



官方微信公众号

个人消费贷补贴加码 晋江人“买买买”更省钱

近日,个人消费贷款财政贴息政策迎来重磅优化。财政部等三部门联合发文,不仅将政策“红包”延长至2026年底,更首次将信用卡账单分期纳入支持范围,并大幅提升贴息额度。此番加码旨在进一步激发消费市场潜力,为正在全力拼经济的晋江注入更强劲的消费动能。记者获悉,包括农业银行、兴业银行、邮储银行等在内的多家银行已迅速响应,正陆续发布具体实施细则,确保政策红利精准、便捷地送达消费者手中。

●延时扩围提标准 精准滴灌促消费

新年伊始,消费领域便迎来政策暖风。1月20日,财政部、中国人民银行、国家金融监督管理总局联合发布《关于优化实施个人消费贷款财政贴息政策有关事项的通知》,对已实施数月的个人消费贷款财政贴息政策进行了一系列优化调整,核心可概括为“一延、一扩、一提”。

所谓“一延”,即延长政策实施期限。调整后,个人消费贷款财政贴息政策的实施期覆盖2025年9月1日至2026年12月31日,较此前延长了4个月,为居民消费提供了更稳定的预期。值得注意的是,新纳入的信用卡账单分期贴息政策实施期则为2026年全年。

“一扩”则体现在支持范围的显著扩大。本次优化最受关注的亮点,莫过于将信用卡账单分期业务首次纳入财政贴息支持范围。同时,取消了此前对消费领域的限制性规定。这意味着,无论是购买家电、汽车、装修房屋,还是用于教育、旅游等日常消费,只要是银行正规渠道获得的个人消费贷款或办理的信用卡账单分期,用于真实合规的消费,均有资格享受贴息。此举极大地拓宽了政策的普惠面,使消费刺激更具包容性。

“一提”指的是贴息标准的提升。新规取消了单笔消费贴息金额上限500元的要求,同时也取消了每名借款人在一家银行5万元以下贷款累计贴息上限1000元的要求。不过,为公平起见,维持了每名借款人在每家银行年度累计贴息上限3000元不变。这一调整意味着,对于单笔金额较大或年度内多次使用消费信贷的客户,享受到的实惠将更为明显。

●细则火速落地 便捷服务是核心

国家政策甫一出台,市场的执行者——各大银行便火速行动。记者梳理多家银行近日发布的公告发现,它们正紧锣密鼓地更新系统、制定细则,力求让政策红利以最高效率触达用户。

农业银行在其官方解读中明确,信用卡账单分期的年贴息比例为1个百分点,且最高不超过分期时约定利率的50%。该行强调,对于政策发布前已办理的符合条件的分期业务,客户可致电信用卡客服热线申请补贴。兴业银行也给出了类似解答,并指出前期已签署贴息协议的客户可自动适用新政策,无需重新办理,体现了政策的无缝衔接。邮储银行则详细介绍了其“便捷高效”的贴息抵扣方式:银行会在结息或账单生成时,直接扣减应由财政承担的贴息部分,客户实际支付的利息已为“折后价”,无需额外申请。

“我们已陆续制定了详细的实施细则,并优化了服务流程。”晋江某银行分行工作人员介绍道,“消费者可以通过我们的手机银行、网上银行或渠道申请个人消费贷款或信用卡账单分期,并在申请时授权我们识别贷款发放账户或指定账户的交易信息。我们将根据消费者实际消费的情况,按照政策规定的贴息比例、贴息上限等要求来计算财政贴息金额。”



●真金白银减负 激发消费潜能

对于消费市场活跃的晋江而言,此次政策优化无疑是一大利好。那么,它究竟能为晋江的普通消费者和商家带来哪些实实在在的好处?

首先,是直接降低消费信贷成本。以一位晋江市民计划购买一台价值2万元的高端家电为例,若他选择办理12期的信用卡账单分期,假设分期年化费率约为12%;根据新政策,他可享受1个百分点的财政贴息。这意味着,他实际承担的分期成本将降至11%左右,在整个分期周期内,预计可节省约200元的利息支出。虽然单笔消费金额不大,但对于频繁使用消费信贷的年轻家庭或个体工商户而言,一年下来累积的节省金额相当可观。

其次,是提升消费意愿与能力。银行人士分析,“晋江民营经济发达,居民消费需求多元。无论是为了改善生活品质进行的大额消费,还是日常小额高频的消费,都能从政策中受益。这有助于释放被暂时抑制的消费需求,特别是增强中低收入群体的消费信心。”

再者,有助于引导信用消费健康发展。将信用卡分期纳入贴息,并严格审核消费真实性,意在鼓励居民将信贷资金真正用于消费,而非投机或其他领域。这对于规范市场、防范风险具有积极意义。

●认准官方渠道 警惕贴息诈骗

随着政策利好释放,银行也纷纷在公告中发出提示。各家银行均明确表示,在办理个人消费贷款及贴息业务过程中,不收取任何手续费、服务费。贴息资金由财政和银行直接对接处理,消费者无需额外申请或支付任何费用。

银行提醒广大晋江消费者,务必通过银行官方手机银行App、营业网点、官方客服热线等正规渠道办理业务。要警惕任何自称银行工作人员或中介的电话、短信,切勿轻信所谓“包通过”“收取中介费即可享受高额贴息”等诈骗话术,保护好个人信息和财产安全。对于任何提供虚假材料、伪造交易以套取贴息资金的行为,银行将严格禁止,并会追回资金,相关违规行为还将纳入个人征信记录。

从单一依赖到多元配置 新的一年这样理财

新年启新程,理财市场的年度答卷如期亮相。2025年,国内理财市场规模稳步攀升,突破33万亿元大关,固收类产品仍以七成占比主导市场格局。然而,债券利率下行的趋势已悄然显现。2026年投资布局如何破局,成为摆在注重稳健投资的晋江投资者面前的重要课题。业内人士普遍指出,从单一依赖固收类产品,转向“固收+”与多资产多策略结合的多元配置,正成为平衡风险与收益的新路径,也为深耕实业、重视资产保值增值的晋江投资者提供了清晰指引。

回望2025: 理财规模稳步扩容

回顾2025年,国内理财市场顶住多重压力,走出一条“前低后高”的稳健攀升曲线。数据显示,当年一季度理财市场规模为29.14万亿元,此后逐季稳步攀升,至年末已达约33.74万亿元。

在市场规模扩容的背后,固收类产品的“压舱石”作用愈发凸显。普益标准监测数据显示,固收类理财产品规模占比连续四个季度稳定在74%以上,截至2025年末,其存续规模达24.22万亿元,在全市场理财总规模中占比超七成,成为投资者资产配置中的首选标的。

收益率方面,2025年理财市场整体表现稳健,全年平均年化收益率维持在2.4%以上,呈现出“前低后高”的鲜明特征。具体来看,一季度理财平均年化收益率为2.26%,二季度攀升至2.66%,随后三季度、四季度小幅回落至2.42%。

“晋江投资者向来偏爱稳健。过去一年,咨询、购买固收类产品的客户占比始终居高不下。”晋江某国有银行理财经理告诉记者,在市场不确定性加剧的背景下,本金安全、收益稳定的固收类产品,精准契合了晋江投资者“求稳”的理财偏好,这也是此类产品能长期主导市场的核心原因。

展望2026: 多元配置成破局关键

站在2026年的新起点,理财市场格局正发生深刻变化,机遇与挑战交织共生。中金公司、民银研究等多家权威机构联合预测,综合考虑估值调整带来的净值波动压力,以及理财行业前期推进的多资产配置改革成效,新的一年国内理财行业或将再次迎来规



过往较高收益的存款产品已渐渐消失。(资料图片)

模增长的大年。

但乐观预期之下,潜在挑战同样不容忽视。中信证券相关研究报告指出,2026年债券市场利率中枢有望进一步下行,这一趋势或将导致传统固收类产品的长期收益逐步下移,单纯依赖固收类产品实现资产保值增值的难度将有所加大。在此背景下,投资者亟须重新审视自身的资产配置策略,打破单一资产依赖的局限,寻找更具可持续性的理财路径。

这一市场变化,对晋江投资者而言尤为关键。晋江投资者普遍具备敏锐的市场嗅觉,在实业投资领域展现出较强的洞察力,但在理财配置上,大多仍偏重传统固收产品,配置结构相对单一。“过去,单一固收产品能满足投资者的收益预期,但随着利率下行,这种单一配置模式已难以维系。”该业内人士表示,随着市场环境的持续变化,构建多元化的投资组合,实现风险与收益的平衡,已成为晋江投资者的必然选择,这也是资深投资者长期关注本地理财市场得出的共识。

如何破局: “固收+”与多资产策略

面对市场变局,各类理财产品迭代升级,其中“固收+”与多资产多策略产品脱颖而出,成为平衡风险与收益的核心选择,尤其适配注重稳健又不愿错过市场机会的晋江投资者。

作为攻守兼备的稳健之选,“固收+”产品正受到越来越多晋江投资者的青睐。记者了解到,此类产品的核

心逻辑是“安全垫+收益增强”,即通过配置不低于80%的固定收益类资产,筑牢本金安全的“底座”,同时灵活配置一定比例的权益类资产或特色投资,在控制风险的前提下,力争实现收益的进一步提升。

其最大优势在于“攻守自如”的动态平衡能力。在市场行情向好时,产品可适度加大权益类资产配置比例,捕捉市场上涨带来的超额收益;当市场出现波动时,则可依靠坚实的固收底盘,有效降低组合净值波动,减少收益回撤。“这种产品既不像纯固收产品那样收益受限,也不像权益类产品那样风险过高,正好契合了晋江投资者‘稳中有进’的理财需求。”晋江某股份制银行财富管理部负责人表示。

相较于“固收+”产品,多资产多策略理财产品则更进一步,通过“不把鸡蛋放在一个篮子里”的投资哲学,为投资者拓宽收益来源、分散市场风险。此类产品通过配置相关性较低的多元资产,涵盖债券、股票、商品等多个领域,再结合多种投资策略的协同运作,有效规避单一市场的周期性波动,提升组合的抗风险能力。

业内人士建议,投资者可预留部分资金,配置现金管理类产品或短期纯债产品,这种防御性配置既能有效应对突发资金需求,也可避免因市场波动引发赎回赎回的尴尬,防止自身陷入被动局面。除此之外,随着理财市场进入新的发展阶段,晋江投资者也需要相应调整自身的理财理念,从过去依赖单一资产、追求绝对收益,逐步转向注重多元配置、平衡风险与收益。

岁末年初 请守好“钱袋子” 警惕非法金融“新马甲”



年终岁末,不仅是盘点收获的时节,也是各类非法金融活动伺机而动的“高危期”。高回报、新概念、熟人推介……面对层出不穷的投资陷阱,即便是见惯市场风云的晋江投资者也需打起十二分精神。多家银行近日发布风险提示,揭露非法集资、网络诈骗等活动的最新变种与套路,提醒广大市民增强防范意识,护好自身财产安全。

非法金融活动并非遥不可及,它可能就潜伏在社区里热情推介的“养老项目”中,或是隐藏在手机屏幕上弹出的“低息贷款”链接里。所谓非法金融活动,核心在于“未经国家金融管理部门许可”或“违反国家金融管理规定”,却实质从事着吸收资金、发放贷

款、办理支付结算等金融业务。它们如同披着羊皮的狼,不断更换“马甲”以迷惑投资者。

过去,非法集资多以实体项目为幌子,诸如投资养老公寓、购买旅居疗养卡等,利用老年人对养老保障的需求和对高回报的憧憬,许以诱人收益。而今,随着科技发展,陷阱已全面向线上渗透。一些不法分子打着金融创新的旗号,利用数字技术伪造投资平台、冒充知名机构客服,甚至构建完整的虚假网站和应用程序。当投资者被“低门槛、高收益、快回报”的虚假宣传吸引,将资金投入所谓的“区块链项目”“数字货币”或“外汇跟单”后,往往面临平台突然关闭、无法提现的结局,血本无归。

此外,一些传统骗局也借助互联网焕发“第二春”。金融传销便是典型,它不再满足于线下发展会员,而是将阵地转向社交网络,以“理财”为名,行“拉人头”之实,构建起庞大的金字塔式结构,用后来者的资金支付前者的收益,一旦资金链断裂,崩盘便在顷刻之间。

助互联网焕发“第二春”。金融传销便是典型,它不再满足于线下发展会员,而是将阵地转向社交网络,以“理财”为名,行“拉人头”之实,构建起庞大的金字塔式结构,用后来者的资金支付前者的收益,一旦资金链断裂,崩盘便在顷刻之间。

助互联网焕发“第二春”。金融传销便是典型,它不再满足于线下发展会员,而是将阵地转向社交网络,以“理财”为名,行“拉人头”之实,构建起庞大的金字塔式结构,用后来者的资金支付前者的收益,一旦资金链断裂,崩盘便在顷刻之间。

助互联网焕发“第二春”。金融传销便是典型,它不再满足于线下发展会员,而是将阵地转向社交网络,以“理财”为名,行“拉人头”之实,构建起庞大的金字塔式结构,用后来者的资金支付前者的收益,一旦资金链断裂,崩盘便在顷刻之间。

助互联网焕发“第二春”。金融传销便是典型,它不再满足于线下发展会员,而是将阵地转向社交网络,以“理财”为名,行“拉人头”之实,构建起庞大的金字塔式结构,用后来者的资金支付前者的收益,一旦资金链断裂,崩盘便在顷刻之间。

助互联网焕发“第二春”。金融传销便是典型,它不再满足于线下发展会员,而是将阵地转向社交网络,以“理财”为名,行“拉人头”之实,构建起庞大的金字塔式结构,用后来者的资金支付前者的收益,一旦资金链断裂,崩盘便在顷刻之间。

助互联网焕发“第二春”。金融传销便是典型,它不再满足于线下发展会员,而是将阵地转向社交网络,以“理财”为名,行“拉人头”之实,构建起庞大的金字塔式结构,用后来者的资金支付前者的收益,一旦资金链断裂,崩盘便在顷刻之间。

助互联网焕发“第二春”。金融传销便是典型,它不再满足于线下发展会员,而是将阵地转向社交网络,以“理财”为名,行“拉人头”之实,构建起庞大的金字塔式结构,用后来者的资金支付前者的收益,一旦资金链断裂,崩盘便在顷刻之间。

助互联网焕发“第二春”。金融传销便是典型,它不再满足于线下发展会员,而是将阵地转向社交网络,以“理财”为名,行“拉人头”之实,构建起庞大的金字塔式结构,用后来者的资金支付前者的收益,一旦资金链断裂,崩盘便在顷刻之间。

助互联网焕发“第二春”。金融传销便是典型,它不再满足于线下发展会员,而是将阵地转向社交网络,以“理财”为名,行“拉人头”之实,构建起庞大的金字塔式结构,用后来者的资金支付前者的收益,一旦资金链断裂,崩盘便在顷刻之间。

擦亮双眼 核实资质

面对不断翻新的骗局,投资者应如何筑牢防火墙?核心在于秉持理性、保持警惕,并掌握必要的验证手段。

首要原则是,在任何投资行为发生前,核实资质是不可或缺的第一步。投资者应主动查询相关机构是否具备金融监管部门颁发的业务许可证。目前,公众均可通过国家金融监督管理总局的官方网站信息查询系统进行核实。对于任何无法提供或拒绝验证合法资质的机构,均应保持高度警惕,切勿轻信其口头承诺。

其次,理性评估产品与自身风险承受能力至关重要。投资者需要明白,收益与风险永远成正比。对于承诺收益率远高于银行理财或市场普遍水平的项目,必须打上一个问号。要仔细了解资金的真实投向、盈利模式及主要风险,切勿因“熟人介绍”或“明星站台”就盲目跟风。特别是对于要求预付大额资金、追求“短期暴利”的项目,更要慎之又慎。

其次,理性评估产品与自身风险承受能力至关重要。投资者需要明白,收益与风险永远成正比。对于承诺收益率远高于银行理财或市场普遍水平的项目,必须打上一个问号。要仔细了解资金的真实投向、盈利模式及主要风险,切勿因“熟人介绍”或“明星站台”就盲目跟风。特别是对于要求预付大额资金、追求“短期暴利”的项目,更要慎之又慎。

其次,理性评估产品与自身风险承受能力至关重要。投资者需要明白,收益与风险永远成正比。对于承诺收益率远高于银行理财或市场普遍水平的项目,必须打上一个问号。要仔细了解资金的真实投向、盈利模式及主要风险,切勿因“熟人介绍”或“明星站台”就盲目跟风。特别是对于要求预付大额资金、追求“短期暴利”的项目,更要慎之又慎。

其次,理性评估产品与自身风险承受能力至关重要。投资者需要明白,收益与风险永远成正比。对于承诺收益率远高于银行理财或市场普遍水平的项目,必须打上一个问号。要仔细了解资金的真实投向、盈利模式及主要风险,切勿因“熟人介绍”或“明星站台”就盲目跟风。特别是对于要求预付大额资金、追求“短期暴利”的项目,更要慎之又慎。

其次,理性评估产品与自身风险承受能力至关重要。投资者需要明白,收益与风险永远成正比。对于承诺收益率远高于银行理财或市场普遍水平的项目,必须打上一个问号。要仔细了解资金的真实投向、盈利模式及主要风险,切勿因“熟人介绍”或“明星站台”就盲目跟风。特别是对于要求预付大额资金、追求“短期暴利”的项目,更要慎之又慎。

《理财周刊》合作机构

晋江农商银行
JINJIANG RURAL COMMERCIAL BANK
申贷(监管)热线 82096336

要贷款 就找晋江农商银行

中国建设银行
China Construction Bank
晋江分行

跨境快贷
· 外贸贷 ·
小微外贸企业专属
免抵押 高额度 低利率

邮储银行泉州市分行: 因违规领到280万元罚单

本报讯 近日,泉州金融监管分局发布行政处罚信息公示,中国邮政储蓄银行股份有限公司泉州市分行(以下简称“邮储银行泉州市分行”)因信贷业务多项违规行为,被合计处以280万元罚款,相关责任人员也受到相应惩戒。

公示信息显示,邮储银行泉州市分行此次被处罚的核心违法违规行为包括两大方面:一是信贷业务内控管理不到位;二是个人贷款贷前调查不尽职,贷后管理不到位。在对机构处罚的同时,监管部门对相关责任人严肃追责。其中,蔡小花、苏连声、李艳、吴超、郭宗源、庄耿权、王嘉平、傅国龙、苏为民等9名相关责任人被给予警告;王建刚、吴振跃等2名责任人被给予“警告并处5万元罚款”的处罚。

信贷业务是银行业核心业务之一,内控管理与贷前贷后调查环节的规范运作,直接关系到金融资产安全和金融市场稳定。业内人士表示,此次罚单为银行业金融机构敲响警钟,各类银行机构应引以为戒,严格落实信贷管理各项规定,健全内控机制,强化员工行为管理和责任追究,切实做好贷前调查、贷中审查、贷后检查全流程管控,有效防范信贷风险,推动银行业务稳健合规发展。

农业银行发布 黄金积存业务新公告

本报讯 日前,中国农业银行发布公告,对个人客户黄金积存业务提出新的风险评估要求,此举呼应了当前多家银行引导客户关注黄金投资风险的行业趋势。

根据农行公告,自2026年1月30日起,个人客户办理该行存金通1号、2号黄金积存业务的签约、买入、定投三类操作时,需在业务办理渠道完成该行统一风险评估,且评估结果需为谨慎型及以上。已持有有效对应评估结果的客户,无需重复测评。值得注意的是,已签约客户的卖出、提货,有效期内定投计划的执行与终止,以及解约等操作,不受此次新规限制。

近期,多家银行纷纷发布相关公告。例如工商银行表示,目前个人客户办理该业务开户、主动积存或新增定投,需通过网点、网上银行等渠道完成风险评估并取得C3(平衡型)及以上结果,同时签订风险揭示书,而此前仅需C1(保守型)及以上即可。C3评级属于中风险,介于谨慎型与进取型之间,银行上调门槛,凸显对当前黄金市场波动加剧的警惕。

当前,金价表现强劲,但贵金属市场波动风险不容忽视。上海黄金交易所近一个月已三次发布风险预警。业内人士表示,银行上调黄金投资风险评级,是履行客户适当性义务的体现,可帮助散户投资者理性看待市场狂热,避免盲目追高造成损失。对于有黄金配置需求的成熟投资者,除积存金、黄金ETF外,“黄金+”类理财产品也是不错的选择,可通过多资产配置分散风险。

金融赋能创新 银研携手共赢

本报讯 近日,兴业银行泉州分行与清源创新实验室正式签署战略合作协议,同步启动“与兴同行”科技金融生态伙伴专项活动。此次合作是兴业银行泉州分行扎实推进创新链与产业链深度融合的重要实践,旨在搭建科技金融“生态圈”,为泉州打造科技创新高地、建设现代化产业强市提供有力金融支撑。

作为省、市共建的创新研发平台,清源创新实验室聚焦石油化工等重点领域“卡脖子”技术攻关,着力打造一流创新人才培养基地和高端创业孵化基地,在产业转型升级中发挥关键引领作用。为精准对接实验室运营需求和孵化企业发展诉求,兴业银行泉州分行组建服务专班,开展系统性调研,量身定制全周期、差异化金融服务方案,为战略合作落地奠定坚实基础。

在合作机制方面,兴业银行泉州分行创新设立“清源创新实验室金融特派员工作室”,明确金融特派员“联络协调、政策宣传、精准服务”三大职能,搭建银研企三方沟通桥梁。通过建立“一企一档”金融服务档案,及时跟进实验室科研进展及孵化企业经营动态,提供政策解读、产品对接等一站式服务,实现金融资源靶向投放。同时,兴业银行泉州分行常态化组织金融政策宣讲会、产品推介会等活动,帮助企业用好金融政策,畅通融资渠道,提升金融服务获得感。

在产品服务方面,兴业银行泉州分行创新推出“融资支持+创新产品”组合举措,已成功完成创新实验室首家孵化企业授信投放,实现合作首单突破。

本版由本报记者陈荣汉采写