

理财告别“高收益”时代

专家建议分层理财保收益

面对不断上涨的物价、房价,很多人纷纷吐槽工资的涨幅已远远追赶不上CPI的涨幅,“靠涨工资还不如靠自己学会理财”逐渐成为广大民众的心声。随着国民理财意识的提高,对资产配置的需求也与日俱增。

而近年来,我国进入持续降息通道,理财收益也一路下滑:银行理财产品收益率和存款利率持续下跌,A股市场持续震荡走低,宝宝类基金风光不再……如何“保卫”资金收益,避免钱袋缩水,成了不少投资者关心的问题。

告别“高收益”时代 理财更需“货比三家”

对于理财观念较为保守的中国人来说,很多人的理财方式是选择把钱存进银行,而如今不少人发现存进银行的钱“越存越少”,对“钱越来越不值钱”表示深深的担忧。据最新的数据显示,10月份我国CPI同比上涨2.1%,银行一年期定期存款利率是1.5%,也就是说,银行利率依然难以“跑赢”物价涨幅,人们手中握着的钱出现了“实际负利率”。

举例来说,在银行存入一年定期存款1万元,一年后,可以获得本息收入10150元。按照目前2.1%的物价上涨速度,那么今天1万元就可以买到的商品,一年后需要花费10210元才能买得到。从实际购买力的角度来看,1万元钱存在银行,一年下来实际购买能力“净亏”60元。而一年前的1万元,购买力仅相当于一年后的9940元。由此看来,由于利率市场化改革,央行实行连续降息等货币政策,投资者通过存款利息理财,确实成为一种越来越“鸡肋”的选择。

同样受到利率下调影响的还有银行理财产品,相关数据显示,2016年上半年银行理财产品年化收益率跌破5%。此外,曾经备受追捧的“宝宝”类货币基金的收益也集体跌破3%。以互联网金融的“开山鼻祖”余额宝为代表,2013年余额宝在最初上线时,其7日年化收益率超过4%,在2014年的收益率曾创下6.763%的历史最高纪录,但从2015年开始,余额宝收益一路走低,并跌破3%。



由此可见,无论是银行理财产品,还是受存款利率影响较大的“宝宝”类理财,都正在告别“高收益”时代。但是,由于这些理财方式风险低,较为稳健,虽收益不高,但对于不想承受较大风险的投资者来说还是较为不错的选择。

除了以上几种理财方式之外,投资者还会选择炒股票、期货,或投资私募基金等收益较高的理财方式,但众所周知,高收益的同时也往往伴随着高风险。而且股市的行情风云变幻难以捉摸,需要较为丰富的金融知识储备;私募基金的投资门槛较高,在一定程度上也阻拦了经济基础较为薄弱的普通投资者。

理财分析师指出,一位成

熟的投资者应该具有分层理财的观念来“保卫”收益,“不要把鸡蛋放到一个篮子里”。此外,存款时也要“货比三家”,认真分析优劣,不能偷懒。

P2P理财渗透率提高 平台关注用户分级

伴随着互联网金融的发展,P2P理财作为一种新型的理财方式进入了人们的视野。与银行理财相比,P2P理财收益率更高;与私募基金相比,P2P理财门槛低,适合普通投资者;与私人借贷相比,P2P理财风控相对规范……正是因为P2P理财回报率高、门槛低、流动性好、操作便捷等优势,迅速获得了投资者的青睐。

随着互联网尤其是移动互联网普及率的提高,借助其优势,包括P2P理财在内的互联网理财方式在总体理财人群中渗透率已达到88%。而近期国家先后出台的一系列监管政策,确立了P2P平台的合法身份,不仅为行业正名,也让投资者更加安心。

互联网金融平台的获客一直是各个平台的心头之痛,尤其是在监管趋严的大背景下,平台的用户集中度越来越高,获取新增客户的难度越来越大。根据媒体最近的调查,现在平台获取一个用户成本已经到了800到2000元左右,而且通过返利、体验金、加息券这些优惠吸引来的客户,不少还是薅了一把就走的“羊毛党”。

对于网贷平台来说,一方面需要挖掘更多的新客户,另一方面需要留住存量客户,前者相当于“开源”,后者相当于“截流”防止流失。而目前平台在“截流”上采取的优惠方式主要有积分服务体系和针对高净值客户的会员制,抱财网就是后者的代表。

业内人士指出,监管新政中明确提出网络借贷信息中介机构应当对出借人的年龄、财务状况、投资经验、风险偏好、风险承受能力等进行尽职评估,并根据风险评估结果对出借人实行分级管理。“这在某种程度上会让投资人素质和能力升级,平台在投资门槛和用户级别方面也会有所考量。”(来源:中国经济网)

银行代销理财产品不等于银行理财产品

银行理财产品以其相对稳健性吸引了不少投资人,但你知道吗?银行代销产品不等于银行理财产品,购买时请擦亮眼睛,注意风险!

银行代销理财产品 不等于银行理财产品

银行除销售自己发行的产品外,也会利用本行渠道、人员销售和推介其他金融机构发行的产品,称之为银行代销产品。目前常见的银行代销产品包括基金、保险、信托及国债等。

在银行代销产品业务中,银行作为代理销售方,发挥营业网点数量众多、分布广泛等优势,提供产品的销售平台,所承担的责任与银行自产自销产品有较大区别。

银行代销产品的经营主体分别是基金公司、保险公司、信托公司等外部机构。因此基金、保险、信托等产品的设计、投资、管理等均由基金公司、保险公司、信托公司等外部机构负责。

重庆市银监局提醒,银行代

销产品是银行为投资者提供的多层次金融服务方案内容之一,使投资者能够运用银行平台,选择其他经营主体的产品,因此,投资者在选择代销产品时,不能仅依赖于对银行的了解与信任,更要重点考察基金公司、保险公司、信托公司等经营主体公司及产品本身的情况。

五招教你防范风险,重点关注这几方面

正确认知,银行代理保险宣传中的预期收益或所提及的过往收益等通常是经营主体公司通过模拟预测或依据历史数据测算得出,产品最终实现的收益,很可能与其过往收益或预期收益有偏差。

全面了解,银行代理保险的产品说明书、合同条款或招募说

明书等资料由经营主体公司提供,其中对代销产品的责任和义务等重要内容有详细说明,投资者应仔细阅读,全面了解投资产品。

正视风险,基金、信托、投资型保险等产品是投资产品,投资者既可能分享投资所产生的收益,也可能面临投资风险,导致本息损失,投资者应对本人购买的产品承担相应的风险责任。

交易确认,银行作为代理销售机构,将投资者的买卖交易申请提交给经营主体公司进行最终确认,投资者应及时查询交易结果。

收益跟踪,在购买银行代理保险后,投资者可通过查询经营主体的网站信息,查询相关产品收益报告或致电产品经营主体公司咨询等方式,及时跟踪所购买产品的运作表现和收益情况。

延伸:

购买保险产品10日内可无条件退保

根据中国保险业监督管理委员会对犹豫期的相关规定,投保人身保险时,投保人从收到保单并书面签收之日起10日内可选择是否退保。

如果认为所投保产品与需求不符,投保人可以在犹豫期内无条件解除合同(即退保),保险公司在扣除不超过10

元的成本费后,应退还投保人全部保费并不得收取其他任何费用。

2016年5月,银监会下发了《关于规范商业银行代理销售业务的通知》,明确代销范围,严禁商业银行代销“无照”产品,较为完整、系统、详细地规定了代销业务重要环节的监管要求。(来源:华龙网)