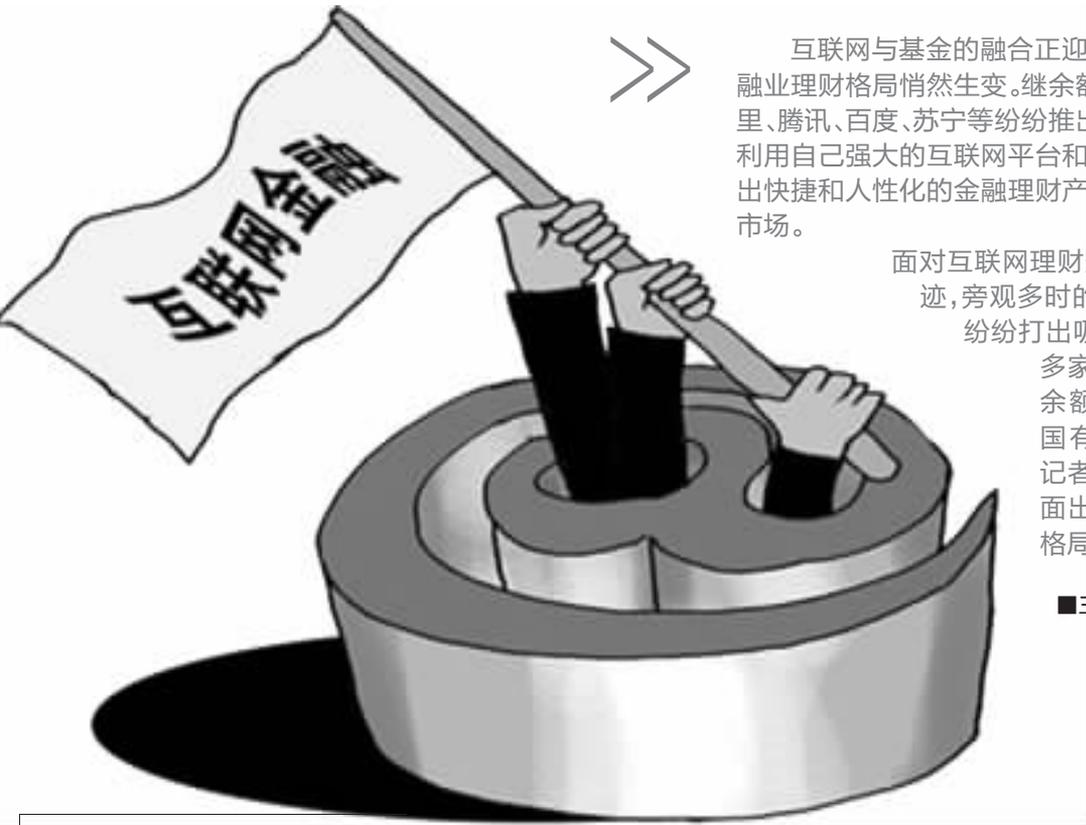


互联网理财“逼宫”，银行寻求突围



互联网与基金的融合正迎来新时代，也促使金融业理财格局悄然生变。继余额宝大获成功之后，阿里、腾讯、百度、苏宁等纷纷推出基金理财产品，他们利用自己强大的互联网平台和积累的用户群，开发出快捷和人性化的金融理财产品，从银行手中抢食市场。

面对互联网理财规模爆发式增长的奇迹，旁观多时的银行终于按捺不住，纷纷打出吸引眼球的理财产品，多家银行酝酿自身的“类余额宝”理财产品。一名国有大行业务部人士对记者表示，这样争夺的局面出现，将对现有的存款格局带来变化。

■三湘华声全媒体记者 梁兴

交行申请发行“宝岛债”

11月26日晚间，台湾主管机构正式发布允许大陆企业赴台发行人民币债券相关政策。交通银行于27日上午向台湾主管机构递交了发行申请，力争成为首家在台发行人民币债券的陆资机构。

据悉，交通银行此次拟在台发行的“宝岛债”，由该行香港分行作为发行人，面向机构投资者发行，总规模为12亿元人民币，分为3年期和5年期两个品种。

■通讯员 蒋浩
三湘华声全媒体记者 肖志芳

盆宝聚

光大银行

起购金额：5万元
期限：58天、119天
购买日期：11月27日-12月1日
预期年化收益率：5.5%、5.7%

浦发银行

产品名称：同享盈理财计划
投资期限：364天
认购起点：5万元
认购时间：11月26日-12月2日
预期年化收益率：5.6%

招商银行

产品名称：鼎鼎成金130天
产品期限：130天
销售日期：11月27-12月01日
认购起点：10元起
预期年化收益率：5.5%

兴业银行

产品名称：天天万利宝
购买日期：11月26日-12月2日
购买金额：5万元、30万元
期限：86天
预期收益率(年化)：5.65%、5.85%

中国银行

产品名称：中银稳富
购买日期：11月27日-12月4日
起购金额：10万元
期限：75天
预期年化收益率：5.3%

■通讯员 钟海 陈翔 赵书生
成晶晶 毓锐
三湘华声全媒体记者 刘永涛 梁兴



扫一扫，获取更多金融资讯。

攻方 互联网理财向企业发力

余额宝一举成名天下知。在短短5个月时间内达到千亿规模，对接余额宝的天弘增利宝货币基金一跃成为国内规模最大的基金。

在余额宝打响互联网理财的第一枪，各种“类余额宝”产品在基金、第三方公司就已频频出现。比如，天天基金网推出了“活期宝”；数米基金、长量基金推出“数米现金宝”、“长量钱包”；银联商

务与光大保德信基金联合推出“天天富”；百度也于一个月前联手华夏基金推出年化收益率号称高达8%的“百发”理财产品；苏宁云商与广发基金、汇添富合作的“零钱宝”本月初上线，预期年化收益率达5.5%……余额宝的成功逆袭使基金电商热持续升温。

记者了解到，现在互联网理财已经不再局限于个人客

户，开始向企业发力。苏宁研发的余额理财产品同时针对企业用户开放。另外，汇付天下推出的基于POS商户的移动支付理财产品“生利宝”，为超过50万中小商户提供移动支付金融增值服务。

面对电商刮起的铺天盖地的“财富风暴”，投资者着实怦然心动，互联网理财强大的“吸金”能力正在撬动银行存款这块“大利益”。

记者手记

“竞合”是最好出路

竞合来源于合作竞争理论。企业经营活动是一种特殊的博弈，是一种可以实现双赢的非零和博弈。

互联网企业不会取代传统金融机构，但是商业银行必须要以变革的姿态加快经营转型。余额宝仅4个月就占领了货币基金超过10%的份额。百度“百发”在4个多小时，认购金额超过10亿元，参与购买用户超过12万户。由此可见，互联网企业拥有非常广泛的客户基础，并且完全掌握客户的交易行为数据，而这些都是传统金融机构最为欠缺的。

目前，银行掌握了众多客户的存款理财等结构性数据，但对于像客户交易行为这样的非结构性数据却知之甚少，这就造成了客户数据信息的割裂。然而电商平台是客户数据的最好抓手，在掌握用户交易行为、交易习惯、交易偏好的同时还可以提高客户的服务体验和黏着度，更加有针对性地根据客户需求开展金融服务。另外一方面我们也应该看到，银行在风险管控、投资运作、基础服务等方面较互联网企业还是存在较为明显的优势。

因此，互联网企业在此次的互联网金融浪潮中，都会选择与基金公司、证券公司甚至是商业银行开展合作，它们之间并不仅仅是竞争对手，更是互联网金融产业链条上的整合与合作，通过发挥各自的竞争优势，最大限度地展现出互联网理财的独特魅力。

守方 传统银行提高收益率，创新产品

面对互联网理财咄咄逼人之势，银行也开始积极应对。除了提高存款利率，提高理财产品收益率也是目前的主基调。目前，几乎每家银行都把各期限的利率上浮至银监会规定的上限。银行理财产品的收益率也水涨船高，年末5%的理财产品只是起步产品。

银率网数据显示，目前银行发行的人民币理财产品

中，预期收益率超5%的理财产品占比在八成以上。多位银行客户经理对记者表示，10月以来，银行理财产品的预期收益率出现不同程度提高，这意味着银行揽储大战已经全面打响，理财收益率只会水涨船高。

在金融创新上，银行也不甘落后。记者了解到，招商银行推出了“溢财通”业务，对接招商和汇添富两家基金公

司旗下货基。民生银行也将于近期携手汇添富与民生加银两家基金公司，推出一种全新的电子银行卡。此卡除与余额宝现有功能类似外，客户还可实现取现等传统银行卡拥有的功能。民生银行认为，这张新型电子银行卡，更像是银行和基金这对传统金融行业的“老搭档”联手与互联网理财PK。

前景 存款格局将发生变化

汹涌而来的互联网理财浪潮不仅会改变我们的生活方式，也将给传统的金融行业带来巨变，但对于互联网理财，也有人表示出担忧。

中国银行湖南省分行金融顾问陈国佳认为，互联网理财首先需要解决的是信任危机。怎样及时解决客户的疑问，是互联网理财企业需要考虑的迫切问题。深入到高端财富管理领域，设计私人化的定制服务，以及提供

专业化的服务，互联网理财才能走得更远。

陈国佳还认为，互联网理财的发展给传统金融业发出了一个信号，即银行主导的金融制度，应该从以存贷款为主，逐渐转向中间业务发展，而发展的趋势是网络银行在银行业务中将占据很大的比例。

建设银行湖南省分行的乔辉表示，银行的领地正在逐步被蚕食。今年10月，我

国住户存款一个月流失8967亿元，随着理财渠道的多元化，“存款搬家”将成常态，现有的存款格局将带来变化。

乔辉认为，互联网理财的风险防控能力比较差，未来有两种可能，一是让互联网理财的便捷、高效和传统金融机构的风险防控结合在一起。二是随着互联网理财的发展壮大，银行业有可能经历一场大洗牌。