

理财众生相 适合自己才是最好

我市金融机构理财师为不同人群提供投资策略

如今,投资理财既是一种需求也是一种时尚。如何理财,才能让资产保值增值,同时又能保证生活的充实和思想的愉悦?在回答这个问题前,让我们先来看看银行工作人员对不同人群做的一个理财分析。



老年人投资策略以保值为主

退休医生陈先生不久前买了两块猴年金条,准备分给两个孙子。在他看来,买金条作为礼物送孙辈,符合他的支出范畴,又能增值,更有传承祝福的意义。

陈先生说,在理财方面,自己平时也有计划,坚持买黄金、银行理财产品已有七八年。说起投资收益,陈先生笑了,总结

为四个字:稳中有升。他坦言,退休后,他的主要收入来源就是退休金,比较单一,平时预留生活费、医疗保健基金后,会用剩余的钱做点小投资。投资遵循循序渐进,以稳定、保值为主。

像陈先生这样的老年人,在理财时,市农行理财师楼琳琳建议,不要把所有存款放在一张期

限较长的大额存单里,可以分几份存,同时预留活期存款。理财产品“稳”字当头,比如储蓄、国债、债券型或货币型基金,投资于债券和票据市场的银行理财产品、实物黄金等风险较低的理财品种。最重要的是老年人在投资时尤应慎重,势必留下一部分“保命钱”,坚决不动。



青壮年投资倾向流动性强的理财产品

在企业担任中层一职的王先生把股市里的钱套现后,买了一款存续期限为123天的银行理财产品。近期股市波动较大,先稳稳。王先生说。但他并未选择期限长、收益较高的产品,而是暂投短期产品,等待新机遇出现,可随时调整理财方案。

和王先生一样,三四十岁的青壮年绝大多数已完成原始资本积累,收入和支出相对稳定,有一定储蓄,但平时房贷、车贷、教育基金、旅游基金等支出也较大,对理财产品流动性要求较高。

针对王先生这样的青壮年市民理财,中信银行永康支行理财师

章洁表示,三四十岁的人群正处于人生高潮期,各方面精力较旺盛,要注意的是不能把全部身家都扔进高风险投资中,建议60%的资金放在安全性和收益比例稳健的平台,40%的资金放在保守型和激进型这两类理财产品上,并按照市场情况随时调整两者的资金比例。



90后需摆脱“理财小白”状态

1993年出生的小郑刚于去年从大学毕业,目前月薪约3000元。小郑坦言,自己是个不折不扣的“月光族”,领到的工资仅够日常开销。谈及理财这个话题,小郑说自己“无财可理”。

针对小郑这类目前还是“理财小白”的情况,市建行理财师周晓青说,对于刚参加工作的90后而言,没有初始投

资资金,收入不高,所以从每个月的薪水中拿出一部分做长期的储蓄很重要。长期储蓄不仅仅指活期存款,基金定投的方式也很适合。因为基金定投的起点低,像小郑的月收入在3000元左右,起初他可以拿出工资的十分之一,即300元做基金定投。

从小资金开始,长期坚持,积

少成多,在投资市场摸爬滚打几年后,累计到一定程度可以将基金赎回,作为自己的“第一桶金”再去投资其他门槛相对较高、也能带来高收益的投资品种。

总的来说,理财中有一条永远不变的规律,就是收益永远与风险成正比,收益越高,风险必定越大。所以,理财最重要的是选择适合自己的产品,这才是最好的。

见习记者 舒姿

中信银行发出第一季理财悬赏令

半个月,已有“幸福伙伴”获得2万信e币

见习记者 舒姿

近日,中信银行金华永康支行发出“幸福伙伴”第一季悬赏令,以老用户带动新用户参加中信理财的形式,让更多人了解和使用中信理财,最终获得满意的理财收益。让人兴奋的是,悬赏令发出短短半个月,已有客户获得了高达2万的信e币。

那么,其他客户该如何参加?其实不难,该行理财师章洁介绍,只要是中信银行的客户,点击关注信e通,并绑定卡片,就可以邀请朋友通过“幸福伙伴”悬赏令来试用理财产品。试用完成后,邀请人可获赠1万信e币奖励,试用人可获赠5000信e

币奖励。而客户可用信e币奖励在信e通商城消费,兑换话费、油卡、刷卡代金券等。

不过,有点遗憾的是,第一季只开通了三项业务供试用。第一项是薪金煲,只需邀请新客户向中信银行薪金煲内转入2万元(含)以上资金,累计存满10天,即为完成试用。第二项为公积金网络贷款,只需邀请朋友申请中信银行公积金网络贷款,放款成功即为完成试用。第三项为代发工资网络贷款,只需邀请朋友申请中信银行代发工资网络贷款,放款成功即为完成试用。

章洁说,在实际操作中,客户需特别注意三点。首先,每项产品可邀请

多人试用,邀请人越多,奖励越多,上不封顶。每个试用者每项产品只可试用一次。其次,在试用前,试用者还有可能接受别人的邀请,所以邀请好以后,请他尽快开始试用。最后,信e币奖励将在产品试用完成后3个工作日内充值入账。

尝试过悬赏令的客户纷纷表示,这种即可理财又能赚笔小外快的形式很不错。通过这一模式,我也算帮朋友理财吧。已成功领到5000信e币的陈先生说。

据了解,第一季活动在1月15日至4月30日开展,感兴趣的市民可前往中信银行金华永康支行网点咨询。

分析师为投资者“开方”

建行高端客户享受增值服务

记者 吕高攀

27日,中国建设银行永康市支行特邀著名的投资专家、中国证监会注册证券分析师钱向劲,重点分析目前经济形势下投资环境的变化趋势,深入浅出地分析了股市、外汇和期货等金融市场的特性,并为投资者仔细“开方”,拟出不少可以采取的应对措施,为现场200多名建行永康支行的高端客户带来一场专享的投资增值服务。

据悉,市建行从稳健的投资理念出发,定期举办投资策略报告会服务客户,帮助投资者更深入地了解市场,树立起正确的投资理念和风险意识。通过投资者教育活动的实施,帮助客户逐步学会了在认购产品前如何仔细研究、理性判断、谨慎购买,明晰作为一名投资人的权利与义务,以及与银行合作中的各方利益关系,充分意识到风险时刻伴随家庭财富及各类投资,对于财富管理、财富传承、财富规划中的风险应当认真思考、高度关注。

浙江稠州商业银行
ZHEJIANG CHOUZHOU COMMERCIAL BANK

浙江稠州商业银行2014年跻身全球银行500强,在上榜中资银行中列第56位 荣获 2014浙江十大理财银行 荣誉称号
浙江稠州商业银行 财丰理财 CF160071 - CF160076 人民币理财计划现热销中

产品名称	期限	预期年化收益率	认购期	起息日	到期日
CF160071期	43天	4.65% - 4.75%	2016.2.1 - 2016.2.2	2016.2.3	2016.3.17
CF160072期	71天	4.60% - 4.70%	2016.2.1 - 2016.2.2	2016.2.3	2016.4.14
CF160073期 电子银行专属	99天	4.95% - 5.05%	2016.2.1 - 2016.2.2	2016.2.3	2016.5.12
CF160074期	124天	4.75% - 4.85%	2016.2.1 - 2016.2.2	2016.2.3	2016.6.6
CF160075期 迎春旺季活动专属	180天	5.00% - 5.10%	2016.2.1 - 2016.2.2	2016.2.3	2016.8.1
CF160076期 电子银行专属	379天	5.05% - 5.15%	2016.2.1 - 2016.2.2	2016.2.3	2017.2.16

起售金额

1000元起

温馨提示:理财非存款,预测收益不等于实际收益,产品有风险,投资需谨慎。请根据您的风险测评结果选择适合的产品。产品风险提示详见网点产品风险揭示书。上述信息仅为宣传使用,不构成产品要约。若与网点公布的理财协议条款冲突,以网点公布的产品协议与说明书为准。

客服热线 40080-96527
0571-96527

永康支行电话: 87215912 13858939042(661042)
87215501 13858914989(614989)

地址:永康市城东路9号

在法定允许范围内,浙江稠州商业银行保留对本资料内容的最终解释权。