

本报记者 许超声 胡晓晶

本周一,百度“百发”携手华夏现金增利货币基金上线,首日就遭遇页面访问瞬间并发数巨大而瘫痪,不过,百度“百发”一日揽金 10 亿元,也再一次表明了互联网金融的巨大威力。一时间,互联网金融再度成了街头巷尾议论的热点话题。

货币基金 创新步伐加速

说起所谓的互联网金融,不得不先说导致其诞生的货币市场基金。互联网金融的风起云涌,离不开货币基金创新步伐加速。

作为一种现金管理工具,货币基金此前在很长一段时间内并未受到市场关注。据 Wind 数据显示,国内第一只货币基金自 2003 年 12 月诞生以来,发展一直比较缓慢。货币基金的第一次“惊艳亮相”是在 2008 年。股市大跌,权益类产品全军覆没,货币基金凭借强势的抗跌能力,总规模创下 3891 亿份的新纪录。

由于收益率稳定、进出资金方便,货币基金成了基金公司“冲规模”的利器。也因此,基金公司对货币基金的营销开始加强和变化。事实上,最早基金公司的宣传是把货币基金作为“蓄水池”,股市行情不好时把资金放在货币基金中,行情启动时则转成股票型基金。而由于看到了这样一组数据,才促使基金将视线转向了货币基金:2012 年末货币基金(包括短期理财)的总规模为 707 5.41 亿元,相比 2011 年年末翻了一倍。

如何才能将百姓手中的巨额储蓄吸引到货币基金上来,基金公司找到了一条对策,利用金融创新来达到目的。2009 年 6 月,汇添富基金公司率先业内推出的一种储蓄好账户——现金宝。经过几次重大升级,其固定了几大特点,即超低存款门槛,1 分钱即可存入,存取无任何手续费;钱冲入了现金宝后,相当于购买了汇添富的货币基金,可以享受货币基金收益;实现了天天计息、日日分红,收益每天滚利,“T+0 赎回”机制等。

货币基金对于普通投资者的吸引之处,是在得到与一年期定期存款接近的收益的同时,又能收获与活期存款几乎等同的流动性。

用汇添富电子商务部总监杨纲的话来上,“T+0”赎回满足了散户投资者急需资金的需求,这有助于提升货币基金个人投资者的规模,让更多的个人投资者享受利率市场化带来的好处。

吸引巨额储蓄和闲散小钱参与理财 互联网金融 试图搬动『沉睡』的存款

互联网优势引“鲶鱼效应”

正是由于现金宝的创立,引发了市场对 40 万亿元的居民储蓄存款垂涎。今年以来,货币基金创新步伐加速。

今年年初,一家原本名不见经传的天弘基金被阿里控股后推出余额宝,完成“屌丝的逆袭”,以 556.53 亿元的规模,客户数突破 1367.88 万,成为我国规模最大的公募基金,而其三季度共为用户带去了 3.62 亿元的投资收益,相当于如果用户在当季买了 1 万元余额宝,投资的总收益就有 116.47 元,成为名符其实的“屌丝理财”神器。

不可否认,余额宝作为一个新型的互联网金融产品,其影响深远,标致着互联网金融时代的来临。同时余额宝作为新兴互联网金融产品的代表,引发多家互联网巨头相继推出或宣布将推“类余额宝”理财产品。

与余额宝针锋相对的百度旗下首个理财产品“百发”,尽管当初因打出 8% 的异常高收益率被证监会叫违规,但让互联网投资者们兴奋异常的“百发”还是如期上市了。“10/28 发财节!”在如此“土豪”的口号下,百度理财平台如期上线,虽然当天的发售一波三折,但最终限额 10 亿元的百度“百发”销售超过 10 亿元,参与购买用户超过 12 万户。

实际上,就在阿里和百度频频制造话题的同时,腾讯也没闲着,早在 8 月初腾讯旗下的微信平台以及财付通联手华夏基金,推出了对接华夏现金增利货币基金的“活期通”。据相关媒体报道,腾讯财付通与华夏、易方达、广发、汇添富四家基金公司合作的类似理财产品也计划在年底上线。

而在此前,苏宁云商 10 月 11 日也发布公告称,易付宝余额宝理财产品已基本开发完毕。无独有偶,中国银联旗下的银联商务也在 10 月 18 日宣布,将联合光大保德信基金推出类似余额宝的现金理财产品“天天富”。

专家指出,阿里巴巴、百度、腾讯等互联网巨头纷纷进军金融领域,抓住居民理财“时间碎片化”“资金碎片化”的特点,利用互联网渠道的独特优势,将互联网金融做得风生水起,其带来的“鲶鱼效应”或给我国金融行业带来新的活力。

对此,中国电子商务研究中心主任、中国互联网金融研究中心研究员曹磊指出,BTA“三巨头”在互联网金融领域纷纷布局,将推动中国的互联网由制造业、零售业、服务业,向金融业渗透的过程,乃至“全民网络理财时代”的到来。

市场响起质疑声

时下全民理财意识正在觉醒,理财正成为一个大众化的市场,年轻一代伴随着 QQ、互联网、智能手机成长而来,余额宝的推出正好使支付宝和第三方支付账户中沉淀的大量闲散资金,利用起来投资货币市场,并获得一定的收益,这也成为互联网企业吸引客户的一个手段。不过,针对互联网金融的崛起,市场质疑声也频繁响起。

● 余额宝也好,百度百发也罢,其号称“收益超 8 倍银行利率乃至更高”究竟是货真价实,还是忽悠成分偏大?

从表象上看,各类“宝”所挂钩的货币基金目前七日年化收益率大多在 4% 上下波动,收益率确实超过一年定期存款,但问题是,一旦余额宝发展到一定的体量,流动性管理压力会明显加剧,况且货币基金收益会随着市场情况而波动,还是有一定的风险。以余额宝为例,其推出时的 6 月份,当时上海的银行同业拆借利率是 13.14%,如此高的银行间的拆借利率,导致了货币基金收益率水涨船高,而目前,随着资金面紧张的局面改善,货币基金收益率大都回落至 3.7% 左右。余额宝作为一个新的事物没有经过市场的验证,仅仅一个月的时间,就说产品多么好,还是存在忽悠的成分。而余额宝存钱目前平均额度不超过 2000 元,也正说明了这个问题。

● 各类“宝”风声水起,最终能否撼动银行?

“如果银行不改变,我们就改变银行。”这是余额宝的东家马云曾说的一句话。天弘基最新公布的三季报显示,6 月 13 日才在支付宝上线的余额宝,截至 9 月底资金规模已达到 556.53 亿元,这似乎印证了马云的说法,各类“宝”或将改变银行。其实各类“宝”对银行的冲击影响不大,或者说根本都不会影响银行。很简单,余额宝目前规模 500 多亿元,假设有 100 个余额宝,也不过 50000 亿元,对于银行 40 万亿元的储蓄十分之一不到。众所周知,对于中国老百姓来说,把钱放在银行肯定觉得比放在余额宝更安全,因此老百姓去银行存款,上万元、10 万元都有可能,但要说在余额宝里面,存 10000 元的可能性都没有。也就是说,因为去银行存款这拨人跟网购支付这一拨人不是一个概念,他们看重的是国家信誉担保,不会在乎“屌丝”的福利。

● 余额宝究竟是什么?
事实上,许多人买了余额宝,却不知道买的是什么东西。众所周知,银行账户上活期存款的利息很低,只有 0.35%,而支付宝账户里的钱利息更低,是零,因为支付宝不是银行,金融监管政策不允许支付宝给账户上的钱发利息。于是,支付宝就金融创新了一把,推出了基于支付宝账户的“余额宝”功能。支付宝账户上的钱跟原来一样,可以随时消费和转账,但是没有利息。可一旦把钱从支付宝账户转到“余额宝”,支付宝公司就自动将钱买成名为“天弘增利宝货币”的货币基金,如此就可获得货币基金收益。说白了,就是故意混淆了利息和货币基金的差别。

各类“宝”的收益并不是利息

互联网金融产品给多年波澜不惊的金融业掀起了不小风浪。不过,业内专家表示,直接用各类“宝”与银行活期存款比较是不合适的,各类“宝”的收益不是利息,而是货币基金的收益。

事实上,综观目前市场上的大多数货币基金,都有两个名字,一个名字是在官网上对外宣传的业务名称,最流行的是“某某宝”,业务名称有点艺名的味道,而艺名背后还有一个真名——基金名称,并且有相应的基金代码。比如知名度比较高的“余额宝”对应的是“天弘增利宝货币”、“工银瑞信现金宝”对应的是“工银货币”、“广发基金钱袋子”对应的是“广发货币”、“国泰基金超级钱包”对应的是“国泰现金货币”、“富国天天理财宝”对应的是“富国天时货币”、“华夏活期通”对应的是“华夏现金增利”等。也就是说,各类“宝”的收益不是利息,而是货币基金的收益。

因而对于普通投资者来说,买余额宝也

好,买其他“宝”也罢,最终买的还是货币基金。货币市场基金作为现金管理工具,相较活期储蓄有着明显的收益优势,即便从收益性和便捷性上来讲也不逊于银行理财产品,因此,投资者在购买此类产品时需从多角度进行综合考量、选择。

有业内人士指出,各类“宝”不是帮你提高收益的,而是帮你更方便花掉自己的货币基金去买东西。如果真的很在意活期存款利率太低,应当在存钱和降低现金比例这方面下功夫,而不是琢磨怎么能让要在网上买东西的钱有点利息。更何况具体到消费这个职能,显然是信用卡更有诚意——信用卡是掏出真金白银先借你买东西,各类“宝”只不过是让你方便地花掉自己的货币基金。因而,站在普通消费者的立场,如果你本来就没有把钱充到支付宝等上面的习惯,短期内大可不必关心各类“宝”的风起云涌,按照之前的习惯继续下去就好了。

澳大利亚澳中集团房地产投资咨询会

重温《澳洲梦》
新品《中国人在澳洲做地主》
全凯平真诚与您相约

澳大利亚澳中集团。是一家具有澳洲土地开发资质的大型华人房产公司。是一家专注澳洲海边别墅项目的华人房产公司。也是一家拥有完善后续服务体系澳洲房产公司。

◆如何通过澳洲置业实现地产投资
◆澳中集团24年澳洲房产专业服务经验
◆专业团队一条龙服务(购房-建房-验房-出租)

咨询会举办时间: 11月3日(周日) 14:00
举办地点: 世茂皇家艾美酒店9楼 Parlour V(会议5厅)(南京东路789号,近西藏中路)

预约电话: 021-52380725 52380726