无锡日报报业集团

基金拥抱直播,"基民"会不会动心

一边看直播一边买基金是什么样的体验? 近两年,基金公司转战线上营销不断按下 了加速键,传统营销模式日渐式微,作为替代的网络直播迅速兴起,火爆。支付宝、微信、 京东金融、天天基金网、雪球等成为基金公司线上宣传的主力平台,目前已经有不少基金 公司直播超百场。不少"基民"发现,在看直播时也能在屏幕左下角找到相关产品的按 钮,直接进入购买页面。

近日,记者登录支付宝理财频道看了 场基金直播,美女主播声情并茂地介绍了 多款医药行业中的基金,"这4款基金产 品,过去一年收益非常不错,近一年收益 最高达67.68%,最低的也有25.77%。"在 视频的左下角,可以看到相关产品,点击 "立即买入"可以进行购买。在直播过程 中,还会通过发放红包等形式吸引眼球, 操作上非常简单,领取优惠券、购买基金 等,在一个App内就能完成全部流程,评 论区的网友开启了讨论和"买买买"模式,

如果将2020年称为理财直播元年, 各机构对直播还处于尝试和探索阶段。 那2021年的理财直播已经成为常态化的 运营,各机构对理财直播的玩法逐渐丰富 起来,运营趋于精细化。如支付宝推出亲

密度玩法,打通社区、财富号等运营阵地。 数据显示,2021年上半年,共有 111 家机构在某理财直播的基金栏目直播 6173场,105家机构在天天基金直播超 1600场。其中,天弘基金、中欧基金、富国

随着基金直播大火,问题也逐渐浮 出水面。此前,部分社交平台上的美妆、 穿搭博主摇身一变就成了财经网红,开 始直播带货卖基金、推理财,但其中大部 分人并不具备证券基金投资咨询业务资 质。投资者甚至会碰上违法违规推荐 "三件套":引流开户、拉群卖课、发展会 员,最后上当受骗。

基金直播带货也引发网友热议,有网 友表示,一键购买的基金赔了怎么办?为 了几元钱的红包买了不合适的基金产品

"90后"热衷直播"购基"

短时间内该视频有近4万人收看。

记者发现,一些年轻人"养基"受短 视频影响较大,甚至会出现"冲动消费" 的现象。为了挑选一只"包赚不赔"的 基金,有年轻基民们甚至想出一套选基 金经理的理论——不看收益、不看行 业、不看机构往年成绩,只看基金经理

"有没有眼缘"。名字、颜值、胖瘦、发 量、面色光泽与否,都能成为他们选一 只基金的理由。

线上购买基金理财,逐渐成为年轻 人热衷的方式。数据显示,互联网新增 基民中,"90后"占据了一半以上。记者 也采访了数位"90后基民"。李先生是个

基金小白,今年年初,他通过支付宝理财 频道投资了两只科创板的基金,他说: "去年下半年开始,看到很多主播都在说 理财,觉得自己也应该有理财的意识,于 是就开始尝试了。"对他而言,买基金是 一种对热潮的参与和体验。"我是最近半 年才开始理财,理财直播对我来说是一 个可以快速了解市场行情的途径,观看 的过程也比较轻松,还有红包可以抢。" 无锡市民周女士告诉记者,她每天都会 点开理财直播"逛"一圈。

直播渐成基金公司"标配"

理财直播合规是重中之重

基金、交银基金、易方达基金等头部机构的 直播热度较高,场均观看量超过30万次。

无锡一家基金公司经理向记者介 绍,公司从去年春节之后就积极开拓新 的营销传播方式,通过电话语音会议、视 频会议、直播等方式与投资者积极沟通 服务。"最开始的时候直播是在基金经理 家里,刚复工之际在公司各种会议室里, 环境不统一,直播效果会比较随意,对于 公司品牌调性起不到宣传效果。后来公 司搭了个直播间,直播效果就更好了。" 该公司目前已经成立了直播工作小组,

"套牢"了怎么办?淘宝直播这类模式搬 到基金公司的直播上,真的合适吗?

金融产品毕竟不是普通的商品,在 合规、监管等方面有着较高要求。对此, 监管部门不止一次对基金公司宣传推介 行为下发监管文件,"专业"和"合规"被 反复提及。今年5月27日,中国基金业

协会发布《公募基金直播业务专题讨论 会会议纪要》,对直播业务涉及的直播形 式、红包发放规范性、合规内控以及投资 者适当性管理等问题进行了梳理并提出 相关规范建议。

支付宝、天天基金网等平台也表示, 基金公司开展直播,其行为还需要遵循

每周定时推出系列直播栏目,由工作小 组负责主题策划、内外部资源协调、现场 执行及二次传播,至今已经做了十余期, 观看总人数超百万。

面对直播业务,业内抱有很大期 待。毕竟从营销成本来看,直播大大降 低了基金公司的营销成本。无锡某基金 营销经理表示:"相比以往做线下路演, 直播不仅节省了场地费、差旅费,还节约 了时间,解决了地域限制问题。'

金融合规的要求,基金公司需要按照法 律法规监管要求进行金融产品宣传推 介。业内人士认为,基金直播作为一种 服务手段,具有覆盖面广、观看便捷、服 务高效等优势,也有利于发挥公募基金 的普惠金融作用、提升行业认可度。未 来在投资理财日趋明显的社群化趋势之 下,第三方电商基金销售平台的迅速崛 起,以及相关直播的进一步规范,将为公 募基金和投资者之间搭建起一条更便 捷、高效的通道。 (见习记者 陈文君)

行业短波

江苏银行 发布"苏银金管家"品牌

为进一步提升数字化综合服务,当好客户 "金管家",10月10日,江苏银行在南京、上海、 无锡等17个地市同时举办发布会,推出综合服 务品牌——"苏银金管家",以一站式、数字化、 全方位智能服务,助力客户实现高质量发展。

据了解,"苏银金管家"所构建的综合化"大 服务"体系,与银行传统服务模式相比,实现了 五方面的突破,包括实现服务对象从单一部门 向企业全员突破、实现服务内容从独立场景向 业财银一体化突破、实现服务渠道从线下到线 上线下融合突破、实现服务生态从简单到开放 集成突破、实现服务保障从网络单维安全向数 据立体安全突破。

下一步,该行将依托数字驱动,进一步延伸 服务边界,助力客户节支降本、增收提效,重塑 服务体验、服务理念和服务生态。

南京银行无锡分行 落地首笔碳表现挂钩贷款

日前,南京银行无锡分行成功向江阴某热 电有限公司发放无锡地区首笔碳表现挂钩贷 款,金额1000万元,并给予优惠贷款利率,在金 融助力"碳达峰、碳中和"方面迈出坚实第一步。

"鑫减碳"是南京银行面向在全国碳市场持 有碳配额的控排企业发放的贷款,贷款利率与 其生产经营过程中的碳表现相挂钩,并随着企 业碳表现的提升而降低。该贷款具有创新性, 对企业而言,生产过程中减少碳排放,可以享受 更低的贷款利率,减少融资成本;同时企业减排 之后节余的碳配额可以在全国碳市场进行交 易,获得额外收益。

近年来,南京银行无锡分行积极响应总行 号召,紧跟总行步伐,积极践行绿色金融发展理 念,充分发挥自身优势,多措并举促进绿色信贷 业务发展。截至2021年9月末,分行共为逾 120家企业提供绿色金融融资服务,今年以来 累计投放金额超90亿元,绿色金融融资余额近 (王炜玮) 90亿元。



以信致远融智无限

WUXI BRANCH

新客理则

参考年化收益率

1万元起购3个月 新客专享 收益尝新

理财非存款 产品有风险 投资需谨慎

历史业绩不代表未来收益表现,具体信息以我行官方app或官网公告为准。

限定好礼五选一

中信银行"好友计划"重磅来袭,联合八佰伴智慧购为您奉上臻选福利 新客开户三月内资产达标,即可尊享最高价值4400元的限定好礼。

新享礼 150元

5万元(含)-20万元(不含)

悦享礼 400元

20万元 (含) -50万元 (不含)

乐享礼

优享礼

尊享礼

50万元(含)-100万元(不含) 100万元(含)-300万元(不含) 300万元(含)-600万元(不含)

中信银行无锡分行营业网点一览表

名称	地址	电话
分行营业部	无锡市中山路187号	82731729
五爱支行	无锡市人民西路112号	82717382
惠山支行	无锡市橡树湾邸110、111号	82825514
通惠路支行	无锡市中山路969号	82607551
广瑞路支行	无锡市锡沪路165-1号	82418037
新区支行	无锡市新发汇融商务广场7号-101、201	85226141
长江路支行	无锡市长江北路5号	82137262
滨湖支行	无锡市建筑路496 – 10号	85800215
梅村支行	无锡市梅村镇香梅花园88号 – 18	88152198
锡山支行	无锡市锡州中路79号	88709986
经开区支行	无锡市融创瑷颐湾7-14至7-20	85033470
中桥支行	无锡市中南路34-5号	80502267
城西支行	无锡市胡埭镇富安商业广场1号	85594000
洛社支行	无锡市洛社镇人民中路101号	83308036
江阴支行	江阴市人民中路3号	86722888
周庄支行	江阴市周庄镇周庄西大街137、139、141、143号	81625888
宜兴支行	宜兴市宜城街道解放东路280号−27、28	87335606
丁蜀支行	宜兴市丁蜀镇黄龙山路79、81号	80729701
		广华