

# 细说余额宝 升级版“余额宝佳”

从名称来看，余额宝系列产品很像余额宝的亲兄弟。支付宝为何此时上线余额宝佳？余额宝到底佳不佳？消费者应该如何选择？

文 | 孟永波



日前，支付宝在稳健理财区上线了几款产品，分别为易方达余额佳、建信闲钱佳、南方零钱佳、汇添富货币增强和华夏货币增强，页面展示的关键词是“取用灵活”，10月末其近一年收益率分别显示为3.61%、3.63%、3.62%、3.59%和3.39%，均高于余额宝2.2630%的收益。

### 余额宝的自救？

说到基金或理财，第一反应当然是银行渠道一枝独大，然而，有阿里支持的天弘基金，2013年对货币基金产品微创新后打造出一匹黑马——余额宝，凭借简捷的界面设计、一块钱的低门槛以及高流动性，短短三年规模做到了世界第一。自此，余额宝成为国内互联网理财翘楚和普惠金融最典型的代表。

但“骄傲与痛苦这一生都会拥有”，2018年一季度天弘基金财报显示，余额宝规模增速出现成立以来的首次下滑，最核心的收益率也是“金瓜变银瓜”——越来越差，很多人不再把钱存在余额宝了。余额宝竞争力不比从前，是用户无情的选择，更是市场环境变化的结果。

对手在变。在余额宝强大的资金聚拢效应影响下，挑战者们也没有闲着，微信上线零钱通，银行也推出类余额宝产品以应对挑战，比如平安银行推出“平安盈”、兴业银行推出“兴业宝”和“掌柜钱包”等，这些“宝宝军团”不断蚕食着增量市场份额。

用户在变。历史数据显示，2015年余额宝“宝粉”平均年龄为29岁，80后与90后占比76%，18~22岁比例达20%，经过四五年的成长后，“宝粉”具备了越来越多的理财知识，投资偏好转变，选择更高收益或权益类理财产品，部分存量客户转投他人怀抱。

监管在变。从2014年到2018年的5年间，“互联网金融”每年都出现在政府工作报告中。从异军突起、规范发展到警惕风险，再到健全监管，凸显了防范金融风险的政策取向，而当时余额

宝就因存在大额集中取款带来挤兑风险的可能，受到了央行的关注，后续余额宝增加了投资转入和单日转出金额的限制。另一个重要问题是金融脱实向虚，自然也与余额宝存在一定关系。企业或个人发现实体领域可投资项目有限，拿存款买理财产品；这些资金规模过大，基金公司也没什么低风险项目可投，于是选择出价高的银行放到同业存款、同业票据上去。这样存款资金空转一圈，提高了银行的资金成本，最终导致贷款利率提高，增加实体负担。在金融为实体让利的大背景下，余额宝的高收益率回归合理水平是必然的。回头看，金额限制和收益率回归大大增加了余额宝用户的离场意愿。

物竞天择，适者生存。为了顺应市场变化，在“改变了银行”之后，支付宝也在不停地改变自己。2017年3月21日，高调宣布将定位于Techfin（科技金融），未来只做tech（技术），帮金融机构做好fin（金融）。2017年6月正式上线“财富号”平台，首批接入的试点机构包括博时、建信等基金公司，未来还将陆续向银行、保险、证券行业全面开放。2018年5月，支付宝针对货币基金进行了一次改变，在余额宝之外陆续接入其他基金公司的货币基金供用户选择。

主动求变为支付宝留客、获客奠定了重要基础。一方面被挤到角落的传统银行走上平台，提供多样化产品服务，构建平衡生态，实现多方共赢；另一方面，在低收益率常态下通过让用户不断尝鲜，提升用户黏性，对用户和支付宝平台都具有重要的价值。

如今，支付宝再度针对货币基金进行改变，推出“货基+债基”的“余额佳”组合基金，为金九银十的理财旺季悄然发力。

### 能否替代余额宝？

如果说当年的余额宝是一个战略核武器，那么被誉为余额宝增强版的余额佳系列产品能

支付宝再度针对货币基金进行改变，推出“货基+债基”的“余额佳”组合基金，为金九银十的理财旺季悄然发力。

“余额佳”作为一项重要战术武器，可帮助余额宝反击零钱通、理财通等对手，获得较高流动性客户。

否替代余额宝呢？

先来看一下优缺点。其优点在于：第一，认购起点低，100元认购，而其他类似产品的认购金额更高；第二，低风险，不玩心跳，主要投资于银行拆借、国债和金融债；第三，回报率稳定，收益率是客户最关心的指标之一，实践表明能够跑赢中证货币基金指数；第四，余额宝等组合产品支持单一基金的卖出，设计颇为人性化。客户在急需用钱时，可先赎回货基部分，而债基部分则可以等满月再赎回，因为短债基金一般持有30天后赎回免费。

缺点在于：一来，流动性方面，赎回到账时间不如余额宝，当天赎回，最快第二天才到账，更不支持直接消费，而余额宝则是T+0（2小时内到账），并且支持直接消费；二来，手续费方面，赎回时根据持有天数不同债基部分适用不同赎回费率，持有小于7天时为1.5%，30天以上则为0.00%。而余额宝“出入不用买票”。

经过比较，在流动性和支持消费这两大核心点上，余额宝仍然拥有绝对优势。“余额佳”基金组合只是支付宝和基金公司为消费者提供了一个新选择，一定程度上会促使部分余额宝用户转向余额佳等基金组合，也可能会吸引之前已经从余额宝撤离的用户回流，但其肯定是无法完全替代余额宝的。

业内人士预计，余额宝将依然维持零钱理财赛道的领跑地位。而“余额佳”作为一项重要战术武器，可帮助余额宝反击零钱通、理财通等对手，其目标客群是对收益有要求、并且期望在获得高于货基收益的同时获得较高流动性的客户。最终是驴是马，有待市场验证。

### 金融消费者如何选择？

目前，我国移动支付普及率超过70%，“电子零钱”越来越普及，数据显示，国人零钱规模高达1.7万亿元。在“零钱理财”市场中，第

三方支付平台与银行均在进一步优化和改善，产品与服务各有千秋。

从便捷性看，支付宝等第三方支付平台依靠社交场景化、操作快捷等优势获得用户认可。比如微信红包、消费等产生的零钱，手机一键操作就能理财。而银行的理财产品操作上没有那么便捷，与支付场景结合不够紧密，有待改进。

从安全性看，银行理财更胜一筹。“宝宝类”零钱理财依托的货币市场基金尽管相对稳健，但作为理财产品，始终存在风险，国内外都曾出现亏损的案例。而存款的背后是银行信用，即使银行破产了还有存款保险作为保障。

从盈利性看，随着市场化利率改革加速推进，货币市场基金的收益率在下降，各家产品的收益率差异甚微。

从流动性看，央行《关于进一步规范货币市场基金互联网销售、赎回相关服务的指导意见》出台之后，对快速赎回额度、使用方面有一定的约束，并非随用随取。比如T+0赎回提现单日最高1万元，严禁用货币市场基金份额进行支付等等，客户流动性上有一定影响。

零钱理财，简单来说，个人用日常消费的资金主要购买余额宝类理财产品，方便就行了；短期不用的钱，则用于投资收益略高的余额佳类产品，以备家庭紧急周转；中期不用的，收益率随缘的投资者可选择银行存款或理财产品。

对零钱理财之外的大额理财，建议进行完善的理财规划。随着国务院“金融开放新十一条措施”的宣布，未来中国居民也会像成熟市场国家一样，减少存款和固定资产配置，增加对权益类资产的配置比重，或者把钱交给专业机构投资者配置，包括购买基金产品或大宗商品等。此外，随着资本市场的开放，也可以增加对海外资产的配置比重，如目前已经开通的港股通、沪伦通等。📌

（作者系业内资深人士）