

单薪家庭如何理财?

浦发银行临沂分行理财师贾俊杰来支招



如果您有投资、理财、贷款等方面困惑;如果您想战胜通货膨胀,钱生钱;如果您想熟知银行、保险、证券等方面的知识,都可拨打本报理财热线:15853948963,或者将相关问题发送到电子邮箱:qlwbweiyuna@163.com,还可关注本报微信号:鲁南商报融金周刊(lnsbjz),本报会及时联系相关理财专家为您解答。



股市将踏上5000点?

本月底,国泰君安投资策略研讨会为您指点迷津

本报讯 (记者 魏玉娜 邵明习)2014年4月,国泰君安证券研究所率先提出了“400点大反弹”,之后的2014年8月又喊出了“5000点不是梦”。昔日石破天惊式的预测,正在一步一步地变成现实。5月30日,国泰君安证券明星分析师团队将赶赴临沂,为临沂地区投资者解读2015年后续市场走势和投资策略。

据悉,“国泰君安证券2015年临沂投资策略研讨会”

基本情况

李先生,30岁,已婚,现在一家公司上班,月收入6000元左右,单位交五险,每月家庭各项支出超过3000元,现有存款20万元。目前有个4岁的儿子正上幼儿园,妻子为全职太太。由于孩子小,且不确定因素太多,李先生有10万元是处于活期存款状态,其他10万元是银行定存。

理财期望

希望能使自己的存款在保本的基础上有更好的收益,但是由于对各项理财途径不大了解,而且由于时间并不充裕,因此希望理财方式能相对便捷,希望专家可以定制最合适的理财计划。

财务状况分析

李先生家庭的财务状况主要存在三个问题:第一、家庭收入过于单一;第二,权益类的资产配置相对较低,单纯的现金管理类产品和固定收益类产品收益抵御不了通胀的压力;第三、家庭缺少必要的保险配置。

1.资产负债分析

李先生的家庭处于典型的成长期,事业处于上升期,孩子还小,家庭责任日渐增大。因此,构建完备的家庭财务规划体系十分必要。从资产负债表中可以看出,李先生家庭共有资产20万元,无负债,资产负债状况良好,可对资产结构做进一步的调整,以获取更高的收益。

2.收入支出分析

李先生家庭每月收入6000元,支出3000元,每月可结余3000元,结余比率为 $3000/6000*100\% = 50\%$,这说明家庭一个月的收入中有50%可以用于投资或其他开支,这个结余比例大于30%,相对来说是比较合理的。

理财建议

1.流动资金、消费支出规划

一般来讲,一个家庭留存的现金及其等价物大致等于家庭月支出的三到六倍,也就是说,李先生家中留存的流动性资产在9000元到18000元之间比较合适,这样基本可以应付意外消费支出需要。这部分资金的建议是可以考虑以货币基金(普发宝)或者一天理

财(天添盈1号)形式进行投资,目前天添盈1号年化收益率4.45%,远远高出活期存款的0.38%。对比其他理财产品优势是赎回资金可以时时到账,不影响资金使用。

同时建议李先生在生活中尽可能减少一些不必要的开支,控制好消费,养成合理使用信用卡的习惯,一方面充分利用银行的信用卡政策为自己的生活消费提供便利,同时为自己积累良好的个人信用,还可以在意外事件紧急用钱时解决燃眉之急。

2.风险管理、保险规划

李先生虽然有单位购买的五险,但抵御风险的能力远不够。建议李先生再为自己购买一份意外保险和重大疾病保险,为自己的生活和家庭提供更好的保障。家庭购买保险的保额是根据家庭的需要而定的,一般以年收入的5-10倍来计算,保费支出可以是家庭年收入的10%左右,这样一来既使保费支出不成为家庭的财务负担,又可以获得较好的保障。

3.教育规划

李先生的孩子正在上幼儿园,必须考虑儿童教育金问题,子女教育金的准备越早,未来的压力就越小。建议可以采用基金定投的方式积累教育金,每月拿出1000元左右进行投资,既不影响生活质量,又可平摊风险,充分利用复利积累财富,获取较高的收益;同时还可以考虑购买教育保险,既有保障功能,又有保费豁免的功能,让子女的教育有充足的保障。

4.投资规划

投资规划在一个家庭中的地位十分重要,李先生家庭资产配置不是很合理,目前李先生比较年轻,处于事业上升期,个人风险承受能力又较强,建议增加权益类产品的资产配置,增加财富积累。

相对李先生的家庭来说,



浦发银行临沂分行
理财师贾俊杰

缺少必要的权益类产品(股票、基金、证券集合理财计划)投资。建议李先生把20万元的定存,拿出30%即6万左右投资股票或者基金。如果李先生对股票不知如何选择的话,那么建议李先生投资股票或者混合型基金。其余资产配置固定收益类产品,建议考虑配置浦发银行发行的汇理财、同享盈等专项理财产品。具体资金配置建议如下:现金管理类资产(10%-20%);固定收益类资产(50%);权益类资产(30%-40%)。

5.养老规划

随着年龄的增长,李先生和妻子还得考虑养老的问题,仅仅依靠社会养老保险不足以保障自己年老后的生,妻子又无工作,因此要配置以适当的商业养老保险。养老规划既可以采用定投基金来实现,又可以购买保险,或者是二者的搭配。高收益产品的安全性较差,有一定的风险,在安排养老规划的时候,应考虑随着年龄的增加主动减少高风险产品在整个资产中的比例。

通过以上方式,李先生也需努力工作,不断提高自己的收入水平,随着孩子渐渐长大上学,李夫人也可以考虑找份合适的工作,提高家庭收入,分担家庭财务负担,另外根据实际情况及时调整家庭财务结构,减少开支、利用钱生钱的方式产生收益、购买保障型产品及提高自身收入等措施,方能使财务状况愈加合理完善,让生活过得更加滋润。

记者 魏玉娜 化强 邵明习

平安银行力推“万2.5佣金”炒股开户

炒股佣金低至“万2.5”,免收开户费、支持一人多户

通平安银行三方存管账户,即可享受万2.5的优惠费率,免收开户费,支持一人多户。

统计数据显示,目前二三线城市的交易佣金约千分之一,而“万2.5佣金”将为投资者省下一大笔佣金费。通常人们投资的目的就是盈利,但往往现实与理想相违,以往情况

是股民在买入股票时就需要支付高额的佣金,还没盈利就已经先损失了本金,而平安银行借势平安证券推出万分之二点五的行业最低佣金率,不但为投资者省钱,同时也有效助力了投资者的投资信心。

为更大让利投资者,除炒股诚意费率外,在利率下行周期

内,平安银行理财产品收益率逆势提升,本周稳健型理财产品收益高达7%,多款高收益理财正在热销:7天5.5%,14天5.8%,30天6%,94天6.2%,184天6.5%,365天7.0%。

如果能够承受较低风险,且希望获得短期资金的高收益,购买此类产品是您的最佳选择。

保险大世界

少儿重疾险,护卫宝贝成长
工行代销“成长卫士”
补齐爱的短板

本报讯 (记者 魏玉娜 化强 通讯员 梁克水 刘萍)近期,工行代销“成长卫士”少儿重疾险,300元起即可为0-18周岁(续保可至25周岁)的人群,投保50万保额,保障40种重疾,补齐爱的短板,护卫宝贝成长。

爱,也有疏漏的角落。在生活中,孩子的健康,面临许多威胁。空气、水源、食物,在健康面临的问题和威胁面前,人人难以幸免,而孩子更易受到伤害。相关数据显示:我国每年3-4万儿童被确诊患恶性肿瘤,且发病率正以每五年5%的速度上升。儿童易发重疾让越来越多的孩子和家庭失去欢笑。

钱,有时就是生的希望!现代医学使重大疾病的治愈率越来越高,可这需要高额医疗费做基础。90%的白血病儿童因缺钱放弃治疗,放弃生的希望。而“成长卫士”,可作为孩子的超级健康储备,颠覆保险市场少儿重疾险高保费认知,仅需几百元,即可完成几十万元健康储备。

据工行临沂分行相关负责人介绍,本产品投保年龄为出生30天-18周岁,可续保至25周岁,续保时按照所处年龄扣交保险费,首年投保的等待期为90天。更可使用工行网上银行进行投保。

更多详情可咨询工行临沂分行,咨询电话:8318888。

中国工商银行

理财热线:8318888
网址:www.95588.com

中国人寿“瑞鑫(典藏版)” 保险组合计划推出

最高投保年龄延长至60岁

本报讯 (记者 魏玉娜 邵明习 通讯员 孟德雷)为了应对市场日益升温的健康、养老及财务安排等需求,5月1日,中国人寿再次向市场投放一款分红新品——“国寿瑞鑫两全保险(分红型)(典藏版)”保险组合计划。

“瑞鑫(典藏版)”是一款综合保险组合计划,责任配置丰富,保障功能多样,由国寿瑞鑫两全保险(分红型)(典藏版)和国寿附加瑞鑫提前给付重大疾病保险(典藏版)两款产品组合而成,同时可选择投保国寿附加豁免保险费定期寿险(典藏版)、国寿金账户两全保险(万能型)和国寿附加长期意外保障定期寿险(A款、B款、C款、D款、E款),真正实现集子女教育、自身养老、理财规划、健康保障与身故保障五大功能于一身。

据了解,中国人寿曾于2008年推出国寿瑞鑫两全保险(分红型)组合计划,并在2013年进行升级,将最高投保年龄由原来的50岁调整至55岁。2015年再次升级的“瑞鑫(典藏版)”,更是将最高投保年龄延长至60岁,进一步扩大保障人群,为更多迫切需要建立和完善自身风险保障体系的人士提供了选择空间。

“瑞鑫(典藏版)”的主险依然采取定期生存返还的设计,年满三个保单年度起“一年一返”,即在被保险人生存的前提下,生效年满三个保单年度起至合同约定的祝寿金开始领取日前,每年按基本保险金额的3%给付生存保险金,自合同约定的祝寿金开始领取日起至84岁每年按基本保险金额的7.5%给付祝寿金。当被保险人健康生存至85岁时,还将一次性获得3.5倍基本保险金额的满期保险金。

值得一提的是,“瑞鑫(典藏版)”将承保病种由原来的40种重大疾病,升级至保障“50种重大疾病+10种特定疾病”,令客户享有更丰富的疾病保障,彰显保险的保障本质功能。

国泰君安证券

投资热线:8321515
网址:wsdly.gtja.com

中国人寿

CHINA LIFE