

孩子财商培养,从压岁钱开始

理财专家支招,家长要让孩子体会到打理压岁钱的快乐

深海财经
烟台日报传媒集团全媒体



↑中国农业银行烟台分行理财顾问、内训师姜东臣



↑中国光大银行烟台分行投资顾问陈良良



↑华夏银行烟台分行理财经理高玉



↑天安人寿烟台中心支公司本部二区经理李宗林

三个“储蓄罐”原则管理压岁钱

中国农业银行烟台分行理财顾问、内训师姜东臣支招,用三个“储蓄罐”原则,让孩子体会管理“压岁钱”的快乐。

第一个储蓄罐是该存的钱,大概是压岁钱的60%—80%,将这部分钱存起来,留着将来使用,例如用作教育金、婚嫁金等。所以,这笔钱存进去的地方必须要足够安全稳健,姜东臣给大家推荐了银行定期存款、黄金定投等方式。短期不需要使用的资金,可以到银行开立定期存款账户,存期分为三个月、六个月、一年、两年、三年,可以根据自己的需要进行选择。如果存款金额达到20万元,还可以开立大额存单,利率比普通定期存款稍高。而黄金具有避险和抗通胀属性,可以选择每个月按照固定克数进行黄金定投,进行中长期配置。

第二个储蓄罐是该花的钱,大概是压岁钱的10%—20%,主要用于孩子日常自由支配的零花钱。家长可以给孩子列一个愿望清单,跟孩子一起分析哪些是必须要买,哪些是不一定需要买的。通过引导孩子思考,培养孩子自主支配金钱的能力。姜东臣表示,农行推出了农银时时付理财产品,这个产品一元起购,门槛低,支取灵活方便。

第三个储蓄罐是该捐出去的钱,大概是压岁钱的10%—20%,家长可以帮孩子建立一个“爱心基金”,引导孩子用在公益和家庭活动上,主要培养孩子的同理心、爱心和家庭责任感,比如灾区捐款、给家人准备礼物等。

合理规划,培养孩子财商

压岁钱习俗是孩子认识钱、理解钱、对钱有正确态度的最佳机会。在《富爸爸,穷爸爸》一书中,作者罗伯特·清崎先生说过:“只要孩子一开始对钱感兴趣,就该教他们理财了。”在中国光大银行烟台分行投资顾问陈良良看来,合理处置压岁钱,既能留住孩子收到压岁钱的快乐,还能培养孩子的财商能力,塑造正确的金钱观。对于具体如何打理,陈良良提出了几个建议:

第一,要跟孩子明确压岁钱的来源。压岁钱并不是他喊几声爷爷奶奶、姥姥姥爷、姑姑舅舅就轻松得来的,那都是亲人们辛苦工作换来的劳动报酬,寄托着亲人对他的祝福与深情,要懂得珍惜与感恩。

第二,跟孩子规划压岁钱的用途。面对孩子收到的压岁钱,家长应当充分尊重孩子的意见。建议家长可以带孩子去银行开设“专属账户”,与家庭账户隔离开来,强制储蓄。“像教育金保险账户,就是一种操作简单、无需打理、保本保息、收益尚可又能兼顾灵活的方式。这类账户专款专用,确定权属,长期复利,收益确定。每年/月固定给付,家长不必担心孩子拿到一大笔钱去挥霍,也不用担心这个月花完了下个月没有了,尤其用作将来孩子大学生活费用非常合适。”陈良良说。

培养孩子财商靠的是潜移默化的影响,需要习惯的养成。家长应借助合理规划压岁钱的机会,帮助孩子树立正确的金钱观。

可考虑理财,贵在坚持

面对压岁钱理财的市场需求,华夏银行也开发了多种适合打理压岁钱的理财业务。华夏银行烟台分行理财经理高玉对记者说,春节期间,华夏银行推出了一款主题“小宝贝·大梦想”的礼仪存单,收益高于常规定期存款,期限灵活,可以分为3个月到5年等,孩子的压岁钱、日常零用钱均可存入。

记者了解到,礼仪存单属于存款产品,纳入存款保险范围。高玉以10万元存3年期为例,存单收益率可达2.65%。“现在利率下行,存单既能安全长期地锁定稳定收益,又能为孩子存下一笔钱。”高玉表示。

有的家长对压岁钱理财的灵活性和收益率有较高要求,对这类家长的需求,高玉推荐通过购买基金来帮助孩子们打理压岁钱。

高玉表示:“基金按照投资品种不同分为:货币型基金、债券型基金、混合型基金和股票型基金,其风险依次由小到大。在经济环境向好时可加大对混合型基金和股票型基金的配置比例,从而提高投资组合的收益率;在经济环境不稳定时可加大对货币型和债券型基金的投资比例,从而平滑投资组合的风险。可通过华夏银行手机银行一投资理财一基金进行产品的一次性购买或定投。”

虽然基金投资与传统储蓄相比收益较高,但是有一定的投资风险,家长在购买前请详细了解产品特征,客观衡量自身的风险承受能力与产品风险评级是否相匹配,理性投资。

保险产品兼顾保障和理财

除了银行定存和购买黄金,买保险也成了不少家庭打理压岁钱的重要选择。目前很多保险公司都有专门针对儿童的保险产品,通过为孩子购买保险、采取长期投资的方式,兼顾保障和理财,为孩子的健康、升学、就业以及养老提供一定保障。

天安人寿烟台中心支公司本部二区经理李宗林表示,家长们可以考虑从压岁钱中取出部分资金为孩子配置一部分保险产品,重疾、医疗、意外、终身寿险等。一般来讲,孩子的保险可以这样规划:首先是医疗保险,门槛低、费用少,但上学期间的孩子都已购买居民基本医疗保险和学平险,可以满足基础的医疗需求;其次是重大疾病和百万医疗,父母一般会在孩子一出生就优先考虑到购买了;最后是成长期孩子的理财观念建立,可以考虑终身寿险、年金险等保险。

李宗林表示,假设家长们今年用压岁钱给孩子买了终身寿险,以后每年的压岁钱又可以用来交续期保费。这笔钱随着时间稳健增值,若干年后,可以用这笔钱上大学,或作为创业金,或作为嫁妆金。

记者了解到,天安人寿始终坚持以高质量党建引领高质量发展,落实深耕寿险主业,发展健康服务、养老服务、财富管理的“1+3”战略。截至2022年末,天安人寿注册资本金145亿元,规模保费超706亿元,原保险保费超584亿元。YMG全媒体记者 王修齐 摄影报道 通讯员 梁立魁 杨鸿远 于奇冰 刘丽英

将笔尖和镜头聚焦新农人

烟台市农研中心(农广校)以典型宣传促动农民培育

点赞新农人→

点赞新农人,喝彩新时代。
烟台市·中国社科院农村发展研究中心(农广校)自2012年开

展高素质农民培育工程以来,先后培育各类高素质农民人才23000余人,成绩斐然、硕果累累。在这些高素质农民中,涌现出众多优秀的农技能人、合作社理事长、农业经理人、家庭农场主等农业专业人才。他们是乡村新业态的先行者、科技兴农的引领者、新型农业经营主体的带头人,成为推动我市乡村振兴的排头兵和生力军。

2022年,烟台市·中国社科院农村发展研究中心(农广校)积极行动,成立调研小组深入调研,挖掘高素质农民学员中创业成功的典型,以典型宣传扩大影响促培训,致力开创高素质农民培育新局面。5月以来,农研中心支部委员、调研小组组长宋秀英带领调研小组先后奔赴海阳市、莱阳市、莱州市、招远市、牟平区等区市,将笔尖和镜头聚焦于烟台美农商贸有限公司总经理丛华荣、牟平区增富山家庭农场主杜旭等十几位高素质农民学员中的佼佼者,并通过报纸、微信公众号、视频号等媒体平台,累计报道50余次,用丰硕成果为新农人点赞喝彩。

“采访这些新农人,就像挖掘到新宝藏。从一个个朴实的农民身上,我们看到了新农人的风采,感受到他们有思想、有情怀、有理想、有追求、有干劲、有韧劲,也让我们看到了农业、农村更美好的前途和希望。”采访团成员们感叹道。

从华荣的追求

让“烟台味道”香飘四海

海阳市美农果蔬种植专业合作社理事长、烟台美农商贸有限公司总经理丛华荣,是一位大学生返乡创业者,是专注优质农产品供应链、带领乡亲致富的优秀青年乡村人才。

参加农广校培训的经历拓宽了他的视野和思路,让他实现了经营模式的转型,从一个“电商小白”成长为一个“电商达人”。“如果说以前是摸着石头过河,那么参加培训让我成了‘正规军’。”丛华荣说,他最大的收获,就是打响品牌,走品牌化之路。

他充分发挥致富带头人的示范引领作用,联合多名优秀青年共同推广家乡特产。他提出“合作社+商贸公司+网络销售”的互联网发展模式,通过吸收合作社社员零散产品,为群众提供在线交易、代购代销、信息服务、物流配送等服务,有效解决了特色农产品产销不对路、增产不增收的问题,也帮助农民群众带来了不错的经济收入。2019年,丛华荣入选农业农村部管理干部学院《乡村振兴千人计划》名单,并参加了农干院新农人研修班,同年又参加了中国农民合作社年会。

标准化生产、品牌化运营,让企业步步为营,铸就了美农响当当的农业品牌。2021年,美农订单超过90万单,销售额突破4000万元。打造了烟台红富士苹果、海阳网纹瓜、海阳白玉黄瓜、普罗旺斯西红柿等多个超级单品。海阳美农就此成为海阳当地普罗旺斯西红柿高品质供应链标杆企业。

“接受高等教育的目的不是远离家乡,而是贡献家乡。”丛华荣说,家乡培育了自己,自己也想为家乡做更多贡献。下一步,将整合烟台优质农产品,让“烟台味道”香飘四海、走向全国。——这是丛华荣的追求。

杜旭的执着

干了一辈子,还要干下去

牟平区增富山家庭农场主杜旭在从事家庭农场之前,就是远近闻名的农业能人,他经常参加各种科技培训班、经常到外地考察学习。真正让他的人生轨迹发生变化的,是一次新型职业农民培训。2014年,杜旭参加了烟台市和牟平区农广校组织的新型农民创业培训和新型职业农民培育。老师不仅讲技术,还讲政策、讲营销,一下子打开了他的视野,解放了桎梏的思想。



采访团在收割机上采访新农人。

“这次培训,破除了我的小农意识,让我真正从一名传统农民转变为有理想的新型职业农民。”杜旭说。

培训引发了他思想上的转变,引领着行动上的巨变。杜旭注册成立了烟台市牟平区增富山家庭农场,建立了矮化砧标准苹果示范园。几年的辛勤耕耘换来春花烂漫,杜旭和增富山的名气越来越响亮。2017年,增富山家庭农场被山东省农业厅评为“省级家庭农场示范场”。杜旭也被授予“烟台市乡村之星”“齐鲁之星”“省级优秀新型职业农民”“全国百名杰出职业农民”等荣誉称号。

因为品质可控、风味独特,“增富山”牌苹果、大樱桃,被中国绿色食品发展中心认定为绿色食品A级产品,许可使用绿色食品标志。他的农场的“红将军”苹果荣获2019年北京世界园艺博览会优质果品大赛银奖。

目前,增富山家庭农场已发展到150亩,建有70亩现代集约式矮化苹果示范园,30亩优质大樱桃成产基地,30亩优质苗木繁育基地。另外,农场还建有垂钓园、荷花园、牡丹园、玫瑰园、畜禽生态养殖园等,成为了集种植、养殖、观光休闲、采摘于一体的现代化家庭农场。农场年生产苹果、大樱桃等优质果品20余万公斤,年推广优质苗木10万余株、壁蜂苗1000余万枚、壁蜂巢5万组,年销售收入100余万元。

“累了一辈子,苦了一辈子,但是干得有声有色,苦在其中也乐在其中,我无怨无悔,以后还要

杜锦程的情怀

麦田守望者

他是500亩麦田里的守望者,25岁返乡种粮,只为延续父辈“最初的梦想”;他是周边2700亩粮田的守护者,28岁买机械修引水管,只为村民能丰产丰收;如今,34岁的他已牢牢端着百姓手里的“饭碗”,在金色麦浪中坚定书写“粮食安全”。

2013年,杜锦程启程回到家乡招远市张星镇杜西村耕种农田,用自己的名字注册了招远市农研家庭农场,正式成为一名“85后”种粮人,也为村里年龄最小的返乡创业人。2014年杜锦程参加了山东省新型职业农民创业培训班,培训让他认识到,家庭农场要经营好,在依靠国家政策的同时,要改变当前落后的劳动方式,依靠先进生产力,走机械化道路。这次学习,让杜锦程对农业有了新的认识:“农业已不是‘面朝黄土背朝天’的样子了,农业需要科技力量,需要机械化。”

“新农人是对老农人的传承,我们返乡种粮,弥补了老人生产力逐渐缺失的缺口,同时也把现代化、智能化、智慧化的耕作方式和手段应用

到粮食生产上来。”作为一名新农人,杜锦程深知自己身上的责任和重担。“希望未来能继续学习先进的生产模式和技术,不断提高作业能力,保障粮食安全生产。”——这是杜锦程的情怀。

以典型宣传扩大影响促培训

像他们这样新农人不胜枚举——张桂玲、郭守香、李仕军、王波、于红丽……一个个质朴的形象,一张张开心的笑脸。他们中有从事种植的,有从事养殖的,有从事农机、农资服务的,有从事农产品营销的。他们中既有杜旭、郭守香这样坚守农村一辈子的,也有张裕冰、杜锦程这样回乡自主创业的,更有从华荣、于红丽这样大学生返乡创业的。在他们充满阳光的脸上,让人们看到了自信和力量。他们扎根农村、立足现实、勇于开拓、敢于创新、立志创业、不畏艰辛。他们的坚守和加入让人们看到了农业农村更广阔的前景、更光明的前途、更美丽的希望。

“看到高素质农民学员们取得的成绩,我们感到欣喜,听到他们对我们培育工作的赞扬,我们感到很欣慰。学员们的坚守和辛苦也让我们备受感动、备受教育,同时我们更深感自己肩负的使命和责任重大。高素质农民需要我们一路相伴助力,乡村人才振兴、产业振兴需要我们以更大的干劲付出更多的努力。”调研、采访后,宋秀英感慨地说。

烟台市农研中心(农广校)“两级两类培训结合、三段三化管理组合”的培育模式是叫响全国高素质农民培育的优秀案例,一个个创业成功的学员典型也树起了高素质农民培育在老百姓中的口碑。通过媒体推介学员典型创业成功的经历和经验,一方面展示了农研中心(农广校)高素质农民培育的成果,提高了农研中心(农广校)高素质农民培训的知名度、美誉度,另一方面扩大了高素质农民培育宣传工作的范围,增强了高素质农民培育工作的影响力。同时,也为农民创业提供了更多可以学习借鉴的典范,起到了以点带面、全面开花的示范引领作用。

农研中心副主任徐东森表示:“榜样的力量是无穷的,今后农研中心将继续加强高素质农民优秀学员典型的挖掘、宣传工作,以他们的创业实践和成功经验作为活教材,以老学员带动新学员,促进农民群众参加培训的积极性、主动性和自觉性。下一步,我们将充分发挥农研中心(农广校)乡村振兴人才孵化器的作用,加大工作力度,努力开创高素质农民培育工作的新局面,推动烟台市乡村振兴事业迈上更高的台阶。”

YMG全媒体记者 春苗雷

通讯员 徐明祥 宋秀英 摄影报道



扫描关注
“烟台后浪号”
视频号、观看
栏目视频