

# 小学二年级男孩理财2年存2万

这两天,不少热心网友忙着给小朋友们科普“史上最大骗局”,即“爸妈先帮你把红包存起来”,结果,你懂的……

## 一份“理财协议” 改变一切

有媒体曾就压岁钱的去向专门做过一个调查,结果显示有三种:一是父母帮忙存起来;二是别看收进来的红包是孩子的,发出去的红包可是大人的,所以统统充公;三是由爸妈管理,用于孩子的日常开销。最近,有网友用她和儿子的故事现身说法,还有更好的方式处理孩子的压岁钱。

“望月”的儿子彤彤从一年级就开始自己打理自己的“财产”,才过去不到两年,奇迹出现了,彤彤出门不再买零食和小玩具,消费也学会了有计划。

采访中,妈妈将彤彤的转变归功于以下这份“理财协议”:

首先,从一年级开始,彤彤每周可以拿到10元零花钱。年终结算时,妈妈会按彤彤现有存款翻倍支付利息,存得越多利息越高。比如,去年12月31日彤彤的零花钱结余是430元,翻倍付息,就是按860元支付利息,相当于存款奖励。“这对于孩子的理财意识刺激蛮大



的,存钱的动力更大了。”

彤彤一年还有四笔“礼物费”,分别是暑假(100元)、儿童节(50元)、生日(100元)和过年(100元),不要礼物或购买的礼物未到指定额度的部分可以折现,但是如果超出额度,就必须自己买单。除了生活必需品、吃穿用度、文具等日常开销,超出合理范围物质和娱乐消费全部由彤彤自

理。压岁钱平时存在银行,以备不时之需。

为啥要拟一份这样的协议?原来,彤彤上幼儿园后,大部分时间跟老人住在一起。因为“隔代宠”,每次出门总要大人买点小玩具、小零食。看到这么小的娃“大手大脚”花钱,全家都觉得如此下去不是办法,于是想用这个方法,培养其合理的消费观念。

## 从月光族到“精明鬼”

“理财协议”刚开始实施的时候,彤彤也是“月光族”,放学后冰激凌、薯片各种买买买。“后来他发现冲动是魔鬼,慢慢开始学会省钱,而且存款越多,越舍不得花钱。”

为配合“理财协议”的执行,妈妈还给彤彤预备了儿童

账本。因为彤彤的爸妈都从事财务工作,平时家里也有记账的习惯。

彤彤现在总共有两本儿童账本:一本是记录零花钱的开支。另一本负责记录大额的红包,也就是压岁钱。在两本账本里,每一笔存款和支出都清清楚楚。通过账本,彤彤知道每一笔钱是怎么花的,加上妈妈年终翻倍付息的巨大诱惑,现在买什么都精打细算了。

“他消费我们会给意见,但决定权在他,后果也由他自己承担。因为花的是自己的钱,他现在即使碰到喜欢的东西,也会考虑再三。”妈妈说。

彤彤晓得省钱,但也不是抠门鬼,该大方的地方也很大方。请外公外婆看电影,去年妈妈过生日,他还用自己省下的零花钱买了一个蛋糕。今年过年,他又主动给外公外婆一人包了200元的红包。

妈妈有个打算,如果将来彤彤同意承担风险,会鼓励他购买一些理财产品。当然,最重要的是他自己感兴趣。她认为,这样做能提前培养孩子理性的消费观,是一件好事。(来源:扬子晚报)

# 老年人理财或成互联网理财新蓝海

目前,互联网理财产品在年轻人中渗透率已基本饱和,然而对于老年人来说,互联网理财产品依然是新鲜事物。为了填补这一空缺,市场中一些机构适时推出了面向老年人的理财产品。业内人士表示,长尾互联网市场很大,在春节期间推出的父母理财或能撬动这一市场蓝海,挖掘红利。

## 老年人理财主打 温情牌

近几年,随着首款互联网理财产品余额宝的推出,中国进入了全民理财时代。而研究表明,中低收入、年轻等是互联网理财用户的主要特征,对于互联网理财,老年人则持保守态度。

据《中国互联网理财行业深度调研与发展前景分析报告》数据,互联网理财市场的用户年龄分布中,35岁以下用户群体占了总体用户的78%,这类用户是互联网理财市场的主力客户群体,同样也是当前互联网用户的主力群体。然而对于互联网金融、网络存款业务等,绝大多数老年人选择拒绝,他们既担心安全问题,也担心自己的互联网知识不够,这成为很多中老年人拒绝互联网理财的关键。

在目前中国已经逐步步入老龄化社会的背景之下,一些机构推出了专门面向老年人的互联网理财产品“父母理财”等差异化产品,在瞄准老年人对理财的需求日益增加的同时,打出温暖金融牌,创造机会让年轻人在春节期间更多地与自己的父母相处与沟

通。

“父母理财”是为用户的父母理财的产品。百度副总裁张旭阳表示,年迈的父母面对快速变化的社会,他们茫然不知所措。面对“纷繁”的金融理财产品,他们认知能力不足,最容易被不良机构忽悠。百度春节推出的“父母理财”等金融服务,旨在让子女多关心父母的理财安全,守护他们的养老钱。

业内人士指出,随着中国社会老龄化的日益加深,老年人的学历、知识也在不断提高,对理财的需求也将随之提升。“父母理财”就是想以此为切入点,通过差异化产品,率先占据老年人理财市场。

## 注意选择正规机构产品

目前互联网理财的发展趋势是更好地分析客户群体,进行聚类,给客户定制千人千面的个性化理财产品,“父母理财”就是满足不同人在不同时期的投资偏好和风格。

“父母理财”等有温度的金融服务,不但满足了老年人日益加剧的理财需求,同时与春节喜庆、祥和的文化氛围相契合,也会把春节话题真正拉回到温情中去,让人们深刻体会到互联网金融给人们生活带来的



改变。

北京航空航天大学教授姚中秋认为,父母和子女共同理财,双方便能各自发挥优势。一方面,年轻人可以把各种新的方法介绍给父母,父母也可以利用自己的经验,更加审慎地进行审核。在春节的气氛中讨论这些共同理财的问题,对于我们在春节期间思考家庭共同体的维系,

有非常重要的意义。

资深社会学评论员李志表示,在整个家庭的资源盘活过程中,子女更有理财能力,但一定要选择大平台、大品牌,或者正规银行、正规金融机构的理财产品。

中国社会科学院社会学研究所研究员唐钧认为,帮父母理财是件好事,尤其是在春节时候做。有两种思路:一种是

子女给父母一些理财建议,子女毕竟对新的理财方式了解更多,以父母最信任人的身份推荐给父母,如果父母不会操作,还可帮忙他们搞定细节流程;一种是有的子女在外地或者平时与父母见面不多,过年见父母的时候可能要给父母一笔钱,直接买一个理财产品送给父母,也是很好的方式。(来源:中国证券报)