

徐州第二届资产配置规划推演暨优质金融品牌系列报道

怕养老钱缩水、不够花？

交通银行徐州分行五位理财专家，为临退休人群量身打造资产配置方案

本报记者 陈羿帆 实习生 刘扬

由徐州报业传媒集团主办的2025徐州第二届资产配置规划推演暨优质金融品牌推荐活动于今日下午举行，本次活动聚焦“聚势领航 向新而行”主题，汇聚交通银行徐州分行“智汇领航队”的五位理财专家，从临退休人群的财富特点、需求痛点出发，结合“四叶草模型-银发版”，为这类群体量身打造资产配置方案，助力他们从容应对退休生活，实现财富稳健管理与品质养老。

即日起，晨报将推出徐州第二届资产配置规划推演暨优质金融品牌系列报道，本期聚焦交通银行徐州分行“智汇领航队”，看他们如何为临退休人群破解“三怕一难”，规划安心晚年。

储瑶：临退休人群“三怕一难”成困扰

在社会老龄化加剧的背景下，临退休人群正经历从“职场奋斗期”到“退休安定期”的关键转型，这一阶段的财富管理需求尤为特殊。交通银行徐州分行沃德客户经理储瑶深耕该领域多年，对临退休人群的财务状况与心理诉求有着深刻洞察。

“这类人群大多奋斗半生，积累了一定资产，比如不少人拥有房产、存款，临近退休时还会迎来公积金账户的大额资金到账，同时每月有稳定的社养老金可预期。但他们对社会仍有较强的价值感，既希望退休生

活有品质，又担忧财富难以支撑长远需求。”储瑶介绍道。

结合徐州本地数据（来源：徐州统计局2024年民生报告），50岁-60岁人群平均养老缺口达87万元，这一群体的核心焦虑可总结为“三怕一难”：

怕钱不够：60%的客户低估了20年以上的养老成本，简单按当前生活标准计算，忽略了通胀、医疗等隐性支出。

怕突发用钱：78%的客户担忧大额医疗支出，尤其担心重病不仅消耗

积蓄，还会拖累子女。

怕财富缩水：90%的客户资产中70%以上是存款，在利率下行趋势下，收益难以抵御通胀，长期面临贬值风险。

难做取舍：在“自己养老”和“子女支持”之间挣扎，部分客户因过度补贴子女，导致自身养老资金不足。

储瑶强调：“这些焦虑并非个例，而是临退休群体的共性问题，解决它们需要科学的资产配置方案，这也是我们团队工作的核心方向。”

彭薪羽：“四叶草”搭建财富管理“防护网”

为精准解决临退休人群的财富难题，交通银行专门开发了“四叶草资产配置模型-银发版”。该模型围绕临退休人群的黄金生命周期，以流动性为基础，按流动性、收益性和风险性将家庭资产分为四大账户：日常开支账户、保障账户、保值增值账

户、投资账户。

彭薪羽形象地比喻：“理财经理就像医生，会先为客户‘问诊’——了解其在我行的资金情况、风险偏好、家庭结构、兴趣爱好等，再结合我行各象限产品池，‘对症下药’匹配最优组合配置方案，为临

退休客户提供个性化的资产配置方案。”

这一模型如同为临退休人群的财富打造了一张“防护网”，既能保障日常开支的灵活性，又能兼顾保障、保值与增值需求，让财富管理更具针对性和有效性。

张迪：资产分层配置，兼顾稳健与增值

不同临退休人群的资产规模与需求差异较大，张迪针对工薪阶层与企业主两类典型群体，分享了差异化配置思路。

工薪阶层： 基础配置稳扎稳打

工薪阶层临退休人群往往更注重资产的安全性与稳定性。结合这类人群的特点，张迪给出了基础配置思路：以稳健型产品为核心，适当搭配增值类产品，在保障本金安全的前提下，实现适度

收益。

企业主群体： 聚焦现金流与传承

企业主群体除了保值增值，更关注现金流与财富传承。张迪分享了一个案例：52岁的制造业老板王总，资产2000万元，担忧“被子女啃老”。团队为其制定了“四叶草配置方案”：

将股东分红逐步转至家族信托，配置600万元增额终身寿险，既能应对未来突发大额支出，又能设置激励

条款，引导子女规划职业发展。

购买800万元年金险，70岁前每月领取2万元，70岁后增至3.5万元，保障稳定现金流。

配置500万元“固收+”组合，平衡风险与收益。

设立100万元黄金ETF应急池，支持手机银行一键变现，保障资金灵活性。

通过这一方案，王总的现金流提升3倍，子女也主动制定了职业规划，实现了财富管理与家庭和谐的双重目标。

丁虹雨：

企事业单位客群遵循四大原则

企事业单位临退休客群更侧重资产安全性、保值增值及退休生活品质。丁虹雨指出，为这类客户配置资产需遵循四大原则：

稳健为先，严控风险：将本金安全放在首位，不追求高风险高收益产品。例如选择银行定期存款、国债等低风险产品，确保资产稳健。

现金流为王，预留应急资金：建议预留3-6个月的生活费作为应急储备金，保证资金流动性，应对突发支出。

多元化配置，分散风险：“不把鸡蛋放在一个篮子里”，根据客户风险偏好和目标，将资金配置到低风险、中低风险及适度比例的中风险资产中。

动态平衡，定期检视：市场和客户情况会变化，建议每年或市场大幅波动时，对投资组合进行再平衡，确保策略不偏离目标。

丁虹雨还分享了一个案例：54岁的教师王女士，存款100万元，有2套房产，每月预计领取退休金1.2万元，且面临60万公积金账户的领取。为其制定的配置方案包括：

100万元养老年金，保障长期稳定收益。
80万元“固收+”组合，目标年化4%，兼顾收益与稳健。

每年2万重疾险及医疗险，覆盖大额医疗支出。

预留部分资金作为日常开支，确保生活便利性。

刘超群：

旅居养老先做财务评估再规划

临退休人群是非常重要的客群，他们正经历“职场”和“退休”的过渡时期，在旅居养老方面有时因为不了解较容易产生焦虑。因此当下旅居养老盛行，刘超群建议临退休人群在选择前做好充分准备：

评估财务状况：全面梳理现有储蓄、投资组合、预期社保收益、企业年金、个人养老金计划等，明确旅居养老的资金支撑能力。

选择合适的养老社区：结合自身健康状况、生活方式偏好及经济能力，选择适合的养老社区。交行与多家优质养老机构有合作，可为客户提供优先入住权或折扣优惠，客户也可根据需求自由选择养老地点。

动态调整，让退休生活更从容

临退休人群的资产配置并非一成不变，需要根据市场变化、自身财务状况及生活需求定期评估调整。交通银行徐州分行“智汇领航队”强调，理财规划是一个长期过程，既要关注当下的资金安排，也要着眼未来的养老需求，通过科学配置，让临退休人群在保障财富安全的同时，提升退休生活品质，真正实现“稳中有裕，颐享天年”。

风险提示：以上案例中涉及的产品均由对应合作机构发行与管理，交通银行作为代销机构不承担产品的投资、兑付和风险管理责任。具体可详询本地交行网点。

交通银行徐州分行 “智汇领航队”

储瑶 交通银行徐州分行沃德客户经理
彭薪羽 交通银行徐州分行沃德客户经理
张迪 交通银行徐州分行私人银行顾问
丁虹雨 交通银行徐州分行沃德客户经理
刘超群 交通银行徐州分行个金管理经理

