



货基收益下滑,“宝宝”风光不再

互联网金融 转战定期理财市场

随着货币基金的收益不断下滑,曾火爆异常的互联网宝类产品风光不再。为了能继续留住客户,各家互联网理财平台开始纷纷推出定期理财产品。

现代快报记者 刘元媛

阿里、腾讯纷纷推定期理财产品

去年,余额宝的横空出世不但炒热了货币基金市场,也让互联网金融变得炙手可热。此后,包括腾讯、百度、京东等互联网企业纷纷推出类似余额宝的产品。随着这股宝类产品热潮不断蔓延,最终出现了互联网系、银行系和通讯系宝类产品全面开花的局面。如果说以货币基金为主打的互联网宝宝时代尚处于互联网金融1.0时代,在阿里巴巴、腾讯等纷纷推出定期理财产品后,互联网金融已升级到2.0版本。

今年4月份,阿里巴巴推出了定期理财产品平台“招财宝”。据悉,招财宝平台上的产品主要有基金产品、保险产品(万能险)和借款类产品,期限3个月~3年,预期年化收益率5.4%~6.9%。颇受关注的是,招财宝还推出了“定期理财随时变现”功能,客户在获得定期理财产品高收益的同时,还可获得高流动性。

高年化收益率吸引客户

免手续费。在运作方式上,每天计算收益,按每个运作周期结转一次。截至昨日,产品披露的最近七日年化收益率为5.281%。

此外,另一定期理财产品票据理财近年来也十分火爆。据悉,票据理财是以银行承兑汇票作为质押担保,融资人或企业通过互联网平台向投资者募集资金,业界普遍将此视为P2B(个人对企业贷款)的投融资方式。目前,票据理财收益整体较高,如国内某互联网票据理财平台上推出的票据理财产品年化收益率为6%~7%,而“商票贷”融资项目年化收益率更高达8%左右。



漫画 雷小露

新产品上线收益“虚高”

但好买基金研究员白岩表示,像民生加银这类短期基金理财产品,投资标的和货币基金比较相似,由于投资期限较长因此收益率会高些,一般情况下年化收益率只比货基高出0.2%~0.3%。但民生加银目前的收益率比理财通上一些货基高出1%左右,对此有业内人士表示,新产品刚上线时为了吸引客户往往会把收益做高。这种情况在理财通前期上线的货币基金产品上也出现过,但往后的收益率还是会回落到正常状态。

对于民生加银的热销,上述业内人士称,主要是渠道优势,理财通可以为产品导入巨大的购买流量,“而之前各家基金公司在淘宝开店,但却没法复制余额宝的热度,因为渠道是产品热销的关键。”白岩表示,互联网理财平台发展的脉络是沿着不断提高产品风险和收益的路径,初期通过低风险产品培养“小白”客户。在客户理财意识觉醒后,就会出现多样化的理财需求,比如风险收益都更高的权益类投资产品等。

中国邮政储蓄银行 江苏省分行

邮储银行:手机银行免流量 送话费 转账全免费

据了解,近年来,邮储银行电子银行业务规模突飞猛进,电子银行客户规模已位列商业银行前五位。同时,不断加快产品创新步伐,通过一系列的创意营销活动,获得了社会各界的广泛认可。

手机银行免流量活动

2014年8月~12月,邮储银行江苏省分行联合中国移动、中国联通和中国电信三大运营商开展“用邮储手机银行,流量全免费”的营销活动,成为省内第一家“免流量”的手机银行品牌。活动期间,邮储手机银行APP产生的流量由邮储银行和运营商统一集中结算,不计入客户原有手机流量资费套餐,由此实现客户使用手机银行的流量费全免。

以一当十充话费

客户在邮储银行网点加办网银和手机银行后,由网点大堂经理引导客户进行现场激活。手机激活完成后,客户通过手机银行扫描“以一当十”活动专用二维码,按系统提示充值即可参加活动。客户仅需充值1元,实际可获得话费10元。如此实惠,还不快来办理!

手机银行转账全免费

为鼓励客户使用手机银行,给客户更多实惠,邮储银行于2014年6月1日~2015年5月31日在全省范围内组织开展手机银行转账全免费活动。活动期间,江苏邮储客户通过手机银行转账和汇款(包括行内和跨行)业务实行手续费全免服务,让您想转就转,不用再为手续费烦恼。



溱湖八鲜美食节@银河宫

银河宫中餐厅行政总厨陈先生及他的团队精选肉质细嫩、营养丰富的溱湖八鲜——溱湖簖蟹、青虾、甲鱼、银鱼、四喜、螺贝、水禽、水蔬,结合健康饮食理念,为您呈现一道道美味、应季的传统菜肴。

预订热线: 8371 8888 转 6330

