

24小时不打烊，银行“理财夜市”火了

多家银行延长理财产品交易时间“揽客” 观点：有助于提升投资者信心和产品体验

“下班也能投资”“再晚都能申购”……3月11日，记者注意到，近期招商银行、平安银行、光大银行等多家银行上线了“理财夜市”专区，对部分理财产品的交易时间进行延长，主打“24小时不打烊”，让上班族下班后也能从容高效地投资理财，受到不少投资者追捧。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 潘显璇



2月长沙商品房成交均价 14927元/平方米

大托板块成交领跑

三湘都市报3月11日讯 2月份作为楼市传统淡季，叠加春节和天气寒冷因素影响，长沙新房库存虽然在攀升，但房价在多个高价改善项目的成交拉动下，仍然出现了涨幅。3月11日，据湖南中原地产研究院数据显示，长沙市内五区商品住宅成交14.45万平方米，均价14927元/平方米，环比上涨3%。

“上个月就卖了50多套！”中海寰宇天下的相关负责人谭女士介绍，2月受春节返乡置业的影响，成交量继续回升，113平方米、131平方米、143平方米的刚改户型卖的都挺不错的，“项目教育资源不错，也处于长株潭融城地段，有不少市州客户购买。”

湖南中原地产数据显示，2月长沙内五区39个板块有成交，主力成交价格维持在12000—15000万元/平方米之间，市场在明显分化。湘江新区去化压力较小，高桥、湘江智谷、金鹰月湖、高铁新城四大板块去化周期上升，隆平高科、省府北、大托三大板块尽管库存量均超过30万平方米，但去化周期相对可控。

值得注意的是，大托板块基于价格优势以及热盘的影响，2月成交量居于首位。大市房板块成交表现依旧“亮眼”，成交量居于第三，成交均价突破20000元/平方米。长沙市内五区商品住宅市场已连续4个月供过于求，库存量上升至618万平方米，去化周期14个月。

中国指数研究院指出，2月春节假期结束后，居民工作、购房置业逐步回归正轨，放松政策效果显现，居民购房置业意愿出现低位增加。近期政策改善动力与居民购房抗性持续博弈，居民观望情绪提升，“目前客户对于今年全国两会房地产领域的定调关注度较高，全国两会的政策走向或对客户预期形成较大影响，叠加优化政策有望继续落地，今年市场‘小阳春’行情仍有一定预期。”

“2月恰逢春季，历年都是传统的淡季，叠加今年极端天气较多以及市场购房信心的不足，房企营销动作较以往的频次和力度均有所下跌，但仍有部分房企逆势上新，推动板块流速上涨。”克而瑞湖南区域相关负责人表示。

■文/视频 全媒体记者 卜岚 通讯员 李焱婕

阳光保险启动“3·15”金融消费者权益保护教育宣传活动

阳光保险始终坚持以人民为中心的发展思想，践行金融工作的政治性、人民性，坚决维护消费者合法权益。2024年“3·15”期间，阳光保险积极贯彻落实国家金融监督管理总局关于开展2024年“3·15”金融消费者权益保护教育宣传活动的部署安排，围绕“金融消保在身边，保障权益防风险”主题，精心策划了一系列教育宣传活动，助力提升消费者金融素养及风险防范意识，营造和谐健康金融环境。

阳光保险将走进农村地区、边远地区、少数民族地区等区域，面向老年人、青少年、新市民等群体，广泛开展进农村、进社区、进校园、进企业、进商圈宣传活动，阳光保险将一如既往地以“爱与责任”传递阳光温暖，为消费者办惠民、利民、便民的实事，提升消费者金融服务获得感、幸福感、安全感，以阳光力量推动金融业高质量健康发展。

■彭溪 经济信息

有望得到广泛推广

事实上，“理财夜市”并不是新鲜概念，早些年招商银行、光大银行、中信银行等个别银行就推出过类似24小时营业的理财产品，但当时并没有引发多大关注，这些产品没多久就下架了。

而此次“理财夜市”风潮的兴起，布局这类产品的银行机构、理财公司明显变多，产品数量和类型也更加丰富。业内人士认为，长期来看，“理财夜市”有望全面推广。

普益标准研究员邓皓之表示，银行纷纷推出“理财夜市”产品，首先是满足投资者对理财交易时间的需求，为投资者提供便利的理财服务。其次，“理财夜市”优化了收益计算时间，投资者的申购和赎回可以在当天完成，使得投资者能够提前一天获得额外的收益。如再遇周末或节假日，额外获取收益的天数将更多，进一步提升了投资者的信心和产品体验。总体来看，“理财夜市”的目的，是以创新的服务激发投资者的购买欲望，促进产品销售，提高银行理财公司品牌知名度和竞争力。

起息更早到账更快

据了解，大部分理财产品的申购都有明确的“日切”时间，通常是在15:00至17:00之间。投资者在“日切点”前进行申购、赎回的申请，通常视作当日的申请，以当日净值进行确认。“日切点”后，虽然仍然可以正常提交申购、赎回申请，但已经算作次日的申请。

而“理财夜市”，则是将交易日的“日切点”定在了24时，延长了理财产品购买和赎回的交易时间，起息和到账时间更快。

记者查询发现，平安银行App上“理财夜市”专区，有6款代销的理财产品，交易日24时前购买这些产品，第二个交易日就开始计算收益。招商银行、光大银行、广发银行等多家银行的App，也在重点推介“理财夜市”产品。

“平时上班比较忙，上班时间很难有空‘做功课’来选择购买适合的理财产品，这样就会损失一天的收益。尤其是周五，一旦错过购买时间，理财产品需要等到工作日才能确认份额并计算收益，白白损失了周末的收益。”3月11日，购买了“理财夜市”产品的长沙白领陈珊认为，这一模式对上班族来说非常友好。

薪酬诱人！长沙银行再次公开选拔高管

三湘都市报3月11日讯 继2022年面向全国公开选拔行长之后，长沙银行今年再次公开选拔高管。3月7日晚，长沙银行微信公众号发布消息称，为进一步扩大选人用人视野，优化完善企业班子结构，促进企业全面健康发展，提升企业信息科技管理创新能力，公开选拔首席信息官1名。

长沙银行首席信息官的工作职责包括：组织制定和实施全行信息科技工作方针、政策，制定信息科技战略规划；推动建立、完善银行信息科技治理结构和信息科技决策、监督和协调机制；负责构建全行层面信息科技系统的技术架构应用集成、数据共享等；制定并实施信息科技风险管理策略，组织控制信息系统风险等。

对于这一职务，长沙银行要求应聘者的年龄在50周岁及以下（即1974年1月1日之后出生），统招本科及以上学历，信息技术等相关专业。

业内人士表示，首席信息官在大银行中较为常见，但中小银行单独设置CIO职位较少，如果公开且单独选聘，说明该金融机构开始重视金融

科技建设。

记者查询得知，2017年11月13日，长沙银行召开第五届董事会第十一次会议，同意聘任李兴双先生为该行首席信息官。2018年9月，原湖南银保监局核准李兴双的任职资格，他自此成为长沙银行首任首席信息官。

2022年1月，长沙银行董事会审议通过了聘任李兴双等5人为副行长的议案，同年6月，李兴双的任职资格获批，该行首席信息官由此空缺至今。

长沙银行此次公开选拔的首席信息官为市场化选聘的职业经理人，薪酬待遇面议。虽然招聘公告并未透露薪酬，但从李兴双此前担任首席信息官的薪酬情况来看，是相当有吸引力的。

财报显示，2019年至2020年，李兴双从长沙银行获得的年度税前报酬总额分别为168.73万元、169.16万元，其中2020年李兴双的薪酬比长沙银行的董事长、行长都要高。

■全媒体记者 潘显璇