

“固收+”产品开年走俏

稳健型理财成资金避风港

近期,资本市场波动加大,让晋江投资者的理财偏好悄然转向。曾经追逐高收益的投资心态逐渐沉淀,以“稳健为盾、收益为矛”的“固收+”产品持续走俏,成为本地投资者的资金避风港。

心态转向 从博高收益到守“钱袋子”

春节临近,晋江街头年味渐浓,但不少投资者的讨论焦点却集中在理财的稳健性上。“前段时间,股市反弹没抓住机会,反而亏了手续费,现在只求稳健。”从事鞋服出口的陈先生的感慨,道出了不少本地投资者的心声。

这种心态转变,与开年以来的市场环境密切相关。各类资产收益率普遍承压,曾经备受追捧的高收益产品愈发稀缺。与之形成对比的是,部分绩优“固收+”产品展现出较强韧性,其“债券打底、权益增强”的核心策略,既依托固定收益资产筑牢安全防线,又通过少量权益仓位捕捉市场机会,恰好契合了晋江投资者“不愿承担高风险,又想获得适度增值”的需求。多家银行理财经理反馈,近期晋江客户对“固收+”产品的咨询量、认购量均显著提升。

产品迭代 精准适配多元需求

“固收+”的走红,并非偶然,而是产品持续迭代升级的结果。如今,市

场上的“固收+”产品已打破同质化,根据风险等级细分出多元策略,精准匹配不同投资者的需求。

“产品细分的关键在于风险预算管理。”资深理财师陈先生表示,针对晋江投资者对稳健性的看重,多数产品设置了严格的下行控制条款。其中,以利率债为主、搭配少量可转债的保守型产品,适合完全不能接受本金亏损的投资者;而信用债打底、权益仓位不超过15%的平衡型产品,则更受追求适度收益增强的投资者青睐。

值得关注的是,新发“固收+”产品在流动性设计上更贴合晋江投资者的经营需求,“最短持有期+定期开放”模式成为主流,半年定开、季度定开等产品层出不穷。这种设计既避免了投资者频繁申赎影响策略执行,又能让投资者在生产经营资金周转时灵活调配,实现理财与经营的平衡。

组合配置 构建避险双翼

在晋江投资者的理财篮子里,“固收+”并非唯一选择,黄金作为传统避险资产,正与“固收+”形成互补,

共同构建起多层次资产配置体系。

2026年1月以来,受地缘政治冲突、美元波动等因素影响,国际金价波动急剧加大,市场对其后市走势分歧加大,但理财机构普遍认可其长期避险价值。“黄金与‘固收+’并非替代关系,而是互补。”银行理财经理分析,两者风险收益特征不同,搭配配置可进一步分散风险。

实践中,不少晋江投资者已开始采用“核心—卫星”策略:将70%~80%的资金配置于“固收+”产品作为核心资产,保障基础收益;10%~15%的资金投向黄金ETF或积存金,对冲地缘政治及市场波动风险;剩余资金配置现金类产品,以备不时之需。这种组合在近期市场波动中表现稳健,回撤幅度显著小于纯权益投资。

观念升级 从盲目跟风到精细配置

市场的多轮调整,正在深化晋江投资者的理财认知,曾经“追涨杀跌、盲目跟风”的心态逐渐被理性配置取代,越来越多的人开始关注产品的风险控制能力,而非单纯比拼收益率。

如今的理财选择更看重长期稳健性。这种观念转变也推动金融机



构优化服务,不少银行推出“理财诊断”工具,通过分析投资者历史持仓、风险测评结果,生成个性化配置建议。

定投模式的普及,也成为晋江投资者理性理财的重要体现。通过按月定额投资,投资者可淡化择时风险,逐步积累财富,契合长期理财理念。

对于2026年理财布局,专业机构建议晋江投资者坚持“稳中求进”基调。市场利率可能长期处于低位,通过“固收+”产品锁定稳健收益是可行选择;同时,A股结构性机会仍存,可

通过权益仓位较高的“固收+”产品间接参与,无需直接承担股市大幅波动风险。

需警惕的是,“固收+”并非无风险产品。业内人士提醒,投资者需重点关注两类风险:一是信用风险,要仔细查看产品持仓中低等级信用债的占比,规避违约风险;二是流动性风险,定开类产品虽收益较高,但需匹配自身资金期限,避免中途赎回损失收益。此外,随着理财净值化转型深入,“保本”预期已彻底打破,投资者需逐步适应收益波动,理性看待短期净值回调。

股市热背后藏陷阱

警惕“稳赚不赔”骗局

近期A股市场波动加剧却热度不减,不少晋江投资者在寻求财富增值机会时,被一款宣称“炒股亏损全额理赔、月化收益超60%”的产品吸引。然而,经金融监管部门核实及行业协会警示,这款打着“股票投资保险”旗号的产品实为未经批准的非金融金融产品,其背后暗藏的诈骗陷阱正瞄准缺乏风险防范意识的投资者。

“保险兜底炒股”噱头吸睛

“全网首款为股票投保的保险,只赚不赔,保险兜底,静态收益月化60%~100%。”近期,这样的宣传语在部分股民的社交群里频繁出现。据了解,这款名为“安我股保”的产品,宣称投保个股若出现亏损,当天可全额理赔,且无需提前支付保险费,仅在盈利后抽取一定比例作为保费。

宣传资料显示,“安我股保”隶属于香港安我保险有限公司,是针对内地股民推出的“新型股民险种”,还声称与中信证券合作,由“中信证券机构”自动托管股票交易,投保人无需自己操作,实现“1日交易,本金和利润第二天到账,提现当天到账”。更令人心动的是其展示的盈利数据:投入本金6000元,首次充值可到账6240元,第1个月盈利9646元,12个月 after 累计盈利可达164万元,折合年化收益率约27233.33%。

两家机构接连澄清

就在部分投资者对“安我股保”将信将疑之际,被其提及的两家机构先后发声,直接戳穿了这场虚假背书的把戏。

香港安我保险官方服务号发布声明称,近期有不法分子盗用该公司名称、商标及照片,在内地部分自媒体发布不实消息,讹称推出“安我股保”金融产品。事实上,香港安我保险是一家虚拟一般保险公司,从未在香港及内地推出过“安我股保”产品,且去年1月、7月、9月连续三次发布澄清公告,强调市面上的“安我股保”与该公司无关。

中信证券也发布风险提示,明确表示近期有不法分子散布虚假信息,谎称该公司与安我保险开展合作,推出相关金融产品。中信证券强调,其与安我保险从未开展任何合作,也未联合推出或销售过任何金融产品,此类虚假信息严重不实,提醒投资者提高警惕,如发现异常可通过官方渠道举报。

“这些不法分子就是利用投资者对正规金融机构的信任,假借机构名义进行诈骗。”晋江某证券公司投资顾问告诉记者,投资者在接触各类投资产品时,一定要通过官方渠道核实信息,切勿轻信网络上的宣传,更不要随意向陌生账户充值。

中国保险行业协会也曾发布关于“安我股保”相关业务的风险提示。根据金融监管部门核实,“安我股保”并非国家金融监督管理总局批准设立的保险机构,目前监管部门也未批准或备案任何名称为“安我股保”的保险产品。更关键的是,股票投资亏损不属于保险可承保范围,“安我股保”所谓的“股票投资保险产品”,本质上是借助虚假保险产品为载体,涉嫌非法经营金融业务。

“安我股保”不仅虚假宣传,其运作模式也存在诸多问题。该平台采用邀请制注册,需填写邀请码方可登录,新用户首次最低投保6000元,超过5万元还需向公司申请额度。同时,平台还设置了“合伙人奖励制度”和“星级客户百万年薪计划”,以拉人头的方式进行推广,根据推介人数和客户投入资金发放奖励,最高等级固定周工资达3.8万元,浮动周工资为直推总人数收益的25%,这种模式具有明显的传销特征。

增强防范意识

针对此类骗局,业内专家和监管部门均提醒晋江投资者,当前股市虽有热度,但不存在“稳赚不赔”的投资产品,任何承诺高额收益、保本兜底的宣传都需高度警惕。

中国保险行业协会建议,投资者务必增强风险防范意识,警惕各类借用“保险”名义开展的非法金融活动。如有保险需求,应通过合法渠道向具备正规资质的保险公司购买保险产品;进行股票投资时,要选择经监管批准的证券公司,通过正规交易平台操作,遵守市场规则和投资纪律。



金价巨震

银行密集发声护安全



近日,贵金属市场价格巨震,黄金、白银等价格出现大幅波动,引发市场广泛关注。面对剧烈波动的市场,多家银行迅速行动,密集发布风险提示并调整业务规则,而投资者在抄底热情与风险防范间的博弈也成为市场焦点。业内机构普遍认为,贵金属中长期仍具配置价值,但短期波动风险不容忽视,投资者需保持理性。

业务规则密集调整

在贵金属价格剧烈波动的背景下,国有大行与股份制银行率先行动,从风险提示到业务规则调整,一系列举措层层递进,形成集体审慎应对态势。

工商银行1月30日发布公告,自2月7日起调整如意金积存业务及浮动报价类实物黄金产品销售业务的办理时间,电子渠道交易时间限定在每日9:10至22:30。同时,工行明确在周末及法定节假日等非交易所交易日,对如意金积存业务进行限额管理,包括设置单日积存或赎回的上限。此前的1月12日,工行已要求办理开户、主动积存或新增定投计划的个人客户,必须完成风险承受能力评估且取得C3-平衡型及以上评估结果,并签署风险揭示书方可办理相关业务,从源头把控投资者风险承受能力。

建设银行紧随其后,1月30日宣布自2月2日9:10起,将个人黄金积存业务的定期积存起点金额(含日均积存及自选日积存)上调至1500元,成为首家将该业务参与门槛提至1500元的国有大行。对于调整前已设置成功的定期积存计划,建行明确将继续执行不受影响,但设置展期的计划到期后,若原金额不满足新要求则展期失败,修改计划也需符合最新金额标准。

农业银行与交通银行则聚焦风险评测环节。农行自1月30日起,对参与存金通黄金积存交易的个人客户提出要求,办理签约、买入、定投三类业务时,风险承受能力评估需达到谨慎型及以上,不过卖出、提货、定投计划执行与终止等操作不受此限制。交通银行1月29日发布公告,1月31日起对贵金属钱包、沃德金生金业务调整

适当性管理要求,其中贵金属钱包业务仅允许风险等级为增长型、进取型、稳健型、平衡型客户仅能进行实时卖出、兑换实物贵金属等操作;沃德金生金产品则需平衡型及以上客户方可购买,已购客户的卖出、提货不受风险评估结果限制。

股份制银行同样积极跟进。招商银行1月27日公告,2月2日起将黄金账户活期及黄金账户定投按金额认购的起点调整为1200元,已设置成功的定投计划继续执行,新发起计划需符合新起点要求。平安银行同步调整,自2月2日起,平安金积存定投起投金额从1100元上调至1200元。

市场巨震叠加风险积聚

银行密集发布公告、调整业务规则,并非偶然之举,而是源于贵金属市场剧烈波动引发的多重风险积聚,以及对投资者权益保护的考量。

从市场层面来看,2026年开年,贵金属价格延续上行态势,进一步推高市场热度,但过度上涨也为后续波动埋下隐患。1月30日的巨震,正是市场风险释放的集中体现。

从投资者层面来看,价格巨震下,部分投资者抄底热情高涨,导致交易规模激增,甚至引发银行系统承压。1月30日当天,不少投资者反映,一些银行积存金系统显示“未能处理您的请求”,无法完成买入操作。值得关注的是,部分投资者对风险认知不足,存在盲目跟风行为,有投资者在不到一个月时间内看到积存金收益超过股票,便计划趁回调大幅加仓,忽视了贵金属价格波动带来的潜在损失,银行通过调整业务规则,增加风险评测环节,

能够在一定程度上引导投资者理性决策,避免因盲目投机陷入风险。

在贵金属市场风险显著上升的情况下,银行通过发布风险提示、提高投资起点、实施限额管理等措施,既是履行风险告知义务的体现,也是主动防范业务风险的必要举措。例如,工商银行要求投资者完成风险承受能力评估并签署风险揭示书,能够确保投资者的风险承受能力与产品风险相匹配;建设银行上调定期积存起点金额,可过滤部分风险承受能力较低、资金实力较弱的投资者,减少小额投资者因市场波动遭受重大损失的可能性。

做好风险防控

面对贵金属市场的复杂形势与银行的调控举措,投资者该如何应对?业内专家呼吁,投资者需理性看待市场波动,强化风险意识,做好资产配置规划,避免盲目跟风操作。

首先,投资者应充分认知贵金属市场的双重属性,既要看到中长期配置价值,也不能忽视短期波动风险。黄金仍是有效的全球风险对冲工具,在避险需求持续率,地缘政治紧张局势未缓解、收益率趋势性下降,以及各国央行和散户投资者投资热情支撑下,黄金中长期有望保持强劲势头。但需要注意的是,黄金短期走势已显过度,调整风险上升,投资者需警惕短期价格回调带来的损失。

其次,投资者需结合自身情况制定投资策略,严格控制风险。银行风险评测环节为投资者提供了自我认知的契机,投资者应如实完成评估,根据评估结果选择适合的投资产品与投资规模,避免参与超出自身风险承受能力的业务。同时,投资者应密切关注市场动态与银行公告,及时了解业务规则调整情况。

最后,投资者需摒弃短期投机心态,树立长期投资理念。贵金属投资更多是作为资产配置的一部分,用于对冲市场风险、分散投资组合波动,而非短期获取高额收益的工具。此外,投资者还需关注市场基本面变化,通过深入分析市场,而非单纯跟风“抄底”,才能做出更理性的投资决策。

《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

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

扫码领取产品详情

警银联动 共筑反诈防火墙

本报讯 岁末年初,各类电信网络诈骗、洗钱犯罪进入高发易发期,筑牢反诈安全屏障,守护人民群众财产安全成为重中之重。为切实增强社会公众的防骗意识和识诈能力,近日,工商银行晋江分行与晋江市公安局刑侦大队深化警银协作机制,联合制作并发布反诈警示教育宣传片,以创新宣传形式织密织牢反诈防护网。

本次发布的反诈宣传片,精准锚定警惕网游装备交易洗钱风险和远离网络赌博洗钱陷阱两大核心主题,聚焦青少年这一易受侵害群体,从真实案例切入,生动还原了不法分子利用网游装备交易的隐蔽性进行洗钱,以及依托网络赌博平台诱导群众参与赌博、实施诈骗的犯罪全过程。

宣传片中,民警与银行工作人员以案释法,细致拆解了犯罪团伙的惯用手法、作案套路以及识别技巧,用通俗易懂的语言讲解了风险和防范要点,引导青少年加强自我保护意识,自觉远离网络赌博和网络游戏洗钱犯罪,提醒广大群众时刻绷紧反诈弦,守好自己的“钱袋子”。

一直以来,工商银行晋江分行始终将反诈宣传工作作为践行社会责任的重要抓手,积极探索多元化宣传模式。此次与晋江市公安局刑侦大队携手推出反诈宣传片,是双方扎实做好岁末年初反诈宣传工作的具体举措,更是警银协同发力、共筑安全防线的生动实践。通过“警银联动”的宣传合力,不仅拓宽了反诈宣传的覆盖面和影响力,更让反诈知识深入人心,切实增强了公众的风险识别与防范能力。

农业银行 发布“农银睿达”品牌

本报讯 近日,“耕耘数字沃土,e企连接未来”——中国农业银行“农银睿达”品牌暨企业金融服务平台9.0版发布会成功举办。

“睿”代表智慧洞察,“达”象征通达成就,“农银睿达”的根本使命,正是“耕耘数字沃土,e企连接未来”,为全类型企业提供覆盖全场景、全周期的线上综合金融解决方案。企业金融服务平台9.0版的正式亮相,将针对不同类型企业的经营特点,推出组合化、标准化、定制化三大服务模式,实现服务能力和企业需求的精准匹配、深度契合。

在产品推介环节,农业银行向现场嘉宾重点展示了企业金融服务平台9.0版“薪资管家”“普惠e站”“司库专版”等亮点产品。在客户分享环节,来自企业的客户代表,结合自身实践,分享了使用相关功能的切身感受,以及与农业银行携手共进的合作成果。

未来,农业银行将持续丰富“农银睿达”品牌内涵,夯实企业金融服务平台数字基座,在“十五五”新征程中,以更加智能、开放、普惠的金融服务,赋能千行百业、千企万户,为推动经济高质量发展注入新动能。

兴业银行新版 “安愉借记卡”上市

本报讯 新春将至,年味渐浓。在这个敬老、爱老、盼团圆的传统佳节前夕,兴业银行推出新版“安愉借记卡”。新版“安愉借记卡”精准聚焦老年群体在财富规划、健康管理、便捷生活及精神文化等方面的核心需求,系统打造覆盖多场景的权益体系,积极构建“金融+生活”一体化服务生态。

在卡面设计上,兴业银行基于对老年客户审美与需求的深度洞察和市场调研,从传统吉祥文化中汲取设计灵感,巧妙地以象征福禄、吉祥、圆满的“葫芦”为核心创意元素,寓意福禄双至,福气满满,传递对老年客户福寿绵长、安康富足的真挚祝福。

在金融服务方面,持卡人不仅可享短信服务费、跨行取现手续费等多项费用减免,还可购买“安愉”系列专属储蓄、贵金属等财富产品,并获得专业养老金融规划师提供的围绕养老老资金积累、养老生活规划的专业化服务。在生活权益方面,兴业银行整合就医协助、适老商品优惠、携程定制旅游等实用权益,并依托“安愉人生”俱乐部与“安愉课堂”,将服务延伸至精神文化领域,通过开展贴合老年人兴趣的主题活动,满足老年客户“老有所学、老有所乐”的深层需求。

值得一提的是,为迎接新春并与新卡上市同庆,兴业银行还精心策划“安愉老友记·幸福年”主题客户活动。围绕“年在一起,情更安愉”主线,在新春佳节期间线上打造“安愉年货节”,精选各类新春特色财富产品、适老商品,实现办业务、置年货一站式完成。