两口之家

吸金重在均衡规划

本期策划 BENQICEHUA

目前“80后”逐渐步入结婚大军行列，对于每一对踏入婚姻殿堂的新人，即将面临的已不再是花前月下浪漫的约会，而是担负起共同建设家庭，抚养孩子的责任，而负担这些都需要建立在经济基础上。新组建的家庭生活既要面对两个人两种生活方式的磨合，又要面临两种理财观念的碰撞，两个人只有对家庭理财运筹帷幄，才能为创造幸福家庭打下坚实的经济基础。而如何让家庭财富得到快速积累，是新婚夫妻的必修课。

基本情况：

80后新婚小夫妻，丈夫李先生，29岁，某建筑公司项目经理，月薪8000元左右，年末有年终奖2万元。妻子杨女士，26岁，某小学语文老师，月薪3000元左右，双方单位均有五险一金，因此没有办理其他商业保险。家庭还有定期存款3万元，活期存款3万元。目前居住的房子两室一厅，90平方左右，市价约60万，有按揭，贷款余额30万元，月还款扣除公积金外还需1000元左右，每月支出7000元(含按揭)。和很多80后的年轻人一样，小李夫妇喜欢旅游，每年会安排一到两次出游，两人费用高达1万元左右。

理财目标：1.二年内打算要个小孩；2.同时购置一部家庭用车(价值10万元左右)。

理财建议：

当组织成一个家庭的时候，理财规划就变复杂了，孩子的养育费、父母的赡养费、家庭的日常开支、自己将来的养老费、各种家庭保障等。鉴于该80后家庭刚刚成立，处于生活费用持续上升的阶段，理财重点是开源节流。建议二人世界阶段生活开支控制在5000元以内，同时可考虑适当减少旅游开支，把每年出游开支控制在6000元左右。由于李先生年终有2万元奖励，在家庭不进行投资的情况下，每年就会至少有8万多元节余。同时，可将每月节余中拿出4000元用作基金定投，两年后大约为10万，这笔钱足以应对小孩出生，以及用于购车计划。

理财步骤：

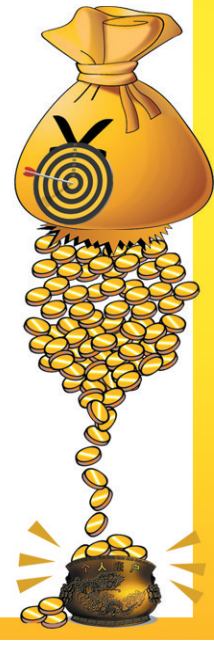
1. 购车计划：虽然李先生现在一年积累的资金可以买车了，但考虑到小孩出生等将来费用，建议购车采用按揭方式。且每月节余的6000元扣除基金定投，还有部分结余，购车时只需拿出积蓄4万元左右即可。

2.子女教育及养老规划：教育理财具有时间长、费用大、弹性小的特点，年轻的父母可专门开设“家庭教育金”。每年向里面存入固定金额，这样等孩子上学时，就已经有一笔相当可观的“教育经费”了。

3.投资规划：李先生家庭理财方式过于单一，只有一笔定期存款，建议把定期存款与每年年终奖等结余资金一并做理财配置。另外，可考虑购买一些投资资金、混合型债券基金和银行理财产品。

4.保险规划：虽然两人均有五险一金，但两人均无商业保险，家庭保障显然并不充分，因此要增加商业保险保障。建议一般家庭保费不超过整个家庭收入的10%为宜。





安徽人保财险：2011年保费收入力争突破50亿元大关

日前，安徽人保财险召开了全省系统2011年工作会议。

会上，安徽人保财险总经理夏玉扬作了题为《坚持依法合规经营，加速公司改革转型，促进业务快速、有效、可持续健康发展》的工作报告。报告全面分析了2010年业务经营情况，回顾了一年来所做工作，总结了公司经营发展过程中的有益经验，指出了存在的问题和不足，安排了2011年主要工作，明确提出了2011年总体工作思路和发展目标，即保费收入突破53亿元，增长15%以上；市场份额保持相对稳定，争取稳中有升。

为实现上述发展目标，安徽人保财险提出了立足“五个转型”的工作要求。一是立足思维方式的转型，全面实施进取性市场战略、成本领先战略和人才制高点战略；二是立足竞争方式的转型，大力倡导行业自律，维护行业生态；三是立足发展方式的转型，继续优化调整业务结构，为经济社会发展做好服务；四是立足管理方式的转型，加快推进实施“四化”战略，不断健全完善内控合规体系；五是立足务方式的转型，构建全方位的销售服务体系和多层次的理赔服务体系，提升公司品牌形象。



夏玉扬总经理作工作报告



2010年，安徽人保财险认真贯彻监管部门和上级公司工作部署，按照“促发展、调结构、防风险、增效益”的主基调、着力落实“效益第一，科学发展”的经营理念，外抓自律，内抓管控，取得了较好的经营业绩，全年累计实现保费收入46.3亿元，同比增长24.03%。

安徽人保财险积极推进电销业务(4001234567)县域网点全覆盖

日前，安徽人保财险六安、淮北、宣城、亳州、阜阳、巢湖、安庆、滁州、蚌埠、池州等十家市分公司所辖44家县(区)支公司电子商务营业部陆续进行了电销业务(4001234567)“第一单”出单测试。此举标志着安徽人保财险电销业务县域全覆盖工作取得重大进展。截至目前，安徽人保财险已成立市分公司电子商务营业部17家、县(区)支公司电子商务营业部48家、电销出单点30个。全省系统已有14家市分公司实现了电销业务县域网点全覆盖，有力推动了电销业务的快速发展。安徽人保财险表示，2011年将采取多种措施，进一步加强电销业务管理、完善考核机制、加大宣传力度、优化落地服务、强化团队建设，实现电销业务在渠道建设、业务发展及盈利能力等方面的新突破和新跨越。

芜湖人保财险护航科技产业

经过近一年的精心准备，近日，芜湖人保财险力挫竞争对手，与德豪润达光电科技有限公司成功签订了主要险种的业务合作协议，独家承保其财产一切险、机损险、货运险、机动车辆险，并于近期签发了首批机器设备的一切险与机损险的保单，保额4.2亿元。

芜湖德豪润达光电科技有限公司是一个覆盖LED照明全产业链上中下游的生产基地，该项目也是皖江城市带承接转移示范获批后芜湖市引进的重要项目，计划5年后成为中国最大的LED产业基地之一，其年产值将超100亿元。

PICC
中国人民财产保险股份有限公司
PICC PROPERTY AND CASUALTY COMPANY LIMITED