

【理财锦囊】

做好春节投资理财 需远离高息噱头

姜飞鹏

春节临近,对广大职场人而言,年终奖的落袋为安是岁末最实在的喜悦。然而,春节期间股市、基金市场休市,线下金融网点也多缩短营业时间,年终奖存入银行活期利率微薄,定期利率吸引力有限,闲置又可惜,由此催生大量居民短期理财需求。与之相应,金融机构推出多款以年终奖为主题的理财产品,以更好地服务投资者。此时,需要投资者认真选择合适的产品,把握好投资的时间节点,并做好风险防范,从而既能让年终奖在春节期间增值,又能实现与节后投资的平滑衔接。

目前,适配春节短期闲置资金、兼顾灵活性与收益性的理财主要包括货币基金、国债逆回购、银行现金管理类理财产品等。货币基金是大众最熟悉的短期理财,余额宝、零钱通等都属于此类,也是春节闲钱的稳健之选。货币基金投资于国债、银行存款等低风险货币市场工具,风险极低,流动性

极强,支持随取随用,部分产品还能实时到账,完全不影响春节期间的消费或者应急。但货币基金收益相对偏低,年化收益率通常在1%—2%左右,且需注意申购时间节点,错过节前最后申购日,假期将无法享受收益。国债逆回购尤其适合有股票账户、追求短期高收益的投资者。其本质是短期贷款,投资者将资金借出,借款人用国债抵押,到期还本付息,由国家信用背书,风险几乎可以忽略不计。春节前1—2天,市场资金需求旺盛,国债逆回购利率常会出现脉冲式上涨,1天期品种甚至能覆盖整个春节假期利息,性价比高。但其不足也较为突出,需开通股票账户才能操作,且利率波动大,节后利率会快速回落,仅适合节前窗口期布局,不适合长期持有。

银行现金管理类理财产品则是兼顾收益与便利的中间选项,由银行发行,底层资产以高等级信用债、同业存单为主,风险较低而安全性较高。其收益略高于货币基金,年化收益率可达2%—3%,申赎灵

活,多数支持T+0或T+1到账,部分产品还专门推出春节专属版本,可覆盖整个假期计息。但部分银行现金管理类理财产品设有申购限额,且不同银行赎回到账时间有差异,需提前确认好交易规则。

除了以上三类主流产品,部分投资者还会关注短债基金等。短债基金收益略高但可能存在小幅净值波动,且赎回到账时间较长,不适合对流动性要求高的资金。

对投资者而言,选择春节短期理财,需要切实匹配需求、衔接节后。一是根据投资时间长短来选择合适的产品,争取更高收益。二是优先选择假期计息、赎回到账快的产品,避开封闭期超过假期、赎回T+2以上的产品,避免影响节后资金使用。三是做好资金分类,预留少量应急资金投资货币基金,其余资金根据闲置时长分笔布局,避免集中到期导致节后资金空窗期。

对于衔接春节后的投资问题,也可提前规划以做到无缝对接。在具体操作上,一是选择赎回到账快的产品,如货币基金、

银行T+0现金管理类理财产品,节后赎回后可立即转入股票、基金等长期投资。二是提前设置好产品到期自动赎回或转入常用账户,避免因忘记操作导致资金闲置。三是节前可布局跨节短期产品,到期日衔接节后首个交易日,确保资金持续产生收益。

最后,对普通投资者而言,年终奖等短期理财的目标应是在保证本金安全、资金灵活的前提下,让闲钱不闲置。春节前夕各类年终奖专属理财、春节高息理财层出不穷,普通投资者需重点甄别。首先,远离高息噱头,凡是宣称年化收益率远超市场水平的产品,多为非法集资或虚假宣传,谨记高收益必然伴随高风险。其次,看清产品本质,警惕假活期、假保本,仔细阅读产品说明书,确认是否为净值型产品、有无封闭期,明确申赎费率、底层资产配置,避免被春节专属误导。最后,选择正规渠道,优先通过银行等机构购买,远离非持牌平台、陌生推销,谨防资质造假、风险隐瞒等陷阱。

【时尚风景】

精神零食 照见生活本真

杨婷

最近重刷《欲望都市》,仍为住在纽约上东区的女子凯莉心折——她踩着细高跟摇曳生姿,辗转于一场场衣香鬓影的派对,手里端着香槟,嘴上擦着帅哥,红唇边妙语连珠,把恋爱谈得又潇洒又热闹。凯莉最爱名牌鞋子,Blahnik和Cl经典红底鞋是她的本命最爱,剧中那句“你好,我的情人!”就是她对橱窗里粉色荷叶边凉鞋说的。

凯莉的鞋柜堪称物质崇拜的缩影,象征着“入魅”经济增长的情感引擎——开心了买鞋,不开心也买鞋,直到刷爆信用卡,凯莉为限量款透支薪水,买房时因无资产无存款,银行直接拒贷时,她仍执念于新款鞋跟的漂亮弧度。那些为消费主义狂欢的片段,恰是那代人被物欲裹挟的真实写照:在折对新物的短暂狂喜后,迅速被新的物欲需求取代,形成“购买—短暂快乐—更强烈渴望—继续购买”的成瘾式循环,陷入价值依附的物化陷阱,永远无法获得真正的精神充盈与自我认同。

时间拨回二十年后,现在的美女多在健身房里,女性力量崛起,瑜伽裤成了新性感的代名词;帅哥在直播间里露着八块腹肌卖减肥课或者健身课,更多男女挤在潮玩店、游戏厅和露营的帐篷里——实用主义抬头,健康意识升级,审美场景全变了。2025年中国个人奢侈品内地市场收缩3%—5%,经济调整期,“祛魅”成为兴趣消费的主导逻辑,人们剥离兴趣中的溢价与情感滤镜,转向实用与性价比。年轻人从追逐大牌转向二手交易、平价替代,2024年二手电商平台注册用户暴增60%,这正是对消费主义祛魅后的理性选择。消费者对明星代言的信任度下降,更看重产品本身的功能与价格,倒逼企业从“营销驱动”转向“创新驱动”,推动产业向高质量转型。

当下人们还会对什么事物产生强烈入魅情绪吗?毕竟年轻人可是连结婚谈恋爱都淡然处之了,人们多巴胺内啡肽分泌G点在哪里?前阵子,笔者参加了短期的陶艺学习之旅,目的地是景德镇的一家民宿,450元/天的淡季价格包食宿、陶艺课以及24小时开放、物料随便使用的工作室,这便是逆势上扬的“意义型消费”。因为在学艺过程中,消费者体验到放松愉悦,微探索唤醒麻木感官,提升心灵素,有的学员甚至声称在学习过程中得到了心理疗愈。

目前,小额消费换来的高情绪回报中的“精神零食”有短剧、City Walk、手作体验等,用几百元换沉浸式快乐,替代奢侈品的符号消费,还有人迷恋中古品、家电维修、衣物改制、烘焙等,在“物尽其用”中重获掌控感与社交联结。

宠物消费升级是陪伴经济里的温柔入魅,人们不再执着于用昂贵物件标榜身份,转而在毛茸茸的陪伴里寻找确定的温暖。从定制鲜粮、智能项圈到宠物SPA、行为训练课,宠物消费早已超越“喂饱”的刚需,进阶为精细化的情感投资。我们愿意为毛孩子的一餐一饭花费心思,其本质是在快节奏的生活里重新定一份不掺功利的情感联结。入魅不是回到盲目消费,而是重新拾起对生活的细腻感知,用可掌控的小确幸对冲祛魅后的焦虑,让日子重新成为值得用心经营的每一天。

凯莉的困境早已给出答案:物欲带来的满足感如同泡沫,一双万元高跟鞋的新鲜感或许撑不过一周,而几百块钱的投入却能换来更绵长的沉浸式快乐。城市漫步时偶遇的老巷风物、手作时身心的专注、徒步登山时耳畔的风鸣,这些输出型体验带来的愉悦,是自我与世界的真实联结。当我们把精力从“拥有”转向“体验”、从“索取”转向“输出”时,便会发现真正的满足感,从来不是物质的堆砌,而是精神的丰盛。

【法治之道】

要为“陪伴经济”系好监管安全带

舒爱民

陪拍、陪聊、陪诊、陪跑……近年来,“出租”时间和技能的“陪伴职业”悄然兴起。“陪伴工作”未来有望成为正式职业,但仍需完善职业认证,“上新”职业目录,明确行业标准与规范,并强化法律监管与权益保障。

“陪伴经济”的兴起,是社会变迁的必然产物。我国60岁以上人口已突破3亿,失能、半失能老人超4000万,专业陪诊、老年陪护需求激增;与此同时,超亿级的独居青年群体在陌生城市中独自打拼,情感支持系统薄弱,“数字老伴”“情绪树洞”应运而生。这些服务在一定程度上弥补了家庭照护与心理支持的缺口,具有积极的社会价值。特别是功能型陪伴,如专业陪诊,已展现出职业化雏形。2025年,全国首批《陪诊服务专项职业能力证书》颁发,22家机构联合发布《老年陪诊服务规范》,标志着部分领域正迈向规范化。

然而,情感型陪伴服务仍处于监管盲区。许多“陪聊”“陪玩”服务依赖社交平台或私域流量运作,缺乏资质审核与服务监督。口头约定、现金交易、无合同保障成为常态,一旦发生服务纠纷、人身意外或信息泄露,双方维权困难。更令人担忧的是,部分服务打着“情感陪伴”旗号,实则暗藏“软色情”、诱导消费甚至精神操控等风险,个别“疗愈沙龙”更涉嫌变相传销,严重扰乱市场秩序。当AI虚拟陪伴、数字人陪聊等新技术进一步模糊“人机边界”时,若无法律先行,伦理与安全风险将更加复杂。

因此,必须尽快为“陪伴经济”筑牢法规“安全带”。一要推动立法先行,明确陪伴服务的法律属性,区分功能型与情感型服务,设定准入门槛与禁止性行为,尤其对涉及医疗、心理、未成年人等敏感领域,进行严格备案与资质管理。二要压实平台责任,要求平台履行实名认证、服务留痕、录音备案、一键报警等义务,建立信用评价与黑名单制度,杜绝未成年人参与游戏陪玩等高风险服务。三要加快职业化建设,将成熟服务纳入国家职业目录,开展专业培训与能力认证,提升从业者职业尊严与权益保障。四要建立多元共治机制,推动行业协会制定服务规范,引入第三方监督,畅通投诉与调解渠道。

同时,应警惕将“陪伴”完全市场化。政府可支持社区养老、邻里互助、“时间银行”等公益模式,用制度性支持替代个体化购买,让真实的情感连接重新回归社会肌理。

【世相百态】

如何避免掉进非法“代理维权”的陷阱

莫开伟

近日,金融监管总局、央行、公安部等五部门联合发布了《关于警惕不法“代理维权”短视频及直播陷阱的风险提示》(简称《风险提示》),提醒广大群众警惕不法“代理维权”行为侵害,通过正规渠道依法理性维权。

不法“代理维权”短视频、直播传播不实信息对社会危害较大:一是不法组织以“代理维权”为名,向消费者收取高额“咨询费”“服务费”等,但并未提供合法有效服务。二是不法分子诱导消费者提供身份证、银行卡等敏感个人信息,有被用于电信网络诈骗、信用卡盗刷等犯罪活动的危险,将对个人财产和生活安全构成严重威胁。三是通过编造“监管新政”等不实信息,误导公众判断。四是不法分子传授的“维权技巧”实质是唆使消费者提供虚假证明材料、施压金融机构等方式逃废债务,这些行为本身已涉嫌违反相关金融法律法规,易使受害者从“维权者”变为“违法者”。五是虚假投诉和恶意举报增加了金融机构的运营成本,挤占了正规维权渠道的资源,削弱了公众对正规金融渠道和调解机制的信任,最终损害整个金融生态的健康运行。

对此,广大民众对五部门发出的《风险提示》应引起足够重视,应从四方面来加以防范:

其一,认真研究分析非法“代理维权”特征,熟谙于心,避免中套。“代理维权”其本质是以“维权”为名行骗取金融消费者资金之实:通过谎称监管部门出台“征信洗白”“债务清零”等方式制造“监管新政策”“维权权威”,博取金融消费者信任;通过用银行网点、企业标识等场景冒充金融活

动真实性,消除公众疑惑,让不明真相的金融消费者不自觉地落入其精心设计的陷阱;通过伪装“专业律师”“律师事务所”等开展专业法律服务之名,诱导金融消费者入局,成为任其宰割的“羔羊”;通过利用“血本无归”“欠款不用还”等极端煽动性营销话术,诱导金融消费者情绪化决策,不顾后果地跳入陷阱。民众只有掌握了上述虚假非法“代理维权”的欺诈骗本质,在遭遇非法“代理维权”骚扰时,才不会迷失方向,保持清醒头脑,最终避免陷入非法“代理维权”漩涡。

其二,对维权知识缺乏或不了解,应及时向国家正规金融机构咨询查证,避免被骗。非法“代理维权”的所有说辞均与相关金融法律法规不相符,民众切勿相信非官方渠道的宣传,心中始终坚持通过正规渠道获取服务的信念,遇到自己心中有疑惑和不清楚的政策法规,应访问国家金融监管部门的官方网站,或直接到这些机构的当地分支机构咨询寻求帮助;还可直接拨打银行金融机构全国统一客服热线电话咨询;再则,即便生活中存在或产生消费权益纠纷时,也可通过金融机构官方投诉渠道、金融调解组织或法律诉讼等合法途径维权,切勿轻信短视频、直播中的“代理维权”宣传而陷入骗局。

其三,遭受非法“代理维权”侵害时,积极勇敢地相关部门举报,构建全社会严打格局。惩治非法“代理维权”是项重大社会系统工程,且非法“代理维权”融入海量的短视频或直播平台,给识别和监督带来很大难度,由此需发动社会各界力量,汇聚全体民众智慧,提高全民防范意识,非法“代理维权”才会失去孳生的社会土壤。在短视频平台或直播中发现上述不法宣传,要积极主动进行举



九部门印发2026“乐购新春”活动方案

乐购新春促消费,各项措施快到位。年俗文化挖潜力,跨界融合格调美。以旧换新加把劲,线上线多搭配。全民参与庆团圆,经济人情比翼飞。

张佑/漫画 孙勇/诗

【行业把脉】

科技巨头撞上“AI墙” 长期布局与短期盈利矛盾待解

陈霞昌

这两周美股进入财报季,备受关注的科技巨头们陆续发布2025年四季度和全年的业绩。总体上看,科技大厂们的业绩都不错。但业绩发布后,巨头们的股价反而持续走弱,微软甚至出现单日下跌10%的窘相。业绩本应是资本市场的“定心丸”,为什么现在却沦为“抛售信号”?

一个解释是:巨头们在2026年近乎“梭哈”式的资本支出,以及隐藏在资本支出背后的人工智能相关投入。科技巨头好像撞上了一堵由“AI”筑起来的墙,一面横亘在短期盈利与长期布局、技术狂欢与商业现实之间的无形壁垒。

2026年,谷歌、亚马逊、Meta和微软四巨头的资本支出将迎来爆发式增长。其中亚马逊计划全年支出2000亿美元,谷歌预计达到1750亿至1850亿美元,Meta支出1150亿至1350亿美元,微软也投入超过1000亿美元,同比增幅均大幅超越市场预期。公司高管均表示,这些钱将主要用于扩大数据中心规模、购买或自研AI芯片。

放在前两年,如此大规模投入是重大利好,但投资者现在却不买账了。

AI投入具有重资产、长周期的鲜明特征,巨头们的激进布局直接挤压了短期利润空间与自由现金流——亚马逊2026年的资本支出甚至已超过其全年经营现金流,微软和亚马逊的资本支出占营收比重也大幅攀升。更值得警惕的是,为支撑AI基建,科技巨头们纷纷转向债务融资。过去一年,科技公司在美国债券市场的融资规模同比增长70%,杠杆水平上升的同时,信用风险也在累积,投资者担忧这种“债务驱动型投资”会将企业拖入困境。

过去两年,AI行业的巨头多依赖“参数堆料”“算力竞赛”。巨头们信奉“算力=智商”,拼尽全力采购GPU,搭建千兆瓦级数据中心,但这种模式看起来仿佛走进死胡同。OpenAI联合创始人伊利亚直言,行业已经到了预训练范式的科学极限,翻倍的预算再也换不来两位数的性能提升。更严峻的是数据瓶颈:Epoch AI预测,按当前节奏,公共人类文本将在2026至2032年耗尽,部分模型已在2025年触

顶。此外,AI模型的“偏科绝症”也让投资者担忧:动辄千亿参数的模型能搞定复杂的理论物理测试,却算不清简单的库存逻辑,能撰写长篇报告,却无法稳定修复软件bug,这种“高智商低实用”的现状,让巨头们多少有些尴尬。

此外,AI产业下游的商业化应用场景仍显匮乏,除了云服务搭载AI带来的部分增长,消费端、工业端的规模化变现仍处于探索阶段。而对于众多中小企业而言,AI投入回报率也不高。麦肯锡调研显示,近80%部署AI的企业未能实现净利润提升,95%的生成式AI试点项目没有带来直接财务回报。

对于行业,或者对于投资者而言,这面“AI墙”能穿过去吗?

短期来看,巨头们的AI投入阵痛仍将持续,股价波动可能成为常态。2026年作为巨头AI资本支出的峰值年份,财

务指标下滑的局面难以改变,叠加技术瓶颈、商业化滞后的影响,投资者的谨慎情绪不会快速消退。但从长期来看,AI的行业红利仍在持续释放,巨头们的前期投入有望逐步转化为核心竞争力,“AI墙”将被打破。从行业趋势来看,AI的应用场景正在逐步拓宽,工业制造、医疗健康、金融服务等领域的AI渗透率不断提升,随着技术瓶颈的突破——比如少样本学习、多模态融合技术的成熟,以及数据治理体系的完善,AI的实用价值将逐步凸显,商业化变现的路径也会更加清晰。

对于科技巨头而言,打破“AI墙”的关键,不在于减少AI投入,而在于优化投入结构——放弃“堆料式研发”,聚焦技术突破与实用化落地;平衡长期布局与短期盈利,避免陷入“债务危机”的陷阱;加强产业链协同,打破技术壁垒与数据壁垒,推动AI从“实验室”走向“市场”。