



《晋报财经》
官方微信公众号

保障金融权益 助力美好生活

2025 金融服务走基层即将启程

十五载砥砺前行,晋江金融服务走基层活动已成为推动金融惠民、提升市民金融素养的重要力量。值此金融教育宣传周来临之际,“2025 晋江金融教育宣传周启动仪式暨金融服务走基层十五周年成果展”即将拉开帷幕,一场融合金融知识普及、人居消费体验与多元互动的金融盛宴正蓄势待发,邀您共赴一场关于“钱袋子”的智慧之约!

深耕基层 十五年金融服务结硕果

自首次启动中国品牌之都(晋江)金融服务走基层系列活动以来,十五年时间悄然流转。这十五年,是全市金融单位积极参与、共同奋斗的十五年,也是社会各界和广大市民鼎力支持、见证成长的十五年。十五年来,金融服务走基层活动如温暖春风吹遍了晋江的大街小巷、田间地头。从最初的小范围探索,到如今覆盖全市的广泛布局,活动不断拓展服务领域、创新服务方式,有效推动了金融服务向基层延伸。金融机构深入社区、农村,将金融知识送到市民身边,让原本看似高深的金融知识变得通俗易懂,极大地提升了金融服务的覆盖面和普惠性。通过开展各类金融知识普及活动,帮助市民增强风险意识,提升风险认知能力,识别和远离非法金融活动,有效防范非法集资、金融诈骗等风险,守护好自己的“钱袋子”。同时,活动也促进了金融机构与市民之间的沟通与理解,为经济社会高质量发展和人民对美好生活的追求不断贡献力量。

亮点纷呈 打造金融知识普及新体验

本次活动紧扣“金融消保+人居

消费”特色服务主题,首次联合车企等商家开启人居消费展,将金融知识普及与生活消费紧密结合,打造出一个全新的场景化体验平台。在人居消费展现场,市民不仅可以了解到最新的金融政策和理财知识,还能享受到专属的购车优惠服务。金融机构将为现场人员定制专属金融服务,满足人民群众个性化、多元化、品质化的消费需求。无论是想要购置新房的年轻人,还是计划更换爱车的家庭,都能在这个平台上找到适合自己的金融解决方案。活动将深入各大景区、社区等人流聚集地,下沉教育宣传重心。组委会将联合各协办单位走进晋江各社区开展集中金融教育宣传活动,设置金融知识教育宣传区、特色服务体验区、游园互动区等多个功能区域。以市民喜闻乐见且具有闽南特色的形式开展活动,如文艺表演、趣味游戏、金融理财知识抢答等环节,让市民在轻松愉快的氛围中学习金融知识,感受金融的魅力。参与游戏或互动的市民还将获得相应小礼品,进一步激发市民的参与热情,让金融教育更有趣、更有料。

成果展示 回顾辉煌展望未来

十五周年既是对过往成就的梳理总结,更是对崭新征程的开启动员。为了全面展示晋江各金融单位



在金融教育宣传中的实际行动和创新之举,本报将同步策划推出“2025 金融教育宣传周暨金融服务走基层十五周年成果展”总结特刊。特刊将深入挖掘金融服务走基层活动的精彩瞬间和感人故事,展示各金融机构在金融知识普及、防范诈骗宣传、理财规划、产业咨询、公益帮扶等方面的一揽子综合金融服务。

通过媒体宣传,提高金融教育的覆盖面和针对性,让更多的市民了解金融服务的内涵和价值。同时,特刊还将对各金融机构的拳头产品进行推广,帮助广大读者全面了解创新产品信息,为广大读者提供各种金融理财投资参考,提升各金融机构品牌及产品的影响力与号召力。

十五年的金融服务走基层中性活动,已然演变为政银保等多方协同的创新联合体。有关部门发挥引导作用,制定政策、搭建平台,为金融服务走基层提供有力支持;金融机构积极响应,加大金融知识普及力度,提升金融服务水平,创新金融产品和服务模式。在本次活动中,政银保等各方将继续携手合作,共同营造良好的金融生态环境。

银行个贷贴息政策落地 咱厝人如何享实惠

9月1日,国家部署的个人消费贷款财政贴息政策正式落地实施。在晋江,多家银行迅速响应,通过手机银行 App、营业网点等渠道铺开服务,为市民购车、装修、教育、旅游等消费场景送上“利息红包”。

银行“抢滩”消费市场

“贷款买新能源车还能省利息? 这政策简直太贴心、太实在了!”在晋江 J 广场的某汽车展区,市民陈先生兴奋地算起了“经济账”。他表示,如果贷款 10 万元购车,按照年利率 4% 来计算,两年的利息大约需要 8000 元。而如今有了贴息 1% 的政策,直接就能省下 2000 元,这无疑是一笔不小的开支节省。根据财政部等三部门联合印发的实施方案,在 2025 年 9 月 1 日至 2026 年 8 月 31 日这段时间里,居民在六大行等金融机构申请的个人消费贷款(信用卡业务除外),只要是实际用于消费且能够通过账户交易清晰识别的部分,均可享受年化 1% 的财政贴息,最高补贴额度可达贷款合同利率的 50%。以工商银行为例,其对个人消费贷款贴息的支持范围有着明确且细致的界定。在 2025 年 9 月 1 日至 2026 年 8 月 31 日期间,居民个人使用工行发放的个人消费贷款(不包含信用卡业务)中,实际用于消费且工行能够通过贷款发放账户精准识别借款人相关消费交易信息的部分,可按照规定享受贴息政策。具体来说,贴息范围广泛,既涵盖了单笔 5 万元以下的一般消费,也包括了单笔 5 万元及以上的家用汽车、养老生育、教育培训、文化旅游、家居家装、电子产品、健康医疗等重点领域的消费。不过,对于单笔 5 万元以上的重点领域消费,将以 5 万元消费额度为上限进行贴息。在政策执行期内,每名借款人在一家银行可享受的全部个人消费贷款累计贴息上限设定为 3000 元,其中可享受单笔 5 万元以下的个人消费贷款累计贴息上限为 1000 元。

申请流程“零跑腿”

“手机轻轻点两下就搞定了,真是太方便了!”在某银行营业部,市民林女士现场展示了贴息申请的操作流程。她说,新签约客户在申请贷款时,手机银行会同步弹出个人消费贷款财政贴息服务协议签署窗口,整个过程简单快捷。随着政策的落地实施,多家银行积极响应政策号召,纷纷在各自官网、官方公众号等平台陆续发布关于个人消费贷款财政贴息工作的相关实施细则,以及客户普遍关注的问题解答,为市民提供了全面、详细的信息指引。同时,多家银行还在网点内的公告栏设置了贴息政策的相关介绍,让前来办理业务的市民能够第一时间了解政策内容。此外,记者注意到,多家银行在手机银行 App 智能客服问答处专门设置了“如何申请个人消费贷款财政贴息”这一热门问题。消费者只需轻轻点击,便会自动跳转出“双贴息”专区”快捷按钮,一键即可直达申请页面。值得一提的是,若客户此前已经申请了消费贷款且资金尚未用完,在 9 月 1 日之后使用该笔贷款进行实际消费的部分,同样可以享受财政贴息,这一贴心规定让更多市民能够享受到政策的实惠。

理性消费享红利

多家银行明确表示,贴息政策仅针对个人消费贷款中“实际用于消费”的部分,其核心前提是必须具备真实有效的消费行为。个人消费贷款资金严禁违规挪用于投资理财、房地产等领域,一旦发现存在违规行为,不仅会被追回贴息资金,还将对个人征信记录产生不良影响。银行也提醒广大消费者,切勿因为贷款利率优惠、有财政补贴就盲目申请贷款。在享受政策红利的时候,要根据自身的实际消费需求和经济承受能力,理性选择贷款产品,让消费贷款真正成为提升生活品质、促进消费升级的有力工具,而不是给自己带来不必要的经济负担。

多元配置下的稳健之选 “固收+”理财走俏市场

在存款利率持续下调与权益市场回暖的双重驱动下,“固收+”理财产品迎来新一轮发展热潮。近期,招银理财、兴银理财、光大理财等多家机构密集推出“全+福”系列等混合类理财产品,并同步发布分红公告,新发数量显著增加,市场热度持续攀升,引发市场广泛关注。

“固收+”产品走俏

在低利率环境下,传统固收资产收益持续下行,投资者对寻求更高收益的需求愈发迫切。与此同时,权益市场逐渐回暖,为“固收+”产品提供了良好的发展契机。晋江某银行理财经理介绍,银行理财资金呈现向含权益资产流动的趋势,而“固收+”产品作为固收与权益的巧妙结合,恰好满足了市场对稳健与收益的双重追求。从新发市场数据来看,市场对“固收+”产品的接受度显著提升。近日,多家理财公司纷纷发力,如招银理财在其公众号上推送 7 只“全+福”系列产品,兴银理财、光大理财、宁银理财等多家理财机构旗下混合类理财产品也密集发布分红公告,吸引了众多投资者的目光。业内人士指出,理财机构正在强化以“固收+”为核心策略的混合类产品布局。中信证券研报认为,上半年,固收类产品规模占比虽保持高位,但混合类产品规模占比逐季回升,这与今年资本市场表现改善和中长期资金入市政策号召密切相关。在存款利率和纯固收理财收益持续下降的背景下,投资者对寻求更高收益的需求愈加迫切,“固收+”产品成为投资者较为青睐的“中间选项”,配置热情明显提高。



稳健灵活优势尽显

“固收+”产品通常投资于债权类资产、权益类资产、商品及金融衍生品类资产,且任一资产的投资比例均未达到 80%。与现金管理类或定期存款等产品相比,它具有更高的收益潜力,同时能保持较好的流动性和抗通胀能力;与纯债类理财产品相比,通过适度配置权益资产,增加了组合收益机会;与权益类理财产品相比,其波动较小,风险更可控。同时,“固收+”产品在配置策略上注重资产的灵活组合与动态调整。债券部分为产品提供稳定收益和风险缓冲,权益部分则捕捉市场机会以提升整体回报。根据市场周期与投资目标,产品会适时调整债券与权益的配置比例。通过投资标的多元化,可有效分散风险,并根据产品定位采取偏股型、偏债型或平衡型策略,实现稳健收益与市场机会兼顾的投资目标。业内人士认为,随着居民财富总量的积累和投资者风险偏好的分化,市场对兼具稳健性与增长性的理财产品需求不断增长。“固收+”产品因其资产的灵活配置特征,可有效满足不同风险承受能力投资者的个性化需求。

投资者如何选择

投资者在选择“固收+”产品时,

首先要确认自身的风险偏好。“固收+”产品的含权比例、资产类型存在差异,投资者需要认清自身风险承受能力,确保与自身的需求相匹配,切勿只追逐高收益。相对固收类产品,“固收+”产品通常收益波动较大,适合风险承受能力较高且具备中长期投资规划的投资者。投资者还需要详细了解产品结构、读懂细则。相较于固收类理财产品相对稳定的产品结构,“固收+”产品的设计结构更加多变。投资者要了解产品的核心策略,如红利、指数跟踪等;流动性安排,如赎回规则、敲出规则等;以及费率说明,如浮动管理费等,确保与自身投资预期相符合。投资者仍需警惕市场波动带来的短期风险,避免盲目追涨。建议分散投资,通过配置不同类型、不同风格的“固收+”产品,以及搭配其他资产类别,如股票、黄金、REITs 等,分散债券市场单一风险,利用衍生品等策略对冲利率风险,实现固收、权益、商品等多品种的均衡配置。在理财市场不断变化的今天,“固收+”理财产品以其独特的优势成为投资者的新宠。投资者应充分认识其特点,结合自身情况,科学合理地进行投资配置,在稳健中追求收益,实现财富的保值增值。而理财机构也需不断优化产品设计,提升管理能力,以更好地满足市场需求。

民生银行联合 反诈中心进公园

本报讯 日前,一场由民生银行携手石狮市反诈中心开展的“反诈必修课”宣传活动在鸳鸯池公园举行,共同为游园群众带来实用、及时的防诈骗知识普及,有效提升公众对电信网络诈骗的防范意识和能力。活动现场,民生银行设立主题宣传展区,“反诈必修课”展板鲜明醒目,内容丰富的案例展板吸引不少市民驻足观看。银行工作人员与反诈民警联合组成宣传队伍,积极向晨练、游园的市民发放防范电信诈骗宣传册,尤其针对中老年人等易受骗群体开展精准讲解。活动还设置趣味有奖问答环节,市民踊跃参与,在互动中巩固防诈知识。现场气氛热烈,不少群众结合曾遇到的可疑情况咨询工作人员,均获得专业详尽的解答。民生银行工作人员表示,选择上午时段走进公园,既可覆盖晨练人群,也方便惠及休闲居民。民生银行始终将客户资金安全置于首位,今后将持续开展形式多样的金融知识普及活动,切实守护人民群众的“钱袋子”。

晋江农商银行： 员工获佳绩

本报讯 近日,由福建省财政厅主办的福建省会计知识大赛(第六届)决赛在福州成功举办。福建农信代表队凭借出色表现,荣获“优秀组织奖”“团体二等奖”等集体荣誉。其中,来自晋江农商银行的选手林爱媛以全省个人第五名的优异成绩,斩获“个人优胜奖”。据了解,本届大赛适逢首部会计法颁布 40 周年暨新法实施一周年,具有特殊意义;自 6 月启动以来,吸引了全省近 2 万家单位、5.5 万名选手踊跃参与。福建农信代表队在 62 支参赛队伍中脱颖而出,以总分第六名、金融系统第一名的成绩成功晋级决赛并最终斩获“团队二等奖”“个人优胜奖”。

该行表示,下一步将持续加强财会人才培养与激励机制建设,不断推动高素质、复合型人才队伍稳步成长,为高质量发展提供坚实的人才保障。

兴业银行发布 网点标准化 V3.0 手册

本报讯 近日,兴业银行发布网点标准化 V3.0 手册,同时在上海、深圳两地的三家网点同步以焕然一新的形象正式亮相。蓝白相映的电子门楣取代传统灯箱,美观又环保,让兴业银行践行 ESG 理念看得见、摸得着。走进网点大门,白、灰、原木色装潢映入眼帘,自然融合的色调营造出了简约温馨的氛围,让金融消费者宾至如归。厅堂里恰到好处绿植点缀,赋予空间盎然生机,令人心情愉悦。据介绍,兴业银行网点标准化 V3.0 手册在动线上进行了“快、慢、密、活”四类差异化设计,在提升业务效率的同时,增加了服务的私密性和灵活性。“网点看起来很开心,我一进门就有工作人员来服务,真的很周到!”客户李女士提到的这一全新体验,正是兴业银行网点标准化 V3.0 手册创新推出的“厅堂一体化+相岗分离”模式,其突破传统柜台限制,支持柜员高效进出柜台开展移动式服务,实现了员工效能和客户体验双向提升,让厅堂服务效率与温度俱佳。不仅如此,网点标准化 V3.0 手册还藏着诸多巧思。如网点出入口设置缓坡,坡道扶手高度适配轮椅用户,更好满足老年人、残障人士等客群需求;部分自助取款机设置低位操作区域,并加大按键、加粗字体,适应老年客户和特殊客群操作;客户等候区设置适老爱心座椅及轮椅席位,配备老花镜、急救箱等用具。

本版由本报记者陈荣汉、董严军采写