

儿童节快乐理财

财商启蒙3岁识钱12岁买股



妈妈,我包里有钱,我替你买面包。家住广州海珠区的小朋友瓜瓜,从小背包里掏出一毛钱,信心十足地想埋单;3岁大的瓜瓜,显然还没有学会如何区分钱币的面值,不知道1角钱是买不到一个面包的。

儿童节临近了,儿童财商教育的话题再次成了妈妈群中的热点话题;很多家长非常重视宝宝的智商与情商培养,唯独忽略了对宝宝成长意义重大的财商。其实,发达国家的教育学家认为:财商培养应趁早,3岁即可起步。数钱,5~7岁,可以培养孩子做家务赚取零用钱,而7~12岁,则是孩子建立初期理财观念的关键时期。在此期间,家长可以逐步增加儿童成长方面的理财投入,不仅为孩子购买意外与健康保险,还应为孩子未来的教育、成长设立专项投资基金,优选基金定投类的理财产品。

建议家长可以采取意外险、医疗险、教育险的顺序购买少儿险。

7~12岁 对比商品价格、学会卖旧报纸

这个阶段是儿童财商形成的最重要阶段。首先要养成孩子勤俭持家、量入为出的习惯。建议城市父母经常带孩子去超市挑选生活日用品,言传身教、对比价格。其次,继续贯彻上一阶段的做家务赚零用钱方针,可以增加一个项目:卖旧报纸、卖饮料罐等废品。最后,10岁之后,父母需带孩子去工作单位参观,了解父母工作的艰辛。

理财配置:理财投入可以提升至8万~20万元。其中,保险产品的投入为20%,黄金产品的投资减少为10%,基金定投产品的比例依然为40%,储蓄方面的投入提升到30%。

保险推荐:子女教育经费是绝大部分家庭的一项重大支出,尤其近年随着教育成本和通胀压力上升,如何及早为孩子未来的教育进行资金储备,被越来越多家长提上议事日程。保险专家指出,不少家长在孩子10岁的时候就做教育金准备,一些有财力的家庭也将孩子留学提上日程。按照保险合同约定,除在其成长的不同年龄段提供教育金支持外,还提供投保人在该教育期间的风险保障。

目前,市面上的教育金保险产品主要有三种返还方式:第一种是保单生效日起,每年返还一定数额的生存金;第二种是在约定时间开始,每年返还一定数额的生存金,主要针对高中、大学阶段的教育费用;第三种是在约定时间一次性返还,不仅能提供一定阶段的教育费用,还可以提供创业金、婚嫁金、养老金等生存金。

5~7岁 做家务赚零用钱、初试储蓄

而到了5岁,在受了大约两年的学龄前教育后,父母要让孩子认识到劳动与金钱的对应关系,可以引导他们通过做家务活来赚取零花钱。比如打扫卫生、擦鞋等。但对于每次家务劳动的物质奖励,不适宜超过10元的范畴。而且,对于孩子赚取的零花钱,父母要过问其实际用途,引导其理性消费。刘新认为,这个阶段,家长可以让孩子接触传统的理财工具,教会他们开设银行账户、学会存钱罐储蓄。虽然时代在变

化,但有关理财的基本原理却永远不会改变,需要从基础学起。

理财配置:儿童理财的整体投入可以提升至5万~8万元。其中,保险产品的投入减少为20%,黄金产品的投入仍为20%,基金定投产品的投入增加到40%(之前没有买的可以现在买起),另外的20%则改为储蓄投资。

保险推荐:白血病等恶性肿瘤最常发生于2~7岁的儿童身上。所以孩子一出生就帮他们购买健康险加年金返还的产品,其中重疾险越早买越便宜。匡俊表示,除了重大疾病保险,还可以搭配住院医疗方面的保障。不过值得注意的是,目前孩子投保以死亡为赔偿条件的保险(定期寿险、意外险),累计保额不超过10万元,即超出10万元保额部分被视为无效。

12岁以上 可以接触基金、股票

根据欧美的成熟理论,这一阶段适宜让孩子全面进入成人的理财世界。历史上,很多著名的投资大师、商业大亨,也正是这一阶段学会了熟练掌握理财工具。

知识学习方面,家长应引导孩子认识理财产品,对比其收益率;了解简单的金融市场常识;鼓励孩子多看金融理财类书籍,商业大亨的励志故事就比较适合孩子阅读。

而在实际操作方面,家长可以引导孩子尝试操作基金与股票、购买银行理财产品,但孩子实操的单个金额应该控制在5万元以下。在此阶段,家长应以成人的思维、平等的姿态来与孩子沟通,切勿低估孩子的财商。不过,凡事也应有个度,学习理财,只是常规学业之外的业余活动。

理财配置:整体投入应提升到20万元以上。其中,保险产品的投入占比可以减少为10%,不用再买黄金与储蓄,基金定投产品的比例为40%,剩余50%建议购买各类银行理财产品,以求获得更高的收益率。可让孩子尝试管理自己的银行理财产品。

保险推荐:若家长帮孩子投保了教育金的话,在小孩读高中、大学等时刻都会有定额教育金的领取。保险专家指出,出于安全问题的考虑,少儿险身故方面只有有限10万元的保障,等到孩子18岁之后可以考虑提高这方面的保额,以及重疾险方面的保额。

本综

刷中行62开头银联信用卡 出境游最高立减4000元



张海也

2014年6月1日起至2014年8月31日,凡中国银行62开头银联信用卡持卡人,预订指定出境跟团旅游线路,并使用中行62开头银联信用卡在中国国旅门店全额支付订单团款,即可享受两人或两人以上出游超值立减优惠,出境游最高可立减4000元/单,每单2成人起订,每卡仅限享受一次立减优惠,名额有限,订完即止。机会难得,还等什么,心动不如行动吧!

主要路线有: 精选美国线路,最高每单立减4000元(美国东西海岸、夏威夷等);精选夏令营线路,最高每单立减4000元;精选邮轮线路,最高每单立减3000元;精选韩国线路,最高每单立减2000元;精选台湾线路,最高每单立减2000元。详询中行专线4008284008。

乐清农行 开运状元粽 震撼上市

高淑娟 周乘浪

五月五,粽飘香,端午呈祥,一声问候幸福安康。插艾叶,赛龙舟,喜庆节日,万水千山粽是真情。

过端午节,是中国人2000多年来的传统习俗,古往今来,粽子是最为重要且家喻户晓的端午习俗及标识之一。农行乐清市支行特推出贵金属新品

开运状元粽 以满足广大市民馈赠、收藏的需求。

细看状元粽,实际上它还是一个粽状元,它头冠状元帽,袖里大乾坤,谈笑翩翩肚,春风喜眉梢。此粽采用Au.999千足金材质,质量1.5g,历经多重抛光工艺,呈现高贵质

感,360度全方位的3D立体精雕工艺塑造,令金粽形态栩栩如生,面目笑容可掬,气定神闲,活灵活现。

粽通中,亦通种,在民间有高中、种运等好口彩。送孩子,寓意开运粽状元,可在六月一日作为送孩子的礼物,同时也是送高考学子的首选;送新婚夫妇,粽子谐音“送子”,表达长辈对新婚夫妇的美好祝愿;送朋友、送闺蜜,亦可播粽好运。

据了解,即日起至6月3日,原价1196元的开运状元粽享受活动优惠价796元,目前已有广大新老客户前来预订购买。

(详询乐清农行各网点)

工行外币理财业务受客户青睐

高淑娟

近期由于人民币大幅贬值,投资外币理财收益较高,工行外币理财业务大受客户欢迎,为此,工行加大了外币理财的发行力度,外币理财产品已从去年每月发行1款,增加到近期每月发行4-5款。

一、外币理财收益 工行的客户经理给您算一笔账,假设客户在2月前,以100万元购买一款人民币理财产品,年化收益5%,产品到期客户拿到的收益大约8330元人民币。但同期,客户如果购买的是一款美元理财产品,尽管产品约定收益为4.1%,但由于美元相对人民币升值,汇率收益也有2.5%左右,如折算为人民币,合计客户能拿到的收益约11000元。这多出来的近3000元,就是投资外币理财的超额收益。

二、谁更适合购买外币理财 乐清有众多的华侨、侨眷,以及从事外贸的公司和个人,手头有相当数量的

外汇储备。持有外币直接进行投资理财成为市民的新选择将欧元存在银行利息才0.2%,买欧元理财产品收益高了近20倍。除此之外还有子女出国留学计划、经常性出境旅游的客户都是购买外币理财产品的合适群体。

三、如何选购外币理财产品 外币理财产品选购要点如下:一是看外币理财产品的投资方向。二是看外币理财产品的风险等级。和人民币理财产品一样,这两项要素在外币理财产品说明书上都会有详细说明。现工行新推三款美元理财产品:(1)代码USD1429,期限90天,预期年化收益率2.70%,发行时间5月24日-5月28日,起点0.8万美元,柜面、网银都可以购买。(2)代码USD1431,期限355天,预期年化收益率3.80%,发行时间5月24日-5月28日,起点0.8万美元,柜面、网银都可以购买。(3)代码USD1433,期限189天,预期年化收益率3.40%,发行时间5月29日-6月2日,起点0.8万美元,柜面、网银都可以购买。

本综

信用卡分期付款四大陷阱 手续费率比你想象的高

信用卡分期业务是各大银行针对小额贷款业务的一种创新产物。它为出现临时性财务障碍、现金流暂时无法周转的消费者,提供了一个简便有效的融资方式。然而,天下没有免费的午餐,对消费者而言,信用卡分期远没有银行宣传的那么划算。

手续费率远比想象的高某IT公司职员小王花1.2万元买了一套家电。听说信用卡分期免利息,于是准备用信用卡分期付款的方式来支付。按照宣传,每月手续费率为0.6%,即年化利率只有7.2%。于是,他选择了12期分期,每月还款1072元。

可是细想,就能发现问题:持卡人并非一直欠银行12000元,每还一期后,持卡人欠银行的本金是递减的。到最后一个月,持卡人只欠银行1000元,但银行仍按12000元为基数收取手续费,所以,消费者实际承担的年化利率会明显高于7.2%。按照测算,持卡人实际支付的真实年化利率约为13.03%。

信用卡分期业务在多数情况下是一种高利率的消费融资行为。消费者在测算资金成本时,可以简单将其月利率乘以24,得到更接近实际的年化利率。

一次性收取手续费不划算目前银行收取手续费有两种方式,一种是以月手续费的方式平均每期收取,如农行、建行、交行、民生等;另一种是在缴付首期款时一次性收取,如招行、工行、中行等。显然,同等月费率条件下,一次

性收取不如每月收取划算。

以购买金额1200元的产品、申请分12期付款为例,如果一次性收取7.2%费用,真实年化利率为14.02%;而如果选择分期,对应的年化利率则为13.03%,两者利率相差约1%。

同等费率条件下,应优先选择分期收取手续费的银行,除了可以降低实际承担的费率,还可以降低初期的资金压力。

优惠活动实为高利贷 我行发卡十周年,为了答谢老客户,我们针对我行信用卡优质客户,提供一笔无息贷款,额度为2万元,不仅可以免手续费ATM取现,而且还款时可以分期还清。你是否曾接到过某银行信用卡中心工作人员的电话?实际上这并非完全免费,如果选择12期分期,每月只要支付0.75%手续费就行了。

活动实质是在向持卡人推销分期付款业务,而且,这种分期业务的消费者资金投向不确定,风险高于传统分期业务,因而要求的手续费也更高。

小心 全额自动分期 只要消费者办卡时一不小心勾选了 全额自动分期选项,或接听客服营销电话时答应开通此业务,则只要每期账单刷卡消费达到约定金额,银行便会将该笔业务自动处理成分期业务。

而后续持卡人打电话要取消该业务时,则往往需要一次性结清未支付的手续费。选择了自动分期业务,持卡人还需要承受高额的费率。 本综

市民活期理财进入 三国时代

昨天,市民叶女士赎回在理财通(微信旗下的互联网金融产品)里购买的这两只货币型基金,重新寻找别处的投资。最近不仅理财通破五,而且以余额宝为首的宝宝辈互联网金融产品年化收益也纷纷跌破5%,加上银行系宝宝收益增进以及电信运营商宝宝的异军突起,吸引不少投资者弃网而去,这也意味着市民活期理财进入三国时代。

公开的收益资料显示,微信理财通挂钩的4只产品年化收益已全部跌破5%关口,其中华夏基金财富宝为4.87%、汇添富基金全余额宝为4.859%、易方达基金易

理财为4.8910%、广发基金天天红为4.946%。此外,百度百赚、零钱宝等互联网产品收益率也都跌至5%之下。总体来看,目前40余只产品均已徘徊在4%~5%的收益区间。另外,近期还有几只产品收益率低于4%。

破七 破六 破五 余额宝等互联网系基金理财产品在辉煌的顶点滑落的同时,银行系同类产品正在迅速崛起。截至昨天,像兴业掌柜钱包互联网理财产品7日年化收益率为5.429%,平安银行平安盈7日年化收益率为5.16%,中银活期宝7日年化收益率为5.078%,而中行的薪金煲首发当日7日年化收益率一度涨破9%。

与此同时,通讯运营商也开始积极参与宝宝大战。继中国电信推出金融理财产品添益宝之后,中国联通将联手安信

基金推出一款被称为“话费宝”的产品,中移动也在与基金公司接洽。虽然两者的收益情况还不明确,但天益宝目前宣传收益在5%至7%,作为初出江湖的产品,用高收益来招徕客户也在情理之中。

相对而言,以余额宝为首的互联网金融产品随着收益下降则受到较大的压力。本地一券商基金部的相关负责人认为,宝宝之所以有高收益,主要跟银行方面的协议存款利率较高,但随着近期高收益协议存款的到期,7日年化收益破5会成为未来的趋势。虽然目前只有部分宝宝的收益还维持在5%~6%的水平,但一般都是在吃去年和银行签订的高收益协议存款的老底。现在协议存款利率已经下滑至4%以下,也就是说,今年互联网宝宝的总体平均收益将维持在4%~4.5%的水平。

本综

浦发银行 SPD BANK 浦发财富 Corporate Wealth Plus 创造·分享·共同成长

农行个人贷款 建立“存贷通” 利率更优惠

华夏银行 乐清支行 龙盈理财 滚动发售 期限多样 收益稳定

ICBC 中国工商银行 天天益二期 收益高、资金使用灵活

中国银行 信用卡分期业务,首选中行

乐清农商银行 乐清人自己的银行

中国建设银行 汽车分期 要买车 找建行