

“我的理财故事”征集启事

投资理财对于每个人来说都是必不可少的,银行、股票、基金、楼市、期货、黄金、外汇。在这些投资理财领域中,每一位投资人都有自己的理财经历,每个人都有属于自己的故事,有的收获颇丰,有的损失惨重;有时一波三折,有时柳暗花明……您都经历了哪些快乐与忧伤?您都获得了什么经验与教训?您又有什么愿景与规划?老年生活报将开展“我的理财故事”征集活动,欢迎您来投稿,勇敢说出自己的理财故事,让大家一起分享其中的喜怒哀乐。征集活动将分为两个版块:一是征文,老年生活报将在理财专版,刊登长者的理财故事,让大家一起分享、感悟,体裁不限,字数在800字左右;二是短视频,自己录制,限时3分钟,将在老年生活报抖音号、视频号等进行发布。征集活动要求原创,没有版权纠纷。活动结束后,将评选优秀征文和优秀短视频,并给予奖励。

投稿方式:
邮箱:lnbjr001@163.com
联系电话:0532-66988695
备注:投稿时请务必留下有效的手机号码及通讯地址。

本报联合岛城各大金融机构开展“金融护航”志愿行动 金融助老在行动 天天都是“3·15”

在“3·15”国际消费者权益保护日来临之际,为提升老年金融消费者的权益保护意识,切实提升消费者的金融素养及风险防范意识,老年生活报联合岛城各大金融机构开展了“金融护航”志愿行动,进银行、进社区,普及金融防诈知识,增强市民防骗能力。农业银行、广发银行、青岛银行、泰康人寿、新华人寿、银河证券等金融机构也结合自己的特色,开展了丰富多彩的助老志愿活动。



3月13日,本报读者体验团走进广发银行青岛分行。

读者体验团走进金融机构

3月13日,本报读者体验团走进广发银行青岛分行,银行工作人员围绕“金融消保在身边,保障权益防风险”主题,为老年人群科普了金融防诈骗的相关内容,从受骗类型、诈骗手段到最新的案件分析,通过以案说险开展科普,很好地提升了老年消费者防范养老诈骗能力。

3月14日,本报读者体验团走进农业银行青岛市南支行,沉浸式体验了银行的适老化服务,并接受了防范金融网络诈骗科普。

农业银行青岛分行的工作人员告诉记者,青岛农行积极探索建设老年服务特色示范网点,在服务设

备、服务通道、智能设施、服务流程、金融教育等方面,更好地为老年客户提供差异化的服务。未来农行也将继续多措并举打造贴合老年客户的适老金融服务,为老年人提供更周到、更暖心的便利化服务。

本周,本报还将组织部分金融机构,深入社区宣讲金融防诈知识,帮助老年人辨别金融诈骗手段和方式,并且组织老年大学学员和社区老人参加到“防诈”知识宣传中。

泰康人寿:关爱特殊群体,传递服务温度

泰康人寿青岛分公司日前发布《特殊群体爱心服务公告》宣传泰康爱心服务举措,为广大消费者介绍泰康有温度的服务举措,为老年群体、残障人士提供服务流程改造,保障特殊人群公

平享受金融服务的权利,提升特殊人群的金融消费体验,体现大型保险金融集团的责任与担当。泰康人寿全辖新生活广场均设有专门的“公众教育专区”,就权利告知、风险提示、老年绿色通道便捷服务举措等向消费者展示,帮助消费者了解自身权益,合理消费合法维权。

同时,通过官方微信公众号、泰生活APP生活号等新媒体,发布“以案说险”、“风险提示”、金融消费“三适当”、《保险销售行为管理办法》等内容进行风险提示,同时对老年人反诈知识、保险诈骗风险提示、特殊群体服务介绍等进行介绍,倡导消费者理性消费,防范恶意“代理退保”风险,普及金融保险知识,强化社会公众保险消费安全意识、风险责任意识和诚信契约精神。

青岛银行:提升老年群体金融素养和金融安全意识

青岛银行社区金融事业部下辖青山路社区支行幸福邻里志愿队的志愿者们积极深入社区,开展了以“提升老年群体及新市民金融素养和金融安全意识”为主题的消费者权益保护教育宣传活动。

活动期间,小青家志愿者通过设置反诈专属展台、发放宣传资料、巡回宣讲等多种形式,向社区居民普及了金融服务数字化转型的重要性。志愿者们用手机展示如何辨别非法金融广告,耐心解答老年居民提出的各类手机相关的疑问。志愿者一份份向邻里们发放着宣传资料,详细讲解金融消费者的基本权利和维权途径,以及资管新规等金融知识。特别是针对老年群体,志愿者们重点耐心讲解了如何识别和防范金融诈骗,提醒他们警惕“代理维权”、非法集资等非法金融活动。

此外,为了适应数字化时代的需求,志愿者们还现场演示了如何使用手机银行等电子渠道进行日常金融操作,帮助居民更加便捷、安全地管理自己的金融事务。 本报记者

农业银行:老年人专用号业务办理更高效

在“3·15”消保日之际,老年生活报读者体验团走进了农业银行青岛市南支行,沉浸式体验了银行的适老化服务,并接受了防范金融网络诈骗科普。

活动当天,农业银行市南支行营业部客户经理带领读者参观了营业部适老化设施。记者在现场看到,为了更好地服务老年人群,该行配套建设了无障碍通道,以此来方便老年客户进入营业厅或ATM等自助机办理业务。“如果老年人需要到柜台办理业务,可以在叫号机抽取老年人专用号,并享受优先办理业务服务。”农业银行市南支行副行长韩旭告诉记者,为提高老年人办理业务的便捷度,银行针对老年客户开设了一系列专业化服务,除了有减少老人等待时间的“老年人专用号”服务外,银行还提供了全程陪同、爱心搀扶、协助解决业务办理困难、上门预约服务等一系列适老化服务和举措。

在此基础上,线上自助渠道开发了适用于老年客户的大字版操作界面,界面简洁,并配有语音助手、一键客服的功能,解决了操作繁琐的问题。

参观结束后,该行就防范电信诈骗,特别是近期频发的AI技术诈骗活动进行了详细的讲解,接地气的内容、有趣的形式,受到了老年读者的一致好评。(记者 沈健)

理财案例分享

本金安全、收益稳健

【理财案例】65岁的于先生和老伴退休前都是事业单位员工,月退休金共10000元。家庭目前有50万元定期存款,10万元国债,活期存款10万元。儿子已经独立,他们与儿子分开居住,每月开销大概为4000元。双方都有医疗保障和“大病”商业保险。

华夏银行青岛麦岛路支行理财经理张玮琦表示,于先生的家庭属于较典型的退休

家庭,60岁这个年龄段属于活力老年阶段,夫妻双方身体素质比较好,精神状态饱满,有稳定的退休金收入,有结余,有医疗保障,还有一定的积蓄。理财工具主要选择了国债与银行定期存款,总体来看,流动性一般,抵御通货膨胀的能力较差。老两口有更多的时间可以去丰富自己的生活,比如外出旅游、参加老年活动等。对于未来孙辈,老

两口可以给小家庭一些适当资助,但也一定要留下一定数量的资金用于自己的养老。

张玮琦投资建议:

一是家庭应急备用金。老年人家庭的意外现金储备主要集中在应对重大疾病、意外灾难、突发事件等方面。金额上一般以3—6个月的生活支出作为标准作简单的计算。于先生目前的家庭月开销为4000元,因此建议将活期存款中的3万元投资于现金管理类理财产品,满足流动性需求。

二是提高生活品质。两位老人可适当增加外出旅游、保健以及文化娱乐等方面的

开支。可将定期存款到期后其中10万元储蓄用作旅游的储备金,这部分资金以稳健投资为主,建议选择低波动稳健类的理财产品,业绩基准在3%左右,期限可选择中长期,净值波动小、风险低的产品。

三是保障规划。建议于先生夫妇每年购买消费型意外险,减少意外给家庭资产和正常生活造成的损失。

四是投资规划。在家庭投资方面,老年人的家庭投资着力点应放在资产的保全上。目前所持有的国债可继续持有至满期。同时可以将每月剩余的资金作为孙辈储备教育金。也可以选择基金

定投,活期存款5万元建议投资在实物金条上,实物金条的投资比例一般不超过家庭可投资金融资产的10%。定期存款到期后,可以适当投资一些与养老社区对接的保险产品,为美好养老生活蓄能。



华夏银行麦岛路支行金融理财师 张玮琦



微信扫一扫
游戏玩起来
看图猜成语



②



③



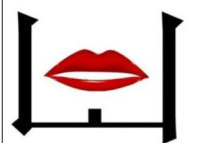
④



⑤



⑥



答案见下期中缝,也可关注“老年生活报”微信,回复“240318”查询本期答案(可扫描本报一版上方二维码)

3月15日6版中缝答案《看图猜成语》:
1、窗明几净;
2、独守空房;
3、今非昔比;
4、明珠暗投;
5、探骊得珠;
6、以讹传讹。