



# 收益不打烊 银行理财升温

每到小长假前后,不少市民的手机银行App上都会准时弹出理财营销推送——“收益不停息”“资金不站岗”。这些看似贴心的提醒,实则是一场精心策划的“假日揽客战”。记者走访发现,从国有大行到城商行,从银行理财子公司到股份制银行,纷纷将假期资金管理包装成“财富攻略”。

## 稳健成主流

在利率下行与理财净值化转型持续深化的背景下,近期理财市场呈现“低风险、短周期、高灵活”的鲜明特征,R1(低风险)、R2(中低风险)等级产品占据绝对主流,成为本地市民资产配置的首选。

记者了解到,当前,本地银行主推的产品主要集中在现金管理类理财、短债理财,以及最短持有期为7天、14天的短期产品,这类产品均以“稳”为核心,投向高流动性货币工具、高评级短债等低波动资产,净值波动平缓,安全性接近银行存款,而收益则高于活期存款。

“开服装店经常需要周转资金,不敢把钱锁在长期产品里,这种随用随取的理财刚好合适,闲置时能赚点收益,急用钱时也不耽误事。”晋江青阳街道个体工商户王女士告诉记者,她近期在手机银行上配置了一款现金管理类理财产品,既解决了资金闲置问题,又保障了经营周转需求。像王女士这样的情况在晋江并不少见。本地民营经济活跃,小微企业主、个体工商户数量众多,对资金流动性的高要求,让短期稳健型理财成为市场宠儿。

## 比拼服务

值得注意的是,与以往集中在节假日的短期营销不同,当前银行已将这类稳健型短期产品作为常态化布局,不再局限于单一假期节点,而是根据本地人的资金使用习惯,持续优化产品期限与申赎规则,让闲置资金“不站岗、有收益”。

“以往大家比谁的收益高,现在收益都差不多,拼的就是谁的服务更贴心、资金利用效率更高。”一名理财经理表示,市场休市期间,不少市民因不了解申赎规则,常常出现资金“站岗”情况,导致实际收益被稀释。为此,多家银行均在官方App、网点海报等渠道,发布了详细的交易时序指引,明确产品申购时间、份额确认节点、起息日及赎回到账时效,引导市民合理安排操作,避免资金闲置。

除了细化操作指引,各银行还在提升资金周转效率上持续发力。部分银行推出T+0.5赎回到账服务,赎

回资金次日上午即可到账,相比传统T+1模式提速半日,有效缓解了市民急用资金的等待压力;手机银行一键购买、智能转入、自动滚存等功能进一步优化,操作流程更加简便,让中老年群体也能轻松上手理财。

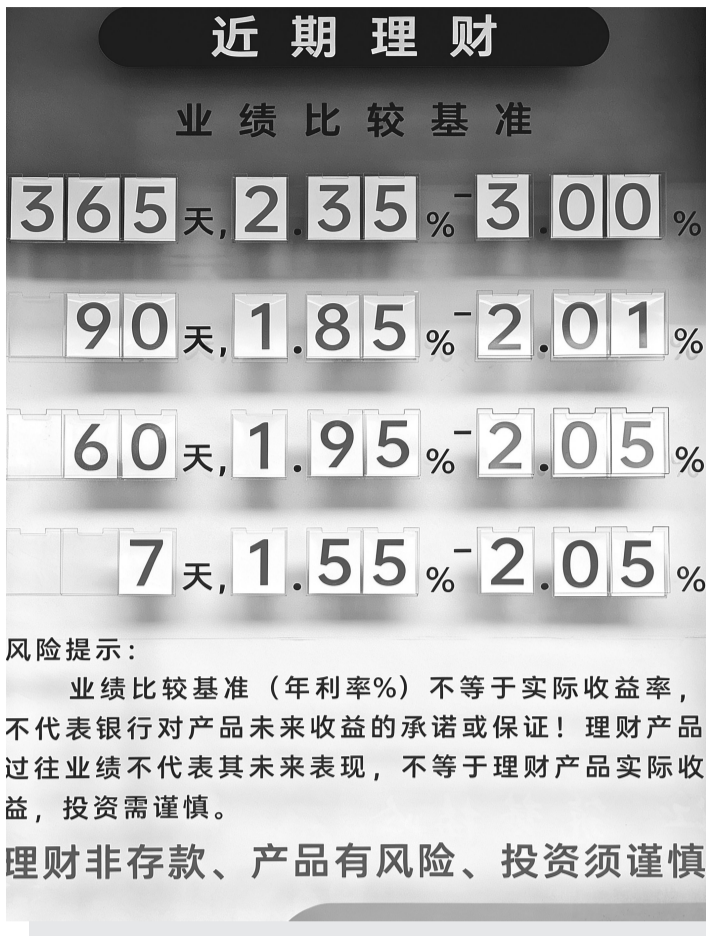
针对市民不同的资金规划需求,多家银行还推出了个性化配置方案,将资金分为活钱、闲钱、长钱三类,分别匹配不同期限、不同流动性的理财产品,既保障了资金的灵活取用,又最大限度提升了闲置资金的收益,实现了流动性与收益性的平衡。

## 理性配置

面对理财市场的新动向,理财师提醒,晋江市民应及时调整理财思路,立足自身需求理性配置,在保障资金安全的前提下,实现闲置资金的高效利用。

首先,要做好资金分类管理。日常备用金、生意周转金,优先选择现金管理类理财,保障随取随用,不影响日常经营与生活支出;短期内不用的闲钱,可选择7天、14天等短期持有型产品,兼顾收益与流动性;长期闲置资金,可适当搭配中长期稳健固收产品,平衡收益与风险。

其次,要关注产品核心规则。申



购前务必仔细查看产品的交易时间、份额确认日、起息日及赎回到账时效,避开市场休市窗口,避免因操作不当导致资金“站岗”,确保闲置资金及时产生收益。

再次,要坚守风险匹配原则。优先选择R1、R2级低风险产品,仔细阅读产品说明书,了解投资方向、历史净值波动、费率结构等关键信息,不

被短期宣传误导,选择与自身风险承受能力相匹配的产品,不盲目追求高收益。

最后,要选择正规理财渠道。建议通过银行网点、官方手机银行等正规渠道购买理财产品,优先选择国有大行、股份制银行及本地农商行、城商行的产品,依托其完善的风控体系与专业的投研能力,降低投资风险。

## 《理财周刊》合作机构

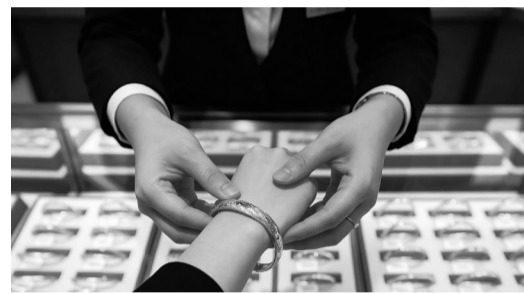
**晋江农商银行**  
JINJIANG RURAL COMMERCIAL BANK  
申贷(监督)热线: 82096336

**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 ·  
· 无抵押 · 额度高 · 利率低

## 擦亮双眼识骗局 银行发布黄金投资警示



近期,黄金市场热度持续攀升,投资需求日益旺盛。不法分子借机打着“高息返利”“保本稳赚”旗号,通过线下门店、虚假平台等渠道,设下黄金投资陷阱,严重侵害投资者权益。多家银行发出风险警示,提醒晋江广大消费者提高警惕,远离黄金领域非法金融活动,守护自身财产安全。

### 托管猫腻藏陷阱

“存金生息,年化收益超8%”“免费托管,到期还本付息”——此类宣传在部分黄金珠宝门店屡见不鲜。不少晋江消费者被高额回报吸引,购买黄金后不提取实物,与门店签订托管协议,殊不知已陷入骗局。

这类门店多不具备黄金资产管理资质,所谓“托管”只是非法集资的幌子。资金到手后,商家往往挪用款项维持运营,借新还旧维系资金链。一旦资金链断裂,门店便会关门跑路,投资者手中的合同沦为废纸,投入的资金和黄金将血本无归。此前多地已发生类似案件,涉案金额巨大,受害人众多,教训极为惨痛,晋江市民需引以为戒。

### 租赁返利是骗局

除托管骗局外,黄金租赁返利骗局更具迷惑性。不法商家诱导晋江消费者购买黄金珠宝后,不交付实物,转而与关联租赁公司签订租赁合同,承诺定期支付固定租金回报,宣称“零风险、稳收益”。

这种模式本质是典型的庞氏骗局,并无真实黄金交易支撑。商家依靠新投资者资金支付旧投资者“租金”,营造盈利假象。随着参与者增多,资金缺口不断扩大,最终必然崩盘。投资者不仅拿不到租金,连本金也无法追回,维权之路困难重重,不少家庭因此蒙受巨大财产损失。

### 虚拟平台藏祸端

随着线上投资普及,虚拟黄金投资骗局愈发猖獗,也开始瞄准晋江投资者群体。不法分子搭建虚假黄金交易平台,伪造行情数据,以“高回报、稳赚不赔”为诱饵,诱导投资者入金。

初期,平台会通过后台操作让投资者小额盈利,骗取信任后诱导追加资金。待投资者投入大额资金后,平台便会以“系统维护”“账户异常”等理由限制提现,随后直接卷款跑路。投资者仅凭合同和线上交易凭证,难以追溯资金流向,损失往往无法挽回,此类案例在周边地区已多次发生。

### 三招破解投资迷雾

面对花样翻新的黄金投资骗局,多家银行提醒晋江消费者,务必筑牢风险防范线,坚守理性投资底线。投资前需认准持牌机构,依据央行相关规定,仅银行、信托、证券等持牌金融机构可开展黄金资产管理业务,普通黄金珠宝公司无此资质,切勿轻信其各类理财宣传。同时要核查托管登记,实物黄金托管服务仅限金融机构和国家批准的黄金交易场所提供,对非正规机构的托管服务坚决说“不”。

合法投资渠道清晰明确,晋江市民可通过正规金店或银行购买实物黄金,在银行办理黄金积存业务,通过证券账户或银行投资黄金ETF,或经期货公司参与黄金期货交易,这些渠道合规透明,资金安全有保障。此外,要时刻警惕高息诱惑,牢记“天上不会掉馅饼”,摒弃“一夜暴富”幻想,对“保本保收益”“高息返利”等话术保持高度警惕,不被虚假利益迷惑。

## 工商银行全新推出“工盈研选”品牌

**本报讯** 近日,工商银行全新推出“工盈研选”基金销售服务品牌,以客户盈利为导向,依托专业投研能力构建金字塔形公募基金优选产品体系,同步推出全周期投资陪伴服务,打造集产品精选、风险管控、客户服务于一体的基金销售服务新模式。

据悉,“工盈研选”从客户能理解、基层易营销的角度,定制“收益、回撤”等量化标准,提出权益仓位建议,与合作机构共同建设维护系列产品池。首期推出“安盈”“智盈”两个产品系列,精准匹配不同客户投资需求,其中“安盈”系列聚焦固收、固收+产品,通过严控回撤风险,为客户实现资产稳健增长提供支撑。

经过层层精选,“选股专家”汇添富基金旗下汇添富添添双盈、汇添富鑫添盈一年持有等固收+产品首批入选。公告显示,过去一年,汇添富添添双盈严格控制回撤,净值累计上涨6.52%(业绩比较基准上涨3.00%);汇添富鑫添盈一年持有采用多资产配置策略,净值累计上涨5.26%(业绩比较基准上涨3.31%)。

## 晋江妈妈们 您的家庭资产配置该“体检”了

母亲节刚过,感恩与关爱之外,一份科学、稳健的家庭理财方案,正成为送给母亲与家庭的长久礼物。在晋江众多家庭中,女性早已是财务决策与日常管钱的核心力量。兼顾职场与家庭的她们,更需要贴合人生不同阶段、适配本地经济特点的财富规划思路。记者走访多家银行,发现不少女性消费者在家庭资产配置上仍习惯于“一存了之”。而专业人士指出,不同人生阶段的妈妈面临的财务挑战截然不同,一套“千人一面”的方案远远不够。



### 新任宝妈 教育储备早布局

孩子出生后的头几年,是新手妈妈们最手忙脚乱的时期,也是财务压力最为集中的阶段。此时,家庭进入健康风险与教育支出双重承压期,理财逻辑转向安全优先、长期储备、专款专用,既要守好健康底线,也要为未来教育提前铺路。

专业人士的建议是,新手宝妈应优先筑牢健康保障的防线。在医保之外,为自己和孩子各配置一份医疗险和重疾险,相当于在家庭财务上方再撑起一张安全网。尤其是重疾险,一旦确诊即

可获得一笔定额赔付,不至于因病致贫、因病返贫。与此同时,教育金规划宜早不宜迟。教育年金险具备稳健增值、定时给付、专款专用的特点,适合从幼儿阶段开始积累,在小学、中学、大学等关键节点提供稳定资金支持,平衡中长期教育支出,契合晋江家庭重视子女教育的普遍需求。

理财师提醒,新手宝妈理财切忌激进,先把保障与储备做扎实,再考虑适度增值,守住家庭财务安全底线。

### 准妈妈 筑牢基础账户

“怀孕之后才发现,花钱的地方比想象中多得多。”准妈妈陈女士说,从产检到月子中心,从婴儿车到待产包,每一笔支出都在刷新她的认知。

步入孕期,家庭开支结构悄然改变,育儿储备、医疗支出、日常开销同步增加,理财重心应放在结构清晰、流动性充足、风险可控上,避免盲目投资与过度消费。对此,业内人士建议准妈妈不妨借鉴国际上通行的标准普尔家庭资产配置模型,将家庭资金划分为四个账户——日常开销账户、杠杆账户、投资收益账户和长期收益账户。简言之,就是要让每一分钱都各司其职:短期要用的钱放在灵活的货币基金或活期理财中,保命的钱用来配置保险,生钱的钱可以适度参与基金或股票,而保本升值的钱则锁定在定期存款或年金产品里。

“准妈妈阶段最大的特点是收入可能暂时减少,但支出却在攀升,这时候稳字当头,切忌盲目追求高收益。”晋江某银行理财经理提醒道,科学的账户划分不是一成不变的,随着产期临近和宝宝出生,妈妈们需要动态调整各账户比例,才能从容应对家庭支出的波动。

这一阶段不必追求高收益,核心是先稳后增、专款专用,把每一笔钱用在明确用途上,为新生儿到来做好财务铺垫,让家庭财务更有底气。

## 保单升级竟有猫腻 退旧投新须警惕

“您好,打扰一下!您名下的保单可以免费升级,不仅保障更全,还能领现金返现,晚了就没名额了!”近期,市民刘女士接到这样的电话、微信或短信,看似贴心的“福利通知”,实则是不法分子精心设计的诈骗陷阱。记者获悉,此类以“保单升级”“免费补偿”为名,诱导消费者“退旧投新”的骗局持续高发,在此提醒广大晋江市民擦亮双眼、提高警惕,守护好自身的保障权益与“钱袋子”。

### 套路翻新

此类骗局的作案手法极具迷惑性,不法分子精准拿捏消费者的心理,一步步设下圈套。他们大多冒充保险公司客服、工作人员或专业理财顾问,通过非法渠道获取消费者的保单信息、个人联系方式,精准锁定本地有保单的人群,尤其是中老年群体和对保险知识了解不深的市民。

沟通中,不法分子先“打感情牌”,以“专属服务”“回馈老客户”为由拉近关系,随后话锋一转,片面

解读甚至恶意诋毁消费者手中的原有保单,刻意制造焦虑情绪,让消费者对自己的旧保单产生怀疑。在消费者陷入焦虑后,不法分子再抛出“诱饵”,以“保单返现”“高收益回报”“限时升级福利”“免费补偿”等话术层层诱导,大肆夸大推荐新产品的优势,信誓旦旦地许诺“保障更全面、赔付更方便、收益更可观”,一步步引导消费者办理原有保单的退保或退保手续,将退保金、减保金全部用于购买其推荐的新保险产品,完成骗局闭环。

费,消费者需承担高额的退保损失;而不法分子口中的“保单返现”,本质上就是退保或减保的资金变现,并非所谓的“额外福利”。更值得警惕的是,若消费者后续想重新投保的,若年龄增长、健康状况变化,不仅可能面临保费上涨、重新计算等待期的问题,甚至可能因健康原因被保险公司拒保。

不法分子在诱导过程中,常会以“办理升级手续”为由,要求消费者提供身份证、银行卡、保单原件,甚至索要短信验证码、账户密码等敏感信息。这些信息一旦泄露,可能被不法分子用于电信诈骗、盗刷银行卡等违法犯罪活动,给消费者带来二次损失。

实身份。接到自称保险公司工作人员的电话、微信或短信时,切勿轻易相信,务必通过保险公司官方客服热线、官方网站、官方App或线下柜面等正规渠道,核实对方身份及所宣传内容的真实性,不随意点击陌生链接,下载非官方App。

同时,要妥善保管身份证、银行卡、保单等重要证件,不轻易向陌生人提供个人信息,尤其不要泄露短信验证码、账户密码等敏感信息,不签署空白授权文件,不将个人账户交由他人操作,从源头杜绝信息泄露和账户被盗风险。若遇到相关问题,要通过正规渠道理性维权。

### 暗藏隐患

“看似是‘升级福利’,实则是‘割韭菜’,消费者一旦轻信,只会陷入‘保障没了,钱也亏了’的困境。”业内人士表示,此类“退旧投新”行为背后,暗藏多重不可忽视的风险。

最直接的就是保障中断或缩水。原有保单是消费者长期规划的保障,一旦办理退保或减保,就会直接丧失或减少原有保障,若在此期间发生疾病、意外等风险,消费者将无法获得足额赔付,原本的保障屏障彻底失效。

退保时,保险公司仅返还保单现金价值,往往远低于消费者已交的保

### 提示支招

针对此类骗局高发态势,相关部门给出具体防范建议,提醒广大市民牢记“三不、三查、一维权”,筑牢保险消费安全防线。

面对各类保单相关的推销信息,首先要保持理性,不盲目、不盲从。在考虑调整保单前,务必静下心来,全面了解现有保单的保障内容、现金价值、退保损失等关键信息,不被“高收益”“现金返现”“限时福利”等诱惑性话术冲昏头脑,切勿因小失大,盲目办理退保、退保。

