

2012年即将过去,股市大幅下挫、房市跌宕起伏、黄金市场颓废……

银行理财产品你买了吗?(下)

上接 T10 版

保本理财门槛挺高

岁末年终,银行发行的理财产品中,保本固定收益型所占份额越来越高。据统计,前两个月银行总计发行理财产品4009款,其中进行保本承诺的产品就达1839款,占比约47.12%。理财专家建议,在市场波动较大或市场整体低迷的情况之下,作为家庭理财适当配置一些保本型理财产品,不仅可以有效规避市场风险,还有望获取高于银行存款利息的回报。

理财师提醒,在进行保本类型理财产品的选择时,投资者不仅需要关注产品的安全性、收益性,同时还应关注产品的保本条件。

信托最得高端宠爱

在楼市、股市投资前景不明,黄金价格已经处于历史高位的投资背景下,具有吸引力的风险可控、收益相对较高的信托产品,赢得了相当多高端投资者的青睐。

胡润研究院此前发布的《2011中国私人财富管理白皮书》称,有超过40%的富豪热衷投资信托产品。对于持有投资产品的时间,调研人员表示,为确保企业资金的流动性,一半的富豪在投资时选择的持有时间为1~2年。事实上,目前在中国富豪中,

80%的富豪不喜欢两年以上的投资产品,30%的富豪最青睐1年以内的投资产品。

省城一家银行理财师告诉记者,如今,他所接触的高端客户中,有一半以上都会进行信托投资。“由于这类产品具有相对较高收益、低风险特征,又有相对固定的期限,明确的预计收益率。因此很多投资者都喜欢这类产品,甚至一些客户在选择银行的时候都会要求配置信托产品才行。”通常银行代销的信托产品,想要购买的市民

一般都预先登记,而且并不是预先登记了就一定能购买到。购买此类信托产品并不像打新股一样有“中签”一说,银行一般会按“资金优先、时间优先”的原则行事。也就是说,银行会优先照顾“大主顾”。

银行理财师提醒投资者,购买高收益的产品时,不能只看预期收益率,还是要认真研究产品的投向。一些理财产品甚至信托计划等投资的博取较高收益领域,并没有本金和收益保障。

年末时节选啥产品好

在年末和农历新年到来之前,市场资金面将可能保持趋紧状态,以人民币计价的理财产品收益率或将继续走高。投资者可以抓住相关机会,及时购买那些跨年或者跨春节的高收益理财产品,做好2012年的最后一笔银行理财投资。

但是考察理财产品是否具有优势,不能

仅局限于盯住收益率这一个指标,还要考虑理财产品发售的风险控制能力、收益能力、发行能力、理财服务丰富性等业务综合能力。

银行理财产品分保本型和非保本型。一般来说,风险承受能力比较低的投资者应投资保本型固定收益产品,这类产品风险等级最低,保本型产品可视为固定存款;

而风险承受能力比较高、进取型的投资者可投资非保本型权益类的或一些另类投资品,承担更高的风险,就可能取得更高的收益。介于两者之间的还有保本浮动收益型产品,这种产品在保证不损失本金的情况下,有机会获得高于定存的收益,这类产品比较适合稳健型的投资者。

阅读延伸: 来年投资理财四步走

在即将到来的2013年,投资者首先要树立良好的观念。现在理财产品琳琅满目,第三方公司的、银行代理的、保险公司的产品都比较多。所以,投资者首先要有一个大体的判断。业内人士分析,主要有

四点值得注意的地方。

一是要对市场整体有一个初步的判断,关注实时财经信息,它会反映出整体的趋势。二是要合理配置,不要把资产放在一个篮子里。投资市场上的产品很多,投

资者们可以选择不同的市场进行配比投资,才能分散风险。三是投资者还要有定投的概念,而且一定要坚持,定投是一个持之以恒的过程。四是每个人要做自己的风险评估和风险把控。 记者 邹传科



全家福 把爱带回家

产品特色 创新服务 引领市场 以孝为先 尽显关爱
因需赋形 彰显个性 一张保单 全家共享

百年人寿 AEON LIFE

全国统一客服热线: 95542
网址: www.aeonlife.com.cn

创新百年 关爱永恒

一张保单 全家受益

百年人寿“全家福”产品即将隆重上市

2013年1月1日,百年人寿“全家福”产品将隆重上市。在公司“产品服务创新”的理念倡导下,百年人寿“全家福”产品立足保险基本保障功能应运而生,实现了“一张保单,全家受益”的全方位、灵活功能,让您不必再为爱而艰难选择,是一款实用贴心的全家保障计划。 邹传科

一张保单,全家共享

百年人寿“全家福”产品真正实现了一张保单,全家共享,让拥有家庭责任感的人们从此无需再为爱做艰难选择,轻轻松松为全家购置最贴心的保障。

“全家福”产品功能齐全,领取更活。在投保时突破了传统保险生存金受益人的限制,可指定一人或多人领取生存金,实现“一张保单,全家受益”的美妙意境。还可以随着时间的推移,家庭环境的变化,及时调整分配方案,尽显灵活特色,实现理财分配自由。

同时,借助“金账户”的指定受益人和

年金转换两项功能做好合理的财务安排,打造财富避风港。百年人寿会根据投保人约定的领取人、领取时间和领取金额,直接将金额打到指定的账户,无需额外办理任何手续,彰显尊贵服务。“全家福”产品使客户收益更高,在返还额度、返还频率、财富增值以及延续方面,给客户放心的承诺,真正成为客户资金的“安全港湾”。“全家福”第一次明确了身故受益金和满期金可以转换年金,无形中又延长了保单寿命,提高客户收益,真正解决了客户的“后顾之忧”。

这个冬天因“此”不寒冷

孝养父母,关爱子女,体恤爱人。“全家福”让这个冬天不再寒冷,让爱进驻家中的每个角落。不同的人生阶段,不同的理财需求,特别的的爱奉献给最特别的人。

王先生今年35岁,私营企业主,事业有成,夫妻和睦,今年刚刚喜得贵子,父亲60岁,母亲58岁,父母在农村生活没有社保。王先生选择百年“福享全家计划”(即“全家福”产品),为在农村没有养老金的父母亲选择了养老金,为孩子准备了教育金和婚嫁金,为自己与爱人准备了每隔十年的“婚姻保鲜金”,从而为自己温馨的小家,做了完美

的规划。王先生每年投入10万元,投入时间10年,累计投入100万元。十年间,父亲在61岁到65岁,母亲在59岁到65岁时每年可领5000元养老金;父亲、母亲在66岁到99岁,每年还可领取10000元养老金;为宝宝在18岁到21岁时,每年准备20000元的大学教育金,孩子30岁时,为他准备10万元的创业金;王先生把自己婚姻的每一个第10年作为特别纪念日,为自己准备“婚姻保鲜金”,金额从1万元到30万元,幸福感逐渐升温。除此之外,到客户100岁时,账户仍有部分余额。