

“闲钱不闲置，下班也能买”“24小时理财，全天不打烊”……最近一段时间，多家银行、理财公司纷纷布局“理财夜市”，帮助投资者实现“理财时间自由”。



# 下班也能买的理财产品火了

本报记者 刘江华

近期，多家银行、理财公司丰富了“理财夜市”产品货架，也为投资者提供了更多选择。“理财夜市”以其“24小时不打烊”服务模式，打破了传统理财产品交易时间局限，产品类型以固定收益类、现金管理类理财产品为主，业绩比较基准大多在2%~3%之间，风险评级多为R1低风险和R2较低风险，费率水平相对较低，颇受投资者青睐。

## 申购、赎回时限放宽

“平时白天要上班，没时间研究理财，下班后再购买却被算成第二天买入，要等到第三天才能开始计息。尤其是节假日，晚买几个小时就可能损失整个假期时段的收益。然而，对于‘理财夜市’产品来说，情况就不同了。”在平城区工作的陈乐如是说。

陈乐向记者举例，如果他在周四晚八点申购普通理财产品，那么会被视作周五申购，按照周五的净值确定份额，下周一才开始计算收益；如果申购“理财夜

市”产品，那么当日即可申购成功，按照当日净值确定份额，周五、周六、周日都能获得收益，相较普通产品可多出三天。

据了解，“理财夜市”是银行及理财公司推出的夜间理财服务专区。与传统的理财产品相比，“理财夜市”主打“24小时不打烊”服务，其产品在一天的任一时间申购和赎回，均按照相同的规则进行份额确认，通过延长理财产品的申赎时间为投资者提供更加灵活的交易体验。

## 更好满足流动性需求

“很多投资者十分看重理财交易时间的灵活性，以便提前获得额外收益，因此最近咨询购买‘理财夜市’产品的用户有不少。”我市一家商业银行的理财经理告诉记者。业内人士表示，“理财夜市”增加了理财产品的交易时间，投资者在晚上或非交易时间也能购买理财产品，为大多数“上班族”带来便利。同时，“理财夜市”增加了理财产品的收益计算时

间，投资者只要在24时前购买理财产品，次日就可以开始计算收益，比一般理财产品至少多出一天的收益，如再遇周末或节假日，额外获取收益的天数可能将更多。

目前，“理财夜市”产品主要集中在固定收益类、现金管理类。对于投资者来说，上述产品具有流动性好、风险较低、收益稳定等特点，符合广大普通投资者的理财需求。在存款利率下调的背景下，这类产品成了投资者寻求稳健收益的重要选择。此外，“理财夜市”的优势主要体现在延长交易时间，在利率方面和其他理财产品并没有太大差异，更加适合短期投资或投资金额不高且有可能较为频繁申赎的投资者。

需要提醒的是，理财非存款，产品有风险，投资需谨慎。投资者要根据自己的风险偏好、投资能力和投资需求做好资产配置，不要盲目跟风投资，也不要盲目追逐热点，正视投资理财产品可能出现的收益波动。

## 财经提示

### 审慎评估债市风险与收益

今年以来，银行理财等各种资管产品规模增长较快，尤其是债市火热背景下，一些投向债券市场的资管产品受到投资者的追捧。近期，央行以专栏的形式发文介绍了资管产品净值化机制对公众投资者的影响，提示投资者审慎评估资管产品投资的风险和收益。

**如何看风险和收益** 高收益对应着高风险，在打破刚性兑付的环境下，长期看资管产品无法同时兼具低风险和高回报，追求高收益的同时要承担高风险。

**如何看底层资产收益和资管产品收益** 资管产品的收益最终取决于底层资产。今年以来，部分资管产品尤其是债券型理财产品的年化收益率明显高于底层资产，主要是通过加杠杆实现的，实际上存在较大的利率风险。未来市场利率回升时，相关资管产品净值回撤的可能性也会很大。

**如何看过去的收益率和投资者未来可实现的收益率** 理财产品动态发布的年化收益率是当前时点的预期收益率，是按过去一段时期的收益率线性推算出的未来一年收益率，投资者未来赎回产品时实际获得的收益率是不确定的。现在净值越高，意味着是在更高的价格位置投资，未来的损失风险可能越大。

**如何比较选择不同的产品** 投资者应结合自身风险承受能力选择投资产品。比如，存款的收益看似低于当前平均的理财收益率，但它是存款人确定可以获得的收益率，对风险偏好较低的投资者而言，未尝不是理性选择。资管产品的收益率是不断变动的，投资风险大于存款，其相对较高的收益率是通过承担价格波动风险换来的。

业内人士建议，债市投资者在自主决策的同时，要有自担风险的意识，应当基于自身风险承受能力，综合权衡投资产品的风险和收益。在净值化环境下，债券价格不会只涨不跌，实际收益最终依赖于底层资产市场价值的动态变化，具有不确定性，投资者不能只依据当前年化收益率进行投资决策，若赎回时机不当，可能会从浮盈转为实亏。（培煜）



## 建行大同分行 专项宣传活动成效显著

**本报讯** 为切实减轻小微企业和个体工商户的财务压力，进一步提升金融服务对实体经济的支持力度和效率，建行大同分行全面启动了“减费让利，惠企利民”专项宣传活动。

活动期间，建行大同分行辖内各网点充分发挥主观能动性，采用了丰

富多样、直观且互动性强的宣传手段。在厅堂入口、客户等候区及业务办理窗口等关键位置，工作人员精心摆放宣传折页，确保每位踏入网点的客户都能轻松获取到关于“减费让利”政策的详细信息。同时，大堂经理主动向前来办理业务的客户递送宣

传折页，耐心讲解政策亮点，使客户在办理业务的同时也能深刻感受到银行的温暖与关怀。此外，各网点还在接待台设置了意见簿，邀请客户就“减费让利”政策及宣传活动提出宝贵意见。这一举措不仅增强了客户的参与感，也为银行进一步提升服务质

效提供了方向。

此次宣传活动将“减费让利”政策尽可能地传递给每一位建行客户，赢得了广泛好评。建行大同分行将持续努力，让更多小微企业和个体工商户享受到更加全面、优质、高效的金融服务。

（江华 赵海楠）

## 建行恒安支行 金融教育宣传活动见实效

**本报讯** 近期，建行恒安支行精心策划，举办了一系列丰富多彩的金融教育宣传活动，通过生动有趣的形式将复杂的金融知识转化为易于理解的内容，帮助广大金融消费者在轻松愉快的氛围中增强金融风险防范意识，掌握实用的金融技能，提升自我保护能力，更好地享受金融服务

带来的便利。

本次活动采用线上、线下相结合的方式，除了利用传统的宣传栏、海报、折页等载体，还充分发挥互联网和新媒体的优势，通过在社交媒体、银行官网、手机银行App等渠道，推送金融知识小贴士、案例分析、互动问答等内容，吸引了大量群众

的关注和参与。针对不同年龄阶段、不同职业背景的客户，建行恒安支行精心设计了多样化的金融知识普及内容——对于老年群体，重点介绍防范养老诈骗、识别非法金融广告等实用知识；对于青少年群体，注重培养他们的金融意识和理财能力；对于企业员工和个体工商户，侧重于

提供关于融资、保险、税收等方面的专业指导。

下一步，建行恒安支行将继续把金融教育宣传活动与日常工作紧密结合，持续践行社会责任，聚焦民生服务，为社会公众打造更为宽广的服务平台。

（培煜 杨雪峰）

## 建行新荣支行 为客户普及支付清算知识

**本报讯** 近日，建行新荣支行开展了以“共同维护消费者权益，建行结算业务伴您同行”为主题的宣传活动，为客户普及支付清算相关知识，引导客户正确使用支付清算系统。

活动开始前，建行新荣支行组织全行员工认真学习央行支付清算业务主要内容和基本知识，有效增强员工的业务能力和综合素质。此次活动聚焦大小额支付系统、网上支付跨行清算系统等业务，以网点

为宣传主阵地，通过在柜面摆放宣传资料、在LED屏幕滚动播放宣传标语等途径，向来办理业务的客户积极普及支付清算知识，有效提升了客户对支付清算业务的认知度。

接下来，建行新荣支行将持续开展宣传活动，进一步做好支付清算系统知识普及工作，切实履行金融机构的社会责任，为营造健康、安全、和谐的支付环境贡献力量。

（培煜 安东）