

爱心守护养老钱袋子 引领金融消费新理念

“金融助老 幸福一生”

大型公益活动启动



本报联合金融机构走进社区，宣讲金融消保防诈骗知识。

营造老年友好型金融消费环境、切实维护老年人合法权益，是让老年人共享改革发展成果，安享幸福晚年的重要体现。特别是随着1960年以后出生的群体逐步进入老年期，我国老年金融消费者规模进一步扩大，呈现出新的需求和特点。

老年人的“养老钱袋子”不仅关乎老年人个人晚年生活的幸福，也关乎老年人家庭的和谐，更直接影响社会的长治久安。一方面，要从国家制度安排、金融创新发展等外部因素“守护”全体老年人养老钱袋子，以高质量金融服务助力老年人对美好生活的向往；另一方面，更应从增强风险防范意识、提升财富管理能力等内部因素提高老年人“管理”养老钱袋子的能力。

青岛日报报业集团、老年生活报将联合各金融机构发起“金融助老 幸福一生”大型公益活动，进一步提升中老年群体的金融获得感、幸福感和安全感。

该活动将包含七个版块：一是“我的理财故事”征集（已启动），二是我的敬老故事——金融机构适老服务短视频展播，三是养老金融在身边——养老金融政策产品介

绍，四是社区支行巡礼——优秀社区支行里的故事，五是“银发体验官”走进金融机构，六是预防金融诈骗绘画比赛，七是金融助老服务进社区。

在“我的敬老故事——金融机构适老服务短视频展播”版块，优化老年人金融服务，每个金融机构都有自己的特色与服务品牌，在深入为中老年客户服务的过程中，也产生了许多感人的故事，通过短视频的方式展示出来，让大家更直观的感受其中的爱与温馨。

每家金融机构可提供2—3个短视频，在老年生活报抖音号、视频号等进行展播。

在“养老金融在身边——养老金融政策产品介绍”版块，青岛是北方地区唯一一个集合了特定养老保险、养老理财、专属商业养老保险、商业养老金等养老金融产品试点的城市，养老金融产品形态丰富，各具优势与特点。

本报将在金融理财版开辟栏目介绍养老金融政策及相关产品，帮助广大市民提升养老规划意识，实现“安心养老、乐享人生”。

在“社区支行巡礼——优秀社区支行里的故事”版

块，社区支行是金融助老的主阵地，这里直接和中老年客户面对面，了解他们的需求，倾听他们的心声，日复一日的陪伴、交流、沟通。本报将安排记者，走进青岛优秀社区支行，发现社区支行里的闪光点，搜集整理社区支行里的感人瞬间。同时在金融理财版设置社区支行巡礼专栏，刊登优秀社区支行里发生的大大小小的故事。

在“银发体验官”走进金融机构版块，人口年龄结构的改变深刻推动着消费结构的调整，老年人多层次、多样化的消费需求呼唤更丰富、更完善的金融产品与服务的提供。

本报将邀请多名“银发体验官”走进各大金融机构，以一名金融消费者的身分，亲身去感受金融机构提供的助老服务，并从便利、温馨、智能等不同角度进行体验点评。

在预防金融诈骗绘画比赛版块，老年生活报将发起相关赛事，面向广大市民、学生，征集绘画作品，从中选出优秀作品予以奖励，在老年生活报等媒体刊登，并制作成展板，在进社区活动时展示宣传。

在金融助老服务进社区版块，本报将组织各大金融机构走进社区，面对面服务社区居民。一方面结合老年客户经常遇到的非法集资、电信诈骗等问题制作相关的宣传内容，提高老年人的警惕性，防范金融风险，增强老年人对智能技术的理解和信任，另一方面宣传金融机构的特色适老服务品牌，为中老年人提供更好的金融服务。本报记者

号、视频号等进行发布。

征集活动要求原创，没有版权纠纷。

活动结束时，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。



“我的理财故事”持续集中

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？

老年生活报组织开展“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。

征集活动分为两个版块：一是征文，老年生活报将在金融理财专版，刊登长者自己的理财故事，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

我为什么要投资理财 杨军

算起来自己也是个有着17年投资基金经历的老基民了，说起来很可笑，17年投资有赚有赔，总体是赔的，但始终未退出。

在上世纪90年代投资基金理财刚掀起的时候，因我是军人规定不允许买卖股票和基金，再加上既没有多少存款也无时间，所以就沒想过投资理财。进入新世纪，国内证券市场迅猛发展，周围很多人开始投资股票或基金并赚了钱。记得2007年前后，股票、基金市场牛气十足，此时我已退休，手头也有了几个闲钱，就想着去试试，家人也支持。

银行的理财经理告诉我说像我这种情况投资基金最合适，属于懒人投资。于是在2007年的5月，我拿出了15万元积蓄购买了4只基金。刚买完第二天就涨，以后几乎是天天涨，不到两个月就涨了8000多，这钱赚的也太容易了。这时周围的朋友就一个劲地鼓动我加大投资，也有人劝我见好就收，涨的差不多了就赎回，我当时谁也没听，我就想着看看这笔投资往后是个什么样？

到了第二年的下半年，我投资的这15万基金涨到了近

20万，当时给我的感觉这投资理财没有什么学问，闭着眼睛轻松就把钱赚了。可是到了2008年10月以后，我投资的基金就开始下跌，以后几年里虽然也有过几次分红，但总体还是跌，到了2012年，把之前涨的部分全跌完还不算，最后成本也没有保住，到2015年，投资的15万元跌到了只剩下不到10万元。这时周围的朋友劝我快止损吧，想着再赚回来可能性很小。我不为所动，涨跌就这15万元，一直到今天，这4只基金现在的市值11万元多一点。

有人对我的做法很不解，问我为什么这样？我告诉他们，我投资理财的目的并不为了能赚多少钱，而是学习掌握一些最基本的金融知识。我投资基金以后，就开始关注股市，关注经济形势，直面国家经济社会的发展。假如我不去投资，也就不会去关注这些。因此，我觉得这么多年投资理财很有收获，也很值得。



理财案例分享

家庭资产配置四分法

【理财案例】61岁的周女士和先生退休前自己开公司，主业是承包工程项目，现在两人每月的退休金共计8500元。家庭目前配置的资产包括：10万现金管理类理财、20万中短期理财产品、20万债券基金、50万定期、20万趸交保险和80万终身寿险。

青岛银行小港支行理财经理罗潇表示：周女士的家庭属于典型的小康家庭，对退休生活有一定的追求，夫妻双方身体健康，没有负债和贷款压力。之前的家庭资产配置，大部分都是非保本的理财产品。而在资管新规的背景下，从前“闭着眼睛买理财的时代”早已不复存在。

想要同时满足收益性、安全性和流动性，就必须通过资产配置的方式来实现。推荐采用家庭资产配置四分法，也就是将家庭资产分为四个部分，分别是：随时会用的钱、近期要用的钱、短期不用的钱、将来必用的钱。

罗潇的投资建议：

一是：随时会用的钱

用途是衣食住行日常开支，配置活期存款、现金管理类理财、货币基金等，金额一般以3—6个月生活支出作为标准。周女士家庭目前配置的10万现金管理类理财以灵活性为主，很好的满足了流动性需求。

二是：近期要用的钱

用途是解决五年以上的人生大事，比如医疗、养老、传承。配置保障型保险、年金保险、终身寿险、基金定投等。周女士家庭目前配置的80万终身寿险，可以满足专款专用、安全性高、持续收益等需求。配置了“将来必用的钱”，就相当于为自己的未来养老生活安排了一份“长期饭票”。

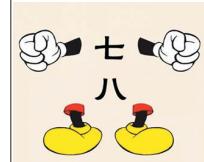


理财经理
罗潇
青岛银行小港支



微信扫一扫
游戏玩起来
看图猜成语

①



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“240403”查询本期答案（可扫描本报一版上方二维码）

4月1日
6版中缝答案
《看图猜成语》：
1、八仙过海；
2、轰轰烈烈；
3、缓兵之计；
4、火冒三丈；
5、老马识途；
6、手到病除。