



# 看“狼爸”怎么教孩子理财

因“一天三顿打,孩子进北大”的“萧氏教育理论”而被称为“狼爸”的萧百佑,毕业于暨南大学国际金融专业,他对如何培养孩子的理财观有独到的见解,让人耳目一新。

## 战略 视钱财如粪土

“智商、情商、财商这些理论来自于西方。大约15年前,国内才开始引入理财观念。”“狼爸”认为,现在很多人把理财变成仅仅在房地产、股票等方面投资或者投机的各种权衡,“我是很反对这种观念”。

“我的理财观就是:对于孩子,给他知识就是真正的理财;对于家庭,理财要建立在和谐和幸福的基础上。”“狼爸”认为,目前整个社会的理财观有点本末倒置,应该先树立最核心的理念,也就是在战略上应该对金钱有一个清醒的认识:“视金钱如粪土。”

同时,给孩子们讲《论钱币》的道理,金钱有干净和肮脏的两面,如果付出努力合理合法得到的钱就是好的,如果贪脏枉法得到的钱就是肮脏的。

“狼爸”让孩子们从小就明白“君子爱财,取之有道”。“现在社会上最流行的一种观念是利益最大化。我很反对,我认为应该是利益最优化才对。否则就会出现一系列只为钱的不当行径。”

## 战术 钱不是万能的,没有钱是万万不能的

“在生活中,钱不是万能的,没有钱是万万不能的。”这是“狼爸”给孩子们灌输的对于金钱的战术思想。

“想上好的学校,请好的老师,去旅游,去留学……这后面都是钱。”“狼爸”要让孩子知道挣钱不容易。孩子们上高一开始,他就让他们勤工俭学。“老大到酒楼帮厨,老二在酒楼帮做行政工作,老三做酒楼服务员,老四去酒楼做收银员。每天早上5点起床上班,特别是老大,4点就要起来到酒楼洗

菜、择菜、准备食材。每天晚上七八点,孩子们干完活儿回到家累得连澡都不洗就去睡觉了。”

不仅如此,每年广州春节的花市,“狼爸”会花几千元赞助孩子们投一个摊位,让老大主管,剩下的由孩子们分工,再找来一些同学一起从采购、销售、现场兜售等环节全方位锻炼他们。赚到钱,孩子们要还给“狼爸”本金,这能让他们更多地认识社会。

## 财富观 勤俭节约永远不过时

培养孩子们的财富观,“狼爸”有自己独特的一手。

“我从来不给孩子们零花钱,但是从每个孩子11岁开始,就把他们投稿的稿费、获奖的奖金、勤工俭学挣的工资、新年的红包等按照每个孩子一

个存折的方式存下来。直到他们18岁上大学时再给他们。我的老大在上大学时拿到了6万多元。”“狼爸”希望通过这种方式告诉孩子们,钱要一分分省下来,等到需要的时候,就会有很好的效果。(据《羊城晚报》)

## 如何辨识假币? 农行教您几招儿

□晨报记者 杨阳

市民李先生开了一家小餐馆,因为没有经验,开业不久就收到一张100元面值的假币,李先生气愤之余想学习如何辨别假币。假币究竟怎样辨识?农行工作人员为您介绍几种有效的方法,总结起来就是“眼看、手摸、耳听、笔拓”。

“眼看”,指查看钞票的水印是否清晰,是否有浮雕立体效果,有的假币也有水印,但它用无色油墨印刷而成,虽有轮廓但没有真币水印的特殊质感;看有无安全线,有的假币也有安全线,但它也是用油墨印刷而成的;看对印图案的线条是否完全吻合;看多色接线图纹的颜色衔接处过渡是否自然,有无搭接、错位的现象;看凹印图案是否均由点、线构成,目前发现的假钞多数是用彩色复印机和胶印技术复制的,图案均由多种深浅不同的网点组成,没有凹印图案的特点,用放大镜观察即可识别。

“手摸”,是说用手触摸真币上凹印部位有凹凸感;而假币不具有这个特点,用手触摸手感平滑。

“耳听”,印刷钞票所用纸张极为特殊,纸质坚韧,用手弹甩或抖动会发出清脆的声音;而假币所用的纸张在抖动时声音发闷,纸质也没有真币纸张的特点。

“笔拓”,指把一张薄纸敷在钞票水印位置和安全线位置用铅笔拓,是真币纸上则会出现清晰有层次的水印轮廓图和一条自上而下连续的安全线拓痕,而假币则没有上述效果。

当然,如果依然拿不准真假,可以到附近农行网点,让工作人员帮您鉴定,如果鉴定结果为假币,按规定是要没收的。

## 俩人同名同姓 系统代发补贴出错 农信社员工 主动帮老人要回补贴

“多亏那位给我办手续的小伙子!虽说只有100多块,但这说明人家把我们的事儿放在心上。农信社的员工,好样的!”昨天,一位六旬老人专程从淇县北阳镇来到淇县农信联社,敲开联社党委副书记、主任杨文玉的办公室,讲述了淇县农信联社北阳信用社热心为民服务的事迹。

事情发生在11月19日上午,这位老人携带自家户主王玉英的粮食补贴存折和户口簿到北阳信用社营业厅办理粮食补贴有关业务,综合柜员李恒补登折明细账后,发现存折上粮食补贴的次数有误,与其他村民不一样。

本着为客户利益负责的态度,李恒当场让柜员李鹏飞再次核对,两名柜员通过查看粮食补贴代发流水账、王玉英粮食补贴账号、身份证号与财政部门提供的粮食补贴数据认真对比,并与财政部门管理人员仔细核对。最终,发现该老人所持存折户主王玉英是枣生村村民,与马庄村一村民同名同姓,导致系统代发粮食补贴时将枣生村王玉英的102元发到马庄村王玉英的账户上。

两名柜员当即将该情况告知老人,并承诺尽快将此事妥善处理好,还留下老人的联系方式。该网点负责人随即与北阳镇财政所联系,找到了错领人。第二天,当面将102元粮食补贴款交到老人的手上。

(李鲲鹏 王忠法)

## 平安电话车险——您的车险小秘书

□晨报记者 秦颖

近两年,电话车险悄然兴起,究竟是什么原因让车主如此青睐电话车险呢?

作为电销的中流砥柱,平安电话车险给出了很好的答案。

平安是首家获得中国保监会批准,经营电话车险销售业务的保险公司。电话车险直销模式具有价格低廉、投保便捷等诸多优点。车主可通过拨打平安电话车险的全国统一投保热线4008-000-000,与平安电销坐席人员进行咨询、报价,之后平安

电销会派专门的服务人员送单上门完成投保,免去车主亲自去保险公司营业大厅办理的麻烦。

“有了电话车险,我们再也不用为了买一份保险而来回奔波了,只需拨打平安投保热线4008-000-000,与坐席人员沟通,咨询价格及服务,轻松投保。平安电话车险方便、快捷,这是我选择它的首要原因。”车主周女士说。

据了解,完整的电话车险模式是“地

空结合”,即以电话销售这种远程交易模式完成咨询、报价、保单确认等前端销售行为;而后端的交款、送单服务和理赔依托各大保险公司在各地的分公司实现。

不仅如此,平安电话车险还提供一系列客户尊享服务大礼,例如代办年审、非事故道路免费救援、爱车管家等优质服务。平安车险就像一名车险小秘书,帮您解决行车路上的“疑难杂症”,为您的爱车添一份关心和呵护。

## 泰康人寿 理赔服务真贴心

11月25日,泰康人寿一名小客户因支气管炎在市人民医院儿科治疗,工作人员查询保单后发现该客户曾投保“泰康吉祥住院津贴”一份,保险责任100元/天。

随后,理赔人员和业务代表带着礼品及时前往医院探视,12月3日,这名小客户办理出院手续时,医院直付了理赔款。其母亲高兴地说:“从入院探视到出院当天直接理赔,泰康这样的理赔服务真是贴心。”

为了向客户提供良好的保险保障服务,切实履行其所承担的社会责任,泰康人寿举办了第五届理赔服务节。泰康人寿推出各项特色理赔服务,从“康乃馨理赔探视服务”到“免申请,零等待”的健保通服务、“3G理赔”,再到最具人文关怀的“肿瘤绿色通道”,赔付针对30种慢性疾病客户赠送健康提醒函,充分体现泰康人寿致力于为客户提供专业化、高品质的寿险服务承诺。(杨阳)

## 购买理财产品谨防四大陷阱

银行理财市场的繁华表象下,却是暗潮汹涌。

12月11日中国银行业协会成立理财业务专业委员会,并正式对外发布《关于加强银行理财产品销售自律工作的十条约定》,虽然监管部门对理财产品宣传、销售有种种要求,但市场乱象仍屡禁不止。购买理财产品时,要提防四大陷阱。

**警惕银行员工私售飞单。**目前,银行在售的理财产品主要有两种:一是银行发行的产品,二是银行代销的产品;而客户经理私售的“飞单”产品,是被银行禁止的。业内人士告诉记者,如果是银行发行的产品,那么理财合同甲乙双方就是客户和银行;购买银行代销的基金以及保险产品,那么客户交款后拿到的是银行出具的基金或保险的凭证,而不是转账凭条;如果客户购买的是银行代销的信托产品或私募产品,客户可以要求客户经理出具银行与产品发行或承销公司签订的代销协议;若只有转账凭条,客户经理又拿不出代销协议,投资者就要提高警惕了。

**预期收益率非实际收益。**有一些投资

者看到理财产品宣传的最高预期收益率能到20%,产品到期后到手的却只有10%,有一种被骗的感觉。“预期收益率”并不是到期后的“实际收益率”,跟踪市场上很多银行理财产品的表现不难看出,达不到“预期最高收益率”的产品屡见不鲜。

**口头承诺“保本”不可信。**“保本与非保本”是老生常谈的话题,但不少投资者还是因此中了招。“非保本”简言之就是“一旦亏损,买家自负”。

一些中老年人容易只看产品的收益,而忽视了产品的风险,盲目地听从销售人员的片面之词。中老年人投资者可以用银行定期的收益来当成一个标尺,当销售人员所承诺的利率远远高于银行定期时,就应该留心询问风险所在。

**别被高利率代销产品迷惑。**在许多投资者心目中,银行实力雄厚、名声好,才选择了银行理财产品,但实际上,如今在银行代销的理财产品越加丰富,银行只起到一个“中间人”的作用。一旦代销的产品出现问题,银行不承担责任,所以购买这类产品一定要慎重再慎重。(据《北京商报》)