

新学期伊始家长选择给孩子开银行账户理财 市民越来越重视早期财商教育

热热闹闹过完了春节假期,孩子们迎来了新学期,而在开学前,不少家长选择提前给孩子上一堂财商教育课,打理那一笔数目不少的压岁钱。

记者 舒姿

陈女士的儿子1岁时,她以爱子的名义开了个银行账户,存入第一笔压岁钱,到今年已是第五个年头。小孩子很聪明的,现在不用我说,他已知道压岁钱存银行,今年我尝试让他和银行工作人员说存钱的事,他没有害羞,独立完成。说起她对孩子的财商教育,陈女士显得有些得意。

现在的家长都很重视孩子的财商教育,有的孩子还抱在手上,已经带来开独立账户。这是好事,说明市民的财富意识越来越强。市农业银行步行街分理处柜员楼静说,每年开学前一两个星期是学生理财密集期。

市工商银行个人业务部副经理程珊珊认为,这里所提倡的财商教育并

不能完全等同于成人的理财观念,而是有目的地引导孩子学会自理。让孩子知道如何赚钱,如何消费来满足自己生活的基本需求。这才是儿童理财的重点。至于更高层级的理财教育,则可以根据家庭的具体条件实施。

程珊珊说,给孩子开设一个银行账户是很有必要的,尤其是年龄稍大的孩子,让他们知道有多少钱可支配,那就不会出现花钱如流水、盲目攀比等极端例子。如今,要想让孩子今后生活得更好,父母仅仅对孩子在学习上投资是远不够的。教会孩子生活,让孩子拥有一个健康的财商观,对孩子规划未来人生,会有很大的帮助。

相关阅读
精心打理压岁钱让财富能够滚

雪球一般地增长,除了在银行存定期之外,还有买黄金、保险产品、基金定投等多种投资方式。

基金定投。选择基金定投时,家长可将压岁钱投入5-8年以上的基金。在定投的过程中,可适时变化投资标的和投资金额,达到平摊成本,分散风险的效果。

保险产品。如果从长远打算,家长可以根据自己孩子的实际情况,用压岁钱购买一款保险产品。

黄金投资。压岁钱可适当投资实物黄金,随着黄金价格的上涨,既可有收益,又能传承后代。也可以选择黄金定投的方式,定期购买一定的虚拟黄金,不仅可以分享黄金价格上涨的收益,也可以平摊投资黄金的风险。

邮储手机银行 商务人士好帮手

最高转账额为200万元
安全系数高,手续费实惠

如今,人们的生活节奏越来越快。如何才能既快捷又省钱地办理转账汇款呢?还是让邮储手机银行来帮忙吧。

与银行柜面相比,使用手机银行可免去排队的烦恼,只要一部手机便可足不出户轻松办理;与网上银行相比,目前在手机银行上进行行内异地转账(含跨省异地、省内跨地市异地)、跨行汇款的手续费全免,可让市民享受更多实惠。邮储银行永康市支行个人金融部刘梦萍说。

在享受以上优惠的同时,邮储银行还推出了手机银行大额转账功能,以满足客户的大额转账需求。市民只要是邮储银行个人网银UK客户,并已在邮储银行任一网点办理手机银行业务,便可开通大额转账功能,最高可转账200万元。

同时,刘梦萍还介绍了使用步骤:客户先登录个人网银,将常用收款人添加到网银收款人名册中,再从收款人名册进一步添加大额转账收款人,最后登录手机银行转账,选择大额收款人列表中的账号,即完成转账。值得一提的是,大额转账额度同个人网银UK客户不占用手机银行转账额度。

近年来,邮储银行手机银行的功能还在不断完善,不仅可以办理账户查询、转账汇款;还可以信用卡还款、购买基金、理财、贵金属等产品,还可手机充值、便民缴费等。

正因使用的频繁,邮储银行一直高度重视移动互联客户的安全,在网银系统、应用、客户等各个层次采取了多种具有国际专业水平的安全技术和措施。为客户设定了强大的安全应用保护措施,包括登录和交易双密码、电子令牌等多种技术手段,多个验证密码和交易限额控制的操作流程,并对交易关键信息进行加密,确保信息安全。在服务器的系统层次上,使用多层防火墙体系,采用主动探测和防御手段防止非法入侵和攻击,并建立了服务器运行实时监控系统。

手机银行这个金融好帮手值得拥有,还等什么,赶快来邮储银行永康市支行各网点开通吧,开通后网点即有小礼品可当场领取。

热线电话:87128068

记者探访工商银行永康支行财富管理中心 一样的财富 不一样的管理

记者 舒姿

2013年,工商银行永康支行成立了专门为高端客户提供金融服务的财富管理中心。那么,财富管理中心主要提供哪些服务?为此,记者零距离走进该中心,采访了财富顾问周聪,了解财富管理中心是如何为企业、个人客户提供高品质全方位服务的。

以至诚之心待客,以格物致知精工,以仁义之行处世,以厚德之范律己。这是我进入财富管理中心工作后,定下的座右铭。周聪说,所以很多客户在他的用心、专业服务下,成了工行忠诚的私人银行客户。

改革开放30多年来成长起来的富裕人群,他们对自身金融投资行为的私密性和安全性要求很高,财产保障、子女教育、投资服务、遗产传承是其主要关注内容。而工行财富管理中心,恰好迎合了这一部分高端人群的需要。

周聪介绍,财富管理中心主要是提供三大方面的服务。一是日常财务管理,即为客户提供全面资产、负债、融资、结算方案。二是资产管理,即整合客户个人、家庭、公司现金流,实现资金最大限度的融通运用。三是综合财富管理规划,即制定个性化的投资、保险、税务、财富传承和养老规划。涵盖投资、遗产管理、教育信托,企业实体投资的方方面面,最终达到生财、理财、传财、护财的目标。

同时,财富管理中心还提供四大增值服务。子女财富管理教育,以讲座、沙龙等形式,协助客户培养子女的财富管理相关知识技能。商务与社交活动,以财富论坛、主题沙龙等形式开展商务社交活动,增加客户间交流与互动。私人健康安排,通过一流的医疗合作伙伴,协助客户专享贵宾式医疗、健康体检等服务。时尚生活,举办各类时尚沙龙,提供时尚咨询,与时尚机构联手,引



工作中的周聪

领客户享受时尚生活。

财富管理中心孜孜不倦为高净值客户提供财务管理、资产管理、顾问咨询、私人增值、跨境金融、其他私人银行服务等六大服务系列,重点开设开放式的平台,实现让一样的财富,呈现出不一样的管理。

市供销合作社联合社与永康农商银行 携手助推 三位一体 改革

通讯员 李建成 卢美瑰

日前,市供销合作社联合社与永康农商银行签订了战略合作框架协议,双方将充分发挥各自在服务宗旨、组织架构、网络布局、服务对象等方面的共同优势,构建三位一体农民合作经济组织体系,助推供销合作社和农业生产经营管理体制改革,全力支持我市三农经济发展。市供销合作社与永康农商银行的携手合作,为广大涉农企业和农户送去了福音,为我市农业增效、农民增收、农村增绿创造了有利条件,开创

农村农业发展新格局。

永康农商银行作为我市农民合作经济组织体系金融业务的独家代理机构,将在市供销合作社的指导下,积极发挥在农村金融服务中的作用,开展农合联会员信用等级评定,并推行综合授信服务,对符合条件的农合联会员予以信贷资金支持,给予贷款优先、信用放款、利率优惠等多项政策,计划投入5亿元信贷资金,全力满足农合联会员生产生活的信贷资金需求,优先将农业龙头企业、农民专业合作社、家庭农场等新型合作经济组织引入浙江农信

丰收购 丰收家 电商平台,进一步拓宽农合联会员农产品、农资的销售渠道,为农民资金互助会及联合会提供开户结算、资金托管、信贷融资、技术支撑等服务,通过服务模式、产品体系、营运机制等领域的金融创新和资源整合,打造从田间到舌尖的现代农业全产业链金融服务模式。

