

家庭月入万元如何轻松生二胎

4:5:1配置基金,教育经费也有保障



如今,我国第一代独生子女已经进入婚育期,部分“双独”夫妻(双方都是独生子女)已经开始生育二胎。然而,经济压力使得许多生活在城市的“双独”夫妻纠结不已:生不生二胎,这是个问题。

■记者 梁兴 通讯员 许畅

理财案例:

家住长沙湘江世纪城的张先生一家就遇到了这个问题。张先生今年32岁,月收入6500元,妻子月收入4000元。女儿由岳父母照看,月支付伙食费1500元。夫妻俩月支出3000元,夫妻年终奖6万元,过年开销1万元。目前,活期存款5万元,定期存款30万元,基金市值10万元,轿车市值5万元,房产市值80万元,无负债。夫妻俩单位都有社保和医保,两人没有买其他商业保险。女儿买了一份平安的世纪天骄万能险,年缴1.2万元,缴满10年保障到终身。

夫妻俩都是独生子女,准备再要一个孩子,无疑将增加一大笔开销,可女儿明年就要上小学了,教育经费该如何规划?

理财目标:

- 1、更好地盘活家庭资产。
- 2、女儿明年就要上小学了,教育经费如何规划。
- 3、为生二胎做准备。

家庭财务诊断:

张先生和太太作为普通工薪阶层,每年大约可结余10万元,家庭拥有较高的储蓄率,且没有负债,家庭经济情况较为理想。但明年生小孩后,家庭支出会大幅增加,需要调整家庭财务结构,进行合理的资产配置。

对现有资产的调整:5万元活期资金可以留作家庭备用金以及生小孩费用。建议将定期30万元减少至10万元,另外20万元可以购买银行一年期理财产品。10万元基金要合理配置,在目前市场行情低迷的情况下可配置5万元股票型基金和5万元债券型基金,兼顾收益和安全。



理财建议

1、教育规划

生小孩之后,每月支出至少增加2000元,则年结余7.6万元。建议采取每月定期定额投资方式购买基金准备未来两个小孩的大学教育金,假定大女儿13年后上大学,届时要为她准备20万元教育金。设年收益6%,则每月至少定投850元。假设小儿子(或女儿)于明年出生,则19年后上大学,届时要准备25万元教育金,则每月定投600元。可按照4:5:1的比例分别定投股票型、混合型和债券型基金,合理分散风险,获得较高的市场收益。

2、养老及保险规划

夫妇两人距离退休约有25年,可投资较为稳健的混合型基金和债券型基金,若月投入1000元,投资回报率为5%,25年后将获得约60万元收益,加上单位社保,基本满足退休需求。在满足

了家庭教育及养老需求后,建议夫妻二人将年结余的10%,大约每年7000元用于购买商业保险,保险种类需涵盖意外险、重疾险和寿险。

3、其他建议

随着两个小孩相继入学,家庭可考虑在未来3-5年内购买一套学区房,方便小孩读书或者当作投资。



本期点评:中国银行长沙麓谷支行大河西财富中心主任 邱迪为

金融资讯

构建金融安全,勇担社会责任

渤海银行长沙分行

广泛开展防范和打击非法集资教育活动

防范和打击非法集资犯罪活动是每家金融机构的责任,对银行来说也是实现又好又快发展的有力保障。渤海银行长沙分行胡跃辉副行长在接受媒体采访时表示,“我们行人湘时间不长,但也要承担起一家金融机构应尽的社会责任,要为和谐湖南建设贡献我们微薄的力量。”

据记者了解,今年4月份以来,渤海银行长沙分行按照总行及监管部门关于防范打击非法集资宣传活动的有关要求,以教育广大群众远离非法集资陷阱为己任,切实履行金融机构社会责任,以营业网点为宣传阵地,采取悬挂条幅、发放宣传资料、陈列宣传展板、员工现场提示等一系列措施,广泛开展防范和打击非法集资教育活动,取得了良好的宣传效果。

据统计,该行以“珍惜一生血汗,远离非法集资”、“打击非法集资,共创和谐社会”为宣传标语,今年以

来组织了10余次专题宣传教育活动,张贴宣传挂图百余张,利用分行信息平台给该行客户发送教育短信2万余条,接待群众咨询5200余人次,在社会公众中取得了良好的宣传效果。各营业网点还结合工作实际,对来该行办理业务、咨询理财的客户认真进行“1分钟防范非法集资教育温馨提示”,教其明辨非法集资与银行理财的区别,在讲解分行渤盈、渤鑫、渤盛等理财产品的同时,全方位提示风险,正确引导客户理性投资,远离非法集资陷阱。

渤海银行长沙分行还不断加强行内员工异常行为排查工作,今年以来开展了多次全行性员工思想排查,进一步筑牢金融机构内部“防火墙”,采取“早排查、早发现、早处置”的工作思路,建设完整的内部控制风险体系,为广泛开展防范和打击非法集资教育活动提供了有力保障。

■记者 梁兴 通讯员 夏威

差异化服务 让银行柜员拥有“铁杆”粉丝

曹丽是交通银行黄兴路支行的一名综合柜员,她在这个工作岗位上已经5年多了。正是这5年的工作经历让她领悟到:要实现优质和满意的服务,必须做到内外兼修、真诚交流、换位思考。

曹丽坚信,根据顾客的不同需求,提供差异化的便利及支持服务,就一定能让客户感受到温馨。她几乎能叫出网点所有“常客”的姓名,并了解他们的习惯。她告诉记者,有一位陈伯伯,每次来取钱都一定要9成新的钞票;有一位陈阿姨,眼睛不太好,每次来办理业务,她都会主动换个新的打印机墨盒。尽管这些都是不起眼的“小动作”,但客户感受到了对他们发自内心的尊重,从而进一步拉近了双方的“距离”。

为保障客户资金安全,银行设置有非常多的制度规范,但不是每一位客户都能理解这些规定。有一次,一位客户拿着存折匆匆地前来取款,却因未携带个人身份证无法办理业务,在

柜台大发脾气。曹丽一边安抚一边解释,让客户理解这样的规定是为了保障客户资金安全。看到客户担心取回身份证后还需再排一次队,曹丽告诉客户,如果把身份证带过来,可以直接找她办理,不必再次排队,最终获得了客户的理解。

曹丽经常换位思考,积极观察、感受客户的心理以及具体服务的需求。有一次,一位客户提着一大袋零钞到交行来办理存款业务。由于清点时间较长,曹丽告知客户请他稍等,并对耽误了他的时间表示歉意。客户听后非常感动,“像我这么多的零钞,一般不讨银行喜欢的,谢谢你的耐心。”交流中得知客户是做零售生意的,有多家店面,每天收的零钞很多,曾遭遇过服务人员态度不好的情况,而曹丽真诚自然的微笑让他备感亲切。一周后,这位客户将他在其他行的一百多万存款转入了交行,并成为了曹丽的“铁杆”客户。

■通讯员 蒋浩
记者 肖志芳

中信银行携手快乐购发力网络银行业务

中信银行近年来高度关注互联网经济发展趋势,提出了“再造一个网上中信银行”的战略目标。中信银行的网络银行业务,更是凭借自身的创新、用户体验导向的服务价值理念以及良好的安全保障系统赢得了业界内外的一致肯定。

7月12日下午,在湖南省委副书记、省人民政府省长杜家毫,省委常委、省委秘书长、省人民政府副省长韩永文等省市两级政府领导的见证下,中信银行与国内最大的家庭购物平台——快乐购股份有限公司签署了网络银行业

务合作协议,双方将携手合作为客户提供高效、安全、便捷的网络银行产品及服务。

记者还了解到,为了回馈客户,双方将于8月1日至9月30日开展联合营销活动,促销力度空前。活动期间,中信银行持卡人在快乐购网上商城购物,全场满100元立减15元;中信银行更是强势推出中信日:8月8日、15日、22日、29日,9月5日、12日、26日,各推出9款商品6-8折抢购,每款限量10

件;除此之外,更有IPHONE 5、I-PAD 4等商品超低价秒杀。数量有限,先到先得,详情可咨询中信银行长沙分行各网点或登录快乐购网站(happigo.com)。

■通讯员 张宏旭 记者 刘永涛

