

@打工人的年终奖投资攻略

临近春节,打工人心心念念的年终奖已经近在咫尺,不少有想法的小伙伴已经开始谋划这笔资金的去处。与此同时,不少银行、理财公司已率先将目标瞄准打工人的荷包,提前打响春节营销战。

年终奖专区的理财产品多数求“稳”

临近春节,打工人开始规划年终奖的投向,多家银行也早早厉兵秣马,在手机APP上线了年终奖专区。从入驻专区的产品来看,银行理财占主流且以固定收益类和现金管理类为主,保本保收益的结构性存款被热推,短债基金也在推荐之列,一定程度上反映出银行对金融消费者求稳心态的响应。

目前,交通银行APP上线了“年终奖好去处”频道,并设有“年终奖专享理财”“年终奖优选存款”“年终奖优选基金”和“年终奖优选保险”四个栏目。

其中,“年终奖专享理财”栏目上线的均为2R(稳健型)理财产品,既有14个月封闭期的“交银理财稳享灵动慧利14个月封闭式76号”,也有T+0到账的“交银理财稳享现金添利(惠享版)13号”。“年终奖优选存款”栏目上线了两款结构性存款产品,“整存整取+六个月”的年利率为1.35%，“整存整取+一年”的年利率为1.45%。“年终奖优选基金”栏目上线了2款短债基金和2款混合型基金。“年终奖优选保险”栏目则上线了1R(保守型)的年年享年金险和交银人寿交薪无忧出行意外险。

多家银行给出理财建议和提醒

关于“怎样合理使用年终奖理财”,多家银行在官微发出理财建议和提醒。

建设银行在官微给出了三点建议。一是预留充分的现金流,保证自己的日常及节日花销;二是合理投资,奖金较少的话建议只买一两只稳健型产品投资,奖金较多的话可以考虑多买几只不同类型的产品分散风险、合理布局;三是估算自己对风险的承受能力,保守的投资者建议配置中低风险的“固收类”产品,稳健的投资者可在投资“固收类”产品的基础上根据自身资产适当配置“混合类”产品。

重庆银行更是在官微为打工人准备了一份专属理财攻略,建议把年终奖分为短期规划的生活开销、中期规划的大额支出和长期规划的复利增值。

短期规划方面,春节将至,置办年货、走访亲戚,需要预留一部分流动资金,作为随用随取的生活开销。为避免出现超支的情况,最好预留20%的浮动空间备用。出于对资金的安全性和流动性要求,这部分资金建议配置支持“快速取现”功能的现金管理类理财产品。

中期规划方面,生活中还有一些重要的大额支出,虽然并非“立即”要用,却是“必然”要花费的,比如房贷、房租、车贷、子女学费、保障类保险等。这部分资金更需要控制风险,关注

中信银行APP上线了“开薪年终奖”频道,并上线了三款工资专属理财,其中2款风险等级为2R,1款风险等级为1R。

招商银行APP也紧跟潮流,上线了“年终奖买什么”频道,并推荐了几款2R中低风险的理财产品。

天津农商银行近期也在公众号文章中力推三款年终奖专属理财,分别是南银鑫X稳系列四个月、半年、一年期的理财产品,业绩比较基准在2.9%-3.8%不等。

融360数字科技研究院分析师刘银平表示,节假日、年终奖专属理财产品业绩比较基准一般会略高于同类理财产品,基本都是波动较低的固收类产品,银行及理财公司设置较高的目标收益来吸引投资者,是营销获客及维护客户关系的一种手段。

需要注意的是,银行理财都不承诺保本,一些风险偏好更低的客户可以购买增额终身寿险,锁定长期利率实现保本保最低收益,这在利率下行的大背景下很有优势,前提是最近三五年用不到这笔钱。

稳定性,避免影响既定的规划,具体配置需参考个人的风险承受能力。风险承受能力很低,不愿承担亏损,可以考虑大额存单。大额存单在本息50万元以内受存款保险制度保障,安全性高,而收益率高于同期银行存款。风险承受能力偏低,但能接受小幅回撤,可以考虑期限在1个月到1年的固定收益类理财产品。这部分产品主要投资于存款、债券等债权类资产,净值回撤较小,收益空间一般高于同期限的存款产品。

长期规划方面,在考虑了流动性和保障性后,剩余的奖金可以存起来做一些长期投资规划,根据自己的风险承受能力,选择适合的产品进行配置,实现复利增值。风险承受能力偏低、不愿意承担本金亏损的投资者,可以考虑配置期限较长的存款型产品,或者储蓄型保险,如增额终身寿险等。有一定风险承受能力的投资者,则可以将部分资金配置到固收+理财产品、股债混合型的基金等中长期资产中,这类产品既有固收资产打底,获取基础收益,同时又配置了权益资产,把握市场机会获取超额收益。

业内人士指出,投资理财要从个人的风险偏好、投资能力、投资经验等基础出发,做好资产配置。在产品选择上,要买自己了解的产品,不能人云亦云、随波逐流。

本报综合《北京商报》、21世纪经济报道

勿将“安全统筹”当车险

最近,货车、网约车出了事故却联系不上“保险公司”的事件屡见不鲜。这些车主往往在细看合同后才发现,当初购买的并非正规车险,而是“安全统筹”服务。

机动车辆安全统筹不是保险,而是一种运输行业内部的行业互助行为。其通过向车主或公司集资的方式形成统筹资金,为参与统筹的机动车提供保障,具有一定的风险补充功能。然而近年来,“安全统筹”业务快速发展的同时,部分机构也暴露出资金安全风险,“本小业大”、不能理赔、破产跑路的闹剧时常上演。

“高仿车险”乱象频出,为何还有人买单?一方面,有些车主是在不明真相的情况下,经熟人介绍或受销售误导而购买。其实,尽管统筹公司在业务办理流程、出具的报价单和机动车安全统筹单等方面与正规保险公司高度相似,但依然会露出“马脚”,车主投保时应注意分辨。比如,当合同上出现“统筹”字样时,或以“**互助”“**联盟”“**统筹”等为名的非保险机构推出的互助活动,就要对之警惕。

另一方面,在营运车辆投保难、投保贵的环境下,远低于同类保险收费标准的“安全统筹”成为许多车主无奈的选择。与家用车险相比,营运车行驶里程多、出险率高、损失赔付大,车险价格自然也就水涨船高。如果当地保险公司的商用车险业务不成熟、亏损严重,就会造成新能源网约车、货车等商用车险动辄上万元的现象,以至于保险公司干脆选择拒保,从而给了统筹公司以低价吸引客户的可乘之机。

“安全统筹”目前处于监管的灰色地带。相较于受到严格监管的保险公司,机动车统筹服务公司只要符合《中华人民共和国公司法》中对于一般企业的设立条件即可成立,尚无专业管理机构进行监督管理。同时,机动车统筹服务公司不具有开展保险业务的资质,因此也不受金融监督管理总局及其派出机构的监管,其资产透明度、流向合法性、赔付能力参差不齐。因此,对其管理的相关规章制度有待完善。

据《经济日报》