

通过投保,家长应向孩子灌输保险保障的观念,让孩子明白保险与保障在理财中的重要性。

### 尽早为孩子配置教育基金

孩子的教育问题一直被家长奉为头等大事,无论家境如何,都要给孩子最好的学习环境。有媒体统计,按照目前的教育收费情况,一个家庭培养一个孩子从幼儿园到大学毕业,一般需要20万元~30万元。如果是大学出国留学,大概还需要额外准备100万元左右的费用。由此看来,尽早为孩子配置教育基金,变得尤为重要。

专家表示,教育理财要专款专用,要服务于孩子良好学习环境的创造。对于教育保险之类的理财产品,越早开始越好,孩子年龄越小费率越便宜,而且越早进行,压力也会相应变小。目前,不少银行都有专门为儿童理财设置的教育储蓄、儿童专属基金智能定投等理财产品。此外,父母为孩子购买教育年金保险,可以根据孩子的年龄、家庭收入和生活习惯选择不同的缴费方式,如果家庭条件较好,可选择一次性缴费。

### 启发财商最为重要

父母能为孩子做的毕竟有限,帮孩子理财不如教孩子理财。有媒体指出,儿童理财,财商比收益更重要。所谓财商,包括正确认识金钱及金钱规律的能力和正确应用金钱及金钱规律的能力,与智商、情商并列为现代社会能力三大不可或缺的素质。

中国的家长喜欢控制孩子的零花钱,许多人都抱怨小时候的压岁钱都被父母以“帮你存着”为由“骗”走。有专家指出,零花钱的缺失,意味着儿童没有或基本没有参与到实际消费活动中,这种家长包办的做法对于提升儿童认知金钱、运用金钱的能力较为不利。同时,给孩子零花钱的原则与动机复杂,孩子获得零花钱难易程度不一,导致少年儿童“贫富不均”现象突出。

据媒体报道,善于理财的父母是孩

子的“财商榜样”,而4~12岁的儿童是最好的理财教育阶段。换言之,儿童财商培养,4岁即可迈出第一步。有理财专家指出,从4岁开始,家长即可有意识地引导孩子消费和投资观念的培养。比如假币识别,银行业务办理流程。■

(摘自中国经济网)

## “圈子”就是财富吗

苗向东

一知名公司的CEO到沃顿商学院参加演讲,他提问道:“你们读MBA的目的是什么?”并给出了3个选择:MBA的名声、圈子和知识。大多数人毫不犹豫地选择了圈子,然后还反过来问他:“你1953年毕业,到现在对你帮助最大的是什么?”他回答说:“就是圈子。”

圈子,实际是一种信息和人脉的集合。很多人读大学不是为学历,而是为了进入某个圈子。比如哈佛大学的招生广告就指出:“来吧,宝贝。到这之后你的年薪不会低于20万美元!”同样耶鲁大学也说:“来到这里,你就能追寻威廉·塔夫脱(美国第27任总统)、老布什(美国第41任总统)、克林顿(美国第42任总统)、小布什(美国第43任总统)的步伐。”

圈子是机遇,是订单。为此,美国最大的信封企业的老板麦肯锡,他乘飞机出差只坐头等舱,什么原因呢?他说:“坐头等舱的都是有钱人。有时我在头等舱认识一个客户,就可能给我带来一年的收益。”他有很多客户都是在头等舱认识的。还有杭州某楼盘的营销负责人李小姐挤破脑袋自费攻读浙大EMBA,结果在同学圈中她居然卖出了36套房子。

圈子是灵感,是进步的台阶。王永庆说圈子是另一个层面的生产力,在这里,很容易得到合作伙伴、朋友、引路人。2000年,他参加了重庆大学的一次培训,在圈子里他遇到了一个对他来说很重要的人,让他对企业的战略产生了很大的影

响。这位老师告诉他企业要做精,不能三心二意,要学会做减法。他突然悟到:“做减法,做到品类第一。”于是他果断转型,做黑色养生火锅。另外,曾经是某品牌医疗器械的浙江区总代理曾先生,在攻读EMBA学位时听取同学建议,转行做起了茶产品的生意,拿到了2000万元的订单。

圈子是战斗力,是生产力。这里不仅仅是交友平台,更是关系转化为“融资能力”乃至“生产力”的平台。保罗·艾伦年轻时就与盖茨志趣相投,一起干事业,这就奠定了他的未来。与一个注定要成为亿万富翁的人交往,自己怎么可能成为一个穷人呢?你与之交往的人,就是你的未来!

圈子是金钱,是财富。犹太经典《塔木德》中有一句话:和狼生活在一起,你只能学会嗥叫;和那些优秀的人接触,你就会受到良好的影响,从而耳濡目染,潜移默化,成为一个优秀的人。IT创业者的圈子是社会最耳熟能详的,比如雷军系、李开复的创新工场、网易“创业帮”、清华创投圈等,可以被称为创业者密度最大的地方。

但是谁都不能忘记,所谓圈子、资源,都只是衍生品,最为重要的还是你的知识和内功的积累。只有自己修炼好了,才会遇到更多的“贵人”。你只有奋斗到了那个层次,才会有相应的圈子。而如果自身层次不够,你即使到了那个圈子,也只能是一个可怜虫。■

(摘自《意林》)

## 谭木匠 一把梳子做成大生意的秘诀

佚名

### 品牌塑造坚定而明确

现年49岁的谭传华,18岁时因意外失去右手。他学过医、做过小学老师,还以卖画为生流浪过大半个中国。1993年,