理财明星展示—招商银行(五)



邱丽萍

人 生 格 言: 用 心 服 务, 收获感动

"理财晚年" 让退休老人乐享夕阳红

每一个退休人员都希望过上"老有所养、老有所医、老有所学、老有所 乐"的退休生活。但是,大家希望的富 足养老的生活需要一定的物质基础,除了靠政府的关心与支持外,如何做 好自身的养老金规划也是直接提高 退休质量的重要环节。那么退休人员 如何利用养老金理财呢?本期理财师 将与您探讨一下退休后的老年人该



管西霞

人 生 格 言: 用热爱的心 做 事,用感 恩的心做人

生意人的理财经: 让生意与生活双收"益(易)"

陈先生今年 35 岁,做红酒代理生意,因偶然参加我行活动而与我行结缘。自从有了孩子之后,妻子就辞去了工作,在家做贤内助并照顾园。陈先生现在有前新购私家庭年收入 30 万元,二年前新购私家庭年收入 30 万元,实庭月支出 7500 元,其中生活所需 3000 元,孩子学费 2500 元,应酬花销 2000 元。在他行有笔一年期定期存款,大约为 50 万元。夫妻二人自行购



买了社会养老保险

张瑜

人生格言: 理财需要智慧,财富需要规划

招行理财师: 做会理财的单身贵族

很多单身贵族其实都是懒人一族,他们认为一个人赚钱一个人花,理财并非那么重要,其实这样的观念是不可取的。白领蔡小姐每个月剩下500元左右存入银行,工作7年后已有近4万元存款;但蔡小姐的同事文先生工作4年不到,存款却是她的两倍。原来,文先生的理财想法除了"攒钱"之外成两部分,一部分存作定期,另一部分来购买债券、基金等相对保本投资工具。

简单制订自己的财富计划,对

如何理财

和普通在职人员相比,退休后每月收入会减少,目前退休人员的主要生活来源是退休工资和养老金。当然,退休人员的支出情况也会有一定变化。由于无须上下班,个人交通。应酬支出会减少,生活开支方面也会有所降低。但是由于年龄的增长,退休人士医疗、保健支出会有比较大的遍片、足体人员情况,但是由于现在没有比较大的遍追求一种"老有所乐"的退休生活,对求一种"老有所乐"的退休生活,对求少知旅游这样的休闲消费开支会有所增加。

本期案例

赵大爷今年55岁,老伴李大娘50岁,老两口都是事业单位退休人员,夫妻两人都有养老保险,身体健康,每年退休金总额8万元,现有存款70万元,房产一套,自住。儿子已经工作结婚,目前独立生活,生活上不需要两位老人支持,每月还能给家里寄1000元左右的生活费。

理财目的:

陈先生之<mark>前对</mark>理财没有太多认识,现在逐渐了解到理财的重要性。 陈先生想为家庭做一下全面规划, 使财富稳健增值。为自己及妻子准 备好充足的养老保障,并能为孩子 储备下上大学的教育金。

理财建议

依据陈先生家庭收支情况来 看,每年可以有 21 万的资产结余, 储蓄能力较强。但考虑陈先生家庭 收入结构的单一性,家庭的收入来 源仅仅依靠陈先生一个人做生意产 出供给,收益有太大的不确定性,存 在较大的家庭隐患。为此我为陈先 生做了如下理财规划:

1.建立家庭应急储备金。鉴于陈先生每月开支在7500元,建议预留6个月的开支做为家庭备用金,以用来应对日常生活中的突发事件。其中10000元可存在银行活期账户上,用于灵活周贲;另35000投资币型基金产品。货币型基金目前收益率为3%~4%,相较银行活期存款0.385%的年利率,在稳健的基础上获取接近10倍于活期的回报。

2. 提高现有资金回报率。陈先

于光棍们来说非常重要,当你原有一年一年,当你原情,理财的重点便可以转向投资。列出生活支出、保知计划、理财投资三大类,以及短规组计划、长期计划等。根据自己从业经验,将各项需要的花费先作在留出资金,能剩在分为的人物,是,单身一族们可将资产分为5份,分别投资国债、保险、股票、定资、保险投资、应急用钱皆可照顾得到。

招商银行客户王小姐案例:

报商银行客户土小姐案例: 王小姐, 26岁, 未婚, 公司职员, 月薪, 3500元, 算上其他奖金和年终奖, 年收入近6万元。像日照这样的三线城市王小姐的收入在单身但朋友间往来、娱乐消费, 这方面的开销并不小, 每月光光, 且对理财毫无商银行银行理财师建议, 先从强制储蓄开始。

一、强制储蓄。理财产品、申购基金·····这些都需要起步资金,但

理财目标

赵大爷想在目前存款保值的前提下,通过理财积累更多财富以应对 今后可能遇到的大病等突发情况。

案例分析:

赵大爷老两口目前收入稳定、经济无压力,但俗话说大病不等人,因此,目前两位老人的主要理财目标就是在保证资金流动性的前提下增加资产收益,保值为主,增值为辅。

招行理财建议

一,储蓄,这是目前退休人员选择最多的一种理财方式。建议赵大爷拿出 20% 的资产,以定期存款和活期存款的形式存放,对于退休人员而言,要存有一定数额的活期存款或定期存款,以保证未来发生特殊情况急于用钱时能够及时变现,同时本金又不会遭受损失。

二,从控制风险的角度讲,赵大 爷首先应考虑保险产品。虽然两位老 人目前身体状况较好,但还需考虑投 保专为老年人设计的意外伤害保险

生平常流动资金流大约为 30 万元,陈先生对这部分资金的要求是能随取随用。所以为陈先生推荐我行的日日盈理财产品。起点为 5 万元,预期收益率 2.7%,工作日期间 9:00~15:30 之间可以自由申赎,登即时到账,是活期存款的最佳替代品,能很好的满足陈先生流动性需求。

3. 加强保障,保证未来生活无 忧。虽然陈先生夫妻已经购买了社 保,但仅依靠"保而不包"的社保并 不能保证日后安定无忧的生活,因 此陈先生夫妻应加强保障方面的

刚接手王小姐这个客户时她的工资 卡里除了一点父母强制她存下的5 万元钱,剩下的只有将近两个月的 工资可供支配。"当务之急是聚财!" 从今年年初她就在理财师的建议下 开始利用基金定投进行强制储蓄 基金定投降可以有效的低投资风 险,获得较高的投资回报,随着时间 的推移,复利效果也将越来越明显。 不仅可以起到强制储蓄的功效,而 且可以摊薄投资成本。王小姐每月 拿出1300元来做基金定投。由于王 小姐风险承受能力相对保守,建议 在投资品种的选择上可以稳健为主 的货币型基金。货币型基金按年化 收益率 3% 左右计算,一年后大概 16500 元左右。同时配以少量的混合 型基金进行投资,以保证投资收入 较为稳定地增长。这种"滚雪球"的 存款方式既保证了预期的收益,还 能实现化零为整

二、以保险为保障由于王小姐年龄低,可用较低保费获较高保额。现在年轻人几乎都是独生子女一旦出现意外,父母将无任何保障。作为王小姐的理财师我为其配备了我行的幸福人生保险产品。每年花费

以及专业健康保险等,以规避日后大病对于家庭收入造成的冲击。退休人士应购买一定的保险产品,尤其针对性明显的保险,如意外伤害险和疾病保险,以增强抵抗意外及退大前就购买险的能力。当然建议在退休前就购买 保险,配置越早,将来的回报越高。泰康幸福人生就是一款不错的保障型年金型养老产品。

三,建议赵大爷家庭可拿出50%的存款用于购买银行保本理财产品。目前,大多数银行理财产品收益率可达到4%以上,在保证本金安全性的同时具有一定的抗通胀作用。招行的理财产品大都以保本型、稳健型为主,有点贷成金、贷里淘金、日日盈等多款高收益理财供选择。

四,赵大爷可将儿子每月寄给的1000元选择基金智能定投,虽然风险相对较大,但从长期来看,分散了风险,而且预期收益也相对较高,可用该笔资金补充其他理财目标或提升生活质量。另外,保本基金已作

投入。而陈先生一人肩负全家用钱 的重担,若出现任何意外则会使整 个家庭面临可怕的困境。作为一个 家庭责任感很强的男人来说,陈先 生需要尽快为自己投保一份人身 意外保险。保险保障的"双十原则" 为:保额不低于家庭收入的十倍 保费则不超过家庭结余的10%。对 于意外险来讲,成年人的话保险额 度以被保人 5-7 年 80% 的收入总 和为宜。陈先生可以以自己为被保 险人购买一份保额为150万元的 人身意外保险,为妻子及儿子构筑 一个强大的安全后盾。另外建议陈 先生夫妇同时还要购买重疾险和 医疗保险。孩子现处在活泼好动的 时候,也建议为儿子购买短期的少 儿险(意外+医疗)。另外建议陈先生 夫妻二人为自己购买一份年金型 养老保险。目前招行代销的泰康幸 福人生养老保险保险期限为终身, 每年有固定的年金返还及分红,充 分抵御通货膨胀,使资产保值增 值,作为养老的有效补充

4. 教育金规划。根据目前的学 费水平,孩子从出生到大学毕业,所 需的费用少则几十万,若想深造或 去海外接受教育,这项开销更会多

10000元,采用期交方式为5年期。 这样到王小姐60岁的时候资金可以分成三块:

第一块:现金价值,大概在

35000 元左右

第二块:年金的 20 倍,有 2780* 20=55600 元

第三块:前面 34 年的年金, 2780 *34=94520 元

这是王小姐的基本收益,不加上每年的分红。大体算一下,王小姐60岁的时候基本可以领:35000+55600+94520=185120元左右,此外此款产品还具有双倍意外身故保障和意外身故保险免费或意外搞残陷可以分位获利,更是作为企业养老的一种补充。这款产品的最大特点就是一张保单保全家。非常适合

三、留足应急准备金。在资产配置上除了保险及投资外,还要预留至少六个月的生活费以备不时之需。在人才添动较快的情况下。我对我王小姐的建议是提前预留紧急备用金以度过"跳槽"时的收入空窗期。同时根据王小姐的要求,最近可

当下的单身一族们

为一种理财方式被越来越多的退休 人员认可,特别是其保本功能很受 注重风险的稳妥型投资者的青睐。

五,收藏,像赵大爷这样没有什么负担的老两口,也可适当投资一些收藏品,以提高退休生活品质。邮品、纪念币、钱币、字画、古董等收藏品,比较适合长线投资。当然,名人字画不易分辨真伪,投资风险也相当大。因此,如果缺乏专业知识,又无可靠的鉴定渠道,一般的老年人应谨慎介入收藏品市场。

老年人退休后对养老金的依存 度比较高,所以养老金是否能保值 增值将直接影响退休后的生活质 量。同时,由于退休人员每年需要一 笔稳定的现金流应付日常生活开 支,又要求养老金要保持一定的流 动性。根据退休人员的这样一些特 点,对退休人员的理财要把握这样 口作原则:生活有保益,要适度。这样 才能"生财有道"。

达上百万元。建议陈先生通过为孩子投资基金定投来积攒教育金。基定投来积攒教育金。定投具有长期投资积少成多的优势,不仅可以满足子女额的强力等。如果李先生为儿子的时段,2000元,假设年化收届对子每月定2000元,假设年化收届时来支资,时间大子15年后读大元左右,用敕投资,可同时配置债券型基金、黄金金约64万元左右,用敕投资,可同时配置债券型基金、以降低风险,获得更高收益。

能会需要一笔紧急备用金但又不确 定时间。所以我把王小姐的5万元 全部规划到这笔紧急备用金里。考 虑到这笔钱如果放在活期里利息收 益是相当低的。如果买成流动性较 高的理财产品就可以达到一箭双娇 的效果。在招商银行的无数理财产 品中我为王小姐选择了我行随用随 赎的理财产品。根据风险的承受能 力为其合理配置了工银7天和汇添 富7天这两款到期自动转存产品。 根据近期的行情来看,这两款品的 预期收益率达到 4% 左右。预期收益 率均大于活期存款。通过计算王小 姐的这笔5万元紧急备用金每年的 收益约为 2000 多元。这样既能保证 收益还能保证资金的流动性

通过合理的资产配王小姐每月 的生活结余约为1300多元。再加上 平常单位发放的一些生活补助和绩 效奖金,王小姐在这座美丽小城中 悠然过着自己的小资生活。

单身一族们如果您还在为理财 而发愁,那就赶快选择招商银行吧! 这里有专业的人士,专业的团队为 您量身定做个性化理财方案。保证 把您打造成华丽丽的单身贵族。

招行理财专家免费上门服务了!

一招商银行第一届金葵花理财节系列活动之理财知识进万家(一)

自9月2日招商银行日 照分行第一届金葵花理财节 开幕以来。招商银行开展了丰 富多彩的活动,继上一周开展 商场刷卡送礼,回馈新老客户 活动,本周将进驻日照各大写 字楼,将理财知识送到家门 口。

届时,招商银行的理财专家将上门免费为公众提供专业化的理财规划,普及理财专业知识,实现您资产的保值增值。同时还会为针对写字楼的

白领阶层提供各种免费增值体验活动,如10元看电影、美容免费券、保龄球免费券等,让您在了解理财知识的同时,享受到招商银行不一样的服务。

招商银行理财专家表示: "基于投资理财历史数据显示,盲目跟风的投资往往成为资本市场调整的牺牲品,资产配置就能有效的减少市场调整造成的投资风险,并力争实现客户资金的保值增值,我们 理财经理要做的就是帮助客户理财并成为客户的理财专家。"

客户张先生是我市某机 关单位的公务员,上周在新玛 特购物时,参与到招行的刷卡 送礼活动,获得了精美礼品。 同时,招行理财专家根据张先 生的职业,收入等情况,为他 免费做了一份理财规划,给了 他一些专业的理财建议。后 期,根据理财专家的建议,张 先生为孩子做了教育基金,获 得比定期存款更高的收益,且 为孩子未来的了资金规划,让 孩子未来的生活有了保障。张 先生感慨:"以前感觉理财是 有钱人才可以做,原来理财也 可以这么简单。"

理财节期间,招商银行将会开展各类理财知识普及活动,提高公众的理财意识,接下来理财专家团队还将进驻日照市社区、专业市场、企业等,将理财知识送到您家门,让您足不出户,享受到专业理

财指导;同时,还将举办丰富 多彩的理财沙龙活动,为公众 提供全方位的理财咨询和金 融服务。

温馨提示:如果您所在地 点能凑齐15人,且皆有理财 需求或开卡需求,请拨打以下 电话,招商银行理财专家将免 费上门服务。

> 理财热线: 8895555 8790015 8867717