



春节后,又一批“小土豪”诞生了。什么才是既省心又划算的压岁钱打理方法?怎样花好压岁钱才最有意义?相信很多爸妈都非常关心这个问题。理财专家建议,家长不妨通过银行储蓄、保险保障、基金定投、黄金投资等方式,让孩子的压岁钱“钱生钱”。
郑州晚报记者 倪子

银行储蓄、保险保障、基金定投、黄金投资 打理压岁钱 这些方法不妨试试

方法一:银行储蓄

风险小,便于培养孩子的储蓄观念

昨天,年仅6岁的天天跟着妈妈来到家门口的银行,亲自将今年春节期间“挣”的2000元压岁钱,在妈妈的帮助下存到了银行。

天天妈妈告诉记者,去年她就在银行给孩子单独开了账户,让孩子自己打理压岁钱。“用定期存单的形式把孩子的压岁钱存到银行,孩子就知道自己有多少压岁钱了,便

于从小培养孩子省钱和储蓄的观念。”她说道。

提醒:在众多理财方式中,国债和定期储蓄最为省心,家长只需要把钱存入,选择好期限,到期就可把本金和利息取出。每年国债都是从3月中旬开始销售。所以,家长可以先教孩子把压岁钱存进账户中,等国债发行时按照期限来教孩子购买。

方法二:商业保险

产品多,充实疾病保障与教育储备

2月4日,市民王女士迎来了自己的“立春宝宝”,儿子的到来为全家增添了无限欢乐。孩子还没有满月,王女士就开始考虑给孩子买保险了。然而,众多琳琅满目的保险让她难以抉择。

目前市面上针对少儿的保险产品主要分为两大类,一种是保障型产品,另一种是教育型产品。少儿保险产品多具有教育年金、分红增值、保险

保障等多重功能,可根据孩子的年龄、家庭收入、生活习惯等选择不同的缴费方式,还可以结合孩子的未来规划,选择不同的领取方式。相比较而言,儿童教育金保险属于半强制性储蓄,渠道安全,收益确定,兼具保障。

提醒:给孩子选择保险的时候,最好先选健康保障类的保险,然后再考虑教育型的保险,毕竟健康的需求更为迫切。

方法三:基金定投

投入小,聚沙成塔理出“大”收益

压岁钱可以说是孩子们的一笔意外之财,选择基金定投有着强制储蓄的作用。虽然大多数孩子每年的压岁钱可能不过万元,折合到月份也只有千元左右。但是只要长期坚持,基金定投的复利作用就会显现,会使得压岁钱的财富值发生质的飞跃。

基金定投的好处在于平均了投资成本,分散了风险,可获得复利增

值,用较低的金額,积少成多。对于孩子来说,长期稳定的定投,潜移默化中可以培养孩子的投资理财习惯。孩子18岁以后,可以将这笔不小的财产交给孩子自己打理,作为孩子成年的第一份礼物。

提醒:可根据使用时间长短来选择不同类型的基金,如时间较短可选择债券型基金,时间较长可选择股票型基金。

方法四:黄金

硬通货,保值增值还能收藏

今年春节,市民王女士没有给孩子发压岁钱,而是购买了一条200g的羊年金条送给本命年的女儿。她说,买个生肖金条当压岁钱不仅有纪念意义,还能让孩子从小懂得黄金保值增值的特性。

随着人们理财意识的提高,贵金属产品近年来已被越来越多的消费者作为压岁钱,不仅有面子还能保值增值。此外,如果孩子年纪稍长,上了初

中或高中,同时又对集邮、集纪念币等收藏感兴趣,可以让孩子用压岁钱购买。这些收藏随着时间的推移而升值时,收益可能会高于普通投资。

提醒:用压岁钱购买黄金,不妨买入实物投资金条,这种金条交易成本不是特别高,又具有鲜活的外形;如果具有较高的投资能力,不妨考虑买入纸黄金,并在黄金价格不断波动中适时交易,以获取更高的投资收益。

“寻找2014年度郑州地区最美柜员”活动系列报道之二十

作为邮储银行郑州经八路支行的一名“老柜员”,申浩对柜员的岗位有着深刻的理解。在他看来,作为一名柜员,不能被被动地对待、机械地防守,而应该积极主动、满腔热忱,时刻以“好事者”的态度、“管家婆”的担当、“主人翁”的意识来要求自己,以“干一行爱一行,钻一行精一行”的职业态度来提升自己,只有这样,才能赢得每一个客户。
郑州晚报记者 吴幸歌 张俊/文 慎重/图

申浩

邮储银行
郑州经八路支行
营业主管



化『专』为简
用心赢得客户

用“心”服务,工作无小事

柜员的工作是琐碎的,尤其对于男柜员来说,时间一久,难免会产生各种懈怠。申浩深谙于此,因此,从参加工作的第一天起,就坚持“工作无小事”,并始终把客户的事情放在第一位。

邮储银行郑州经八路支行地处纬五路与经八路交叉口,由于该行自身的特点,其客户中有许多老年人。为方便老年人办理业务,申浩和他的同事都会对每一时间段的客户进行分析,并提前做好相关准备。

“每月20日左右都会有大量的老年客户前来支取养老金工资。为

了方便老人办理业务,我们会提前为老人准备好老年眼镜、密码提示器等物品。社会统筹每年7月份都会进行调整,为方便客户缴纳统筹,我们会将统筹的不同分档牢记于心,方便客户缴纳。同时印制一些统筹办的联系地址及电话,给需要的客户送上。”

申浩说,也许在别人看来这都是一些不起眼的小事,但对他们来说却是工作中的大事。“只有真正站在客户的角度上,急客户之所急,想客户之多想,成就每一件小事,才能真正赢得客户。”

化“专”为简,服务无小事

相对于其他行业,金融业的专业性较强。面对客户询问相关专业问题时,如何用通俗易懂的语言为客户解释清楚,这是作为一名优秀柜员应该具备的能力,也是申浩一直思考的问题。

邮储银行郑州经八路支行作为一个社区网点,每天都有一些老年人存取定期,而老年人对定期利息的计算公式不容易理解,每次拿到存折后都要算上半天,有时还要麻烦子女或其他人的帮助。申浩和同事看在眼里,记在心里,

第一时间在大厅内公示了一年定期利息的计算方式,并提供计算器方便老人进行利息计算。许多老人看到他们这个举措后,都连连称赞。

如今,申浩参加工作已经3年,前段时间从营业柜员升职为营业主管。申浩说,在未来的日子里,他将继续努力,并时刻以“好事者”的态度、“管家婆”的担当、“主人翁”的意识来要求自己,以“干一行爱一行,钻一行精一行”的职业态度来提升自己,用心赢得每一位客户。