



《晋报财经》
官方微信公众账号

世界杯火热开赛 银行花式推卡送福利

当前,2026年美加墨世界杯赛事正酣。四年一度的全球足球盛宴点燃了全民观赛热潮,也让一年一度的世界杯经济全面落地。作为贴近民生的金融行业,各大银行抢抓赛事流量机遇,在世界杯开赛期间持续加码营销布局,集中推出多款2026年全新世界杯主题信用卡,依托差异化卡面设计和多元化消费权益,深耕球迷客群与本地消费市场。各类融合足球元素的金融产品,既为市民观赛出行、日常消费带来实惠,也开启了本地金融机构的体育IP跨界营销大战。

多款全新主题卡上线 权益差异化布局

记者了解到,本次上市的世界杯主题信用卡均为2026年全新定制产品,各大银行结合自身优势打造特色权益体系,覆盖境外观赛、日常出行、本地商圈消费、趣味互动等多个场景,全方位适配不同消费者的用卡需求。

建设银行推出Visa龙卡足球世界杯信用卡(美加墨版),专属境外消费返现权益持续至6月30日。市民提前在Visa官方渠道报名后,境外线下消费最高可享受8%返现,可全面覆盖赴美、加、墨三国观赛的住宿、餐饮、门票等核心支出。

交通银行全新上线Visa FIFA世界杯主题信用卡,卡面创新融入多款足球赛事潮流元素,推出大力神杯主题、艺术家限定等多款版式,兼具运动感、时尚感和收藏属性,成为年轻市民申办热门。该卡年费政策亲民,Visa卡终身免年费,银联卡消费达标即可豁免次年年费,无长期持卡压力。除了高颜值设计,卡片权益贴合晋江本地生活,持卡人可领取商圈餐饮代金券、享受微信购物立减、中石油加油优惠等惠民福利,真正实现赛事热度赋能日常消费。

广发银行推出的世界杯专属外币信用卡,重点优化跨境消费服务,免除1.2%外币

交易服务费,大幅降低市民境外消费手续费成本,境外消费积分规则也更为优惠,适配有跨境消费、观赛需求的市民。

借势顶级体育IP 激活消费市场

世界杯赛事火热进行期间,各大银行集中发力主题信用卡营销,并非单纯的短期热点炒作,背后是金融机构深耕零售市场、实现品牌升级的重要布局。世界杯作为全球顶级体育IP,拥有超高的全民关注度,能够帮助银行快速打破传统金融品牌刻板印象,在海量市场宣传中脱颖而出,提升本地品牌知名度与影响力。

业内人士表示,当前,信用卡消费主力逐步向“90后”“00后”年轻群体倾斜,这类客群热衷体育赛事,追求个性化产品、喜欢趣味互动体验。银行推出高颜值主题卡、赛事互动活动、年轻化消费权益,能够精准触达年轻消费者,完成品牌年轻化转型,持续吸纳新生代客群。与此同时,短期的赛事营销能够激活持卡人的刷卡积极性,培养市民长期用卡习惯,提升客户黏性,稳固银行零售金融基本盘。更重要的是,银行将金融产品与观赛出行、本地餐饮、日常购物等消费场景深度绑定,能够有效激活本地消费活力,助力实体经济发展。

理性看待赛事福利 业内支招合规用卡

面对五花八门的世界杯主题信用卡和营销活动,本地消费者整体保持理性消费心态。记者在城区各大商圈走访发现,多数市民愿意了解赛事专属金融福利,但不会盲目跟风办卡、冲动消费。不少市民表示,仅会根据自身出境观赛、日常消费需求选择性办卡,不会为了限量卡面、抽奖福利刻意透支消费、凑单消费。

针对本次世界杯各类金融营销活动,业内人士特别提醒广大市民,办信用卡需理性甄别、谨慎选择。市民申办主题信用卡前,需仔细阅读活动细则,重点关注权益报名门槛、消费限额、返现上限、名额限制、使用期限等关键条款,避免因忽视规则导致权益无法兑现,甚至产生额外手续费、年费等费用。

同时,市民需结合自身实际需求选卡,有境外观赛、跨境消费需求,可优先选择境外权益丰富的国有大行主题卡;注重日常出行、本地消费优惠,可选择股份制银行及本地金融机构产品。日常用卡过程中,要坚守理性消费原则,杜绝为参与赛事竞猜、赚取积分福利而超前消费、过度消费,按时足额还款,维护个人良好征信。此外,务必通过银行网点、官方App等正规渠道办卡,保护个人信息安全,规避金融风险。



银行理财掀降费热潮 市民如何理性抉择?

近期,多家银行理财公司集中下调产品销售服务费、固定管理费,不少现金管理类、固定收益类产品相关费率更是直接降至零。此番大规模降费举动恰逢年中时段,一时间成为不少市民热议的金融话题。理财机构集中降费背后有何动因?面对费率下调的市场变化,普通投资者该如何挑选产品?理财行业又将在降费趋势下探寻怎样的发展方向?

理财降费潮顺势而起

进入5月以来,银行理财市场迎来一轮密集降费潮,各类费率优惠举措接连落地,这并非单纯的年中阶段性营销,而是市场环境、行业竞争与监管导向共同推动的结果。

近期市场一个显著变化便是银行存款利率持续走低,居民存入银行的资金收益不断缩水。对于追求稳健回报的投资者而言,存款的吸引力有所下降,部分储蓄资金开始转向风险更低、收益相对可观的银行理财产品。正是看准了资金流转的窗口期,各家理财公司纷纷祭出降费手段,以“以价换量”的思路吸纳增量资金,抢占市场份额。

从宏观市场层面来看,当前市场利率整体处于下行区间,债券等底层资产收益持续走弱,直接拉低了银行理财的收益水平。资产端盈利空间不断收窄,理财产品收益随之下行,投资者对此感受尤为明显。在此背景下,理财机构主动压缩管理、销售等各项费用,能够在一定程度上对冲收益下滑带来的影响,稳住产品对投资者的基本吸引力。

资管新规落地后,银行理财全面完成净值化转型,行业发展愈发规范化。与此同时,公募基金长期保持较低费率标准,在资管市场中形成了参照标杆。为缩小费率差距、提升自身竞争力,银行理财顺应行业趋势主动下调费用,成为必然选择。多方力量交织之下,这场席卷行业的降费浪潮应运而生。

理性选购规避误区

理财费率下调,对于投资者而言看似是利好,但低费率不等于稳收益、高回报。面对五花八门的优惠产品,晋江市民挑选理财时,还需擦亮双眼,走出单一比价的误区,综合考量产品综合价值。

不少投资者容易陷入认知误区,将费用高低作为选购理财产品的第一标准。事实上,费率只是产品众多要素中的一环。不同理财产品有着明确的风险分级、投资周期与资产投向,适配的人群也各不相同。现金管理类理财产品流动性强、风险极低,适合日常闲置资金管理;中长期固收产品收益表现相对平稳,但对资金锁定期有要求。市民应当结合自身资金使用规划、风险承受能力挑选产品,切忌只因费率低廉,就盲目购入与自身需求不匹配的理财产品。

产品费用的透明度,同样是需要重点关注的内容。正规理财产品都会清晰地公示各项收费项目,但市场中仍有部分产品收费规则模糊,市民在签约购买前,务必仔细阅读产品说明书,厘清各项费用构成,留意是否存在未明确标注的隐性收费,避免后续产生不必要的资金损耗,保障自身合法权益。

值得一提的是,现阶段不少产品的零费率、低费率多为短期营销活动,并非长期固定标准。市场环境瞬息万变,理财机构的收费策略也会随之调整。投资者不能仅凭短期费率优惠做出投资决策,不妨持续观察产品费率的长期变动趋势,理性判断产品的持续价值,防止被短期优惠吸引而造成投资失误。

告别低价竞争

持续的降费态势,不断压缩理财机构的利润空间,单纯依靠价格抢占市场的模式已然难以为继。想要在行业变革中站稳脚跟,各家理财公司必须跳出低价竞争的思维,从核心能力、产品服务等多个维度发力,筑牢发展根基。

面对波动的市场行情,理财团队需要强化市场研判,精准把握资产走势,持续优化投资组合。依靠扎实的投研实力提升产品实际收益,才能从根本上留住客户。在产品端,机构也需要贴合大众需求持续创新。结合投资者的理财习惯,打造类型丰富、功能多元的产品体系,兼顾资金流动性、安全性与收益性;同时,不断优化服务流程,简化操作环节,提升线上线下服务体验,让理财服务更加便捷贴心。



识破“代理脱担”虚假套路 银行提醒:依法合规维权

近期,针对多地频发的“代理脱担”金融中介骗局,晋江农商银行等机构发布官方风险警示。不少晋江市民因背负贷款担保连带责任、遭遇债务追偿困扰,轻信网络上所谓“专业脱担、免除担保责任”的虚假服务,不仅未能摆脱债务纠纷,反而遭遇财产损失、信息泄露,甚至触犯法律红线。

瞄准担保人痛点

在日常民间借贷、银行贷款场景中,不少市民出于亲友情谊,无偿为他人贷款提供担保。多数人对于担保的法律效力认知薄弱,误以为只是单纯签字见证,无需承担实质责任。一旦借款人出现逾期、无力偿还贷款等情况,担保人便会依法承担连带清偿责任,面临金融机构追偿、个人征信受损等问题,生活和经济压力陡增。

正是抓住了担保人群体急于脱责、焦虑侥幸的心理,市面上大量非法中介借机大肆牟利。这些中介通过短视频平台、微信朋友圈、本地社群、网络搜索等渠道投放广告,伪装成专业法务、金融服务机构,打出“全程代办脱担”“零成本免除担保责任”“内部渠道处理债务”等夸张宣传语。

为博取市民信任,不法中介刻意歪曲金融法律法规,弱化担保的法律效力,片面鼓吹担保人未使用贷款,无需担责的错误观点。同时,通过伪造成功案例、沟通记录、维权凭证等方式制造专业靠谱的假象,还以“不成功不收费”为噱头降低市民警惕性。

套路层层递进

银行工作人员介绍,“代理脱担”

坚守法律底线

针对“代理脱担”乱象,银行提醒广大金融消费者,金融纠纷化解、征信修复、债务减免均无捷径,所有声称可通过特殊渠道免除合法担保责任的中介服务,均为虚假违规服务。市民需树立正确的契约意识和金融风险观,从源头防范此类骗局。

市民切勿碍于情面盲目为他人提供贷款担保,签字前充分评估借款人还款能力与自身担保风险,谨慎做出担保决策。已签署担保合同、面临债务追偿的,要正视自身法律责任,彻底摒弃“花钱找人脱担”的侥幸心理,坚决远离各类非法金融中介。日常切勿随意泄露个人金融隐私,不签署陌生代理授权协议,杜绝各类诈骗风险。

若出现担保纠纷、金融争议等问题,市民需坚持依法理性维权。最直接有效的方式是主动与涉事金融机构官方网点、官方客服沟通对接,如实说明个人实际情况,坦诚协商还款方案、责任划分等相关事宜。双方协商无法达成共识的,可整理留存贷款合同、担保协议、沟通记录等完整证据,通过金融行业协会、金融监管部门等正规渠道反映诉求。纠纷仍无法妥善化解的,可通过司法诉讼途径,依法维护自身正当合法权益。

《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

擦亮双眼识骗局 拆解“征信修复”陷阱

征信记录是每个人的“经济身份证”,直接关系到贷款办理、金融服务等日常生活方方面面。上周,我们对这“经济身份证”有了初步的认识,并介绍了常见的误区。本期,我们将结合以“征信修复”为噱头的非法代理活动,揭露不法分子作案手法,普及征信管理相关法规与正规维权途径,提醒晋江广大市民提高警惕,远离征信骗局。

花样骗局层出不穷

在朋友圈、社交群组、网络论坛等线上平台,不少所谓“专业机构”“征信修复师”大肆招揽业务,宣称可有偿消除不良信用记录。这类不法分子往往先以话术诱导市民委托其代办相关业务,随后索要身份证、银行卡、联系方式等核心个人敏感信息,甚至教唆当事人违背契约、虚构事实、伪造证明材料,试图通过非正常渠道篡改征信信息。

看似简单的“征信修复”服务,背后却潜藏着巨大隐患。市民一旦配合对方提供隐私资料,参与材料造假,不仅会面临个人信息被泄露、倒卖、非法利用的风险,自身还可能因参与违法行为承担相应法律责任。

部分不法人员打着“征信洗白”的旗号,怂恿客户编造理由、伪造证据发起恶意投诉,尝试篡改不良信用记录,一旦操作失败便卷款失联。还有团伙搭建虚假网站、伪造链接、违规公众号及App,伪装成征信查询入口,诱导市民点击操作、付费查询,借机窃取身份信息与资金。

冒充金融机构工作人员实施诈骗也较为常见,骗子谎称当事人名下存在未结清贷款,扬言不及时注销、还款就会影响征信,一步步诱导市民转账汇款。

厘清认知误区

面对五花八门的宣传,不少市民对征信管理规则存在认知偏差,进而被不法分子钻了空子。相关部门明确强调,法律层面并不存在所谓“征信修复”概念,花钱洗白征信、人为删除不良记录均是无稽之谈。

根据《征信管理条例》相关规定,个人不良信息自不良行为终止当日起,会在征信系统中保留五年,期满后系统将自动予以删除,任何单位和个人都无权擅自修改、删除真实有效的征信信息。市面上所有“有偿代办征信投诉”等宣传,全部属于虚假误导。同时,相关部门特别提醒市民,切勿参与编造事实、伪造材料等行为,触碰法律红线终得不偿失。

如果市民在查阅信用报告时,发现信息存在错误、遗漏等问题,无需寻求非法中介帮助。大家可直接向涉事金融机构、征信管理部门提出异议申请,正规异议受理全程不收取任何费用,这也是维护自身征信权益唯一合法有效的途径。

针对此前实施的一次性信用修复政策,主要针对2020年至2025年期间,单笔金额一万元以内的个人逾期记录,要求当事人在2026年3月31日前结清欠款,逾期信息才会不予展示。目前这一政策时限已正式截止,任何以此为由,声称可代办修复征信并收取费用的行为,一律认定为诈骗。

养成良好用信习惯

良好的信用记录,离不开长期用心维护。日常借贷过程中,务必恪守还款约定,做到按时足额还款,从源头避免逾期款项产生;理性规划收支,坚持适度借贷,拒绝过度负债,不给自身信用增添负担。

如若不慎出现逾期还款记录,要第一时间结清欠款,及时终止不良行为,同时加强后续账户管理,杜绝二次逾期。生活中也要妥善保管身份证、银行卡等重要证件,绝不随意转借他人,从源头防范冒名贷款风险。建议市民养成定期查询信用报告的习惯,主动掌握自身信用状况,第一时间发现异常信息并处理。

福建两家保险机构 因违规被罚

本报讯 近日,国家金融监督管理总局福建监管局连续发布两则行政处罚公示,对辖区内两家保险机构及相关责任人作出处罚。

其中,泰康人寿保险有限责任公司福建分公司存在违规向投保人提供保险合同之外利益的问题。该行为违反保险经营相关监管规定,扰乱了正常的市场竞争秩序。依据相关法律法规,福建金融监管局对泰康人寿福建分公司处以2.5万元罚款,对涉事责任人陈美娜给予警告,并处0.8万元罚款。

被处罚的还有都邦财产保险股份有限公司福州市鼓楼支公司,该机构主要违法违规事实为财务数据不真实。财务数据失真不仅影响企业自身经营管理,也会给金融监管、风险排查带来阻碍。监管部门结合违规情节,对该支公司罚款30万元,同时对责任人康梅珍予以警告,并处3.9万元罚款。