

中老年人理财提前规划挺重要

商业养老保险越早投成本越低

70后应早买商业养老险

40岁的庄先生夫妇崇尚时尚简单的生活,经济负担虽重但对生活质量要求较高,月收入9000元,每月孩子开销

2000元左右,给双方父母孝敬1000元左右,还经常外出旅游、购物,加上日常生活开支,人到中年也没有多少积

蓄。庄先生算了笔账,他按8%比例缴社保,假如60岁退休,以每年通胀6%计算,“20

年后每月能拿1600多元退休金,只相当于现在的600多,600多一个月怎么活?”庄先生计划现在开始准备养老金。

理财师建议

70后夫妇上有4位老人要赡养,下有1个孩子要抚养。他们很难去“啃老”,又常在子女教育上忘我花钱,日后还可能被子女“啃老”。同时,相对于上一代人,他们对寿命有更长的预期,对退休后的生活品质有更高的期待,在家庭

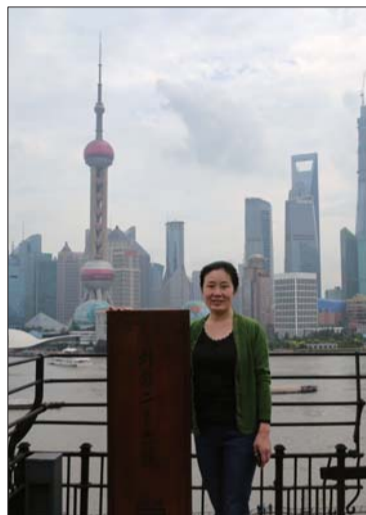
和事业的双重压力下,养老成为70后重要且紧迫的任务。

要保证退休后生活质量不降低,庄先生退休后家庭每月支出至少需要7000多元(不考虑通胀因素),假设从60岁退休生存至85岁,所需养老金约200万元。

目前,我国的养老保险体系有三个层次:社保、企业年金和个人自主的储蓄、投资、商业保险等。社保远不够,企业年金目前很多企业都没实力建立,个人要储备充足养老金,还必须依靠个人自主的方式。

养老规划最忌不能持之以恒,商业养老险的强制性便显得重要。建议选择年金类产品,定期且领取金额确定,在投保时即可知退休的基本领取利益。

商业养老险越早投成本越低,应及早规划。



理财师:公芸萍

CFP持证人,CPB持证人,省行级内训师,银行业个人理财从业资格、银行业风险管理从业资格、会计从业资格、基金销售从业资格、保险代理从业资格,日照分行财富中心任财富顾问,高级专员。擅长理财规划、保险规划。

近年来,先后获得省级青年岗位能手、省级青年服务明星、省级文明服务标兵、日照分行“巾帼十佳”、“金钥匙春天行动十佳客户经理”、先进工作者等荣誉称号,获得日照分行“突出贡献奖”。

老年人理财做好应急规划

丁先生,今年62岁,和老伴退休在家,子女都已独立。自己和老伴每月都有稳定的退休金,又有医保,加上子

女们每月也都孝敬一些,老两口生活得很安逸。手头现有存款70万元,丁先生一直存在银行。

丁先生爱好不多,退休后有些小习惯,因此想培养理财的爱好,把理财当乐趣,既能赚到钱,又能打发退休生活。

另外,丁先生还打算拿出其中的10万元,做一些比较激进的投资,他相信自己有这个风险承受能力。

理财师建议

10万元应急资金:
货币基金+通知存款

现在银行的理财产品非常丰富,老年人应首选一些容易投资、风险较低的理财产品。除定期储蓄外,还可选择货币型基金、国债、银行固定收益类理财产品等低风险产品。

建议丁先生将应急资金5万元投入到货币基金,一旦急

需资金则办理赎回手续,3个工作日即可到账。5万元,可存放农行的7天双利丰通知存款,享受2.98倍的活期存款利息收益,并可以随时变现。

50万元稳健投资:
国债+银行中长期理财产品

国债的风险低、收益不需要纳税。近期国债的收益率为:3年期票面年利率5%;5年期票面年利率5.41%,利率分

别高于同期银行定期存款利率0.5个百分点以上,受到众多老年客户群体的青睐。

银行的固定收益类理财产品也是不错的选择,不仅收益率高于定期,且期限丰富,产品组合灵活多样。老年群体可以考虑进行中长期投资。

10万元激进投资:
金市通+混合基金

老年人风险承受能力普

遍较低,不宜过多地进行高风险、收益波动大的投资。丁先生希望拿出10万元做风险投资,那么可考虑投资混合基金和金市通。

一部分资金可投资混合型混合基金,分批购买,平衡风险。债券市场在2013年四季度见底以来,已经显现出回暖态势,攻守兼备的混合基金可做为股市调整时的较好避险品种以及优化资产配置的途径。

中国农业银行日照分行

同业争排头,系统创一流

中国农业银行日照分行辖东港、莒县、五莲、岚山、石臼、黄海一路和新市区7个区县支行和1个营业部,共35个营业网点,机关设17个部室,全行员工1046人,其中离退、内退321人,在岗员工725人。市分行连续二十五保持了省级文明单位称号。



存款计划完成率居系统内第一

2013年,日照分行紧紧围绕省行党委“同业争排头,系统创一流”的战略部署,坚持“同业争先进、系统进位、严控风险、科学发展”的工作要求,以“提升份额,增强实力,夯实基础,培育队伍”为重点,深入实施经营转型,大力拓展核心法人客户与个人高端客户,持续提升市场竞争力、价值创造力、风险控制力,扎

实推进党建、队伍和企业文化建设,各项工作实现了持续、稳健、高效发展。

从一季度开始连续四个季度存款计划完成率居系统内第一位,三季度在四行中各项存款、个人存款和对公存款存量、增量实现“六个第一”。年末,各项存款较年初增加36.6亿元,完成省行年度计划的153%,计划完

成率居系统内第一位,居四行第二位。实现国际结算量53亿美元,同比增加14亿美元,增幅39%;实现结售汇业务量26.7亿美元,同比增加6.2亿美元。实现拨备前利润6.05亿元,同比增盈8700万元,计划完成率居系统内第一位;实现拨备后利润5.99亿元,同比增盈9200万元,计划完成率居系统内第一位。

综合绩效考评获佳绩

该行对当地经济金融形势、同业竞争态势和自身发展情况统筹把握的基础上,确立了“同业争先进、系统进位、严控风险、科学发展”的发展定位,并根据日照港口经济以外贸进出口为主的特点,将核心法人客户和个人优质客户作为拓展营销重点,带领全行上下内抓管理,外塑形象,严控风险,科学运作,心往一处想,劲往一处使,工作有闯劲,有活力。

通过凝聚力量,激发正能量,

员工士气日益高涨,促进了各项业务蓬勃发展,综合考评不断攀升。2012年末在省分行综合绩效考评中荣获“综合绩效考评进步奖”;在2013年省分行“春天行动”考核中居第二名,被省行授予“春天行动先进分行”荣誉称号;2013年一、二季度在省分行综合考评中均居第4位,进入一类行,实现历史最好考核成绩;三季度在当地四大行中各项存款、个人存款和对公存款总量、增量实现“六个

第一”。

产品创新上,由“跟人学”变为“自己创”。深入企业调研,摸清市场需求,想客户之所想,急客户之所急,行领导亲自带队研发新产品,产品组合,深入开展送产品到客户活动。2013年全年仅国际业务条线就实现产品创新21项,其中7项为全省首笔业务。如为日照钢铁办理了1.5亿元全省首笔电子商业汇票,为日照港办理全国农行首笔10亿元香港债。

不断创新产品突破传统模式

针对日照区位优势,大力发展国际业务。实行客户挖潜和产品创新“双轮”驱动,实现了系统排名和同业增量双第一的好成绩。去年,在新拓展单证结算优质客户27家,贸易融资授信客户33家的基础上,全市21家贸易量过亿美元的大客户在我行授信使用率同比提升了2个百分点,国际结算量市

场份额同期提升了4.35个百分点;增强了与境内外同业的直接沟通,通过与4家海外分行办理54笔3.42亿美元业务,实现18.6亿元跨境人民币结算量和892万元业务收入。

加大产品创新不断突破传统产品模式,从制度、市场多维度进行研究,直接对接客户需求实行产

品创新,全年累计办理国际贸易融资209亿元,同比增长57亿元;累计办理国际结算53亿美元,同比增长14.5亿美元;实现收入1.59亿元,同比增长80%。外汇业务收入、国际结算量、贸易融资率、跨境人民币结算量、结售汇、国内信用证等六项主要指标在系统考核中取得5个第一的好成绩。