

专属理财没有特别高收益

投资理财要讲究资金长短的搭配



资料图片

一到节假日,股市、期市休市,不少人会把放在股市、期市的闲置资金撤回。银行、基金公司等金融机构却抓住“节假日无休”的理财噱头,纷纷打出节日牌。而随着6月银行年中考核临近,存款争夺战也提前开场。业内分析,银行真正的考核期在6月底,接下来理财产品收益率上涨的可能性会更大。

■ 记者 邹传科

专属理财产品搭“双节”顺风车

随着节日经济火热,打出节日概念牌的银行理财产品屡见不鲜。

记者从市面上了解到,银行搭上了眼下“双节”的顺风车,推出专属产品来博得眼球。比如建行一款端午节专属

理财产品,起购金额10万元,投资期限91日,预期最高收益率为4.6%,销售日期从5月29日到6月4日。徽商银行也推出了三款端午节概念的理财产品,预期最高收益率同为5.1%的有两款,起购金额分别是5万元和10万元。其中,起购金额5万元的属于保本固定型,投资期限365天,销售日期截止到6月3日。而预期最高收益率达到5.6%的一款,起购金额10万元,投资期限94天,销售日期截止到6月2日。同样,光大银行借儿童节噱头推出了一款专属产品,起购金额5万元,投资期限211天,预期最高收益率达到5.8%,销售日期截止到6月3日。

来自银率网的数据显示,近期省城销售的银行理财产品预期最高收益率大都徘徊在6%左右,显然与普通的理

财产品相比,这些节日专属理财产品的预期收益率并不占太大的优势。“节日专属理财本质上与一般的银行理财产品无异,市民在选择购买时,仍然需要关注产品说明书,了解产品的类型、风险、投资方向等方面。”中信银行合肥分行理财师方莹莹表示。

资金长短搭配,短期可先观望

临近季末,银行的存贷款考核压力将再次显现,因此,6月份银行理财产品的平均预期收益率有望止跌回升。

招行合肥分行理财师丁蕾分析,银行真正的考核期在6月底,对银行来说,6月最后一个星期至关重要,理财产品收益率上涨的可能性最大,投资者可以再观望一段时间,以便6月底锁定更高收益产品。“目前投资者可先把资金投资短期理财产品,届时再购买更高收益的产品,这样可实现资金的无缝衔接。”

“在支付宝等‘宝宝军团’收益率普遍‘破5’的情况下,银行等最新的这些理财产品可以说是不错的选择。”丁蕾建议,在兼风险的情况下,投资理财要讲究资金长短的搭配。

同时,业内分析,节前除了可以购买银行理财产品,货币基金也是不错的选择,不过要想在节假日期间获得收益,一定要提前2~3天购买,因为为了防止短期套利,货币基金通常会在节前2天暂停大额申购。货币基金主要投资于银行定期存单、商业票据等,安全性高,不愿意去银行投资的,可以直接在网上买余额宝、理财通之类的触网货币基金。

交通银行:

正式进驻皖北名城阜阳

2014年5月28日,交通银行阜阳分行正式开业。这是继黄山分行、宿州分行后,一周内交通银行在皖连续设立的第三家省辖分行,也是该行在安徽全域开设的第14家地市级分支机构。对于交通银行来说,阜阳分行的成功开业,既实现了在皖北6市的机构全覆盖,也是该行积极参与安徽区域经济发展的又一里程碑。

交通银行是我国五大国有商业银行之一。近年来,该行始终坚持“走国际化、综合化道路,建设以财富管理为特色的一流公众持股银行集团”的发展战略,各项业务实现了持续稳健发展,市值和品牌价值均进入了全球银行业前列。记者 邹传科

阳光人寿:

开启阳光“服务嘉年华”

5月25日,“保险就是阳光——2014阳光保险集团第五届客户服务节”拉开帷幕,正式开启为期三个月的阳光“服务嘉年华”。一年一度的客户服务节,是阳光人寿回馈客户、回馈社会的集中体现。除“星耀阳光”客服中心升级工程之外,阳光人寿还将竭尽全力为广大客户提供全方位的增值服务。作为2014年全国中小学生绘画书法作品比赛组委会授权的集体参赛组织单位,阳光人寿将在本届客服节期间开展“七彩阳光梦 金娃乐相随”全国青少儿绘画大赛,通过为期三个月的赛程,为青少儿绘画爱好者搭建一个通往艺术殿堂的平台,鼓励青少年儿童用多彩的画笔描绘美好的明天。郑丹丹 邹传科

诺亚财富:

月底前可来免费学绘画

昨日,是朱斌“梦之韵”水彩画展的第四天,数十名省城少年书画爱好者来到位于阜阳路的五环大厦一楼展会现场,在观展的同时,小书画家们还得到了朱斌的悉心指点。据悉,本次画展由国内首家在纽交所上市的独立财富管理机构诺亚财富携手安徽盛佳拍卖公司举办,画展时间将持续到6月2日。即日起至5月31日,省城的少年书画爱好者前来观瞻画展的同时,还可以得到朱斌的现场点拨。

据介绍,朱斌毕业于安徽教育学院艺术系,中国科技大学绘画教授、安徽工商职业学院艺术学院艺术设计系教授。长期从事于水彩、油画、版画的创作,作品数次获全国性大奖。现为中国美术家协会会员、油画艺委会委员等。记者 邹传科

新华保险评聘“爱心形象大使”



如果你是一个有爱心、热衷社会公益的人,如果你是新华保险的客户,那就来新华保险报名PK吧。新华保险成立18周年之际,面向广大客户评聘“十佳爱心形象大使”,能够最终获评“十佳爱心形象大使”的客户,可获得“新华保险十八周

年司庆”订制礼品,并优先体验公司创新服务项目。

据悉,“十佳爱心形象大使”评选活动从2014年6月一直持续到8月,客户报名截止时间为7月31日。候选客户需满足如下条件:年龄在5~60岁之间,投保人、被保险人均可;需是新华保险老客户,高端客户优先考虑;在其所在领域有突出影响力或代表性;形象积极、向上、阳光;有爱心,热衷社会公益,参加过新华保险组织的“母亲邮包”、“圆梦100”等公益活动的优先考虑。

“圆梦100”等公益活动的优先考虑。

候选人的推荐可通过新华保险全明星业务员或2014年诚信服务明星。各省级分公司选拔完后推荐3~5名人选至总公司,最终评选出的“十佳爱心形象大使”将由新华保险正式发放聘书,有效期1年。形象大使可优先体验公司创新服务项目,同时还将获得“新华保险18周年司庆”订制礼品。新华保险将根据自愿原则,邀请其配合开展相关宣传活动。邹传科

儿童险抢滩“六一”市场

专家建议应以保障全面为主,无需多投

转眼六一儿童节就要到了,专为少年儿童设计推出的少儿险销售开始升温。昨日,记者从省城多家保险公司获悉,近日咨询少儿险的客户明显增多,销量普遍增长了近两成。

保险公司大打儿童牌

近期,一直不温不火的少儿险产品借儿童节开始升温,各家公司接到的咨询电话增加了许多,销量也有所提升。

据了解,目前省城的保险公司销售的险种几乎家家都涵盖少儿险。记者登录多家保险网销平台发现,保险公司在各大网销平台上早已为少儿险的销售做出预热,多家第三方保险网销平台

已经将少儿类保险置于首页,内容包括少儿医疗健康服务险、重大疾病保险、教育金保险等数十种,保费从几十元至几百元不等。不止第三方保险网销平台,多家保险公司在自家的官网直销平台上也推出了热门少儿险,如太平保险为了迎合即将到来的儿童节,特别在网站商城首页挂出了一款“太平少儿重疾保障保险”。友邦保险也在其官网重点推荐了一款少儿险。而平安保险则推出了新少儿平安卡。

专家建议投保勿贪多

目前市场上可给孩子购买的险种繁多,家长们切忌实行“一篮子”策略全部拿下。

“目前儿童保险的主险按保障期限主要可分为两类:终身保险和教育金保险。终身类少儿险时长,着重于长期的回报和保障,而教育金保险把教育金的给付和保障重点放在孩子教育期内,并且多了保费豁免的款项。这两款保险的价格相差较多,前者比后者略高。”中国人寿安徽公司杨轶建议,不同年龄阶段的孩子,其投保的重点和投保的多少也应有所不同,宜按子女的年龄段需求投保,以保障全面为主。同时,他还提醒家长们,对于未成年的少儿来说,无论购买了份保险产品,最大累积赔付额度都不超过10万元,投保少儿险应以保障全面为主,无需投保多份。记者 邹传科

近期银行理财产品推荐

中信银行: 中信理财之共赢系列1484A期人民币理财产品;起购金额:5万元;投资期限:371日;预期最高收益率:6.1%;收益类型:非保本浮动;风险程度:低;销售日期:5月29日~6月4日。

招商银行: 点金公司理财“集财易”之鼎鼎成金65059号理财计划;起购金额:5万元;投资期限:43日;预期最高收益率:5.1%;收益类型:非保本浮动;风险程度:低;销售日期:5月28日~6月3日。

兴业银行: 2014年第21期天天万利宝人民币理财产品H款;起购金额:5万元;投资期限:90日;预期最高收益率:5.6%;收益类型:非保本浮动;风险程度:低;销售日期:5月27日~6月2日。邹传科/整理