

余额宝“兄弟”招财宝面世

定期理财产品可随时变现 拟搭建开放的投融资交易平台

5%—7%收益、急需用钱随时能变现! 8月25日, 小微金融服务集团(筹)继推出余额宝之后, 正式对外发布又一个互联网金融创新“招财宝”, 将互联网理财热再次推向新高潮。

与余额宝的“非战略产品”的定位相比, 招财宝有着更大的目标。招财宝公司CEO袁雷鸣近日披露了招财宝的战略规划——搭建一个开放的投融资交易平台, 为100万家中小企业提供融资服务。



运营四个月, 交易规模过百亿

作为余额宝的兄弟项目, 招财宝将目标锁定在无忧定期理财的互联网金融创新。据悉, “招财宝”是在理财用户的本金有保障的基础上, 联合国内资质优良、信誉良好的40余家金融机构, 为用户量身定制的一个投资理财开放平台。在“招财宝”平台上, 投资者可以购买到银行、基金、保险公司等金融机构发布的各类定期理财产品, 以及中小企业或个人融资者发布的借款产品。目前, “招财宝”平台上的

理财产品, 预期年化收益率在5.4%至7%, 期限则为3个月至3年不等。

据了解, 自2014年4月上线试运营的4个多月里, 招财宝平台的理财产品交易规模已经超过110亿元。

招财宝平台之所以受到用户热捧, 得益于平台严谨的投资安全保障机制, 以及在定期理财模式上的创新——打通了定期理财的高收益和活期存款的高流动性这两个看似无法调和的难题。

快速变现, 产品收益率不变

招财宝正式推出了核心主打功能“变现”。用户在招财宝购买了高收益定期理财产品后, 中间任何时间要用钱, 都可以立即进行变现, 快速获得现金使用, 并且原产品收益率完全保持不变, 仅需向平台支付交易金额的千分之二的手续费, 从而实现定期理财活起来的灵活体验。

袁雷鸣表示, 传统定期理财模式, 最大的一个不足就是产品到期前没法赎回, 或者有些产品类型比如定期存款虽然允许提前支取, 但是收益率直接降成活期。余额宝用户调研结果显示, 现在30岁左右的年轻人当中, 从来没有过一年以上定期理财经历以上的用户占比超过50%, 而没有将大部分现金进行定期理财的用户占比更是超过90%! 这些用户却又往往将大部分现金放

在余额宝账户中, 原因就是定期理财资金使用不灵活, 而余额宝是灵活可用的。

据介绍, 变现功能是招财宝平台与金融机构基于小微金融的金融大数据与云计算技术合作实现的。截至目前, 在招财宝购买过理财产品的用户超过50万人, 已有40多家金融机构与招财宝平台完成对接, 还有100余家金融机构在排队等待接入。

业内专家表示, 招财宝平台突破了这种定期理财的传统体验, 上线的“变现”功能解决了年轻人不敢进行定期理财的根本问题——随时要用钱。招财宝的定期, 是“可以随时变现的定期, 而且收益率还保持不变”, 这对年轻用户群体乃至于任何一个理财用户来说, 必将是一次全新的互联网理财体验。

小贴士

招财宝怎么预约购买?

第一步: 进入招财宝页面, 进入的方式有多种:

1.通过支付宝页面——财产资产——招财宝进入 (zhao-caibao.alipay.com)

2.进入支付宝, 点击消息弹窗进入招财宝

第二步: 点击“启动预约”按钮 (或者“我要预约”、“设置预约”)

第三步: 进入产品预约界面, 首先设置目标, 即自己想要的收益率和期限。

填写“预期年化收益率”“产品期限”: 3—6月5%起, 6—12月5.5%起, 24个月以上6.4%起, 建议填写期望收益率

时按照上述标准, 不然很难及时获得满足条件的理财产品。

第四步: 设置额度, 填写“预约抢购金额”, 购买招财宝的钱会直接从余额宝扣除, 扣除之前照样享有余额宝的收益, 100元起, 完成后点击“下一步”。

第五步: 确认预约抢购信息, 输入支付宝支付密码完成确认。

第六步: 完成后显示预约设置成功, 自动进入排队系统, 遇到符合预约要求的理财产品系统就会自动购买。

第七步: 点击“我的招财宝”进入支付宝下的招财宝界面, 可查看目前的预约购买状态。

购买的建议和注意事项

招财宝比余额宝有着较高的收益, 但两者有着本质的区别, 招财宝仅是借余额宝宣传的理财产品, 同百发、百赚、网页理财产品同类, 购买后无法直接使用里面的资金, 但由于较低的购买门槛和相对较高且稳定的收益保障, 作为额外的投资也是不错的选择, 况且招财宝提高“提前变现”——在购买到期日之前取出, 这是一般理财产品不具备的, 但收取0.2%的手续费。

招财宝的收益按照购买期限有所区别, 至于收益率的高低还需要自己衡量, 但作为闲置资金

的投资还算比较不错, 主要它提供预约购买, 节省了自己寻找理财产品的时间, 并且与支付宝/余额宝接通, 方便使用, 同时提前变现可以解决一些意外的需求。

预约购买成功后可以随时取消预约的 (在“我的招财宝”页面下找到“订单取消”即可), 如果确认购买需要确保余额宝余额充足, 否则会购买失败。

至于“安不安全?”的问题, 有着阿里这个巨头的保障相信还是比较靠谱的, 但风险依旧是存在的, 招财宝仅是一种理财产品, 不是股票也不是银行存款。

沪指指数全面走弱 创业板跌2.26%

昨日早盘, 两市双双低开, 随后震荡翻红。但创业板一路走低, 抑制股指上行空间。此后, 大盘小幅冲高回落, 盘中震荡整理。盘面上看, 蓝宝石等题材股继续活跃, 前期牛股重拾升势, 但分化严重。临近尾盘, 创业板大幅跳水, 两市震荡下行。午后两市快速下挫, 创业板跌幅超2%, 板块个股普遍下跌。

截止收盘, 沪指报2207.11点, 跌幅0.99%, 成交1341亿元; 深成指报7813.98点, 跌幅1.52%, 成交1633亿元; 创业板指报1411.15点, 跌幅2.26%, 成交318亿元。

分析认为, 四大指数首次全面走弱说明新股申购对市场资金面影响很大, 也说明有部分资金已经在高位选择离场, 更说明场外增量资金不足, 市场资金总体上是紧张的, 一有状况市场便承受不了, 只能选择下行。看来, 行情远没有人们想象的那样乐观, 大盘不会一帆风顺, 后市大盘将接受多重考验, 在曲折中前进。

股指维持探底过程 短线以防范风险为主

两市昨日双双低开, 随后震荡下行, 午后加速下跌, 创业板跌幅较大, 一度跌2.59%。板块方面, 蓝宝石大涨, 西藏、国产软件等暴跌。

从盘面看, 尽管主力资金或者是做多力量启动银行护盘, 但无能为力, 因为几乎所有板块遭遇市场抛售, 抛单源源不断而来, 让承接盘根本无力应对。虽然跌停板不多, 但跌幅超过5%的个股非常之多, 显示市场杀伤力异常巨大。对多头构成致命打击。

从技术形态来看, 一个带长下影的中阴线让技术形态完全破坏, 5日与10日线形成死叉, 对股指反弹构成反压, 而KDJ指标下行力度较猛, 显示短期难以有效止跌, 而MACD指标中黄白两线始终处于高位不肯下行, 但绿柱明显加长, 也预示调整将继续。

由于技术形态已坏, 而消息面偏空, 股指难以依靠自身力量企稳, 故业内人士认为没有外力刺激, 股指将继续维持探底过程, 以防范风险为主。

投资有风险, 入市需谨慎。
(本报综合)

生命人寿发布“宝贝存钱罐”

近日, 微信圈里出现了一款名叫“宝贝存钱罐”的保险, 许多家长经常刷屏晒这款存钱罐, 分享孩子的成长故事, 还向微信好友“讨红包”。

生命人寿表示这是其推出的一款少儿年金保险产品。作为首款移动互联网年金保险产品, “宝贝存钱罐”满足了互联网用

户的消费体验和需求, 将碎片化的时间、地点、金钱、心情等随时随地叠加, 不仅记录父母对孩子的关爱, 也可以留存孩子成长过程的点滴记录。

“宝贝存钱罐”还具备爱心账单、讨红包、好友排名等功能, 使用“宝贝存钱罐”的父母可享受生命人寿提供的各项客户服务,

不仅包括保单查询、保单变更、在线客服等线上服务, 还有家庭亲子教育、萌宝评选、养生讲堂等信息咨询和客户关怀活动。

生命人寿内部人士指出, “宝贝存钱罐”是一款基于微信平台的少儿年金产品, 具有鲜明的移动互联网保险特色, 此产品在产品功能、场景应用、社交互

动、情感体验等方面实现了创新, 希望通过社交关系的传播推广, 增强客户群的互动和黏性, 同时带给客户良好的体验和实用的价值。所以, “宝贝存钱罐”是一款类似移动存钱罐的互联网保险, “宝贝存钱罐”的推出标志生命人寿正式进入互联网金融。

8月26日理财产品播报: 银行类互联网宝宝收益全线下跌

昨日, 各类理财产品七日化收益, 除民生银行如意宝(民生加银)表现坚挺, 与上交易日持平外, 其余银行类互联网理财产品全线下跌。互联网企业理财产品苏宁零钱宝和微信理财通两只上涨。

宝类产品绝大多数出现不同程度的下滑, 收益率位居前三名依次分别是兴业银行银银平台的掌柜钱包、广州农商行的至尊宝和民生加银如意宝, 收益率分别为

4.8400%、4.6050%和4.5820%。

银行理财产品收益率排名居前的产品分别是招商银行、民生银行和平安银行发售的理财产品, 三款理财产品预期收益较为客观, 投资期限从91天到365天不等。招商焦点联动系列之股票指数表现联动(沪深300指数期双向连续型带触碰条款)非保本理财计划104551预期收益率高达10.3%, 但属非保本浮动收益, 需注意风险。

产品名称	互联网企业	合作基金	7日年化收益率
零钱宝	苏宁	广发天天红货币	4.5590%↑
理财通	微信	华夏财富宝	4.4980%↑
现金宝	网易	汇添富基金	4.4270%↓
百赚	百度	华夏现金增利货币A/E	4.3730%↓
余额宝	支付宝	天弘增利宝货币基金	4.1390%=

互联网公司理财产品收益率播报