



银行花式营销

年终奖理财战提前打响

时值岁末,年终奖的脚步声渐近,银行的“吸金”大战已悄然打响。不少上班族的手机银行近期频频收到各类理财推送,主题直指即将落袋的年终“红包”。与往年不同,今年的银行营销不仅拼产品,更开始比拼资产配置方案和专业服务。面对令人眼花缭乱的“专属理财”,投资者是跟风上车,还是冷静布局?

提前布局揽客

距离年终奖实际发放尚有一个多月,银行与理财公司已“先声夺人”。近期,包括交通银行、邮储银行、广发银行在内的多家机构纷纷推出年终奖专属理财活动,通过线上精准推送、定制产品矩阵、综合资产配置攻略等方式,争抢这笔规模可观的闲置资金。

赵先生告诉记者,年终奖还没着落,但近期已收到好几家银行的理财推荐,“感觉银行比我还着急。”类似情况在晋江的上班族中也并不少见。年终奖,这笔职场人一年一度最为集中的流动性资金,正成为银行年末营销的焦点。

不少银行近期针对年终奖资金特点,提前布局了多款产品,主要是为了满足客户年底资金保值增值的需求。”晋江一国有大行工作人员对记者表示,年末往往是客户资金最为充裕、理财需求最旺盛的时期,银行

必须提早准备,抓住时机。

从卖产品转向卖方案

记者梳理发现,与过往单纯推介高收益理财产品不同,今年银行的年终奖理财营销呈现出显著变化。国有大行凭借广泛的客户基础率先行动。例如,交通银行推出“专属”定制”系列产品,主打R2稳健型,并配套“灵活存取、稳健投资、进取投资、保险保障”的多元产品家族。邮储银行则在手机银行开辟“掌工资”年终奖理财专区,集中展示专属产品。

更深层的变化在于策略的演进。当前银行的营销正沿两条路径深化:一是提供一站式综合资产配置方案,整合存款、理财、基金、保险、贵金属等全品类金融产品,构建覆盖多场景的解决方案;二是聚焦专业资产配置服务,其核心不再是简单罗列产品,而是直接提供基于客户风险偏好与资金用途的配置策

略与投资逻辑。“我们不再仅仅是产品的提供方,更是客户财务规划的陪伴者。”一位银行理财经理坦言,现在的客户越来越理性,单纯用高收益吸引眼球效果有限,必须帮助客户真正理解如何根据自身情况打理资金。

理性投资 合理配置

银行的营销攻势虽然火热,但也容易让投资者陷入选择困难,甚至盲目跟风的误区。业内专家提醒,打理年终奖务必坚守“理性优先、适配为王”的原则。

首先是审视自身财务状况与资金规划。投资者应先厘清这笔钱的预期用途和时间安排,是用于短期消费、中长期储备,还是长期投资?

第二步是客观评估个人的真实风险偏好。通常,风险偏好稳健的投资者,应将资产主力配置于中低风险等级的产品,如一些优质的固收或固收增强类理财,而非盲目追逐高波动



产品。

第三步,也是至关重要的一步,是保持独立判断,审慎看待营销宣传。

面对“高得离谱”的宣传语,投资者需保持清醒。业绩比较基准、历史收益率等均只是参考,并非对本金和收益的承诺,所有理财产品均存在市场风险,最终收益会随市场波动。购买前务必仔细阅读产品说明书,特别是风险揭示部分。

“年终奖理财,不应是寻找单一

‘爆款’产品的过程,而应是审视和优化个人或家庭整体资产配置的一个契机。”理财经理建议,投资者可借鉴“金字塔”式配置思路,底层配置流动性好、风险极低的存款或现金管理类产品,用于应急和短期支出;中层配置稳健型的银行理财、债券基金等,追求稳健增值;顶层再根据风险承受能力,适量配置混合基金、指数基金等权益类资产,博取更高收益的可能。

《理财周刊》合作机构

晋江农商银行

要贷款
就找晋江农商银行

申贷(监督)热线
82096336



中国建设银行
晋江分行

跨境快贷

· 外贸贷 ·
小微外贸企业专属

无抵押 高额度 低利率

扫描二维码
打开APP即可申请



拦截涉诈资金转移案件 晋江农商银行员工获表彰

本报讯 近日,晋江市见义勇为协会授予晋江农商银行四名员工“见义勇为志愿者”称号,表彰其凭借高度的责任心和敏锐的风险识别能力,先后成功拦截多起涉诈资金转移案件,为保护人民群众财产安全、打击治理电信网络诈骗犯罪做出了突出贡献。

长期以来,晋江农商银行严格执行账户管理规定,始终恪守“了解你的客户”原则。面对异常交易、言行矛盾等可疑情况,工作人员通过细致询问、多方核实等方式深入排查风险。一旦发现资金流转存在明显涉诈嫌疑,立即采取暂缓办理、账户管控、上报反诈平台及报警等举措,有效阻断涉诈资金转移,为公安机关后续处置赢得宝贵时间。

每一起涉诈资金的成功拦截,既得益于员工专业尽责的职业操守,也离不开警银之间快速高效的协作机制。下一步,晋江农商银行将继续秉持高度的社会责任感和专业的金融服务精神,与公安机关紧密配合,共同守护人民群众财产安全,全力营造安全、稳定的金融环境。

被罚105万元 泉州银行一分行多项违规

本报讯 12月26日,莆田金融监管分局公布了最新行政处罚信息,泉州银行股份有限公司莆田分行因多项违法违规行为被合计处以105万元罚款,时任泉州银行股份有限公司莆田涵江支行营业厅主任林志芳也受到警告处罚。

据莆田金融监管分局行政处罚信息公示表显示,泉州银行莆田分行存在四大违法违规问题。在信贷业务方面,经营性物业贷款贷前调查不尽职,未能充分评估借款人的还款能力和项目风险;项目贷款同样存在贷前调查不尽职情况,且贷后管理不到位,对贷款资金的使用和项目进展缺乏有效监督。在表外业务方面,未审慎核查贸易背景真实性,可能导致业务风险增加。此外,员工行为管理不到位,反映出内部管理和监督存在漏洞。

针对上述违规行为,莆田金融监管分局依据相关法律法规,对泉州银行莆田分行作出合计105万元罚款的处罚决定。同时,时任泉州银行莆田涵江支行营业厅主任林志芳因对相关违规行为负有责任,被监管部门给予警告处罚。

建信信托 落地全国首单著作权信托

本报讯 近日,建信信托从国家版权局取得著作权登记证书,成功完成睿知明达著作权资产服务信托设立全流程,该业务也是全国首单著作权信托,开辟了知识产权信托与养老服务融合新路径。

著作权信托,是指著作权人将权利交付信托公司,由信托公司作为受托人,通过转让、许可等方式运营相关权利,帮助著作权人获取长期回报的一种金融模式。相较于传统著作权收益权信托,建信信托此次创新将著作权本身直接作为信托财产,核心优势体现在三方面:一是强化风险隔离,实现著作权与著作权人其他资产分离,保障资产安全。二是提升管理专业性,通过集约化运营帮助著作权人获取长期分红,释放著作权的长效价值。三是解决传承难题,可按照著作权人意愿管理其身后著作权,避免权利陷入无人维护的困境。

该信托项目精准聚焦高校退休教师群体,形成“著作权保护+养老服务”的双重功能。对教师而言,科研成果、学术著作等智力成果是重要的核心资产,但常面临管理精力有限、运营能力不足等现实问题。通过信托服务,既有专业机构持续维护其著作权成果,又可以依托信托载体对相关收益进行专业管理和归集,为其提供一笔养老金补充,让“智力资产”真正成为“养老保障”,打通知识产权运营与养老服务的衔接通道。

6

理财周刊

2025年12月31日 星期三 编辑 陈荣汉 唐淑红 校对 杨晨辉 设计 柯伟仁 电话 0595-82003110

· 晋江经济报

FINANCING 晋江经济报

WEEKLY



银行花式营销

年终奖理财战提前打响

时值岁末,年终奖的脚步声渐近,银行的“吸金”大战已悄然打响。不少上班族的手机银行近期频频收到各类理财推送,主题直指即将落袋的年终“红包”。与往年不同,今年的银行营销不仅拼产品,更开始比拼资产配置方案和专业服务。面对令人眼花缭乱的“专属理财”,投资者是跟风上车,还是冷静布局?

提前布局揽客

距离年终奖实际发放尚有一个多月,银行与理财公司已“先声夺人”。近期,包括交通银行、邮储银行、广发银行在内的多家机构纷纷推出年终奖专属理财活动,通过线上精准推送、定制产品矩阵、综合资产配置攻略等方式,争抢这笔规模可观的闲置资金。

赵先生告诉记者,年终奖还没着落,但近期已收到好几家银行的理财推荐,“感觉银行比我还着急。”类似情况在晋江的上班族中也并不少见。年终奖,这笔职场人一年一度最为集中的流动性资金,正成为银行年末营销的焦点。

不少银行近期针对年终奖资金特点,提前布局了多款产品,主要是为了满足客户年底资金保值增值的需求。”晋江一国有大行工作人员对记者表示,年末往往是客户资金最为充裕、理财需求最旺盛的时期,银行

必须提早准备,抓住时机。

从卖产品转向卖方案

记者梳理发现,与过往单纯推介高收益理财产品不同,今年银行的年终奖理财营销呈现出显著变化。国有大行凭借广泛的客户基础率先行动。例如,交通银行推出“专属”定制”系列产品,主打R2稳健型,并配套“灵活存取、稳健投资、进取投资、保险保障”的多元产品家族。邮储银行则在手机银行开辟“掌工资”年终奖理财专区,集中展示专属产品。

“我们不再仅仅是产品的提供方,更是客户财务规划的陪伴者。”一位银行理财经理坦言,现在的客户越来越理性,单纯用高收益吸引眼球效果有限,必须帮助客户真正理解如何根据自身情况打理资金。

理性投资 合理配置

银行的营销攻势虽然火热,但也容易让投资者陷入选择困难,甚至盲目跟风的误区。业内专家提醒,打理年终奖务必坚守“理性优先、适配为王”的原则。

首先是审视自身财务状况与资金规划。投资者应先厘清这笔钱的预期用途和时间安排,是用于短期消费、中长期储备,还是长期投资?

第二步是客观评估个人的真实风险偏好。通常,风险偏好稳健的投资者,应将资产主力配置于中低风险等级的产品,如一些优质的固收或固收增强类理财,而非盲目追逐高波动

“爆款”产品的过程,而应是审视和优化个人或家庭整体资产配置的一个契机。”理财经理建议,投资者可借鉴“金字塔”式配置思路,底层配置流动性好、风险极低的存款或现金管理类产品,用于应急和短期支出;中层配置稳健型的银行理财、债券基金等,追求稳健增值;顶层再根据风险承受能力,适量配置混合基金、指数基金等权益类资产,博取更高收益的可能。

“年终奖理财,不应是寻找单一

产品。

第三步,也是至关重要的一步,是保持独立判断,审慎看待营销宣传。面对“高得离谱”的宣传语,投资者需保持清醒。业绩比较基准、历史收益率等均只是参考,并非对本金和收益的承诺,所有理财产品均存在市场风险,最终收益会随市场波动。购买前务必仔细阅读产品说明书,特别是风险揭示部分。

“年终奖理财,不应是寻找单一

产品。

而且,许多消费者购买保险后,往往将其束之高阁,容易遗忘或遗漏重要保障信息,“保单体检”能帮助消费者逐一核对保险期间、应缴保费等关键信息,确保保单有效。同时,检查个人信息是否准确完整,也是提升理赔效率的关键。准确个人信息能确保保险公司第一时间联系投保人,加快理赔进程。

三步高效落实“保单体检”

那么,如何高效开展“保单体检”呢?其实只需三步。

第一步,整合所有保单,核对缴费状态与有效期。这一步至关重要,逾期缴费可能导致保障中断,给家庭带来潜在风险。

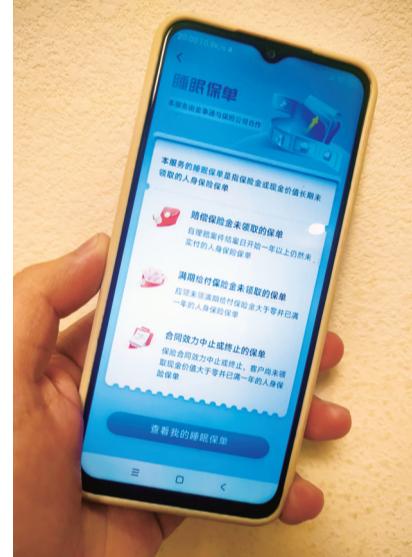
第二步,评估保额是否匹配当前责任。不同险种有不同保额要求,如重疾险应覆盖3-5倍年收入,寿险保额需足额对冲负债。若保额过低,又会增加经济压力。

第三步,更新个人信息及受益人。确保理赔流程顺畅,避免因信息错误导致理赔受阻。

对于不熟悉保险产品的投资者,寻求专业保险顾问帮助是明智选择。保险顾问能根据投资者实际情况和需求,提供个性化保险规划建议。同时,投资者也可利用网络资源,了解最新保险产品信息和市场动态,为保单体检提供参考。

“保单体检”核心是维护保障有效性与可落实性,而非盲目追加产品。”保险公司从业人士建议,家庭每年至少进行一次系统体检,或于重大生活事件后及时调整。消费者还需重点关注免责条款、等待期等细节,避免理赔争议。

为保障系上安全带 年底给家庭保单做次“全面体检”



以及个人信息准确性。这就像给汽车定期保养一样,能及时发现潜在问题。

比如,长期险种可能因遗忘缴费而失效,部分生存金可能因联系方式变更无法领取,纸质保单遗失还可能导致出险时难以快速理赔。通过定期体检,消费者能清晰掌握自身保障“底账”,避免保障“空转”。

家庭保险配置和人体健康一样,需要定期“体检”。人体定期体检能预防疾病,家庭保险定期检视则能在风险来临时,提供坚实后盾。“保单体检”不仅是对自己已有保障的回顾,更是对未来风险的前瞻,能帮助家庭及时调整保险策略,填补保障缺口。

某资深保险从业人员表示,很多客户购买多份保单后,只粗略知道险种名称,对具体条款、免责内容知之甚少。“保单体检”如同财务“年检”,能把碎片化保障整合成系统性防护网。

为什么要进行“保单体检”?

家庭作为社会基本单元,成员构成、健康状况、经济负担等都在不断变化。新生儿诞生、家庭成员患病、职业变动等,都会直接影响家庭保障需求。

以三口之家为例,孩子出生后,可能需要增加意外险和教育金保险;家庭主要收入者步入中年,重疾险和寿险保额可能需要提升。家庭结构、收入水平、负债状况变化,都与保障需求调整紧密相关。

在晋江地区,不少中小企业主早年配置的保额,如今难以覆盖房贷、教育等支出压力。若保障未同步更新,可能面临“保障不足”或“过度投保”双重风险。“保险是动态工具,不是静态合同。”业内人士表示,婚姻、购房、生育等人生节点,都应触发保单复盘。新增房贷的家庭需加码定期寿险,

复盘。复盘后,消费者需根据自身情况调整保障方案。

在晋江地区,不少中小企业主早年配置的保额,如今难以覆盖房贷、教育等支出压力。若保障未同步更新,可能面临“保障不足”或“过度投保”双重风险。“保险是动态工具,不是静态合同。”业内人士表示,婚姻、购房、生育等人生节点,都应触发保单复盘。新增房贷的家庭需加码定期寿险,

复盘。复盘后,消费者需根据自身情况调整保障方案。

在晋江地区,不少中小企业主早年配置的保额,如今难以覆盖房贷、教育等支出压力。若保障未同步更新,可能面临“保障不足”或“过度投保”双重风险。“保险是动态工具,不是静态合同。”业内人士表示,婚姻、购房、生育等人生节点,都应触发保单复盘。新增房贷的家庭需加码定期寿险,

复盘。复盘后,消费者需根据自身情况调整保障方案。

在晋江地区,不少中小企业主早年配置的保额,如今难以覆盖房贷、教育等支出压力。若保障未同步更新,可能面临“保障不足”或“过度投保”双重风险。“保险是动态工具,不是静态合同。”业内人士表示,婚姻、购房、生育等人生节点,都应触发保单复盘。新增房贷的家庭需加码定期寿险,

复盘。复盘后,消费者需根据自身情况调整保障方案。

在晋江地区,不少中小企业主早年配置的保额,如今难以覆盖房贷、教育等支出压力。若保障未同步更新,可能面临“保障不足”或“过度投保”双重风险。“保险是动态工具,不是静态合同。”业内人士表示,婚姻、购房、生育等人生节点,都应触发保单复盘。新增房贷的家庭需加码定期寿险,

复盘。复盘后,消费者需根据自身情况调整保障方案。

在晋江地区,不少中小企业主早年配置的保额,如今难以覆盖房贷、教育等支出压力。若保障未同步更新,可能面临“保障不足”或“过度投保”双重风险。“保险是动态工具,不是静态合同。”业内人士表示,婚姻、购房、生育等人生节点,都应触发保单复盘。新增房贷的家庭需加码定期寿险,

复盘。复盘后,消费者需根据自身情况调整保障方案。

在晋江地区,不少中小企业主早年配置的保额,如今难以覆盖房贷、教育等支出压力。若保障未同步更新,可能面临“保障不足”或“过度投保”双重风险。“保险是动态工具,不是静态合同。”业内人士表示,婚姻、购房、生育等人生节点,都应触发保单复盘。新增房贷的家庭需加码定期寿险,

复盘。复盘后,消费者需根据自身情况调整保障方案。