

■ 记者 王红英 报道

今年6月,“会赚钱的支付宝”推出市场。“10万元存入‘余额宝’,年收益近4000元,而10万元资金一年的活期存款收益不过350元”的论调让它十分具有诱惑力,自2013年6月17日,余额宝正式上线以来,在不到2个月的时间,资金规模突破百亿元。余额宝的投资“操盘手”天弘基金相关人士表示,“余额宝”不限投资金额及投资期限,1元起买,主打“懒人理财”。同时,余额宝还为天弘基金带来大量用户。据悉,余额宝上线不到半个月时间累计用户数就已超过250万,使天弘基金成为国内用户数最多的货币基金。而余额宝用户人均投资额度在2500元左右。

这款业务的特色是,用户在登录支付宝系统时会发现有两个账户,只要把支付宝内的余额转入“余额宝”,就可以获得一定的收益,同时用户还可以随时用余额宝内的钱进行网购。

类余额宝产品层出不穷

继余额宝之后,以挖掘银行活期储蓄存款为目标的“类余额宝”产品层出不穷,“现金宝”、“活期宝”等也取得较大规模增量。

8月1日晚间,华夏基金旗下活期通推出的微信交易功能——“微理财”正式上线。微信用户可以直接通过微信输入或者留言,便可以实现取和存了,只要关键字里有银行、存取、数字等就“OK”了。

“由于微信自动落入一个输入界面,需要密码确认,因此没有风险。”一位华夏基金人士表示,余额宝是把碎片化的资金集中起来,用于投资基金,微信更多的是作为宣传推广平台和查询平台。

这些只是近期不断涌现的“类余额宝”产品之一。日前,针对目前流行的各种“宝”,光大银行也推出了自己的高流动性理财产品——活期宝。据悉,活期宝采用交易触发机制,一旦投资者进行取现、转账、消费等交易,活期宝帐户的相应金额就会自动赎回、实时到账,直接支付,无需提前办理预约、赎回等任何手续。每周7天提供24小时服务,不受股票交易日或工作日限制,方便投资者随时取用,特别是对资金流动性要求较高的小微商户、股民等投资者,可以随时调动资金。

在此之前,广发银行与易方达基金合作推出了“智能金”,交通银行也与易方达基金、交银施罗德基金合作推出了“快溢通”等。

据记者了解,“类似余额宝的产品”不但在互联网公司、基金公司、银行出现,第三方销售也纷纷介入。作为一家专攻机构客户的第三方销售公司,上海长量基金销售公司近日,上线了一款名为“长量钱包”的现金管理工具。将与易方达基金和南方基金合作对接其货币基金的申购赎回,同时绑定工行、建行等15家银行卡。

另外,日前纳斯达克上市公司金融界日前宣布正式上线“盈利宝”,其副总裁马令海此前表示,该款产品将重新定义活期存款,有望改变人们的储蓄方式。相较“余额宝”,“盈利宝”集储蓄和理财的功能于一体,用户将资金存入“盈利宝”,便相当于购买了鹏华货币基金。“盈利宝”用户不仅可以获得高出活期存款数倍的收益,还能做到随用随取、转账、还房贷、还车贷、电子账单等服务应有尽有。

余额宝：开启屌丝理财时代

据悉,第三方销售公司推出的类余额宝中,目前已有天天基金网、同花顺、数米基金、长量基金推出活期通、长量钱包等产品。

针对此种情况,业内人士分析,各种“类余额宝”的核心吸引力在于帮助人们实现闲置资金的理财收益。借助这些“类余额宝”产品,货币基金成为投资机构的客户和现金“蓄水池”,客户黏性大大增加。但从规律来说,所有“类余额宝”的理财模式都是“短期资金用途+增值+实时赎回”。

“余额宝,会赚钱的支付宝”

存了800多元,每天有1角钱收益,一年下来也有几十元钱,还随时可支付网购,比银行的定期方便多了。还不错。”这是成都杨女士使用余额宝的真实感受。

“余额宝,会赚钱的支付宝!”正是阿里金融的这句宣传语让杨女士迷上了互联网金融。

杨女士告诉记者,她是在6月底网购的时候发现支付宝旁边增加了一个“余额宝”的功能模块,了解后才明白通过余额宝不仅可以获得较高的收益,还不影响消费支付和转出。“以前网购要支付多少就转入多少钱,就是因为闲钱在支付宝账户没有任何收益,现在可以随意存入一笔钱了。”杨女士说。

杨女士在成都一家公司做销售,是位网购达人,2005年就开始接触淘宝,从此一发不可收拾,现在除了购买常规的衣物外,不在淘宝上购买电视,以及手机话费充值、交水电气费,都通过支付宝解决,余额宝出来后,她当仁不让地成为第一批用户。

据了解,杨女士每月工资5000元左右,之前一直存工资卡,等累积到5万元再买入银行理财产品。“像我这种家里开销很大,一年下来也存不到5万元”,杨女士说,有了余额宝之后,她立马把银行的存款转入了过去,她觉得存在余额宝比存银行划算多了。

“余额宝除了能给用户带来较高收益之外,操作起来也很方便”,一位余额宝用户告诉记者说。

首先,由于支付宝已经实名认证过了,所以用户不必像购买其他基金或理财产品一样,要填写什么身份信息做额外的认证和审核。用户只需开通余额宝,将支付宝余额转入,就能购买该货币基金。更让人惊奇的是,转入没有金额限制,1块钱就可以买。其次,余额宝账户可以直接用于网上购物、转账、充话费等等。也就是说,余额宝可以随时赎回,且资金随时到账,这种“T+0”的设置满足了用户的流动性需求。此外,余额宝目前没有任何申购赎回费用,这一点也让小额的用户十分满意。

“投了两万元,虽然每天只有2元多的收益,但这是我第一次用钱赚钱,每天有钱进账的感觉好爽。”工作三年的翟小姐称,以前也想过银行理财,但是被5万元的门槛拦住了,买基金又感觉太麻烦,不知道该怎么操作。而现在,一有闲钱就可以转账到余额宝中投资。

余额宝不拒绝小额资金,这一点对初入职场、积蓄不多又有理财需求的年轻人来说很有吸引力。”著名财经专家郎咸平在《财经郎眼》节目中如是说。

对于普通投资者而言,余额宝不失为零散资金理财的好去处。与传统基金理财账户均数十万元的投资额不同,余额宝的目标是让客户的零花钱也能获得增值的机会,10元、百



元的闲散资金也能理财。据相关数据显示,余额宝用户人均投资额仅为191267元,体现了普通民众对于小额资金理财的巨大需求。

根据阿里巴巴官网的介绍,余额宝的单笔转入金额最低仅为1元,账户内资金可随时转出,且“7日年化收益率超过4%”。超低的投资门槛、高度的流动性以及较为可观的收益率,使余额宝迅速吸引了大批粉丝。

或冲击传统银行业

“现在的‘余额宝’吸引的只是人们钱包里的小额资金,以后随着业务和规模的发展,可能吸引客户的存款和大额资金,这时将对第三方造成真正威胁。”银行方面纷纷表示了担忧。

对于消费者而言,互联网金融的便捷性确实在某些方面胜过传统银行业。一方面,用户不用再往银行跑,只要点一点鼠标,把钱存进余额宝或支付宝,就能在网上购物。另一方面,互联网金融的投资门槛要比传统银行低得多。传统银行卖基金,门槛动辄数万元,最低也要上千元,但在淘宝店上1元钱也能做投资。

作为银行的代表,招行副行长丁伟感受到了余额宝带来的压力。“什么叫银行?银行就是存,贷,汇。银行要有存款,做余额宝把存

款都吸走了,到基金公司去了,没有存款怎么贷款,没有贷款怎么来的利润?”

近日,建行也发布了一篇题为《余额宝又一次改变了银行》的研究报告。报告称,余额宝的自由转换以及灵活性,是在与银行活期存款以及银行理财产品抢夺客户源,是在倒逼银行创新与改革。余额宝对商业银行的影响整体偏负面,主要体现在对银行存款、理财产品和基金代销业务会造成一定冲击,但短期来看,整体影响不会太大,长期影响则有待进一步观察。

“可以一日无银行,但不可一日无网络”,很显然,在80后、90后成为社会主流的当下,互联网企业正慢慢的“侵入”传统银行业,成为金融服务提供者,而且其发展势不可挡。有权威机构报告预测,全球移动支付未来5年将以年均40%以上的速度增长,移动支付或将替代传统支付方式。

不过,中国社会科学院中小银行研究基地副主任游春表示:“余额宝的出现,对银行来说并非坏事。”游春表示,唯有不断提升自身竞争力,才是发展的关键。余额宝等外部因素对银行所形成的倒逼压力,也是在互联网时代大趋势下产生的必然现象。“银行需要充分利用好互联网服务客户,未来才能跟得上发展,在市场竞争中保持优势。互联网所带来金融服务的变化其实也更有利于银行提升服

务效率,作为更好地服务于客户的新渠道、新平台。”

在一部分银行界人士看来,余额宝也许并没有想象中的那么可怕。“有数据表明,整个短期闲置资金的规模为1000亿至2000亿元”,武汉一家银行人士表示,但这些资金并不会全部进入余额宝。

于此同时,第三方支付也纷纷吐槽,银行做“余额宝”类产品动力不足。第三方支付公司快钱CEO关国光表示,以银行的技术和实力要做类似余额宝这样的产品销售甚至“揽储”上的障碍,但关键是银行是不是有动力这么做?目前我国银行的盈利模式下,存款是非常重要的考核指标,没有存款就影响放贷。

也有业内人士表示,余额宝只是一只货币基金,同时也是支付宝推出的一款更有吸引力的理财产品,它实际上却起到了作为民间力量打破银行在理财产品销售甚至“揽储”方面垄断地位的效果,是新技术、新商业模式对垄断的再次突破。

余额宝风险几何?

市民理财最关注的就是风险问题。网民转入“余额宝”的资金有没有风险呢?

“余额宝”业务其实是天弘基金的“增利宝”市场货币基金。工商银行理财顾问黄小姐表示,按照相关规定,购买基金时需签订协议,因为消费者购买的是金融产品未来的收益权,要是没有签订协议,一旦发生风险和收益受损,就容易发生纠纷,没协议打官司只能自己吃亏。

同时,“余额宝”不是存款业务,也不是什么“类存款”业务,是一个帮助个人用户进行基金支付的业务;“余额宝”的收益也绝对不是利息,而是基金公司提供的投资收益。货币基金是一个很稳健且风险极低的产品,但既然是投资,就会有风险。

此外,网络安全也是一个问题。有网友表示,毕竟支付宝、“余额宝”都是通过网络操作,任何一个漏洞都会造成不可估计的后果。

与此同时,社科院中小银行研究基地副主任游春强调,互联网金融的风险不可忽视。“一方面是业务上的风险,即信用风险,包括违约等问题是最大的风险。另一方面,互联网最大的好处就是信息的透明度比较高,但也同时带来了个人隐私泄露的隐患。在这方面,国家的立法还需要完善。其实早在几年前个人信息保护法就已经形成草稿了,但至今全国人大还未通过并予以公布。”

在复旦大学经济学院教授孙立坚看来,余额宝属于风险较高的投资,而银行作为基本没有风险的投资,其地位不可替代。

建设银行发布报告也据此认为,因为风险问题,余额宝暂时不会对银行造成重大冲击。

记者了解到,“余额宝”业务推出后,监管部门也予以了及时关注。据报道,证监会新闻发言人日前表示,第三方支付机构支付宝推出的“余额宝”业务中有部分基金销售支付结算账户并未向监管部门备案,也未向监管部门提交监督银行的监督协议,监管部门已于近期要求此类账户补充备案,逾期未进行备案的,将根据相应法律法规进行调查处罚。不过,证监会新闻发言人也表示,“余额宝”顺应网络消费大趋势,监管部门支持创新。

引资任务激发“创造力” 地方形式“买外资”产业链

■ 王培霖 报道

在全民招商的浪潮下,层层摊派的引资任务激发了基层官员的“创造力”,某些地方甚至形成了一条“买外资”产业链。

据记者了解,东部某省的城市近几年就上演过每100万美元“外资”售价17万元人民币的戏码。通过与中介合谋注册“外资公司”让钱空转一圈,地方政绩耀眼,中介乐得赚钱,留下的却是一本财政烂账。

一位不愿透露姓名的该省地方官员告诉记者:“任务太重,压力太大,比如说市政府分配给每个县1亿美元(指标),县里再摊派给镇上,10个乡镇每个1500万,层层加码。(买外资的事)大家都知道,上面也晓得,但是各种原因,任务还是不断摊派下来。”

利用中介“空转外资”

九三学社中央经济委员会副主任龚震近日就其完成的一份外资利用情况调研与记者进行了交流,他的调研揭开了东部某省城市一些触目惊心的事实。

媒体公开资料显示,2009-2011年该市实际利用外资分别为5.47亿美元、10.5亿美元和16.1亿美元,同比分别增长351%、92.2%和541%,增幅连续三年全省第一。2012年实际利用外资增长309%,增幅全省第二,虽未实

现“四连冠”的年初目标,但总量仍居区域第一。

但龚震的调研显示,该市的数据是掺水数据。几年来,该市所属各县(区)乡(镇)都在花钱“买外资”。行情是,每100万美元“外资”售价17万元人民币。

具体方法是,通过广东一带专业做外资买卖的中介机构,由它们借用香港或台湾地区人士的身份证件注册外资公司。公司成立后,从境外汇入美元,又以购买设备等名义,将钱转入“中介”指定的账户。作为回报,每“投资”一定量的美元,中介将获得相应的地方财政奖励。

但事实上,这些企业纯属于虚乌有,遇到检查时,找家经营范围类似的企业,挂个铜牌来应付。

当地政府网站报道,2012年该市各县(区)注册外资实际到账均超过2亿美元。但龚震实地调查的某县的情况却是,2012年县里下达给每个乡镇2000万美元的外资到账任务,一些乡镇去年一个外资项目也没引进,全县总计完成不到3000万美元,完成率不足15%,其余都是花钱买来的。

龚震表示,该市这股利用外资的浮夸潮兴盛于2010年,当年几近翻番的增长任务激发了重压下基层官员的“创造力”。保守估计,当年至少5亿美元到账外资是买来的,该市为买外资一年的花销至少是8500万元。

在2012年的严峻形势下,该市虽然丢掉

了实际利用外资增幅全省第一的桂冠,但30.9%的增幅仍是不低。按照当地一些长期负责引资工作的基层党政主要负责人分析,保守估计全市全年至少近半的外资需要靠“买”才能“实际利用”,那么2012年该市可能花费了至少18亿元的资金才买来总量区域第一的佳绩。

基于政绩考核“买外资”的钱,当然只能政府出,但为掩人耳目,该市做法是,先将财政资金转入各县(区)乡(镇)自办的“国企”,再由“国企”以隐蔽科目向“外资中介”支付。县(区)财政勉强能够承担得起这些“中介费”,一些财力较差的乡镇只能向县财政借钱“买外资”。

“买外资”也令一些乡镇背上了沉重的债务包袱。去年该市乡镇一级普遍是1000万-2000万美元的到账外资任务,今年仍被要求有5%左右的增幅。该市一些山区乡镇一年的可用财力还不到300万元,仅“买外资”一项就够呛。

前述该省地方官员的说法也从侧面印证了这一情况,他对本记者表示,买外资的事大家都知道,但是任务还是不断摊派下来。

“外资买卖”遍地开花

一位不愿透露姓名的香港籍企业家也向记者讲述了“买外资”产业链的一些内幕。该企业家原是内地籍,从事外贸行业20余年,

所投资的产业分布多地,熟知相关细节。

这位企业家表示,各地政府对外招商引资压力巨大,为了完成任务,几乎不择手段,于是,相应的“市场服务”应运而生,一些机构专门提供外资注册,向地方政府收取费用。近些年来,地方政府“买外资”的综合成本水涨船高,从当年的每百万美元注册资本4万-6万元人民币,到如今很多地方已经达到了每百万美元注册资本30万-40万元人民币。

据他了解,很多地方都在这样做,从发达的长三角地区,到落后的中西部地区都有。而从事这个行业的中介机构也五花八门,其中有一些是小贷公司、担保公司等边缘性金融机构,利用手中的闲置资金完成虚假注资、周转。

浙江某县市级市此前的一份政协提案,也表现出当地对外资问题的痛苦心态。该提案指出,对官员的外资考核,迫使当地靠工业土地出让搭配“外资”任务,并作为土地摘牌的前置条件。

提案称,该市乡镇及开发区工业用地出

让基本上形成这样的规矩:每亩土地搭配10万-20万美元外资。所以市内企业要买土地须先去境外注册公司,然后通过地下钱庄将境内人民币换成境外外币打进来,算是外资引进,可谓“劳民伤财”。据估计该市这样的“假外资”占一半以上,相信全国各地情况也差不多。

据他了解,很多地方都在这样做,从发达的长三角地区,到落后的中西部地区都有。而从事这个行业的中介机构也五花八门,其中有一些是小贷公司、担保公司等边缘性金融机构,利用手中的闲置资金完成虚假注资、周转。

浙江某县市级市此前的一份政协提案,也表现出当地对外资问题的痛苦心态。该提案指出,对官员的外资考核,迫使当地靠工业土地出让搭配“外资”任务,并作为土地摘牌的前置条件。

提案称,该市乡镇及开发区工业用地出让基本上形成这样的规矩:每亩土地搭配10万-20万美元外资。所以市内企业要买土地须先去境外注册公司,然后通过地下钱庄将境内人民币换成境外外币打进来,算是外资引进,可谓“劳民伤财”。据估计该市这样的“假外资”占一半以上,相信全国各地情况也差不多。

该提案还提及,当地外经贸局及乡镇或