

11.11

不只“买买买”也要“赚赚赚”



漫画 俞晓翔

捂不紧钱包的双十一又来了,但在金融机构纷纷触网后,“剁手党”们除了大笔花钱消费,还能理财赚钱。面对双十一狂欢,一向与优惠、折扣很难沾边的金融理财产品也纷纷参与其中,比如网销基金产品就通过申购费打折、降低管理费等“促销”。但基金、保险理财及P2P投资等毕竟与购买普通商品不同,投资人不能只盯着折扣、高收益等,更要关注投资风险。

现代快报记者 刘芳 李颖鑫 刘元媛 实习生 陆卓婧 费璐岚

基金 狂降申购费,推定制产品

借着双十一的购物热潮,基金公司网店也纷纷使出打折促销的营销手法。“全店基金申购费率爆降0.3%”。基金网店挂出的费率优惠广告浮动窗十分抢眼,记者发现,不少网销基金产品的申购费率都降至0.3%。按照股票型基金1.5%的申购费率计算,申购费降至0.3%相当于打了2折。有业内人士称,这比此前基金公司直销平台或第三方销售平台给出的最低4折的申购费用还要优惠。

不过2折申购费绝不是全网最低价,工银瑞信基金旗下的一款股票型基金“工银信息产业股票型证券投资基金”优惠力度更大,“双十一期间,申购0费率”。

此外,收藏工银瑞信基金店铺就可获得赠送的88聚分宝等。还有基金公司主动降低管理费率。今年10月,景顺长城就公告,将景顺长城稳定收益债券基金管理费率由0.7%降低至0.4%。

除了降低申购费率、管理费等打折方式外,有些基金公司则希望通过在双十一限时购买的方式,让此前被抑制的购买需求在双十一集中爆发。如国投瑞银基金旗下的一款混合型基金就放在双十一当天首发,费率降至0.24%。记者发现,与上述定制基金类似,有多款基金产品限定了购买时间,即从11月11日凌晨1点起才能开抢,而在此之前产品无法购买。

P2P 土豪平台赠送百万元私人飞机

P2P平台也是铆足了劲放大招,要搭上双十一吸金狂欢的舞台。送积分、返现、抽奖、降低申购金额,推广活动做得让人眼花缭乱。上海一家P2P平台在双十一期间,为了吸引人气,不惜推出价值100万人民币的私人直升机作为抽奖标的。

同时各平台还应景地推出了与双十一挂钩的高收益产品,多家P2P平台都推出了收益率为11%或11.11%的标的来博眼球。例如有着国开行背景的开鑫贷就在其微信平台上表示,11月11日将逢整点不定期发布年化收益率为11%的专享标的。而新浪旗下微财富也表示,双十一当天,每小时推出一场年化收益率达11%的秒杀活动。一家名为合拍贷的平台更是推出了翻翻贷产品,投资者可享11%+11%收益。南京本土P2P平台紫金所也推出双十一期间投资送礼品的活动。

面对令人咋舌的收益率,网贷平台负责人就坦言,活动产品额度不多,期限也比较短,投入有限,做这些活动就是为了吸引眼球。一家平台在投资标的说明内,就明确表示11.11%的收益,是平台自己贴钱达到的。一位P2P业内人士表示,目前P2P行业技术实力、安全等级、业务模式、资金托管模式趋于同质化的情况下,平台的营销活动成了优化运营的关键所在。

提醒 不要只盯着折扣,选基勿盲目

对于一些限时购买的基金产品,有业内人士认为,由于基金净值每天都在变化,可能限定的购买时间到市场行情也变了。好买基金研究员何波表示,对于投资者来讲,选择基金时不应只考虑费用,主要应考虑基金的业绩情况。另外,“双十一”更多的是冲动消费,很多淘宝客户对基金的理解还处于“小白”阶段,加之目前基金网售的多为权益类产品,客户更应重视投资风险,理性看待产品。

保险 高收益万能险产品难现

受前期监管层对高收益保险理财产品整顿加码影响,此前一直作为网销保险主角的万能险产品并没有在双十一大战中频繁亮相。记者在某电商平台搜索万能险产品发现,仅有前海人寿、利安人寿等寥寥几家公司万能险产品在售,收益也与前期高收益无法媲美,如一款产品给出的预期为年化收益为5.9%。而中国平安推出的一款保险产品富盈人生预期年化收益率高达7%。该产品是平安养老富盈人生养老保障委托管理产品,产品风险评级为中低风险,稳定收益型,产品存续期为365天。

由于万能险不能卖,很多保险公司就选择在各类健康险、意外险和车险产品上大做文章。以

车险为例,平安车险、人保车险、太平洋车险等八家保险公司会在双十一当天给出全年最大的优惠活动。其中,“平安直通车险”(商业险/交强险)在线投保,会附赠不限次数的非事故道路救援。健康险方面,淘宝保险在双十一期间汇集了针对不同人群、不同需求的健康险种:淘淘乐少儿重疾保险、女性疾病保险、儿童学生意外健康综合险以及重大疾病险。另外,一些创新保险产品也很吸引眼球。比如平安保险推出了3元账户资金安全险。用户购买这一险种后,一年内个人的银行卡、信用卡如果出现丢失、信息泄露或者被暴力胁迫发生资金损失,就可向保险公司进行理赔。

提醒 买保险更应看重保障功能

“对于客户而言,不存在为了打折、拿礼品而去买保险。”昨日,江苏一家保险公司负责人提醒道,购买保险产品与购买衣服等生活用品不同,保险产品是合同、契约。对于此前网销量很大的万能险,该负责人表示,一些高收益产品大多是短期产品,但高收益只是噱头,从产品本身来看,保险的本质保障功能几乎没有了。该负责人建议,可以网购一些短期意外险等比较简单的产品。

众筹 电商推1.1折买房

“从11月11日零点起至23:59,京东金融的‘小金库’或‘白条’用户只需登录京东众筹页面,支付11元就可参与1.1折购房的抽取资格。”记者从京东金融了解到,其与远洋地产跨界合作,推出了“11元筹1.1折房”的房产众筹。

远洋地产此次拿出了全国9大城市的11套房源。其他京东用户需支付1111元就可参与该活动,根据活动规则,抽取资格的结果将在11月17日揭晓,并在活动结束后30日内,退回用户所支付的11元或1111元金额,至支付原卡。

提醒 买房还需实地考察,很难标准化

地产电商发展是今年的一个趋势,和互联网机构进行合作,能节约营销成本,进而降低营销费用。上海易居房地产研究院研究员严跃进表示,住房与普通商品不同,还需实地考察,且很难标准化,也给互联网销售带来障碍。

黄金 金首饰每克降10元至20元

“双十一的优惠幅度比十一、五一都要大,仅次于我们每年的店庆活动。”中国黄金一名当值经理介绍,10日时中国黄金的首饰价格是每克288元(含工费),11日当天金首饰将优惠10元至20元。“除了首饰外,我们的投资金条也有优惠。平时投资金条都是在基础金价上每克加14元的手续费,双十一当天投资金条每克手续费便宜4元,金条价格相当于在基础金价上每克加10元。”不过,肖经理透露,因为金价下跌后销量猛增,货物供不应求,双十一的货大多是接受预订。除了中国黄金外,记者了解

到,多家金店都加入了双十一的促销活动。比如从上周五开始到11日结束,老凤祥首饰价格每克从之前的292元(不含工费)下调到278元(不含工费)。宝庆尚品从8日开始就在做双十一的促销,首饰价格从292元每克(不含工费)一下下调到了258元每克(不含工费)。“每年过年、十一、元旦都是大的活动期,今年双十一的促销活动比十一幅度还要大。”宝庆尚品一名工作人员介绍,十一时首饰价格从每克292元下调到268元,这几天各商家都在大力做促销,所以双十一的优惠力度比十一还要大。

提醒 买金条更要看时点,而不是优惠

“黄金价格稍微跌一下,可能就把你享受的这点优惠给跌回去了,所以不要看到有优惠而冲过去买黄金。”一名黄金业内人士透露,作为投资品的金条,能否赚钱关键要看买入时点,对时点的选择要深思熟虑,而不能是冲着优惠去。“金首饰主要是起到装饰美观的作用,但一些做促销的首饰都是款式比较老,或者工艺没那么精美的,便宜倒是便宜了,最重要的装饰功能可能要打折。要买新潮漂亮的金饰品,还是得掏高价钱。”

提醒

超高收益率暗藏风险

面对仅限双十一的高收益产品,有分析人士就表示,这些高收益虽看着诱人,但投资应注意风险。“P2P平台投资不能只看收益,而要更多地关注运营方。”有业内人士建议,目前国内的P2P平台运营方大致分为三类,一种是银行系,收益和风险大致相当于银行理财产品;国资系收益相当于信托产品,但是门槛更低,运行也较为稳健。而上市公司等民营资本运营的,收益相对较高,但就风险而言不能一概而论,对其运营模式一定要高度重视。

业内人士表示,随着年底的来临,平台风险有可能会加剧,因此投资者一定要仔细甄别产品和平台。