



年末理财市场升温

中短期理财产品挺抢手

本报记者 杨芳

对于投资者来说,眼下恰逢年末季尾,按照往常惯例,银行理财市场会出现“翘尾”行情,正是投资的好时候。

和往年不同,今年是“资管新规”过渡期的最后一年,在2021年仅剩的几天时间里,各家银行仍在全力推进理财产品净值化转型。

那么,在今年这个特殊节点,银行理财市场表现如何,投资者期待的“翘尾”行情是否出现?带着这些问题,记者进行了一番了解。

银行理财市场 年底“翘尾”行情不明显

“感觉理财产品收益率不太高,没有特别惊喜的。”市民蔡女士近期有一笔理财产品到期,本想趁着年末行情挑挑合适的产品续上,翻了一圈后却发现眼下的理财产品市场,找不到眼前一亮的理财产品。

想着再看看春节前的理财产品,蔡女士最后选择了一款最低持有期限为30天的理财产品,业绩比较基准为3%-3.9%。“春节前如果有好的理财产品,再把这笔钱取出来。”蔡女士如是说。

银行理财市场利率到底如何?先来看一组数据。

据普益标准监测数据显示,上周(12月13日-19日)共新发了962款银行理财产品(包括封闭式净值型、

开放式净值型、非净值型产品),产品发行量环比减少60款。其中,固收类封闭式净值型产品的平均业绩基准为4.19%,环比下跌0.04个百分点;混合类产品发行量相对较少,上周共新发116款产品,其封闭式净值型产品的平均业绩基准为4.99%,环比上涨0.20个百分点,权益类产品上周新发7款,其封闭式净值型产品的平均业绩基准为5.30%,环比上涨0.29个百分点。

可以发现,眼下银行新发行的理财产品中,固收类占了较大比例,而这类产品的平均业绩基准出现了略降。

记者也翻看了多家银行在售的理财产品,发现眼下大多数理财产品的收益率,根据持有时间在3%-4.2%之间,一般来说,持有时间越长,其对应的收益率就更高。

例如,中信银行在售的理财产品中,一款支持灵活申赎的理财产品的七日年化收益率为2.8004%,另一款持有期为182天的产品,其预期年化收益率为3.8%。

中短期理财产品挺受欢迎

走访中,记者发现,虽然银行理财市场年底“翘尾”行情不明显,但投资者的投资热情还挺高。其中,一些中短期的理财产品还挺抢手。

“之前想预约申购一款还没到开放期的理财产品,系统显示还有额度,但是点进去后却提醒预约额度已

满,让等到开放日再购买。”市民陈先生说,自己等到开放日当天,却因为晚了一步没有申购到,“后来,我选了另一款额度充足、业绩比较基准稍低的理财产品。”

理财产品还得靠抢?记者发现,近段时间,这种事情还不少见。

打开浙商银行手机银行APP,一些理财产品的右下角赫然出现了“即将售罄”和“已售罄”字样。记者看到,这些理财产品大多是1月定开、90天、180天等中短期净值型理财产品。

以该行一款12月27日开放的1月定开的净值型理财产品为例,该产品上期年化收益率为7.24%,目前已经处于“即将售罄”的状态。该行另外几款90天的理财产品,近90日年化收益率均超过5.4%,但均已经售罄。

在中信银行手机银行理财板块,也出现了这种情况。记者看到,该行在售的理财产品中,有10多款理财产品的展示栏出现了“额度紧张”字样,且大多集中在35天、63天、91天等中短期理财产品上。同时,这类热销的理财产品的预期年化收益率基本在3%以上,部分超过了4%。

对此,有商业银行工作人员表示,年底大家对资金流动性需求高,中短期理财产品比较贴合大家的需求,同时,这类理财产品的预期收益率在目前的理财市场表现还算可以,这也就引得了投资者对中短期理财产品的追捧。



小小银行家

日前,椒江农商银行举办“小小银行家”儿童财商公益培训活动。活动现场,孩子们通过体验银行工作人员的日常工作、了解基础的金融知识等,培养从小理财的意识和好习惯,为未来的财富人生铺设第一块“基石”。

本报通讯员 金璟 摄

“保险+科技+服务” 为住房安全加盖“防护网”

“柯师傅,您终于来啦!快给我们家房屋好好检查下,上次提示我们房子有两处异常,这次帮忙再诊断一下。”日前,在路桥螺洋街道上寺前村住了30多年的王阿姨看到“房屋风险管家”柯师傅,热情地招呼他进屋。

柯师傅是一名房屋动态安全监测机构的工作人员,也是大家口中的“房屋风险管家”。巡检中,他需要来到居民家中进行房屋安全巡检,进而第一时间发现房屋安全隐患。

王阿姨享受的房屋动态安全监测服务,是城镇居民住房综合保险项目内容之一。据了解,该项目通过“政府指导、财政出资”的方式,由政府为辖区内城镇住房购买保险和服务,保险公司提供承保理赔服务,同时保险公司与具有房屋监测资质和设备的专业第三方机

构开展合作,结合科技力量和专业团队,对房屋进行动态监测和应急加固维修。人保财险路桥支公司(以下简称“路桥人保财险”)正是当地该项目的参与者。

据介绍,在监测过程中,“房屋风险管家”会针对老旧房具体情况,通过采用北斗设备+传感器设备及建筑安全监测管理平台,结合人工巡检的方式,实现老旧房日常监测管理。监测内容包括房屋体形变、沉降监测、倾斜监测、裂缝监测、网格化管理及告警功能,并做好动态信息录入、楼栋的台账管理,发现问题及时上报,并且每月形成建筑安全实时动态监测书面报告。

“保险+科技+服务”城镇住房综合保险牵手房屋安全动态监测服务,建立起事前风险预防、事中风险控制、事后理赔服务相统一的

闭环式风险管理机制。从2019年至今,路桥人保财险委托第三方监测机构巡检房屋达340幢,共巡检房屋12000余次,发现异常点近1200处,发现并上报政府拆除危房19幢,2021年,提前为政府检测出C级需要加固维修危房21幢,D级需要拆除危房2幢,预警腾空2幢。全方位的服务,填补事前风险控制预警机制,为切实做到尽量不倒房,倒房不伤人提供一手数据。

今年12月,路桥人保财险再次中标城镇居民住房综合保险项目,将持续对路桥区行政辖区内1999年前建成的老旧城镇居民住房(含尚未改造的1999年及以后建成的城镇危房)提供住房综合保险房屋安全动态监测服务,为城镇居民住宅加盖“防护网”,在守护居民住房安全上迈出更加坚实的一步。

本报通讯员 陈雄

聚焦“财富管理”

中信银行组建线上销售金牌团队

12月21日,中信银行以“幸福财富”为主线,开启首届APP节全程直播。此次直播不仅有对APP8.0版本的干货介绍,更隆重推出9位云端理财师,组建银行线上销售金牌团队。

面对用户行为变迁、金融科技融合加速以及财富管理业务竞争加剧等趋势,本屆中信银行APP节发布了中信银行APP8.0版本,持续深耕数字化统一渠道建设,推动零售银行业务向线上化、智能化方向转型。

“4+2+2”中信银行手机银行从小“7”到“8”的升级过程中,形成了4大任务、2套方法、2个体系。升级后手机银行聚焦四大任务,分别为打造客户首选的高品质财富管理平台;打造智能化、差异化创新场景;强化与战略伙伴的多元化生态联盟,延展服务触点;强化差异化客群经营,真正做到千人千面。

运用用户画像和超渠道体验设计2套方法。同时,改进数字化渠道赋能线上财富管理及量化评价2个体系。

8.0版本发布了很多贴心的服务功能,如“财富体检”,是基于客户的财富水平、风险偏好以及所处生命周期,动态检视客户资产配置状况,并提供针对性的资产配置建议和产品推荐。“智能账本”提供客户对其名下所有中信银行账户产生的交易进行快速自动化记账和收支统计功能。客户创建账本时可以通过选定自动记账账户、交易时间、交易类型或者输入交易关键字,基于特定场景(如交通或理财等)或个性化记账需要,对自己过去、现在以及未来即将发生的交易进行记账和统计等。

据介绍,在本屆APP节中,中信银行精心筹备了一支实力与专业兼具的云端理财师团队。该云端

理财师团队共9位成员,是从全国各地6000多名理财师层层选拔而来,专业能力、个人业绩、直播带货能力、案例分析、资产配置等方面都是考核的重点。

云端理财师团队在12月21日APP节首次亮相,为客户带来才艺展示,并针对个人消费、恋爱结婚、子女教育、父母养老以及资产传承等多个方面进行线上服务,提供涵盖三代人的资产配置财富产品。活动期间,中信银行提供了基金手续费一折、信秒贷利息券、福利红包等多重奖品回馈客户。

中信银行表示,希望通过这样的创新形式,帮助客户理解理财产品、正确认识净值波动,以及选择与自身风险承受能力相匹配的产品,努力帮助每位客户做到正确认识投资,通过中信银行专业的财富管理帮助客户实现资产的保值增值。

本报通讯员 潘婷婷

上市十年

新华保险密织全生命周期的“保障网”

上市十年来,新华保险顺应中国城市化进程和居民财富不断增长等趋势,深入理解客户在生命不同阶段的差异化保障需求,坚持以人民为中心的产品开发理念,坚持专业化的产品开发导向,不断推陈出新,持续丰富产品体系,以健康和年金为守护客户健康与财富的双翼,形成了覆盖客户“生、老、病、死、残”全生命周期的产品体系。

十年之间,新华保险围绕客户健康需求和医疗技术发展,持续开展创新,丰富产品体系,目前已形成以健康无忧、多倍保障疾病保险为核心,康爱无忧防癌、特定心脑血管疾病、多种医疗险为重要组成的全面的健康保险产品体系。

在年金领域,新华保险围绕客户持续生存与养老领取规划需求,逐步构建以中、长期为主的年

金产品体系。同时,积极探索发展养老金保险,支持第三支柱建设。

2014年以来,为满足客户全生命周期资金规划和保障需求,公司先后推出分红型终身年金“福享一生”“福享金生”、传统终身年金“金彩一生”“颐养金生”等年金产品,通过持续终身的年金给付,帮助客户解决长期资金规划和财富传承问题,通过不同时期产品的迭代升级,丰富终身年金产品供给。

养老金方面,公司于2013年推出尊享人生养老金保险;2015年推出团体养老金;2018年面向中老年群体推出安享人生即期养老金保险,达到约定领取年龄后开始领取养老金,专注于解决客户养老保障;2021年底将试点推出惠满金生养老金保险,提供月交方式,进一步丰富多样化的养

老年保险。

为推进健康中国建设,除构建全面的健康保险产品体系之外,新华保险响应监管精神,履行社会责任,于2013年推出城乡居民大病保险团体医疗保险,与地方政府合作,持续为城乡居民大病保险提供保障;2016年上市两款个人税收优惠型健康保险。同时,为支持各地医保卡购买商业保险,自2016年陆续推出南京医保卡医惠宝系列产品、上海医保卡系列产品、深圳专属医保卡系列产品,提升当地城乡居民医疗、疾病保障保障。

今后,新华保险将持续坚持寿险核心主业,不断锤炼专业化经营能力,供给领先市场的产品和服务。坚守“回归保障本源”的初心,致力于为广大群众密织全生命周期的“保障网”。

本报通讯员 李小婷

有滋有味惠生活,尽在“建行生活”APP

建行台州分行重磅推出“建行生活”APP,吃喝玩乐1元起

新客有礼

新用户注册登录“建行生活”APP,即可获得价值100元新人礼包。包含5折餐饮优惠券(最高立减60元)、满21减20元外卖优惠券、满30减10元话费充值券、满30减10元电影优惠券。

签到赢好礼,生活小确幸

在建行生活APP内,每签到3天即可获得满20减6元外卖优惠券,签到满7天即可获得满30减16元外卖优惠券。

每日好券限时抢

每天10:00起,在建行生活APP可抢(包括但不限于)满100减30元、满50减20元、满30减9元美食品类券,满20减6元外

卖券,每周四、周五、周六、周日还可抢满30减9元电影券。

申请建行生活卡,福利月月拿

申请建行生活卡客户,每月在建行生活APP上使用生活卡支付满3笔(需每笔实付金额满10元及以上)或累计实付金额满200元及以上,次月10日前将获得建行生活APP发放的20元外卖立减券,此外建行生活客户在建行生活APP上使用生活卡支付,即可享受最低0.5元,最高88元的随机立减优惠。



扫码登录注册建行生活,还有更多福利等你来拿!活动长期更新,详情请咨询建行各网点。

农行信用卡绑定微信支付,多重优惠等你来!

心中有梦,奋力攀登! 农行信用卡 助您梦想成真



金穗时尚生活

本栏自由 中国农业银行 冠名 台州分行

客服电话:95599 40066-95599 网址:www.abchina.com

一、如何获得积分

即日起至12月31日,在“微信支付”首次绑定名下农行信用卡的客户,使用该卡在绑卡当日微信支付任意消费一笔,即赠5000积分奖励。注:运通卡不参加。PS:微信消费满1元就能累计1积分~

二、积分可以怎么用?

1. 积分兑换立减金 活动参与方式:微信搜索“农业银行信用卡”小程序-[我的积分]-[积分兑换立减金] 农行信用卡微信支付绑卡客户通

过微信支付1分钱并扣减一定积分兑换以下面值的微信支付立减金:

- 3元(0.01元+3005积分) 5元(0.01元+5015积分) 10元(0.01元+10040积分)

立减金可用于有效期内微信支付满3.01元、5.01元、10.01元时抵扣使用,同一客户单日各面值立减金限兑换一次。

2. 农行消费季活动

12月31日前,使用6积分报名[农行消费季]活动,微信支付单笔满66元获6元红包返现,每人每月最多可得一次,名额有限先到先得。



3. 美团APP抵现

在美团支付绑定一张农业银行信用卡,信用卡积分可以抵现金! 使用规则: 抵现比例:1000积分抵1元人民币; 抵现金额:每笔订单积分抵现金额不超过订单金额的10%,单笔最高抵扣20元。

温馨提示:

- 1. 同时报名农行消费季和每月的天天享红包,每天最多可享2笔返现! 2. 一笔合格消费只能获得一个红包返现,一笔消费符合多个活动条件的,系统将随机选择一个活动返现,并在第二笔合格消费后返现第二个红包,以此类推。

3. 我行将在活动结束后60个工作日内从客户名下信用卡账户内扣除每月天天享红包报名所需1积分作为客户报名资格确认的依据。

微信扫码查看更多活动详情



关注农行官方微信了解更多农行优惠活动