

互联网理财产品探微

■ 张庆 王越

一、中国互联网理财产品的兴起

2013年,中国互联网行业同金融业的结合更加深入,一些互联网公司开始同金融机构合作,设计并发行线上理财产品。2013年6月13日阿里巴巴正式推出余额宝,并在半年的时间里,规模超过2500亿元。随后,百度金融中心推出了预期年化收益率高达8%的“百发”,首发仅4个多小时销售额即突破10亿元。而腾讯也在微信5.0中正式上线理财通。除此之外,苏宁推出了零钱宝,东方财富推出了活期宝……整个互联网理财产品市场一片火热。

互联网理财产品的流行并非是偶然现象,而是时代背景下的产物。第一,随着我国金融体制改革的深入和金融市场的发展壮大,我国金融市场已经开始从最初的产品结构单一、效率低的阶段向产品结构多元化、效率高的新阶段过渡。货币基金这类操作简便、风险较小的投资产品的出现和发展,给互联网理财产品提供了现实的投资渠道。第二,在经历了2000年的互联网泡沫破裂之后,我国互联网行业从2003年起又重新走上了飞速发展的道路,截至2013年6月底,我国网民规模已达5.91亿人,互联网普及率为44.1%,较2012年底提升了2个百分点。网络经济整体规模达到6004.1亿元,同比增长50.9%,并预计在未来几年中仍将呈现出高速发展的态势。互

联网的发展不仅为传统投资产品的销售提供了新的渠道,还大大拓宽了其购买群体。第三,改革开放以来,伴随着我国经济的发展,居民的收入水平也有所提高,根据《2013年中国统计年鉴》显示,截止到2012年底,我国城镇居民家庭人均可支配收入已达到24564.7元。与此同时,在居民资产贬值压力增大的情况下,如何通过理财来实现个人财富的保值增值也成为我国居民急盼解决的一大问题。传统的理财产品由于资金门槛较高等问题,使一部分居民望而却步,理财需求得不到满足,而这部分人群在我国人口中又占有相当大的比重。互联网理财产品低门槛、操作简便的优点,恰恰满足了这部分人群的需求。

二、互联网理财产品与银行理财产品对比

目前我国居民的投资理财渠道主要有银行存款、债券、股票、外汇、房地产、贵金属、艺术品、银行理财产品以及近来流行的互联网理财产品。前面几种投资产品有的收益率太低,难以抵抗通胀压力,如银行存款;有的对投资者专业知识技能的掌握要求较高,如股票、艺术品、贵金属;有的投资资金门槛过高,如房地产、债券;有的又风险过高,如股票、外汇。因此对大部分居民来说,出于资产保值增值目的而进行的理财活动主要集中在银行理财产品和互联网理财产品上。而近来互联网理财产品的火爆

给目前传统的银行理财产品带来了巨大的冲击。那么,互联网理财产品相对于大家熟知的银行理财产品而言有哪些优势和劣势呢?笔者从如下4个方面将两者进行对比。

1. 投资收益率

目前,我国银行理财产品的年化收益率一般处在4%~6%这个区间内,而互联网理财产品中百度“百发”的预期年化收益率却能达到8%,网易理财“添金计划”年化收益率甚至达到10%……目前来看,互联网理财产品的平均收益率在6%以上,是高于同期银行理财产品的。那么其高收益率背后的奥秘又是什么呢?互联网理财产品的本质是货币基金的一种销售渠道,投资者将理财资金由银行转入上述产品时,产品发行方和基金公司通过系统的对接,为投资者完成开户、购买、赎回产品等一站式服务。第一,货币基金的资金大部分投资于银行协议存款,还有少部分投资于债券及其他资产,由于目前市场资金面偏紧,利率普遍较高,一个月的同业存款利率一度高达7.5%,债券收益率也能达到6%以上,货币基金通过相互搭配实现6%~8%的收益率是完全有可能的。第二,货币基金收益率是不断变化的,货币基金经理和互联网公司出于产品宣传的目的,在货币基金宣传期内,人为做高收益率也是有可能的。第三,部分互联网公司为了吸引用户,还自行补贴收益率。例如网易理财“添金计划”明确规定,用

户开通理财账户,使用注册网易理财账号时填写的手机号码,开通易信并关注“网易理财”易信公众号,即可获得5%的补贴资格。添金计划期间,每位用户累计成功购买金额中2万元及以下部分享有5%的现金红包补贴。除了网易之外,东方财富、数米基金均对其理财产品进行了收益补贴。第四,互联网这一便捷高效的销售渠道使得互联网理财产品的销售费用和人工费用低于传统银行理财产品,使其可以通过降低成本的方式提高产品收益率。

2. 产品流动性

传统的银行理财产品除了部分现金管理类品种实行T+0交易外,其余的银行理财产品都会设置一个投资期限,在投资期内,投资者不能够随时进行资金提取,流动性较差。而目前市面上的互联网理财产品大部分都可以进行T+0交易,流动性极强,可以与银行活期存款相媲美。这是由于投资者购买互联网理财产品实际上是购买的货币市场基金,那么当投资者取出存放在互联网理财产品中的资金的时候,就相当于在进行基金的赎回。目前我国的货币市场基金实行T+1交易,再加上互联网公司可以对互联网理财产品进行垫资,这样一来使T+0交易成为可能。只要互联网理财产品能够保证足够高的收益率吸引投资者购买,使其资金流入量大于资金流出量,再加上货币基金是晚间结算,那么理论上除节假日等特殊情况下是可以做到不需要垫资的。另一方面,当更多的用户购买理财产品时,会扩大货币基金的资金池,使货币基金投资于银行协议存款时有更强的议价能力,从而使互联网理财产品可以提供更高的收益率,又进一步吸引更多的投资人购买,形成一个良性的循环,保证T+0交易的稳定进行。

3. 投资门槛

根据银监会的规定,对于无投资经验客户可购买的理财产品投资起点为5万元人民币;如果理财产品仅适合于有

投资经验的客户购买,则其投资起点应为10万元人民币。这使得银行理财产品对于普通投资者来说资金门槛过高。而像余额宝、百发这样的互联网理财产品的资金起点仅为1元,资金门槛极低。此外,互联网理财产品通过互联网渠道进行销售,使投资者购买过程中不受空间和时间的限制,并且大部分的互联网理财产品在购买过程中实行零手续费。这些极大地降低了互联网理财产品的投资门槛,让所有人都可以享受专业的理财服务。

4. 安全性

不同种类的银行理财产品的风险有所不同。债券型和货币市场基金型银行理财产品,由于产品投资于同业拆借市场和债券市场,大部分产品有本金保障,风险较低,安全性较高。而结构型理财产品,由于其投资标的为股票、外汇等产品,市场波动较大,因而风险较高,安全性较差。互联网理财产品的风险来源于两个方面。一方面,由于互联网理财产品主要投资于货币市场基金,因此其存在货币市场利率变动等风险;另一方面,互联网理财产品是通过互联网渠道进行销售的,在提高了产品的易用性和便捷性的同时,也增加了额外的网络安全风险,但大部分的互联网理财产品都通过购买保险或者寻求担保公司担保的方式,转移了风险。在产品信息透明度上,银行一般不会主动披露理财产品的实际收益率,而互联网理财产品的实际收益率可以在其官网进行查询,因此互联网理财产品要更加公开透明。

三、目前在售的互联网理财产品举例

1. 余额宝

余额宝是支付宝同天弘基金合作推出的一款互联网理财产品,于2013年6月13日上线。用户把钱转入余额宝中实际上是购买了一款由天弘基金提供的名为增利宝的货币基金,资金的收益状况

取决于货币基金的表现,根据2014年2月6日的数据显示,余额宝当日的7日年化收益率为6.044%。在操作流程方面,用户可以在支付宝账户中将资金转入余额宝,支付方式有两种,一种是通过支付宝余额转入;另一种是通过储蓄卡快捷支付(含卡通)转入,不支持网银支付。余额宝转入单笔最低金额为1元,最高为999 999元,转入后单账户总额不超过100万元,若现有余额宝金额超过100万元(即因收益增加而超过100万元)的用户则不受此影响。整个转入过程不收取手续费。在转出方面,用户可以随时随地将余额宝中的资金转入支付宝或者银行卡内,单笔限额为49 999元,每日最多转出3次。提现方式有两种。第一种是普通提现,在提现后要一个工作日到账,该提现方式免费。第二种方式是“2小时到账”提现,该种方式资金一般在20~40分钟内就可以到账,节假日等特殊情况下可能超过2小时,这种方式用户需要支付每笔0.2%的手续费,每笔最低2元,最高25元。但是如果用户在手机上下载一个名为“支付宝钱包”的应用,通过手机进行转账,这时候是不收取手续费的。在支付方面,用户可以直接用余额宝中的钱在淘宝网和天猫商城上进行购物。

2. 理财通

理财通是腾讯与华夏基金合作推出的一款互联网理财产品,于2014年1月22日在微信5.0中正式上线,上线当日募集到的资金即超过8亿元。根据2014年2月6日的数据显示,理财通当日的7日年化收益率为6.757%。目前理财通的购买只能在手机端通过微信进行,用户在购买理财通之前首先要开通微信支付功能,将自己的银行卡进行绑定,然后再从绑定的银行卡中将钱转入到理财通。2014年春节期间,腾讯通过抢红包这一形式新颖又与中国传统民俗相结合的营销方式,使一大批用户迅速开通了微信支付并绑定了银行卡。在转入额度方面,理财通规定试运行期间单卡单

日不超过8 000元,每个理财通账户资金总额不超过100万元。单笔转入最低限额为1元。转入过程中不收取手续费。在转出方面,用户也可以通过微信,随时随地进行转出,每个账户每次转出金额不超过6 000元,每日可转出3次。理财通在转出过程中也是不收取手续费的,但到账时间有所不同,工行、农行、建行等11家银行支持2小时到账,而其他银行则是1~3天内到账。在支付方面,目前理财通仅支持手机充值、打车和少数合作品牌的支付。

3. 零钱宝

零钱宝是苏宁云商旗下第三方支付公司易付宝推出的一款互联网理财产品。其最大的特色是,同时与广发基金和汇添富基金合作,分别同它们旗下广发天天红和汇添富现金宝两支货币基金挂钩,用户可以自行选择基金产品。同一用户只能持有一种基金产品。但出于保障用户利益和产品推广的目的,零钱宝允许客户在其当前持有的基金产品收益率低于另一产品时,将自己持有的基金产品转换为另一产品。数据显示,2014年1月30日广发天天红基金7日年化收益率为6.6990%,汇添富现金宝7日年化收

益率为6.5380%。在转入方面,用户可以通过易付宝账户余额、储蓄卡快捷支付和储蓄卡网银支付三种方式将资金转入零钱宝内,转入单笔最低金额为1元,转入后单账户总额不超过100万元,因收益增加而超过100万元的账户则不受此影响。整个转入过程中不产生手续费。在转出方面,零钱宝可以通过两种方式进行资金转出。一种是将资金转到易付宝内,这种方式支持实时到账。另一种方式是将资金转入银行卡内,目前零钱宝支持工行、农行、中行、建行、交行、招行、光大、广发、浦发、华夏等多家银行转账,2小时内到账。在转出限额方面,两种方式均为单笔最高49 999元,每日最高149 997元,单账户每天最多可操作3次。在支付方面,零钱宝的资金也可以基于苏宁易购的平台,进行购物、缴费、充话费和还信用卡。

四、对投资者购买互联网理财产品的建议

1. 注意信息安全。由于互联网理财产品均是在网上进行销售,投资者在购买了互联网理财产品之后一定要注重对账户信息、密码以及手机的保管,以免出

现资金账户被盗而发生损失的情况。

2. 选择信誉良好的互联网公司推出的理财产品。投资者在选择互联网理财产品时,不可盲目追求高收益。因为一些不法分子可能利用高收益的噱头,利用互联网理财产品圈钱之后携款跑路。

3. 提前熟悉产品条款并完成相关注册。例如,网易理财添金计划理财产品,虽然收益率高,还有互联网公司的收益补贴,但由于其是限量发行,投资者需要进行抢购,因此在抢购之前投资者可以提前将开通网银理财账户、关注“网易理财”微信公众号这些操作完成。

4. 根据自身需求,合理选择。投资者可以根据自身的需求偏好来选择理财产品,如喜欢网购的投资者可以选择余额宝或者零钱宝这类理财产品。而喜欢社交聊天的投资者则可以选择理财通。对大额资金客户,如果对资金流动性要求不高,可以选择银行高端理财产品。该类产品的管理机构资产管理能力更强,资金使用也更为灵活,长期来看,其收益的稳定性是要优于一般的互联网理财产品的。■

(作者单位:湖北经济学院)

责任编辑 周愈博

● 词 条

绿色公关

绿色公关(Green Public Relations)又称环境公关或环境传播,它是指企业以生态与经济可持续发展观念影响公关,选择具有“绿色”特征的媒体开展传播活动,以绿色为特色塑造企业形象,赢得公众的信任与支持,给企业带来更多竞争优势的一系列公关活动。“绿色公关”直接造“势”、间接造“市”,在培育消费者和潜在消费者的绿色消费意识、促进绿色产品的销售方面起着传统营销公关活动不可替代的作用。绿色公关对绿色营销的作用可从企业内部绿色公关、企业外部绿色公关以及完善企业绿色沟通网络等方面体现出来。绿色公关是树立企业及产品绿色形象的重要传播途径,它能帮助企业更直接、更广泛地将绿色信息传到广告无法达到的细分市场,给企业带来竞争优势。

绿色公关活动的操作策略主要包括:进攻性策略,组织主动出击;防御性策略,防患于未然,预先开展公关;纠正性策略,利用绿色攻关,挽回影响。实施绿色公关,在创造绿色企业形象的同时,还会为企业有效地搜集世界各地的“绿色信息”。绿色公关创立的绿色企业形象有利于打破绿色壁垒。绿色壁垒实际上是以环保为名,行贸易保护之实,这对发展中国家尤其是我国的出口贸易产生了极大的冲击。除必要时运用法律来维护合法权益外,最根本的方法就是树立绿色企业形象,用绿色营销策略来冲破绿色壁垒。绿色公关还可以运用人际沟通等方式,建立和加强与国内外环保部门、绿色消费组织的联系,积极参与各种与环保和绿色有关的事务与活动,扩大企业绿色形象的影响,为企业的绿色产品争取“绿色标志”,达到绿色促销的目的。