

打列王

经济热点

邱冬阳
熊德章◎著

特论公允 ◆ 解读财经政策背后的含义

亦庄亦谐 ◆ 厘清经济热点背后的真相

独特视角 ◆ 剖析社会现象背后的逻辑

中国财经出版传媒集团



经济文
ECONOMICS

打列王

经济热点

邱冬阳 熊德章◎著

持论公允 ◆ 解读财经政策背后的含义

亦庄亦谐 ◆ 厘清经济热点背后的真相

独特视角 ◆ 剖析社会现象背后的逻辑

中国财经出版传媒集团



经济科学出版社
Economic Science Press

图书在版编目(CIP)数据

打望经济热点 / 邱冬阳, 熊德章著. —北京: 经济科学出版社, 2017.4

ISBN 978-7-5141-8095-4

I. ①打… II. ①邱… ②熊… III. ①中国经济—研究
IV. ①F12

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第107736号

责任编辑: 王冬玲

责任校对: 郑淑艳

责任印制: 邱 天

打望经济热点

邱冬阳 熊德章 著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲28号 邮编: 100142

总编部电话: 010-88191217 发行部电话: 010-88191522

网址: www.esp.com.cn

电子邮件: esp@esp.com.cn

天猫网店: 经济科学出版社旗舰店

网址: <http://jjkxcbs.tmall.com>

固安华明印业有限公司印装

710 × 1000 16开 13.75印张 200000字

2017年4月第1版 2017年4月第1次印刷

ISBN 978-7-5141-8095-4 定价: 48.00元

(图书出现印装问题, 本社负责调换。电话: 010-88191502)

(版权所有 侵权必究 举报电话: 010-88191586)

电子邮箱: dbts@esp.com.cn

序

理论是灰色的，而生活之树长青。读完案头这个集子，脑海里跳出歌德这句话。

无论你是否承认，也不管你是否愿意，我们都已经被裹挟进了一个技术和制度都在急剧变化的时代，而这些变化也深深地影响了每一个人的生活，尤其是在经济生活方面。因此，我们将不得不打起精神来理解这些变化、适应这些变化，并主动寻求改变。如此纷繁复杂的世界，并不是一眼就能看明白的，传统的理论方法和分析工具也不足以应付这些已经发生和即将到来的变化，我们还需要更多的洞察和思辨，来帮助我们理解和应对变化的现实。

人类社会的发展之所以远高于动物世界，主要是因为人类实践所得的成果可以形成理论或经验并通过代际传播，使得后人有前人的积累可供借鉴，从而减少摸索和学习的时间，并在此基础上大幅提高生产力。在理论和经验这两种可供借鉴和学习的资源库中，由于经验在很大程度上具有不可编码的特性，是一种意会知识，传播速度和范围大受限制，而理论由于可编码化，其传播的范围更广，也更容易，因此也更受人们倚重。

虽然从学习的角度上看，理论相较于经验而言更有优势，但这并不意味着理论就是一个唾手可得的工具。对于绝大部分人来说，理论学习仍然不是一件容易的事情，当然更谈不上运用自如了。而对于专业的理论工作者而言，他们更倾向于在专业的学术期刊上发表论文或撰写专著。这很大程度上都是在与同行交流。如果理论仅仅满足于在专业的学者之间传播和研讨，那么其存在的价值将大打折扣，而唯其能够运用于实践，才能发挥理论应有的作用，并在实践中改进和提升，理论才有价值，才能发展。如何在专业理论和生



产生活实践之间架起一座桥梁，让理论更好地服务于广大人民群众，值得每一位学人深思。

经济生活同样需要理论指导。经济理论之于经济生活有两种意义，一是通过理解各种经济现象和发展趋势，寻求个人的最优策略，二是借以制定良好的经济政策。一般情况下，我们的选择是在约束条件下进行的，这个约束条件可能表现为客观的经济规律，也可能是国家和地方出台的各种政策法规。对于客观的经济规律，我们只有遵循。而政策法规是人为制定的，其存在并不具有必然性，也并不必然科学合理。只有集中众人的智慧，才能让颁布的政策法规不断修正，日趋完善，更好地激励人们从事有价值有意义的活动，引导社会福利向着帕累托改进或者希克斯改进的方向前进。

如何让没有任何经济学理论基础的人学会运用这一理论来解释现实生活中的经济现象，合理利用经济规律来谋求个人利益和博弈规则的改进，不是一件容易的事情。所幸两位作者找到了一个很好的切入点，那就是对时下经济生活中热议的话题，用通俗浅白的语言进行解析，让枯燥的理论变得更加鲜活，也让人更容易理解。选取的主体主要分两类：一类是对一些经济现象的认识，比如，互联网金融与传统金融的对比，为什么熔断机制在中国一熔就断，人民币汇率变动的含义以及人民币加入SDR的意义。通过对这些问题的分析探讨，让大家明白一些基本的经济金融概念，以及对我們可能产生的影响，并在此基础上根据自身的情况选择合理的行为策略。另一类是对一些经济现象和政策法规的思考和评判，比如，对重庆经济高增长率合理性的探讨，网约车新政问题，计划生育政策调整的得与失，对国企改革指导意见的解读，万科宝能之争，以及对供给侧改革的探讨等。这种思考和评判，将有助于大家对问题本身更深的认识，对政策法规的合理调整也可能起到促进作用。

虽然两位作者都是我的学生，但对他们所持有的观点，我并不同意。不过对于社会科学理论，没有严格的对错之分，所以我们不必过于纠结于观点本身。两位都是高校教师，做专业的学术研

究才是他们的主业，这种散打式的经济小品文对于学校要求完成的科研考核毫无帮助。但是，正是这种看起来没有直接效用的工作，更反映出他们作为学者的社会责任感和独立批判之精神。学者的使命不仅仅是小众的学术研究，还包括帮助更多的人学会使用理论和思考问题。所以从这个角度上讲，我要为他们的这种行为点赞。

是为序。

孟卫东

2016年12月

前言

从求学选择读经济学以来，一直对社会经济现象饶有兴趣。在我国经济从计划经济到市场经济转轨的时代大潮中，关于中国经济生活中的新现象、新问题、新做法、新观念、新理论层出不穷，也让从事经济理论或者实务的人士应接不暇。抓住了转轨中的“新”就是发展的好机会，探究了转轨中的“新”就是阐释的好话题。的确，中国经济学术界在世纪之交前后出现了系列的以经济随笔为代表的用西方经济学理论来解释我国社会经济现象的一股潮流。这股潮流波及面很广，笔者曾经也有想动笔写写，表达一下自己观点的冲动，只是苦于在高校中工作的教学、科研压力，把写学术论文作为理性的首要选择。好在天道酬勤，笔者先后获得博士学位、评上教授职称。当没有科研压力的时候，用白话表达经济现象背后理论的想法又冒出来了。而且在高校教学、科研一线工作的体会告诉我：教科书只有考试前学生才会去读；专业的论文和书籍其实是鲜有人问津的，笔者在《经济研究》《会计研究》上发表的学术论文有10年、6年之久，到目前的下载量也才区区的3 000多、5 000多就是例证。这进一步强化了写经济随笔的想法，把中国当下发生的经济现象、出现的经济热点从学术的小众推向科普的大众。

促使笔者彻底开始动笔对经济热点现象进行解读的原因有二：一方面是微信大行其道，成为大众沟通交流的主要工具，越来越多的专业人士和普通大众通过微信获得信息。对经济热点现象的随笔式表达更适合微信阅读习惯。而且笔者所在的重庆理工大学有一个微信公众号——“重理工智库”，需要介于专业与科普之间的评论文章，有任务要求。另一方面则是源于本书的合作者熊德章。熊德章是我的博士同学，我称他为老熊，老熊其实不老，思想也更活跃，



平时我们就对一些社会经济现象进行交流切磋，有时虽然观点不一、风格各异，但一聊就是半天。一直都想记录下来这种一聊就是半天的很惬意的感觉的内容，这次是个好机会。

在任务和朋友的双重驱动下，从2015年7月开始，计划每个月选一个经济热点写一篇文章。一年多以来，选择的中国经济热点现象包括：中国股票市场的股灾、熔断机制、万科宝能的股权之争；人民币外汇市场的SDR、人民币汇率指数；互联网经济的打车APP、网约车新政、双“十一”；经济政策的供给侧结构性改革、国企改革、投资拉动、二胎政策等。每个热点经济现象的讨论、评说容易，但把专业的问题写成白话其实很需要功力，更需要时间和资料。好在笔者充分动员自己的硕士研究生们参与其中，要么收集数据、要么整理文献；要么文字编辑、要么绘制图表，在此感谢姚雅、肖瑶、崔小莉、韩啸、陈美荣、王寒等同学对本书的贡献。同时，每次成文后都及时刊发在重理工智库微信公众号上，自己主动转发在朋友圈中，重庆理工大学尤其是科研处的同事们积极扩散，也收到朋友们不少的点赞以及许多中肯的评论。同学们的参与，亲朋好友的赞许，同事的支持，同行的点评，我和熊德章之间的相互鼓励，家人的无私帮助让我们坚持了下来而没有半途而废。在此感谢所有朋友们的鼓励、支持和帮助。但是，在2016年底计划集结出版的时候，还是遇到了两个问题：一是稿子略显单薄，于是把笔者2014年写成的《理性看待互联网金融时代的来临》《“余额宝”高收益来源渠道分析》《移动互联网时代下打车APP商业模式的经济分析》三篇文章收录其中。虽然这三篇文章有些专业性，但是，这几篇文章也是对互联网金融等热点经济现象的科普式解读。二是时间跨度较长，稿子选取的部分中国经济热点现象横跨从2014年到2016年，从2016年末回看2015年、2014年的部分热点就不再是热点，部分现象也逐渐演化升级，部分问题也逐渐化解了，而呈现在读者面前的则是基于当时情况而分析撰写的。我们也试图修改调整，但修改后反而不能呈现当时的背景和普遍认识，于是就没有调整修改，而是保留原样，只是注明了写作时间。如果读者看到本书时已经时过境迁，那么就当回归当年的情形吧。

本书作为一个短文文集，内容涵盖面广，找一个合适的书名也是煞费脑筋，在围绕经济热点主体的众多书名选择中，特别要感谢本书的责任编辑经济科学出版社的王冬玲女士提出的用重庆方言来表达的金点子，这就是读者现在看到的书名——打望经济热点，感谢她的辛勤工作促使本书早日和大家见面。此外，感谢同事唐沙为本书出版提供的热情帮助。

感谢我们的博士导师——重庆大学副校长孟卫东教授欣然为本书作序。

书稿完成时，也就是自己用白话表达经济观点的想法落地之时才发现本书有这样那样的不完善。但是，如果本书能激发更多的读者对中国正在发生的社会经济现象的关注、评论、思辨和践行，那便是我们继续努力的动力和方向之所在。

邱冬阳

2016年12月重庆

目 录

1	理性看待互联网金融时代的来临	1
2	“余额宝”高收益来源渠道分析	11
3	移动互联时代下打车APP商业模式的经济分析	22
4	对本轮股市涨跌的逻辑研判	35
5	国企改革在路上——《关于深化国有企业改革的指导意见》解读	40
6	二娃来了，你准备好了吗？	49
7	人民币加入SDR就能“汇通世界”了吗？	58
8	熔断机制：美国熔而不断，中国一熔就断	73
9	人民币汇率指数：人民币升值贬值的判定标尺	83
10	供给侧改革——知易行难的破冰之旅	93
11	境外消费转化成国内消费的可行性与必要性分析	135
12	投资拉动是经济增长的必然阶段——论重庆的高增长	144
13	夯实高校创投基金政策 助推科研成果有效转化	156
14	万科宝能之争——企业家情怀大于公司规则？	163
15	网约车新政争端的经济学思考	176
16	五问“双11”	186
17	球员穿鞋谁做主？	196
	后记	206

理性看待互联网金融时代的来临

邱冬阳

当“余额宝7日年化收益为活期存款的11~23倍”的宣传广告在财经网站、财富频道、QQ群、微信上铺天盖地包围着普通大众的时候，互联网金融时代来临了。于是乎，有人断言互联网要革银行的命，比特币（Bitcoin）要成为未来货币，而传统银行业界人士却大声疾呼：互联网金融是破坏式创新，不能让其野蛮生长。那么，到底什么是互联网金融？互联网金融有哪些具体业务？如何理性看待互联网金融的冲击？

一、互联网金融是互联网还是金融？

进入21世纪，一方面，中国加入WTO后的全球化融合、经济高速增长带来的居民收入迅速分化、房地产的商品化、银行业的股改、股市的大起大落、通货膨胀的起落、人民币汇率在波动中升值，种种因素都激发了中国人被压抑多年的金融需求。另一方面，随着互联网、移动终端、物联网、云计算、大数据等数字信息技术广泛运用到人际交往和商品交易中，出现了腾讯QQ、阿里巴巴、京东商城等IT巨头。就这样，让本来并没有多少直接联系的互联网行业与融通资金行业紧密地联系在了一起，出现了互联网金融，并呈星星之火可以燎原之势。一时间，互联网金融的概念变得如此时髦，以至于“如同一个筐，什么都能往里装”，似乎只要将互联网



与金融要素沾上边，就变成了所谓的互联网金融。

（一）互联网金融的实质是金融

实际上到目前为止，理论界、业界对究竟什么是互联网金融尚无定论。对互联网金融直观的理解是：凡是通过互联网来运作的金融业务都应列入“互联网金融”的范畴。笔者认为：互联网金融本质是金融，核心是金融，互联网只是一种媒介，一种工具。其就像商业银行的存款业务从手工登记卡片、账本作为账务处理手段发展到电子化账务处理一样，其经营的业务依旧是资金的存取、支付、清算，同样的，从电子化账务处理发展到互联网金融，其实质和核心仍然是资金业务。

与此同时，数字技术正在将零售、金融、消费、物流等这些原本泾渭分明的行业交织融合在一起，互联网金融在传统的资金存取、支付、清算业务中衍生出一些新形态，冲击传统商业银行的经营模式。但互联网金融的盈利模式是基于金融本身，从目前我国互联网企业从事的金融业务的三种基本模式——支付模式、融资模式和理财模式可以看出，其是依据金融业务而不是依据互联网业务划分的，因此，互联网金融是金融而不是互联网。

（二）“电商+金融”与“金融+互联网”殊途同归

当然，从形成互联网金融业态的路径来看，可以从金融走向互联网，也可以是从互联网走向金融，二者可以殊途同归。互联网风云人物马云也说：未来的金融有两大机会，第一个是金融互联网，金融行业走向互联网；第二个是互联网金融，互联网行业引入金融，纯粹的“外行领导”——金融行业需要搅局者。

但现在人们看到的、媒体宣传的、网络热炒的互联网金融是“电商+金融”的路径，尤其是阿里巴巴在支付宝大获成功之后，推出了余额宝、小额贷款公司业务，苏宁、腾讯也紧随其后推出类似的融合电商与金融的产品和服务，形成互联网金融就是“电商+金融”这一种被称为跨界的路径，忽视了各大商业银行在稳步推进的“金融+互联网”的渐进式的路径。其实，中国的银行业并非如有些人所想象的那样，不会运用互联网技术。银行在这一轮互联网金

融热炒之前早就通过公共互联网与自己企业及全国网络的对接,实现了业务运作和经营管理的全面信息化、数据化,并进而将覆盖面从国内延伸到了全球。比如,工商银行目前通过网上银行、电话银行、手机银行、自助银行等渠道处理的业务量已占到全部业务量的78%,建立了4.1亿个人客户和460万法人客户的信息,积累的数据规模将近300个太字节(TB)(杨凯生,2013)。

不仅如此,互联网企业介入金融业务实际上很少能脱离银行的基础服务而自行处理,例如,第三方支付企业的客户身份认证还是需要通过银行的客户信息进行的,资金划拨和清算则一定是要通过银行系统完成的,等等。

需要说明的是,鉴于传统银行是以它自己的方式迈进互联网金融时代,而普通大众对互联网金融理解为互联网企业介入金融业务,我们着重分析后者。

二、互联网介入金融的业务模式有哪些?

如何才能理性看待互联网金融呢?那必须全面了解现行互联网企业介入金融的模式,特别是其盈利模式。目前我国的互联网企业从事的金融业务可以归纳为三种基本模式:支付模式、融资模式、理财模式。

(一)支付模式

所谓支付模式就是运用互联网的技术和优势来完成资金的在线支付、转账汇款等资金支付类业务的互联网金融。支付模式首先是那些依托自有网上购物网站发展起来的综合性支付平台,其次是独立的第三方支付平台。支付平台具备在线支付、转账汇款、担保交易、生活缴费、移动支付等功能,代表性的有支付宝(阿里巴巴旗下)、PayPal(易趣公司产品)、财付通(腾讯公司,腾讯拍拍)、盛付通(盛大旗下)、易宝支付(Yeepay)、快钱(99bill)、国付宝(Gopay)、百付宝(百度C2C)、物流宝(网达网旗下)、网易宝(网易旗下)、淘宝网(中国最大的C2C)、网银在线(Chinabank)、环迅支付、汇付天下、汇聚支付(Joinpay)、宝



付等。

支付模式是互联网企业介入金融业务的最早业态，其原因就是资金支付是银行最基础的业务，其收入来源是手续费，而以支付宝为代表的互联网金融下的支付类业务的收入来源也主要是手续费收入，支付模式的互联网金融谈不上真正意义上的创新，其金融风险较小，目前呈现出稳定发展的态势。与此同时，由于支付类业务中资金沉淀带来了资金时间、空间上的闲置，产生利息等其他额外的收入，也为其金融创新开辟了空间。

需要指出的是，支付模式在欧美国家也广泛存在，国内处于绝对领先地位的支付宝在国际电子商务支付领域就遇上了欧美的 PayPal 强劲的竞争。支付模式互联网金融的发展取决于网上支付的发展态势。虽然网上支付有着比传统支付手段不可比拟的优势，也被越来越多的人所接受，但支付业务竞争激烈，且其盈利模式创新不够，加之未来中国电子支付市场规模进入成熟稳定的增长趋势，其增长率慢慢趋于稳定。于是，新兴的互联网金融业务从支付模式拓展到融资模式。

（二）融资模式

融资模式就是借助互联网技术和平台，实现资金供给与需求方直接匹配，完成资金融通的互联网金融。融资模式的本质是资金借贷，但绕开了商业银行这个媒介体系，实现了“金融脱媒”（financial disintermediation），出借人可以自行将钱出借给在平台上的其他人，而平台通过制定交易规则来保障交易双方的利益，同时还会提供一系列服务性质的工作，以帮助借贷双方更好地完成交易。

在融资业务中，典型的是 P2P（Peer to Peer Lending）模式，即网络借贷。世界第一家 P2P 信贷公司 Zopa 于 2005 年在英国伦敦成立，全球主要的 P2P 信贷公司还有美国的 Prosper，德国的 Auxmoney、日本的 Aqush、韩国的 Popfunding、西班牙的 Comunitae、冰岛的 Uppspretta、巴西的 Fairplace 等。目前，美国最大的 P2P 信贷公司是 Lending Club，其年交易次数是 8.3 万次，涉及金额近 10 亿美元。国

内已有2 000余家P2P网络借贷公司，其根据互联网平台充当的角色与提供的业务类型而演化出多种类型，结构各异。

一是无担保线上模式，代表企业为“拍拍贷”。其网络平台只作为单纯的中介，不履行担保职责，帮助资金借贷双方进行资金匹配，是最“正宗”的P2P模式，其本质类似直接融资。二是有担保线上模式，代表企业有“红岭创投”等。这种模式下的网络平台扮演着“网络中介+担保人+联合追款人”的综合角色，提供本金甚至利息担保，实质上是承担间接融资职能的金融机构。三是债权转让模式，代表企业为“宜信”。该模式下，借贷双方通常不直接签订债权债务合同，而采用第三方个人先行借款给资金需求者，再由资金借出方将债权转让给其他投资者的模式。通过不断引入债权并进行拆分转让，网络公司作为资金枢纽平台，对出资人和借款人进行撮合。四是供应链金融模式，代表企业为“京东商城”。该模式下电商企业不直接进行贷款发放，而是与其他金融机构合作，通过提供融资信息和技术服务，让自己的业务模式与金融机构连接起来，双方以合作的方式共同服务于电商平台的客户。在该模式中，电商平台只是信息中介，不承担融资风险。

无论是哪种融资模式，网络借贷目前主流的盈利模式是向借款方收取一定比例的中介佣金，包括按注册收取的VIP年费，依据融资额收取的利息管理费、借款管理等几个方面。相对于这一类中介性质的网贷模式，阿里巴巴创建的P2P小额贷款模式则是基于信息的搜集和处理能力而形成的融资模式，其主要是基于对电商平台的交易数据、社交网络的用户信息和行为习惯的分析处理，形成网络信用评级体系和风险计算模型，并据此向网络商户发放订单贷款或信用贷款。但最大的瓶颈在于随着平台客户范围的扩张，其自有资金不足以满足日益增长的客户信贷需求，同样面临类似于小额贷款公司的资金短缺问题。

（三）理财模式

理财模式有两种，一种是“金融+互联网”路径，即为金融机构发布贷款、基金产品、理财产品或保险产品信息，承担信息中介



或从事理财产品和保险代销业务。代表企业有“融360”“好贷网”等信息服务网站，以及“数米网”“铜板街”“天天基金”等基金代销网站，这类似于电子商务网站，只不过出售的是金融产品而已，在此不是讨论的重点。

另一种是将既有的金融产品与互联网特点相结合而形成的投资理财产品或保险产品，当前最为火爆的就是“余额宝”“活期宝”“放心宝”等各种宝。余额宝是由国内支付平台支付宝打造的一项余额增值服务，客户将支付宝余额转入余额宝，则自动购买货币基金，同时客户可随时使用余额宝内的资金进行消费支付或转账，相当于基金可T+0日实时赎回。

与银行出售的理财产品一样，互联网金融的理财类业务的收益来源仍然是理财产品本身的收益，比如余额宝、活期宝的收益取决于货币基金的收益。但是，由于余额宝等产品利用了互联网的实时技术，使闲散资金得以集中，使存量资金得以激活，直接的表现就是提高了资金周转率，资金客户在灵活方便的同时获得了较高的投资回报。而经过一段时间的实际运行，短期数据表明“余额宝7日年化收益为活期存款的11~23倍”。于是乎，余额宝的推出被称为碎片化理财的新时代，其他互联网企业纷纷上马理财类金融业务，宣称要将第三方支付工具余额、银行卡余额、股票账户余额这类“碎片资金”全线激活。传统的银行等金融机构也面临互联网金融时代下的金融生态重构。

当金融需求被压抑多年的老百姓看到“余额宝7日年化收益为活期存款的11~23倍”，而部分商业银行服务不到位的时候，似乎也看到了满足金融理财的希望和发展的方向，人们对待互联网金融时代的看法随之就膨胀而变得不理性了。

三、“四问”余额宝

那么，如何理性看待互联网金融时代的来临呢？我们理性剖析“余额宝7日年化收益为活期存款的11~23倍”背后的问题，四问以余额宝为代表的各种宝。

（一）国外有余额宝类似的产品吗？

中国目前互联网金融的三种模式中，支付与融资类在欧美国家都有类似业务，唯独以余额宝为代表的理财类在国外是曾经出现过，但现在已经销声匿迹了。这是什么原因呢？

PayPal作为美国支付宝，1998年诞生后不到一年时间内就推出了美版余额宝——PayPal货币基金。该基金通过联接基金交给巴克莱旗下公司管理，0.01美元起申购，加上自动转入，设计方便简捷，2007年美版余额宝冲到规模顶峰——10亿美元，相当于当时一只传统中等规模的货币基金。其收益率则有高有低，比如，1999年为5.56%，2004年为1.16%，2007年为5.1%，2008年金融危机之后，收益大幅度缩水，2008年为0.04%，2011年为0.41%，远不如活期储蓄账户2.6%的收益，低收益导致不少用户用脚投票，运行了10多年的美版余额宝在2011年关闭了。

不管被媒体说成碎片化理财也好，互联网属性也罢，余额宝等理财业务的兴衰成败，最终还是要落在收益上。余额宝的收益来源主要取决于货币市场本身，即产品的金融属性，而不是互联网属性。理性、专业地来看，人们有理由担心余额宝有重蹈覆辙的风险。从政府的角度看就是要加强对互联网金融的监管，这需要单独讨论。

（二）余额宝7日收益可以简单年化吗？

余额宝推出后，募集资金越来越多，客户群体越来越广泛，对应的收益也是高高在上，可谓一战成名。其中余额宝宣传推广的“7日年化收益为活期存款的11~23倍”说法起到了显著的推动作用。的确，余额宝把其每日的收益数据都公布出来，把每日的收益都记录在用户的资金账户上，让用户看得见，用得到。互联网金融的优势凸显，把传统银行等金融机构及其理财产品远远甩在后面。

但是，余额宝7日收益可以简单年化吗？回答是否定的。把7日的收益年化是有假设条件的，即未来的一年收益可以保持计算期这7天的情形，或者说这7天的收益可以不断重复，持续1年。众