

互联网金融倒逼银行理财产品降门槛

受到互联网理财的冲击，特别是余额宝和P2P理财的崛起，市场对于银行理财产品降低门槛的意愿较为强烈。不过，机构认为，短期内银行理财降门槛的可能性较小。

普益财富日前发布的《2015年银行理财市场展望(四)客户群体》研报表示,互联网理财的崛起不仅影响到银行存款的吸收,而且对投资门槛较高及无法做到每天开放申购赎回的银行理财产品有所触动。鉴于以上情况,市场对于银行理财产品降低门槛的意愿较为强烈。

受到投资门槛下限的政策限制,当前的银行理财产品还未能满足所有普通大众的投资需求。早在2005年9月,银监会发布的《商业银行个人理财业务风险管理指引》就已指出理财产品的起点金额,人民币应在5万元以上,外币应在5000美元(或等值外币)以上,此项规定一直延续至今。5万元使得众多此投资门槛之下可投资资金的客户无法享受银行理财产品带来的高于存款利率的收益,而这部分投资者更需要理财,以达到资产的保值和增值。

从数据来看,低净值理财需求更为旺

部分低收益投资平台一览		
投资品种	门槛	预期年化收益率
草根P2P平台之银湖网	100元	12%—17%
草根P2P平台之宜信	100元	7%—12%
草根P2P平台之拍拍贷	50元	12%—20%
银行系P2P平台之民生银行“民生易贷”	1000元	7%左右
银行系P2P平台之平安银行“陆金所”	1万元	8%左右
互联网类宝宝之余额宝	1元	4.07%
互联网类宝宝之华夏微信通	1元	3.86%
银行系宝宝之中信银行薪金诚薪金宝	0.01元	4.12%
银行系宝宝之兴业掌柜钱包	0.01元	4.91%
银行系宝宝之交行快溢通(广发)	100元	4.33%

盛。普益财富研报表示,从银行理财产品的投资起点类型分布来看,2013年一季度至2014年三季度,投资起点位于5万—10万元的理财产品发行数量占比呈逐步上升趋势,从70%左右提升至76%。由此可见,低净值客户的理财需求与高端客户相比更加旺盛,银行一直以来也不断在此区间范围内展开激烈的竞争。

在低门槛出现之前,银行理财为普通投资者主要的低风险投资品种,但由于门槛较高,阻碍了不少投资者进行理财。数据显示,2014上半年末,银行理财产品余额达到12.65万亿元,较2013年末增长23.54%。越来越多的老百姓热衷于“存款

转理财”,低存款利率导致压抑已久的理财需求逐步找到了释放的渠道。

银行理财产品挡住了大部分草根投资者,但这一庞大的市场必然被其他机构所占领。据悉,2014年还出现了草根金融解决银行理财产品门槛问题的案例。“钱先生”、“多盈网”等利用互联网推出了1元团购理财产品平台,这类网站多采用委托投资的模式来绕开监管政策,但又有打政策擦边球之嫌疑。

与此同时,余额宝等“宝宝”类产品其以1元投资门槛、T+0资金交易、与便利的互联网购物消费以及高于存款利率收益的货币基金无缝对接等创新优势,在一年

时间内存续规模迅速攀升至5000亿元以上,创造了基金产品乃至整个投资理财市场的奇迹。

另外,P2P网络借贷成为了近年来的热门投资品种。其以个人对个人直接借贷而形成了高收益率的投资项目,普遍都在10%以上,投资门槛1元或千元,且多数P2P平台提供隐性或显性担保,因此引发互联网理财另一大热潮。

据网贷之家数据显示,2014年前三个季度全国P2P网贷交易量达到1576亿元,全年有望超过2400亿元,同比翻番,目前已超过英、美等国,成为全球第一大P2P网贷市场。

不过,普益财富上述研报认为,尽管银行不愿放弃这类基数庞大的低净值客户,但从风险控制的角度考虑,银监会短期内放开门槛限制的可能性不高。

“即使放开限制也可能从银行理财管理计划开始,因为这类产品与基金运作模式相似,有望和货币基金一较高下。在银行理财门槛无法降低的情况下,当前部分银行通过建立直销银行来打造互联网综合理财平台,此类平台既提供存款、汇兑等传统银行业务,也代销基金、保险、信托等其他金融机构的投资产品,其中银行系‘宝宝’类产品是与互联网金融直接竞争的利器。”普益财富在上述研报中表示。

北京商报记者 岳品瑜/文 贾丛丛/制表

· 金融速递 ·

“疯牛”来了,网友如何应对

近期,股市的表现可谓疯狂,在先后出现9000亿元、破万亿的天价成交额后,中石油、中石化、券商、银行等蓝筹股还出现暴涨行情,如此疯狂的牛市,网友怎么看呢?

@蓝熊先生:这一周股市行情井喷,上证指数疯涨16%接近3000点,据说主要是央行降息造成的。在经济下行、人民对美元汇率贬值、外资出逃的大形势下,这一波行情突如其来,令人猜疑。有消息说,中国政府将施行积极的财政调节,应对经济下行。这难道就是牛市的催化剂?后势如何还得看下周的情况。

@买出价值:ThinkSys 若下周指数越过3000点,大部分股票的股价已经无法达到安全边际的买入要求。假如没有适当回调,我们将不再增持任何公司股份,转入战略持有阶段。证券投资只在熊市才有价值,离开了熊市的保护伞,投资人极易亏损本金。牛市是绞肉机是陷阱,高唱战歌蜂拥而上的机会就留给炮灰们。远离股市回归研究。

@人生的过客游客看客:西方股市所有理论只有一句话适合中国:当股市无人问津时可以进去,当股市人声鼎沸时得立马出来!

@加利福尼亚海岸线:每逢股改,从政府到股民都很热情,希望一劳永逸地解决股东利益一致性问题。股改类似于外科手术,切除困扰中国股市多年的痼疾。但我们不能期望通过一次外科手术就完全康复,仍需要加强制度建设,让股市形成正确的激励机制,激励企业创造财富,政府获得更高税收、股民获得更多回报、经理人获得更多奖金。

@有限次重复博弈:目前国内股票占家庭资产比例仅2%,是美国的1/10。目前居民储蓄47万亿元,理财和信托总规模大概25万亿元,A股自由流通市值只有12万亿元。理财及信托中投资股市资金占比极小,随着利率不断下行,理财收益进一步降低,现在讨论股票牛市结束真正的意义不大……不过每个人都有错误,我以为是慢牛,结果来了头猛牛。

北京商报记者 姜鑫/整理

招行获综合理财能力排行榜第一名

如今各大商业银行都在理财业务领域“跑马圈地”,一方面提高理财产品的丰富性,以满足不同风险承受能力和不同收益率需求的客户,开辟一个全新的存款沉淀和客户资产管理渠道;另一方面结合客户的流动性匹配需求,开发更多兼具流动性与投资收益的产品。

2014年三季度,我国银行理财产品的发行继续保持稳步增长,共有171家商业银行发行了19398款理财产品,发行规模估计为25.45万亿元,较上季度分别增长9.14%和24.09%。从普益财富公布的2014年三季度银行理财能力排名报告来看,招商银行在主要的指标上都处于领先地位,并在综合性的“理财综

合能力”排名中位列第一位,综合得分为85.51分,大幅领先于国有大行,与其他股份制银行相比也有一定优势。在2014年三季度分类指标测度中,招商银行的发行能力、收益能力、理财产品丰富性以及信息披露规范性这四个单项能力排名均位居前五强,最终促使该行获得综合理财能力排行榜第一名。

理财业务是银行零售业务中的一个尖兵,对于理财而言,大多数银行的运营思路是发行高频率和高收益的产品,以期限配合客户的收益率,以本行的月度、季度考核为目标,并没有将理财上升到一个大零售的高度。作为国内最早提出建设零售银行的招商银行,在理财产品

的设计和营销上,除了符合监管要求进行风控和单独建账管理外,更多的高瞻远瞩体现在大零售的体系建设上,将理财产品作为招行零售中的拳头产品精心经营。

除了综合理财能力排名第一外,招商银行在产品的丰富性上也排名前列,位列第三,理财业务正在逐步成为招行大零售产品矩阵的推动者和产品组合效应的撬动者。

招商银行在提高理财产品收益率和风险收益匹配性的原则下,对以理财业务为核心的大零售产品进行了组合和整理,以银行卡、理财、个贷、电子银行以及代销增值服务的方式来提供一揽子的综合金融服务。

(上接B1版)

服务未到“家” 社区银行形似神离

符文志表示,社区银行未来的市场竞争会更激烈,因此要在竞争中生存就要重视业务创新,积极开发信托、保险(放心保)、证券、咨询等方面的新业务,在小区金融中走出自己的特色商业模式。

钟加勇补充道,要提供差异化的个性化金融服务。为了满足不同的金融服务需求,必须对社区的经济和人口特征进行分析的基础上,实现差别化金融服务。通常大型银行在审批中小微企业贷款和个人贷款时,只是根据一些财务指标做出结论,基本上很少考虑借款人的个人因素,客户在这个时候只是一些财务数据而已;而社区

银行在审批中小微企业和家庭客户的贷款时,客户不仅仅是一堆财务数据的报表,实际上社区银行的信贷人员还会考虑这些借款人的性格特征、家族历史和家庭构成、日常开销等个性化因素。

从营销的角度对社区及社区客户群体进行分类,并按照社区居民的金融需求对产品进行打包,形成代收代付、储蓄、信用卡、电子银行、个人理财、个人贷款、外汇等产品包。按照不同社区类别以及不同客户群体的金融需求对产品进行组合,使各种社区的每个客户都可从社区银行享受到称心如意的个性化服务。

不过,目前也有部分社区银行开始了细分定位,如与周边超市合作实行网上社区银行,可以直接购买米面粮油;如北京农商银行结合福利彩票以及金融服务,共同搭建社区便民服务站,服务内容涵盖金融服务、便民菜店、老年厨房、福利彩票等。

“社区银行的员工本身是融入到社区生活的一员,十分熟悉本地市场的客户,应该把社区银行办成技术密集型金融企业,为客户提供最佳的技术密集型与信息密集型服务。”钟加勇建议。

北京商报记者 孟凡霞 闫瑾/文 贾丛丛/漫画