

较高收益理财产品陆续上市

止跌！6月银行理财收益率回升

本报记者 满广宇

进入到6月份月末，此时是第二季度尾声，也是上半年收官之时，理财产品在这个节点里收益率走高已是常事。近日，记者采访我市多家金融机构后发现，自6月中旬以来，银行理财产品收益率止跌回升，不少有经验的投资者已经早早做起了理财打算。



银行推专属理财产品招揽新客户

“我之前买的时候理财产品收益率还是挺高的，但上个星期到期后，银行发行的理财产品收益率也不是很高，我想等着这周季末的时候再看看情况。”红星西路金塔花园王女士有一笔钱已经到期，现在购买了天天型理财产品，就为了能在6月底这个特殊节点买到合心意的理财产品。记者在采访中发现，虽然现在理财产品较前两个月略有下滑，但整体走势已经止跌回升。

记者发现，以地方型银行为例，该行

目前在售的产品中，其中一款期限为105天的产品，其预期收益率为5.15%，而在上期产品中，一款期限为358天的产品只给出了5.15%的预期收益率。“根据数据显示，上周(6月18日至6月24日)200余家银行共发行了1300余款银行理财产品(包括封闭式预期收益型、开放式预期收益型、净值型产品)，发行银行数减少26家，产品发行量减少200余款。”城区某金融机构负责人说道，其中，封闭式预期收益型人民币产品平均收益率为

5.05%，较上期增加0.02个百分点，这已经是进入6月之后连续两周预期收益率上涨。

同时，记者发现银行理财产品市场上也出现了不少较高收益的理财产品，其中针对新客户的专属理财产品收益特别显眼。例如，某地方型银行济宁分行在售的一款(新客户专属)的产品，投资者根据投资金额的不同可以享受5.4%—5.5%的预期收益率；而在其他股份制银行中产品都达到了5.35%的预期收益率。

互联网宝宝产品收益率同期回暖

记者在網上梳理互联网金融理财时发现，和银行理财产品收益率走势类似，互联网“宝宝”类产品整体收益率也于近期回暖，大部分产品七日年化收益率已由“3”升至“4”，且其万份收益都已经破“1”。

据相关数据显示，6月22日以后“宝宝”产品中，大部分产品的七日年化收益率都在4%以上，而挂钩在互联网系统中的各类银行零钱宝、手机收益宝等，其七日年化收益率较高为

4.35%；而在万份收益方面，某股份制银行的如意宝所挂钩的货币表现较为出色，七日年化收益率为4.289%，万份收益却达到了1.1581元。

记者采访时发现，目前我市多家银行理财市场主流收益率在5%以上。“今年资金面没有去年紧张，类似于去年的超高收益理财产品不会再有。年中的理财产品收益率现在也开始上浮，一直到7月初将会是理财产品的购买时点。”城区某股份制银行工作

人员说道。

“现在的‘宝宝’产品虽然收益不高，但有很多附加功能，除了可以理财外，还能满足用户的多种需求，所以现在一些小老板还是特别青睐此产品。”城区某股份制银行理财师表示，“宝宝”类产品作为小额闲钱理财工具，十分适合投资者进行碎片化理财，将每笔资金实现收益最大化。此外，同时支持不分节假日随时赎回，可以满足用户的实时用款需求。

理财小贴士

购买理财产品应谨慎

临近6月末，各大银行关于理财产品的推荐又变得热闹起来。面对令人心动的高收益，我们到底该如何选择呢？理财专家建议，购买理财产品前，最好先弄清楚以下问题，做一名理性的投资者。

首先，消费者购买理财产品要到银行网点的理财专区或理财专柜办理，认真做好风险测评，根据自身的风险承受能力理性选择，不要一味追求高收益而忽视了风险。

其次，购买理财产品，要找银行网

点具备理财和代销业务资格并佩戴工号牌的销售人员办理，认真确认产品的属性和相关信息，了解清楚再下单。

最后，消费者还要留意销售专区内公布的咨询举报电话，一旦发现违规销售、私售产品等行为可举报。

高温天，跑腿公司开赚“热钱”

本报记者 高晓彬

“您张嘴，我跑腿，生活就是那么便捷！”一家跑腿公司打出了这样的广告。随着天气逐渐炎热，几家跑腿公司的业务量也在逐渐增多。近日，记者采访了解到，这些跑腿公司业务涉及代交水电费、燃气费、买菜等生活中的琐事，甚至连雨天送伞这样的业务都囊括在列。

市民聂先生的母亲今年70多岁了，这段时间气温相对较高，老人家出门买菜多有不便，于是，聂先生便联系

了任城区一家跑腿公司，“我每天晚上将第二天早上需要给老人送的菜、水果通过短信发给跑腿公司，他们负责帮我到指定的超市买好送到母亲家里。”聂先生说，对方凭借购物小票送菜上门，每趟跑腿才10元，很方便。“只需要一个电话，就能把点的饭菜送上门。”在银行上班的杨女士说，之前她无意间从网上看到了一家跑腿公司的信息，于是打电话要了一家餐厅的几样菜，结果对方很快就给打包送到了办公室。“天热，谁

也不愿出去。一些餐厅不负责送外卖，交给跑腿公司代买、代送，跑腿费才20元，比较划算。”

“全城代交水电费、燃气费、代购等等这些业务，城区的价格都在10元左右。”任城区的一家跑腿公司的经理张先生说，如果是他们的长期客户，费用还有一定的优惠空间。为了体现诚信，他们大都采用事后付费的方式帮助客户跑腿。另外一家位于高新区的跑腿公司经济徐先生告诉记者，跑腿公司

其实就是一个比快递公司更灵活的“速递公司”，定位更类似于“私人助理”，服务也更加注重差异化、小众化，主要的客户群体还是年轻人。夏季的业务量比其他季节普遍看涨。

采访中记者了解到，我市几家跑腿公司主要业务囊括了代交水电费、燃气费、买菜、送饭、送请帖等生活中的方方面面，这些公司收费经常视业务难度、距离远近等因素决定，通常采用双方议价的方式收费。

