

图片来源:IC photo



压岁钱咋管理

三种方式最适宜

专家建议根据家庭情况和需求进行长期规划

热热闹闹的春节过去了,孩子们兜里的钱也多起来。如何对零散的压岁钱进行统一规划,成为不少家庭讨论的话题。银行、保险等金融机构也抓紧春节后的黄金时期开始了“压岁钱营销”。那么,压岁钱该如何管理? 理财专家表示,定期存款、稳健型理财、教育保险是当前三种最为适宜的管理方式。一年一收获的压岁钱适合长期规划,可根据家庭情况、儿童意愿以及压岁钱的金额进行统一管理。

儿童存款——安全稳定 可培养孩子存钱意识

寒假结束前,9岁的小萌在妈妈的带领下去附近的银行开了自己的账户,把她今年收到的1200元压岁钱存到银行,办理了三年期定期存款,并且领到了一张粉色的“公主卡”。银行人士介绍,春节过后,来存压岁钱的人不少,都是家长带着孩子一起来的,开个儿童账户,存上一年或者三年的定期。

据了解,农行、中行、建行、民生银行等多数金融机构都可以开立儿童账户。儿童账户一般需要家长带着孩子一起来,出示双方身份证、户口本、出生证等各种证明,就可以开立了。为了让儿童账户更有儿童特色,不少银行的儿童卡还做了专门的设计,比如民生银行推出了“公主卡”“王子卡”、邮储银行推出了“萌宝定制卡”;有的银行还专门推出了针对儿童的定期存单,存单上设计了卡通

画面。儿童账户可以存款,但没有理财功能。

稳健理财——风险较低 提升孩子“财商”好方法

除了简单又安全的定期存款,不少有理财意识的家长则选择了理财产品,通过选择、购买低风险的理财产品,观察产品的投向与收益,向孩子讲解理财知识,培养孩子的财富观,提升“财商”。

刘先生的儿子上小学六年级了,他从前年开始,就与孩子商量好,用孩子的压岁钱购买了一款银行理财产品,收益还不错,今年又追加购买了同一款理财产品。虽然孩子不能直接开理财账户,但是刘先生在他的手机银行里进行了区分,告诉孩子哪一款理财产品是用他的压岁钱买的,收益、风险都归孩子。平时他也会给孩子看一

下理财产品的现值,告诉他理财有收益也有风险,是需要自己选择和承担的。

业内人士表示,虽然银行理财现在已经没有刚性兑付,存在一定的风险,但还属于相对稳健的理财,而且长期限的收益普遍高于短期限,家长可以带孩子一起选一选。同时,稳健型的基金也可以作为压岁钱的购买对象。不过,尽量不要选择购买股票,因为股票涉及的知识面广,风险也大,孩子理解力有限,没有时间和精力参与证券投资。

教育金保险——建立保障组合 先保大人再保孩子

春节过后,教育金保险成为保险公司的营销重点之一,主要针对的也是压岁钱市场。教育金是一种专为孩子教育而设计的储蓄型保险,属于年金险范畴。其核心目的是帮

助家长为孩子未来的教育费用进行长期、稳定的资金规划。通过定期缴纳保费,教育金能够积累一笔专项资金,确保孩子在接受教育的关键时期有足够的资金支持。教育金保险兼具投资理财价值,通过长期的投资和积累,实现资金的稳健增值。同时,很多保险公司的教育金保险还可以附加重疾保障、万能账户以及豁免功能,相当于一个保障组合。如果孩子还没有买保险,可用每年的压岁钱缴纳保费,建立包括教育金、重疾、意外等功能的保险保障组合。

同时,保险界人士也提醒家长,家庭投保的优先级通常是先家长,后子女;先保障,后理财。专家表示,家长是孩子最基础的保障,所以家长要先为自己配置相应的保障型保险,再考虑为孩子投保。投保时,先考虑意外、重疾、医疗等保障型保险,再考虑投资理财型保险。

(据《燕赵晚报》刘文静)

“妈妈辈”的珍珠饰品被年轻人盯上了 “开蚌取珠”等体验式消费受到青睐



图片来源:IC photo

“珍珠风”再度来袭 年轻消费者成为购买主力

位于凤起路的海波珍珠,店内珍珠项链、耳钉、胸针、手串等珍珠饰品琳琅满目。据海波珍珠的店员介绍,店内珍珠种类主要分为海水珍珠和淡水珍珠,价格则根据珍珠的大小和配饰不同有所区别,“从几百到几千的都有。最近像是耳钉、吊坠等简约款式比较受欢迎,特别是年轻女孩来买的比较多。”

刚毕业的陈颖正在店里为自己挑选一副珍珠耳环,“好看”且“平价”

受到影视剧、互联网的影响,珍珠项链、耳钉、胸针、手串等珍珠饰品不再是“妈妈辈”人群的专属,成为了年轻人追捧的潮流新风向。近日,在小红书平台上可以看到,相关的笔记达696万篇,相关的商品达199万件,抖音平台上相关话题的视频播放量更是超过50亿次。相较于钻石、黄金这种起步价就很高的首饰,珍珠较低的购买门槛和更加亲民的价格引发了年轻人购买珍珠饰品的热潮,同时不少年轻人还热衷于“开蚌取珠”体验。

是她选择的标准,“相比黄金,珍珠耳钉只要几百元就可以买到,还比较好搭衣服,无论是T恤还是小香风的裙子都可以搭配。”

DIY 定制、开蚌自取等 体验式消费更受青睐

在珍珠饰品热度不断升温的同时,“开蚌取珠”也引起了不少年轻人的热衷。欢欢就是“开蚌取珠”的爱好者之一。

“这一次,我们开了三个蚌,制作

了两副耳钉和两条项链,可以和朋友一起分享。”这已经是欢欢第5次“开蚌取珠”。在她看来,过程比结果更有成就感,“从开蚌、取珠,再到饰品的加工制作,全程都可以参与,大约需要两到三个小时。”欢欢向记者介绍,“我更多选择去下沙的蚌晚手作,他们家是专门做珍珠开蚌和珍珠DIY的,可选性会比较高。”

“平均每天会有三到五组客人,周末或节假日的时候人会更多一些。多以年轻人为主,也有少部分亲子体验的。”蚌晚手作的工作人员表示。

(据《每日商报》徐菁菁)

扎根祖国北疆 争当金融服务“主力军”

兴业银行呼和浩特分行坚定不移地走“区域+行业”特色经营之路,助力自治区“五大任务”走深走实、见行见效。

兴业银行呼和浩特分行始终坚持传统能源与新能源并重,助力自治区新能源发展,2023年累计投放新能源项目贷款20.1亿元,申请央行碳减排支持工具19.3亿元;助力新能源全产业链发展,2023年落地全国首个跨省特高压外送配套共享储能电站;助力自治区能源保供,2023年累计向煤电行业投放55.6亿元。同时,兴业银行呼和浩特分行践行全集团“全绿”转型目标,积极助力传统能源企业的清洁转型,助力矿业产业高质量发展,抓住总行矿业权出让金贷款专属产品发布窗口期,成功落地全行首批矿业权出让金贷款,支持区内龙头民营煤炭企业整合蒙陕地区煤炭资源。

(徐媛红)