

加速自身变革应对资金拉锯战

银行系“宝宝”对抗互联网金融

本报记者 庄文石

近期,随着互联网金融主要理财产品收益率不断下滑,互联网金融和银行之间对于资金的争夺战已渐渐从一边倒的局势进入到拉锯战时代,为了能够在吸收资金方面占到优势,各大银行也加快了自身的变革,推出了低起点购买、自由赎回和零手续费等一系列类似互联网金融各类“宝宝”的产品。理财专家认为,虽然各大一直不屑于承认,但为了应对互联网金融产品的冲击,此后银行此类产品的大量出现会成为常态,投资者的选择余地更大,收益也会更高。

互联网理财近期疲软

自余额宝推出以来,就以高出银行存款利率的收益吸引了不少忠实粉丝,但是现在不少人发现,自己余额宝理财的收益不像以前那么高了。市民刘先生就是余额宝的忠实用户,一直以来放在余额宝里的数额都有几万元钱,每天早上醒来的第一件事就是查看余额宝的收益情况。但是从去年底开始,眼看着7日年化收益率从6.5%左右一直跌到现在的5%,心头很慌,想转出来一部分钱买银行理财了。

记者从网上查询数据,截至5月4日余额宝7日年化收益率为5.0230%,已濒临5%关口,而理财通、零钱包等其他互联网金融产品则已进入“4”时代。而据4日公布的互联网金融理财产品收益数据看,以嘉实活期宝货币为标的的百度百赚滚利和鹏华增值宝货币为标的的京东小金库继续领跑互联网宝宝军团。

对此,目前业界达成的共识就是未来互联网理财宝宝类产品,年化收益率跌破5%是大概率事件。从目前央行的货币政策来看,还是会保持一个比较宽松的状态,不管是银行理财产品还是互联网理财产品,短期内还是会维持在下滑通道中,互联网理财产品“破5”是没有什么悬念了。

银行系“宝宝”出世抢客源

面对互联网金融的竞争,各大银行



也不断调整着自己的政策,继切断和余额宝类金融产品的协议存款,控制互联网金融产品转账限额之后,各大银行业开始推出自己的类余额宝货币基金产品直接参与竞争。

例如某银行推出的一款对接大成基金旗下的大成现金增利基金的产品,起购金额仅为1分钱,支持T+0快速赎回,快速到账,实时支取限额为每日5万元。兴业银行直销银行官网显示,该基金最近7日年化收益率为7.072%,每万份收益为0.9321元。该产品支持多家银行卡,用工行、建行、农行、招行、民生、中信、光大等银行的银行卡就可直接交易。目前每日存入的限额也是5万元。

此外还有包括中国银行(中银活期宝)、平安银行(平安盈)、工商银行(现金宝)、交通银行(快溢通)、广发银行(智能金)、民生银行(如意宝)等,这些产品的投资门槛低,也可以随时赎回。

对于消费者的投资,理财师建议,挑选基金不仅要看基金公司的品牌、基金的历史业绩,还得看基金的规模,因为规模越大的基金,它的议价能力也更强,收益也将更高。

双方对抗投资者受益

对于银行近期密集推出各自的“宝

宝”产品,潍坊一家银行的资深理财师认为,互联网金融市场发展快速,模式不断创新。同时也不断冲击着银行的金融市场位置。这些变化给银行思想观念、组织结构、营销方式和产品创新带来革命性的变化,银行业也在积极探索电子商务金融服务平台,研究金融互联网业务,应对新变化带来的挑战。

她认为,银行类“宝宝”有自己的独特优势,银行网点多,存取方便,电子银行解决了汇款的问题,实现了足不出户的理财。客户群多,对银行的信任高,更容易推介。银行的网络相对更安全,转出转出也更方便。

有分析人士认为,银行推出此类业务会影响到自身的活期存款,让银行的融资成本提升,但业内人士认为,虽然这种方式分流了一部分活期存款,但对于银行来说,能留住客户比留住存款更重要,何况通过这种方式,可以在其他行的竞争中有一定的优势,带来新的客户资源。

另外,在不少理财师看来,这种产品的出现会有一些的趋势,毕竟没有多大的技术含量,而且银行产品同质化一直存在,所以其他银行后续也可能跟风推出这种产品,到时候收益的还是普通消费者。

齐鲁晚报 微信理财圈成立啦



你还在把钱放在银行卡里闲着吗?
你还在守着存款吃定期利息吗?
你还在为手里的闲钱如何升值发愁吗?
除了余额宝就没有别的理财途径吗?

想要财富增值,从现在开始,我们将利用齐鲁晚报微信平台及时发布各大银行的理财产品信息让您足不出户就能浏览适合你的理财途径及时传达最具时效性的理财技巧让您从一无所知变身理财达人

想发财的朋友们,还等什么?赶快拿起手机,加入我们的团队吧!您可以直接扫描报纸上的二维码也可以从微信通讯录里的订阅号搜索“鸢都银行之家”加入我们。