

财·攻略

财·资讯

懂得理财之道 方能取得真金

细数不同年龄段人群的理财法则

■ 本报记者 王培琳

A

30岁以内年轻人如何理财？

这一阶段家庭资产总量比以前高一些，个人花费比以前减少。但买房买车等刚性支出增加，应合理安排家庭建设的费用支出，增加储蓄比例，不能把全部积蓄用于风险较高的投资。

理财重点：这一时期是家庭消费的高峰期，虽然经济收入有所增加、生活趋于稳定，但购房后每月还房贷还车贷给家庭带来一些经济压力，需要有充足的现金流应对。

投资建议：1:1:4:4,10%左右可投资流动性较好的银行储蓄、现金类理财或货币基金，以备家庭急用，如果是工资账户，建议使用工商银行的“薪金溢1号”、建行的惠存通等，让存放在活期上的存款享受定期收益。10%用于给每人各增加一份人寿保险，如果一人意外身故，可用保额应对未来的贷款，减少生活压力。前期有积累后，可以将可支配资金的40%投资于稳健型投资产品，用作还按揭的现金流，如有些银行推出的大额存单，利率可上浮40%，保本保收益；或是春节期间工商银行为广大客户特供的新发产品或是明星理财产品增利/尊利系列和稳利系列理财，也可以投资国债。剩下40%的资金可投资于股票型基金，以期获得更高的回报。

B

30岁至55岁中年人如何理财？

在这个年龄段大多数都是温馨的“三口之家”（孩子未独立）：这一阶段要考虑得比较全面，如果有贷款买房、买车，那除了考虑房贷、车贷外，还要考虑孩子的教育费用开支。

理财重点：家庭的最大开支是子女教育费用，要增加稳健型投资或固定收益类投资比例。购买保险应偏重于教育基金、父母自身保障等。

投资建议：1:2:5:2,10%左右可投资流动性较好的银行储蓄、现金类理财或货币基金，以备家庭急用，同时也让存放在活期上的存款享受定期收益。20%用于购买保险，偏重于教育基金、父母自身保障等。可以将可支配资金的50%投资于稳健型或固定收益型投资产品，获得长期稳定的回报以应对增加的刚性支出，保本保收益，也可以投资债券型基金或国债。20%资产用于投资比较激进的品种，如投资长线基金，混合型基金等，都是不错的选择。

俗话说“存钱毁一生、理财富三代”，现代人也越来越重视理财之道。处于人生不同年龄段应该如何理财？本报记者就此采访了中国工商银行海南分行理财师陈靓，为大家提出具体可行的理财建议。

根据人生各个阶段的不同生活状况，人们在每个阶段都有不同的理财需求，理财规划因人而异，应该在有效规避理财活动风险的同时做好人生各个时期的理财规划。理财规划是一个长期动态调整的过程，没有一成不变的方案比例，需要根据出现的新情况不断检验规划的适应性、合理性，而且要根据个人及家庭对所选产品风险的理解力和承受力，选择适合的投资产品。理财师陈靓针对不同年龄段人群的主要特点，给出了具体的建议。

C

退休老人如何理财？

退休之后面临的问题是收入比之前减少很多，也没有太大开销，日常的生活费用占据大块支出，还有部分的医疗支出和旅游开支。

理财重点：应以安度晚年为目的，投资和花费通常都比较保守，身体和精神健康最重要。这时要减少高风险投资，以固定收益类投资为主。

投资建议：1:2:7。10%资金可投资流动性较好的银行储蓄、现金类理财或货币基金，以备家庭急用，建议办理工商银行新年推出的“节节高2号”存款，既享受定期收益又享有活期便利，或投资工商银行的“灵通快线”理财或购买工商银行的薪金货币。20%资金可以投资于固定收益型投资产品，如春节期间工商银行为广大客户特供的新发产品或是明星理财产品增利/尊利系列和稳利系列理财，也可以投资国债。70%可支配资金可以选择商业银行推出的大额存单，享利率上浮40%特权，期限丰富，保本保息。

D

父母如何为孩子投资？

父母为孩子的投资主要是健康投资和教育投资，是为孩子未来进行规划，例如健康投资，投资的周期相对较长，主要是为孩子未来可能发生的疾病支付做准备，通过自留健康资金储备或购买健康保险的方式实现。再就是教育投资，孩子的教育投资贯穿从出生到步入社会前的小学、中学、大学各个时期，周期较长。

理财重点：关键在于资金不能挪用，要专款专用，应以稳健、增长及保障为目的，适合投资的产品类型有保险、基金定投。

投资建议：孩子的健康投资可通过健康保障的方式进行配置，在选择产品时，可根据自身的能力，选择消费型或是返还型的保险，消费型相对较便宜，保障较高，但保险期限仅一年；返还型的健康险，建议买终身险，健康保障齐全，现金价值高，可享受就医绿色通道等增值服务，投保时尽量选择缴费期限长的产品，缴费期限长，每年的缴费金额相对较少，家庭压力较小，同时能够很好地利用保险本身具有的豁免功能，一旦患病，可免交后期的保费，减轻负担。当然也可以两种一起配置，但无论如何配置，健康的保额建议不低于50万元。

教育投资方面，建议以年金保险的方式，以3-5年的缴费积累，15年领取或是终身领取的方式，实现未来孩子教育的资金需求，避免教育费用的挪用。教育投资还推荐以基金定投的方式，根据未来孩子的教育费用支出，每月定期定投。

中国二手奢侈品市场 年增长超20%

二手奢侈品交易市场不断壮大，鉴定困难却一直是行业痛点。中国旧货协会二手奢侈品工作委员会近日公布的数据显示，去年，二手奢侈品市场年交易额超过80亿元，并以年均20%以上的速度增长。与此同时，市场上相当多的二手奢侈品店铺仍因鉴定能力不足而收到假货。针对这一现象，委员会在3月12日举办“2017年首届消费者及会员企业代表奢侈品免费鉴定培训班”，为消费者提供真假奢侈品鉴别信息。

中国二手奢侈品市场在2016年取得迅猛发展。据统计，截至2016年底，全国比较有规模的二手奢侈品门店已经达到2500多家，当年新开奢侈品门店超过400家，年交易额已经超过80亿元，并以年均20%以上的速度在增长。据二手奢侈品工作委员会统计，在二手奢侈品交易中，最受欢迎的品牌有LV、GUCCI、Prada、Chanel、Coach、Dior等，交易比较频繁的商品包括包袋、手表、眼镜、首饰、丝巾、香水等，尤其以女式背包走量最快。

尽管国内二手奢侈品市场空间巨大，然而，其发展中也存在着一些问题。究其原因，还是国内奢侈品行业发展整体处于不成熟、不完善的阶段。目前尚无专门针对奢侈品鉴定的行业标准，监管也处于真空状态，奢侈品鉴定领域缺乏权威第三方机构提供真伪鉴定服务，导致消费者买到假货后“鉴定无门、维权无力”，监管部门“执法无依据”，这给不法商家留下可乘之机。（据北京商报）

网贷平台迎来降息潮 成交量仍大幅上升

据网贷天眼日前发布的数据显示，截至目前，网贷业平均综合收益率为9.68%。自3月份以来，不少网贷平台迎来“降息潮”，包括陆金所、桔子理财、人人聚财、网信理财、新联在线、短融网、微贷网、有利网在内的多家平台宣布降息，降息幅度在1%以内。

部分网贷平台的公告称，此次降息是为了适应市场变化，积极响应国家的监管政策，为中小企业提供更好的融资帮助。

投哪网董事长吴显勇表示，网贷行业降息是行业发展和市场竞争的必然现象。一方面，降息与行业淡旺季相关，而上半年是网贷行业的淡季。另一方面，让利率能够自由浮动也成为近年来行业的共同呼吁。他说：“高利率也意味着高风险，平台要想实现可持续经营，就应将更多投入用在优质资产的获取方面，而不是单纯地利用高息获取投资人，这也是对投资人负责。”

此外，经过长期教育，现在P2P的投资者更为理性，也对“高收益高风险”有了正确认识，因而在选择平台时，收益并不是其第一考虑的要素。”正因为如此，大平台虽然选择降息，但其成交量仍在大幅上升；与此相对，由于面临严峻的竞争压力，一些小平台生存艰难，即便采用高息策略，也难以在短时间内扭转不利局面。”爱钱进CEO杨帆说。

另外，随着监管政策趋严，平台合规成本上升。“包括银行存管、第三方合同存证、系统信息安全优化等合规的硬成本都面临上升。”新联在线COO陈智诚称，在资本趋冷的当下，这些平台必须要把这些成本转嫁给用户。（据经济参考报）

招行海口分行为重点项目 累计发放贷款200多亿元

本报讯 招商银行海口分行大力支持我省经济发展，迄今共为省市重点项目累计发放各类贷款200多亿元。

招行海口分行沿袭总行经营特点和机制优势，结合海南区域经济实际，向旅游、交通、基建、医疗、造纸、制药等产业累计发放各类贷款200多亿元；先后与省旅游委、海口秀英区政府签署战略合作协议，全力支持省市重点项目建设，为政企客户提供更贴心、更全面的综合金融服务。截至2月末，该行与海南各级政府合作的融资项目10余笔，总融资金额达到60亿元。下一步该分行将积极探索PPP业务模式，以专业、高效的优质服务积极参与到城市改造升级、燃气、供电、公路等多个领域的项目建设。

伴随着海南经济发展，招行海口分行也取得较好业绩：去年年末储蓄存款较年初增长39.5%，各项贷款较年初增长11.3%；储蓄存款、零售贷款、AUM增量排名均列当地股份制银行前三。

（林志新）

中信银行海口分行 举办中信财富指数发布会

3月25日上午，中信银行海口分行成功举办了“中信财富指数发布暨财富私享会”。中信财富指数为中信银行携手中信集团旗下八家金融子公司，精选银行、证券、信托、基金、保险五大系列产品，共同搭建的“中信财富管理”平台，重点打造“中信财富指数”和“中信产品精选”两大亮点，每月投资策略组合将以追求稳定的收益为目标，同时满足中高端客户投资增值需求，助力投资者保值增值。“中信财富指数”自

发布以来，得到了海南资深投资者的青睐。

发布会聚焦市场纵横，结合世界格局变化，中信证券财富管理总部总监有关负责人就市场投资焦点、投资机会，带来投资市场分析与展望。

中信银行财富指数的发布意味着中信银行集合集团内部优势，在金融创新道路上又一次领先同业，同时也为未来零售业务的快速推进打下坚实的基础。中信财富指数将每月对外发布，敬请期待。

砥砺前行七载 不忘初心 支农支小 ——海南村镇银行7年发展历程

2010年4月，海南第一家村镇银行——文昌国民村镇银行开业。

7年来，海南银监局积极引进银行资本、民间资本等各类社会资本共同发起设立村镇银行，有序培育村镇银行发展，经历了从无到有、从小到大的过程，机构数量、业务规模、业务品种取得较快发展，共组建18家村镇银行，成为全国第一批实现县市村镇银行全覆盖的省份。至2016年末，海南村镇银行资产总额49.72亿元，各项贷款29.97亿元，负债总额41.92亿元，各项存款22.88亿元，发放小微企业和农户贷款24.93亿元。

村镇银行在弥补辖内农村金融服务不足、支持“三农”及小微企业发展等方面发挥积极作用，逐步成长为海南农村金融的有力补充。

村镇银行经营发展的主要特点

（一）民营化、本地化。海南银监局积极鼓励和支持民间资本参与设立村镇银行，辖内18家村镇银行均由民间资本发起设立。引导村镇银行采取本土化的发展战略，招聘本地高管、员工，做好“熟人经济”这篇文章。

（二）小额、分散。海南银监局要求村镇银行始终坚持“立足县域、支农支小”根本目标和要求，恪守“小额、流动、分散”经营定位，结合经济发展新常态和自身特点，通过实施客户错位竞争和经营模式创新，致力于“三农”和小微企业提供差异

化、特色化和精细化的金融服务，弥补农村金融服务的短板。

（三）贷款审批快。村镇银行是独立法人，有自主经营决策权，贷款审批快，效率高，可及时满足客户融资需求。各村镇银行贷款均规定“客户从申请贷款到发放可在3-5个工作日内完成，优质老客户当天申请贷款当天发放”。例如海口秀英区西秀镇的陈先生在2016年9月5日向海口苏南村镇银行申请32万元贷款，第二天就获得贷款。

（四）开发特色产品。村镇银行结合所在县域经济特点，开发特色金融产品加大信贷支持力度，满足当地“三农”和小微企业的资金需求。例如临高惠丰村镇银行开发“渔船”贷款，解决临高县渔民建造大型渔船融资难、融资贵的难题。琼海国民村镇银行开发“槟榔”贷款，解决琼海市槟榔加工厂融资难题。

（五）免费项目多。客户在村镇银行办理业务时获得免费项目多，例如文昌国民、琼海国民村镇银行办理各种业务免收开户费、工本费、管理费、年费，在国内外各地区银行的ATM机、POS机和其他机具上使用该行的银行卡免收手续费。

（六）引入特色产品。各村镇银行积极引进发起行的成熟产品，支持海南当地经济发展。例如澄迈、五指山、昌江、琼中、白沙、屯昌等六家村镇银行引入武汉农商行的小微企业服务产品，组建了专门的小微企业服务团队，开展“扫街服务”，专门服务当地的个体工商户等小微企业。澄迈长江村镇银行通过“扫街服务”向

澄迈县加乐镇养殖肉鸡的王先生发放了2万元贷款，解决了资金临时短缺的难题。

（七）支持当地特色产业。村镇银行积极支持当地特色优势农业产业发展，取得了支持农村发展、帮助农民增收的良好效果。例如东方惠丰村镇银行累计向东方市小岭村1927个农户发放1亿多元贷款，支持小岭村玉米种植、圣女果种植等特色产业，促进当地农民发展生产增收，脱贫致富。

（八）下沉服务重心。各村镇银行积极在其辖内乡镇增设营业网点，下沉服务重心，进一步扩大支农支小服务覆盖面，惠及更多的百姓及乡镇小微企业。

下一步措施

（一）督促各村镇银行结合“小法人”特点，进一步完善治理架构和机制，落实风控责任，提升内控管理水平和能力，夯实稳健业务发展基础。

（二）继续发挥村镇银行“小、快、灵”的优势，进一步下沉服务网点，与其他银行错位竞争，扩大服务范围和覆盖面，持续加大“三农”和小微企业信贷投入，助推海南美丽乡村建设。

（三）组织多层次的宣传活动，主动送服务、送资金、送产品、送知识进村入户，在提高自身的社会认知度和公信力的同时，加强金融知识宣传，普及农村地区的金融知识，提高百姓的金融防范意识。



中信财富指数发布会现场。