

# 拼团理财有风险

■ 郭欣欣

电商平台常玩的“拼团”模式，从“买买”火到“赚赚赚”。最近，多家银行推出理财团购优惠，只要成功组团，购买的理财产品收益率会有提升，且“拼的人越多收益越高”。在当前银行理财“跌跌不休”的行情下，与邻居、亲友一起拼个团，是否真能集体“涨”出高收益？



## 拼团理财意在拓展客源

为开发新客户，减少疫情带来的影响，有银行在近期推出了拼团理财产品，称“只要成功组团，购买的收益率会略有提升。”“每期拼团理财产品的收益率不同，一般人数越多，利率越高。”业内人士透露，相比同期发行的其他理财产品，“拼团”购买会获得更高的收益率，对投资者极具吸引力。

业内人士称，拼团理财并不算新事物，数年前曾有个别银行推出。如今，因疫情影响银行的零售业务，促使更多银行花心思开拓新客户。尽管多家银行都推出了拼团理财，但在客户对象、入团门槛等方面有所限制。比如，发起者必须是老客户，参与者必须是新客户等。拼团理财也只能通过手机购买，需要下载银行的手机客户端。若参与团购的新客户中途退出，也可以算拼团成功，邀请人的收益不会受到影响。

业内人士分析，拼团理财的本质在于拓展银行客户基础。相对较高的理财产品

收益率，在一定程度上有利于吸收理财存款。但另一方面，也折射出银行较大的竞争压力。

## 高收益理财产品难以维持

那么，拼团理财能否成为广大投资者锁定“高收益”的一种方式？在业内人士看来，这种高收益率的理财产品难以维持，收益率仍有下行空间。

据业内人士分析，受疫情冲击，预计央行会持续通过逆回购、中期借贷便利等工具维持资金面合理宽裕，引导市场利率中枢下移。同时，受“资管新规”限制，新发理财产品较难配置高收益非标资产。

业内人士指出，2020年，银行理财产品收益率大概率会继续走低。一方面，流动性持续宽松，且央行引导市场利率下行的决心非常坚定，固定收益类资产的收益率会持续下降；另一方面，银行理财产品转型压力较大，仍有大量长期的非标资产需要消化。

因此，提醒广大投资者，拼团理财具有一定的风险性，在选择金融产品时，要判断风险评级和自己的承受能力是否匹配。🔒

摘编自《重庆商报》