

“压岁钱我们帮你存好,留着以后上学或买玩具。”如今,家长的这个说辞对这届小朋友不奏效了,很多孩子都要求自己储存压岁钱。多家银行顺势展开营销,不仅为青少年和儿童制作专属银行卡,有的银行还推出压岁钱专属存款产品。

A

多家银行推出专属业务,支持个性化定制

每逢春节,数千元甚至数万元的压岁钱已成为孩子们一笔不小的财富。随着儿童自主意识的提升,父母代为保管压岁钱逐渐成为历史。在此背景下,不少银行瞄准了小储户,推出相关业务,包括定制专属银行卡和专属存款产品。

“压岁钱准备怎么花?不如给孩子办张属于自己的银行卡。”日照银行海报写道。海报显示,该行可以定制“宝贝卡”,日常办理定制卡30元/张,在2月1日至2月29日活动期间可免费办理。活动期间,在宝贝卡内单笔存入2万元(含)以上定期存款,即可获得一次抽奖机会。

齐鲁银行发文称,该行推出了“儿童卡”和“宝贝金”,可以在任一网点柜面开立“儿童卡”和“宝贝金”账户、建立监护人关系后,可将“儿童卡”绑定至监护人手机银行下。

邯郸银行微信公众号显示,该行面向16周岁以下少年儿童发行专属借记卡,开卡工本费、换卡工本费、卡片年费、书面挂失手续费等费用全免。该行手机银行还推出宝贝专区,可以进行亲子账户加解挂、亲情转账等。

中国工商银行推出“宝贝卡”“成长卡”“萌娃卡”,民生银行推出“小鬼当家卡”,部分银行还支持个性化卡面定制服务,从而让卡片具有纪念意义。

同时,为了满足家长们提升孩子财商

的需求,大多数儿童卡还有如“亲子账户关联”“货币基金产品”“消费取现限额”“儿童保险产品”“压岁钱储蓄计划”等个性化服务。

除了专属银行卡,银行还推出特色存款产品。

比如北京银行上海分行提出,低至1岁的小客户可以在北京银行开立银行账户、定制银行卡,随后拥有相对完整的理财服务(在家长指导下)。持有人能购买“小京压岁宝”产品,享受专属的存款利率和定制的理财服务。据悉,“小京压岁宝”是专门为青少年及儿童打理压岁钱及红包礼金而设计的定期整存整取存款产品,起存金额只要50元,3个月、6个月、1年、2年的定期存款年利率分别为1.75%、1.95%、2.05%和2.15%,而起存金额1000元的3年期、5年期定期存款年利率分别为2.6%和2.65%。

寿光农商银行2月17日至2月24日正式推出儿童银行卡,存压岁钱一年期利率高达1.90%,比国有大行同期1.45%的利率要高出不少。

江苏常熟农商银行海报显示,该行推出压岁钱存款,500元起存,一年期存款利率2.11%。

四川雅安农商银行推出了“压岁宝”产品,发售对象为18岁以下未成年人,起存金额1万元(含),6个月、1年、2年和3年期限执行利率分别为2.05%、2.25%、2.80%和3.4%。

压岁钱50元起存 银行“盯上”小储户

金融万象

可以吸收一部分存款,培养潜在客户

在业内人士看来,银行推出儿童、青少年专属银行卡和产品,或意在“放长线钓大鱼”。

招联首席研究员董希淼表示,银行针对压岁钱提供服务、进行营销有几方面考虑:一是压岁钱本身也是资金,银行可以吸收一部分存款;二是有助于培养青少年的投资理财意识,为银行培养潜在的客户,小时候压岁钱存在某家银行,以后可能会对这家银行有好感;三是吸引小朋友其实是向家长营销,也是一种引流方式,意味着有更多服务机会。

中央财经大学证券期货研究所研究员杨海平对记者表示,商业银行针对孩子推出银行卡及相关的存款产品,一方面是希望为孩子的压岁钱提供针对性服务,抢抓、培育儿童和青少年客群;另一方面是为了小手牵大手,带动其家庭成员成为银行的有效客户。

易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮表示,一些银行选择将儿童金融服务体系化,一方面表明在激烈的市场环境中,银行企图通过客群细分以及精细化运营能力提升自身市场竞争力;另一方面也反映了银行对儿童金融前景的看好,愿意投入人力、财力等资源来丰富自身产品服务体系,进而为巩固其金融生态打下优良根基。

事实上,早些年就有不少银行推出了针对18岁或16岁以下青少年的银行卡,但整体来看,这部分业务发展不温不火。一方面,儿童卡办理之后只有逢年过节存入压岁钱时才会使用一次,使用频率较低;另一方面,由于儿童

卡持卡人是未成年人,因此在银行卡的相关功能方面也有所限制,儿童卡不能直接绑定手机银行和个人网银,理财等产品则无法购买。

据了解,针对18周岁以下客户开户,银行一般要求监护人携带家长和孩子本人身份证、出生证明或户口簿等有效证明材料等,到银行柜台办理。虽然部分银行的儿童卡可以在网上申请,但是持卡人收到卡片后还需要到网点激活。也有银行表示,家长持有该行的银行卡才能为孩子办理儿童卡。需要注意,与成人账户不同,儿童账户一般不能单独开通网银和手机银行,各项业务均需到银行柜台办理。

目前,儿童银行卡产品主要集中于存款,而理财、保险等产品由于合规性要求的原因无法涉及。随着存款利率下调,只能购买存款产品的儿童银行卡吸引力也在下降。对此,金融行业资深研究者于百程建议,儿童银行卡是儿童专属的借记卡,应有一些特别的功能,比如卡片设计、亲子关联、儿童储蓄、理财、保险产品等,通过银行卡便于儿童对于自身的资产有所了解。同时,银行还可以提供财商知识、理财小游戏等增值服务,增强对于儿童的吸引力,也助力家长解决儿童财商教育问题,使得银行成为儿童金融的知识获取、理财实践和成长的平台。

家长要重视孩子的财商教育

在理财专家看来,打理压岁钱,除了购买相应的金融产品,父母们更应该重视的是对孩子的财商教育。

对于学龄前儿童,可以培养一些正确的金钱观念,比如“钱不是万能的”,学会在买玩具等方面做好权衡和取舍。

对于小学生,可以给孩子一些零花钱,让他们自己支配,并逐渐养成记账和储蓄的好习惯。

对于初中生,可以带他们到银行,教孩子如何在银行开户,如何在ATM机上取钱和存钱,如何转账汇款,讲解活期储蓄和定期储蓄的利率是怎么算的,如何购买银行理财产品。

高中及以上的孩子,父母可以让他们接触更多的金融知识,比如基金、保险、房产、黄金等,培养孩子形成资产配置的意识,形成强烈的风险意识。

“经过孩子的同意后,父母如果能帮他们打理压岁钱,也要根据孩子年龄选择合适的理财产品。”中国精算师协会创始会员徐昱琛表示,如果孩子还是学龄前儿童,离上大学、留学深造还有15年至20年的时间,这时可以考虑能够锁定长期利率的储蓄型或者理财型的保险,比如含教育金的保险,可以让孩子在上大学时领取出来使用;如果孩子在读小学或者中学,值得推荐的就是增额终身寿险产品,“增额终身寿险锁定期一般为6年至8年,流动性更佳,8年至10年后就可以享受确定的收益了”。

对于保险产品,因为孩子年龄小,健康告知容易通过,保费也相对较便宜。不过,孩子的保险配置顺序应以“保障优先”原则,即优先考虑意外险、重疾险和医疗险,然后考虑年金险、增额终身寿险。正常情况下,孩子的保费占家庭总保费比例最高不应超过10%。

本报综合

B

C