

理财产品，获取高标准的投资收益

第2章

学 前 提 示

随着互联网金融的火热发展，互联网理财产品慢慢地发生了改变：货币基金成为一种低门槛而且可以随时随地进行投资的产品。人们通过购买不同的理财产品，可以获得不同标准的投资收益。本章将全面剖析互联网理财产品。

理财产品，
获取高标准的
投资收益

风云之变，理财产品的互联网化

解析市场，互联网理财产品介绍

产品投资，获得高收益并不容易

紧跟时代，银行互联网理财产品



2.1 风云之变，理财产品的互联网化

从广义上来说，通过互联网渠道销售的理财产品都可以认为是互联网理财产品，不过许多理财产品并不符合互联网的精神。因此，产生了本节所述的狭义上的互联网理财产品。

2.1.1 理财产品的方向与趋势

从目前越来越多的数据来看，未来基金公司的生存发展，必然要依赖阿里巴巴、腾讯、百度这样的平台。

这是因为，类似这样的平台网站，掌握了大量的用户信息，通过对这些数据的分析，可以很好地判断用户的违约概率，进而促进小额贷款、信用卡等业务的开展。

在大数据的支持下，网络公司要比传统金融公司更了解客户的需求，而理财产品是必须要根据客户需求来制定的。也就是说，理财产品的发展方向应根据大数据统计的结果来制定。

2.1.2 互联网理财产品的概念

传统理财产品是商业银行与金融机构合作发行，将募集到的资金根据产品合同约定投入相关金融市场，获取投资收益后，根据合同约定分配给投资者的一类理财产品。

互联网理财产品是去掉银行这个中介，通过互联网，让投资者的资金直接汇集到金融机构。理财产品的投资项目有多种，包括股权投资、债权投资、信托贷款、证券投资、组合投资以及权益投资和另类型投资。但从目前的实际情况来看，能够被互联网金融接受的理财产品，只有低风险的投资项目。

无论是阿里巴巴集团的余额宝、百度推出的“百发”，还是腾讯的理财通、现金宝，都是与货币基金合作推出的产品。因此，互联网新型理财产品可以看作是“第三方支付软件+货币基金”。



2.1.3 互联网理财产品门槛低

传统银行或多或少有些“嫌贫爱富”的现象，小微金融是脏活累活。大企业做一个大单比小微企业做上百单都赚得多，银行做小微金融是投入产出比效率很低的业务。一些银行甚至规定，账号里低于一定钱数，将向账户收取管理费。同时，银行理财的购买起点往往也以万元计算，而草根用户往往并没有足够的可支配收入去购买理财产品。

但是，草根用户的资金不足，并不代表他们没有理财意愿。尽管草根用户投入的资金较小，但积少成多，所有草根投入的资金总额也是个不小的数字。事实上，公募基金行业一直期望挖掘草根用户，但只有互联网理财产品才能找到突破口。

余额宝自 2013 年 6 月 13 日上线以来，其规模一直处于急剧膨胀之中。6 月底，用户突破 250 万户；8 月中旬，规模超过 200 亿元；三季度末规模更是超过 500 亿元。这样的成绩令公募基金界为之震惊。余额宝的成功，实际上是与互联网开放、服务草根密不可分，这种从小微金融入手的方式，获得了市场的高度认可。

以阿里巴巴的成功为例，网购平台网站之所以能在互联网金融行业做到如此成功，其原因如下。

- 阿里巴巴对互联网的理解相对传统金融机构更深。同时，阿里巴巴的用户基数巨大，支付宝内沉淀资金量很高。
- 投资门槛低。余额宝客户定位于“月光族”“小白”客户，掀起 1 元起卖的“草根理财盛宴”，并且通过手机支付宝钱包，可以随时随地进行理财。
- 购买手续简单。传统基金公司尽管有的产品申购金额较低，但烦琐的开户流程阻碍了潜在客户的开户意愿，而余额宝免去了用户开户的麻烦，不需要填表、打钩等，只需在支付宝账户里单击“转入”即可购买余额宝，便利性更佳。
- 合作方的选择。与余额宝合作的并不是大牌基金公司，而是一家不太出名的基金公司——天弘基金。其高管也曾表示：“小公司走基金公司的老路等于慢性自杀。穷则思变，正是因为公司小，才有魄力将公司全身心投入到互联网金融中。”

· 专家提醒



有数据显示，2013 年，天猫以 50% 以上的市场份额位居 B2C 网络交易榜首，阿里巴巴在 B2B 方面以 40% 以上的市场份额位居第一，淘宝集市则在 C2C 方面占据整个市场的 90% 以上。



2.1.4 互联网理财产品的本质

由于互联网理财产品的背后是货币基金，因此了解货币基金才能真正了解互联网理财产品，具体内容如下。

- 风险方面。货币基金是流动性强、风险极低的现金管理工具，主要投资于债券、票据、定期存款等低风险产品。
- 预期收益率。7日年化收益率是货币基金的一个数据指标，但这个指标只能代表基金的历史，并不代表未来收益，且这个指标短期内甚至可以操纵10%以上，只有长期稳定的7日年化收益率才有参考价值。
- 实际收益。近年来，货币基金中年化收益最高的基金收益率也才4.85%。货币基金更多是用来代替活期存款，并不是一个高收益的投资工具。
- 挑选方式。由于货币基金中投资方向是低风险产品，因此规模越大的货币基金议价能力越强，更容易产生高收益。

2.1.5 货币基金行业发展现状

就目前的货币基金行业来看，整体运作情况还是不错的，其风险与银行存款类似，但收益比一年定存要高许多，如表2-1所示。

表2-1 2014年1月回报率最高的20只货币基金

基金名称	月回报率 /%	年化收益率 /%
华夏财富宝	0.5816	6.8483
民生现金宝	0.5765	6.7875
广发天天红	0.5688	6.6967
易方达易理财	0.5601	6.5943
嘉实活期宝	0.5521	6.5010
银行银富货币 A	0.5511	6.4884
中加货币 A	0.5502	6.4785
汇添富现金宝	0.5408	6.3680
天弘增利宝	0.5384	6.3392
华夏现金 A/E	0.5238	6.1672
南方现金增利 A	0.5235	6.1641
广发场内货币 A	0.5207	6.1308
华宝添益	0.5154	6.0684
易方达天天 A	0.5096	6.0002

续表

基金名称	月回报率 /%	年化收益率 /%
安信现金管理 A	0.5083	5.9853
诚信货币 A	0.5078	5.9790
农银货币 A	0.5055	5.9518
华泰伯瑞货币 A	0.5040	5.9346
大成现金增利 A	0.5017	5.9067
国富日日收益 A	0.5002	5.8895

由表 2-1 可以看出，排名前二十的货币基金的年化收益率基本都能达到 6% 以上，但这是根据一个月的收益率估算的结果，实际一年的收益很难保持在 6% 以上。同时，在 200 多只货币基金中，也有不少亏损的。

其实在基金行业里，将短期收益作高是很容易的，但是会增加长期的风险。在保障基金流动性和安全性的前提下，合理稳定的收益才是货币基金应该追求的方向，而不是追求高收益高排名。

因此，大家应该正确看待互联网理财产品，正确看待货币基金，不被网络上的夸张宣传所吸引，不进行盲目投资。

2.1.6 货币基金行业注意事项

货币基金是绝佳的现金管理工具，跟活期存款、短期定期存款等产品一起可作为大部分普通投资者的现金管理工具。以余额宝为代表的“T+0”、日复利创新，基本上已经取代了活期存款和短期定期存款。

但是，对于普通投资者而言，如果不了解现金管理背后的现金使用行为和投资，就会出现以下几个误区。

1. 存过多钱在货币基金里

货币基金一般年收益率为 3% ~ 5%，仅用来现金管理，由于具备极强的流动性，因此收益不会太高。大众更多的钱应该用来投资在其他投资工具上，如银行理财产品、国债、基金以及 P2P 借贷和股票等。各种投资工具各有优劣，根据个人情况自行学习选择。

根据个人资产情况和现金使用情况，拿出部分钱放在货币基金里应付日常开支即可。剩余的钱应该放在其他投资工具中，投资理财是一生都应该学习的知识。如图 2-1 所示，为笔者建议个人资产投资的比例。

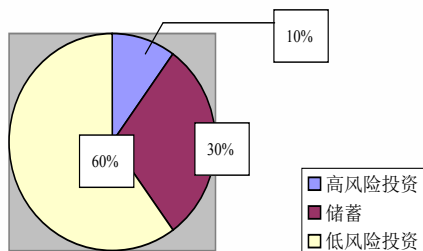


图 2-1 个人资产投资比例

高风险投资是指 DQII 型基金、期货等，应占个人总资产的 10%。储蓄的资金用作日常开销，可视个人、家庭情况而定。若个人、家庭开销较小，可将更多的资金用作风险投资。低风险投资是指债券、货币型基金等基本可以保本的投资项目。

• 专家提醒



一些投资工具没有绝对的风险评级，它与投资者的操作方式有关。如在股票投资中，若投资者操作过于激进，则风险极高；若投资者操作十分保守，则可当作低风险的投资工具。

2. 目光短浅只看得到收益

一些投资者了解到货币基金的低风险后，觉得相对于储蓄的低收益是十分值得投资的，因此将自己全部的资金都投入到货币基金中，而忽略了资金流动性的问题。

大众日常现金支出最常见的场景即每月固定的信用卡还款，尤其对于多卡族而言每月几个固定时间点（信用卡最后还款日）会发生大笔资金支出。因此，购买货币基金还需要考虑平台是否方便信用卡还款。此外，水电费、固话费、宽带费、物业费 etc 日常生活支出，最终资金流出的源头都是货币基金账户。

不过，余额宝却能够很好地解决传统基金投资资金的流动性问题，余额宝内的资金甚至可以直接用来网购。正因为如此，余额宝才能获得巨大成功。

3. 频繁地更换存钱的平台

如果投资者只有少量钱可用于投资货币基金，那么余额宝、理财通这样的投资工具就是最佳的选择。投资者一旦选择了某一平台后，无论其收益与其他平台相比是高还是低，都不应“跳槽”，应把更多的时间花在其他投资工具的研究、

使用上。但是如果投资者大部分钱都放在货币基金里，那么就有必要挑选一只优秀的货币基金。

2.2 解析市场，互联网理财产品介绍

目前，互联网理财产品形成了百家争鸣的状况，各大互联网公司都已上线理财产品，投资者可以根据自己的实际情况，选择适合自己的互联网理财产品。

2.2.1 余额宝，支取方便

余额宝是内置于支付宝的“挣钱功能”，它让用户的“电子钱包”变成了“会挣钱的电子钱包”，如图 2-2 所示。



图 2-2 支付宝的官方网站

有天弘基金管理人员表示，余额宝只做了两件事就获得了巨大成功。

1. 做了基金本该做的

金融行业一直有自己的“高姿态”，基金行业虽然在求变，但却一时难以改变自己的“劣根”，而余额宝则是完完全全进行了一番“洗髓”，它做到了以下几点。



- 客户定位、功能定位等，回归了货币基金本源。
- 降低了门槛，让更多普通人能使用。
- 降低了成本，给客户让利。
- 专做中小投资者，避免机构客户与散户之间的利益冲突。
- 清晰、透明披露信息，便捷、亲民地传导信息。
- 每日结转，收益清晰可见等。

2. 把基金融入互联网

傍上了支付宝这个“大款”，借助支付宝这样一个亿万客户的一站式生活平台，让用户享受理财服务，并把理财服务与生活需求紧密、自然地结合。

2.2.2 理财通，合作微信

微信的用户基数巨大，日活跃用户超过1亿，这样的资源不可能不用作互联网金融。2014年1月22日，腾讯与华夏基金合作的理财通正式登录微信，而理财通当天募集到的资金就有8亿元，这比余额宝上线当天募集的资金要多4.5亿元。

不过，理财通现阶段只能在手机端操作，在微信“我”界面的“我的银行卡”频道即可找到理财通，如图2-3所示。用户完成简单的银行卡绑定手续后，即可购买理财通，如图2-4所示。



图 2-3 “我的银行卡”频道



图 2-4 购买理财通

凭借理财通的上线，微信再也不是大家心中的聊天软件，它将成为用户离不开的生活应用。目前，微信已经具有的功能包括新闻订阅、交费充值、网购支付以及网银登录等。

2.2.3 现金宝，登录快捷

相信腾讯的 QQ 是每个会上网的用户都有的聊天账户，QQ 与微信都是腾讯旗下的聊天工具，而 QQ 可提供服务的人群更加广泛。

现金宝是腾讯理财平台旗下的一款货币基金，可以说是国内最早上市的互联网理财产品。在浏览器地址栏中输入腾讯理财平台的网址，即可进入腾讯理财基金超市，用户只需登录 QQ 账户就能直接购买现金宝了，如图 2-5 所示。



图 2-5 现金宝

2.2.4 小金库，购买随心

京东小金库与阿里推出的余额宝类似，用户把资金转入小金库之后，就可以购买货币基金产品，同时小金库里的资金也可以随时在京东商城购物。如图 2-6 所示，为京东小金库的官方页面。



图 2-6 京东小金库官网页面

互联网金融的风生水起极大地激发了货币基金的发展潜力，据基金业协会历史数据显示，货币基金规模增长近 7000 亿元，整体规模已达 1.4 万亿元，占据了公募基金管理总规模的 1/4。目前，各大基金公司仍在趁热打铁，加紧与各种电商平台进行合作，并逐渐适应“互联网速度”。

京东金融宣布小金库企业版已于 2015 年 8 月 11 日正式上线，该项业务将首先向京东商城 POP 商户开放，解决短期闲置资金高效利用的问题。与 2015 年 3 月份上线的小金库个人版一样，小金库企业版对接的也是鹏华增值宝、嘉实活钱包两款货币基金，起购门槛为 0.1 元，无购买上限，赎回支持“T + 1”日到账，无限额。

据悉，小金库上线一周年以来，七日年化收益率排在所有“宝类”产品前列，通过不间断的送体验金活动，单个用户累计收益最高达到了 16 万元；而高额的收益回报，也让更多高端客户将理财项目选为小金库。

2.2.5 零钱宝，功能齐全

苏宁零钱宝将基金公司的基金直销系统内置到易付宝中，为用户完成基金开户、购买等一站式服务，提供 1 元起存、0 手续费和稳健资金收益的理财方式，如图 2-7 所示。



图 2-7 苏宁金融“零钱宝”页面

用户可直接使用“苏宁零钱宝”资金在苏宁易购购物、缴费、充话费、信用卡还款，获得理财、增值以及日常消费的整体解决方案。

2.2.6 百度理财，收益丰厚

百度理财有两款产品：“百度百发”和“百度百赚”。百发并不是能够自由买卖的理财产品，它采用封闭运营的管理模式；百赚则类似余额宝，可以自由买卖。如图 2-8 所示为其官方网站。



图 2-8 百度理财



百发自 2013 年 10 月上线以来，一直保持着接近 8% 的年收益率，这几乎是货币基金的两倍收益。想要达到这样的收益，基金运作几乎不可能完成。实际上，用户花 100 元购买百发后，百度公司也会花费 100 元购入该产品相关联的货币基金，并将收益全部让利给用户，这样用户即可享受双倍的收益。不过，这样的运作方式存在一定的争议，其所谓的回报，并不是完全来自投资。

2.3 产品投资，获得高收益并不容易

对大多数工薪族来说，若将 10 万元投入互联网理财产品，一年差不多能获得 6000 元收益，这无异于涨了一次工资。并且，货币基金的主要投资标的是国债和银行间市场，等于把钱借给了国家和银行，其风险程度与存款并无区别。虽然货币基金投资稳定，但在具体产品的选择上，还是有技巧可言的。

2.3.1 收益不是想赚就能赚

2014 年春节前夕，有不少投资者竞相把闲置的资金转到微信新开通的理财通上，去享受那几乎达到 8% 的无风险收益率。微信理财通年前的年化收益率始终维持在 7.3% 以上，最高的一天达到 7.9%，逼近信托产品的收益水平。但到了年后，理财通的收益率稳定在了 6.1% 左右。

百度百发上线时以 8% 的预期收益率示人，瞬间被抢购一空，接下来再推出的百度百赚就没有那么高的收益了。

网易不惜血本，在 7 日年化收益率 6% 的基础上补贴 5% 现金红包，预计收益率超过 11%，但它的额度是限定的，用户即使疯狂刷屏也买不到。

由此可以看出，无论是出于何种原因，用户实际上可以拿到手里的收益，并没有网上宣传的那么高。一些高收益的互联网理财产品根本不是你想买就能买的，高收益只是一种销售手段。

• 专家提醒

几乎所有的货币理财产品在节假日期间或节假日的前一天买入，都需要在假日之后才能够确认份额、获得收益。在这段资金“空转”期内，银行有足够的时间搬走用户一部分收益。



2.3.2 短期投资效果不明显

不同于股票或衍生品等投资，理财产品是微中取利的增值方式，短期看并不能显著增加投资者的收入。但如果从长期看，即使只有一两个百分点的利息差异，几年后其收益的差距也比较明显。

假设有 10 万元的本金，放入基准利率为 3% 的一年期定期存款中，与平均收益为 6% 的货币基金中，其具体的收益，如表 2-2 所示。

表 2-2 投资收益比较

项 目	一年后可获得利息	十年后可获得利息
定期存款	3000 元	34400 元
货币基金	6000 元	79080 元
收益比 (货币基金 / 定存)	2.0	2.3

由表 2-2 可以看出，由于获得的收益算作继续投资的复利模式，十年后，定存的收益是 34400 元，而货币基金的收益有 79080 元，利息差异远不止两倍。但如果只是投资一年的话，货币基金的收益也就是定期存款的两倍。

好在互联网新型理财产品一般没有手续费。对于传统理财产品来说，假设手续费是 1%，那么 10 万元资金投资一年货币基金的收益，也只能比定期存款多 2000 元，不到两倍的收益。

对于真正的“月光族”来说，高频率地将小额资金转入或转出货币基金，其可获得的收益并不明显，一个月也许只能多出买一瓶饮料的钱。互联网新型理财产品不仅是投资工具，还是“存钱”的地方，这完全取决于用户的资金管理模式。

• 专家提醒

若按照宏观经济来分析，互联网理财产品按照 6% 的年收益让用户享受到活期存款的服务，那么将出现银行揽不到存款的现象。银行没有存款就无法贷出资金供国民进行经济建设，民营企业也将难以发展。

国家（银行）是不可能让这样的情况出现的，也就是说，要么互联网理财产品的收益下降，要么存款的利率上升。当然，也可能出现两者向中间靠拢，最终达到近似的情况。





2.3.3 作为钱包的优势巨大

曾有用户将100万元的巨额存款转入余额宝,其每天的收益平均有120元以上。由此可以得出,该用户一个月可获得3600元以上的收益,而通过余额宝的复利投资模式(即当天产生的收益,在第二天会计入本金),年收益预计在4.8万元,也就是4.8%的年利率。

相对于100万元的本金来说,4.8%的年收益不算多,也完全没有达到多数互联网理财产品宣传的6%的年收益。有些投资者可能会觉得奇怪,为什么有如此大的资金不进行其他方式的理财或投资,而是放到余额宝里。对于这样的行为,笔者的分析如下。

- 对于一个非常保守的理财者,在不能接受任何本金损失的情况下,基本只能在银行做R1级保本型理财产品。这种理财产品年利率基本在4.5%上下浮动,其收益还不如余额宝。
- 余额宝能实时提取,银行理财产品则无法做到。
- 余额宝内的资金还是比较安全的,除非用户的手机丢了,又让人家知道支付密码。同时,支付宝也承诺100%赔偿被盗资金。

在这其中,互联网理财产品最大的优势就是实时提取,如果用户仅仅把“T+0”的货币基金当作银行活期来看,那么做到了“钱包”功能的余额宝,其优势巨大。

2.4 紧跟时代,银行互联网理财产品

在互联网理财产品迅速吸收存款的情况下,银行也开始推出仿互联网理财产品,它们有着很强的互联网理财产品属性。

2.4.1 工商银行——“灵通快线”

中国工商银行成立于1984年,是中国五大银行之首,拥有中国最大的客户群,是中国最大的商业银行。同样工商银行推出的理财产品也深受投资者的青睐,近期推出的理财产品有“灵通快线”“步步为赢”“珠联币合”等,其中互联网属性较强的为“灵通快线”,如图2-9所示。



图 2-9 “灵通快线”理财产品

目前，“灵通快线”系列个人理财产品包括：“T + 0”交易的“灵通快线”超短期理财产品、“灵通快线”个人超短期——7天增利人民币理财产品、两周滚动型理财产品、四周滚动型理财产品等。投资者可以在工商银行各营业网点或网上银行直接购买。

其中，“灵通快线”超短期理财产品（代码：LT0801）还支持自动购买，投资者可以在工商银行各营业网点或网上银行签订理财协议，自动购买或赎回。

2.4.2 农业银行——“本利丰”

中国农业银行是中国大型上市银行，最初成立于 1951 年，是新中国成立的第一家国有商业银行，也是中国金融体系的重要组成部分。目前农业银行推出的理财产品包括“本利丰”“安心得利”“进取增利”等，其中“本利丰”的互联网属性最强。

“本利丰”理财产品，是指由农业银行自主发起的，以农业银行投资于银行间债券市场、优质企业信托融资项目和货币市场的金融资产为支撑，向公众发售的具有较高收益的保本理财产品，如图 2-10 所示。

“本利丰”的产品类型分为保证收益型和保本浮动收益型两种，产品优势包括以下几点。

- 本金保障。“本利丰”产品具有稳健、安全的特点，致力于在保障投资者本金 100% 安

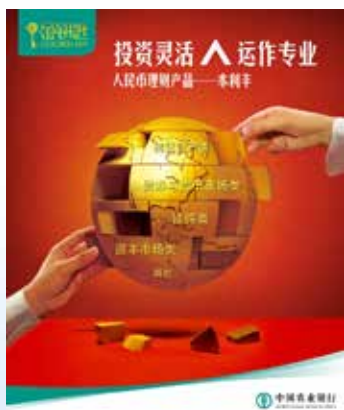


图 2-10 “本利丰”理财产品



全的基础上获得较高的收益。

- 高安全性。“本利丰”产品主要投资于低风险、高信用等级的央票、债券、票据、优质企业信托融资项目等金融资产，安全性高，投资稳健。
- 适合广泛。保证收益型“本利丰”产品适合保守型、谨慎型、稳健型、进取型和激进型在内的所有5种类型个人投资者和企业投资者。保本浮动收益型“本利丰”产品适合谨慎型、稳健型、进取型和激进型在内的所有4种类型个人投资者和企业投资者。
- 期限灵活。“本利丰”系列理财产品投资期限为14天至两年不等，并已实现滚动发售。客户可根据自身对理财期限的需求选择适合的产品，并可实现资金在不同期限产品的有益循环，实现财富连续增值。

2.4.3 招商银行——“日日金”

招商银行成立于1987年，是中国第一家完全由企业法人持股的股份制商业银行。近年来招商银行稳步发展，并开发了多款具有很强的互联网金融属性的理财产品，其中以“日日金”系列的互联网属性最强。

“日日金”产品是投资于银行间信用级别较高、流动性较好的金融工具，风险较低。理财方式灵活，在产品的可交易时段，投资者可随时申购或赎回，本金实时到账。对资金流动性要求高的投资者，或在其他投资理财计划间歇进行短期稳健理财的投资者来说，都比较合适。

2.4.4 中国银行——“活期宝”

“活期宝”是中国银行继工商银行推出的类似余额宝业务后国内第二大有银行的互联网理财产品。“活期宝”具有高收益、提现方便等特点，认购起点1块钱，对于想分散投资的广大群众是个不错选择，如图2-11所示。

“活期宝”主要投资大额存单、债券、中期票据等安全性高、稳定的金融工具，收益远超活期储蓄。





图 2-11 “活期宝”的特点

2.4.5 民生银行——“如意宝”

民生银行直销银行推出了手机 App，网页版上的所有操作都可以在手机客户端上完成，如图 2-12 所示。不过，对于开通直销银行的民生客户来讲，就必须多安装一个 App。



图 2-12 民生银行直销银行 App



既然是银行，肯定需要具备基本的开户、存款、转账功能，民生直销银行将这些业务全部互联网化，客户不需要去营业厅，只需在家里电脑上即可完成操作。

民生直销银行推出“如意宝”理财产品，对接“汇添富”和“民生加银”两款货币基金。用户选择签约其中任意一款，账户中的资金便会自动申购货币基金，从而获得高于活期存款的收益。

“如意宝”产品为货币基金账户，1分钱起投，支持自动申购及24小时实时取现，投资者通过直销银行的网站或手机银行客户端就可以购买。