

银行理财回暖 低风险投资受青睐

进入11月以来,理财市场回暖趋势明显,究其原因,既有投资者情绪恢复、产品优化等因素,也有存款利率下行的因素。

在存款利率下调、股市低迷等多方面因素的影响下,投资者对于低风险银行理财产品的需求也有所回升。据了解,一般投资者相对偏好开放式短期的固收类产品和现金管理类产品,风险的可预期性和收益合理性,应该是银行理财当下升温的主要因素。

现金管理类产品受青睐

普益标准数据显示,10月份市场共存续理财产品36500款,其中开放式产品占比36.06%,封闭式产品占比63.94%。从投资性质来看,固收类产品最多,占比90.94%;混合类产品次之,占比5.71%;权益类、商品及金融衍生品类产品相对较少,合计仅有508款。此外,在存续的固收类产品中,现金

管理类产品有802款,环比增加27款,占比2.42%。从上述数据可见,固收类产品仍为银行理财市场主流。

存款利率日趋下行,对普通投资者来说,应该注意平衡好风险与收益的关系。投资者需要明白,银行理财产品不是存款,低风险也是有风险的,理财产品不会被“刚性兑付”,因此需要根据自己的风险承受能力选择相应的理财产品。如果资产组合中配置了较高比例的存款,那么投资收益率可能会有所下降。如果投资者想要追求相对稳健一点的收益,也能承担一定风险,那么可以选择在存款之外适当配置一些稳健的理财产品来平衡收益。

自银行存款利率不断下调之后,现金管理类产品成了大家青睐的投资对象,主要原因是从收益、安全以及灵活性的角度出发,现金理财产品都是较好的投资选择。

从收益角度来看,现金管理类产品收益较为稳健;从安全性角度来看,现金管理类产品主要投资于高评级、高流动性、风险较低的固定收益类资产;从灵活性角度来看,部分现金产品为客户提供

了快速赎回选择权,可以满足日常资金急用需求。

权益类产品表现不佳

虽然银行理财规模回暖、多种理财产品净值趋于稳定,但权益类理财产品的业绩表现不理想。

据中国理财网信息梳理发现,截至11月14日,处于存续状态的权益类理财产品共有34款,其中有28款产品处于“破净”状态,有8款产品净值低于0.8,整体亏损幅度超20%。融360数字科技研究院统计的数据显示,今年1月至10月,权益类产品平均年化收益率为-11.62%。

所谓的权益类银行理财,其实就是把资金投入到股票市场的银行理财,所以权益类银行理财的风险也比较大。权益资产的业绩表现与股市息息相关,近两年股市持续低迷,整体呈震荡下跌趋势,导致权益类理财产品及含权类理财产品的投资收益率普遍不理想,目前大部分权益类产品仍处于“破净”状态。

(据《燕赵都市报》)



中国人寿焦作分公司:保险为民践初心

本报讯(记者张蕊)为提升消费者金融素养,增强金融安全意识,促进市场公平有序,推动消费者权益保护工作水平再上新台阶,今年年初以来,中国人寿焦作分公司多措并举,履行消费者权益保护工作主体责任,有效保障金融消费者的合法权益,营造和谐健康的金融环境。

一是夯实消保工作根基。充分发挥党建引领作用,把好思想关口,严格落实消保工作领导责任制,“一把手”作为消费者权益保护委员会主任进行直接领导,全面落实各类消保制度、机制和监管工作要求,保证各项工作协同推进、有效开展;完善消保维权渠道,营业网点公布投诉电话和投诉处理流程,设置投诉接待室,确保金融消费者合法权益保护工作机制得到有效落实。

二是聚焦学习实践融合。统筹安排市、县两级公司消保知识学习计划,组织员工持续开展消保知识学习,全面提高员工消费者权益保护工作素质和业务水

平;充分发挥消费者权益保护委员会作用,多维度强化全员金融消费纠纷化解意识,促进消费者金融信息保护工作与日常业务的有机结合。

三是拓宽宣传渠道。持续加强金融知识宣教普及力度。充分利用柜面阵地设置公共宣传区,通过宣传海报、折页、电视、LED电子屏滚动播放等方式,持续开展特色化、常态化、多样化宣传;利用进社区、进学校、进企业、进商圈、进农村“五进入”活动,对“一老一少一新”特殊群体进行宣传,提升青少年、老年人和新市民的金融知识接受度;通过“以案说险”对金融消费者进行风险警示,有效增强群众金融安全意识。

中国人寿焦作分公司提醒广大消费者,在购买金融产品时,应注意保护好自身权益:一是要选择正规持牌机构,注意查验相关机构是否具备经营资质,防范非法金融活动侵害;二是选择正规销售渠道,在正规营业场

所接受金融服务,通过金融机构官方线上线下渠道购买产品;三是选择正规从业人员,注意查验销售人员从业资质,防范诈骗风险,不随意提供个人信息、金融账户信息;四是通过金融机构或监管部门投诉渠道反映问题,依法合理维护自身权益。

保险公司
品牌严选



CHINA LIFE
中国人寿

地址:塔南路469号中国人寿大厦
客服电话:95519 广告



赔付快速 服务热情 瑞众保险焦作中心支公司 服务获称赞

本报讯(记者孙阎河)两年多时间,选择了华夏福重大疾病保险的客户王女士因病先后18次申请理赔,共获得赔付30.52万元,即便瑞众人寿与华夏人寿签署主体变更协议后,对王女士热情周到的服务也没有一丝影响。为此,王女士及家属多次致电瑞众保险焦作中心支公司对理赔人员表示感谢和称赞。

2017年6月,具有深厚保险理念的王女士选择了华夏福重大疾病保险,保额10万元,并附加了华夏医保通费用补偿医疗保险,以此为她的家庭提供一分重要的经济保障。天有不测风云,2021年3月,王女士意外发现左侧乳腺上有肿物。之后,经过三个月的中药治疗,病情未见好转。2021年9月,她听从家人建议前往北京肿瘤医院接受穿刺活检,最终被确诊为左乳腺浸润性导管癌。在这个艰难的时刻,王女士想到了自己购买的保险,就立即向当时的华夏保险焦作中心支公司提出了理赔申请,理赔人员接到资料后,迅速展开详细的理赔服务。最后,经过认真核实,确认本次出险情况

属实且未见异常,就及时向王女士给付了重疾理赔款10万元。

在接下来的两年多时间里,随着王女士的病情变化和不间断的治疗,前后共申请理赔18次,其中包括重大疾病及医保通报销。每次申请,公司都给予了快速、公正的赔付,即使公司发生主体变更,她的理赔也没有受到任何影响,甚至服务更优从前。截至目前,王女士共获赔付30.52万元。

每一次的赔付,都给王女士和家属带来巨大的支持和信心,王女士及家属也一次次感慨,正是因为有了这份保险,才能在疾病到来时从容面对,重拾生活的信心。同时,他们也对瑞众保险焦作中心支公司的专业服务和热情服务给予高度赞扬。

风险无情,瑞众有爱。瑞众保险焦作中心支公司负责人表示,无论过去、现在还是未来,都将以实际行动履行承诺,全心全意服务好每一位客户,把爱 and 美好传递给每一个人。同时,用自身专业化、人性化的服务展现“金融报国、金融向善、金融为民”的作为和担当。

浅谈储蓄型保险

□李学杰

随着银行利率一降再降,股票、基金也绿到发光,各种理财产品的收益不断在创新低,于是不少人开始把目光转向安全稳定、收益可观的储蓄型保险。

储蓄型保险,是集保险保障及投资功能于一身的新型保险产品,属人寿保险的新险种。经营投资类保险的保险公司充分利用其规模投资优势及投资专家为保户争取最大的投资利益。

不过一提到储蓄型保险,会有一些人跳出来说,储蓄型保险的陷阱多得很,千万别入坑……

鱼和熊掌不可兼得。储蓄型保险有着兼顾保障和收益等诸多优势,因此很多人把它当作长期财富规划的工具。

目前,市面上最常见的储蓄型保险主要是年金险和增额终身寿险。年金险简单地说就是在年轻的时候交纳一定金额的保费,几十年后到了和保险公司约定的时间就可以定期领到约定金额的保险金,综合算下来,它的最高收益率可达4%。

增额终身寿险的保额会随着被保人的年龄增加而复利增

长,而且增额终身寿险的灵活度高,有用钱需求时,可以通过减保、退保、申请保单贷款的方式等取得一笔现金价值。

因此,年金险和增额终身寿险这两类储蓄型保险都适合用于中长期的资金规划。而年金险更适合用钱需求明确的人群,增额终身寿险更适合看重资金灵活度的人群。

为什么那么多人会说储蓄型保险有很多陷阱呢?

金无足赤,人无完人,储蓄型保险也不是完美无缺的。如果单看它可以稳健增值的优点,当然很多人都想买,但看到它的保费贵、保障弱及需要较长一段时间才能看到收益等方面的缺陷,有人就会认为它是一个陷阱。

存在即合理,我们买保险不是为了买到最好的保险,而是要买到适合自己的保险,储蓄型保险也是需要合适的人群购买才能发挥出最大的价值。

储蓄型保险更适合已经买了基础保障保险、经济稳定而且有长期理财需求的人群。

论理财