



红利基金“吸金” 晋江投资者如何借势布局？

上个月末，A股市场持续震荡，晋江投资者李先生清仓了持仓半年的科技主题基金，转而申购了一只红利低波ETF。“今年市场波动太大，高成长基金回撤明显，而红利基金不仅抗跌，还能稳定分红。”他的选择折射出当下投资风向的转变。

数据显示，红利指数基金近期发行规模激增，存量产品净申购额大幅增长，成为震荡市中罕见的“吸金”赛道。在悄然变化的背后，咱晋投资者如何应对呢？



从冷门到爆款

曾几何时，红利基金因收益稳健但缺乏爆发力，被视为保守型投资者的专属。然而，2025年以来，这一局面彻底改变。11月以来，多只红利主题基金提前结束募集，发行规模屡创新高，存量产品份额持续攀升，资金净流入态势显著。

“晋江投资者过去偏好银行理财和房地产信托，现在这些产品收益下滑，他们开始寻找替代品。”晋江某银行私人银行工作人员介绍，“红利基金年化4%~6%的分红率，叠加低波动特性，正好填补了市场空白。”尤其在权益市场表现低迷时，红利资产的“防御属性”愈发凸显，成为资金避险的重要选择。

基金公司亦敏锐捕捉到这一趋势，纷纷加大布局力度。从指数基金

多重因素共振

红利资产的崛起并非偶然，而是多重因素共同作用的结果。首先，市场环境变化是直接推手。在低利率与高波动并存的背景下，投资者对稳健收益的需求激增。红利基金凭借持续分红和低回撤特性，成为资产配置中的“压舱石”。晋江本地券商客户经理陈先生观察到，“近期咨询红利策略的客户明显增多，尤其是退休人群和中小企业主，他们更看重资金的安全性。”

其次，政策导向为红利策略提供长期支撑。新“国九条”明确要求上市公司加大分红力度，对长期不分红的“铁公鸡”实施减持限制。监管层通过制度设计，引导市场形成“以分红论英雄”的价值观。数据显示，2025年三季度A股公司现金分红总额创历史新高，为红利策略提供了丰富的标的。

最后，经济复苏预期点燃市场热情。部分传统行业（如煤炭、公用事业）完成产能出清，盈利稳定性增强；而银行、交通等板块的资产质量持续改善，未来有望实现盈利增长与分红提升的“双击效应”。业内人士表示，红利策略的本质是分享企业长期经营成果，当前正是布局优质红利资产的好时机。

理性看待 切勿追高

尽管红利基金成为市场焦点，但投资者仍需理性看待，避免盲目追高。第一，明确投资目标，避免“一刀切”配置。红利策略适合风险偏好较低、追求稳健收益的投资者，尤其是作为资产组合的底仓配置。若追求超额收益，可搭配成长型资产，形成“稳健+进取”的平衡结构。第二，关注底层资产质量，警惕“伪红利”陷阱。优先选择连续多年分红、股息支付率稳定、现金流充裕的公司。避免那些通过一次性大额分红制造高股息假象，或盈利波动大、持续分红能力不足的标的。第三，采用多元化方式参与红利投资。除直接购买红利主题基金外，还可通过ETF联接基金、指数增强策略等产品间接布局。对于熟悉

港股的投资者，港股通红利ETF因估值更低、股息率更高，亦是值得关注的选项。

第四，坚持长期持有，避免频繁操作。红利策略的收益来源主要是企业分红和股价稳健增长，而非短期交易差价。频繁买卖不仅可能错失分红收益，还会增加交易成本。建议以至少3-5年的周期持有，分享企业长期成长红利。

业内人士表示，在市场波动加剧的背景下，红利策略能帮助投资者守住收益底线，为组合提供安全边际。对于晋江投资者而言，理解红利策略的逻辑，结合自身风险承受能力合理配置，方能在震荡市中行稳致远。

《理财周刊》合作机构

晋江农商银行
JINJIANG RURAL COMMERCIAL BANK

要贷款 就找晋江农商银行

申贷(监督)热线: 82096336

中国建设银行
China Construction Bank

跨境快贷
· 外贸贷 ·
小微外贸企业专属

扫码获取产品详情

民生银行泉州分行： 助企破解跨境经营难题



本报讯 11月27日，由中国民生银行泉州分行联合中国信保泉州营业部等单位共同主办的“小而美”项目银保服务推介会举行。活动以“金融·外贸·跨境赋能”为主题，吸引了三十余家外贸企业代表参与，共同聚焦企业出海全链路需求，整合信保保障、跨境金融、市场拓展及合规风控四大核心服务，通过专业赋能助力企业破解跨境经营难题，把握国际商机，稳健拓展全球市场。

民生银行泉州分行党委委员、副行长张金焯在开场致辞中表示，民生银行将持续深化与政府部门、信保机构、行业协会及律师事务所等多方协作，强化金融在资源配置与风险缓释中的关键作用，为企业提供更加坚实有力的金融支持，助力企业在复杂多变的国际环境中稳步前行。

在专题分享环节，中国信保福建分公司项目险处专家围绕“小而美”项目，解读了相关政策适配与风险保障机制，为企业构筑出海“防护网”。民生银行总行交易银行部产品经理详细介绍了该行跨境金融服务方案：致力于搭建一座高效、安全的“资金桥”，支持“走出去”企业拓展海外投融资。海丝出海公司创始人则结合实战经验，分享了企业出海战略布局的全链路需求与成功案例，内容翔实、启发性强。北京大成(福州)律师事务所合伙人从法律专业角度，深入解析了境外投资的关键注意事项与风险防控策略，为企业合规出海保驾护航。四位专家分别从政策、金融、实务与法律四大维度，为企业提供了全方位、立体化的支持，充分展现了各方协同助力企业国际拓展的坚定决心与专业能力。

民生银行泉州分行始终秉持“诚信专业、用心用情、创造价值”的服务理念。展望未来，该行将继续以创新为引擎，不断提升跨境金融服务的专业性与效率，全力支持泉州外贸企业在国际化征程中行稳致远。

两家银行遭罚 贷前贷后管理问题突出

本报讯 近日，国家金融监督管理总局龙岩监管分局发布行政处罚信息公开表，上海浦东发展银行股份有限公司龙岩分行因业务违规，双双领到罚单，相关责任人也受到处罚。

公示显示，浦发银行龙岩分行存在个人贷款贷前调查不尽职、贷后管理不到位等问题。基于此，龙岩金融监管分局对其合计处以70万元罚款，时任客户经理廖文友被给予警告。

无独有偶。恒丰银行龙岩分行也因个人经营性贷款贷前调查不尽职、流动资金贷款管理不到位等违规行为“榜上有名”。龙岩金融监管分局对其合计处以75万元罚款，时任客户经理邱登阳、直属业务四部总经理廖建生均被警告。

此次处罚，为金融机构敲响了警钟。贷前调查与贷后管理是贷款业务的关键环节，关乎金融市场的稳定与消费者的切身利益，金融机构需强化内部管理，提升风险防控能力，确保业务合规。

银行贷款营销电话 一键通查平台上线

本报讯 记者从福建省银行业协会获悉，近日，在福建金融监管局指导下，“福建银行贷款营销电话一键通查”服务平台在协会官网及微信公众号同步上线运行。

当下，不法贷款中介冒用银行名义电话营销现象频发，不仅扰乱金融市场秩序，更损害金融消费者权益，还潜藏电信网络诈骗风险。为整治这一乱象，规范银行营销电话管理，福建省银行业协会推出该创新服务平台。

金融消费者借助此平台，能便捷查询所接贷款营销电话是否为正规银行呼出，有效识别虚假营销，防范诈骗风险。平台功能丰富，除电话查询外，还可查询银行机构网点地址；页面增设“闽易融”贷款码、合法金融产品查询码，消费者扫码即可登记贷款需求或查询合法金融产品，获取正规金融服务的便捷性与安全性大幅提升。

长期限封闭式理财升温 如何选购有方法

近期，随着市场波动加剧，长期限封闭式理财产品凭借其“稳健增值、锁定收益”的特性，成为晋江投资者关注的焦点。这类产品是否适合本地投资者？如何选择才能兼顾收益与风险防范？记者走访晋江多家银行，为您解析投资之道。

本地发行升温 中长期产品受青睐

“今年以来，我们推出的1-3年期封闭式理财产品销量增长明显，尤其是保守型和平衡型投资者咨询较多。”晋江某股份制银行理财经理向记者透露。据普益标准数据，2025年三季度，全国理财产品封闭式产品发行量环比增加，其中1-3年期产品占比近半，晋江投资者对中长期理财的需求与全国趋势一致。

“晋江企业家和工薪族普遍有闲置资金，但过去更倾向短期理财或存款。现在市场利率下行，大家开始意识到‘以时间换收益’的重要性。”上述理财经理分析，晋江民营经济活跃，许多投资者既有闲置资金，又希望避免频繁操作，中长期封闭式产品正好契合需求。

三大优势凸显 稳中求胜更受欢迎

为何长期限封闭式产品受晋江投资者追捧？

第一，锁定收益，对抗利率下行。“当前市场利率波动大，封闭式产品通过长期限匹配高票息资产，能提前锁定收益。”晋江某银行理财师陈女士举例，若投资者购买3年期封闭式产品，其收益在产品成立时已基本确定，不受后续市场利率下降影响。

第二，降低波动，提升持有体验。“封闭期内无申赎，资金稳定，投资经理可以更从容地配置资产，避免因投资者频繁赎回被迫调整策略。”陈女士介绍，这类产品通常投资债券、非标债权等稳健资产，配合摊余成本法估值，净值波动更小，适合风险偏好较低的晋江投资者。



第三，策略灵活，收益潜力更大。封闭式产品可适度提高杠杆率，或投资非标债权等流动性较低但收益更高的资产。部分产品还会在封闭期内配置少量权益资产增厚收益，封闭期结束后转为固收策略，兼顾进攻与防守。

三看产品投向，避免“盲选”。部分封闭式产品会投资权益市场或非标债权，需仔细阅读说明书。投资者应关注底层资产质量，如债券信用等级、非标债权融资方资质等，避免因单一资产风险导致整体收益受损。

投资者如何选？ 专家支招“三看”

面对多样的封闭式理财产品，晋江投资者该如何选择？本地理财专家建议“三看”。

一看资金用途，匹配流动性需求。若资金未来3年无明确用途，如子女教育、养老储备，可优先选择长期产品；若1-2年内可能用钱，则需谨慎。业内人士提醒，提前赎回封闭式产品可能损失收益甚至本金。

二看风险等级，匹配承受能力。“晋江投资者普遍风险偏好中等，纯固收类产品(R2级)或‘固收+’策略产品(R3级)更合适。”陈女士建议，保守型投资者选纯固收，平衡型可尝试“固收+”，进取型则需评估自身风险承受力后再决定。

稳中求进 长期持有

“我买了某银行3年期封闭式产品，年化收益比存款高不少，而且不用操心。”晋江罗山街道的个体户陈先生表示，他更看重产品稳定性，愿意牺牲流动性换取更高收益。“我之前买了短期理财，结果到后期市场利率降了，重新投资收益更低。现在锁定长期收益，心里更踏实。”上班族林女士分享了自己的投资转变。

对于晋江投资者而言，长期限封闭式理财产品既是应对市场波动的“稳压器”，也是实现资产稳健增值的“助推器”。然而，投资需理性，选择需谨慎。本地理财专家提醒，投资者应结合自身资金规划、风险偏好和产品特性综合决策，避免盲目跟风。

相关新闻

晋江农商银行成功举办 内部讲师竞赛决赛

本报讯 为持续优化内部讲师选拔与培养体系，充分挖掘内部人才潜能，建设高素质内部讲师队伍，晋江农商银行于近日举办2025年内部讲师竞赛。

经过前期初赛角逐，共有9组优秀课团队晋级决赛。决赛采用“内容质量+呈现效果”的评分模式，对参赛选手提出了更高要求——既要当好经验的萃取者，也要做好知识的传播者。选手们立足岗位，深耕专业，从科技应用、员工成长、客户服务、风险防控等多个方向选题，以数据和案例为支撑，精心打磨课程内容，巧妙设计课程演绎方式，展示了扎实的专业功底和灵动的授课风采。

淬炼真知，赋能未来。晋江农商银行将以此次竞赛为契机，持续完善内部讲师培养体系，研发内部精品课程，促进知识共享与能力提升，为高质量发展筑牢人才根基，注入持续动能。



近日，随着金融市场波动加剧，晋江投资者对理财产品的选择愈发谨慎。如何精准把握理财产品的风险等级，成为每位投资者必须面对的课题。

投资的“安全带”

理财产品风险等级不仅关乎投资者的资金安全，更影响着投资收益的稳定性。当前，银行理财产品

普遍采用五级分类法，即R1(保守型)、R2(谨慎型)、R3(稳健型)、R4(进取型)、R5(激进型)，这一分类体系为投资者提供了一个清晰的风险评估框架。

R1等级的产品，主要投资于货币市场工具等低风险领域，本金安全有保障，收益相对稳定，适合风险承受能力较低的投资者。而R5等级的产品，可能涉及股票、期货、期权等高风险

了解自己 匹配产品

在购买理财产品前，晋江投资者需通过银行官方渠道完成《投资者风险承受能力评估问卷》。它会根据您的财务状况、风险承受能力、预期收益及流动性需求等综合因素，为您量身定制一份风险等级评估报告。

评估结果将投资者分为保守型、谨慎型、稳健型、进取型五种产品类型，每种类型对应着不同的风险承

理财课堂

理财风险等级这样看 精准投资正当时

险投资，潜在收益虽高，但本金损失的风险也相应增大，更适合风险承受能力极强的投资者。

R1等级的产品，并非金融机构的随意之举，而是依据产品的投资范围、投资比例、流动性及结构复杂性等多重因素综合评定而来。它如同一面镜子，真实反映了产品的风险水平，帮助投资者在购买前做到心中有数。

了解自己 匹配产品

在购买理财产品前，晋江投资者需通过银行官方渠道完成《投资者风险承受能力评估问卷》。它会根据您的财务状况、风险承受能力、预期收益及流动性需求等综合因素，为您量身定制一份风险等级评估报告。

评估结果将投资者分为保守型、谨慎型、稳健型、进取型五种产品类型，每种类型对应着不同的风险承

受能力和投资偏好。保守型投资者，如同谨慎的“守财奴”，更看重本金的安全和稳定的收益；而激进型投资者，则如同大胆的“赌徒”，愿意为了更高的收益而承担更大的风险。

核心原则在于，投资者的风险承受能力等级必须大于等于欲购买理财产品的风险等级。这一原则，如同一条不可逾越的“红线”，确保了投资者在选择产品时，能够量力而行，避免因盲目追求高收益而忽视潜在风险，最终陷入投资困境。

做好“体检” 稳健前行

面对纷繁复杂的理财产品市场，晋江投资者如何做出明智的投资决策？

首先是认真做好风险评估，这不仅是对自身风险承受能力的一次全面“体检”，更是投资决策的重要依据。投资者需从年龄、财务状况、投

资经验、投资目的等多维度进行自我评估，确保对自身风险承受能力有清晰、准确的认知。

同时，仔细阅读销售文件同样至关重要。理财产品的《产品说明书》《风险揭示书》等文件，如同产品的“身份证”和“说明书”，详细阐述了产品的资金投向、风险类型、收益情况及可能面临的损失等基本信息。投资者在购买前，务必仔细阅读并理解这些文件的内容，确保对产品的风险收益特征有充分的了解。

在选择理财产品时，投资者还需关注产品的业绩比较基准和历史过往业绩。但需注意，高业绩比较基准和过往业绩并不意味着产品一定适合您。当理财产品展示出较高的业绩时，也要警惕其背后的风险等级是否也比较高。切记，风险和收益总是相伴而生，选择与自己风险偏好相匹配的产品，才是明智之举。