

从国债到基金,从养老保险到可转债打新——不同年龄段的投资者,正以截然不同的方式打理自己的“钱袋子”。随着社会发展与金融市场日益成熟,理财已成为跨越年龄的“必修课”。日前,记者走访发现,一幅风格鲜明的“理财图谱”正逐渐清晰。



一幅清晰的“理财图谱”:

老中青三代,理财各有所爱

本报记者 李冬梅

银发族:稳健为先,安全至上

“我只投资国债、定期存款或者保本理财产品,其他类型基本不参与。利息少一点没关系,本金安全最重要。”刚退休的王阿姨道出了众多老年群体的理财心声。对他们而言,本金安全是第一位的,收益高低反而是其次。

某国有银行理财经理表示,老年群体理财的核心需求高度一致,就是“本金安全”。因此,国债、定期存款、货币基金以及养老保险产品成为他们的首选。风险等级为R1至R2的银行理财产品也因波动小、流动性适中而受到欢迎。“国庆期间,我接待了多位咨询养老产品的客户。”该经理介绍,“他们非常看重产品的确定性,比如每年能领多少、能领多久,对浮动收益的产品兴趣不大。”此外,如何缴存个人养老金,如何让商业养老与社保形成互补,也成为银发族关注的新焦点。

中年群体:攻守兼备,构筑“护城河”

步入“三十而立、四十不惑”的人生阶段,投资者普遍面临“上有老、下有小”的家庭责任。其理财偏好也从“试水”转向“稳健增值”,核心目标是在控制风险的前提下,实现资产长期积累。

市民王先生表示,在咨询理财顾问后,他采用了均衡配置策略,30%的资金买股票基金,40%配置“固收+”产品,20%存定期存款,剩余10%买了重疾险和医疗险。“我很少频繁操作,基金定投都是按年设置,追求‘长期复利’,毕竟家庭开支不能靠短期投机。”王先生说。

业内人士分析,中年投资者大多已具备一定理财经验,更倾向采用“核心+卫星”策略,即以稳健资产为核心基础,搭配部分进取型资产作为“卫星”以博取更高收益。同时,随着健康意识提升,医疗险与重疾险也成为他们资产配置中不可或缺的部分。

青年群体:小额试水,乐在“探索”

作为投资市场的“新势力”,20多岁的年轻投资者更看重“低门槛、灵活性、趣味性”。他们刚步入职场,储蓄规模有限,但对新鲜事物的接受度极高,乐于用“闲钱”在低压力环境中探索资产增值的可能性。

“我每个月工资到账,都会拿出300元定投基金,主要选择当前热门主题,比如白酒、中药,还有现在热度很高的人工智能赛道。”工作满一年的医务工作者小张分享道,她挑选基金的首要标准是“1元起购”,且支持“T+1”快速赎回,这样万一有临时用钱需

求,资金能及时取出,不影响日常生活。

除了基金外,不少年轻人还会尝试可转债打新、零钱理财等碎片化投资方式。从创新型理财到新兴投资赛道,他们总能敏锐地捕捉风向并积极尝试,让理财过程本身增添了浓厚的“探索”乐趣,但同时也需注意规避追逐热点可能带来的波动风险。

多元化成共识,专业服务需求上升

尽管三代人风险偏好与资产结构各异,但“多元化配置”已成为跨越代际的普遍共识。为应对不同需求,多家金融机构也顺势推出了如“安心理财套餐”“家庭资产规划”及“数字化理财工具”等针对性服务。

理财专家提醒,投资者应理性评估自身的财务状况、风险承受能力与长期生活目标,以此制定个性化的资产配置计划。在必要时,可积极寻求专业顾问的协助,从而在多元化的布局中,更稳健地实现财富的保值与增值。

无论是银发族的稳健至上,中年人的攻守兼备,还是青年人的小额试水,理财不再是单一的选择题,而是一道关乎生活阶段、风险偏好与未来规划的综合题。在多元配置中寻找属于自己的节奏,或许是每个人通往财务健康的必经之路。

建行动态

善建者行
成其久远

建行浑源支行:“双节”期间优化支付服务

国庆、中秋“双节”期间,建行浑源支行积极落实优化支付服务长效机制,通过一系列扎实举措,全力保障支付便捷与安全,为区域消费活力提升提供了有力支持。

为应对节日期间交易高峰,该行聚焦重点商户,组织技术人员对POS机、收款码等支付设备进行全面排查与维护,确保系统稳定运行。同时,协助商户统一规范

张贴支付服务标识,清晰展示各类支付方式,从源头减少支付纠纷,有效提升了商户与消费者的体验感。

在宣传引导方面,该行采取线上线下相结合的方式。线下在网点、商圈及交通枢纽周边设立咨询点,为市民、游客及外籍人士提供支付安全、手续费标准等咨询服务;线上则通过微信朋友圈、美篇等平台,以图文并茂的形式详细介绍境外银行卡使

用、移动支付绑定等操作指南,拓宽了便民服务的覆盖面。

“双节”期间,建行浑源支行通过扎实的服务保障与全方位的宣传引导,圆满完成支付服务优化工作。该行相关负责人表示,下一步将继续完善支付服务长效机制,致力于为广大客户提供更加优质、高效、便捷的金融服务,为营造一流营商环境贡献金融力量。
(芳菲 徐倩)

建行云州支行:“裕农快贷”解农户燃眉之急

当下正值秋收备耕关键时期,建行云州支行成功为一位农户解决了“裕农快贷”资金支付难题,确保了农资及时到位,展现了数字化金融服务在乡村振兴中的“护航”作用。

近日,农户马先生在运用建行“裕农快贷”资金购买农机具时,遇到了支付屡次失败的困扰。原本为解决生产资金缺口而申请的贷款已获批到账,却在紧要关头无法使用,这让马先生焦急万分。他随即来到建行云州支行寻求帮助。该行大堂经理得知情况后,将其引导至“裕农”个

人客户经理处,并递上茶水安抚情绪。“裕农”客户经理迅速启动问题排查机制。经核查,问题根源在于马先生在申请贷款时勾选了“用于购买指定品牌农机”用途,但未完成后续的商户绑定步骤,导致系统自动对资金进行了用途管控。

针对这一情况,客户经理为马先生提供了两种解决方案。在马先生做出选择后,客户经理耐心指导其完成了相关操作流程。很快,在客户经理的协助下,贷款资金顺利划转至农机销售方账户。马先生紧

锁的眉头终于舒展,并对建行云州支行高效专业的服务连连称赞。

据了解,“裕农快贷”是建设银行依托金融科技,为乡村振兴领域量身定制的数字信贷产品之一。此次服务不仅快速化解了客户的用款难题,更体现出了“裕农通”服务从申贷到用款的全流程保障能力。服务并非止于“放款”,而是贯穿始终,确保信贷资金“贷得准、用得好”,真正实现金融活水对农业经营的“精准滴灌”,为乡村振兴注入持续动力。
(芳菲 赵丽升 王雅楠)

邮储快讯

邮储银行浑源县支行:

开展金融宣传 用心守护群众“钱袋子”

本报讯 (记者 芳菲 通讯员 郭东阳)为切实提升公众金融素养,维护消费者合法权益,邮储银行浑源县支行于日前连续走进社区、企业、景区及学校,组织开展了多场以“保障金融权益,助力美好生活”为主题的金融知识普及活动,累计服务超过1500人次,获得群众广泛好评。

9月17日,该支行走进思源社区,聚焦中老年群体开展防范诈骗专题宣传。工作人员结合真实案例,深入浅出地讲解了电信诈骗常见手段、社保卡安全使用及个人信息保护等知识,发放宣传资料200余份,接受咨询30余人次,有效增强了社区居民的金融风险防范意识。

9月18日,支行兵分两路,同步推进“金融进企业”与“文旅融合宣传”。上午,在省名匠劳保用品有限公司,工作人员根据企业需求和员工实际情况,量身定制了涵盖企业经营金融政策、个人征信管理、理性消费引导等内容的专题讲座和一对一咨询,现场发放资料50余份。下午,在恒山游客中心,支行创新设立“消保服务点”,将金融知识宣传融入文旅场景。除了普及“U心相伴”金融教育内容外,还为重点人群提供移动支付教学、旅途理财建议等专属服务,当天服务游客超1000人次,成为景区一道暖心的风景线。

9月19日,活动走进浑源二中和永安小学,将金融课堂搬进校园。通过趣味答题、发放“青春金融手册”和“开学消保包”等形式,吸引百余名学生积极参与,有效填补了青少年群体的金融知识盲区。

此次系列活动是邮储银行浑源县支行积极践行社会责任、延伸金融服务触角的具体体现。从社区到企业,从景区到校园,支行不断探索“金融+”宣传新路径,旨在让金融服务更有温度、更贴近民生。未来,邮储银行浑源县支行将持续开展常态化金融知识普及工作,为构建安全和谐的金融环境贡献力量。



金融热线

我的理财我做主

欢迎您发短信或拨打

18635299919

生活中,您不可避免地会到银行、保险公司、证券公司等金融机构办理业务。那么,您是满意而归?还是扫兴而去?如果您在金融机构中办理业务时遭遇侵权,或涉及服务缺陷,或落入误导陷阱,或碰到霸王条款等情況,都可以向本刊反映。亦或,您对这些金融单位有什么意见或建议,也请您告诉我们。我们将会扬行业之正气,砭行业之时弊,将您的声音传递给相关单位和部门,并诉诸报端……

您可以发短信或打电话至18635299919,也可将邮件发至dtrbjjzk1@163.com。