

余额宝理财,真是“马上有钱”

许多人早晨醒来第一眼先看自己又赚了多少钱

本报记者 韩微

近日,为了应对理财通、零钱宝等新型理财产品带来的市场竞争,余额宝发布消息称,计划在元宵节推出一款新产品,并打出了“一年期预期收益率达7%,承诺保本保底”的口号。而现今,不少年轻人也开始逐渐将自己的理财重心转移到余额宝上,以期在低成本中有高收益。

起床先看收益 多少一清二楚

2013年,余额宝凭借着“马云”这个名字和大大高于银行的存款利率而受到各方关注。春节期间,市民小贾和朋友聚会时,总少不了谈论一个理财神器——余额宝,在2014年1月份开始接触使用余额宝之后,小贾发现,相比于银行的一些短期理财产品,自己的收益状况更适合用余额宝进行理财。“没有存款底线要求,每天都能看到收益,还能随时取,所以现在发了工资我会直接将钱转放到余额宝里。”小贾说,银行短期理财

产品最低认购资金就得5万元,保本型的话收益率很难破5,一期下来收益并不高,放在余额宝里,每天收益率都在6%以上。

小贾笑称,现在每天睁开眼第一件事就是开手机,看账户上的钱又涨了多少,真是掉到钱眼儿里了。

不仅存钱收益高,不少用户还看上了用余额宝转账的功能,在用户名下的银行卡可以通过余额宝平台随意的转换账户资金,还没有任何手续费,比电子银行还方便。

余额宝本质是货币基金

除了阿里巴巴的余额宝外,腾讯的理财通、苏宁云商的零钱宝、网易的现金宝都是网络理财的热点产品。为此也有不少市民质疑,银行存款利息虽然没有这些“宝”类理财产品高,但至少有着强大的后盾支持,这些“宝”类产品是依靠什么来保证高利率运转的呢?

如果是使用了余额宝的市民就会发现,余额宝在年前的收益率已直逼7%,但春节之后,收益率则一路下滑,近破6%。其实,“宝”类理财产品的本质是货币基金。而货币基金就是把钱当做

货物进行买卖,赚取利息。货币基金一般80%以上投资于银行的协议存款和结算备付金,其中协议存款收益与银行同业拆借利率相关联。进一步了解用户就会发现,余额宝背后是直接和天弘增利宝基金挂钩的。也正因此,不少理财专家表示,很多人购买“宝”类理财产品多事看重了它们的灵活性和高收益,毕竟收益破7,并保底保本也的确是个不小的诱惑,但对于中长期投资理财的人士来说,与货币基金对接的“宝”类理财产品,收益还是存在波动的,切忌激进投资。

财金热线
主持人:韩微
电话:15206321062
QQ:2921458251
邮箱:hanwei91123@163.com

业态资讯

泰康人寿获批 基金销售业务资格

日前,泰康人寿接到北京证监局《关于核准泰康人寿保险股份有限公司证券投资基金销售业务资格的批复》,成为业内首家获得该业务资格的保险公司。

据介绍,自2012年底证监会下发了《保险机构销售证券投资基金管理暂行规定》征求意见稿以来,泰康人寿就开始筹划基金销售事宜,经过严谨的招标程序和开发设计,其基金销售业务平台从技术架构、性能、扩展性、操作友好性等方面都处于领先水平,并完全满足监管单位要求。

泰康人寿多年来一直以其出色、严谨、专业的投资水平和风控能力而赢得业界的赞誉和认可,并致力于向广大客户提供更加专业、全面的“卓越理财”服务。在获得基金销售资格后,针对不同风险偏好的客户群,泰康人寿将提供更加个性化、定制化的一揽子理财服务,从而更好地为广大客户,尤其是高端客户打造综合的财富管理解决方案。

泰康人寿表示,在满足广大客户投资理财需求的同时,将严格按照监管部门相关规定的要求,发挥公司风险防范方面的优势,通过完善的内部控制制度,科学的基金筛选流程,严格规范销售行为,切实保护客户的合法权益。(泰保宣)

新保惠福宝获 最具竞争力产品奖

由《保险经理人》杂志社、新浪财经联合主办的2013年中国保险业年度风云榜日前揭晓。新华保险凭借惠福宝两全保险和雅安校园安全饮水项目分别获得“年度最具竞争力产品”和“年度最具社会责任”两项大奖。

2013年8月,保险费率市场化鼓声刚刚落定一个月,作为四大上市险企之一的新华保险就在9月底率先推出保险费率市场化后第一款产品——惠福宝两全保险。产品通过银行渠道销售,预定利率为3.5%。根据测算,执行3.5%预定利率后,在同等待遇和其他假设相同的情况下,消费者投保,可以少支付保费或更多享受保额。截至2013年12月31日,新华保险银保渠道累计实现规模保费超过280亿元,同比增长约30%,这主要得益于“以客户为中心”的创新型产品运作,通过敏锐的市场嗅觉和专业化的设计把改革带来的机会转化成高价值产品。2014年,新华保险银保渠道产品设计的重心将继续向保障型与期交型靠拢。(新保宣)

过年你抢到微信红包了吗

市民称钱多钱少不是事儿,祝福乐趣是关键



本报枣庄2月10日讯(记者 韩微) 春节期间,微信“抢红包”被迅速追捧起来,用户在使用时,可以选择任意金额的红包发送给自己的微信好友,供好友抢,数额多少则是随机而定。除了感觉新奇外,不少市民还开心的表示,这才是真正的送“马上有钱”。

在大年三十晚上,李坤一打开微信,就弹出了众多聊天记录,除了好友们满载祝福的拜年信息,几个微信红包吸引了他的注意力,“刚开始以为又是那种虚拟的电子红包,只有数额没有钱的那种,不过为了好玩我还是打开了链接,说我领取了一个红包,金额为0.63元,并且说明钱可以提现到银行卡。因为之前就在微信‘我的银行卡’中绑定了银行卡,

所以不久就真的有0.63元到账了。”李坤说,因为朋友发的总金额不多,所以几个朋友基本上都是几毛几毛的,但不管钱多钱少,大家就图的乐,而且没想到是真的有钱拿,还是挺开心的,真是“马上有钱”了。

而作为发红包的人,齐心表示,在网上看到有微信“抢红包”这个软件后,自己就想着在春节期间试一下,没想到微信好友也都开始玩起了微信“抢红包”,因为数额是随机的,每次抢的时候都有个悬念,无论是多是少总能引起好友们的一番讨论,很热闹,一下子有了小时候过年领红包的感觉。考虑到礼尚往来,齐心还是在大年初一的时候给好友们派送了红包,又引得朋友们一阵疯聊。

太平洋人寿保险成立稳健一生客户俱乐部

东方红保险理财与您共享红利

2014年2月6日,枣庄迎来了2014年入冬的第一场雪,由中国太平洋人寿保险股份有限公司枣庄中心支公司主办的“2014看东方·稳健一生客户俱乐部成立暨《东方红》财富升级发布会”在美丽的金尊国际大酒店隆重举行。

据悉,本次活动以感恩、回馈

老客户对枣庄太保工作的支持和关心为重点,特成立中国太保枣庄中心支公司“稳健一生客户俱乐部”,通过微信绑定、SOS紧急救援、神州太保运作等活动为VIP客户提供更加便利、快捷的专享服务。

2013年,中国上海自由贸易区挂牌成立,太平洋保险乘改革

开放的东风首批入驻自贸区,并推出“东方红保险理财计划”,和客户共享红利。枣庄中支副总经理赵辉先生就上市产品做了详细阐述,“东方红保险理财计划”分为针对少儿客户的东方红少年智保险理财计划和针对成人客户的东方红老来福保险理财计划,是一款为客户提供从教育金到养老

金的全覆盖的保险理财产品,集分红险的规划和万能险的灵活性为一体,特别是老客户加保,优势更明显,分享公司利益更大化,所以该公司此产品的推出必定为枣庄新老客户带来马年投资新机会,更成为新老客户锁定幸福生活新未来的首选产品!

(太保宣)

枣庄新华保险快速理赔10万元

我们无法制止疾病的发生,也无法阻止意外的出现,但我们可以这些事情发生后,对本人或其亲人的生活品质在一段时间内不被打垮,能够为他们的未来多点亮阳光。这也许就是保险的魅

力。 枣庄班先生于2010年6月30日经别人介绍无意间购买了新华保险《吉星高照A款两全保险(分红型)》产品,保险金额5万元,附加08定期重大疾病保险产品,保险

金额5万元,年缴保费4275元。

人与大自然的一草一木一样,无法避免外界的侵袭和自身的病灾。2013年12月18日,班先生因“胃癌”身故。公司业务人员得到消息后,及时协助客户准备理

赔资料。2014年1月6日,班先生妻子将理赔资料交至枣庄新华保险公司申请理赔金,经审核,短短几天时间,公司便将102256.36元重大疾病、身故保险金打入其家属的银行账户。(刘桐)