



又到“5·20”

刚刚过去的5月20日，因为与“我爱你”谐音，不少情侣选择在这一天向彼此表白，或是选择步入婚姻殿堂。进入婚姻后，经济基础无疑是两个人幸福生活的保障，对于刚刚组建的家庭来说，不但要有对未来生活的规划，更重要的是需要做好理财规划。



新婚家庭理财有门道

本报记者 王丽华

消费观念求同存异

“我的消费原则就是提前规划需要的东西，只要遇到购物平台有活动就大量囤货，但是我老公却觉得应该有需要的时候再买，可以免去因为囤货带来的资金压力。”市民小李表示，刚结婚的时候，他们因为消费观念不同产生了很大的分歧，各自都认为自己的消费观念正确。实际上，由于生活环境、文化背景等的不同，很容易造成两个人在消费观等方面产生差异，尤其在个人财产转变为家庭共同财产后，差异会更加明显。这时，不要急于改变对方的消费观念和生活习惯。

首先，不要急于求成，需逐步建立共同的消费观。夫妻双方要逐渐去改变婚前冲动消费的习惯，定期列好家庭消费清单，消费时货比三家，购买经济实惠的物品。双方还要明确理财的重要性，建立共同的消费观和理财观尤为重要。

其次，要对家庭财产进行全面整理和评估。组建家庭后就与单身生活有了很大的区别，要根据两人共同的预期支出消费，制定合理的资产配置计划。可以先定

一个目标，例如生育、购车等，根据目标再去规划理财。

投资理财量力而行

“结婚前，我的大部分钱都放在‘宝宝类’理财中，虽然利息不多，但是比较稳定，有急用也能随用随取，但是我先生就觉得，既然是理财就应该承担风险，同时也能获得更高的收益。”市民小郭表示，结婚后，可用于理财的资金变多了，但是他们经常不确定到底应该购买哪一类理财产品。

对于新婚家庭来说，建议先从低门槛、稳健性好的理财方式入手，比如银行储蓄、基金定投等。

新婚家庭在选择具体理财方式的同时，也要结合家庭的经济状况和消费水平，做好资金的组合投资，这样才能使家庭财富长期稳定增值。一般来说，年轻人的风险承受力会稍微高一些，用于投资的一部分钱可以用来进行基金、股票等权益投资，但是最好不要投入太大比例，不能超过长期投入资金的三分之一。此外，保险支出可占收入的10%左右，这部分钱是为了保障意外和疾病的，所以不要购买理

财型保险，只买保障型保险。如果资金比较充足的情况下，还可以考虑投资年金险、理财险等。

新婚家庭除了在理财投资上做足规划外，还需要将更多精力放在提升自我上，实现自己的人生价值。新婚夫妇要想实现真正的财务自由，还需要不断学习知识技能，增加自己的知识储备，提高业务能力，寻找增加收入的途径，以此达到“开源”的目的。



别走入基金定投的误区

基金定投因其方便快捷、简单易操作，受到越来越多投资者的青睐。在不少投资者眼中，基金定投的操作模式类似于银行的“零存整取”，但预期的收益率很可能比银行存款高出一截。尽管如此，投资者在选择基金定投时也不要盲目跟风，以免走入投资误区。

误区一：什么基金都可以定投

据不完全统计，目前公募基金已经突破6000只，并且还有股票型、混合型、债券型；主动管理、被动管理(指数基金)

等，各自的风险和收益特征都不一样。一般来说，货币型、债券型基金定投和一次性投资效果差距不是太大，因为这类基金的收益波动比较小，一次性购买反而能够及时享受到收益。因此，定投时可以选择波动相对大一些的基金，例如主动权益基金(股票型、混合型基金)、被动指数型基金，这类基金由于股票持仓较高，会跟随股市波动，预期收益也会高一些。而基金定投通过分批、小额买入，可以平滑高波动，起到坚定持有信心的作用。

误区二：一跌就考虑减停定投金额

遇到下跌行情，投资者本能的反应就是赶紧减停。业内人士建议，投资者选定了定投的标的之后，要敢于坚持，从获取长期回报的角度来看，不要轻易放弃低位。

收集筹码的机会。如果投资者能够清楚判断市场趋势会长期向下，自己又有能力选择重新开始定投的时机，那么可以根据自己的判断减停，等到一定低位，再逐渐恢复定投或增加筹码。

误区三：定投就是长期投资，不能止盈

基金定投是本着一种长期投资的理念，鼓励投资者无论市场涨跌，坚持按月或按周定投，从而获取长期收益，避免投资者在短线的追涨杀跌中“赚小钱亏大钱”，最终未能获得预期的收益。但是资本市场是震荡、波动的，即市场有涨有跌，因此，在基金定投过程中，也需要设定一个止盈的标准，赎回的时候要讲究策略，比如分批赎回，始终保留底仓等。

左语

建行迎宾路支行 多举措提升客户满意度

本报讯 今年以来，建行迎宾路支行采取多种措施，切实解决该支行服务态度、服务环境、服务效率三个方面的问题，提高网点综合营销能力，提升客户满意度。

加强服务规范操作培训。该支行不定期开展复杂业务和特殊业务培训，规范员工服务流程，提升员工业务基本功，并组织网点员工开展情景演练，持续提高员工业务办理速度。

优化大堂智能服务管理。针对网点叫号故障、使用不规范等问题，该支行通过合理补充网点客户经理等方式，实现运营体系集约化、高效化，合理构建资源统筹调配体系。

发力服务补短板。该支行对网点服务规范检查要点进行了深刻学习，由专人抽取监控录像对往期的服务问题进行剖析，不断改进网点服务。

优化网点服务管理机制。该支行进一步加强网点服务规范的督导检查力度，通过现场检查、非现场检查、网点自查、客户满意度调查等方式加强督导，对检查中发现的问题限期整改，落实整改责任，后期持续督导，建立网点服务标准化、常态化管理机制，树立优质服务形象与口碑。
(丽华 晨霞)

建行新荣支行 开展主题宣传活动

本报讯 为进一步提高客户的安全防范意识，近日，建行新荣支行联合新荣区医保局开展了以“防范电信诈骗，维护金融安全”为主题的宣传活动。

活动中，该支行工作人员向过往群众发放宣传折页，详细讲解了什么是电信诈骗、电信诈骗的社会危害、当前电信诈骗的作案手段等，并结合典型案例，告诫大家不点不明链接，不向陌生人汇款，不轻易泄露个人信息，不轻信各类退款，不透露手机验证码，切勿贪图高利而轻信违法分子编造的谎言，做到不听、不信、不转账，不贪、不占、不中招，守好自己的“钱袋子”。通过此次活动的开展，有效引导公众了解掌握电信网络诈骗防范方法，进一步增强了社会公众防范电信诈骗的能力，营造了安全稳定的金融消费环境。

(左语 晨霞)

建行云汽支行 举办消防安全知识培训

本报讯 近日，建行云汽支行邀请市消防救援支队教员对员工开展消防安全知识培训。培训结束后，该支行还组织开展了消防应急演练。

培训过程中，授课教员结合有关火灾事故典型案例，以图文并茂的方式介绍了火灾种类、灭火基本原理、火灾预防措施、火场逃生自救及家庭防火技能等方面的安全知识，对日常工作和生活中用电、用气、用火等引发的火灾及处置方法进行了讲解，并现场演示了灭火器的使用方法，全方位、多层次阐述了消防安全的重要性。

为使参训人员更好地了解防火、灭火和自救的基本方法，在该支行负责人的指挥下，参训人员进行了消防应急演练。演练现场，大家纷纷拿起灭火器进行了实际操作，在专业人员的指导下，严格按照演练分工和步骤，有条不紊地进行模拟演练。通过消防应急演练，让全体员工深刻地认识到了学习消防安全知识的重要性，体验式的学习也让大家深刻意识到火灾的危害性。
(丽华 晨霞)

