

财富

周刊 WEEKLY

理性投资，财智生活

财眼看市

抢红包莫忘账户安全

于泳

每逢春节假日，红包最能挑动大家的神经。

1月23日，银河证券正式在A股开始交易。如期待涨之后，60多万万个红包也撒向了广大投资者。春节期间，支付宝的集五福、红包活动又一次引爆了用户的微信群。去年令无数网友心塞的“敬业福”，今年依然是千扫万扫不出来。难怪登录各大搜索引擎的图片搜索页面，成为很多人集福的正确打开方式。

过年抢红包，很多人其实就是图个乐。不过，确有不少商家也想搭上这班幸福快车，趁机赚一笔。比如，翼支付就在其APP中推出了发红包送688元代金券的活动，用户只需要给好友发个6.8元以上的红包，就能获得多张代金券。当然代金券的使用是有条件的，必须要买够一定金额才行。

不得不说，翼支付的产品经理是蛮拼的，这些类支付宝的金融APP从上线之初就面临着流量的尴尬。从最初的烧钱补贴到现在的发红包送券，说到底还是流量和用户数有限，难以形成有效的盈利模式。因此，抓住一切可以抓住的用户，拓展一切可能的渠道就成为商家的必然选择。

商家的举动虽然有搭车之嫌，毕竟还是正规的营销。很多骗子就没那么友好了。道高一尺，魔高一丈，各种与红包有关的骗术可是层出不穷。

比如，扫描赢红包，扫出来的可能是骗子的付款码；填写信息领红包，红包没领到，银行卡却可能被盗刷；微信群里抢红包，本想抢个手气最佳，到头来抢来一个AA收款。对付这类骗局的办法其实也不难，来源不明的二维码不要扫，身份证号、银行卡CVV2码等重要信息不要轻易泄露，看上去大额的红包不要随便点。如果能够牢牢守住这三条底线，骗子的伎俩很难轻易得逞。

此外，还有一种行为需要提醒，那就是披着红色外衣进行的赌博行动。一旦被拉入这样的群，首先要看的是抢红包和发红包的规矩。如果抽头获利数额累计达到3万元以上、赌资数额累计达到30万元以上或者参赌人数累计达到120人以上的，就可能被认定为情节严重。因为，根据《中华人民共和国刑法》的规定，以营利为目的，聚众赌博或者以赌博为业开设赌场的，都构成犯罪，可以处3年以下有期徒刑、拘役或者管制，并处罚金。从这个角度看，逢红包必抢的小伙伴可真的要多留一个心眼。

眼下，红包的玩法越来越多。2016年年底，支付宝推出了基于VR技术的实景红包，用户可以把红包藏在实景中，供后来者扫描寻找。2017年年初，微信客户端又悄然进行了一次更新，增加了面对面发红包的功能。不管怎么说，逢年过节抢红包是图个好彩头，VR红包也好，实物红包也罢，都是给春节添彩添乐的一道风景。当然，保障账户和自身的安全不要忘记。

责任编辑 孟飞 温宝臣

美编 夏一 高妍

联系邮箱 jrbcfzk@163.com

“压岁钱”去哪儿？

本报记者 郭子源

财富视线

▲ 传统的压岁钱习俗，传递的是长辈对晚辈一份满满的关爱和祝福。随着金融市场的发展和人们理财意识的提高，压岁钱的管理也更加精细化

▲ 压岁钱不仅是父母、子女财商教育的一块试验田，同时也是培养感恩意识、责任意识，完成爱与责任代际传承的绝佳载体

你小时候的压岁钱都去哪儿了？与大多数“80后”“90后”由父母代管的“糊涂账”相比，“00后”“10后”的压岁钱管理更加精细化，其投资渠道也随着金融市场的发展而愈加多元。

《经济日报》记者调查发现，当下压岁钱主要有三种管理模式：一是记账式管理，在日常生活中，父母用“账本”来启蒙子女的资金收支意识；二是为压岁钱开立独立账户，分账管理，目前已有多家商业银行推出了儿童专属借记卡，设计有针对性的理财功能；三是父母用压岁钱为子女购买“教育金保险”，待子女达到一定年龄时，将本金及收益提取，用于教育、创业、婚嫁等。

农历丁酉鸡年已经到来，面对日益丰富的投资方式，今年孩子们的压岁钱准备去哪儿？

记账式管理——

“小钱袋”启蒙收支意识

“今年孩子5岁，从去年起，她开始对自己的压岁钱有了使用意识，这时要让她明白收支平衡、量入为出的重要性，从小形成正确的金钱观。”家住四川成都的李宇现就职于某高校，她为女儿购买了一个记账本，上面清晰地标注着资金支出时间、金额、用途，以及余额。

记账的现实起因是防止子女攀比。李宇说，随着年龄增长和周边环境影响，孩子对玩具、衣服、配饰等“奢侈品”需求增加，即便父母强制不买，孩子也会要求用“自己的压岁钱”购买。

“于是，我们就想用记账的方式给孩子上现实的一课。”她说。

芭比娃娃219元，北极熊公仔抱枕108元……有趣的是，记者观察到，记账本上显示的每笔支出金额呈递减趋势，支出时间间隔却呈递增趋势，甚至在2016年的最后四个月里没有一笔支出，但资金余额还有78%可用。

为什么会出现这一现象？李宇说，由于压岁钱是孩子目前唯一的资金来源，一年中

只可能有一笔总收入，支出却逐渐增多，收支笔数严重失衡，让孩子逐渐意识到“钱袋子不是无底洞”，无休止的支出不可取。

“欣慰的是，通过记账方式，女儿已形成了消费前先思考的习惯；如果现在花光，以后再想买没钱了怎么办？”李宇说，作为父母，应引导孩子将钱用在正确节点上，以发挥最大效用。

除了收支意识，李宇下一步还将适时为女儿开立银行账户，启蒙子女的投资意识，巧用压岁钱“钱生钱”，在“收入”一栏中增加笔数。

专属借记卡——

理财实践提升财商

父母对财商启蒙的需求已引发多家商业银行关注。目前，中国工商银行、交通银行、兴业银行均推出了儿童专属借记卡，在基本功能的基础上，设计了有针对性的理财、记账、限额功能，并定期开展财商教育等线下活动。

“16岁以下孩子办理宝贝成长卡，在其16岁之前，免收每年的年费和开卡费。”工行北京西单智能银行网点一位客户经理说，此卡是工行针对未成年客户推出的主题借记卡，业务种类涵盖储蓄、理财、转账汇款、刷卡消费、自助服务等个人金融业务，特别当孩子异地求学时，该卡可提供转账汇款、代缴学费、资信证明、留学购汇、境外消费退税等一揽子服务。

上述客户经理表示，尚无身份证的未成年人，需在监护人陪同下，持户口本开卡，既可选择独立开卡，也能以家庭为单位，按照“宝贝卡+父爱卡+母爱卡”的方式开卡。

具体来看，父母可引导孩子把零花钱、压岁钱、奖学金等存入卡中；同时，父爱卡、母爱卡可定期向宝贝卡自动存入资金；一般情况下，卡中的钱多用于购买银行理财、货币基金等相对低风险的金融产品，既为孩子积累“成长基金”，又可提升其财商。

“孩子工作后，可通过宝贝卡定期自动

向父爱卡、母爱卡转入资金，使父母安享晚年，体现孩子对父母的感恩之情和责任感。”该客户经理说。

数据显示，工行宝贝成长卡自2010年6月推出至今，全国开卡数已达450万张。

教育金保险——

稳健投资为成长铺路

值得注意的是，除了关联银行理财、基金等，多家银行的“儿童卡”还将注意力投向了保险产品。

目前，工行宝贝成长卡与工银安盛、华夏人寿、太平人寿三家保险公司合作，持卡人投保这三家保险公司6款指定保险产品，保费达到一定金额且在犹豫期过后正常承保的，可获得相应增值服务。

保险产品为何与孩子们的压岁钱擦出火花？这要从近期备受关注的“教育金保险”说起。



□ 沐风

用“压岁钱”孕育三种意识

伴随经济社会发展，长辈给晚辈的“压岁钱”也愈发“胖”了起来。笔者认为，长辈在用丰厚资金表达关爱、祝福的同时，更应着重培养晚辈三种意识，即理财意识、感恩意识、责任意识，让压岁钱既为生活奠基，又为成长启明。

俗话说，人生钱不易，钱生钱轻松。对于父母来说，应让子女充分认识到，钱可以用来消费，更应用来投资。

压岁钱正是一块财商教育试验田。父母可指导子女制定不同的消费、投资方案，首先划定消费、投资比例，再比较不同投资标的在同一期限内的预期收益金

家住北京的朱茵青是一名研究院工作人员，“在我的带动下，办公室里的很多同事都为子女投资教育金保险。”她说，儿子现在每年的压岁钱都用来购买“平安鸿运英才少儿分红教育金保障计划”，连续交费8年后，待孩子到达一定年龄，可分期将本金、保单约定利率收入、分红取出，相当于给孩子储备了一笔教育、创业、婚嫁启动资金。

中国平安保险业务人员介绍，目前教育金保险可分为传统寿险、分红险、万能险、投资险四大类。其中，分红险投资收益相对稳定，保险公司每年向投资者派发可浮动的红利，适合风险承受能力偏低，有长期稳健理财需求，并希望获得长期保障的投保人。

业内人士建议，若家长有意愿为孩子购买教育金保险，投保时间宜早不宜迟，因为被保险人年龄通常限制在10周岁或11周岁以内。此外，可考虑同时配置重疾险、医疗险、意外险等，形成教育、健康双料保险组合。

综合考虑风险承受能力后，由子女自主做出选择。

值得注意的是，世上没有大风刮来的钱，一粥一饭均应思来之不易，长辈赠与的压岁钱也是如此。父母应着重培养子女的感恩意识，其个人账户上的一笔笔收入明细，都是长辈的付出与奉献，进而引导其树立正确的财富观、价值观和人生观。

由此，责任意识也相伴而生。回望成长路上的财富积累，子女应在经济独立后责无旁贷地挑起赡养父母、孝敬长辈的担子，完成爱与责任的代际传承。

保险天地

▲ 消费者买保险，费率是需要考虑的重要因素，但不是唯一因素。挑选保险公司，服务比价格更重要

▲ 看服务细节是否到位，可以关注保险公司的服务是否热情周到，能否及时办理手续、送达保单，出险后赔付是否及时。产品种类是否齐全也能反映保险公司的服务水平和整体实力

选保险看价格更要看服务

本报记者 姚进

人生意外险、车险、退货运险……当下，越来越多的保险产品逐渐走进人们的日常生活。有很多消费者在购买保险产品时，首先想到的是先找一家好的保险公司，这是因为选择保险公司直接关系到投保人的切身利益，慎重考虑非常有必要。目前，各类保险公司层出不穷，有中资保险公司、中外合资保险公司和外资保险公司，有产险公司、寿险公司、养老险公司、健康险公司和农业险等专门公司，该如何选择？

在购物时，人们往往喜欢“货比三家”，最终选择一家物美价廉的，买保险也是如此。业内人士建议，费率肯定是要考虑的重要因素，但绝不是唯一因素。挑选保险公司，服务比价格更重要。

以车险为例。一般来说，车险的保险期间通常为一年，随着全国各大城市车辆保有量的迅速增加，道路拥挤状况愈发严

重，一年中随时都有可能发生磕磕碰碰，这时保险公司及时周到的服务才真正是“雪中送炭”。投保人千万不要为了节省保费，而导致保险服务大打折扣。

看服务细节是否到位，可以关注保险公司的服务是否热情周到，是否及时办理手续、送达保单，是否及时通报新险种、新服务，出险后赔付是否及时，是否耐心听取、真心解决顾客的投诉，是否注意与顾客的沟通等。服务质量好的保险公司还会提供额外的附加服务，如定期回访、紧急援助等。

如果投保人对所选保险公司还有疑问，可以考察保险公司的偿付能力和财务状况。投保人可依据保险监管部门或权威评级机构对保险公司的评定结果来了解保险公司的偿付能力，还可以查看保险公司公开的财务报表，分析保险公司的保

费收入、赔款、费用和利润等财务指标。

产品种类是否齐全也能反映保险公司的服务水平和整体实力。投保人可通过各保险公司网站或咨询电话了解有关产品信息，考察其业务是否涵盖了生活中不可缺少的保险产品，给买家更广阔的选择空间，满足更多的保障需求。

对于机构投保人来说，还可进一步了解保险公司的信用等级、管理效率情况。信用等级方面，国际上有不少专门对银行、保险公司等金融机构信用等级进行评估的机构，保险公司的评级也可以作为评价保险公司信用等级的一个参考。管理效率的高低决定着该保险公司的兴衰存亡。管理效率可从产品创新能力、市场竞争能力、市场号召能力、公司盈利能力、公司决策能力、公司应变能力、公司凝聚能力等诸多方面衡量。