



“六一”过后热度不减 儿童理财成咱厝家庭新风尚

“六一”儿童节虽已落幕,但儿童金融热度持续走高。连日来,记者走访晋江多家银行网点发现,为孩子办理专属银行卡、参与财商活动的家庭不在少数。从专属储蓄、定制理财到常态化财商课堂,儿童金融正从节日营销转向民生服务,成为晋江家庭育儿与财富规划的重要组成部分。本报亲子驿站、小记者团队也长期联动本地银行,把财商教育送到孩子身边,让金融启蒙融入日常成长。

专属产品走俏 萌娃“小金库”受青睐

儿童节过后,银行儿童金融业务并未降温。在晋江某银行网点,不少家长带着孩子办理儿童借记卡,卡面童趣十足,支持存款、消费、转账等基础功能,还可由家长共管,安全又便捷。邮储银行、工行、泉州银行等机构推出的儿童银行卡同样受欢迎,成为不少孩子人生中的第一张银行卡。

“孩子每年的压岁钱、零花钱不少,以前要么现金乱放,要么我们代管,现在直接存进专属账户,既能养成储蓄习惯,也方便我们监督。”市民陈女士带着9岁女儿办完卡后说。她表示,账户资金主要用于教育储备与日常小额支出,让孩子从小对金钱有概念、懂规划。

除了银行卡,儿童专属理财也备受关注。例如,交通银行针对零花钱推出灵活申赎产品,满足随用随取;同时布局中长期封闭式理财,适配教育金储备。多家银行还推出少儿定期存款,利率较普通存款略有优势,门槛低、安全性高,契合家庭稳健配置需求。

银行人士介绍,未成年人开户流程简便,家长持身份证、户口本即可办理,部分网点开通绿色通道,缩短办理时间,让儿童金融服务更接地气。

媒银联动常态化 财商课堂走进生活

在晋江,儿童金融不止于产品,更在于财商启蒙。本报亲子驿站、小记者团队多年来持续联动工行、农商银行、民生银行等机构,常态化开展小小银行家、金融知识进校园、亲子理财沙龙等活动,把金融网点

变成成长课堂。在晋江农商银行的体验活动中,小朋友参观现金柜台、智能设备区,学习点钞、辨钞,模拟办理存取款业务。“原来存钱要填单子,要输密码,钱不是随便就能花的。”不少小朋友说。银行讲师用通俗语言讲解理性消费、防范诈骗等常识,让孩子在玩乐中树立正确金钱观。

“我们和晋江经济报本地媒



链接家庭金融 儿童金融迎来新发展

体合作举办财商活动已有多,从节日专场到固定周末课堂,形式越来越丰富,参与家庭越来越多。”某股份制银行零售负责人表示,媒体搭台、银行赋能,家庭参与的模式,让财商教育更具公信力与普及度,有效弥补校园与家庭财商教育的空白。多家银行也借节点推出金融答题换礼等互动,以轻松方式普及知识,受到市民欢迎。

业内人士表示,儿童金融看似服务少儿,实则链接整个家庭,是银行零售转型与客户深耕的重要抓手。晋江民营经济活跃,家庭重视子女培养,为儿童金融提供广阔空间。

“孩子账户办下来,家长往往也会把储蓄、理财、保险等业务放在同一

入口,有助于构建全生命周期服务体系。受访家长普遍认为,让孩子打理资金、参与财商活动,不仅是财富管理,更是素质教育。“从小懂得储蓄、规划、珍惜,比多赚一点利息更重要。”市民王先生说。

业内分析,未来儿童金融将更趋精细化、场景化、教育化。银行会进一步

泉州农信系统首张 晋江农商银行成功办理 “新生儿出生一件事”社保卡

本报讯 近日,一项便捷的政务服务再次在晋江落地生根,为新手爸妈带来了实实在在的便利。晋江农商银行成功办理并发布了泉州农信系统的首张“新生儿出生一件事”社保卡,以金融服务的“小切口”,书写便民利民的“大文章”。

“本以为要跑好几个地方,没想到手机上点一点,卡就办好并配送到家,真是太方便了!”晋江市民吴女士的感慨,道出了众多家庭的心声。她通过闽政通App上的“新生儿出生一件事”线上专区,轻松为宝宝申领到了第三代社保卡。这份“指尖上”的便捷,与以往烦琐的流程形成了鲜明对比。

在过去,新生儿家庭需要像“跑接力”一样,辗转于医院、派出所、政务大厅和银行网点等多个机构之间,依次办理出生医学证明、户口登记、医保参保、社保卡申领等一系列事项。这个过程不仅耗费大量时间和精力,也让初为父母的人倍感疲惫。

晋江农商银行聚焦民生堵点,就此推出四大举措。

一是“线上一站式”集成办理。新生儿家长只需登录闽政通App,进入“新生儿出生一件事”线上服务专区,在完成基本信息填报后,于社保卡申请环节,直接从下拉菜单中选择晋江农商银行(营业部、磁灶支行或东石支行)作为发卡银行。申报成功的同时,社保卡的申领请求即同步提交,实现了政务事项与金融服务的无缝衔接。

二是“即时制卡+物流配送”到家。申请提交后,银行后台系统快速响应,完成制卡。制好的社保卡将通过快递直接邮寄到申请人指定的收件地址。这项服务彻底免除了家长携婴幼儿前往银行网点的奔波,实现了“数据多跑路,群众零跑腿”。根据相关规定,选择邮寄收卡的申请人,需在完成新生儿户口登记后,线上补充上传户口页照片。邮寄费用由申请人承担。

三是功能深度融合。此次发放的卡片为第三代社保卡。它不仅仅是一张医疗保障凭证,更集成了身份凭证、就医结算、缴费支付、现金存取、家庭共济账户绑定等多种功能于一体,堪称“一卡通行”,能够覆盖个人账户的全生命周期服务需求。

四是“全网点覆盖”就近便捷激活。成功收到社保卡后,家长无需再回到申办时指定的网点。只需携带相关材料,前往晋江农商银行在当地的任意一家营业网点,均可办理社保卡的金融功能激活手续。

晋江农商银行此次成功落地“新生儿出生一件事”社保卡业务,是金融机构主动融入政务服务、深化“政银协同”的典型范例。晋江农商银行相关负责人表示,未来,该行将持续深化“以客户为中心”的服务理念,在更多民生领域探索便捷服务模式,为地方民生保障事业的高质量发展注入更强劲、更温暖的金融动能。

兴业银行积存金业务 入驻数字人民币App

本报讯 近日,兴业银行积存金正式入驻数字人民币App。用户可通过兴业数字人民币钱包(以下简称“数币钱包”)便捷完成积存金交易,为数字人民币2.0时代生态扩容注入新动能。

据介绍,用户通过数字人民币App办理兴业银行积存金业务,可享受一站式、高效率的黄金投资服务。用户线上开立的兴业数币钱包(二类及以上)即可作为兴业银行积存金签约的结算账户,快速完成签约、购买、赎回、查询全流程操作,足不出户即可轻松配置黄金资产。产品支持1克起投,无需开立股票账户即可进行交易,参与流程便捷顺畅。此外,用户赎回资金可直接留存实名数币钱包并获取活期利息收益,实现数币钱包支付便捷、存款生息,以及支持线上黄金投资的综合性财富服务,切实满足普通投资者资产配置需求。

此次数字人民币App首次引入积存金场景,有助于满足大众投资交易需求,提升用户持有数字人民币意愿与钱包活跃度,激活数币钱包存量价值,推动数字人民币从“支付工具”向“综合数字金融工具”升级。

固收理财并非“稳赚不赔” 警惕两大认知陷阱

资管新规落地后,银行理财全面进入净值化时代,固收类产品凭借稳健特性成为晋江众多投资者的核心配置选择。但在实际投资中,不少市民对固收理财存在“收益固定”“绝不亏损”等认知偏差,易因误解引发不必要的投资焦虑。本期,我们聚焦固收产品常见误区,为本地投资者厘清概念、理性配置提供专业参考。

错觉一►固收理财=固定收益

在晋江银行网点、理财咨询场景中,“固收理财不是稳赚不赔”仍是高频问题。许多市民望文生义,将“固收类理财产品”直接等同于“固定收益、保本保息”,这是当前最普遍的投资误区。

专业机构解释,固收类理财产品是指投资于存款、债券等债权类资产比例不低于80%的理财产品,名称中的“固收”指向资产配置方向,而非承诺固定收益。市场利率波动、信用风险、流动性风险等因素,都会直接影响产品最终收益表现。以债券资产为例,市场利率上行会导致债券价格回落,即使债券信用资质优良,理财产品净值也可能出现阶段性波动,这是净值化运作的正常现象。

2022年1月1日起,《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》全面实施,明确金融机构不得承诺保本保收益,理财行业彻底告别刚性兑付时代。收益与风险相匹配成为核心原则,固收理财不再有“保本保息”兜底,投资者需理性看待净值波动,摒弃“稳赚不赔”的传统思维。

对晋江投资者而言,无论是闲置资金、家庭备用金,还是长期储蓄资金,在配置固收理财时都应树立净值化理念。短期净值回撤不代表本金永久损失,无需因小幅波动盲目赎回,结合产品投资期限、底层资产质量综合判断,才能获得更稳健的长期回报。

错觉二►固收理财不碰股票

除收益认知偏差外,“固收理财完全不投资股票”也是市民常见误解。事实上,固收类产品80%以上仓位配置债权类资产,剩余不超过20%的比例,可适度投向股票、外汇、衍生品等资产。

当前,市场固收理财主要分为现金管理类、纯债固收类、固收+类三大类型。现金管理类主要投向存单、存款及短期限债券,流动性高、波动极小;纯债固收类100%投资债权资产,风格稳健;“固收+”类以债券为基础,搭配少量权益资产,在控制风险的同时争取超额收益。

不同“固收+”产品的权益配置比例差异明显,部分产品权益仓位不高于5%,风险趋近纯债产品;部分则接近20%上限,收益弹性更高但波动也会加大。晋江投资者选购前,务必仔细阅读产品说明书,明确风险等级、资产配置比例、投资策略等关键信息,结合自身风险承受能力选择,避免因认知偏差承担超出预期的风险。

理性配置固收理财

晋江投资者资金周转需求高频,家庭理财注重稳健安全。结合本地投资特点与固收产品特性,专业人士给出针对性配置建议。资金流动性要求高的经营周转资金、家庭应急资金,优先选择现金管理类固收理财,兼顾灵活性与稳健收益;风险承受能力较低、追求绝对稳健的投资者,可聚焦纯债固收产品,100%债权配置波动更小,适合长期持有;有一定风险承受能力,希望提升收益的投资者,可择优配置权益仓位适中、投研团队实力强的“固收+”产品,分散配置、控制比例。

随着理财市场不断规范,投资者教育持续深化,破除认知误区、理性看待产品特性,是稳健投资的前提。配置固收理财时,投资者须坚持风险适配、长期持有、分散配置原则,结合自身资金需求与风险偏好选择产品,才能在净值化时代实现财富稳健保值增值。



告别“货架式”代销 银行基金服务迈入严选配置时代

近日,工商银行正式推出基金严选品牌“工盈研选”,加码精品基金配置服务,成为当前银行财富管理升级的重要风向标。伴随资管市场成熟、投资者愈发注重稳健长期收益,传统银行“货架式”基金代销弊端凸显。目前,多家主流银行已纷纷推出专属基金严选品牌,包括招商银行“五星之选”、建设银行“建行甄选”等。行业正式告别粗放铺货模式,全面转向“精筛产品、动态管理、陪伴服务”的全新运作模式,切实优化大众基金投资体验。



货架式代销落幕 精品严选成主流

长期以来,银行基金代销普遍采用海量铺货的货架式运营模式,将各类基金产品悉数上架,销售人员多追随市场热度,主推短期爆款、明星基金产品,核心以销售业绩为导向。

这种模式存在明显弊端,极易引导投资者陷入“追涨杀跌”的误区。不少投资者跟风买入短期热门基金,高位入场、低位恐慌割肉,不仅投资收益不佳,整体投资体验较差。随着资本市场不断成熟,投资者理财认知逐步提升,粗放式的货架代销模式已无法适配当下的市场环境和客户需求。

记者了解到,工行“工盈研选”、招商银行“五星之选”、建设银行“建行甄选”等银行专属严选品牌,已形成行业主流服务矩阵。各大银行纷纷聚焦固收、“固收+”、权益指数等稳健优质赛道,精简产品数量、深耕精品标的,标志着银行财富管理业务核心逻辑迎来全面迭代。

“市场环境与客户需求的双重变化,倒逼银行转型。”某银行理财师表示,资管新规打破刚兑后,基金市场波动加剧,单纯依靠明星基金经理光环、短期业绩爆款的销售逻辑漏洞凸显。如今投资者不再单一追捧短期高收益,更看重产品稳定性、风险控制性和长期回报能力,这也是银行集中发力基金严选模式的核心原因。

并非营销噱头 全流程动态筛选

针对市场普遍关注的“基金严选”含金量,业内人士坦言,银行严

选并非简单的营销包装,背后是一套全流程、动态化、可追溯的专业筛选与跟踪评价体系,层层把控产品质量。

据悉,银行专业投研团队会对全市场基金开展穿透式多维度筛查:一是基金投资策略是否清晰、稳定;二是风控体系是否完善、执行是否到位;三是投资风格是否规范、无异常偏移;四是产品定位是否贴合自身宣称的赛道属性。只有策略纯粹、风格稳定、言行合一的优质产品,才能成功入选严选产品池。

同时,入选严选池并非一劳永逸。各大银行均建立常态化动态复检机制,构建持续监管体系。合作基金公司需定期向银行提交深度运作报告,详细披露风险归因、市场观点、调仓逻辑等核心内容,接受银行专业审核。

一旦产品出现基金经理重大变更、投资风格漂移、业绩持续偏离基准、风控失效等问题,银行将立即启动重新评估,对不合格产品直接清退出严选名单,持续保障产品池整体水准,为投资者筑牢专业风控屏障。

告别售后缺口 全周期陪伴破解痛点

相较于传统代销“售前推销、售后失联”的行业痛点,严选模式最大的突破,是搭建了银行、基金公司协同联动的全周期投资陪伴服务体系,真正解决投资者“拿不住、赚不到”的核心难题。

新模式下,银行与公募基金公司的合作关系彻底重构,从单纯的“供货-销售”关系,转变为共同服务投资者的合作伙伴。基金公司不再只

是产品供给方,还需高频向银行输出专业投研观点、市场研判,将晦涩的金融专业知识、复杂的市场逻辑,转化为投资者易懂、易用的内容。

“以前买完基金基本靠自己,涨跌都没人讲解,市场一波动就心慌。”家住晋江青阳街道的基民张女士向记者分享了自己的投资变化。今年体验银行严选基金服务后,每逢市场波动,她都会收到专属行情解读、投教直播推送,还有理财经理一对一答疑解惑,投资心态更加稳定,也愿意坚持长期持有。

顺应行业变革 树立科学理财思维

针对银行基金服务的全新变革,业内专家为普通投资者,尤其是本地晋江投资者,给出了针对性的理财建议,助力大家顺应行业趋势、做出明智投资决策。

首先,转变投资思维。摒弃“追爆款、炒明星基金”的单品投机思维,树立资产配置、长期布局的科学理财观念,不再单一纠结产品短期收益,重点关注投资组合的稳定性与适配性。

其次,看重服务能力。选择银行基金服务时,不要只对比产品收益,更要考察银行的投研筛选体系、产品风控能力和客户陪伴服务质量,优质的专业服务是长期盈利的重要保障。

最后,保持良性沟通。明白基金严选是动态优化的过程,没有一劳永逸的金牌产品。主动对接理财经理,了解产品调整、组合优化的底层逻辑,依托专业力量优化自身资产配置。