

老年人理财 稳健中前行

8月3日9时,中邮理财第一期养老理财产品通过邮储银行渠道在10个试点地区发售,并迅速成为爆款产品。原本计划16天的认购期,仅仅1天就完成了募集。此外,这款产品开售仅1小时销量就突破20亿元,累计认购金额30亿元。

8月8日,中银理财、交银理财首只养老理财产品在北京、深圳、成都等10个试点城市同步开售,投资者购买热情同样高涨。

养老理财发售缘何而起?早在2021年9月10日,银保监会办公厅就发布了《关于开展养老理财产品试点的通知》,批准工银理财(武汉和成都)、建信理财(深圳)、招银理财(深圳)和光大理财(青岛)开展“四地四机构”的养老理财产品试点。今年3月1日,养老理财试点由“四地四机构”扩展为“十地十机构”。

“十地十机构”养老理财产品的火爆销售让养老理财一时间成为热门话题。随着养老金融业务相关政策的陆续发布,原本属于寿险公司的养老保险大蛋糕成了整个金融市场的“盛宴”。那么,我市金融机构的养老理财是什么情形,都有哪些产品呢?本报进行了深入采访。

做学习型老人 护好养老钱

□本报记者 娄刚

今年下半年以来,全市金融机构聚焦诈骗老年人的现象,在街头巷尾进行了大量防欺诈宣讲。披露的案例显示,老年人对风险和回报的认知较为混乱,成为非法集资的主要受害人群。近日,记者在市区采访了几位退休人士,对他们的理财状况进行了了解。

张先生今年62岁,退休前是驾驶员,目前每月的退休金是5000元出头。据张先生讲,他以前买过股票,退休前刚买了房子,现在只有少量存款,便不再炒股了,定投了一支基金,目前略有亏损。张先生说自己虽然炒股的水平不高,一直都亏钱,但如果手里资金多的话他还是想冒冒险多赚点儿。张先生智能手机用得太不熟练,但他不愿总往银行跑,存款都是活期。

今年85岁的企业退休职工赵先生身体硬朗,退休金有7000多元。10年前,赵先生手里就有了较多的积蓄,当时他听子女的建议,把一部分钱放到了担保公司,幸亏抽身及时,他没有遭受损失,此后他更加谨慎。虽然不会上网,不会用智能手机,但他坚持亲自打理自己的财产。赵先生买有理财产品,退休金攒够一定数额,就在银行存个定期。现在,他积蓄颇丰的同时也有不错的财产性收益,看到孩子们用钱的地方多,他愿意也有能力给予帮助,一家人都很满意。

同为退休职工的65岁的郭女士目前退休金有3600元。郭女士虽然会用手机玩微信,看抖音,但不会用手机银行。她没有买过理财产品,“感觉跟定期利率差不多,但是让人不放心”,保险条款太多,把人都听晕了,基金搞不明白,股票听说很吓人,这几样她从没碰过。因收入有限,郭女士的财产不算多,以前她也动过心想把钱放到担保公司,但最终管住了自己。

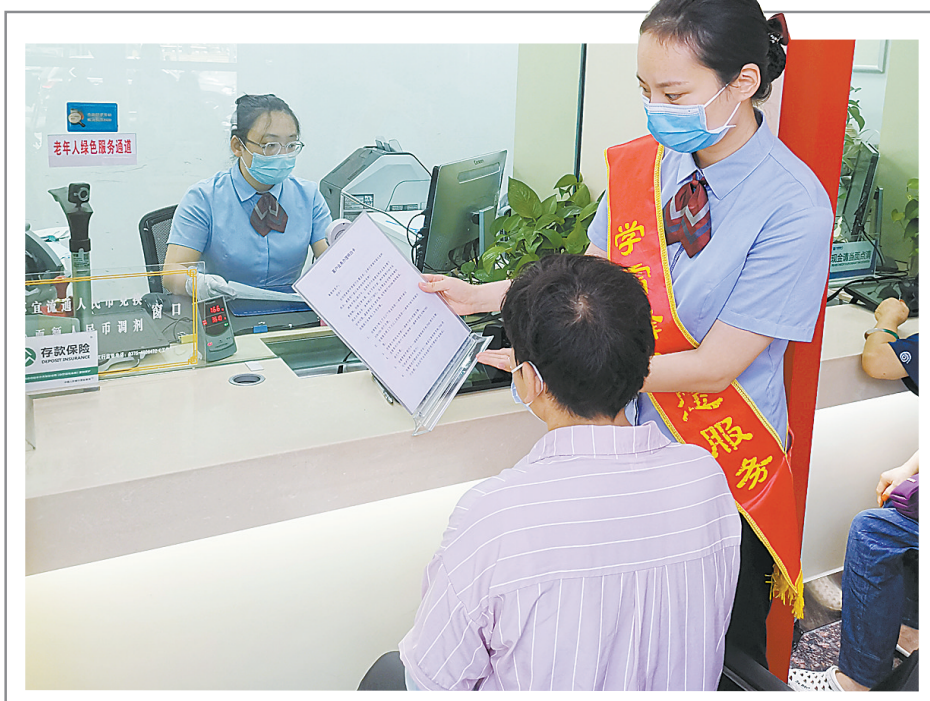
那么老年人理财有哪些共性呢?8月5日,记者对中国银行平顶山山东区支行进行了采访。“现在往银行跑的绝大部分都是老年人,年轻人用手机就可以办理大部分业务了。”该行行长滕飞说。

据滕飞介绍,目前该行有几款产品,比如结构性存款和可随时赎回的现金类理财产品,比较适合老年人,但是主动购买理财产品的老年人不到10%。

应该说,老年人的财产远多于年轻人,有理财的需要,也想有较高的收益,但大部分人对风险和回报的认知比较混乱。“在银行买理财产品,我们都郑重地提示风险。这是我们的工作要求,但是一些老人一听有风险就怕了,不敢买。其实在实践中,有些理财产品包括基金的风险是极低的,想获取较高收益的人完全可以尝试购买。”滕飞说,“但是搞非法集资的人只夸大收益而不提示风险,有的完全就是骗局,老年人反而很容易动心。只能说,风险和收益成正比这条铁律还没有深入人心。”

据该行工作人员介绍,在金融业务信息化的当下,老年人的学习能力低也成为理财的障碍,相当一部分老人学习意愿低,不会上网,不会操作智能手机,这就限制了他们开阔视野和参与的便捷性。很简单的业务,有些老人还是更愿意选择人工服务。这背后是不自信的心理,老年人不熟悉网络,害怕上当受骗。另外对自己也不放心,怕点错了造成损失。这位工作人员认为,面对飞速前进的时代,老年人应该活到老学到老,这样财产才能安全保值,可以说,学习本身比理财更重要。

养老理财 稳健与流动并重



客户讲解业务办理明白卡
中原银行平顶山体育路支行零售客户经理王舒慧为

□本报记者 张秀玲 文/图

为老人配备老花镜、爱心专座,推荐稳健、低门槛的理财产品……连日来,记者走访我市多家银行,得知各大银行都推出了相应的适老服务,其中理财产品也有多款。

养老理财 稳健先行

“在日常理财客户群中,中老年理财客户还是挺多的,占理财客户的60%左右,其中55岁以上的老年人占20%左右。我们在给这些老年人做理财推荐时需要先给他们做风险评估,这些客户大多评估为保守型或者平衡型,所以在给客户推荐产品时会根据这些客户的风险属性推荐风险评级低的PR1-PR2理财产品或者储蓄存款。比如长期投资的会推荐大额存单,短期会推荐一些流动性高的现金类理财产品。”工行平顶山分行国际金融理财师王晓燕告诉记者。

王晓燕说,老年人理财稳健是根本,一般来说,老年人的主要理财目标就是保障退休后的生活。他们不用再考虑房贷、子女教育等方面的支出,因此不能再像年轻时那样激进和冒险,而应该在稳健的基础上趋于保守。稳健投资可以选择定期存款、大额存单、国债等。这些收益虽然相对较低,但是风险也小。

8月8日,工行在售的大额存单有一年期的,20万元起存,年利率

2.1%;也有两年期的,年利率2.6%;还有三年期的,年利率3.25%。

中原银行平顶山分行财富中心的国际金融理财师王贝贝也表达了相同的观点。她说,客户首次在中原银行购买理财产品,工作人员都会对其进行个人投资风险承受能力评估,根据客户风险承受能力,为其推荐风险评级等于或低于其风险承受能力的产品,以更好满足其资产增值需求。

随时可取 兼顾收益

王贝贝说,老年人理财不能单一性太强,老年人急需用钱的概率比较大,资产的配置、产品的选择需要兼顾流动性和收益。除了定期存款、大额存单等投资外还可配一些风险属性较低、流动性高的理财产品。如中原银行的中原现金宝,1万元起购,闲钱理财,年收益率2.4%—3.3%,工作日9:00—15:00赎回,实时到账,深受老年人喜爱。

关于老年人理财,中国银行平顶山分行推荐了两类适老理财产品,一类是结构性存款,年利率在1.3%—3%之间;另一类是现金类理财产品,低风险,年化收益2.5%左右,优点是50万元以内可随时赎回。

王晓燕告诉记者,为应对一些突发状况,老年人还是需要留一部分资金配置流动性强但收益远高于活期的产品。她兼顾推荐随时可以

赎回、流动性高、风险低的现金类产品。如工银理财·添利宝鑫享净值型理财产品,一元起购,风险低,无固定期限,7日年化收益率2.4845%;工银灵通快线,5万元起购,风险低,无固定期限,业绩比较基准2.30%—2.60%。

适老服务 不止理财

我市各家银行为老年人提供金融服务不仅仅是为他们规划好理财,更是在平时的金融服务上下功夫。

王贝贝告诉记者,中原银行平顶山分行在各个营业网点配备老花镜、无障碍通道、爱心专座、爱心窗口等设施,尽可能为老年人带来便利;同时,邀请老年人观看宣教视频,参加知识讲座,向老年人介绍电信诈骗的危害、存款保险以及个人信息保护的重要性。为满足老年客户群体金融需求,使更多老年人搭上“数字化”快车,中原银行推出了中原银行一点通“幸福版”,该版本的手机银行风格极简,界面字体超大,客户可轻松办理存款、理财、水、电、气费用缴纳等业务。

农行平顶山分行优化适老金融服务,在辖内打造“爱心敬老驿站”9个、“爱心港湾”61个,配齐配优便民设施,设置爱心敬老服务专区,增配助听器等设施。深入大型社区开展上门助老服务,手把手教老年客户使用手机、体验掌上银行。