



# 银行迎来“小储户”

本报记者 王丽华

随着人们生活水平的不断提高,孩子们在春节期间收到的压岁钱也越来越多。有的家长以孩子的名义开立银行账户,让压岁钱成为孩子的“专款”;也有的家长并不满足简单的存款理财,而是将这笔钱购买稳健型的理财产品,让“钱生钱”。近日,记者在走访中发现,春节假期结束后,银行网点里存压岁钱的“小储户”逐渐增多了。

“今年过年收到了好几千元的压岁钱,刚好之前存的压岁钱也到期了,就合在一起重新存了一个定期。”1月31日,市民王女士带着12岁的女儿来到我市一家银行网点,为孩子办理定期存款业务。王女士告诉记者,从孩子5岁起,每年的压岁钱都帮她存到一个固定的账户中,现在已经有3万多元了。

记者在走访中还了解到,部分银行网点设置了专门的“压岁钱专柜”,为了吸引“小储户”,还推出了“存压岁钱送礼物”等活动,单笔存满5000元或1万元即可获得一份小礼物。“从最近几天的情况看,来存压岁钱的小朋友不少,每天差不多有一二十人,其中不少是存了好几年的‘老客

户’。”我市一家银行网点的工作人员告诉记者,年满16周岁的少年儿童,可凭身份证直接到银行办理业务;未满16周岁的少年儿童,可由监护人持身份证、户口簿等有效证件陪孩子到银行网点当场办理业务或代为办理业务,也可以通过绑定父母银行卡建立亲子关联。

随后,记者从其他多家银行网点了解到,近日,前来存钱的“小储户”明显增加,存压岁钱成为近期银行网点办理的热门业务之一。

记者登录多家银行官网发现,为了吸引“小储户”,银行专门推出针对孩子的儿童专属个人银行账户,比如某银行推出的“萌娃卡”,通过银行的官方微信公众号就可以在线申请,还可以用孩子的照片定制卡面;另一家银行推出的“宝贝存钱罐”产品,不仅可以帮助孩子养成良好的理财习惯,还增加了亲子互动板块,加强亲子沟通;还有的银行推出了针对儿童压岁钱的专属理财产品。此外,也有一些证券公司推出了儿童专属“基金计划”;个别保险公司推出了针对儿童压岁钱的“保险理财计划”。

压岁钱究竟该如何打理呢?如果放任孩子自己处理,很可能出现浪费现象,也不利于孩子树立正确的消费观;而如果由父母“一收了之”,似乎也不是最好的做法。对此,业内人士表示,如果方法得当,花好压岁钱,也是一个培养孩子财富观、提升财商的绝佳机会。随着孩子年龄的增加,家长对于孩子的压岁钱也不能大包大揽全数代管,应该妥善处理。家长首先应了解孩子对于压岁钱的消费需求,进行示范引导。比如,引导孩子利用压岁钱购买文具、日用品及缴纳学费等。其次,可借机培养孩子的孝心和爱心,如鼓励孩子用压岁钱购买营养品慰问长辈等。如果压岁钱金额较大,家长可以带着孩子一起去银行,给压岁钱开设“独立账户”,同时教孩子了解定期存款、存款利率等投资理财基本常识。至于用哪种渠道为孩子的压岁钱理财,银行工作人员建议,尽量选择一些比较稳健的理财方式,比如定期存款、国债等,同时存款的期限也要考虑到资金的流动性,如孩子近年内可能要用到这些资金,则不建议存长期的存款,宜以短期为主。

## 财经观察

### 基金转换如何收费

基金转换是指投资者在持有本公司发行的任一开放式基金后,可将其持有的基金份额直接转换成本公司管理的其它开放式基金的基金份额,而不需要先赎回已持有的基金单位,再申购目标基金的一种业务模式。

也就是说,基金转换是一种将投资者手里的基金转换成另一只基金的操作。那么,任意两只基金都可以互相转换吗?基金转换需要满足哪些条件呢?

不是所有的基金都可以任意转换。互相转换的两只基金必须是在同一家销售机构在售的基金,且两只互相转换的基金注册登记人必须是相同的。此外,投资者已持有的基金如果是前端收费模式的基金,那就只能转换成前端收费模式的其他基金(申购费为零的基金默认为前端收费模式);后端收费的基金可以转换成各种模式的其他基金。

基金转换是否收取费用呢?

一般来说,基金转换费由申购费补差和赎回费补差两部分组成。具体的收费标准取决于两只基金在每次转换时的申购费率和赎回费率的差异。以转换申请日转出基金每份适用的赎回费率为基础,计算转换申请日转出基金的赎回费用;以转入本基金的零持有时间适用的赎回费率为基础,计算转换申请日转入本基金的相同金额的赎回费用。转出基金的赎回费高于转入基金的,收取赎回费差额;转出基金的赎回费不高于转入基金的,不收取赎回费差额。对于两只原费用基金之间的转换,转换申请日转出基金和转入基金的申购费用按照转出金额分别计算。此外,基金转换费由基金持有人承担。

(左语)



## 建行动态

### 建行大同分行组织开展专项技能培训

本报讯 为持续加强对监控指挥中心的的管理,强化监控值守人员对安防物联管理平台的操作,提高全行安全防范水平,近日,建行大同分行组织中心全部值守人员及部门业务骨干,开展了安防物联管理平台业务知识及操作技能培训。

本次培训重点围绕“报警处理时间和问题”“接警看板的作用和问题”“重复无效报警处理和解决方案”三方面内容展开,并指导工作人员如何妥善处理报警信息和疑难问题。建行大同分行监控指挥中心负责人针对本次培训重点事项进行了具体安排:一是高度重视,认真贯彻落实总行、分行监控指挥中心近期提出的监控值守工作要求,学习到位、传达到位;二是认真落实,严格按照总行“接警处置为主,监控轮巡为辅”的工作要求,及时处置报警信息,严防案件事故,执行到位,落实到位;三是加强学习沟通,提升监控值守服务质效。遇到疑难问题及时汇报,切实将问题隐患消除在萌芽之中。

(丽华 雪峰)

### 建行大同分行警银协同合作促发展

本报讯 为进一步密切警银协作,构建优势互补、资源共享、合作共建的联防联控工作体系,日前,建行大同分行与大同市公安局联合开展了“警银共建‘平安大同’”座谈会。

会上,警银双方围绕打击治理电信网络诈骗、如何协调配合等方面相互交流意见,并围绕公安机关“同安”系列专项行动和“云盾”系列固本工程,探讨研究警银联动合作机制,为全市经济发展营造安全稳定的金融环境。

作为国有大行及警银协作联防联控单位,2022年以来,建行大同分行积极配合大同市公安局开展“有组织犯罪宣传法”“维护国家安全”等安全宣传工作,得到了相关部门的认可,履行了社会责任,体现了大行担当。下一步,建行大同分行将继续常态化推进警银协作,不断加深双方在案件防控、安全评估等领域的合作,坚决打好业务发展与安全生产“组合拳”,警银联动共同构筑安全“防护网”。

(左语 雪峰)

### 建行大同分行开展特色营销活动

本报讯 春节期间,为弘扬中华民族传统文化,助力网点旺季营销,建行大同分行组织辖内网点开展“新春送祝福,港湾助营销”主题活动,向广大新老客户赠送春联和旺季营销礼品,依托劳动者港湾传递温暖和祝福。

网点内悬挂着“福”字等新春装饰品,劳动者港湾在显眼的位置摆放着一只穿着红色小棉袄的兔子玩具,工作人员为前来办理业务的客户送上精美的春联礼盒和旺季礼品,网点内到处洋溢着喜庆祥和的节日氛围。近日,经常来劳动者港湾休息的清洁工李大爷来网点办理存款业务,领到存款礼品的李大爷高兴地与网点大堂经理合影留念。

本次活动在为旺季营销赋能的同时,也拉近了银行与客户的距离。接下来,建行大同分行将继续聚焦服务提升,依托劳动者港湾延伸,推进资源共享,丰富“港湾”服务内涵的同时,助力该行业务发展迈上新台阶。

(丽华 李攀)

### 建行煤炭支行召开旺季重点工作调度会

本报讯 为全面调动全行员工旺季营销积极性,确保各项业务能够按时达到序时进度,实现2023年旺季营销“全面红”。近日,建行煤炭支行组织召开了旺季重点工作调度会。

会上,网点负责人通报了2022年业绩,并强调,员工要增强信心、铆足干劲,以“勇争第一”的决心做到持续发力;明确目标、理清思路,以“精益求精”的姿态做到精准发力;上下同欲、步调一致,以“同舟共济”的精神做到齐心协力。随后,网点负责人对旺季重点工作进行了具体部署,各条线专员分享交流了各自条线业务办理中的先进经验和遇到的问题。

此次旺季重点工作调度会为全体员工进一步明确了目标,树立了信心,坚定了决心,统一了思想认识。下一步,建行煤炭支行将以“行胜于言”的实干精神立即行动起来,迅速进入状态,开启旺季营销模式,坚决打赢旺季营销攻坚战。

(左语 杨磊 雪峰)

善建者行 成其久远  
The Bookkeeper's Journey  
A Patient Forever