



《晋报财讯》
官方微信公号

银行理财“浮动费率”来了 咱厝投资者如何应对？

近日，银行理财市场迎来一大创新——招银理财推出首款浮动管理费费率理财产品，将管理费与产品业绩直接挂钩，打破了传统固定费率“旱涝保收”的模式。这一模式不仅引发业内关注，也让晋江投资者们议论纷纷：这种“赚多赚少都和管理人利益绑定”的新模式，到底值不值得尝试？

开售首日即售罄

记者了解到，这款名为“招智睿远平衡（安盈优选）68期”的理财产品，由招银理财发售。其最大亮点在于“固定+浮动”的分档费率模式：每年固定管理费费率仅0.25%，远低于同系列产品0.4%-0.6%的常规费率；在此基础上，管理费还会根据产品业绩分档计提——业绩越好，管理人能拿到的浮动费率越高；若业绩不达标，则投资者无需支付额外费用。

从产品本身来看，它属于中风险（R3）含权类理财，权益类资产配置比例0%~40%，封闭期为3年。尽管有一定风险且封闭期较长，但产品开售首日就在招商银行App上宣告售罄，市场反响热烈。

打破“旱涝保收”格局

为什么浮动费率会成为行业创新的方向？对比传统模式，其优势显而易见。过去，银行理财产品多采用固定费率，无论产品盈利还是亏损，投资者都要按固定比例支付管理费。“这种感觉就像雇人投资，不管赚不赚钱，佣金照付，心里肯定不舒服。”晋江市民陈先生从事服装生意多年，有丰富的理财经验，他坦言这种模式缺乏激励。

而浮动费率模式则实现了“利益共享、风险共担”：市场表现不佳时，投资者仅需支付较低的固定费率，减轻成本负担；产品业绩出色时，管理人虽能获得更高报酬，但投资者收益已同步增长，形成双赢。

“对理财公司来说，这也是从规模导向转向业绩导向的信号。”晋江某国有银行理财经理陈女士分析，过去理财产品利润主要靠管理规模，可能忽视收益质量，而现在费率与业绩挂钩，倒逼管理人更专注于提升投资回报，“这对投资者来说是好事”。

招银理财相关人士也表示，推出这类产品是希望通过机制创新绑定双方利益，向投资者传达信心。同时，随着新经济、新消费趋势显现，以及中长期资金入市推动，今年权益市场风险偏好提升，也为这类含权产品提供了土壤。

行业生态正在重塑

事实上，“浮动费率”在金融领域并非首次出现。在基金市场，这一模式已先行探索并取得积极反响。

今年5月，首批26只创新浮动管理费费率基金产品启动募集，截至6月末总规模超226亿元，募集情况显著优于同期主动权益基金；7月4日，第二批11只相关基金已进入申报流程。

“基金和银行理财相继试水浮动费率，本质上是一样的逻辑——让管理人与投资者站在同一立场。”不少业内人士表示，从“固定费率为主”到“浮动费率破冰”，看似简单的调整背后，是金融行业生态的重塑。对晋江投资者而言，这类产品提供了新选择，但仍需根据自身风险承受能力挑选，综合考虑产品投资方向、封闭期等因素。随着更多机构加入创新，未来或许会有更贴合本地投资者需求的浮动费率产品出现。



延伸阅读 这些费用你都了解吗？

挑选银行理财产品时，费率是容易被忽视却至关重要的因素。它不止管理费一项，还包括销售服务费、托管费、认购费、赎回费等，了解清楚才能投资不迷糊。

销售服务费是理财机构在销售环节产生的费用，用于覆盖销售渠道成本，像人力、场地等支出。它采用固定费率，按产品净值一定比例每日计提，只要持有产品就会产生。

托管费是托管银行为保管理财资金、办理清算交割等服

务收取的费用。因有保障资金安全的作用，所以必不可少。其费率通常较低，在0.01%~0.2%之间，大型银行因规模大、运营成本低，费率往往更低。

固定管理费是理财机构管理产品收取的报酬，同样按产品净值一定比例每日计提。管理能力越强、运营效率越高的机构，费率可能越有优势。

超额管理费是产品收益超过业绩比较基准时，理财机构按超额收益一定比例收取的费用，计提比例在10%~100%，具体看产品条款。

认购费、申购费和赎回费分别对应募集期预约购买、开放期购买和赎回时的手续费。这些费用与购买金额相关，一般购买金额越大，费率越低。

银行理财产品费率复杂，不同费用在产品运作不同阶段发挥作用。投资者挑选产品时，务必仔细阅读产品说明书，了解各项费率收取标准和方式，综合考虑费率对实际收益的影响，这样才能做出更明智的投资决策。

部分青年消费者 大额借贷现象增多 中消协发布提示

本报讯 近期，部分青年消费者盲目超前消费、大额借贷现象增多，因超出自身还款能力而陷入债务困境，甚至影响个人信用记录，对未来发展和生活造成严重负面影响。为保护青年消费者合法权益，引导树立健康、理性的消费观和价值观，中国消费者协会就此发出风险提示。

“审慎评估还款能力，量力而行消费。”中国消费者协会在提示中介绍，消费应建立在自身稳定收入和实际可承受范围基础上。借贷前务必全面、客观评估未来收入预期及持续还款能力，充分考虑潜在风险。避免因一时冲动或盲目攀比，进行超出自身经济实力的消费，尤其要警惕大额网贷。

同时，坚持适度原则，抵制非必要透支。树立“量入为出、适度消费”的理念，合理规划日常开支，优先保障基本生活需求和学习成长投入。对于非必要、非紧急的消费，特别是超出当前支付能力的高消费，应保持克制，避免过度依赖借贷工具陷入“以贷养贷”恶性循环，最终无力自拔。

借贷的本质是负债，而负债需承担利息和还款责任。青年消费者选择金融服务时，务必通过正规、持牌金融机构，仔细阅读并理解合同条款，特别是利率、费用、还款期限及违约责任。特别要警惕那些打着“零利息、零首付”等旗号的网贷陷阱，不轻易相信不实宣传和虚假承诺。坚决抵制高利贷、非法网络贷款，谨防陷入债务陷阱。

个人信用记录是重要的社会资产，关乎就业、购房、出行等多方面。一旦因无力偿还债务导致失信，将承担严重后果，对个人发展和社会生活造成长期限制。务必按时履约，珍惜个人信用。

青年时期是奋斗和积累的黄金期。应树立正确的消费观、价值观和财富观，将精力聚焦于个人成长和能力提升。自觉抵制拜金主义、享乐主义和极端消费主义，弘扬节约正能量，引领消费新风尚。

青年的健康成长关系到个人前途和家庭幸福，也关乎社会和谐稳定。中国消费者协会呼吁广大青年消费者深刻认识过度借贷的危害，增强风险意识和责任意识，做到理性消费、审慎借贷。同时，呼吁社会各界共同关注青年消费教育，家庭、学校加强引导，形成崇尚理性、反对浪费的良好社会氛围。

黄金投资持续升温 业内提醒：警惕高回报陷阱

今年初以来，黄金市场投资热度不减，个人投资者涌入黄金投资领域的热情持续高涨。然而，伴随投资热潮的，是虚假黄金交易平台、高回报骗局等新型诈骗手段的蔓延。多名投资者因轻信“稳赚不赔”承诺，最终血本无归。广发银行杭州清泰支行结合近期典型案例，发布黄金投资风险提醒，呼吁公众理性看待黄金市场，选择正规渠道，避免陷入诈骗陷阱。

高回报承诺背后的“杀猪盘” 三招教你识破骗局

今年初，投资者王先生在网络上看到一则黄金投资广告，对方宣称“平台受权威机构监管，年化收益率高达30%，且操作简单、风险极低”。被“稳赚不赔”的话术吸引，王先生添加了“客服”微信，并在其指导下下载了一款App。

初期，王先生仅充值1万元试水，短短三天后账户便显示盈利2000元，并成功提现500元。尝到甜头后，他逐渐放松警惕，在“客服”诱导下不断追加投资，甚至向亲友借款，累计投入76万元。然而，当他试图提现时，平台却以“系统升级”“账户异常”等理由拖延，最终彻底失联。

“这类骗局通常分三步：用小额盈利建立信任，诱导大额投入，最后卷款跑路。”银行工作人员分析称，不法分子通过后台操控数据制造虚假盈利，利用投资者“贪利”心理设下连环套，受害者往往在资金受损后才意识到被騙。

面对黄金投资诈骗高发态势，银行人士总结三大防骗要点，帮助投资者练就“火眼金睛”。

一是认准正规渠道，拒绝“黑平台”。黄金投资应通过银行、证券公司或上海黄金交易所等正规机构进行。个人投资者可优先选择积存金、黄金ETF等低风险产品，避免参与境外非法交易平台或“地下炒金”。投资前可通过国家企业信用信息公示系统、中国证券投资基金业协会官网等渠道，查询平台是否具备金融业务许可。广发银行强调，合法机构不会要求投资者将资金转入个人账户。

二是破除“高收益”迷思。若宣传中出现“保本保收益”“年化超10%”等表述，需立即提高警惕。广发银行提醒，黄金投资收益与风险并存，切勿因贪图高回报而忽视风险。

三是社交平台推广需谨慎，留存证据及时维权。微信群、短视频中的“黄金

投资导师”“内幕消息”多为骗局诱饵。切勿点击陌生链接或下载非官方应用市场App，防止手机被植入木马病毒。保存交易记录、聊天记录、转账凭证等材料，一旦发现被騙，立即向公安机关报案，并向当地金融监管部门举报。广发银行同时开通了投资者教育专线，提供免费咨询与风险评估服务。

平衡风险与收益

“黄金的核心价值在于资产配置，而非短期暴富。”银行人士表示，建议投资者根据自身风险承受能力，将黄金配置比例控制在总资产的5%至15%之间。对于普通市民，可优先考虑银行积存金、黄金定投等产品，既能享受金价上涨收益，又可规避实物黄金存储风险。

投资者需密切关注宏观经济数据、美联储利率决议等影响金价的关键因素，避免盲目跟风操作。不少银行App已上线“黄金投资专区”，提供实时行情、专业研报及智能投顾服务，助力投资者科学决策。



网络贷款陷阱多 “入局”须谨慎

近期，部分不法机构或平台借虚假宣传诱导消费者办理网络贷款，致使消费者背负经济重担，甚至卷入法律纠纷。国家金融监督管理总局金融消费者权益保护局日前发布风险提示，为广大群众敲响警钟，提醒大家加强风险防范意识，远离此类陷阱。

段收集消费者个人信息，转卖给其他机构用于诈骗等非法活动，让消费者面临个人信息被不当使用的风险。

为引诱消费者上钩，部分不法机构或平台使出浑身解数，进行欺诈性承诺，夸大效果，杜撰信息。他们宣称“包过拿证”“政策即将变化”“报名后国家有助学金奖励”，甚至承诺就业保障，催促消费者报名并办理贷款。而在合同中，他们又模糊内容表述，设置仅利于自身的苛刻条款，如退费需扣除高额违约金等，增加消费者的解约成本。更有甚者，一些“壳公司”以骗取钱财为目的，根本无法提供实质服务，还不断变换地址逃避

筑牢安全防线

虚假宣传往往在包装得十分诱人，实则暗藏高额收费陷阱。国家金融监督管理总局金融消费者权益保护

局提醒消费者，要强化风险防范意识，警惕夸大其词或不切实际的宣传内容。对于超出合理范围的高回报承诺、高薪酬待遇等，应保持理性，多方查证，核实宣传内容的真实性，可靠性，拒绝被各类话术套路诱惑。

消费者在选择各类服务时，应优先挑选具有合法资质、信誉良好的机构或平台。可以通过相关部门或行业协会的官方网站，查询机构或平台的业务资质，了解其经营和服务范围，避免陷入不法机构或平台的骗贷陷阱。

签订合同前，消费者要仔细考虑合同实质，辨别是借款合同还是提供服务的一般民事合同，切勿轻信、冲

动，在诱惑或催促下贸然签约。签订合同时，要认真阅读合同条款，警惕格式条款陷阱，重点关注收费标准、退款政策、服务内容、承诺保障等条款，不忽略风险提示信息。若发现合同中有不合理条款或模糊表述，应要求机构解释，或暂停合同签订事宜，充分考虑后再作决定。

办理业务时，消费者务必谨慎提供个人信息，保管好个人身份证号、银行账户、验证码等，防止信息泄露。同时，要增强个人信息保护意识，定期检查账户异常情况。一旦发现个人信息可能泄露，应及时联系相关金融机构并采取必要措施，保障个人财产安全。

民生银行泉州晋江支行： 进社区开展金融反骗宣传



本报讯 为切实增强社区居民的金融风险防范意识，近日，民生银行泉州晋江支行走进华泰社区居委会，开展了一场以“防范非法集资 警惕金融诈骗”为主题的公益宣传活动。本次活动通过案例讲解、互动问答、资料发放等形式，向社区居民普及金融安全知识，助力群众守好“钱袋子”，获得社区居民的一致好评。

近年来，非法集资、电信诈骗等金融犯罪手段层出不穷，不少群众因缺乏金融风险意识而蒙受损失。此次活动，民生银行泉州晋江支行将金融知识送到居民家门口，工作人员通过真实案例，向居民揭露了非法集资、网络诈骗、虚假投资理财等常见骗局的套路，并详细讲解了如何识别和防范此类风险。

“很多诈骗分子利用高收益、低风险等话术诱骗投资者，大家一定要牢记天上不会掉馅饼，遇到可疑情况要及时向银行或警方咨询。”民生银行泉州晋江支行的工作人员针对老年群体重点讲解了“养老诈骗”“保健品骗局”等针对性强的诈骗手段，帮助老年人增强防范意识。为了让金融知识更易于理解，活动设置了有奖问答、情景模拟等互动环节，居民们踊跃参与，现场气氛热烈。“以前总觉得诈骗离自己很远，今天听了银行工作人员的讲解，才发现原来骗子的手段这么多，以后一定要提高警惕。”社区居民王阿姨感慨道。

此次活动是民生银行“为民办实事”系列活动的重要一环。未来，该行还将持续开展更多金融知识普及活动，让金融服务更有温度。

兴业银行泉州分行助力 泉州市创新创业大赛举办

本报讯 近日，2025年泉州市创新创业大赛决赛圆满收官。兴业银行泉州分行作为重要协办单位，全程深度参与，为大赛的成功举办贡献金融力量。大赛吸引了30家来自高端装备制造、生物医药、节能环保、新材料、新能源等前沿领域的优质企业参加。比赛现场竞争激烈，各企业纷纷展示其创新成果与发展潜力。大赛还邀请创投机构全程参与，构建起多元化产业生态，助力企业对接更多资源。

现场，该行深入解读科技型企全生命周期专属金融服务方案，并设置了专属金融服务展台，为参赛企业提供更详细的金融咨询服务。对于在大赛中表现优异的项目，该行将优先给予全方位金融支持，涵盖信贷、投行等多元业务，助力企业快速成长，推动泉州市新质生产力加速培育与发展。

近年来，兴业银行泉州分行紧跟城市发展步伐，加快构建契合新质生产力发展需求的金融服务体系，全力推动“科技、产业、金融”深度融合、良性循环。针对科技型企业不同发展阶段的特点和需求，兴业银行泉州分行提供“线上+线下”“商行+投行”“金融+非金融”一体化服务，依托“技术流”授信评价体系，从发明专利、科研团队、技术优势等17个维度对企业进行全面评估和精准画像，为轻资产的科技型企业提供信用免抵押贷款，切实解决企业融资难题。



扫描关注
手机银行

贷款市场报价利率(LPR)问答