

牵手金融科技 银行存款争夺战出新招

在激烈的流量争夺下,不少中小银行相中了蚂蚁金服、京东金融等金融科技大户。近日,廊坊银行“友e盈结构性存款”已经在支付宝定期理财中全面上线,此外,富民银行、亿联银行、蓝海银行、长江商业银行等15家银行的部分产品也早已在京东金融的“银行+”板块中上线,收益率最高可达5.45%。业内人士分析认为,银行牵手金融科技平台,看中的是后者的高流量和高人气,但从这里获取的客户却始终在互联网平台的,银行很难从中争取到自己的客户。

银行揽储大战有新招

近日,廊坊银行“友e盈结构性存款”已经在支付宝定期理财中全面上线,据了解,这是支付宝首款上线的结构性存款产品。用户可以通过这款产品将资金存放在廊坊银行,由廊坊银行或廊坊银行委托的交易对手,在普通存款的基础上嵌入金融衍生工具,通过与利率、汇率、股票价格、商品价格、信用、指数及其他金融或非金融类标的物挂钩,从而获得较高预期收益。

根据产品合同介绍:“友e盈结构性存款”产品的投资者本金受到《存款保险条例》保障,浮动利率跟3个月美元伦敦银行拆借利率(USD 3M LIBOR)挂钩,判定值为6%。其中保底收益为2.17%,浮动收益在0-3.03%之间,参考年化收益率为5.2%,且投资者存款,到期兑付均无交易手续费。除了365天期限外,廊坊银行还提供了181天和91天的期限供用户选择,对应利率分别为5%和4.7%,但全部都是限量抢购。

截至10月10日,北京商报记者注意到,在“支付宝-财富”入口,已经搜索不到廊坊银行“友e盈结构性存款”产品,



对此,支付宝相关负责人回应称,廊坊银行产品供应规模有限,此前用户已经把近期额度都用完了,目前银行暂时下线产品,待后续业务供应稳定后再上线。廊坊银行相关人士也对北京商报记者表示:“这款产品是特定渠道限量限购,主要是为了尝试吸引新客户”。

频牵手互联网平台

事实上,不止廊坊银行,稠州银行、富民银行、亿联银行、蓝海银行、长江商业银行等15家银行早已在京东金融的“银行+银行服务精选”板块中上线产品。北京商报记者发现,这些产品主要划分为定期理财、活期理财、存款、结构性存款四大类。

因期限灵活且起投金额较低,一些产品销售火爆。如富民银行推出的一款“富民宝”创新型现金管理产品,起投金额为50元,产品期限支持随时支取,持有五年可享满期年化收益率4.8%。亿联银行推出的名为“5年期储蓄存款”理财产品,起投金额也为50元,储蓄存款利率则高达5.45%。据北京商报记者不完全统计,在京东金融推出的近100种银行理

财产品中,有87款产品已显示售罄。

在融360理财分析师刘银平看来,结构性存款保本不付息,本金可以得到保障,受存款保险条例保护,但利率存在一定的不确定性,产品挂钩股指、黄金、汇率、利率等金融衍生品,实际利率要根据挂钩的资产标的在观察内的表现来定。但实际情况中,大部分结构性存款都能达到预期的最高收益,对投资者来说,属于风险较小的产品。

多点触网尝试

2018年以来,银行负债压力增大,中小银行纷纷发力结构性存款,也是为揽储的需要。而在拓展获客渠道时,中小银行由于网点数量及经营地域的限制,也往往选择发力直销银行等线上渠道。不过,在激烈的竞争下,单打独斗的模式仍让不少银行疲于应付。

刘银平认为,直销银行未来的发展面临很多难关。直销银行中的理财产品以存款、货币基金、银行理财、养老保障管理产品等为主,其中存款包含定期存款、智能存款、大额存单、结构性存款。在这些产品里面,智能存款的优势最

大,可以灵活支取并靠档计息,同时相对于大额存单来说门槛又很低。但其他产品的优势并不大,比如结构性存款、银行理财首次购买需要到线下网点面签,其他代销产品的收益和购买便捷度与互联网平台相比,没有什么优势。总体来看,相对于互联网金融来说,直销银行面临的监管条框较多,且创新力度也较弱。

刘银平进一步指出,银行牵手蚂蚁金服、京东金融等金融科技平台,看中的是后者的高流量和高人气,但从这里获取的客户却始终在互联网平台的,银行很难从中争取到自己的客户;此外,银行在互联网平台卖产品还要向互联网平台支付一定的代销费用。但在存款不断流失的背景下,银行牵手互联网平台也是不得已之举。总体来看,银行的各条业务线开始全面触网确实是一个好的发展方向,能为用户提供更便捷的服务。

另一方面,今年以来资管新规和理财新规相继出炉,理财市场去刚兑的大幕正式拉开。但当前体量已达22万亿元的银行理财也遇到“大船难掉头”的困窘,投资者凭信任购买理财的习惯,让银行在打破刚兑方面遇到极大阻力。金融业资深观察人士廖鹤凯表示,从投资者角度来说,观念的扭转不是一朝一夕能完成的。“真正的投资者教育是在实践中形成的,而非表面形式所能替代,过渡期需要相对平稳又要让部分风险真实暴露出来,这也需要各金融机构不断努力,理论上大机构的抗压能力更强,更有能力发展更大范围波动的产品。但如果没把握好创新尺度,可能会造成一些机构商誉受到影响,这在网络时代尤其值得注意。”廖鹤凯说道。

北京商报记者 崔启斌 宋亦桐/文 CFP/图

民生北分 走进培新小学开展反假币宣传

日前,民生银行北京分行走进北京培新小学三年级一班,开展了一场主题为“防范假币,保护自我;杜绝假币,从我做起”的反假货币知识进校园活动。该活动旨在帮助学生从小认识人民币、懂得爱护人民币、学会识别假币,并且由一个学生带动一个家庭,达到“宣传教育一人、影响千家万户”的目的,在学校、家庭,乃至全社会营造爱护人民币和反假货币的良好氛围。

课程中,民生银行北京分行工作人员向在校师生详细讲解了人民币的发展历史,以及辨别真伪的方法,并介绍了常见假币的主要特征及相关的法律法规常识,引导师生在发现假币时正确处置,维护人民币的法定地位,解答了师生们在识假、反假中存在的各种疑问。

据悉,银行工作人员根据小学生年幼的特点,采取了理论、案例与实践相结合的宣教方式,充分调动学生参与的积极性和互动的主动性。

首先,工作人员通过讲解日常生活

中损毁人民币的案例,让同学们知道人民币是我国的法定货币,是国家的“名片”,人民币整洁度的高低,体现着我们的社会公德水平和文化修养,直接关系到国家货币的声誉,鼓励学生从小尊重和珍惜人民币,树立社会主人翁责任感。

其后,工作人员又通过实物对照的方式,向学生们传授“一看票面颜色、二摸票面凹凸感、三听钞票抖动发出的声音、四用仪器检测”等识别假币的基本方法,同学们边听边认真摆弄手中的纸币,努力理解和记忆。

此外,工作人员还发出倡议,倡导同学们以“小手拉大手”的方式把反假知识带出校园,带动爸爸妈妈和小伙伴共同提高识假、反假能力。

据悉,校方对此次“反假货币知识进校园”活动给予了充分的肯定,称赞该活动在北京培新小学师生中产生了较大影响力,加深了师生对反假货币知识的了解,受到了老师和同学们的一致好评。

中国银行 余额理财助客户“闲钱生财”

近年来,大众对资产配置和财富积累的需求日益凸显,目前市场上理财产品种类更加丰富,投资渠道也更加多元。但客户“打理”更多的是大额资金,一些闲散资金往往因为过于零碎、体量小而被客户忽略,那么如何才能让这些小额资金“活”起来呢?

据悉,中国银行携手多家基金公司共同推出了全流程在线理财直销产品——余额理财。只需打开中行手机银行App就能看见这一功能,并且可以直接操作,十分方便快捷;而且申购门槛很低,1元即可购买;收益每日可见,支持快速赎回当日到账,非常适合风险承受能力低和有短期小额理财需求的客户。

相较于传统银行理财,余额理财主要投资方向是货币基金和债券型基金,具有理财周期短、收益见效快、风险低、资金回笼及时的

特点。在赎回方面,有“到期自动赎回”和“到期再投资”两种选择,可以帮助客户合理安排资金,有效地将闲置资金利用起来,从而培养客户利用零钱、闲钱进行理财的好习惯,通过安全的理财方式实现收益最大化。

此外,余额理财还有“自动申购”和“信用卡还款”两个非常实用的拓展功能。“自动申购”功能可以将客户账户的留存资金设置为最低100元,超过最低设置,系统会自动将多余资金申购为客户指定的货币基金。“信用卡还款”功能则是根据客户签订的信用卡还款计划,设定还款货币基金,在还款日期前两个基金交易日,系统根据签约信用卡应还款金额,自动发起还款基金赎回,并在赎回资金到账后自动发起还款,方便客户最大限度地利用好闲置资金。