

《春节“马”上到》
系列报道之二

春节时候,孩子们的荷包都会因为压岁钱鼓起来。对很多家长来说,春节前都会开始对孩子们压岁钱做规划。交学费、买保险、存定期,做定投这都是传统的“小算盘”,记者采访了解,今年不少家长盯上了“零钱宝”和“余额宝”,原因很简单,收益高,随存随取,不需要手续费。

相比之下,前几年把目光盯向压岁钱的银行业今年似乎没了声音。投资人士表示,对于银行业来说紧盯年终奖似乎比压岁钱来得更实际。不过“余额宝”和“零钱宝”掀起的小钱经济,并且以几何级数在增长,这一点已经转变了人们短期投资理念,对传统金融带来的冲击也会很快显现。文/现代快报记者 吕珂

网络金融掀起“小钱理财热”
打理“压岁钱”
钱小学问大

记者调查

孩子的压岁钱花在哪儿?

压岁钱是长辈向晚辈表达祝福和心意的最古老习俗之一。无论数额大小,这笔钱是几乎家家都有的进账。拿这些钱做什么,早已经被家长们做透了文章。交学费、买保险、给孩子存银行……把这笔小钱用在孩子身上或者为孩子做储备仍是压岁钱最传统的消费方式。

白女士的儿子每年都能收到爷爷奶奶公公婆婆的3万元的丰厚压岁钱,白女士用这笔钱给儿子买了一份保

险,至今已经第六年了。白女士说,虽然他们在南京的亲戚比较多,但是除了长辈之外,平辈之间的孩子们几乎都是独生子女,大家也便心照不宣地免去了互相送压岁钱这一礼节,从人情上讲,互不相欠,挺轻松的。

说起儿子的压岁钱,何女士禁不住面带喜色,她说我都等不及了,就等儿子的压岁钱给他交下学期的学费呢!年关花钱太多,一不留神把儿子的一学期9000多的学费都花掉了。儿子

上幼儿园这两年,压岁钱收入也比较稳定,学费都是他自己的压岁钱“赞助”的。记者调查了解到,和何女士一样计划拿压岁钱交学费的是所占比例最多的。还有的家庭也会将这些钱作为孩子假期外出旅游的储备金。压岁钱本身就是属于孩子的,所以无论拿这笔钱买基金,还是买定投等银行理财产品,这笔钱最终还是用在孩子自己身上。

在采访中,很多家长都直言,给孩

子发压岁钱看起来仿佛有点“俗”,但却是表达祝福和心意最便捷的方式。现在的孩子什么都不缺,给亲戚朋友家的孩子包个200元的红包,既省心又体面。也有不少市民表示,给孩子买个纪念币或生肖币也比较有意义。记者随机调查了20位南京家长,往年压岁钱收入都在5000元至3万元不等,除了交学费和买礼物外,一般都会存起来,孩子需要用钱的时候再拿出来。

业内回应

金额不大,银行理财看不上

虽然压岁钱是几乎每个家庭都有的一笔收入,但是由于数额不等,且金额不大,连距银行理财产品的起点都相去甚远,因此多年来这些零散小钱几乎没有受到眼界和门槛颇高、钟情于服务大客户的各金融机构的重视。

1月20日,记者走访了交通银行、建设银行、农业银行、平安银行等多家银行的网点,均未找到针对压岁钱的相关理财产品。农业银行一位理财经理告诉记者,农行今年并没有针对压岁钱的专门理财产品,往年也没有推出过类似的产品。

当记者询问是否有万元以下压岁钱的投资产品时,平安银行为记者推荐了一款保险产品,交通银行为记者推荐了黄金投资产品,但这些产品和压岁钱并无关联。

直到记者采访到民生银行理财经理,才有一点收获。民生银行南京分行营业部理财经理向记者推荐了该行将在年后推出的一款专门针对家庭零散

小钱的金融理财产品。这款产品属性与余额宝非常相似,起步非常亲民,大约为5000至1万元,也采取T+0的交易方式,随用随取且无手续费。如果年后能够顺利推出,孩子们的压岁钱完全可以通过这个产品来实现收益。当记者询问这款产品是否是受到余额宝等网络金融产品业绩和规模瞩目的影响而跟风时,该理财经理则充满信心地表示,他们即将推出的这款产品与网络金融产品相比,最大的优势是安全性更有保障。

记者在采访中还发现,虽然压岁钱之类的小钱并不受银行重视,但是民生银行和工商银行也曾针对16岁以下少年儿童人群分别推出过个性化的银行借记卡“小鬼当家卡”和“宝贝成长卡”。柜台工作人员告诉记者,这种银行卡虽然和一般借记卡相比并无特殊之处,但是其个性化的设计,和从小为孩子培养理财的理念,还是吸引不少家长来办。

网络金融看重“小钱经济”

与银行业相比,从去年下半年大展风头的网络金融理财产品“余额宝”因其操作便捷和门槛亲民,使得压岁钱这笔不起眼资金有了投资去处。记者了解到,不少80后的家长正在高度关注余额宝和零钱宝等网络金融理财产品,只要放一点闲钱进去,就能实现收益。压岁钱这种金额不大的闲钱,正适合这种小额理财产品。

记者了解到,金融行业理财产品的起点一般都在五万元,预期年化收益一般在5%以上。这个起点是普通家庭的压岁钱收入远远无法达到的,且其收益也并不算诱人。不少80后妈妈向记者表示,对于一个家庭来讲,压岁钱本来就是个小钱,放进余额宝,不仅能够得到看得见的收益,还能随时消费支付和转出,并且没有任何手续费。尤其是热衷于网购的80、90后年轻人,只要打开支付宝,自己每天的收益率就会一目了然,更何况从目前收益情况来看,余额宝的回报比银行活期利率高多

了。有这样便捷的网络理财产品,可以说“挣钱”购物两不误,何乐而不为呢?今年年初苏宁云商推出的“零钱宝”,也会成为考虑的选择之一。零钱宝目前收益率略高于余额宝,可以把压岁钱两个都存一点,做一个对比。

据悉,苏宁“零钱宝”的上线,正式打响了2014年互联网金融市场竞争的第一枪。苏宁云商发布公告称,旗下的南京苏宁易付宝网络科技有限公司(以下简称易付宝)推出的余额理财产品“零钱宝”其七日年化收益率为6.991%。而截至1月15日,余额宝规模突破2500亿元,用户数超过4900万户,其规模增速可谓创建了业界神话,加上其他产品90多亿元的规模,余额宝天弘基金转眼成为国内资产管理规模最大的基金公司。在1月16日2014中国互联网金融高层论坛上,阿里的知情人士透露,阿里正在紧锣密鼓地布局“余额宝二号”,暂命名为“定期宝”,有望在春节后推出。