

财经看点

民生实事进云州
中华保险在行动

2026年6月,山西省首单“自然灾害救助险涉及肉牛、肉羊养殖保险”在大同市成功落地,实现省内肉牛、肉羊专项自然灾害养殖保险零的突破。

为扎实推进该项保险工作落地见效,筑牢畜牧养殖安全风险保障,切实保障养殖户切身利益,7月27日,中华保险云州区支公司联合区财政局深入峰峪乡、聚乐乡各村开展肉羊养殖保险入户宣传活动。

工作人员走进养殖户家中及养殖圈舍,用通俗易懂的语言,为养殖户细致讲解肉羊养殖保险保障范围、保费分担机制、出险报案流程及理赔标准等关键内容,针对群众关心的热点问题逐一耐心解答、细致答疑。通过面对面交流,进一步普及了农业保险惠民政策,转变了养殖户风险防范意识,有效提升了群众主动参保的积极性和认可度。

下一步,中华保险云州区支公司将积极落实政府工作部署,持续扩大政策宣传覆盖面,全力实现肉羊养殖保险应保尽保。充分发挥农业保险“稳定器”作用,有效降低养殖经营风险,稳定养殖户养殖收益,为云州区畜牧产业高质量发展保驾护航。(冬梅)

“固收+黄金”理财迎回血
专家提醒切勿跟风入场

“年初闭眼入,前阵子亏到不敢看,这几天总算回来点儿。”看着手机里“固收+黄金”理财收益由绿翻红,市民陈女士悬着的心总算放下。

近期国际金价低位反弹,银行“固收+黄金”理财产品净值回升,招银理财、光大理财等机构相关产品净值创下阶段新高。然而,市场呈现冰火两重天,存量产品迎来净值修复,新品发行却陷入“断档”,自6月以来,市场暂无新增黄金主题理财产品推出。面对净值回暖,不少投资者打算顺势入场,而机构主动收紧新品供给,已释放出谨慎信号。

记者走访多家银行网点,梳理出三大潜在风险。**风险一:短期反弹≠趋势反转。**多家机构对金价后续走势判断存在明显分歧,本轮净值回升主要是行情带动,产品运作策略并无调整。投资者若借上涨追投,一旦金价回调,极易陷入“追涨杀跌”的被动局面,短期净值回暖不能等同于长期行情向好。**风险二:机构收紧新品供给,释放风险信号。**6月以来,多家银行暂停发行黄金主题理财新品,并上调风险等级,行业重心转向存量深耕。销售端也提示,市场不确定性较高,不适合普通投资者博弈短线行情。**风险三:产品“含金量”天差地别。**多数“固收+黄金”产品以债券资产打底,黄金仅作小幅配置,黄金占比低于20%,收益特征接近纯债,金价上涨时涨幅有限,下跌时同样波动。购买前务必细读说明书,不可将“黄金理财”等同于“投资黄金”。

专家建议,已持仓投资者不必急于赎回,可将黄金作为组合中长期对冲配置;尚未入场的投资者切忌盲目跟风,等待市场趋势更为明朗后再做决策。(冬梅)

“以前只知道炒股能‘打新’,没想到现在买理财也能参与了。”市民于女士最近在手机银行上被一款“打新理财”吸引——1元起购,近一个月年化收益率高达8.15%。心动之余,她犯起了嘀咕:真能稳赚不赔吗?

这不仅是于女士的疑惑,也是近来不少普通投资者的共同疑问。近期,多家银行上线了一批名称中带“打新”的理财产品,有的产品甚至在发售一两天就被抢购一空。这类产品为何突然火爆?普通老百姓能不能跟着“上车”?记者对此进行了一番探访。



银行“打新理财”走红

专家提醒:收益分化明显,并非稳赚不赔

本报记者 李冬梅

低门槛叠加高收益,“打新理财”出圈

所谓“打新理财”,简单来说就是银行理财子公司汇集投资者资金,以机构身份参与新股申购。过去,散户“打新”不仅需要持有一定市值的股票,还得靠运气摇号,中签率极低。而银行理财作为A类优先配售对象,获配比例远高于普通散户。自2025年银行理财被正式纳入IPO网下A类优先配售对象后,“打新”便从理财公司的偶发操作,变成了常态化策略。

门槛降下来,收益提上去,是这类产品迅速走红的关键。目前市面上多数“打新理财”产品1元起购,持有期从90天到3年不等。在存款利率持续下行的大环境下,“打新理财”的收益弹性显得格外亮眼。数据显示,2026年上半年传统固收理财业绩基准普遍跌破3%,而不少“打新”产品近3个月年化收益率接4%,部分产品近1个月年化收益率甚至接近8%,对普通储户无疑是极具冲击力。

记者在工商银行App看到,目前共有4只“打新”相关产品,其中最短持有期90天的产品,页面标注一个月年化

收益率为8.15%;农业银行App在售的3只“打新理财”产品均显示已售完。该行理财经理称,产品“几乎一放出就被抢空”。

收益分化明显,部分产品短期亏钱

不过,“打新理财”并非全员赚钱。记者查阅多家银行理财专区发现,收益分化十分明显。

在招商银行App的“打新”专区,“信银慧盈象增利85号”近3个月年化收益率为4.71%;而另一只“招银理财嘉悦阿尔法日开1年持有”近3个月年化收益率为-1.15%。长期表现相对稳健的也有不少。比如“工银理财·鑫悦最短持有90天”近一个月年化收益率8.15%，“信银理财慧盈象固收增利6个月持有期65号L”成立以来年化收益率4.80%。表现较好的产品近3个月年化收益率能超4%,但同期也有部分产品出现负收益。

业内人士指出,“打新理财”本质上是在债券、存款等固收资产基础上,用小部分资金参与新股申购来“增厚”收益。但新股上市并非只涨不跌,破发风险客观

存在。此外,为了满足“打新”所需的市值门槛,产品必须配置一定比例的股票底仓,一旦股市整体下行,底仓浮亏也会拖累净值。

风险不可忽视,并非稳赚不赔

“它不是无风险套利,而是净值化产品,亏钱完全可能。”某股份行理财子公司投资经理坦言,部分新发产品成立初期就曾跌破初始净值1,投资者要有心理准备。

面对“打新理财”的热度,业内专家提醒投资者,首先要看清产品风险等级,确保与自身承受能力匹配。其次不少产品设有锁定期或最短持有期,有的长达1年,中途无法赎回,务必考虑自己的资金使用计划。最重要的是,要认清“打新”并非稳赚不赔,过往高收益不代表未来,更不构成收益承诺。

“‘打新’可以,但别上头,理性参与,才叫投资。”业内人士建议,在追逐收益时保持理性预期,正视产品真实风险,或许比选择哪只产品更为重要。理财市场从来没有“只赚不亏”的神话,多一分清醒,才能少一分焦虑。



建行电力支行:一个红包背后的金融温度

“同志,快帮帮我,孙子过生日,我这红包鼓捣一早上都没发出去!”一天上午,建行电力支行刚开门,一位头发花白的老奶奶攥着现金冲了进来。她想给在外地读书的孙子发个微信生日红包,但卡里没钱,也不会绑卡,急得满头汗。

大堂经理小张了解情况后,一边安抚老人,一边引导她到柜台完成现金存

款,随后拿出自己的手机,一步步教老人绑定银行卡、将资金转入微信钱包,“奶奶您看,点这里绑定,输入密码,再这样操作……”小张一边讲解一边演示,老人戴着老花镜认真跟学,时不时点点头,渐渐地紧锁的眉头也舒展开来。最终,她成功给孙子发出了满载爱意的红包。“发出去了!发出去了!”老人开心得

连连道谢,“谢谢姑娘,果然什么事都能来找你们帮忙。”

这温馨的一幕,在建行电力支行已成常态。一直以来,建行大同分行始终坚持“以客户为中心”的服务理念,尤其关注老年客户群体,用耐心、细心、贴心的服务帮助老年人跨越“数字鸿沟”,让金融服务更有温度。(芳菲 麻雨萌 杨雪峰)

建行住房支行:“适老微课堂”让等待变学习

养老金发放日“排队长、柜台堵、老人慌”,是不少银行网点头疼的顽疾。建行住房支行没有增加窗口,而是把等待区变成了“充电站”,“适老微课堂”的创新实践,既疏通了服务堵点,也探出了养老金融服务的精细化新路。

支行工作人员在日常服务中发现,老年客户扎堆柜台,多数并非业务必须临柜办理,而是因为不熟悉、不敢操作自助设备和手机银行。找准症结后,该支

行利用客户等候间隙开设“适老微课堂”。每逢养老金发放日上午,大堂经理在等候区手把手教学,细致讲解手机银行余额查询、自助设备取款等常用操作,同时融入反诈知识,向老年客户普及“不轻信、不转账、不透露”的防诈骗要点,为老年客户筑牢资金安全防线。

经过数月持续推广,不少老年客户已能独立使用手机银行查询养老金到账情况,网点高峰时段柜面排队人数明显

减少,厅堂服务效率显著提升。多位“老学员”表示:“等号时就学会了,以后在家就能查,不用总跑网点,还增强了防骗意识,收获满满。”

从服务“堵点”到便民“亮点”,建行住房支行以微课堂为切口,探索适老化服务的精细化路径。该行相关负责人表示,下一步将持续优化课程内容,覆盖更多高频业务,让适老服务更加精准、更有温度。(芳菲 张琪)