

24
HOURS

打工人晚上也能买卖,有些还是24小时不打烊 银行理财夜市,投资“不分昼夜”

本报记者 陈晔

“不用提前定闹钟掐时间,晚上也能买到理财,对于像我这样的上班族来说简直太友好了。”近日,90后杭州市民曹女士在手机银行购买理财产品时,意外发现了一款支持交易所工作日24小时可申购、赎回的产品,“银行也太拼了,连活期理财都被抓出来加班了。”

据了解,近期多家银行的理财公司上线了“理财夜市”专区,打破了传统理财产品交易时间的局限,让打工人下班后也能购买理财产品。



A 下班也能买理财 银行“理财夜市”来了

曹女士在一家互联网公司工作,白天常常忙得团团转,一不留神就错过了下午三点或五点之前的理财产品申购时间,一般只能下班后再研究相关产品并进行申购,但当天晚上购买的产品要到第二个交易日才算申购成功,第三个交易日开始计算收益。“有时候遇到周四,我晚上买进,到了下周一才计算收益,尤其碰到小长假,晚买几个小时可能就会失去整个假期的投资收益。”

而现在,如果曹女士在周四晚上购入夜市的理财产品,当天就能确定份额,周五、周六、周日三天都能获得相应的收益,“夜市理财太香了!现在存款利率那么低,看起来只

多几天的收益,但是积少成多。”

曹女士对银行的这项服务赞不绝口。

同为上班族,丁先生有着和曹女士类似的经历,他工资的到账时间多数在傍晚六点左右,以往这笔钱至少要闲置一天,“现在24小时都能购买理财,第二天就开始赚钱,简直不要太心动,我果断入手了。”

与常规理财产品在闭市时间(工作日15:00或17:00)之后便停止申购赎回的情况不同,银行理财公司的“理财夜市”产品将申购时间延长,可以让投资者至少提前一天获得理财收益,赎回资金也能更快到账。

B 24小时不打烊 多家银行提供投资便利

工银理财公众号介绍,工银理财夜市精选产品申购时间从交易日9:00-17:00延长至20:00前,只要在交易日20:00前买,都能视为当日申购。此外,还有不少银行的理财公司推出了“24小时不打烊”的理财产品。

如中邮理财推出的“理财夜市”产品,具体指在交易日24点前购买或赎回等同于当日交易时间买入或赎回的理财产品,T+1日开始计算收益或到账,起息时间更早、到账时间更快,帮助投资者实现了“理财时间自由”。

光大银行则在手机银行app上线了“理财夜市”专区,其中就有“24小时理财”板块,

可供投资者购买的是一款七日年化收益为1.71%的现金管理类产品。

另外,今年招银理财已分三批次,先后将13只产品切换为24小时营业,产品涵盖1天、7天、14天、21天、30天、90天多期限,帮助客户应对晚发工资、节假日闲钱打理、睡前才记起要理财等多种生活场景。

记者注意到,平安理财、宁银理财、广银理财、北银理财、苏银理财等也都上线了理财夜市产品供消费者申购。

目前,银行理财公司的“理财夜市”对应产品主要集中在现金管理类和短债类理财上,风险评级较低,投资收益也较为稳健。

C 银行经营承压 “拼”的是差异化服务

今年上半年,国有大行及民营银行净利增速为负,引发市场关注。8月21日,金融监管总局统计与风险监测司司长廖媛媛指出,近年来,中国商业银行净利润增速持续放缓,主要是受到了贷款利率持续下降、净息差不断收窄的影响。而商业银行净利息收入占营业收入的80%左右。

数据显示,今年1~7月,银行新发放企业类贷款平均利率较上年同期下降了39个基点,较前期高点即2021年下降超过100个基点。而上半年商业银行净息差为1.54%,同比下降19个基点,较前期高点下降超过50个基点。

在银行业整体经营承压的背景下,过去高高在上的银行“变”了,为了俘获年轻人的芳心,银行可谓煞费苦心,推出专为上班族量身定制的“理财夜市”产品,希望为其提供更便利的理财服务。

招联首席研究员董希淼表示,面对激烈的市场竞争,银行和理财公司推出“理财夜市”,努力探索差异化服务,以更周到细致的服务改善投资者体验,进而更好地吸引和留住投资者,具有积极意义。

“投资者要根据自己的风险偏好、投资能力和投资需求来做好资产配置,不要盲目跟风投资,不要盲目追逐热点。”董希淼认为。

“童年回忆”再度翻红 矫姿带又“杀”回来了

本报讯 “小时候爸妈给买的背背佳打死不穿,长大了才知道体态管理有多重要。”在社交平台上,越来越多上班族开始“血脉觉醒”,选择穿上矫姿带塑造挺拔的身形。

童年回忆里的背背佳,又“杀”回来了。

最新数据统计,今年6月以来,天猫上矫姿带相关搜索暴涨超750%,售价从几十元至四五百元不等。7月以来,以背背佳为代表的矫姿带成交超1.4亿,连续两年成交大幅增长,成为天猫上又一破亿新品类。目前人气最高的TOP 6矫姿带品牌分别是背背佳、zeamo、优背、松川藤南、CUYPAS和iSegfly,其中不乏“新面孔”和海外品牌。

与记忆中的矫姿带不同的是,目前市面上采用的记忆面料主打柔软透气,蜜桃色、薄荷色等配色也更时尚,兼顾了消费者穿出门等多种需求。同时,越来越多的品牌意识到成年人对体态管理的消费需求攀升,开始跨赛道经营。

早在20多年前就家喻户晓的背背佳,是该品类的青春记忆,更是一度成为这个品类的代名词。目前,淘宝上背背佳矫姿带多达20余款,覆盖儿童、成年女性和成年男性。其中,5月初首发的明星同款、618期间单品销售额均爆卖超1500万元。

看准矫姿带连年增长的趋势和成年人美容美体的商机,不少品牌从去年就开始布局矫姿带市场。“购买矫姿带的人群和需求都发生了变化,儿童以提前预防为主,成年人则更在意矫正效果和穿着体验,而这部分高品质的消费群体主要聚集在天猫。”zeamo品牌负责人文正说。

“背背佳真的有用吗?”消费热情不退,而在网上,矫姿效果始终引发热议,相关话题有上万条笔记。

有网友抱着试一试的心态入手,天气越热“露肤度”越高,对身材管理的需求也有所上升。有“想偷个小懒”的网友表示,“按照品牌商家的介绍,无需运动,一提一拉就能达到昂首、挺胸和直背的效果,看看能不能拯救没空健身的打工人。”还有网友查阅选购攻略后表示,购买之前还是应该要做好功课,选对款式才能帮自己有效改善坐姿,养成好的体态习惯。

“听说是小时候的矫姿带,充满了好奇,后来看过大家的分享才发现坚持更难。”80后网友小许坦言,被琳琅满目的矫姿带挑花眼。在她看来,热卖中也不排除一些网友的猎奇心态,看到“火什么就跟什么”“买回来试试再说”。

天猫矫姿带相关负责人表示,目前布局矫姿带品牌较少、商品同质化较高,原创设计能力强的品牌入局仍有机会。

本报记者 祝瑶