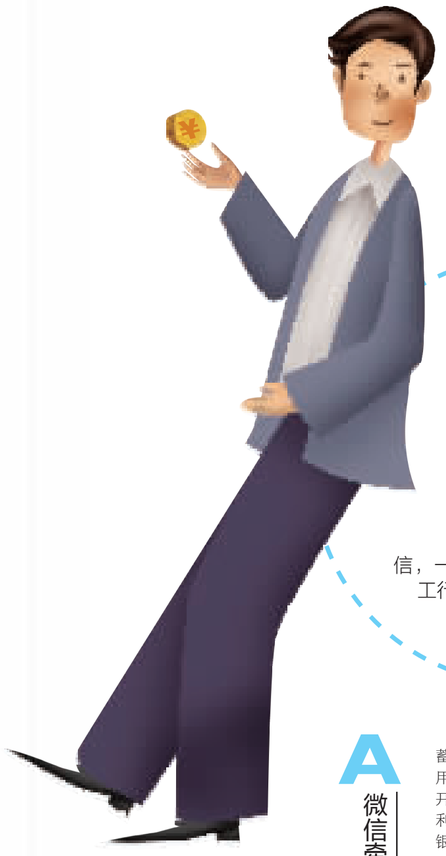

银行牵手互联网平台 传统定存越来越“年轻”化

记者 周静

互联网平台卖银行存款，不算新闻，因为民营银行的产品不少就是借着互联网平台的引流才飞入寻常百姓家的。

不过，最近微信牵手工行的消息还是在业界引起大震动。

一方是流量巨头微信，一方是号称“宇宙行”的工行，这将意味着什么？

A 微信牵手工行上线储蓄服务

近期，微信钱包入口上线新功能——银行储蓄功能。据悉，该功能目前仅对部分用户开放，用户只要同意“工商银行定存相关协议”可免费开通工商银行存款账户，选择存入存款，三年期利率3.85%，随时可取，并且不需要跳转到工商银行就可以操作。

分析人士认为，本次微信和工行的“牵手”，表明传统银行也在向互联网流量巨头获取流量，甚至可以帮助其揽储。

据相关人士透露，该产品目前是深圳地区牵头在做，预计还会开放几个城市试点。而根据已经曝光的产品页面来看，工行在微信上推出的这款储蓄产品为智能存款，特点是不设具体存款期限，靠档计息，储户存多久就能拿相应期限的利率，各期限利率的上浮比例均为40%，高于工行实体网点的存款利率，低于大额存单利率。

如果对标工行的定期存款，这款智能存款的优势还是非常明显的——利率更高，流动性也更强。同时，银行定期存款的最大优势在于安全性极高，保本保息，在存款保障范围内，即使银行破产，单个账户50万元以内的存款也能得到100%赔付，且长期存款利率要高于零钱通和余额宝的收益率。

融360大数据研究院分析师刘银平表示，目前，工行的这款存款产品还在小范围测试阶段，何时、能否正式全面上线还不确定。但是，以微信的用户量，此款产品正式上线的话，应该会有更多的银行接入，毕竟银行揽储压力较大，拓展第三方的流量渠道是开放银行大势所趋。而微信选择与工行合作推出存款类产品，意味着银行与互联网平台在理财业务方面的合作更进一步，以前都是民营银行、城商行之类的小银行会选择与互联网理财平台合作，现在国有大行也加入合作行列。

B 民营银行早已扎堆互联网平台

记者发现，其实这并不是微信第一次联手商业银行，在其理财通的银行产品中，已有上海银行的结构性存款产品入驻。

事实上，民营银行早就在互联网平台上线了自己的存款产品。近年来，连一些中小银行也尝试通过互联网平台来销售自己的存款产品或者理财产品。

比如，富民银行最早火起来的一款富民宝活期产品，就是通过京东金融等平台发售的。记者10月24日15点半登陆京东金融的银行精选栏目时发现，有10多家银行的数十款储蓄产品在销售。如新网银行的360天一付息的储蓄产品年利率是4.8%；华瑞银行一个月的存款产品年利率是4.2%……

以富多利为例，其靠档计息分段灵活，1-3天的年化利率是2%，4-13天的是3%，14-29天的是3.8%，30-89天的是4.2%，90-179天的是4.5%，180-364天的是4.7%，365天到5年以内的是4.75%，满5年的是4.8%。

看这个产品，对于那些攒着一笔买房首付款，打算一年内买房，却又没合意目标的人特别合适。存足4天以上，收益率就超过余额宝了。存入服务是9点到23点半，存入当日起息，不管是不是工作日。而且，随存随取，持有期限靠哪一档就按哪一档计息。

度小满平台也是民营银行存款产品的扎堆的大本营之一。记者10月24日16点登陆度小满，在其银行精选中有10来家银行的40来款存款产品，这些产品与京东平台的重合度较高，收益率水平也差不多。

在支付宝的理财平台上，也有如廊坊银行等民营银行的产品出售。

在互联网平台购入银行的存款产品，虽然不用跳转到该银行APP，但是，一般需要开通这个银行的电子账户才能购买，有的银行会规定一定要先把款项转入这个电子账户才能使款项用于购买这家银行的产品，也有的银行可以直接从其它银行的卡上扣款以购买产品，不过也需要开通过这个银行的电子卡为前提。

为什么一定要开通呢？平台方面的解释是：银行直接提供产品和服务，通过电子账户与银行直接进行交易，资金安全有保障。

C 互联网平台存款产品吸引人

“我在实体银行网点里的存款只有活期账户上的几百元，但我在互联网平台买了比较多的存款产品。”投资者胡女士告诉记者，“因为这些平台上的产品与我们一般在实体网点里看到的存款产品不一样，计息方式更灵活，收益率也相对较高，感觉比一般银行的低风险理财产品还要划算呢。”

记者在采访中发现，互联网平台的存款产品，之所以能吸引投资者，主要是其有下面几个特点。

首先，比较人性化的是，无论是几年期的存款产品，大部分都设置了分档计息，存满哪一档期限就按哪一档计息，不至于没存到期限就全部按活期利率来算；

其次，比较吸引人的是，收益率相对我们在银行里看到的一般产品要高一些。一般来说，不少产品能达到一年期4.8%、半年期4.6%、三个月4.5%、一个月4.2%这样的水平。

即便目前低调地向部分客户开放的微信平台的工行存款产品，也沿用了互联网平台上比较流行的智能存款设计，比其实体网点的对应期限产品要更为灵活与亲民。

还有比较有优势的一点是，互联网平台上汇集了多家银行的产品，而各家的主推产品会进行一些差异化的设计，使得有不同闲置预期的资金“总能碰上一款适合的”。

比如，之前我们说的富多利，明显是对闲置期不太确定，但闲置时间又不太会超过一年的资金更有吸引力。如果是要存5年的，它的5年期4.8%的收益率并不占优势。

而一款蓝贝贝，虽然在1年以内的分档计息上，每一档都不如富多利，但选择蓝贝贝，持有3年到5年，收益可以达到5%。如果资金闲置期将超过3年，显然买这一款更为合适。

如果资金闲置期确定更长的，则可以选择亿联智存，5年期满期复合利率可达5.68%，但它存期如果不满一年的话，最多也只有1.77%。所以，短期闲置资金肯定不合适买它。

“感觉像个超市，我可以依据自己未来的资金安排，选择最适合自己的产品。”投资者马女士这样评价。

D 大银行借网络平台笼络年轻用户

“我在互联网平台是尝试性地买了一些存款产品，即便收益率给的再高，我也不敢在一家放超过50万元的资金。”马女士告诉记者，她在互联网平台买银行产品，已经2年了，但还是浅尝辄止。主要是因为平台上挂的那些银行，大部分是她之前从来没听说过的。也有些小的城商行，看到过，但接触也不多。不过，如果是工行这种大银行，即使给的收益率低一些，她也会买，因为“更放心嘛”。

记者在采访中了解到，实际上，网点有限的民营银行与互联网巨头合作，以此来引流的方式揽储已经存在已久。由于这种揽储模式往往都存在于民营银行和部分中小银行，且银行通过互联网揽储的方式，受众群体往往是关注互联网平台理财的年轻人。而此次号称“宇宙行”的工行与腾讯的合作，似乎也发出了一个信号：传统银行开始关注到互联网平台理财和存款的年轻受众。

“这是工行主动向数字化、线上化推进的一种尝试，为了提高存款产品吸引力，银行存款会向利率定价更灵活的方向发展。”业内人士向记者表示，传统定期存款的利率低、存取不灵活，传统定存的客户越来越少。不过，定存产品的保本保息特性依然受到一些投资者的偏爱。显然，银行与互联网联手后，上线的定期存款产品已经变得更加灵活、多样化，更对年轻化客户群体的胃口。

如今，国有大行也加入合作行列，而互联网理财平台的用户中年轻人占比较高，说明大银行重视开拓年轻客户群体。

此外，微信理财用户年龄层偏低，而工行储蓄客户年龄层偏高，微信推出这款智能存款不仅能为工行带来一定的存款增量，更重要的是可以为工行吸引年轻用户，优化工行客群结构。

业内人士认为，商业银行与互联网平台的合作会成为趋势，双方各有所需。一方面，银行拓宽了融资渠道，增加了存款；另一方面，流量公司也丰富了其线上产品，增加客户好感，提高客户粘性，促进流量变现。