



## 新婚小夫妻 如何巧理财

5月是结婚的旺季,从山盟海誓的浪漫到柴米油盐的琐碎,步入婚姻生活的小两口,应该怎么处理好自己小家的理财问题呢?记者采访了理财金融师、AFP持证人贾晓萍。

晨报见习记者 杨阳

### 礼金消费是理财观念的试金石

新婚时收到的礼金往往会成为小两口能够掌握的第一笔较大数额的共同收入,很多普通新婚夫妇往往能收到数万元的礼金,怎样处理好礼金,对夫妻双方的金钱观念和理财观念都是一块试金石。“五一”结婚的小徐最近

很苦恼,结婚时双方家长和亲朋好友给的礼金加起来有7万多元,自己想拿这笔钱买辆车,但妻子却打算把这笔钱分开存入银行以及购买基金和股票,后来小徐还是坚持买了车,但小两口却因此闹起了别扭。

### 设定目标量入为出 不做月光族

刚刚结婚的牛女士表示,自己和丈夫都是从外地来鹤壁发展的,在缺乏长辈的经济支持的条件下,考虑到自己和丈夫的实际收入情况,还有房贷要还。两人商量好暂时不要孩子,专心挣钱存钱,30岁时再要小孩,给以后的孩子准备一个良好的成长环境。

贾晓萍表示,80后的年轻人比较重视生活的质量和享受,很多小夫妻在婚前都是月光一族,但结婚后柴米油盐各种现实的问题都需要共同面对和解决,这时,根据双方的实际情况,做好理财计划就是必需的一步了。

小两口每月拿到收入后,要提前做好预算,调整把握收入和消费的比

例。新婚家庭一定要制订应急计划,留存足够的流动资金,以防突发和大额的开销,至少要留够两人一个月的生活开销。共同生活开始后,两人应该尝试记账,记录 and 了解小家庭每个时间段的开支状况,以便让之后的家庭理财计划更合理。同时,夫妻双方应共同计划家庭的未来,对诸如养育后代、购买住房、购置家用大件物品等进行周密的考虑。从长期来说,有必要考虑将来孩子的教育抚养金及自己的养老金,短期内也要考虑自己家当年和三年至五年内较为重要的支出,结合两人的收入,选择适合小家庭的生活方式。

## 单身工薪阶层 4 万元闲钱如何理财

储户张女士:我现有闲钱4万多元,每月工资2000多元,因没有结婚,目前暂无经济负担。虽然我对股票、基金、保险都不熟悉,但很感兴趣,只要在我的能力承受范围之内,适当有点风险也可以。希望得到理财师建议,让资金增值。

理财师范晓:分析张女士的情况,属于有一定风险承受能力,但缺少投资理财经验及专业知识的投资者,建议考虑以下投资方式:首先预留3个月至6个月的生

活开支作为应急准备金,这部分资金要保持良好的流动性,一般可选择银行活期存款或购买货币基金。

针对张女士的情况,不建议直接进行股票投资,而可以选择由专家管理的基金产品,基金公司在市场信息、投资经验、金融知识和技术操作等方面具有显著优势,张女士可以在专业理财师的指导下,选择适合自己的基金产品,最大限度的避免个人投资决策的失误,提高投资成功率。

此外,张女士还可以选择基金定投的

方式,实现长期投资增值。基金定投是指在固定的时间以固定的金额投资到指定的开放式基金中,起点低,方式简单,是一种小额投资计划,以重庆银行的基金定投为例,目前最低的申购金额是100元,投资周期、期数都可以灵活设置,以张女士的情况,可以选择2支~3支基金进行定投。

投资理财重在坚持,积少成多,聚沙成金,随着个人财富、投资经验的逐步积累,将有更多的投资选择,从而实现资产保值增值。

(据《西安晚报》)

### 可以选择新型的储蓄方式

要维系一个家庭正常运转,一定数额的储蓄金,是不可缺少的。对家庭来说,养成定时或定量的储蓄是一个好习惯。但是,对于80后的年轻人来说,不一定要选择传统的活期定期存款,可以按自己的需求选择一些其他的储蓄方式,购买一些理财产品,贾晓萍介绍说,比如邮政储蓄银行就有短期的日日升、月月升、长期的欣欣向荣等不同层次的理财产品,有条件的新婚夫妇可以根据自己的实际情况,尝试购买适合自己小家庭的理财品种。也可以拿出一部分收入购买每期不定时发放的财富债券、国债等。

### 可以适当购买保险和投资

贾晓萍认为,如果夫妻俩手头比较宽裕或具有较高的风险意识,可以考虑适当购买一些适合自己的保险。比如人寿保险的金鼎富贵两全保险分红型和泰康人寿的金满仓等。

在不影响家庭正常生活的情况下,可以做点投资,不过最好不要超过自己家庭资产的1/3,尽量寻求比如黄金之类稳妥、能保值的理财产品,把风险限制在两人能够承受的范围之内。

## 平安电话车险 为女性车主解决 汽车生活中三大难题

晨报讯(记者 秦颖)电话车险直销模式,具有价格低廉、投保便捷等诸多优点。平安是首家获得中国保监会批准经营电话车险销售业务的保险公司。平安电话车险,尤其针对女性车主的实际需求,为女性车主解决了汽车生活中的三大难题。

“去年,我在4S店提了新车后,经保险代理人介绍投保了‘全险’。平常开车都很小心,出险次数也较少。最后支出了高额的投保费用,关键是投保的一些险种根本没有用上。”新区白领车主王小姐道出购买车险的困惑。其实,车主可以拨打平安电话车险呼入热线4008-000-000,平安电销坐席人员会详细咨询车主用车习惯及车辆状况后,为车主量身定制一份车险保单。

“买车险容易,但理赔却很麻烦,车险理赔手续繁琐,不懂流程会让你往保险公司跑个七八趟还不一定能办好。”车主王小姐道出理赔的现状。目前,平安电话车险就在全国陆续推出“电销大管家”的服务。在每张保单上,都有一张“电销大管家”名片,车主遇到问题和麻烦可随时拨打“电销大管家”电话寻求帮助。电销大管家服务,包括上门取资料、理赔咨询等多项贴心服务。多了这样一个好帮手,车主处理理赔事务会更加随心所欲。

“车险快到期了,续保时总归要比较几家的,看看哪家性价比会高一点,但实在是没空跑4S店和保险大厅,真要挨家看保单谈条款,一天的时间都不够。”大众车主刘小姐的一席话道出了续保生活中的各种烦恼。平安电话车险,其方便快捷的投保方式,解决了女性车主在汽车生活中的困扰。首先,女性车主可先拨打平安电话车险的投保电话4008-000-000;平安电销坐席人员会在了解车辆的基本情况及车主的需求后,3分钟迅速出报价;其次,在车主确认投保后的第二天,平安配送人员会随身携带POSS机,在核实保单后,车主可随即刷卡付费;最后,配送人员将会拿保单送保险公司审核,并再次递送上门。

平安电话车险,让女性车主体验“足不出户”的整个投保过程。

## 建设银行理财 在您身边 伴您同行 乾元——日日鑫高

拥有闲散资金又工作忙碌的您是否无暇打理自己的资金?偶尔闲暇想打理却又不知如何打理?建行乾元日日鑫高理财产品在您身边伴您同行。乾元日日鑫高是对个人客户和法人客户短期需求量身定制的一款较低风险、较高收益、高流动性的产品。

### 1. 产品按日开放,申赎自由便捷。

本产品每1个自然日为一个运作周期。产品存续期内,每个工作日为开放日(法定节假日除外),开放日的9:00-15:30可实时进行申购、追加投资、申请赎回。客户资金实时扣划,当日起息。未赎回的投资本金自动进入下一个运作周期,参与理财,计算收益。

### 2. 期限设置灵活,收益阶梯递增。

本产品根据客户每笔投资本金参与理财天数的长短,提供阶梯递增式预期年化收益率,持有时间越长,理财收益越高。

### 3. 投资方便快捷,网点网银可购。

个人高资产净值客户可到中国建设银行理财中心、财富中心和(或)私人银行购买本产品,或在理财中心、财富中心和(或)私人银行完成客户风险承受能力评估和产品适合度评估后通过网上银行购买。

法人客户可到中国建设银行网点对公柜台购买本产品,或在网点对公柜台完成客户风险承受能力评估和产品适合度评估后通过网上银行购买。

### 4. 风险级别较低,服务大众客户。

较低风险级别,面向有无投资经验的18周岁(含)以上个人客户和合适的法人客户发售。个人客户首次购买起点为5万元,以1000元的整数倍递增。法人客户首次购买起点为10万元,以1万元的整数倍递增。

详询到建行各营业网点或拨打95533。