

二孩家庭如何守住稳稳的幸福

理财师建议孙女士尽早设立子女教育金账户 定投基金并配置健康险



财富资讯

青岛私募基金突破2000只

早报8月18日讯 中国证券投资基金业协会近日发布私募行业月报。最新数据显示,截至7月底,青岛市在中基协登记的私募基金管理人管理基金数量突破2000只,达到2029只,增速居全国第2位;管理规模1797.34亿元,增速居全国第3位。

月报数据显示,截至2022年7月末,我市存量私募基金管理人户均管理规模管理达到4.21亿元,较去年同期增加0.77亿元,较年初增加0.49亿元,同比增速22.29%。根据私募基金管理系统数据,截至6月末,创投风投机构在投我市项目1422个,较年初增加62个;在投金额1050亿元,较年初增加13亿元。据了解,青岛市私募基金行业生态环境近年来不断优化,呈现出行业保持蓬勃发展与风险低位运行的良好态势。

(观海新闻/青岛早报记者 杨忠升)

国恩股份连续两天涨停

早报8月18日讯 本周沪深股市震荡上行,青岛板块跟随大盘波动表现尚可,部分个股相当牛气,比如国恩股份近两天连续涨停,高测股份屡创新高逼近百元。

近期A股市场指数上攻乏力,热点转换较快,机会很难把握。青岛板块本周亮点不少,股价表现较为强势的包括国恩股份、高测股份、青岛啤酒、青达环保、国新健康、青岛双星、国林科技、软控股份、征和工业等。尤其是国恩股份近两天两度封于涨停板,青达环保周一和周四拉出两根长阳,两只牛股本周涨幅均超20%。青岛啤酒站稳百元,本周四收于104.97元,不过其“股王”宝座面临高测股份的有力挑战,后者股价屡创新高,本周最高点99.6元。此外,云路股份8月初一度涨至104元,近期回落至91元,它也是青岛板块“股王”的挑战者。

(观海新闻/青岛早报记者 杨忠升)

青岛与上合组织国家 跨境人民币业务量大增

早报8月18日讯 近日,记者从人民银行青岛中支获悉,自2019年《中国-上海合作组织地方经贸合作示范区建设总体方案》获批以来,人民银行青岛市中心支行积极推动青岛与上合组织国家跨境人民币业务快速增长。今年前7个月,青岛与上合组织国家跨境人民币业务量达70.4亿元,同比增长630%。与上合组织国家间人民币跨境收付在本外币跨境收支中占比为28.9%。

据了解,人民银行青岛中支采取“线上宣讲+线下座谈”等多种形式向重点涉外企业宣讲培训跨境人民币结算政策、贸易投融资人民币结算便利化政策等。累计培训企业98家,共有1106家企业与上合组织国家办理了跨境人民币结算业务。今年以来,还联合商业银行“一对一”走访企业10余家,了解企业业务需求与困难,积极回应企业“急难愁盼”问题。在人民银行青岛中支积极推动下,中国银行青岛市分行办理全省首笔中俄货币互换卢布融资业务;青岛银行获批成为哈萨克斯坦坚戈区域交易报价行,办理山东首笔坚戈跨境收款业务;青岛农商银行与巴基斯坦哈比银行签署金融战略合作协议,授信额度达5亿元人民币。(观海新闻/青岛早报记者 邹忠昊 通讯员 刘晓萌)



理财方案

【理财案例】 市民孙女士今年37岁,和老公都是都市白领,养育两个孩子,女儿6岁,儿子3岁。小两口每月收入合计约1.7万元。目前固定支出有每月房贷+车贷4000元,家庭每月生活开支以及子女教育合计8000元左右。李先生夫妇均有养老保险。婚后积攒20万元,多数购买了理财产品。目前面对理财产品收益不保本的情况,小两口对如何投资感到困惑。为应对未来孩子的上学教育经费、老人的赡养费用等,需要有一个合理规划,因此盼望理财师为他们家庭提供合适的投资建议。

险及意外险产品。建议配置金额在4万元左右,用这部分配置来抵御突发事件的风险,保障整个家庭的安全运转。为保证压舱石的作用,保险产品的配置方案应根据家庭成员的健康状况、家庭的需求调整及收支情况等不断进行优化补充。

四是把握稳稳的幸福。根据资管新规,理财产品打破刚兑后,不保本不保息,因此更需要擦亮眼睛选产品。对于孙女士投资于理财部分资金,要根据自身风险承受能力和投资偏好,合理搭配好风险等级和投资期限,不要轻易相信网络产品及保本保息承诺,守好本金安全。同时建议孙女士配置月缴储蓄型终身寿险产品,可通过强制储蓄的方式,零存整取,为家庭把握住稳稳的幸福。合理资产配置,规划美好生活。

尔家庭资产象限图,建议将未来3~6个月的生活必需开支,留存活期理财或者7天等短期理财,方便随时支用,以备不时之需。

其次,配置重疾险、意外险等保障产品。孙女士及丈夫是家里的顶梁柱,也是两个孩子的监护人,需要配置保障类产品,避免不可控风险。夫妻双方有养老保险,可配置重疾险、意外险等保障类产品,抵消未来生活中不可控意外带来的风险。建议拿出家庭年收入及储蓄的10%,配置保障性保险产品,做好家庭投资保障。

第三,配置部分投资类产品,加速资产升值。根据孙女士夫妻双方的年龄来看,目前处于家庭生命周期的成长期阶段。该阶段的特点是,事业处于稳步上升期,家庭收入在不断增长。这个阶段可以适当配置一定比例的中高风险产品,比如股票、股票型基金及混合型基金产品等,可以通过基金定投的方式做长期投资,来分享资本市场上涨带来的红利。建议优选几只基金产品,每月把结余资金的一部分拿出来做定投,这样既可以平滑基金投资的风险,又可以取得长期的投资收益。这部分属于生钱的钱,可以占家庭总收入和储蓄的30%左右。

第四,尽早设立教育金专户,留足学费。孙女士可以为孩子建立专门的教育金账户,每年存入一笔资金,做强制储蓄,累计存10年左右,正好两个孩子读高中、大学时候可以用。这笔教育金,可以选择购买带万能账户的年金保险产品。按照目前市面上的年金保险产品,每年存入2~3万,累计存10年,可以累计20万~30万教育金。这样做到专款专用,应对未来孩子的高等教育学费也会游刃有余。

应急资金、保障性资金、生钱的资金及需要长期累积的教育金都准备好之后,可拿出结余部分资金做父母的赡养费,剩下的可存入银行的理财产品,此类产品以短期稳健型为主,兼顾资金的流动性和收益性。 观海新闻/青岛早报记者 杨忠升



分理处主任 王婷婷
农业银行胶州南关

保证稳定现金流 每月可定投基金

孙女士家庭是当下年轻家庭的缩影,事业稳定、家庭幸福,小两口在努力赚钱的同时,更需要做好家庭资产配置,提高投资组合的整体收益,以更好地规划家庭的美好未来。从孙女士家庭目前投资情况来看,方向较单一,投资组合比例待完善。建议通过优化比例配置提高家庭投资整体收益。

一是保证稳定现金流。目前孙女士夫妇两人工作稳定,每月收入与支出相对固定,建议留存部分资金作为家庭备用金,以备不时之需。孙女士可以将20万元积蓄中的2万元投资于天天类活期理财产品,灵活便捷,可随时满足紧急流动性和日常必要性的需求。

二是积极参与权益市场。为提高其家庭资产组合的收益,建议孙女士积极参与权益市场,将每月结余部分资金参与基金定投。适量定投是最适合普通投资者的投资方式之一,积极投资优质赛道的低估值区域,积少成多,聚沙成塔,给定投“微笑曲线”以时间,换取空间的收益。

三是增配保险压舱石。孙女士家庭仅有基本养老保险保障,面临上有老、下有小的家庭现状,夫妻两人应增配重疾



理财经理 牛启芳
华夏银行青岛分行

夫妻配置健康险 设立教育金账户

孙女士的案例,代表了众多都市白领的生活及投资现状。根据孙女士家庭的资产情况以及对未来的需求,提出以下建议:首先,树立正确的理财观念,做好家庭应急准备金储备。孙女士夫妻二人要树立良好的资产配置观念,提前做好对未来财务需求的规划。根据标准普

持续提升客户金融服务的获得感。

青岛作为老龄化、高龄化突出的城市,华夏银行抗牢社会责任,为切实帮助老年人跨越“数字鸿沟”,不断对智能设备进行适老化改造,其中,华夏银行针对老年客群痛点,推出了关怀版手机银行APP,提供大字、语音等服务,突出查询、转账、理财、缴费等老年人常用功能,实现了主要功能易找、操作步骤易懂,深受老年客群喜爱。

“适老服务”不仅是硬件设施的升级,更多是体现在对老年群体热心、关心、贴心的“软服务”上。据记者了解,华夏银行在各营业网点开通老年客户群体办理业务的“绿色通道”,把老年客户置于排队第一优先队列,主动热情引导业务办理,服务设施布局充分考虑老年人使用习惯和操作便捷,尽量减少老年人折返和无效走动。同时,营业机构工作人员充分尊重老年客户使用习惯,对老年客户的业务咨询用平缓、通俗易懂的

语言耐心答复、解释。尤其是在涉及大额资金转账汇款时,为防止电信诈骗,工作人员对老年客户必须做到“四必问”,包括是否认识收款人;这笔款项的用途是什么;是否跟家人打过电话确认;是否了解电信诈骗案例,尽最大努力确保客户资产免受损失。

服务无止境。在大财富管理今天,华夏银行以特色化财富管理勇立潮头,在强大投研能力支撑下,为客户提供更多的资产配置服务,适老产品服务是其中之一。据介绍,在丰富适老产品服务方面,华夏银行调动业务水平较高、经验较为丰富的理财经理为老年人服务,根据客户家庭生命周期,细化资产配置方案。针对老年客户的风险偏好和理财需求,重点营销安全性、流动性、收益性“三性合一”的存款产品+波动性较低的理财组合,在此基础上丰富保险、贵金属、养老产品体系,满足高净值老年客户资产保值和传承需求。 观海新闻/青岛早报记者 杨忠升 孙月红

华夏银行青岛分行:以客户为中心 不断优化服务体验

退休市民刘先生近日向记者报料称,他到华夏银行大崂路支行求助解决网银问题时,大堂经理姜先生发现其实是他的笔记本电脑出了故障,及时帮助他修好了电脑。此举让刘先生深受感动,一定要给姜经理点个赞。

华夏银行聚焦客户所需所盼,不断延伸服务触角,拓宽服务半径,网点支行已经成为便民、惠民的全方位服务场所。大崂路支行是华夏银行青岛地区辐射半径较大、开立时间较晚的网点行,拥有独立停车场,空间布局规整大气,服务凸显“专业”、“细致”、“周到”,短时间内就在周边区域树立了良好的口碑。

大崂路支行下真功、出实招,不断满足百姓对美好金融生活的向往,通过对网点升级改造,划分出智能自助专区、业务办理专区、面对面咨询专区等功能区,服务动线更加清晰科学;同时,大堂设有专门的金融知识科普区,以报刊、折页、视频等为载体,不间断普及金融知识,持