



60后的人群是社会的中坚力量和家中的经济支柱,60后们逐渐步入了不惑之年,随着年龄的增长,身体健康状况也在逐步下降。在这个阶段,孩子已经长大,家庭负担逐渐减少,收入较高,财富结余较多。但是,60后需要注意自身健康,并为未来养老作准备。 记者 雷群芳

## 孩子已经长大,家庭负担逐渐减少 进入不惑之年,更要注意身体健康

# 60后 提前作好养老规划

### 理财建议 60后尽早作好养老规划

45岁以后,步入不惑之年,家庭、工作和生活都已进入正轨,子女通常处于中学教育阶段,教育费用和生活费用开销很大,父母又面临年龄增大、需要准备就医等资金,处在“上有老、下有小”情况下的人群,需要给理财目标定位。

在投资理财产品时,45岁~60岁人士应该以稳健为主。比如贵金属投资特别适合养老、为子女储备教育金等。

此外,60后人群还需要考虑退休后的生活保障,养老规划也是必须要尽早解决的问题。在选择养老产品时最好考虑能够看到固定收益的品种,以确保生活开支有所保障。这个阶段的人群需要尽早作好养老规划,大部分职工退休后享受的是社会统筹养老保险,退休后收入会大幅度下降,如何保持较高生活质量是思考的重点。对此,60后人群可以选择既有固定收益又有疾病保障类的投资型保险产品,如分红险,这类产品虽属于投资类产品,但风险较低,通常具有保底收益,既可以对他们有一定的疾病保障功能,又有增值的作用。

### 理财故事 讲述人:马先生 生于1963年

#### 那个年代只有存款和国库券

“刚参加工作的时候,每个月只有42元。一个月下来,也剩不了几个钱,也谈不上理财。”李先生是1963年出生的人,1985年大学毕业后,分配到了郑州一家建筑公司做设计人员。他很清楚记得自己第一年的月薪是42元,比起一般的建筑工人已经比较高了。

每个月只有42元,在现在年轻人的

眼中几乎无法想象,而事实上李先生过得还挺有滋味,“第一年确实每个月剩不下什么钱,除了基本的生活外,年轻人总爱看看电影,和以前的同学聚聚,下下小馆子。后来,我开始谈恋爱。”李先生说,“谈了一年多恋爱,就开始商量结婚的事情,那时候我们约好,每月一个人存10元,两个人就是20元,存的是定期。这

样两年下来存了200多元。”

“当时我们这一代对于‘金融产品’几乎是毫无概念,国库券大概是我们1990年以前买的唯一一种理财产品吧。”马先生告诉记者,“其实也不是我们主动买的,那时候是国家分配任务,单位做了一点动员工作,但大家积极性不高,最后是摊派的。”

#### 理财方式单一 更注重稳当

说到理财,在马先生看来,目前的理财产品很少有能用较少的钱获得超过银行存款利率的品种,因此他并未选择一种理财产品。不过,马先生一直在购买分红型保险,他认为这是一种间接的理财方式。

马先生说,10年前他便开始给自己和妻子购买了一款分红型保险,每人每

年交10000元,连续交20年,即在自己60岁后,便可以开始以年金的方式领取养老金,每年可以领取18700元,保证领取10年。领取10年后,仍可继续以每年18700元的金额领取养老金,直至身故。此外,60岁时,自己还可以得到自投保开始至60周岁的累积生息红利,实现

收益。

“这两年,股市略显低迷,基金也是不温不火,难得黄金收益看似不错,但投资门槛有些高。因此,还是把钱放在银行或者再买一些5年期以上的国债。”马先生承认自己的理财方式还是比较单一,但图得就是钱的稳当。



## 中国人寿 电话车险

# 好车险 真省心

# 4008-007-007



### 中国人寿电话车险

## 4008-007-007

私家车商业险更优惠

送单上门更方便

专业团队理赔更快捷

☑ 服务标准 公开承诺 ☑ 服务进程 自由掌控 ☑ 服务品质 实时监督