

平均年化收益率达6%以上

互联网理财高收益率还能“挺”多久？

以前,你将钱存入银行,活期收益聊胜于无。以前,你想购买货币基金,门槛5万元起价,“你想理财,财不理你”。现在,你通过互联网,可以随时进出货币基金之门,其比银行高20倍的高收益更是让小储户们“扬眉吐气”。

从去年开始,以余额宝为代表的互联网金融产品在改变人们理财习惯的同时,也让传统金融机构发现了“新大陆”。随着今年更多的余额宝们加入战局,高收益率还能持续多久?面对越来越多的“搅局者”,银行又将如何应对?



低门槛、高收益

“宝宝”军团上演华丽逆袭

从余额宝到“理财通”,从“零钱宝”到“百赚滚利”。从2013年开始至今,互联网理财领域可谓风生水起,一片欣欣向荣之势。归结原因,一方面是由于较低的准入门槛。以微信理财通为例,即使你有0.01元闲钱,你也可以加入“理财军团”。另一方面是较高的收益率。目前市面上的互联网基金平均年化收益率在6.2%—6.6%之间。

“你不理财,财不理你”,这句颇具煽动性的理财口号

曾让不少人徘徊在理财门口。互联网金融诞生前,在以银行系为主导的传统理财渠道中,理财是身份的象征,大多数人只能任由闲散资金躺在银行账户里,其收益甚至不足以支付银行每年10元的账户管理费。

实际上,从2013年6月阿里巴巴首个互联网理财产品余额宝正式上线,到百度、腾讯等相继加入战局,碎片化的互联网理财正在改变人们的理财习惯。

在广州一家金融国企上班的陈经理表示,由于工作需要,自己银行账户常常“沉睡”的现金多达三四十万元,银行活期年化收益率仅为0.35%,而一旦存入支付宝,一天的收益都有50多元,“都足够我每天上班的的士费了”。

有迹象表明,互联网金融对银行的“冲击”已经开始从活期存款延伸至对定期存款的争夺。这意味着银行与互联网金融之间的存款保卫战,将从活期存款“平面战”升级

到全方位“立体储蓄战”。

分析人士指出,小散户人多力散,收集小储户的钱需要建更多网点,打更多广告,养更多客户经理,为小储户理财的成本太高,不合算,因此其他金融机构并未将小储户看成有效的客户群体。然而在互联网时代,阿里、腾讯等互联网公司降低了收集小散户的成本,积少成多,以小搏大,再与传统金融机构合作设计出新的金融产品,成功实现“鲶鱼效应”。

互联网金融倒逼存款利率市场化？

风险管控不容忽视

一直以来,居民存款的收益率远远低于投资其他金融产品,这成为银行获得超额利润的源泉。然而,现在动辄上千亿规模的互联网基金预示着,部分银行的存款正从信贷市场“搬家”到资本市场,尤其是那些最基础的储蓄存款。

“风险是多方面的。”上海金融与法律研究院研究员袁日

明撰文指出,首先,银行将不得不更早就开始高息揽储,银行的经营风险会迅速抬升;其次,资本市场的高收益对应的是高风险,但小储户并没有意识到这一点,一旦风险来临,尤其是较大面积或系统性风险出现,将严重冲击社会稳定性。

“货币基金的收益率如此之高,已经相当不正常,它对

应着近几年社会融资利率水平的全面抬升,全社会的企业利润和居民收入能否有7%的增长都很难说,很可能赚来的钱都不够还债。”他说。

有市场人士进一步分析说,当前类余额宝产品绝大部分是将零散的活期存款,通过银行协议存款打包成大额银行存单。钱其实还在银行,没有减少,但是

提高了银行支付的利息。

记者调查发现,当前,各大商业银行已经将存款利率上浮到顶,即在官方存款利率3%基础上上浮10%,即便如此,这样的收益率依然难以阻挡小储户的流失之势。业界人士普遍认为,在与互联网金融的存款保卫战中,银行存款利率市场化进程将进一步加快。

高收益率还能“挺”多久？

当下,基金公司、互联网大佬、银行等纷纷推出各自的类余额宝产品。来自海通证券金融产品研究中心发布的报告称,当前市场的主流产品主要分为四大类:支付功能型,如苏宁的零钱宝和阿里的余额宝;自力更生型,如汇添富基金网络直销的全额宝和现金宝;携手“互联网大佬”型,如微信理财、百度理财联合华夏基金等公司;银行系,如平安银行的“平安盈”、工行的

“天天益”。“无一例外都打出了T+0取现的旗号。”

公开数据显示,目前市场上推出的各类余额宝们,其收益率均高达6%,微信理财通在春节期间一度逼至7.9%。实际上,货币基金年化收益率通常为4%,如此高的收益率能“挺”多久成为众多“小伙伴”关心的焦点。

不少业内人士认为,绝大多数互联网理财产品,主要合作对象都是货币基金,募集的

资金也基本投入货币基金。货币基金的收益跟市场上的资金价格牢牢挂钩,资金价格的水平直接影响其年化收益率。

“更为关键的是,互联网公司和基金公司用贴钱方式硬撑基金收益率,以及用人为支付溢价,比如以T+0垫资争取T+1客户的方式等,只能是饮鸩止渴。”交银施罗德基金监事长杜静表示,利率持续高企最终将影响宏观经济增速放缓,企业利润下滑,这种高融资成本不

仅是实体经济难以承受,也是金融体系难以承受的。

此外,随着货币基金的竞争加剧,余额宝们收益率的差距也会逐渐缩小。“货币基金只是一种流动性管理工具,其自身并不具有取得高收益的能量和基础,而且货币基金属于被动性管理基金,客观上也只具有保持相当于一年期限银行存款利率的收益水准。”杜静说。

(据新华社)

互联网金融

大事记

- ▲阿里旗下支付宝联手天弘基金上线余额宝,1个月内规模达42亿元,截至今年1月15日规模超过2500亿元。
- 评论:余额宝的上线,是互联网理财的标志性事件,开始让越来越多的老百姓熟悉理财产品,并通过网络便捷地参与理财。
- ▲微信5.0上线,增加“微信支付”功能。
- 评论:移动支付领域的标志性事件,意味着超过6亿的微信用户只需动动手指,就能在微信上购物、理财,AA付款。
- ▲百度金融宣布理财计划“百发”将上线。
- 评论:百度强势杀入互联网金融,让行业竞争更为激烈。

- ▲2013年11月淘宝开卖基金,多家基金公司的淘宝店铺齐上线。
- 评论:在余额宝等互联网理财产品的冲击下,传统基金公司纷纷“触网”寻找新的机会。
- ▲2014年1月腾讯理财通上线,当时的7日年化收益率为7.394%,超过余额宝。上线11天之后,规模已超百亿元。
- 评论:借助微信支付的优势,腾讯快速占据移动理财市场,和余额宝分庭抗礼。

- ▲2014年1月底腾讯推出“微信红包”,从除夕开始至大年初一下午4时,参与抢微信红包的用户超过500万,总计抢红包7500万次以上。领取到的红包总计超过2000万个,平均每分钟被领取的红包达9412个。
- 评论:该产品将网络社交和金融服务相结合,充分展现了互联网企业的优势,也让不少传统金融企业惴惴不安。

