

礼多情重 小年轻“婚”不起

专家给新婚夫妇支招,打理好你们的红包

本报记者 韩微

结婚朋友随个礼,是习俗也是人之常情,然而礼多情重,到还礼时也是负担。而随着相隔时间的长短,再还礼时,连本带利的也是有可能的事,那么新婚小夫妻如何凭借打理礼金减轻顺带的额外负担,并以此作为资本,给新生活做好规划。



财金热线

主持人:韩微

电话:15206321062

QQ:2921458251

邮箱hanwei91123@163.com



选购理财产品 用钱生钱

小于在十一月份的时候举行了自己期盼已久的婚礼,按照枣庄地区的习俗,新人要给家族里的亲戚行“磕头礼”,礼毕后亲人们会将自己给新人准备的礼金当场报数,一整套礼节下来,新人就会大喊吃不消,但看到丰厚的红包,往往也觉得值了。

据小于表示,当天自己共收到6万元的礼金,其中有男方家长给的“改口钱”和“磕头礼”。“磕头礼”大多是之前男方父母曾支出过的资金,虽说这部分钱父母也不打算要,但以后的大小来往小夫妻也得要承担一部分才行了,而其他的亲戚给的,也会在将来一一返还,再加上新人双方各自好友的礼金,都只能算暂且保管。

小于说,现在朋友结婚,礼金最低都得是200,随着关系的亲密程度,都是双数上涨,“结婚的礼金都讲究成双,想好看点的话最少都得400元,600元,800元也只能说是正好,现在朋友基本上都到了适婚年龄,一个月两三场婚礼一年下来也是常事。”为此,小于告诉记者,结婚的礼金已经在夫妻二人的商讨下,40%存在了银行,剩下的60%再加上平时两人的一些存款,都用来购买了一些高收益的短期理财产品,相对于大的投资,这种选择风险小很多,收益又比较有保证,关键是不至于被套死,非常适合他们的现状。

先把房贷车贷还清了

为了能有个理想中的婚礼,不少新人在婚礼现场的投入上也的确是花费不少,在12月初结婚的小邵说,为了婚宴家里的老人帮衬了不少,最后礼金算是一大部分都抵到了婚宴的开销上。据小邵介绍,考虑到结婚后最大的经济负担就是还贷款,所以就和家人商议决定,将所剩的礼金用于还贷,减轻一下以后的供房压力。虽说钱还没有全部还清,但至少减轻了以后月供的负担,早点还完早踏实。

虽说用礼金直接解决了经济负担,但怎样才能真正将这笔资金用之有道,对大多数新人来说都是一个考验。为此,专家提醒:一,以储蓄为主尝试多种投资。在保稳的基础上尝试多种投资,无论是哪种理财方式都要保

证是以储蓄为基础,所以一次性还贷的投入并不合理。二,保证收益也要做好保障。随着大家生活环境越来越复杂,意外总是或多或少的出现,所以在家庭理财中,一定要留有意外保障的资金,为此也建议大家每个月支出一部分资金,用来投资一份重疾、意外的综合保障,作为确保家庭经济稳定的地基。三,购买保险产品抵御风险。生、老、病、死也是人之常情,而理财规划也是对这些风险的一种预防对策,往往在意外发生时,一家人的经济状况都会遭遇重创,所以为自己添置一份意外保险就显得尤为重要,在做好人身保障的同时兼顾理财,到了一定时间还可以作为孩子的教育基金,不至于做“啃老族”。

1元马年纪念币 未发行已炒至35元

面额1元的马年流通纪念币未发行,网络“期货价”已达35元。近日,有媒体报道称已发行的从羊到蛇的11枚生肖流通纪念币总价已达1280元,而本月24日将发行的马年流通纪念币叫价已达35元。



保险规划

保险消费者如何配置个人资产?

保障与投资要相结合

保险消费者如何配置个人资产,这是许多人关心的话题。一位业内保险专家称,从广义上讲即便是具有纯保障功能的保险产品,例如意外险,也可以被视为一种理财工具,因为它可以帮助保险消费者用很少的资金投入,获得高出数十倍、数百倍、甚至更高的风险保障。

该专家续称,保险消费者在购买保险时应结合自身需求及资金状况理性选择,并长期持有。消费者在投资时注重“保底”

的理念,不希望折本,在此基础上再完成收益的追求。

现年57岁的宗先生,是某公司的中层管理人员,平时风险防范意识较强。2008年10月,宗先生投保了中国人寿的“国寿鸿泰两全保险(2003版分红型)”,基本保费11万元,基本保额115145.8元。去年9月,宗先生因肺癌不幸辞世。案情在得到核实后,宗先生亲属收到了中国人寿支付的身故保险金115145.8元。

虽然这是个不幸的案例,但

从中我们可以看到,保障将成为我们人生投资一个重要部分。首先,保险虽然作为一种广义的理财工具,它既具有强制储蓄的功能,也可以分享到保险公司的投资收益,进而抵御通货膨胀的风险,还能提供疾病、意外、年老等风险的保障,这是其他任何一款金融工具不能比拟的。

拿强制储蓄来讲,很多人因为保险产品退保相对复杂,而将其与银行理财产品相提并论,认为其即使收益略高于银行理财,

但流动性差。从流动性角度讲,保险产品确实不见长,但换个角度讲,这恰恰是保险提供强制储蓄功能的一种属性。

其次,消费者在购买分红险的同时,应附加健康、医疗、意外等保障,这些保障是否全面,保额是否充足,应该作为消费者首要关注的因素。只有做到保障与投资相结合,才能达到对风险的有效规避,进而实现投资收益的最大化。

(张军)

银行理财月底 收益率或超7%

离年末还剩下不到半个月的时间,银行理财市场也进入最后“冲刺”,揽储大战已进入白热化状态,理财产品收益率也随之进一步攀升。数据显示,收益率超过5%的理财产品市场占比增至86%,收益率超过6%的产品多达150余款,占比近两成。分析人士认为,12月的最后一周,投资银行理财产品有望实现全年最高收益率,不排除有资金压力较大的银行会推出大量收益率超7%或8%的产品。

(黎华联)

枣庄市民信赖的金融单位推荐

 中国銀行 枣庄分行 客服电话: 95566	 中国农业銀行 枣庄分行 客服电话: 95599	 中国工商银行 INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA 枣庄分行 客服电话: 95588	 中国建设银行 枣庄分行 客服电话: 95533	 枣庄銀行 客服电话: 400-689-6196
 济宁銀行 枣庄分行 客服电话: 400-677-0537	 中国人寿保險股份有限公司 枣庄分公司 市中区光明中路11号 热线: 95519	 中国人民财产保險股份有限公司 枣庄分公司 市中区龙庭路30号 热线: 95518	 NCI 新华保險 市中区龙庭路6号 热线: 95567	 泰康人壽保險股份有限公司 枣庄中心支公司 市中区振兴中路57号 热线: 95522