

3月以来,沪指站稳3300点。许多做基金定投的基民看到收获不小,开始犹豫了:当前行情下该不该及时止盈?基金公司相关专家提醒广大投资者,最好根据自己的风险偏好、预期收益等因素综合考虑,找到适合自己的止盈策略。



基金定投要不要及时止盈

专家支招儿:可根据自己的风险偏好、预期收益综合考量

找到适合自己的止盈策略

“该不该止盈锁定收益?”这个问题的答案应是有章可循、理智分析得出的。一般来说,定投止盈有三种方式。第一种是目标收益止盈,也是最基本的一种止盈方法。在定投前先设定一个目标收益率,比如15%或者20%,达到目标后就操作赎回。第二种是最大回撤止盈,相比目标收益止盈法多了一步。这是在制定目标收益率的基础上再制定一个目标回撤率,比如“目标收益30%+最大回撤10%”,在基金收益达到目标之后仍继续持有,如果持续上涨就继续定投,等到市场下跌定投账户达到最大回撤值时立刻止盈。第三种是估值止盈,相对专业,适用于指数基金定投。根据定投指数的估值高低来确定止盈时机,比如“当指数历史估值分位点超过70%时卖出”,简单来说就是指数高估时止盈卖出。

这三种止盈方法各有利弊,大家可以结合自己的风险偏好、预期收益目标、基金产品类型、市场行情来选择更适合自己的止盈策略。

止盈后可遵循三个步骤再投资

止盈意味着一个定投周期的结束,但并不

代表投资就此结束了,这个时候该如何做?投资者不妨遵循以下三个步骤:

第一步,明确自己是否适应了定投节奏。什么是定投节奏呢?就像“微笑曲线”所呈现的,定投开始阶段可能要忍受很长一段时间亏损,这是在低位收集筹码的过程,是为未来上涨行情“蓄势”。另外,定投往往是一个长期投资过程,耐得住寂寞才能守得住繁华。

第二步,重新规划自己的财务结构。我们在不同阶段可能会有不同的财务需求,在结束了一段定投规划后,可以重新梳理自己的需求,是否有新的大额支出?如果有的话可以拿出一部分资金去支出,其余的资金建议大家可以继续滚动再投资,开启新一轮定投周期。这是定投积累财富的一个重要步骤,将盈利资金滚入再投资,才有望发挥真正的复利效果。

第三步,如果想继续定投,有两种方法可选。一种是继续定投原来的基金。将上一轮定投赎回的资金,包括本金和收益,分成36份来平摊,继续定投到这只基金上。之所以这样分,是因为定投作为长期投资,一般建议大家坚持3年(36个月)以上的周期,比如说上一轮定投赎回到账是15万元,那么可以按照15万/36≈4167元来进行新一轮月定投,暂时未被扣款的资金可以放在货币基金或短债基金中。

同时我们在新周期一般还会有新的收入,因此也可以提高一些定投金额,将“旧钱”和“新钱”滚在一起,以期达到更好的投资效果。还有一种是建立定投组合。在继续定投原来基金的基础上新增一到两只新基金。新基金和老基金最好是不同风格、不同行业的,这样组合起来可以达到资产配置分散风险的作用。我们仍然可以将上一轮定投赎回的资金,包括本金和收益,分成36份来平摊,再按照比例分别投入到两只基金上。这样周而复始坚持下去,会在长期投资中收获更多。

基金定投风险提示

基金定投过往业绩不代表未来表现,投资人应当充分了解基金定期定额投资和零存整取等储蓄方式的区别。定期定额投资是引导投资人进行长期投资、分摊投资成本的一种简单易行的投资方式,定期定额投资不能规避基金投资所固有的风险,不能保证投资人获得收益,也不能够替代储蓄。还是那句话:市场有风险,入市需谨慎。 据《燕赵晚报》

平安人寿内蒙古分公司 护航3·15 我们在行动(一)

学习保险合同常见术语 做“懂行”保险消费者

一年一度的“3·15”消费者权益日即将来临,为提高人民群众金融保险知识水平和风险防范意识,增强金融消费者获得感,平安人寿内蒙古分公司开展3·15“三心”服务月活动,以“3·15”时间节点为契机,以精心、用心、贴心的服务,增强金融消费者获得感为己任,积极开展“3·15”教育宣传工作。

很多消费者都认为,保险合同里几十页的条款太复杂,太难以理解了,但是保险合同的专业性体现在了需要用一系列专业术语描述保险的相关事项,因此人寿保险常见的基本专业术语是消费者必须了解的。

1. 保险人:是指经营保险业务的组织和

法人。指与投保人订立保险合同,并承担赔偿或者给付保险金责任的保险公司。

2. 投保人:指与保险人订立保险合同,并按照合同约定负有支付保险费义务的人。简单理解就是购买保险并交纳保险费的人。

3. 被保险人:是受保险合同保障的人,在保险事故发生时或保险期满时有权按保险合同向保险人请求损失赔偿或领取保险金。

4. 等待期:保险合同在生效的指定时期内,即使发生保险事故,受益人也不能获得保险赔偿,这段时期称为等待期。设置保险等待期的目的是为了防投保人明知道将发生保险事故,而马上投保以获得赔偿的行为。 (高瑛)

兴业银行:持续发力稳主体 真招实招激活力

兴业银行始终将金融服务着力点放在实体经济上,加快布局普惠金融新赛道,持续激发各类市场主体活力,提振市场信心,推动中国经济行稳致远。目前兴业银行普惠小微贷款余额超过4100亿元。

“兴业普惠”是兴业银行依托自身科技优势,面向小微企业和“三农”等普惠客户,以线上融资为核心,缓解银企信息不对称,有效解决客户“融资难、融资贵”难题的综合服务平台。数字化不仅开辟了小微融资新模式,也为兴业银行服务科创企业提供了新范式。针对科创企业轻资产、无传统抵押物以及科技创新能力难以有效量化识别等特性,兴业银行创新推出“技术流”授信评价体系,依托大数据,快速精准识别真正有价值的高新技术企业,推动科技创新在金融领域的信用化,进一步拓宽科技型中小企业融资渠道,实现“技术流”变“资金流”。 (徐媛红)

金融监管部门提示:

“代理退保”小心被套路

有些市民家里急用钱,想把以前买的保险产品退掉,互联网平台上有部分中介机构及所谓的“退保专员”承诺帮助他们解决难题。但记者日前从天津银保监局获悉,金融监管部门已经受理了一些典型案例,揭露了“退保专员”的骗人手段。

市民张先生日前想要退保,但是与保险公司协商退保只能退还保单现金价值,会损失部分保费。他在网上遇到的“好心”朋友说可以协助办理全额退保,并诱导他填写《退保违约书和退保合约》,承诺半年内可以全额退保。最终张先生在“退保专员”的要求下提供了包括身份证、银行卡、电话号码等个人信息。其间,“退保专员”不断告知其退保进度,并说手续比较麻烦,让其将银行卡内的3万元转到指定账户作为押金。而在全额退保金还没有到账前,张先生接到了一连串的催债电话,说其有贷款逾期不还。张先生联系不上“退保专员”,到保险公司查询后被告知:其保单并未有退保受理记录。

金融监管部门人士分析案例指出:所谓的“退保专员”其实是通过提高退保金的手段诱骗获得张先生的个人信息,并导致其背负了小额贷款债务负担。监管部门提醒广大保险消费者:不要盲目轻信“代理退保”“代理维权”的花言巧语,保护好个人信息,不要将个人信息随意提供给他人。如果消费者要办理中途退保,可向保险公司申请协商,通过正规渠道办理,用合理的方式维护自身合法权益。 (据《今晚报》刘英潮)

兴业银行
INDUSTRIAL BANK CO., LTD.
呼和浩特分行

兴业银行
您身边的理财银行

兴业银行全年不间断
滚动推出理财产品

每周二固定发行5-7款
天天万利宝

专属理财经理一对一服务
尊享贵宾礼遇全方位升级

财富电话: 0471-6989978