

为何4.9%跑赢5.4%

专家提醒：买银行短期理财产品别忘算上“空档期”



上周,本报启动了“金融知识进万家·服务百姓零距离”系列报道。一周来,不断接到读者来电。

投资理财,市民最关心的自然是收益,衡量收益多少,最直观标准是金融产品约定的预期收益率。不过,并不是预期收益率越高,收益就越高。例如,打进热线的王小姐就给大家提了个醒:A银行一款理财产品期限31天、预期年化收益5.4%;B银行的期限60天、预期年化收益4.9%。王小姐毫不犹豫地买了A银行的产品。然而,理财师仔细对比后给出结论:如果短期内无支出需要,其实B银行的“预期收益4.9%”才是明智之选。

起息日让高收益“缩水”

按照条款,A银行的产品投资期限31天,预期收益率5.4%,起息日9月27日。

理财师解释,王小姐申购是9月22日申购的,但起息日期是9月27日,也就是说,王小姐的10万元在这5天里是没有利息的。等到了10月28日利息结算日,获得的实际收益是458.63元,可资金实际占用时间已经达到了36天。照此算来,王小姐的10万块钱此次实际产生的年化收益率为: $458.63 \times 365 / 100000 \times 36 = 4.65\%$,这么一算,王小姐购买该产品的实际年化利率要低于预期年收益率近13.8%。

再看B银行的产品:起点金额10万元,投资期限60天,预期年化收益率4.9%,起息日9月23日。

购买日同样是9月22日,起息日从9月23日开始计算,那么60+1天后可从银行得到的利息是805.47元,按照本金实际存放银行天数60+1天计算,实际的年

化收益率是: $805.47 \times 365 / 100000 \times 61 = 4.81\%$,比A银行理财产品高。

“起息日长短直接决定了实际年化收益率。”银行理财师表示,不少市民在购买理财产品时关注最多的就是预期收益率,而很少注意到起息日,恰恰最容易被忽视的因素却影响了实际收益。

中长期理财规避起息空档期

据了解,除了上述案例中提到的起息日迟所带来的空档期,产品到期日恰逢双休或者小长假期间,也在无形中进一步拉长了两期产品间的空档期,造成了实际收益率的进一步下降。

快报记者也从多家银行的理财顾问处了解到,一般购买短期理财产品的客户,很少能做到在收益到期后立即买入新理财产品,有的是因为客户比较忙没时间,有的是因为银行暂时没有让客户满意的新产品,通常再次购买一般都会拖上一段时间。

目前,大部分银行在售产品的起息日“空档期”都维持在1~5天左右。“有的银行虽然宣称短期理财产品的预期收益率可达到6%以上,但是起息日也拖得很长,甚至有10天。”银行理财师提醒,市民在选购的时候还是要仔细算账的。

不过,该人士也表示,市民购买短期理财,应优先考虑资金灵活性,其次才是收益。对于长时间内没有支出打算的理财者,可优先选择期限较长的理财产品,以此减少空档期带来的利息损失。

现代快报见习记者 马文煜

互动

您可以通过以下方式参与互动:

帮办热线:84783605 84783629

新浪官方微博:

现代快报第1金融街

官方网站:

<http://finance.xdqb.net/>

我要的是一轮明月,你却注定是传奇 “中秋赏月险”理赔 南京出局



“举杯无明月,我来赔你!”中秋节前期,某保险公司联合知名网购平台推出的一款“赏月险”可谓是赚足了名和利。该险种在全国41个城市进行销售,包括北京、上海、南京、西安、成都等,超过5000位网友参与活动。记者了解到,目前已经完成了理赔工作,在售的城市中仅有9城达到理赔条件,但南京却不在其中,有网友调侃说,“我要的是一轮明月,你却注定是传奇!”

南京中秋当夜未 达理赔条件

根据赔付规则,赏月理赔依据中国天气网2013年9月19日北京时间18:00发布的20:00至次日凌晨2:00的天气信息进行评判。如果该时段内天气播报该城市为阴天或雨天,则界定为未能看到月亮,可获得理赔;而如果这一时段内为其他天气情况,包括多云等天气,则界定为看到月亮,不获理赔。

记者在19日按照约定的时间登录了中国天气网,该网站显示,南京地区当天20:00至次日凌晨2:00的天气为晴,同时晚上7点后难得“十五圆”的月亮也如期与大家团聚,分外明亮皎洁,所以南京未达到“赏月险”的理赔条件,南京地区购买该险种的网友自然也不能获得理赔。

除南京外,记者也了解了其他参与城市的理赔情况。在全国41个城市推出的中秋赏月险中,仅有哈尔滨、大连、温州、西宁、西安、拉萨、成都、海口、福州等9个城市的天气为阴、雨等,符合“赏月险”的理赔范围,获赔城市占比仅为22%。

而据新华网公布的数据显示,此次共有5154名投保人购买了“赏月险”,南京地区就售出了500多份,保费收入达到40万元以上,而赔偿金额仅为8.7万元,保险公司在这次销售中可谓是大赚一笔。

网友调侃“赏月 险”是传奇

理赔结果公布后,南京某社交网站上就出现了网友的各种反应,有吐槽的,也有心态好的。

一位名叫“Ada”的网友就抱怨,“保险公司肯定算计好的,卖得多的城市都不赔,能够获得赔偿的城市就卖个几十份。”而另一位网友“无言以对”则显得无所谓,“这个险本身就是个噱头,朋友推荐觉得好玩才买的,本来也没指望能获得理赔。何况今年的中秋是难得的十五月亮十五圆,与家人一起赏月是多美好的事,赔不赔真的无所谓。”

还有一些另类网友用时下流行的网络语来调侃,“我要的是一轮明月,而你注定是传奇!”

记者发现,业内对于这款“中秋赏月险”也有质疑。南京某保险公司一位负责人,“我听说过这款赏月险,并没有觉得存在违规,而且如果该保险违规,相信相关的监管部门也不会对此进行审核通过。另外,其实目前的保险险种不仅仅局限于大家熟知的生老病死等方面,我个人认为这款保险还是很有意义的。”她还指出,类似这样的保险在国外十分普遍,但还不为国内市民所熟知。

现代快报记者 陈孔泽

科学资产配置,圆子女留学梦

子女教育问题一直都是家庭乃至家族的头等大事。据国内知名财富管理机构宜信财富联合《福布斯》杂志中文版发布的《2013中国大众富裕阶层财富白皮书》显示,中国可投资资产在10~100万美元之间的大众富裕阶层中,有74.9%考虑将子女送到国外接受教育。

冯女士为确保儿子的留学计划,她早在三年前就通过专业机构进行教育准备金的规划。“我平时工作比较忙,也不懂资产配置,在一次聚会中,偶然听一个同学提起他通过宜信财富做财富管理。”冯女士说,宜信财富理财规划师通过全方位的资产配置使她的财富实现保值增值。此外,还根据她的具体需求量身定制子女教育准备金以及

养老计划、遗产计划等一系列服务。

据悉,宜信财富作为国内知名的财富管理机构,创立7年以来,已在全国40多个城市拥有千余名资深理财顾问。在帮助投资者量身定制理财规划和财富管理服务的同时,还为客户提供子女教育规划、风险容忍度测试、财务体检、资产配置、财富传承等在内的完整的财富管理。

宜信财富
CreditEase

财富热线:025-66633581
财富地址:紫峰大厦15楼

2013“华夏之星-前进计划” 小企业菁英训练营正式启动

由中国中小企业协会和华夏银行联合发起的公益活动2013“华夏之星-前进计划”正式启动。今年活动主题将围绕“互联网时代小企业的管理转型”展开,由知名企业家、商学院教授组成导师团,通过大讲堂、智囊团等方式多维度互动帮助小企业答疑解惑,将有近千名小企业主从中受惠。活动过程中企业可报名参加第三届“华夏之星”小企业菁英训练营,最终将有40位小企业主进入商学院进行为期5~7天的免费培训。

据悉,“华夏之星”2010年推出至今已历经四年,华夏银行始终致力于打造面向小企业主的公益培训平台,往届参

与报名企业已超1200家。

在2013“华夏之星-前进计划”中,华夏银行将推出北京、南京、昆明三地“公益大讲堂”,全国的小企业主均有机会报名与知名企业家、专家面对面交流,共同聚焦2013年前进主题——“互联网时代的小企业经营转型”,详解互联网经济下小企业的转型之道。华夏银行将携手知名企业家、商学院教授、互联网专家等组成“前进导师”团,围绕小企业的互联网思维、电子商务策略、大数据时代的小企业经营、财税管理以及成长型企业的管理能力等五大方面,力挺小企业不断前行。(王乔)

中信银行三大市场特色初显差异化优势

中信银行中期业绩报告显示,2013年上半年,中信银行集团总资产达34369.45亿元,比上年末增长16.12%,营业收入498.78亿元,同比增长12.92%,净利润203.91亿元。

2013年初,中信银行开始实施以“建设有独特市场价值的商业银行”为目标的新战略,新战略高举“全面进军服务业,大力发展网络银行业务,非主流业务的主流化”三面旗帜,志在打造有中信银行特色的差异化竞争格局。

中信银行管理层认为,以零售网络销售、汽车服务、旅游酒店、文化创意等为代表的服务业将步入黄金发展期,服

务业的变化将给银行发展带来更多业务机遇和新的利润增长点。

2013年6月27日,中信银行重磅推出“异度支付”品牌,该品牌包含了二维码支付、NFC支付、全网跨行收单等产品。

非主流业务主流化是一种选择的智慧。“如重点发展托管、票据、同业、保理及代付、开证业务等公司业务,把这些业务做成全国性市场。将零售业务中的保管箱、代理证券和保险、贵金属等非主流业务做到主流化,形成新的利润增长点。”以贵金属业务为例,今年上半年中信的实物贵金属产品已包含投资类、文化类、工艺类等近百种产品。(程迟)