

减少定期存款比例,追求投资类产品

个体经营者理财需多管齐下

理财案例:

赵先生今年40岁,老家福建,已在日照定居10多年,个体经营,年收入30万元左右;赵太太今年37岁,在家照顾孩子。儿子15岁,中学3年级。赵先生家现有人民币存款200万元,其中定期存款150万,活期存款50万,美元存款5万,开放式基金10万元,金银纪念币现值5万。家庭每月生活支出5000元左右。目前有家用轿车一辆,自住房一套,另外有一套学区房,市值80万元。赵先生没有任何保险,赵太太购买了一份商业险,儿子购买了学生险,年保费支出共3000多元。夫妻目前身体状况良好,但为了自己经营的商铺,赵先生不得不经常出差,加班,赵太太则比较轻松,生活规律基本正常。

理财需求

赵先生想为自己和家人购买保险让全家都有全面的保障;赵太太今年想为自己购置一部轿车;夫妻俩希望退休后依然过着舒适的生活。

家庭现状分析及建议

赵先生的家庭处于家庭财富高速增长的中年期。根据赵先生家的金融资产分布比例、人生周期、投资经验和风险承受能力分析,目前这个家庭的资产结构过于保守。200万元的银行存款比例

过高,建议减少定期存款的比例,追加投资类产品,建议赵先生可选择工行推出的人民币理财产品,工行的人民币理财产品种类多,安全性高,收益高于定期存款,多种期限可供选择,赵先生可选择半年以上的理财

产品,既可以获得可观收益,又不必占用时间打理,可谓一举两得。赵先生有50万元的活期存款,建议购买工行的灵通快线无固定期限理财产品,该产品既能保证资金的流动性,又可以获得一个较高的收益,周

一至周五(9:00-15:30)法定假日除外,可以自由购买赎回,资金瞬时到账,方便、快捷,是活期存款的最佳替代品。此外,也可以考虑第二套房子用于出租,获得租金收入,在房价较高的市场环境中还可出售获利。

理财建议

保险保障规划

赵先生是家庭收入的主要来源者,其收入状况直接影响到全家是否可以实现家庭规划的目标。赵先生没有购买任何保险,而他的个人人身意外风险。健康风险和收入风险并存。赵先生超负荷的工作,作为个体经营者也会面临诸多经营压力,这些因素都会对健康产生负面影响。

由于经常开车,乘坐飞机等出差,所以产生交通事故的风险也会存在。长年累月,如果健康状况出现危险,或者遭遇意外事故,整个家庭目标和事业责任有可能部分或者全部中止,对家庭财务将会产生重大影响。

基于上述分析,赵先生需要购买意外保险、重疾保险和定期人寿保险,将风险

保障做足;赵先生可以购买一款工银安盛人寿稳添利两全保险,该产品的特点是一次投入,五年满期,满期后获得满期金,每年还可以参与公司分红业务的盈利分配,并存于公司复利计息。

赵太太最大的风险来自于个人身体状况。由于赵太太正处于女性病的高发年龄段,如果遇到重大疾病,商业保险还不足够满足,建议赵太太购买一份重大疾病保险。如若被保险人不幸遭遇重大疾病,将不用再支付剩余保费,以帮助其及家人减轻经济负担,安心养病;若不幸身故,家人将获得身故保险金,以缓解家人所面临的困境。

而若被保险人健康生活至88周岁时,不仅可以获得满期保险金,更可分享公司经营红利,作为养老金安享晚年。建议赵先生和太太的保

费支出每年控制在4万元左右。

购车规划

赵太太想为自己购置一部轿车,根据赵太太现在的家庭收入情况,加之现在油价的上升,建议赵太太可选择一款经济型的轿车,每月的养车费用控制在1000元左右。

购车的资金,如果赵太太不想全额付款的话,可以选择工行的牡丹贷记卡刷卡购车,在信用额度内,申请分期付款。刷卡购买汽车最长可做3年的分期付款,手续费优惠,办理手续简单。如赵太太购买10万元左右的轿车,按工行3年分期付款,手续费10.43%计算,每月仅需还3100元。能减轻每月生活支出压力,有效提高原有资金的使用效率。

退休规划

赵先生希望退休后夫妇俩依然过着舒适的生活,要想退休后仍然保持现有的生活水平,必须提前做好规划。由于赵先生夫妇退休前主要是个体经营,退休后没有政府和企业提供的养老金。因此,对于赵先生夫妇来讲,养老金的积累属于刚性需求,建议选取风险较低的产品为其进行养老金的准备。

赵先生可采用基金定投方式储备养老金,基金定投具有强制储蓄,分散风险,复利增值的优点。赵先生可每月拿3000元用于基金定投,假设赵先生60岁退休,投资20年,按预期年收益为10%算,20年后可得140多万元,经过时间的沉淀,可为夫妻俩未来的退休生活做到良好的储备。(本文仅代表个人观点,据此入市风险自担)



理财经理:苏红红

取得金融理财师AFP认证资格、保险代理从业资格、基金销售从业资格。多年的银行从业经验,熟悉银行业务操作流程,在个人理财、保险、信用卡等相关领域有丰富的从业经验,擅长个人综合理财策划,根据客户不同需求和风险属性,提供个性化、专业化的理财服务。

从业网点:中国工商银行股份有限公司日照岚山支行
地址:日照市岚山区岚山中路126号
电话:0633-8673021

编辑:化玉军 组版:张静

到店就有50元

奔腾B90

本次活动最终解释权归一汽奔腾日照福士4S店所有

盛和奔腾 销售热线: 8892999 售后服务热线: 8892666 地址: 奎山汽车城204国道西五莲直营店 销售电话 5238666 地址: 五莲莫家庄子红绿灯路口

SHANGHAI VOLKSWAGEN

www.svw-volkswagen.com

购车就送New iPad

免费尊崇保养套餐

错过 或许就是过错

专属金融特惠方案

8000元置换补贴

New Passat 新帕萨特

—— 唯不凡之势 定世界之局 ——

C-NCAP

新帕萨特荣获中国C-NCAP碰撞测试五星安全认证

团购低价,更有专属金融特惠方案,心中座驾轻松可得,非凡尊崇不容错过。

1.8T新帕萨特大量现车火热抢购中!

上海大众汽车客户服务热线: 400-820-1111 官方网站: www.svw-volkswagen.com

买上海大众汽车 到奎山汽车城

上海大众汽车 销售热线: 0633-8800888
日照乾通4S店 服务热线: 0633-6769666 地址: 日照奎山汽车城
莒县直营店: 0633-6899888 五莲直营店: 0633-5239678

Das Auto.