募基金的证券交易佣金费率;二是降低证券交易佣金分配比例上限;三是强化公募基金证券交易佣金分配行为监管;四是明确公募基金管理人证券交易佣金年度汇总支出情况的披露要求。

国泰君安投研团队的研究显示,以2022年数据测算,《规定》实施后,公募基金股票交易佣金总额将由188.68亿

元下降至126.36亿元,降幅为33.03%,每年为投资者节省62.32亿元的投资成本。

今年7月,证监会发布实施《公募基金行业费率改革工作方案》(以下简称《方案》),拟在两年内按照“管理费用—交易费用—销售费用”的实施路径,分阶段采取15项举措推进费率改革,全面优化公募基金费率模式。

《方案》出台以来,第一阶段改革取得显著成效。具体来看,一是稳步有序调降存量主动权益类公募基金费率。新产品注册方面,自7月7日起,新注册的主动权益类基金统一执行“管理费率不超过1.2%、托管费率不超过0.2%”的上限标准。同时,全行业136家基金管理人陆续发布公告,将旗下存量主动权益

类公募基金产品的管理费率、托管费率统一下调至1.2%、0.2%以下。按6月底规模计算,公募行业每年为投资者节约费用支出合计约140亿元。二是稳健推出首批浮动费率试点产品。8月25日,证监会注册公募行业首批20只实施浮动管理费率试点产品,包括与投资者持有时长相挂钩的公募基金9只、与投资业绩相挂钩的公募基金8只、与产品规模相挂钩的公募基金3只。三是进一步优化完善公募基金交易结算模式。9月13日,证监会正式印发通知,允许符合条件的公募基金管理人根据自身业务发展需要自主选择交易模式,进一步降低中小基金管理人的运营成本,有效缓解费率改革对行业中小基金管理人的影响。

(据《燕赵都市报》)

中国人寿焦作分公司

开展系列以案说险活动

本报讯(记者张蕊)今年年初以来,中国人寿焦作分公司积极贯彻落实上级监管机构和上级公司关于消费者权益保护的相关要求,开展系列以案说险活动,持续强化客户服务,有效提高了消费者的金融素养,保护了消费者的合法权益。

以客户投保时如实告知的重要性宣传为例,中国人寿焦作分公司将消费者权益保护贯穿公司业务全流程的各个场景,结实相关案例,进行了扎实有效的宣传。

中国人寿焦作分公司有关工作人员说:部分消费者投保时,认为已经治愈的疾病不需要告知或者在购买保险前按要求作了体检且结果正常,无须健康告知,这些都与《保险法》要求不符。该公司结

合《保险法》司法解释(三)第五条第一款(保险人在合同订立时指定医疗机构对被保险人体检,当事人主张投保人如实告知义务免除的,人民法院不予支持),制作以案说险视频,以鲜活生动的案例提醒广大消费者在购买保险时,一定要本着最大诚信原则,在投保、合同签收、合同犹豫期及保险公司电话回访等环节,保护自己的权利和义务,明明白白购买保险。

据介绍,金融知识宣传活动是一项长期活动,通过持续不断的宣讲学习,使广大群众认识并了解各类金融风险的严重性和危害性,进一步增强广大群众的金融防范意识,提升防骗能力,构筑坚实的思想防线。

论理财

掌握基础知识理好财

□李学杰

如今,钱包富裕的人们,都会想尽办法理财,以期保证资金不贬值或者能在一定程度上增值,但是我们都知,如果把钱一直放在银行不动,是有可能贬值的。那么,该怎样理财实现资金保值、增值呢?这就需要先了解一些理财知识、理财技巧、理财风险等级等各方面内容。笔者不揣冒昧,根据自身经营教训和业内人士相关观点,总结了理财必看的八大理财基础知识,以供参考。

第一是墨菲定律,即以防万之一的心理准备。其根本内容是,事情如果有出错的可能,不管这种可能性多小,它总会发生。墨菲定律是想告诉大家“投资有风险,投资需谨慎”。任何投资都有可能造成损失,要作好心理准备。

第二是72定律,即复利计算法则。就是不拿回利息,利滚利,本金增值一倍所需的时间=72÷年化收益率。例如,最初投资金额为10万元,年利率为9%,按复利计算,多少年能变成20万元?答案是72÷9=8(年)

第三是4321定律,即合理配置家庭资产,一般比例应为:家庭收入的40%用于购房及其他方面的投资,30%用于家庭生活开支,20%用于银行存款以备应急之需,10%用于购买保险。

第四是80定律,即风险承受度=(80-当前年龄)%。就是理财者在投资理财时,要根据自身的风险承受能力,准确地选择适合自己的理财方式,尽量做到高风险的投资占总资产的合理比重=(80-年龄)%。随着年龄的增大,承受风险的能力会越来越低,资金投入也随之递减。比如,30岁时股票可占总资产50%,50岁时占30%为宜,当然还应根据个人和家庭的实际情况来判定,作适当的调整。

第五是双十定律,即合理配置家庭保险。它要求保险额度不要超过家庭收入的10倍,总保费支出占家庭年收入的10%为宜。比如,家庭年收入为10万元,那么他家的保险总保额应该在100万元左右,总保费应该在1万元左右。

第六是31定律,即每个月负担的房贷金额。它提醒理财者一个家庭每月负担的车房贷,通常以不超过家庭当月总收入的三分之一为宜,最好为20%。

第七是养老定律,即养老费用=目前年花费×20。在个人投资理财中,必须要把以后的养老费用计算进去,一般是等到收入和基本消费情况稳定以后,就开始准备每年支出的20倍的存款,这部分资金主要用于自己退休以后作为日常生活开销的费用。当然,社保和退休工资等可解决一部分养老费用。

第八是分散投资,即稳健理财型=50%稳守+25%稳攻+25%强攻。“不把鸡蛋放在同一个篮子里。”对投资份额进行合理分配,能起到分散风险的效果。稳健理财,对投资比例进行合理分配,50%稳守,拿出一半积蓄进行保本理财,25%稳攻,如互联网理财项目,头部平台收益不低也安全合规,25%强攻,可以选择一些高收益的理财产品等。

总之,虽然说“你不理财,财不理你”,但对于普通人群来说,理财终究不是一件简单的事,慎重稳妥乃是万全之策。

保险公司
品牌严选



地址:塔南路469号中国人寿大厦
客服电话:95519 广告

