

如何为爱投资理财

准婚族理财三步曲

日前,一则新闻触动了很年轻人和父母,那就是“通胀之下新人结婚成本大幅升高至几十万元”,有人惊叹连婚都结不起了。实际上,在通往两人幸福携手的路上,如何让资金不成为绊脚石,婚后又能凭借工作积累的财富将小日子过得甜甜美美,还真是一门学问。

● 第一步

留足备用金婚前处变不惊

准婚一族因为要筹备婚礼,难免会遇到临时的资金需求。而对于大部分的上班族来说,即使不到结婚的时机,留足备用金也可以应对日常突发性的较大额支出。备用金一般以3—6个月的生活费为限,要兼顾流动性和收益性。

浦发银行的金理财师给出了自己的看法,“在生活中做个有心人,平时养成零存整取强制储蓄的好习惯,自然会通过双方的努力积累下一笔不小的婚嫁金。而强制储蓄有很多好办法,如在银行开通零存整取账户或参与基金定投都是很好的理财方法。”

在具体的投资操作中,该理财师建议可以选择变现及时灵活,同时交易费用不高的理财产品。一般来说可以将其存成活期存款,虽然收益较少,但是变现及时,方式灵活。而一些收入不错的上班族也可以向银行申请信用卡,支付日常开支和突发事件,现在的银行信用卡一般都具有免息期和一定的透支功能。

● 第二步

巧用银行婚贷产品圆结婚梦

结婚费用的步步攀升,对于工作年头不多的人青年人来说,似乎也缺乏好的应对办法。针对新人婚庆消费的特点,各家银行推出了一系列符合新人需求的金融产品和服务。例如某金融机构推出的“Wed-



ding专享贷”就可根据准新人们提供的申请材料,针对结婚消费的主要项目一次性给予专门贷款额度,最高额度可达20万元,最低月还款仅150元起,大大减轻了准新人们的现金压力。而建设银行则专为白领精英人士打造了免抵押、免担保、免利息的“乐佳缘”婚庆分期付款业务,从住房装修、婚纱摄影到家电家具、蜜月旅行,为新人提供一份可“期贷”的浪漫。

除了专门为婚庆所提供的金融产品,无需抵押和担保的信用贷款也可以成为婚庆融资的可选渠道。不过这类贷款都对贷款用途有着严格的限制和真实性要求,因此更适合诸如装修、旅游、购置家具、购买钻戒这样具体单项用途的消费。

● 第三步

婚后投资多考虑家庭长远规划

浦发银行的理财专家表示,结婚后理

财的另一个重大变化,就是理财目标的转移。结婚之后,理财目标多元化,不再将个人生活需求作为理财重点,此时也已经完成了初期的资本积累,需要开始考虑未来的子女教育、双方父母养老等问题。对家庭资产的安全性要求增加,进行投资决策时,需要同时考虑另一半的风险承受能力以及投资偏好。

因此浦发银行理财师表示,婚后处于筑巢期的家庭,在双方对投资方向达成一致的情况下,可以配置部分基金、固定收益类产品,根据风险偏好,适当配置高收益类产品。但在投资过程中,要把家庭规划纳入其中。而随着保险意识的增强,更多的人开始认识到,风险无处不在,早做保险规划有利于抵御风险,提高生活质量。因此根据保险“双十原则”,即保额为个人年收入的10倍,保费为个人年收入的10%来配置保险。建议以购入终身寿险和重大疾病险为主,附加医疗和意外险,注重保障与养老。(财富记者 刘程程)

相关链接

警惕婚后三大理财误区

一、理财就是购买理财产品

记者在调查后发现,很多新人认为,所谓理财就是投资,买理财产品。建设银行的理财经理陈先生表示,事实上投资规划仅仅是理财规划的一个方面。目前市面上的理财方式有很多,但对于理财不能只关注理财产品。如果资产配置不合理,抗风险性系数就会比较低。

二、盲目追求时尚理财

还有一部分新人,拿着新婚礼金和父母给的钱不知道该怎么规划,于是就急切希望能够有一种收益高、回报快的理财产品,于是买股票、买期货。对此,建设银行的理财经理陈先生表示,高收益必然伴随着高风险。对于新婚家庭来说,理财目标的实现是一步一步的,不可能一蹴而就。面对火爆的资本市场时要沉住气,别被高收益晃瞎了眼。

三、有钱的时候再理财

有不少新婚家庭的成员往往都是从月光族过渡,老是觉得“攒不下钱”,有钱就打理,没钱就算了。陈先生说,理财是一种习惯,这和有钱、没钱没有必然联系。通常情况下,如果新婚家庭的收入比较少,而理财目标却比较大时,就要从开源与节流两个方面进行考虑。总的来说,新婚家庭要努力做到养成记账习惯、掌握资金状况、对家庭开支经常讨论回顾,像孩子一样学会用储蓄罐、合理安排,减少不必要的支出。(据《重庆晨报》)

2012济南光大奢侈品特卖会 十一黄金周登场

2012年9月30日-2012年10月7日,光大银行济南分行将携手香港东城国际、城色杂志在和谐广场一层105A,隆重推出奢侈品特卖会。

这是一场专为光大银行贵宾客户打造的顶级品牌折扣活动,提供独家折扣,上百种世界顶级奢侈品品牌,同台演绎奢华篇章,另外港澳四日游、D&G男表、D&G包包、飞利浦电器现场派送。据悉,此次特卖活动品牌包括爱马仕、LV路易威登、chanel香奈儿、Gucci古琦、PRADA普拉达、BURBERRY巴布瑞、Dior迪奥、ARMANI阿玛尼、D&G、HUGO BOSS、CARTIER、LANCER、DUNHILL、BALENCIAGA巴黎世家、FERRAGAMO菲拉格慕、MIU MIU、VALENTINO、COACH悉数到场,上千款各式箱包、手表、眼镜、皮带、珠宝、服装、化妆品等应有尽有,商品全部欧美进口,由数百家世界一流时尚品牌销售供应商直接供货,全场精品经典新款最低3折起,一定会为您带来时尚、奢华、专属、私密的购物体验。

不用仰望,不用徘徊,去除“遥不可及”的顾虑,不过千元的时尚手表,不过百元的名品香水等你抢购。

1、刷光大银行卡消费,POS流水尾号带“8”,可获赠港澳七日游一份;POS流水尾号为“88”,可获赠市值6800元D&G手表一只(可选男女款);POS流水尾号为“888”,可获赠市值18000元D&G中性包一只。

2、刷光大银行信用卡,单卡单日累计消费满10000元,可获赠飞利浦电吹风或飞利浦电熨斗一部(共计20只,赠完为止)。

3、折上折优惠,如有邀请函,可抵200元现金优惠且消费金额另打9.7折(特殊商品除外)。

活动时间:2012年9月30日-2012年10月7日8天10:00—22:00,济南和谐广场105A 详情咨询0531-81679351



黄金周欢乐自驾游 人保财险为您护航

作为中国人保财险客户节服务子品牌,“黄金周自驾游服务”将于今年十一黄金周期间再次推出。由于今年中秋节和“十一”国庆节两节连休共8天,今年活动时间提前至9月30日开始。

活动期间,人保财险将针对自驾游客户(9座以下非营业客车和家庭自用汽车的人保客户)推出“6+3+X”项服务,即全国统一6项服务:保险事故快速处理、事故救援、故障救援、旅游提示、酒店预订、“强强联手,助您行车无忧”推广联名卡活动;各地方分公司自选3项服务:伤员救助联动、安全检测、行车导航;各分公司结合自身实际,可以自主推出其他X项服务创新项目。

人保财险借助遍布全国338个地市、

4500多个服务机构、1万多个服务网点的优势,“十一”黄金周客户自驾游服务活动范围覆盖全国重点旅游线路和景区。同时,人保财险各分公司还将根据当地旅游特色,精选2-3个热点自驾游景区或自驾游路线,作为本次服务行动的重点保障区域。据人保财险前两年同类型活动数据显示,保险事故快速处理、景点旅游提示、故障救援等服务都是历年客户满意度极高的服务项目,在今年的服务中还将延续。

此外,随着自驾游客户需求不断变化,人保财险也在不断调整、升级客户服务,比如今年推出工银人保爱车信用卡。同时,人保财险还整合各地分支机构社会资源,推出了千家酒店预订服务,为自驾出行的客户提供了车险服务之外便捷增

值服务。

引起业内人士关注的是,继5月份客户节提出服务提速以来,十一黄金周人保财险的理赔服务又一次做出“加速”承诺。活动期间,人保财险全系统统一提出“快救援,快查勘,快定损,快修车,快赔付”的五快原则。

本次“十一黄金周”活动是2012年5月中国人保客户节活动的延伸。客户节期间,人保财险推出了六大主题服务活动:理赔无忧,四海通行;4001234567人保电话车险“零距离”服务;epicc网上人保24小时不打烊活动;“人保在行动”系列公益活动;“走进中国人保”客户答谢活动;“十一”黄金周客户自驾游增值服务。更多详情请拨打95518。

平安产险不断刷新理赔时效 “快易免”服务好评如潮

自今年4月升级“快易免”服务标准以来,平安产险持续优化理赔流程,健全完善理赔管理体系,截至7月31日,共完成时效承诺案件10.4万笔,承诺达成率高达94.45%,案均报案到支付成功时效仅为1.79天,高标准践行了各项服务承诺,客户满意度达到了97.52%。值得一提的是,最快理赔仅耗时11分18秒,打破了此前由平安产险创造的17分41秒的车险理赔记录。

快 服务速度冲刺“百米飞人”

今年7月13日,赵先生驾驶爱车行驶在天津南开区水上西路,不慎碰撞花池,车辆一侧大面积刮伤。平安产险天津分公司接到报案后,查勘人员第一时间奔赴现场,并通过自助查勘系统现场拍摄、上传损失照片,后台定损员下载照片甄别无风险后,按照“简单快赔”流程进行定损,核定损失为1640元。从接到报案到11点22分赔款支付成

功,耗时仅为11分钟18秒。

从6月创造车险理赔时效记录的59分钟到当下的11分钟18秒,平安产险之所以能不断超越自我引领行业,与理赔流程的优化和对创新科技的运用密不可分。

据了解,在传统的理赔流程中,客户需搜集齐各种资料,并等待修车完毕,修理厂出具发票后,方能进入理赔阶段。针对此种情况,今年平安产险在业内首次从关注资料齐全后的快速赔付,扩展到关注从客户报案直到赔款到账的整个流程,改变了传统理赔流程,“先赔付,再修车”,并首次进行了车险“万元以下,从报案到赔款,三天到账”时效承诺。

易 客户理赔可当“甩手掌柜”

平安产险披露,截至7月31日,贴心在线客户主动呼入量13777笔,公司主动呼出量333378笔,共完成人伤案件“省心调解”

服务41309件,有效调解率93%,已建成外部平安调解点629家,内部调解室339家,外部调解点覆盖率达到161%。

据平安产险车险理赔部副总经理吴涛介绍,车险人伤案件是车险案件中较为复杂的一种案件,结案周期较长。为切实解决这一理赔难题,平安产险对所有通过95511报案的车险人伤案件,推出“贴心在线,省心调解,安心理赔”的人伤案件服务,主动为客户提供多途径调解服务,帮助客户最短时间达成有效的赔偿协议,避免不必要的损失和事故处理纠纷烦恼。不仅如此,对人伤案件,平安产险还将在全国范围内为客户及伤者提供“7*24小时”电话医疗专家在线辅导服务,让客户感受到无处不在的关怀服务。

“足不出户,赔款到家”,平安产险另一项因为提供省心服务而广受好评的是“上门代收索赔资料”。截至7月31日,平安产险上门代收索赔资料案件共计86.7万笔,“一袋式案件”占比达到18.58%,超出目

标值15%,在平安产险的数据分析中,这个业务的增长趋势显而易见,越来越多的出险客户开始享受“足不出户,赔款到家”的便捷服务。

兔 道路救援还有“免费午餐”

今年4月,平安产险秉持以客为尊、全员服务的理念,洞察客户需求,继续提供免费“7*24小时百公里”道路救援服务,上半年累计共实施219208笔,客户赞誉不绝。

平安产险董事长兼CEO孙建平表示:“平安产险取得的长足发展离不开广大消费者的支持和信赖。未来,平安产险将以客户需求为导向,持续高标准践行服务承诺,创新服务流程与标准,致力于为每个平安客户送去更快捷,更简单的金融生活。”