

《晋报财讯》
官方微信公众号

借钱告别“套路比价” 个人贷款新规即将落地

距离8月1日正式施行仅剩不到一周时间,此前3月官宣的个人贷款息费明示新规即将全面落地。随着落地节点临近,各大银行、消费金融机构已完成系统升级与流程整改,此次新规落地将真正改变市民办贷、比价、维权方式,彻底终结“低息引流、隐性扣费”的行业套路,为本地居民消费分期、小微经营贷款筑起透明化屏障。

告别单一利率比价

此前政策发布时,市场多聚焦于新规的监管约束,而临近落地,对普通市民的民生影响愈发凸显。以往市民对比多款贷款产品,仅靠表面公示的单一利率判断优劣,各类分期服务费、增信担保费、平台服务费隐藏在协议细则中,逾期罚息、挪用违约金等或有费用更是极少提前告知。

本次即将实施的《个人贷款业务

明示综合融资成本规定》,核心变革就是倒置贷款比价逻辑升级,从“比单一利率”变为“比全部真实融资负担”。新规明确所有持牌放贷机构必须实现息费项目全覆盖,无论是正常履约产生的利息、分期费用、增信服务费,还是违约场景下的罚息、违约金,全部纳入综合融资成本,统一折算为年化标准公示,无任何收费盲区。

同时,新规实现放贷机构全覆盖,商业银行、农信社、汽车金融公司、消费金融公司、小额贷款公司等所有开展个人贷款业务的机构,无一例外必须执行公示要求,杜绝部分机构变相规避监管、私下收费的行为。

全流程刚性公示

为避免息费公示流于形式,新规落地后将实行“一表明示、全程留痕、用户确认”的刚性流程,从操作层面

保障市民知情权,这也是本次落地执行的核心亮点。所有个人贷款业务,必须出具标准化综合融资成本明示表,逐项标注收费项目、收取方式、收费主体及年化标准,同时明确书面承诺,无公示外的任何额外收费。

针对市民高频使用的线上线下办贷场景,监管设置了严格的差异化核验机制。线下网点办贷,签约前必须由借款人核对表格并签字确认;线上申请贷款,系统强制弹窗展示完整公示内容,设置固定阅读时长,未确认无法进入签约环节;网购、购车、家装等消费分期场景,支付页面必须醒目展示全部成本信息,从交易源头杜绝套路营销。

业内人士表示,新规落地后,金融机构的合规责任全面延伸,覆盖广告宣传、申请流程、收费链条、贷后服务全环节。但凡未完整、清晰明示的

收费项目,均属于违规收费,市民可依法投诉维权,监管部门也将常态化开展抽查整治。

避坑指南请收好

据了解,本次新规严格遵循“新老划断”原则,保障市场平稳过渡。8月1日之后新增的所有个人贷款、分期业务,必须严格执行全新公示标准;在此之前已办理完成、正在存续的存量贷款,仍按照原有合同约定执行,不会调整收费标准,不影响市民现有借贷权益。

广大商户、市民办理经营贷、消费分期、车贷房贷时,切勿轻信“低息无杂费”的口头宣传,务必以官方出具的综合融资成本明示表为准;线上办理分期时,不要快速跳过强制阅读



页面,认真核对年化综合成本与违约收费标准;办理大额贷款时,可要求工作人员逐条解读公示内容,确认无隐形收费后再签字确认。

此外,监管部门特别提示,新规仅适用于持牌正规金融机构贷款业务,亲友间民间借贷、无资质主体非法放贷不在监管范围内,市民需自行甄别风险,谨慎借贷。

理财收益冷热不均 晋江投资者如何应对分化潮?

今年上半年,银行理财市场呈现明显的“冰火两重天”格局。一边是科技赛道权益类产品年化收益率屡有突破,另一边是消费、医药主题产品净值持续回撤;固收类产品虽整体稳健,但收益中报较年初悄然下移,但这一情况又在7月份出现了相反的情况。对晋江普通投资者而言,在低利率环境与结构性行情交织的当下,如何看懂这场收益分化、选对适合自己的理财产品,成为摆在面前的现实课题。

权益赛道上演“二八分化”

上半年的权益类理财市场,是一场典型的结构性情行演绎。受益于AI算力、存储芯片等高景气赛道的持续走强,部分锚定科技主线的权益类产品净值一路走高,上半年年化收益率超过40%的产品不在少数。产业政策的密集催化,叠加行业基本面的持续改善,让科技成为上半年权益市场最确定的主线。

然而,并非所有权益类产品都能分享这波红利。与此同时,消费零售、医药生物等传统赛道持续承压,布局这些方向的权益类产品净值出现了较为明显的回撤。同属权益类产品,首尾业绩差距被快速拉大,高弹性与高分化成为上半年权益理财最鲜明的标签。

市场风向在7月迎来反转。经过上半年持续上涨,科技赛道估值处于高位,交易资金过度拥挤,叠加海外半导体板块走弱、产业利好集中兑现,不少科技板块出现明显下跌。

业内人士指出,权益类产品的业绩表现高度依赖所投赛道的市场行情,在结构性行情主导的市场环境下,赛道选择的重要性远超仓位选择。对投资者而言,看似同类型的权益产品,实际收益可能天差地别,不能仅凭产品类别就做出购买决策。

固收产品收益收窄

与权益市场的剧烈波动不同,固收类理财产品上半年延续了一贯的稳健基调,但收益水平较年初出现小幅下滑。数据显示,全市固收类理财产品上半年平均年化收益率在2.48%左右,6月月度收益较1月有所回落。

收益下行的背后,是低利率市场环境下债券资产静态票息的持续压缩。与此同时,资金面阶段性波动、债市供给放量等因素也对市场形成扰动,使得债市整体呈现波动向上的运行态势。不过,从净值表现来看,固收类产品的收益波动与回撤幅度整体可控,依然是理财市场中的压舱石。

即便是固收品类内部,也出现了一定程度的分化。部分“固收+”产品由于权益端配置方向与市场节奏错位,叠加固收底层票息空间收窄,业绩表现不尽如人意,进一步加剧了产品间的收益差距。这意味着,即便是偏稳健的“固收+”产品,也并非稳赚不赔的代名词,权益增强部分的运作能力直接影响最终收益。

理性配置应对分化

面对日益加剧的收益分化格局,晋江投资者该如何调整理财思路?业内专家建议,核心原则是回归自身风险承受能力,不被短期高收益诱惑,也不因一时回撤恐慌。

风险偏好极度保守、资金用于短期经营周转、日常备用金储备的投资者,配置重心依旧锁定中低风险纯固收类理财。低利率环境下固收产品收益虽有下滑,但波动小、回撤可控,能够稳定实现资产保值。

具备一定风险承受能力、追求资产适度增值的投资者,可适度配置含权理财,但必须摒弃集中押注单一赛道的投资习惯。上半年不少晋江投资者跟风买入科技主题理财,收获短期高收益后不愿及时止盈,7月赛道回调后深度被套,这类情绪化追涨行为是理财亏损的主要诱因。建议分散布局多赛道产品,兼顾成长与防御,优先选择投研团队成熟、长期业绩稳定、持仓均衡的机构产品,拉长投资周期,避免因短期净值波动频繁赎回操作。

有充足闲置资金、能够承受较大净值波动的投资者,需建立多元资产配置思维,通过多品类、当下市场存量资金博弈特征明显,赛道快速轮动难以精准预判,单一品类理财无法持续稳定增值。可搭配纯固收、均衡型“固收+”、少量分散持仓权益理财产品组合,利用债市稳健底仓对冲权益市场赛道波动风险,同时把握跨市场、跨赛道轮动带来的阶段性收益机会。

银行理财经理提醒广大投资者,理财产品收益极致分化,本质是市场赛道轮动的客观体现,不存在永远上涨的赛道,也没有一成不变的强势理财。理财核心都要匹配自身风险承受能力与资金使用周期,不被短期高收益诱惑,不惧阶段性净值回撤,以长期视角理性持有,才能在分化加剧的理财市场平稳实现资产保值增值。



买理财先读产品说明书 看懂不踩坑

近期净值型理财波动频发,不少晋江市民因未细读产品说明书,买入后遭遇净值回撤、赎回受限等问题。眼下各类短债、固收理财持续上新,面对五花八门的产品宣传,读懂理财说明书成为普通投资者规避风险的第一道关卡。

读懂说明书是理财的必备前提

很多晋江投资者选购理财时,只看页面标注的预期收益,直接忽略动辄数页的产品说明书,认为文字繁杂、晦涩难懂,没必要花费时间研读,这也是各类理财纠纷频发的主要诱因。

当前理财市场早已全面打破刚性兑付,所有净值型产品盈亏均由投资者自行承担,广告宣传仅做简略介绍,对产品真实风险、资金投向、赎回规则等核心约束,全部完整记载于官方产品说明书。各类营销话术往往侧重展示亮眼历史收益,弱化波动、手续费、锁定期等限制性条款,仅靠宣传页面判断产品,极易产生认知偏差。

对于小微企业经营者而言,经营流动资金容错空间极小,一旦误购持有长期、波动偏大的理财,会直接影响货款周转;中老年家庭以储蓄保值为目标,难以承受本金浮亏,若不提前看清风险等级,盲目跟风购入高波动产品,很容易造成财产损失。理财说明书是具备合规效力的正式文件,是投资者维权、判断产品适配自身资金情况的唯一依据,无论资金金额大小,购买前通读核心内容必不可少。

抓准核心板块快速看懂说明书

理财说明书篇幅较长,普通市民无需逐字通读,锁定四大关键板块,

就能掌握产品全貌。

风险揭示章节是首要查看内容。这一部分会明确标注产品风险等级,清晰地罗列市场波动、信用违约、流动性不足等全部潜在风险,同时写明产品是否保本、本金是否存在亏损可能。不少市民分不清PR2、PR3理财差异,说明书中会明确资产配置比例,标注是否配置可转债、权益资产,一眼区分纯固收与固收增强产品,快速判断产品是否匹配自身风险承受能力。

产品期限与赎回规则是本地投资者重点关注内容。章节内会写明最短持有期限、封闭周期、开放赎回时间,同时详细列明阶梯式赎回手续费标准,明确持有未满7天高额扣费、中途能否强制赎回等细则。不少商户曾误将半年期理财当作短期灵活产品,急需用钱时无法支取,根源就是未细看赎回条款,读懂这部分,才能匹配自身资金使用周期。

底层资产配置投向决定产品波动大小。说明书会公示理财资金主要投资品类,区分国债、同业存单、高等级信用债、非标资产等不同标的,披露投资各类资产的占比区间。若持仓大量低资质信用标的,产品潜在违约风险更高;以短期限利率债、存单为主的产品波动更小,更适合保守型投资者。对照自身需求筛选底层资产,能从源头规避大幅回撤风险。

费用与收益说明板块不能遗漏。页面展示的历史收益、业绩比较基准仅为参考,说明书会清晰区分管理费、销售服务费、托管费等固定扣费项目,写明各类费用计提方式。长期持有理财,持续扣除的各类费用会持续摊薄实际收益,在同类产品对比时,依托说明费率条款,才能算出真实到手收益,避免被表面收益误导。



避开阅读误区 理性对照自身需求

不少市民阅读说明书时容易走入两类误区,一是粗略扫读,只关注收益相关内容,直接跳过风险提示;二是看不懂专业术语便直接放弃,仅凭理财经理口头介绍做决定。

针对专业名词晦涩的问题,说明书内均附带名词释义,遇到久期、净值、摊余成本等专业词汇,可对照注释理解;若仍存在疑问,可当场咨询网点工作人员,确认清楚资金规则、风险隐患后再完成购买。

同时需要注意,每一期理财产品说明书独立生效,不同批次同系列理财,在持仓比例、持有期限、费率上可能存在调整,不能凭往期产品经验直接购买新品,每一次购入前都要重新核对当期说明书内容。

高息存款是骗局 多家银行发布提醒

近期,网络上流传大量国有银行超高息存款广告,不少群众心动咨询。记者了解到,工行、农行、中行、建行于7月中旬相继发布官方风险提示,集中曝光冒用银行名义的金融诈骗套路,明确告知消费者相关高息产品全为虚假宣传,提醒大众提高警惕,保护自身资金安全。

澄清虚假高息陷阱

近日,国有四大行先后通过官网、手机银行、官方公众号等渠道发布风险警示公告。

各银行公告明确:从未推出年化5%以上大额定存产品。网络短视频、私域社群出现的“专属高息存款”宣传,均为不法分子盗用银行LOGO、存单截图伪造。骗子以高息为诱饵添加客户私人微信,后续诱导购买境外保险、非法理财平台,存在本金亏损、平台跑路风险。

农业银行也发布提示,重点提醒中老年储户:凡是线上私信推送、线下非网点人员推介的超高息存款一律不实。不法分子编造“内部专属额度”制造稀缺感,诱导客户脱离银行正规渠道交易,资金一旦转入私人、境外账户,不受国内金融监管保护。

中国银行公告特别指出两类诈骗手段:一是假冒理财经理工牌、业务单据博取信任;二是发送陌生链接、非官方App,植入木马窃取银行卡信息、短信验证码。建设银行公告补充风险后果:轻信虚假宣传参与境外投资、非正规保险,提前退保会产生高额扣费,投资平台极易无法兑付。市民若已接触此类广告,保留聊天、截图证据,可通过建行客服热线举报线索。

认准官方渠道办业务

四家银行在公告中统一划定唯一合规业务办理渠道:线下实体网点、银行官方手机银行、网上银行、官方网站、全国统一客服热线。存款、理财、保险、跨境金融等业务,仅通过以上渠道办理才有安全保障。

公告同步列出三类需要直接拉黑的高危渠道:短视频私信主动引流的陌生账号、私下添加微信推销产品的非银行人员、第三方中介兜售的各类境外金融项目。

不少消费者分不清银行正规代销和私下违规推销,记者对此作出区分:银行网点、手机银行上架的代销保险、理财产品,资金直接转入银行对公账户,产品合同经金融监管备案;骗子私下推介项目,均要求用户向个人账户、境外账户转账,无正规交易凭证,一旦产生纠纷几乎无法维权。

三类操作坚决不能做

本次四家银行的公告均将个人金融信息防护作为重点警示内容,骗子往往在引流后伺机盗取账户信息,实施盗刷转账二次诈骗。

首先,不要添加陌生理财推销账号。各行明确,银行工作人员不会主动在短视频平台、社群私信推送高息存款产品,陌生好友发来的网址链接、安装包一律不点击、不下载,避免手机植入木马泄露全部金融信息。

其次,银行卡密码、短信验证码绝不对外提供。所有银行公告统一说明,正规客服、网点工作人员不会通过微信、电话索要完整身份证号、银行卡密码、交易验证码。凡是以登记高息额度、开通境外账户为名索要上述信息的,可直接判定为电信诈骗。

最后,坚决拒绝屏幕共享、远程操控手机请求。不少骗子以协助开户、代办存款为由,诱导用户开启远程控制,可实时查看手机内全部隐私,直接操作账户转账,遇到此类要求应当立即终止对话并拉黑对方。

百岁健康标准白皮书发布

本报讯 近日,由亚太长寿医学学会、中国抗衰老促进会、平安好医生联合编撰的《百岁健康标准——从被动医疗到健康优化范式》白皮书发布。

白皮书指出,我国人口结构发生深刻变化,已迈入长寿社会。3.23亿60岁以上人口中,失能失智老人约4500万。人均预期寿命突破79岁,而健康预期寿命仅68.5岁,民众有约10年时间面临慢病困扰、身体机能衰退、日常照护等问题。

白皮书创新推出“CHL中国百岁健康标准指数”,搭建覆盖25—105岁全人群的六维量化评估体系,打破“无病即为健康”的传统认知。依托这套标准,白皮书更建立以健康寿命为核心的评价体系,将评估重点从生理指标是否正常,转向能否保持长期独立生活能力。

本版由本报记者陈荣汉、董军军采写