



官方微信公众号

聚焦2025晋江金融教育宣传周暨金融服务走基层15周年成果展

晋江金融监管支局、晋江市财政局、晋江市银行业协会、晋江经济报社 联合主办

保障金融权益 助力美好生活

2025 晋江金融教育宣传周正式启动

金秋时节，一场晋江金融领域的盛会也在此刻拉开帷幕。9月15日晚，“2025晋江金融教育宣传周启动仪式暨金融服务走基层15周年成果展”在晋江市工人文化宫举办。

此次活动以“保障金融权益 助力美好生活”为主题，不仅通过图片展回顾了十五年来金融服务扎根基层的丰硕成果，更创新融入“金融消保+人居消费”特色服务，为市民献上一场集知识普及、消费体验与互动娱乐于一体的金融盛宴。

本次活动由国家金融监督管理总局晋江监管支局、晋江市财政局、晋江市银行业协会及晋江经济报社主办，晋江十余家金融机构携手参与。

主流机构齐聚 共筑金融安全防线

启动仪式现场，人潮涌动，热闹非凡。来自晋江众多主流金融机构齐聚一堂，共同为这场金融盛会助力。

本次活动紧密结合“金融教育宣传周”，致力于打造一场集知识普及、产品展示、互动交流于一体的金融嘉年华。组委会相关负责人表示，“十五年来，金融服务走基层活动在各金融机构的共同努力下，取得了显著成效。此次活动不仅是成果的展示，更是新征程的起点，我们将继续携手各方，为市民提供更优质的金融服务，守护好大家的‘钱袋子’。”

各大银行、保险、证券等金融机构纷纷设立咨询台和展示区，通过发放宣传资料、现场讲解等方式，向市民普及金融知识。晋江农商银行的工作人员在现场忙碌而有序地工作着，他们不仅为市民解答金融疑问，还结合实际案例，深入浅出地讲解防范金融诈骗的技巧。“我们希望通过这种方式，让市民更加了解金融产品，掌握投资理财的正确方法，同时增强防范金融诈骗的意识和能力。”晋江农商银行相关负责人说道。

一位正在咨询理财产品的市民李先生感慨地说，“以前对金融知识了解很少，容易上当受骗。通过参加这样的活动，我能直接和金融机构的专业人员交流，学到了很多实用的金融知识，以后投资理财也更有底气了。”

形式创新多样 打造沉浸式金融学习体验

本次活动在形式上进行了大胆创新，打破了传统金融知识普及的单一模式，打造了一个全方位、多层次的金融学习体验平台。

活动现场设置了金融知识教育宣传区、游园互动区、汽车展区等多个功能区域。在金融知识教育宣传区，通过展板展示、视频播放等形式，向市民介绍金融政策、理财知识、风险防范等内容。



活动中，组委会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。在金融理财知识抢答环节，市民们踊跃参与，现场气氛热烈。答对问题的市民不仅能获得精美小礼品，还能在轻松愉快的氛围中加深对金融知识的理解和记忆。市民李女士说，“这种活动形式非常好，孩子玩得开心，也能学到知识，比单纯地听讲座有趣多了。”

线上，本报依托全媒体平台还开设了金融知识专栏，不定期分享最新的市场动态、理财技巧及防骗指南，让市民可以多渠道参与金融学习。

促消费新亮点 金融与生活紧密相连

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，各大车企纷纷展示最新款车型，吸引了众多市民的目光。金融机构为现场购车人员定制了专属金融服务，提供了低息贷款、分期优惠等政策，满足了市民的购车需求。一位正在咨询购车贷款的市民王女士说：“我一直想换一辆新车，但资金有点紧张。这次活动推出的购车贷款政策很优惠，让我有了实现梦想的机会。”金融与消费的深度融合，不仅促进了消费升级，也让市民感受到了金融在生活中的重要作用。

十五年硕果累累 展望未来再启新程

十五载砥砺前行，晋江金融服务走基层活动取得了丰硕的成果。活动现场通过图片等形式展示了十五年来发展历程和取得的成就。从最初的小范围探索，到如今覆盖全市的广泛布局；从单一的金融知识普及，到多元化的金融服务提供，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。

一位长期参与活动的金融机构工作人员回忆道：“十五年前，我们刚开始开展金融服务走基层活动时，很多市民对金融知识了解甚少，甚至存在抵触情绪。但通过我们不断地宣传和讲解，现在市民的金融素养有了很大提高，对金融服务的需求也越来越多样化。这让我们感到非常欣慰，也更有动力继续把活动开展下去。”

晋江金融服务走基层活动将继续秉承“金融为民”的初心，不断创新活动形式和内容，提升服务质量。主办方相关负责人表示：“我们将以此次活动为新的起点，进一步加强与金融机构、商家等各方的合作，拓展金融服务领域，为市民提供更加优质、便捷、全面的金融服务，助力经济社会高质量发展，为人民对美好生活的追求。”

后续，组委会还将继续开展金融服务走基层活动，敬请关注。



公募基金费率改革收官在即 晋江投资者再迎利好

近日，中国证监会发布《公开募集证券投资基金销售费用管理规定（征求意见稿）》，标志着公募基金费率改革进入收官阶段。对于晋江投资者来说，将直接受益于交易成本大幅下降、长期持有收益提升及服务生态优化三大核心红利，实现“投资更省钱、持有更赚钱”的良性循环。

交易成本大降

此次改革在认申购费率端实现“断崖式”下调，实实在在让利投资者。

本次降费，将股票型基金的认购费率、申购费率上限由1.2%、1.5%，调降至0.8%；将混合型基金的认购费率、申购费率上限由1.2%、1.5%，调降至0.5%；将债券型基金的认购费率、申购费率上限由0.6%、0.8%，调降至0.3%。将股票型基金和混合型基金的销售服务费率上限由0.6%/年，调降至0.4%/年；将指数型基金和债券型基金的销售服务费率上限由0.4%/年，调降至0.2%/年；将货币市场基金的销售服务费率上限由0.25%/年，调降至0.15%/年。

统一赎回费收取标准，明确除交易型开放式指数基金(ETF)、同业存单基金、货币市场基金以及中国证监会认可的其他基金外，各类基金及其份额均按相同标准收取赎回费，鼓励投资者长期持有。

建立长期投资理念

业内人士分析，对晋江投资者而言，生态重构带来三重深层红利。

短期看，交易成本直降提升即期收益；中期看，持有超1年的非货基金份额免收销售服务费；长期看，赎回费全归基金资产后，短期交易成本上升倒逼投资者转向长期持有，配合权益类基金发展导向，可借助蚂蚁基金“全流程顾问式服务”、腾安基金“个性化资产配置”等买方服务，实现从追涨杀跌到长期投资的认知转变。

面对这场行业变革，晋江投资者可优先选择低费率产品，通过平台折扣、长期持有降低综合成本。同时，关注权益类基金发展机遇，在风险适配前提下优化资产配置，借助头部平台数字化服务提升投资体验。投资者需顺势建立长期投资理念，实现“基金赚钱，基民也赚钱”的良性循环。

莫让保障变风险 警惕“退保理财”陷阱



近日，多地监管部门接连针对“退保理财”发布风险提示。不少消费者因轻信高收益承诺，陷入非法集资或诈骗陷阱，不仅失去保险保障，更损失大量资金。此类骗局手法翻新、隐蔽性强，晋江消费者要提高警惕，守护自身财产安全。

“退保理财”套路深

近期，保险市场频现“退保理财”骗局，不法分子以保单分红、收益升级等诱饵，诱导消费者退保转购虚假理财产品，实则进行非法集资或诈骗。此类骗局通常通过电话、短信、信函等方式邀约消费者，假冒保险公司工作人员，以“高收益”“内部渠道”等话术诱导退保，最终导致消费者保障和资金双双损失。

赵先生投保终身寿险已10年，近期接到自称“保险公司客服”的电话，对方称其保单收益过低，可退保后转入“内部理财项目”，年化收益高达15%。赵先生信以为真，按对方指引退保并损失部分现金价值，随后将20万元退保资金转入“理财账户”。然而，账户无法登录，对方失联，赵先生不仅失去寿险保障，更被骗走全部资金。

“退保理财”骗局之所以屡屡得逞，主要利用了消费者对金融知识的欠缺和信息不对称。不法分子通过非法获取消费者信息，精准实施诈骗，其常见手段主要有以下几种。

假冒身份，诱导退保：冒充保险公司客服或“金融中介”，以“保单分红”“收益升级”为由，邀请消费者到指定地点办理手续，随后游说退保转购虚假理财产品；贬低原产品，夸大收益：通过短信、信函等方式贬低消费者原持有的保险产品，强调“理财产品”的高收益率，甚至以“送礼”“先返息”等诱饵打动消费者；伪造渠道，非法集资：要求消费者与销售人员进行个人名义签订投资协议，或通过个人账户收款，规避监管，最终卷款跑路。

破解“退保理财”陷阱

面对种种套路，消费者要明晰保险的主要功能是提供风险保障，如人身保险可在被保险人发生年老、疾病、伤残、死亡等情况时给予赔偿。明确自身保障需求，避免因轻信“收益升级”而放弃保障。退保不仅可能损失现金价值，更会失去风险覆盖，尤其在健康状况变化或年龄增长后，重新投保可能面临拒保或高保费。

遇到可疑邀约时，消费者应通过保险公司官网、全国统一客服电话或监管部门网站查询人员、产品、地址的真实性。切勿轻信陌生来电、短信或链接，更不要随意提供个人信息或转账。

以高收益为噱头的“理财产品”往往涉嫌非法集资。消费者应拒绝相信“高息理财”“内部渠道”等承诺，拒绝被礼品、“先返息”等诱饵打动，拒绝与销售人员进行以个人名义签订协议或收款。正规保险产品的收益均明确写入合同，任何“口头承诺”的高收益均不可信。

如遇“退保理财”骗局，消费者应立即留存通话记录、短信、合同等证据，并向公安机关报案。同时，可向当地监管部门投诉，维护自身合法权益。

保险人士提醒，消费者在投保及存续期内需做到“三明确、两警惕”。三明确即明确自身保障需求（如保额是否匹配家庭责任）、明确合同条款（包括保险责任、免责条款、现金价值）、明确操作规范（如如实告知健康状况、亲笔签名、受益人清晰）。两警惕指的是警惕销售误导（如夸大收益、隐瞒风险）、警惕退保诈骗（如以“全额退保”“收益升级”为名的诱骗）。

当心！养老服务还有这些“坑”

当前，我国养老服务消费需求日益增长，银发经济迎来快速发展。与此同时，养老服务消费中一些“坑老”“骗老”行为和不良营销手段时有出现。在此，特别提醒广大老年消费者防范养老服务消费风险。

首先，应谨慎选择养老服务机构。一些组织未经登记就打着养老服务机构的名义开展活动，这类经营主体既无资质资质、质量保证，又存在极大安全隐患。老年消费者在缴纳养老服务费用前，应与养老服务经营者签订正规合同，特别要关注涉及服务主体、服务内容、服务周期、服务收费等的条款，明确约定退费情形、退费方式，同时索取正规发票并妥善保管。

其次，理性支付服务费用。老年消费者在支付服务费用时，应注意缴费安全，通过正规渠道完成缴费。警惕以充值赠送等方式诱导超时段、超大额支付服务费，避免退费纠纷和卷钱跑路风险。

再者，警惕虚假宣传。一些经营者为骗取消费者信任，获取最大利益，刻意夸大宣传服务内容、福利补贴、经营实力、服务设施条件等。建议老年消费者三思而后行，实地考察经营者的服务场所、机构和人员资质、经营情况、设施设备后，听取家人意见再做决定。

最后，防范养老诈骗。一些不法分子以养老理财、投资养老项目为名，承诺高额利息分红回报，引诱老年消费者办理“会员卡”或投资入股，收取高额会员费或投资本金，诈骗老年消费者钱财。建议消费者切勿轻信高息回报等虚假承诺，避免落入非法集资陷阱。

本版由本报记者陈荣汉、董严军采写