

“宝宝”遭遇资金“搬家”

互联网理财“拼收益”转向“拼服务”

曾经风光无限的互联网“宝宝”近期收益率持续下滑,已逼近5%红线;另一方面,受大额赎回条件收紧,转账、消费等功能受限影响,用户数量急剧下降,资金“搬家”趋势明显。业内专家称,互联网金融正从初期的“拼收益”向“拼服务”转变,建议投资者“长短结合”组合理财,尤其在资金利率下行阶段,不妨多配置一些中短期产品提前锁定收益。



资料图片

客户“出逃”资金“搬家”

业内分析人士称,尽管目前存款利率尚未实现完全市场化,但是在互联网“宝宝”的推动下,银行已经坐不住了。来自普华永道的数据显示,截至2013年年末,十大上市银行的存款总额为65.07万亿元,同比增长9.53%,比2012年的12.1%放缓了近3个百分点。

既要守住客户,更要留住存款,银行纷纷联手基金公司,推出各种互联网理财产品,收益率直逼互联网“宝宝”。截至26日,兴业银行掌柜钱包7日年化收益率为5.87%,中银“活期宝”7日年化收益率为5.26%,民生“如意宝”7日年化收益率为5.15%,平安银行近期最高收益达5.58%。

记者了解到,银行系“宝宝”无存

款限额、赎回条件比互联网“宝宝”更具灵活性,一些银行还在尝试推出创新产品。如中信银行宣称即将推出名为“薪金宝”的货币市场存款账户,直接用ATM机就能赎回。

由于银行的“宝宝”系产品收益不低,而互联网金融产品始终在安全性上仍有隐患,不少人开始把互联网“宝宝”账户的钱重新转回银行,购买银行推出的理财产品。

“互联网金融产品总给人不踏实的感觉,且在赎回条件方面还是会受制于银行,既然收益率差不多,肯定是选择相对安全的传统银行,此外银行的后台风控和客户服务也较互联网企业更成熟一些。”在深圳民生银行某支行的小郑说。

互联网理财收益率持续下滑

4月以来,市场资金面相对宽松,受此影响,互联网“宝宝军团”的收益率持续回落,“破五”只是时间问题而已。截至26日,天弘“余额宝”7日年化收益率为5.13%;微信理财通“财付宝”7日年化收益率为5.24%;此外,网易“现金宝”、京东“小金库”等互联网理财产品的7日年化收益率均回落至5.0%左右。

据新浪互联网理财基金统计数据,52只网络基金理财产品中,目前只有24只基金的7日年化收益率超过5%,占比不到五

成。而去年底,由于资金面紧张等原因,互联网“宝宝”收益率曾一度扶摇直上,长期徘徊在6%左右,部分产品甚至高达7%。

今年以来,“陡然生变”的互联网“宝宝”的购买和赎回政策令不少“宝宝粉丝”闹心不已。从24日起,余额宝转出到银行卡金额低于5万元,可两小时到账,若累计转出金额大于5万元时,资金到账时间为T+2日。而微信理财通则规定,提交到华夏财付宝基金的赎回业务到账时间调整为赎回的第二个工作日,这意味着理财

通已暂停赎回T+0模式。

银率网分析师殷燕敏认为,互联网“宝宝”之所以比普通货币基金更受关注,正因其拥有T+0实时赎回的功能,才能与银行活期存款媲美,凸显收益优势,如果实时赎回不能实现,对于用户的体验将大打折扣。

银行业人士称,此前,“宝宝”类产品之所以可以实现T+0到账,其实是与产品对接的基金公司先行垫付资金。最新数据显示,截至一季度末,货币基金规模已达1.44万亿元。

投资策略

建议配置中短期产品锁定收益

银率网金融分析师毛亚斌认为,“在存款竞争日趋白热化的情况下,单纯在收益率上较劲已无新意,谁的服务更贴心,谁就能赢得客户,互联网理财正在从‘拼收益’转向‘拼服务’。”

工行广东省分行的理财经理刘女士建议投资者,可“长短结合”组合理财,1万元以内的流动资金可放入

互联网“宝宝”,享受高于定存收益又可随时支取;超过1万元以上5万元以下的资金可以购买1个月至3个月期限的短期理财产品,目前这类产品的收益率在4.3%—4.8%之间;如果是5万元以上,短期内不急于使用的资金,建议购买6个月至1年期的理财产品,目前这类产品平均收益率在5.6%上下,可以提前锁定收益。据新华社

2014 万人团车节

主办: 现代快报

支持: 时间商标, Herbal essences 伊卡璐, 海飞丝 勇士专席, PANTENE 潘婷, 黄金沙棘, 103.5 MY FM

指定饮品: 黄金沙棘

指定用车: RLN

指定宣传: 103.5 MY FM

新浪江苏

募集/招商热线: 96060, 025-58598177

现代快报读者嘉年华暨万人团车节 火热招募中

超级方便: 主流汽车品牌齐聚一堂,不必东奔西走,就可选择您最爱的车型,省时、省心、更省钱!

超级优惠: 主流品牌同场竞价,万人团购,绝对最大优惠!

超级惊喜: 到场有礼相送,凭门票和本人驾驶执照在现场客服中心领取精美礼品一份!

TIME/展会时间

2014. 5-31~6-2

ADD/展会地点

南京新庄国展

扫描二维码,关注现代快报官方微信,发送“#车展报名#姓名+电话+您的意向车型”参与报名

*以上信息仅供参考,解释权归江苏现代快报传媒有限公司所有