



## 不用自己选基金

# FOF理财火了

细心的投资者可能发现,近期FOF理财迎来发行热潮,新产品密集推出、募资规模大幅攀升……面对海量基金带来的选基难题,越来越多晋江市民将目光投向这种“基金的基金”,借助其专业筛选、双重分散风险的优势,实现稳健理财。FOF不直接投向股票、债券,而是通过精选优质基金构建组合,契合普通投资者稳健增值的需求,成为当下晋江人家庭资产配置的新热门。

### 何为FOF

FOF全称“基金中基金”,核心运作逻辑是不直接投资股票、债券、大宗商品等基础资产,而是将资金投向各类公募基金,间接布局底层资产,通俗而言就是“选基金的基金”。普通基金由基金经理直接挑选股票、债券构建组合,FOF则由专业团队筛选全市场优质基金,相当于在个人与基金之间增加一层把关,如同聘请专属投资管家,从数千只基金中优中选优,再科学搭配成投资组合。

从运作模式来看,FOF以资产配置为核心,覆盖股票型、债券型、混合型、商品及金融衍生品等多类基金,通过不同类型、风格、管理人的基金搭配,实现跨品类、跨风格、跨管理人的多元布局。与个人随意购买多只基金不同,FOF依托专业投研体系,结合定量分析与定性调研,动态调整组合结构,并非简单的基金“打包拼盘”,而是基于市场周期、风险收益特征的系统化配置方案。

仓位调整、风格把控、持续优化组合,投资者无须频繁操作,即可享受专业投研服务,实现“懒人理财”,兼顾工作与财富增值。

### 优势凸显

晋江民营经济活跃,市民理财注重稳健性、便捷性与长期增值,FOF的核心优势恰好匹配本地投资需求,成为普通投资者的优选工具。

个人投资者受资金量限制,难以覆盖股票、债券、大宗商品等多类资产,往往只能购买少数基金,配置单一。FOF以组合形式整合多类基金,一笔资金即可参与多元资产配置,打破个人资金限制,让普通投资者轻松实现大类资产配置,提升组合抗风险能力。

普通基金已通过一揽子资产分散单一标的风险,FOF在此基础上进一步分散,投资多只不同类型基金,规避行业集中、风格漂移、基金经理依赖等风险。当股票型基金受市场波动影响时,债券型、混合型基金可对冲回撤,整体组合走势更加稳健,适合风险偏好中性的市民。

配置比例,保守型人群优先选择固收占比高的产品,进取型可适度搭配权益类基金占比适中的品种。

其次,核查合作机构实力,关注投研与风控。FOF业绩表现高度依赖底层基金管理人,投资者应了解合作机构的投研团队、历史业绩、风控水平,优先选择在债券、权益等领域有专长、口碑良好的机构。

最后,跟踪持仓风格,避免风格漂移。投资后需定期查看产品持仓报告,关注底层资产配置、持仓比例变化,确认产品风格与初始

选择一致。若稳健型产品突然大幅增加高风险基金配置,需及时评估是否符合自身需求,必要时调整投资计划。

业内人士提醒,FOF并非适合所有场景,投资者要理性看待其特性。该产品追求稳健收益,行情好时,收益弹性可能低于优质单一股票型基金;部分产品设有封闭期或持有期,流动性相对有限,需提前做好资金规划;同时存在双重费率相

关成本,选购时需综合考量费用与收益。

对于晋江市民而言,FOF更适合作为长期理财工具,用于家庭备用金管理、子女教育储备、养老资产配置等场景。投资时应立足中长期,避免短期追涨杀跌,结合自身风险承受能力、资金使用期限选择产品,将FOF作为资产配置的“压舱石”,搭配其他理财工具,构建均衡组合。

金融产品宣传必须坚守真实准确原则,严禁使用虚假或引人误解的内容,不得引用未经核实、失真失准的数据资料。针对市民日常接触较多的理财、基金、投资顾问等产品与服务,新规明确禁止明示或暗示保本收益、限定损失金额与比例,不得以短期业绩、过往表现简单排序、预测未来收益,更不能用模拟业绩、个别客户成功案例诱导投资者。

保险产品宣传同样收紧尺度,不得夸大保险责任与收益,严禁将保险收益与银行存款、理财产品简单类比,避免市民因认知偏差,误将保险产品当作存款或理财购买。针对分期付款类金融服务,禁止片面宣传首期费用优惠诱导超前消费,防止年轻群体、普通市民陷入不必要的债务压力,契合晋江市民理性消费的传统理念。

直播营销持证上岗

如今,公众号、直播、短视频已成为金融营销的主阵地,不少晋江市民通过这些渠道了解理财、贷款、保险等产品。此次新规对营销渠道与人员资质作出刚性约束,彻底整治“无资质带货”“野路子荐股”等违规行为,让线上金融营销更规范、更可靠。

新规明确要求,通过新媒体平台开展金融产品营销,必须在金融机构自营平台或其第三方平台合法开设的官方账号进行,营销人员须为金融机构正式从业人员,具备相应业务资格并获得机构正式授权。

金融机构若借助学术机构、行业协会、专业人士及演艺明星等公众人物代言推荐金融产品,须严格遵守广告代言相关规定,履行资质审核、风险提示、信息披露等义务,杜绝“名人背书”掩盖产品风险、误导消费者的情况。

理财消费更透明更安心

对晋江市民而言,新规的出台与实施,将直接改善日常线上金融消费与投资理财环境,让贷款、理财、保险等服务更加规范、透明,切实提升市民的消费与投资安全感。

以往朋友圈、短视频里“保本高收益”“低门槛秒批”“零成本贷款”等夸张宣传将大幅减少,金融产品的信息披露更全面,风险提示会更清晰,市民无须再被模糊表述误导,能够更清晰地了解产品风险与收益,做出符合自身需求的选择。分期付款、消费信贷等产品的宣传将回归理性,片面优惠诱导减少,有助于晋江市民树立理性消费观念,避免过度负债。同时,算法推荐、短信电话营销等行为也同步规范,不得设置诱导过度消费的算法模型,营销信息须提供退订渠道,拒收后不得重复骚扰,切实保护市民个人信息。

在此提醒广大晋江市民,选择线上金融产品与服务时,务必认准持牌金融机构官方渠道,警惕无资质账号、个人发布的营销信息,不轻信“保本高收益”等违规承诺。若遇到非法金融营销行为,可及时向监管部门举报,共同维护安全、规范、清朗的线上金融生态,守护自身财产安全。



选择一致。若稳健型产品突然大幅增加高风险基金配置,需及时评估是否符合自身需求,必要时调整投资计划。

业内人士提醒,FOF并非适合所有场景,投资者要理性看待其特性。该产品追求稳健收益,行情好时,收益弹性可能低于优质单一股票型基金;部分产品设有封闭期或持有期,流动性相对有限,需提前做好资金规划;同时存在双重费率相

关成本,选购时需综合考量费用与收益。

对于晋江市民而言,FOF更适合作为长期理财工具,用于家庭备用金管理、子女教育储备、养老资产配置等场景。投资时应立足中长期,避免短期追涨杀跌,结合自身风险承受能力、资金使用期限选择产品,将FOF作为资产配置的“压舱石”,搭配其他理财工具,构建均衡组合。

金融产品宣传必须坚守真实准确原则,严禁使用虚假或引人误解的内容,不得引用未经核实、失真失准的数据资料。针对市民日常接触较多的理财、基金、投资顾问等产品与服务,新规明确禁止明示或暗示保本收益、限定损失金额与比例,不得以短期业绩、过往表现简单排序、预测未来收益,更不能用模拟业绩、个别客户成功案例诱导投资者。

保险产品宣传同样收紧尺度,不得夸大保险责任与收益,严禁将保险收益与银行存款、理财产品简单类比,避免市民因认知偏差,误将保险产品当作存款或理财购买。针对分期付款类金融服务,禁止片面宣传首期费用优惠诱导超前消费,防止年轻群体、普通市民陷入不必要的债务压力,契合晋江市民理性消费的传统理念。

直播营销持证上岗

如今,公众号、直播、短视频已成为金融营销的主阵地,不少晋江市民通过这些渠道了解理财、贷款、保险等产品。此次新规对营销渠道与人员资质作出刚性约束,彻底整治“无资质带货”“野路子荐股”等违规行为,让线上金融营销更规范、更可靠。

新规明确要求,通过新媒体平台开展金融产品营销,必须在金融机构自营平台或其第三方平台合法开设的官方账号进行,营销人员须为金融机构正式从业人员,具备相应业务资格并获得机构正式授权。

理财消费更透明更安心

对晋江市民而言,新规的出台与实施,将直接改善日常线上金融消费与投资理财环境,让贷款、理财、保险等服务更加规范、透明,切实提升市民的消费与投资安全感。

以往朋友圈、短视频里“保本高收益”“低门槛秒批”“零成本贷款”等夸张宣传将大幅减少,金融产品的信息披露更全面,风险提示会更清晰,市民无须再被模糊表述误导,能够更清晰地了解产品风险与收益,做出符合自身需求的选择。分期付款、消费信贷等产品的宣传将回归理性,片面优惠诱导减少,有助于晋江市民树立理性消费观念,避免过度负债。同时,算法推荐、短信电话营销等行为也同步规范,不得设置诱导过度消费的算法模型,营销信息须提供退订渠道,拒收后不得重复骚扰,切实保护市民个人信息。

在此提醒广大晋江市民,选择线上金融产品与服务时,务必认准持牌金融机构官方渠道,警惕无资质账号、个人发布的营销信息,不轻信“保本高收益”等违规承诺。若遇到非法金融营销行为,可及时向监管部门举报,共同维护安全、规范、清朗的线上金融生态,守护自身财产安全。

## 《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

## 金融网络营销监管加码 市民理财消费将更安心

近日,中国人民银行等八部门联合出手,正式发布《金融产品网络营销管理办法》,自2026年9月30日起全面实施。对常年刷朋友圈、短视频,常接触线上理财、贷款、保险的晋江市民来说,这无疑是一份及时又给力的“钱袋子守护令”。

### 误导宣传全面叫停

新规对金融产品网络营销内容设置严格合规门槛,坚决杜绝夸大、虚假、诱导性表述,从源头遏制信息不对称带来的投资风险。

金融产品宣传必须坚守真实准确原则,严禁使用虚假或引人误解的内容,不得引用未经核实、失真失准的数据资料。针对市民日常接触较多的理财、基金、投资顾问等产品与服务,新规明确禁止明示或暗示保本收益、限定损失金额与比例,不得以短期业绩、过往表现简单排序、预测未来收益,更不能用模拟业绩、个别客户成功案例诱导投资者。

保险产品宣传同样收紧尺度,不得夸大保险责任与收益,严禁将保险收益与银行存款、理财产品简单类比,避免市民因认知偏差,误将保险产品当作存款或理财购买。针对分期付款类金融服务,禁止片面宣传首期费用优惠诱导超前消费,防止年轻群体、普通市民陷入不必要的债务压力,契合晋江市民理性消费的传统理念。

### 直播营销持证上岗

如今,公众号、直播、短视频已成为金融营销的主阵地,不少晋江市民通过这些渠道了解理财、贷款、保险等产品。此次新规对营销渠道与人员资质作出刚性约束,彻底整治“无资质带货”“野路子荐股”等违规行为,让线上金融营销更规范、更可靠。

新规明确要求,通过新媒体平台开展金融产品营销,必须在金融机构自营平台或其第三方平台合法开设的官方账号进行,营销人员须为金融机构正式从业人员,具备相应业务资格并获得机构正式授权。

金融机构若借助学术机构、行业协会、专业人士及演艺明星等公众人物代言推荐金融产品,须严格遵守广告代言相关规定,履行资质审核、风险提示、信息披露等义务,杜绝“名人背书”掩盖产品风险、误导消费者的情况。

### 理财消费更透明更安心

对晋江市民而言,新规的出台与实施,将直接改善日常线上金融消费与投资理财环境,让贷款、理财、保险等服务更加规范、透明,切实提升市民的消费与投资安全感。

以往朋友圈、短视频里“保本高收益”“低门槛秒批”“零成本贷款”等夸张宣传将大幅减少,金融产品的信息披露更全面,风险提示会更清晰,市民无须再被模糊表述误导,能够更清晰地了解产品风险与收益,做出符合自身需求的选择。分期付款、消费信贷等产品的宣传将回归理性,片面优惠诱导减少,有助于晋江市民树立理性消费观念,避免过度负债。同时,算法推荐、短信电话营销等行为也同步规范,不得设置诱导过度消费的算法模型,营销信息须提供退订渠道,拒收后不得重复骚扰,切实保护市民个人信息。

在此提醒广大晋江市民,选择线上金融产品与服务时,务必认准持牌金融机构官方渠道,警惕无资质账号、个人发布的营销信息,不轻信“保本高收益”等违规承诺。若遇到非法金融营销行为,可及时向监管部门举报,共同维护安全、规范、清朗的线上金融生态,守护自身财产安全。

## 信用卡注销别踩坑 这份实操指南请查收

“本以为打个电话就能注销信用卡,没想到因为没解绑自动扣款,不仅注销失败,还差点产生逾期记录。”近日,晋江市民林女士吐槽自己的信用卡注销经历。林女士的遭遇并非个例。近期,多地消费者反映信用卡注销流程不畅,由此引发账户风险、费用纠纷及征信隐患等问题。

### 注销渠道有差异

“不同银行的注销方式不一样,有的能线上办,有的必须跑网点,提前问清楚能省不少事。”从事金融服务行业多年的张先生告诉记者,他曾帮家人办理信用卡注销,因未提前确认渠道,白跑了一趟线下网点。

记者了解到,目前信用卡注销渠道主要分为三类,但各家金融机构在渠道设置上存在差异,晋江市民办理前务必要通过信用卡背面的官方客服热线,先行确认发卡行支持的注销方式,避免因渠道选择不当导致业务受阻。

最便捷的当数电话客服注销,市民只需拨打官方热线,按照语音提示,配合工作人员完成身份证号、卡号、交易密码或短信验证码等身份核验,确认符合销卡条件后,经过一定等待期且无后续业务,即可完成销卡。

部分银行支持市民通过官方App或网银的销卡界面,依次完成人脸核验、短信验证码、U盾验证等程序,系统自动核查账户状态无异常后,即可提交注销申请,全程线上操作,省时又高效。此外,部分银行要求或支持线下网点注销,市民需携带本人身份证前往对应营业网点办理。

### 注销前做好准备

“信用卡注销不是提交申请就万事大吉,前期准备不到位,很容易出现问题。”银行工作人员提醒。

结清全部账单是注销的首要前提。市民需仔细核对信用卡账单,还清所有欠款、手续费及利息,确保账户无待还金额、无未出账单。值得注意的是,多家银行设有信用卡“预销卡周期”,在此期间,市民需保证不再产生任何新增交易,否则将无法完成最终销卡。

不少晋江市民习惯在信用卡内多存资金,注销前需将这些多余资金转出或消费;同时,信用卡积分应及时兑换,多数银行规定,信用卡注销后积分将自动失效,避免造成不必要的损失。

### 警惕注销风险

信用卡注销环节还暗藏多重风险,尤其是在各类诈骗手段层出不穷的当下,晋江市民需提高警惕,全程规范操作、留存凭证,切实保障自身权益。

首要原则是通过发卡行官方渠道办理注销,坚决拒绝第三方代办、非官方链接或陌生电话办理,任何非官方渠道的注销服务都可能存在风险,切勿轻信。

对于设有“预销卡周期”的银行,周期届满后,市民应再次致电客服,确认卡片是否已正式销户,避免出现“销而未结”的情况,防止后续产生年费或盗刷风险。

市民应及时剪碎芯片或磁条,彻底销毁物理载体,从源头防范个人金融信息泄露。“卡片即使注销,芯片和磁条中仍可能留存个人信息,随意丢弃可能被不法分子利用。”一位客户经理提醒道。



## 晋江农商银行发放 全省首笔民营企业数据知识产权质押贷款



**本报讯** 近日,在泉州市市场监督管理局、晋江市市场监督管理局的支持下,在晋联社泉州办事处的专业指导下,晋江农商银行成功向福建省闽运兴物流股份有限公司发放全省首笔民营企业数据知识产权质押贷款,金额300万元。这一创新举措,不仅为轻资产科技企业融资开辟了新路径,更推动数据知识产权从“无形资产”向“融资产”转化,为数字经济与实体经济深度融合注入金融动能。

不同于传统抵押贷款对不动产、固定资产的依赖,本次推出的“数据知识产权质押”,以企业在国家认可平台登记的数据集为核心质押标的,打破了“无抵押不贷款”的传统壁垒。

获贷企业福建省闽运兴物流股份有限公司,是一家深耕物流行业多年的综合服务商,业务涵盖汽运、船运、铁路运输及仓储配套等多个领域。为

提升运营效率、优化服务质量,该企业自主研发上线“龙易配”第四方智慧物流平台,经过多年深耕,沉淀了覆盖全国的运力调度、货主行为分析、线路优化、货运时效统计等一系列高价值动态数据。2025年,企业成功完成两笔数据知识产权登记,成为福建省首批实现数据资产确权的企业之一。

这笔贷款的顺利落地,不仅有效破解了轻资产科技企业“融资难、融资贵”的瓶颈,更具有里程碑意义——标志着企业“数据资产”正式迈入可确权、可评估、可融资、可流转的新阶段,让无形的数据真正成为企业发展的“硬支撑”。

为更好地服务企业数据资产转化,晋江农商银行主动作为,专门将罗山支行设立为“数据知识产权主题银行”,整合确权辅导、价值评估、信贷审批、风险控制等全流程服务,为企业提

供一站式解决方案,切实打通数据资产转化的“最后一公里”。

近年来,数字经济已成为推动经济高质量发展的核心引擎,数据作为关键生产要素,其价值日益凸显。此次全省首笔民营企业数据知识产权质押贷款的落地,是晋江农商银行深化金融创新、践行普惠金融理念的具体体现,也是政银企协同赋能数字经济发展的生动实践。

晋江农商银行相关负责人表示,将以此次创新为契机,持续深化政银企协同合作,不断完善数据资产评估、风险缓释与交易流转机制,加大数字金融产品创新力度,优化服务流程,让更多深耕研发与数据积累的创新主体享受到政策与金融红利,充分释放数据要素价值,为“数字福建”建设、晋江实体经济高质量发展注入强劲的农商动能。

个人养老金理财产品再度扩容,丰富的产品选择让不少完成资金缴存的晋江市民陷入纠结:如何挑选适配自身的产品?税收优惠具体怎么算?怎样才能让养老账户实现稳健增值?

## 个人养老金理财上新 选品有章法

近日,个人养老金理财产品再度扩容,丰富的产品选择让不少完成资金缴存的晋江市民陷入纠结:如何挑选适配自身的产品?税收优惠具体怎么算?怎样才能让养老账户实现稳健增值?

### 产品扩容提质

个人养老金制度落地以来,监管部门持续丰富产品供给,覆盖储蓄、理财、保险、公募基金等多个品类,满足不同风险偏好、年龄阶段投资者的配置需求。此次产品集中上新,进一步细化了风险等级、期限结构与收益特征,更贴合晋江普通家庭长期稳健增值的核心诉求。

与普通理财产品相比,个人养老金理财产品的专属属性尤为突出。这类产品以长期养老为核心设计目标,普遍采用稳健投资策略,投向以固定收益类资产为主,在兼顾流动性的同时,最大限度保障资金安全性,是养老资产配置的优质选择。同时,产品发行机构经过严格筛选,运作规范,信息披露透明,能够让投资者长期持有更安心。

对于晋江投资者而言,个人养老金账户实行封闭运行、专款专用的模式,可有效避免资金被挪用,帮助大家养成强制储蓄的习惯,通过长期复利效应,为退休生

### 适配自身需求

面对不断扩容的个人养老金理财产品清单,晋江市民无须盲目跟风选购,关键在于结合自身年龄、风险承受能力、资金规划等,科学挑选、合理配置,才能让养老理财真正发挥效用。

对于年轻群体而言,距离退休时间较长,抗风险能力较强,可在稳健打底的基础上,适度提升收益弹性,不妨以养老理财为主,搭配适当比例的目标养老基金,充分享长期经济增长带来的红利。中年家庭收入稳定,但同时承担着子女教育、房贷还款等多重责任,宜以中低风险养老理财为核心配置,重点控制资产波动,锁定已有收益,在兼顾子女教育支出的同时,稳步积累养老储备。临近退休的市民,核心需求是保障本金安全,应优先选择高安全性、低波动的产品,重点保障退休后有稳定的现金流,为安享晚年提供支撑。

在选择具体产品时,市民还需重点关注三大核心:一是发行机构资质,优先选择实力雄厚、风控能力强的金融机构;二是产品历史业绩与回撤控制水平,优先选择长期业绩稳健、波动较小的产品;三是费率结构,合理规避过高费率,进一步提升实际收益。