

新春“守富”暖民心 公募基金服务编织别样“年味”

■本报记者 昌校宇 方凌晨

“以前过年回家，饭桌上聊的是孩子成绩、在外头做啥工作；现在一坐下，亲戚朋友张口就是‘今年该买点啥基金’‘投资什么能赚点钱’。”在从河南信阳回北京的高铁上，一位同行的老乡向《证券日报》记者感慨。年味儿，似乎悄悄添了股金融味儿——当传统节庆的红灯笼挂满街头，那些关于如何“守富”“增富”的全民关切，正借由公募基金行业的专业服务悄悄融入烟火气中。

马年春节，从金融圈到古村落，从社区礼堂到物流园区，《证券日报》记者一路走来，一路看，一路听——多家公募机构悄然将服务前移，把专业投教送进基层、搬到线上，用有温度的陪伴守护着居民的“钱袋子”，也守护着那份过年的踏实与安心。

线下陪伴暖人心

年关将近，北京市西城区年味正浓。记者跟随鹏扬基金的工作人员走进金融街街道长安兴融党群服务中心。推开门，热气扑面而来——一场主题为“践行普惠金融：ETF业务介绍与资本市场历史展”的“投保午间一小时”活动，正在这里别开生面地展开。

原以为金融讲座难免有些距离感，但现场的热气却出乎意料。不大的活动室中，挤满了周边企事业单位的职工，不少人利用午休时间专程赶来“充电”“取经”。“守护钱袋子，过好幸福年”的红色条幅格外醒目。

鹏扬基金讲师并未照本宣科地堆砌专业术语，而是从“什么是ETF”这一最基础的概念聊起，像拉家常般讲述ETF的分类、资产配置逻辑，还巧妙串联起“长钱长投”“科创引领”等政策热词。现场，有人频频点头，有人低头在本子上快速记录。“原来通过ETF也能这么方便地分享国家科技发展的红利。”坐在记者旁边的一位年轻投资者一边记录，一边轻声向同伴感慨。

她前方，一位中年男士正举着手机拍下墙上的ETF知识图谱，并表示“回去再温习一下”。活动现场，精心布置的展区同样引人注目。几块展板一字排开，浓缩了中国证券

博物馆公益展览的精华，一幅幅图文并茂勾勒出中国资本市场从无到有、波澜壮阔的发展历程。鹏扬基金的讲师站在展板前，十几分钟的时间里，便将几个关键历史转折点讲得清晰透彻。围观的投资者有的凑近细看老照片，有的低声交流。随后的互动问答环节，投资者争相举手，气氛热烈。这已不是一场单向的灌输，而是一次双向奔赴——金融机构走到投资者中间，投资者也主动走近资本市场的历史与未来。

如果说金融街的活动充满了理性思辨，那么社区的团拜会则展现了金融服务的另一副温情“面孔”。

春节前夕，上海崂山四村的新春团拜会在崂山小学大礼堂里举办。台上，东海基金的年轻员工们卸下严肃的职业装，带着笑容唱起改编的歌曲《守护夕阳安财梦》。骗术再多也看细，任他忽悠再演苦肉计……轻快的旋律配上通俗直白的歌词，台下坐着的老人们有的跟着拍手，有的轻声哼唱。

“这首歌编得好，听得明白，也记得住。”表演结束后，一位年近七旬的阿姨拉着东海基金员工的手高兴地说，“基金公司员工来跟我们一块儿热闹，还教我们怎么守好养老钱，感觉特别贴心。”说话间隙，不少老人围拢过来，不是询问复杂的理财产品，而是拿出手机，请教如何识别可疑短信、怎么设置才能让支付更安全。年轻的员工们耐心讲解，那一刻，金融防诈不再是冰冷的条文，而是跨越年龄的守护与陪伴。

同样走进特殊场景的还有兴业基金。在上海市华新快速物流园区，一场“金融可悦读”活动在“快递小哥”身边展开。活动现场被打造成“快递物流人闯关记”主题集市，扫码、投币、闯关、兑奖……游戏化的环节里，巧妙融入了“刷单返利”等骗术的识别技巧。一位刚送完货的快递员在兴业基金的“破贪纳福”摊位前，成功闯关后赢得一副春联，他笑着说：“边玩边学，确实掌握了知识点。今年直接贴这副对联，图个心安。”

投资者教育的暖风也吹到了福建泉州。在兴业基金的注册地泉州市丰泽区，蟳埔民俗文化村被装点出别样的金融年味儿。沿着非遗沿线的脚步，一面面“马年启兴”的新春道旗迎风招展，为南来北往的游客送上新春

祝福，落款是“兴银基金”。与此同时，村内的展示大屏上，一部名为《五骏迎春，稳驭新程》的动画投教视频正在循环播放。视频巧妙借势马年意象，以五匹各具特色的骏马，生动形象地讲解不同类型基金产品的特点。例如，将“固收+”基金比作攻守兼备的良驹，祝福投资者在新年能够稳驭投资，驰骋新程。一位带着孩子的年轻妈妈看完视频后对记者表示：“没想到基金产品能用动画讲得这么明白。孩子看得开心，我也学了知识。”

线上陪伴不间断

线下活动热火朝天，公募基金的服务与陪伴在线上亦未缺席。

“投资者需要陪伴，尤其是在春节长假这样的节点，更容易产生信息焦虑或投资冲动。”一位华东地区基金公司市场部负责人表示。为此，各家公募机构在春节假期使出了浑身解数，通过多样化的内容持续传递价值与关怀。从设计精美的红包封面，到互动性强的线上抢红包，沉浸式体验不仅让投资者感受到节日氛围与品牌温度，更展现出行业以更贴近、更走心的方式落实陪伴。

鑫元基金策划了“跨时空投资开放麦”活动，借助名字中带“马”的中外历史名人智慧，传递投资心得；并推出了马年定制红包封面和好运气红包，增添节日气氛。华夏基金延续了“华夏七天乐”活动，从初一到初七每日推送不同内容，包括市场回顾、投教知识及新年互动，精美海报、趣味视频和红包雨吸引了众多投资者参与。信达澳亚基金则推出“马跃新程”系列活动，持续分享基金经理观点。

线上陪伴的丰富形式，与线下活动相互呼应，共同构成春节期间公募基金与投资者之间的温暖连接。

这个春节，公募基金行业的投资者陪伴，不再是口号，而是一个个具体的场景：是企事业单位职工在展板前认真记笔记的背影，是快递小哥通关后举起的春联，是礼堂里老人跟着节拍拍手的律动，也是村口摆摊的阿姨说起“兴银基金就在我们泉州”时脸上的笑意。



图1兴银基金投教动画视频和道旗
图2兴业基金“破贪纳福”投教互动游戏
图3鹏扬基金“投保午间一小时”活动
图4徽商期货北京分公司在岗迎春节
图5东海基金新春团拜会现场

公司供图
公司供图
昌校宇/摄
公司供图
方凌晨/摄

年夜饭上话理财：百姓财富管理更趋理性多元

■本报记者 孟珂

新春佳节，阖家团圆的饭桌上，除了家长里短的温情，理财话题也成了“老中青”们热议的焦点。

在河南郑州一户普通家庭的年夜饭上，刚工作三年的95后晚辈小雅(化名)分享着自己的“新三金”(货币基金、债券基金和黄金基金)理财组合，表哥李伟(化名)则拿出刚买的金条，说着给孩子的长远规划。年过六旬的小雅母亲则盘算着年后的“挪储”计划……一场饭桌上的闲聊，勾勒出“老中青”截然不同的投资选择，也折射出当下居民理财观念的代际变迁与时代特征。

青年群体：“新三金”走红

“我现在把资金分成三份，分别买了货币基金、债券基金和黄金基金，随用随取的同时还能赚点收益，比放银行卡里强多了。”小雅分享着自己的理财经验。这个被年轻人称作“新三金”的理财组合成为小雅和身边朋友的投资标配。

作为职场新生代，小雅坦言：“银行存款利率一再下降，传统储蓄已经满足不了我的理财需求，而股市的波动又让自己望而却步。‘新三金’门槛低、易操作，兼顾流动性和稳健性，恰好契合了年轻人‘不想冒大险，又想让钱生钱’的诉求。”

像小雅这样的年轻投资者是当下理财市场的新生力量。蚂蚁财富数据显示，截至2025年底，在蚂蚁财富上已有超过2000万用户集齐了属于自己的“新三金”，其中90后年轻人占比近一半。南开大学金融学教授田利辉告诉《证券日报》记者，“新三金”的兴起，标志着年轻人理财观念的显著升级。他们成长于互联网时代，摒弃了传统储蓄的被动性，转向主动进行多元化资产配置，将理财融入日常生活。

中年群体：多元配置、长期规划

“发的年终奖刚好够买20克的投资金条，这是给孩子准备的‘成长基金’。”表哥李伟笑着说，“其实从孩子一出生，就有了为孩子长期积累财富的想法，这两年我的计划改成了存

金。未来每年都会拿出一部分闲置资金购买投资金条，等孩子成年就是一笔稳稳的财富。”此外，李伟也表示，自己的投资组合较为多元：一部分钱存进银行保障基础安全；一部分钱投入股票和混合型基金，尝试追求高收益；还有一部分配置了债券基金稳扎稳打。

记者调查发现，像李伟这样的中年群体正成为理财市场的“平衡派”。他们作为家庭经济支柱，需兼顾家庭开支、子女教育、父母养老等多重需求。田利辉分析称，中年群体的投资选择更具理性和规划性，他们不排斥新鲜理财方式，也保留着对传统稳健资产的信任，在风险与收益之间寻找最佳平衡点，是典型的“规划型”投资者。

老年群体：偏爱储蓄类产品

面对晚辈的“理财经”，父母一辈则有着自己的“老规矩”。在小雅母亲的投资清单里，银行定期存款、国债这类低风险产品占据了全部席位，她见证过市场的起伏，深知“保本”对于普通家庭的重要性。在老一辈的投

资观念里，“不亏钱”是第一原则。

记者调查发现，像小雅母亲这样的老年投资者，尤其是三四线城市的老年群体，不仅将“本金安全”奉为核心准则，更把“利息最大化”刻在了心上。他们对不同银行的利率波动高度敏感，“挪储”已成为常见操作。“股份制银行、城商行的利息比大行高，我肯定选利息高的。”小雅母亲直言，自己会随时关注各家银行的利率差异，一旦发现收益更高的就调整。受时代背景和成长经历影响，老年投资者大多偏爱风险低、收益固定的储蓄类产品，理财更多是为了应对养老、医疗等刚需，不求增值，但求安心。他们的投资行为是传统理财观念的代表，表达着那一代人对财富管理的朴素认知。

新春饭桌上的理财讨论，道尽了“老中青”的投资差异。从老一辈的“保本至上、只信储蓄”，到中年人的“多元配置，平衡风险”，再到年轻人的“轻量理财，主动规划”，这不仅是年龄与阅历的差异，更是时代发展在居民理财观念上的烙印，而科学规划、理性投资也成为“老中青”达成的共识——在新的一年里，守护好各自的“钱袋子”，共同奔赴美好生活。

期货公司全力守护交易者“钱袋子”

■本报记者 王宁

春节前最后一个工作日，在北京朝阳区JIN大厦5层办公的多数公司已开启放假模式，但位于东南角的徽商期货北京分公司却依旧灯火通明。除个别前台员工外出，其余工作人员仍坚持在岗。该分公司总经理赵丽丽告诉记者，春节期间虽然国内市场休市，但期货公司对客户的服务并不会“打烊”，每天的风险提示、基本面消息推送等服务都要及时。据记者了解，春节长假期间，多家期货公司通过风险监控、投资者教育、节后预案制定等措施，全力守护各类交易者的“钱袋子”，积极赋能实体经济，确保其能够过好幸福年。

中粮期货客户中心人士表示，中粮期货系统性开展节前投教与风控工作，确保交易者能够掌握假期国内外市场风险：一是强化风控前置提示，向全体客户推送详细风控提示，明确假期保证金调整比例及外溢风险；二是发布节前板块专题，研究团队分品种、分板块撰写节前风险专题，解析各品种潜在风险评级和波动影响；三是丰富投教宣传载体，增强客户识别与抵制能力；四是加强假期市场监测，安排专人值守，密切跟进境外市场走势及重大事件，动态更新风险提示，为交易者提供专业支持。

“春节长假期间，本公司全面抓实投资者服务与市场风险防控全流程工作，包括通过多渠道发布风险提示、推出系列投教视频等，引导投资者理性做好风险管控。”浙商期货相关负责人告诉记者，春节期间，客服、交易等部门线上值班值守，保障服务渠道畅通高效。各部门协同联动、全程保障，以全链条务实举措切实守护投资者合法权益。

记者调查发现，春节长假期间，多家期货公司持续赋能实体经济。东证期货风险管理子公司，该公司场外衍生品部负责人介绍，春节假期，公司重点通过场外衍生品工具和“保险+期货”业务，持续为产业企业赋能。一方面，聚焦实体产业和涉农主体的套期保值需求，主动对接合作企业，结合库存情况、生产计划等，优化套期保值方案，并针对重点波动品种制定个性化风险管理方案，帮助企业锁定成本、稳定利润；另一方面，对于存续的场外期权、互换等衍生品业务，进一步加强假期中的动态监控与情景分析，对客户持仓进行估值和风险指标测算，确保存续交易顺利衔接节后市场。

五矿期货营销管理总部总经理助理朱绍军表示，春节假期，公司服务产业企业风险管理的工作并未停歇，针对长假期间国际市场多个品种波动行情，通过线上的方式，以风险提示、行情交流等为抓手，助力企业应对经营风险。“本公司技术部门选择坚守岗位，对即将上线的智能套期保值模型进行最后的冲刺开发与测试，预计该产品将实现从策略生成到动态跟踪、效果评估的全流程闭环，为实体经济提供更精准的服务。”朱绍军说。

春节服务“不打烊” 金融暖流润小微

■本报记者 李冰熊悦

“往年这个时候早该为贷款发愁了，今年有了银行的这笔贷款，羽绒服、拜年服备得足足的！”在湖北省武汉市汉正街金正茂批发市场经营女装的段女士说。段女士从事服装批发20余年，如今年销售额超千万元。

春节期间，多家银行开启“金融服务不打烊”模式，深入市场、走近商户，以精准信贷支持助力小微企业备战消费旺季。

“我们客户经理主动上门服务，为像段女士这样的商户匹配服务湖北本土的小微快贷产品‘众楚贷’。”武汉众邦银行相关负责人告诉记者，该产品基于经营流水和线上交易数据实现纯信用、全线上快速审批，帮助段女士备齐多款新装，带动订单量较去年同期增长10%。

新网银行“好商贷”同样以“无抵押、线上化”为特色。该行相关负责人表示，春节期间，一家四川自贡的童装店通过该产品及时补充了热门款式，实现了销售增长。“高效又贴心

的金融支持，不仅解了商户的燃眉之急，也助力他们抓住春节消费旺季。”该负责人说。

记者注意到，春节期间，多家银行针对小微企业和个体工商户设计信贷产品，满足商户定金预付、集中采购尾款支付等资金需求，精准赋能实体经济。受访者普遍认为，这类纯信用、线上化的信贷服务正成为越来越多小微商户备货周转的“及时雨”。例如，工商银行四川成都分行推出的特色普惠金融产品“自家农产贷”助力春节期间商户经营；邮储银行定西市分行紧扣县域小微商户需求，推出“线上申请、快速审批、利率优惠”的普惠贷款产品；福建莆田农村商业银行推出“小微商户贷”，支持商户经营周转等。

南开大学金融学教授田利辉认为，春节期间，小微商户的需求高度聚焦于“短、频、急”的资金周转，这是消费旺季催生的流动性管理需求。银行推出的相关信贷产品呈现场景嵌入、数据增信、成本

真实交易场景深度融合，实现了金融对实体经济毛细血管的精准滴灌；同时，金融机构开始大规模利用交易流水、经营视频等非财务数据作为风控核心；此外，金融机构通过贴息让利大幅降低了企业融资成本。”田利辉进一步表示。

记者还从网商银行了解到，为缓解小微经营者融资慢、融资难、融资贵的难题，该行于2月17日至3月3日开展2026年新春助微行动，创新运用AI技术进行智能审核，即小微经营者通过支付宝或网商银行App上传开工时的真实经营场景视频，系统即可智能识别这些画面，并结合企业工商信息、支付流水等数据快速匹配，提供适配的免息额度。据了解，网商银行新春助微行动是全国工商联与网商银行全面战略合作的具体落地举措，也是响应全国工商联、中国银行业协会《银行业金融机构支持民营经济高质量发展倡议书》的最新行动。

苏商银行特约研究员薛洪言告诉《证券日报》记者，金融机构保障春节期间小微金融需求，首先能直接助力小微主体稳定经营、增收提质，为全年发展打好基础；其次，这能有效激活春节消费市场，畅通供需循环，释放消费潜力；再次，这是稳就业、保民生的重要抓手，小微企业是吸纳就业主力军，保障其经营即筑牢民生底线；最后，这也是深化普惠金融、填补假期服务空白的实践，彰显金融服务实体经济的责任担当。



图1
图2
图3
图4
图5