

独立法人直销银行成立背后，银行业主动走向场景服务客户，下半场怎么走？

从渠道创新走向场景和模式创新 借开放生态实现业务整合与重构

旧瓶装新酒

独立法人直销银行 拓宽零售获客渠道

何为直销银行？银保监会对于直销银行的定义为“以互联网为主要渠道，通过计算机、手机、电话以及其他电子服务手段为客户提供服务的银行形式”。有别于传统基于多层分支架构的“分销”模式，直销银行的核心在于“直”，即利用电子渠道直接触达客户，进而提供标准化零售产品，在践行普惠金融方面被寄予厚望。

近日，独立法人直销银行再次进入大众视野。对于设立直销银行的目的，招商银行称其是把握创新驱动发展趋势、积极探索普惠金融和银行未来形态的重要举措，可有效降低银行运营成本，对现有业务模式和客群进行差异化补充，并可通过风险隔离将创新风险限制在可控范围。

在合作模式上，拓扑银行由招商银行与京东数科“跨界”共同发起设立，双方入股比例分别为70%、30%。也是商业银行与互联网科技公司深化合作的一大样本。中信证券在研究报告中表示，对于招商银行而言，核心在于拓宽零售获客渠道；未来，直销银行经营有助于招商银行以低成本模式拓展长尾客群，完善零售业务版图。

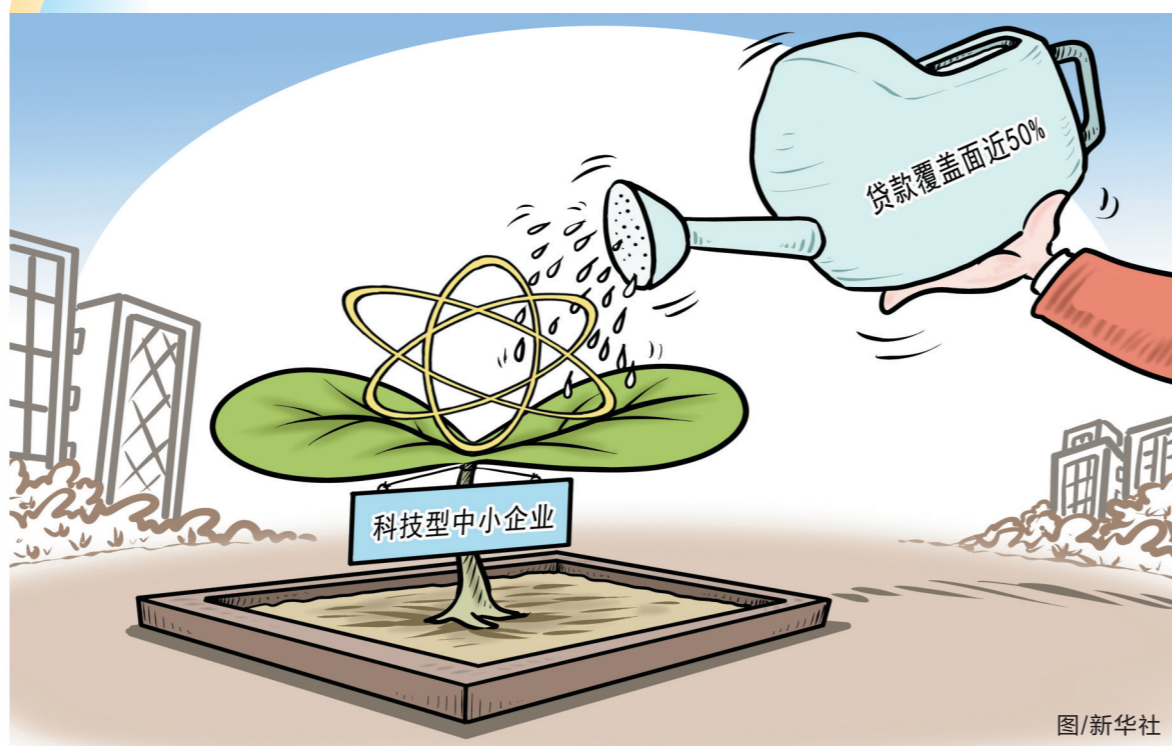
而邮储银行也表示，邮惠万家银行将整合内外部生态场景，为“三农”和小微客户提供个性化的综合服务；依托金融科技，赋能邮储银行的线下渠道，共同探索线上线下协同发展的创新模式；拓展“三农”及小微增量客群，激活和挖掘邮储银行的存量客户价值，促进邮储银行加快实现数字化转型升级。

12月21日，邮储银行发布公告称，拟全资发起设立子公司，名称拟为中邮邮惠万家银行有限责任公司。该公司是继近期招商银行与京东数科发起设立拓扑银行后的又一家独立法人形式的直销银行，也是国内第三家独立法人直销银行。而此距离首家独立法人直销银行百信银行的获批已经过去3年多。

在国内，早期直销银行的实践集中于2014年至2015年，被视为传统银行机构向互联网金融生态延伸的“试水”，但最终大多归于沉寂或黯然离场。如今旧瓶装新酒，独立法人直销银行的再出发，能否掀起银行数字化的新一波浪潮，成为外界关注的话题。

近年来，各家银行机构将金融科技上升至战略层面，持续锻造数字化竞争力，提升金融服务质效，新应用和新业态层出不穷。展望未来，数字化转型将继续推动银行业从渠道创新走向场景和模式创新，借开放生态实现业务整合与重构。正如美国银行创新教父布莱特·金在《银行4.0》中所言，“金融服务无所不在，就是不在银行网点”。而这一切创新的实践，最终都要落脚到服务水平和效率的提升上。

文/羊城晚报记者 黄婷



图/新华社

曾陷困局 产品同质化和缺乏独立性成“魔咒”

2014年随着民生银行上线直销银行，直销银行在国内正式登上了历史舞台。民生直销银行主要通过互联网渠道拓展客户，在账户管理上，打破传统银行属地和专属限制，支持百家银行的银行卡线上开户，同时该行通过与中国电信翼支付、百度财富、盛大网络盛付通等第三方机构展开合作拓展获客渠道。

2016年，银保监会办公厅颁布《商业银行转型发展指导意见》，指出条件成熟的商业银行，可以在现行法律框架下，探索开展建立直销银行专业子公司试点。据《2019中国直销银行发展白皮书》统计，截至2019年11月底，国内已推出直销银行模式（或类似经营形态）的银行超过135家。

不过，在很长一段时间里，通过直销银行

“试水”数字化转型的路径并不顺利。直销银行产品货架相对单薄且同质化严重，未能找到自己的差异化定位，创新概念大于实质，彼时外界对直销银行的普遍认知就是银行“多开了个APP卖货基”。另根据中信建投的研究报告，目前我国大多数商业银行发展直销银行，均采用事业部形式，这也让缺乏运营独立性成为制约不少直销银行的原因。

在独立法人直销银行相继“出道”的同时，一些直销银行也在悄然离场。华夏银行近日在官方发布公告称，该行直销银行于12月5日与手机银行合并，用户可通过华夏银行手机银行APP继续办理原直销银行业务。而广发银行的直销银行网站也于今年6月停止提供登录窗口。

开放生态 银行主动走向场景服务客户

作为顺应金融数字化转型发展趋势的“新物种”，独立法人直销银行应该如何破除产品同质化和定位模糊的“魔咒”呢？随着金融服务与生态、场景交织日益紧密，银行服务日趋碎片化、开放化，国内外前沿研究机构在此基础上提出了开放银行概念。

中信建投杨荣提出，在金融科技指引下，直销银行可以利用金融科技，转型开放银行模式。《2020中国电子银行调查报告》提到，优秀的直销银行纷纷借力BBC模式，隐去直销银行品牌，输出银行服务，实现了开放银行理念。

这在银行业中并非空中楼阁，首家独立法人直销银行百信银行从成立之日起就提出走“开放银行+”战略。据2019年年报，百信银行已经开放350+API接口，接入场景80余家；据悉，目前百信银行的人工智能和数据能力可以通过“开放银行平台”，快速向其他金融同业以及互联网合作伙伴进行输出，对接效率从一周缩短至3小时以内。

科技赋能开放生态建设，有利于进一步扩

大金服务覆盖范围。“在开放服务领域，银行机构积极探索和尝试，通过API、SDK、H5等金融科技应用输出银行服务，与民众衣食住行等生活场景无缝融合，扩大了金融服务的触达能力，充分满足了C端对高频次场景金融的需求。”中国银行业协会秘书长刘峰在12月召开的第四届中国数字银行论坛上表示。

“开放”成了该数字银行论坛上的高频词。金融壹账通企业金融总经理蒋宁认为，开放银行是银行主动走向场景服务客户，进一步贴近客户需求，“客户在接受服务时不需要太多人工的介入，可以按照标准化的指引就可以接入到银行的支付、清算等服务，这是一些服务方式的转变”。

据了解，中国工商银行是较早开放API服务的，目前已推出1900多个API，合作方达800个，把支付、融资、缴费等服务都进行了开放；而中国建设银行提出了TOP+的战略，其中的O就是指能力开放，合作伙伴可以应用银行服务在相应领域进行生态扩建。

数字化转型 对业务流程进行整合与重构

除了独立法人直销银行、开放银行等业态创新，银行业中还有很多优秀的金融科技应用成果。中国银行业协会秘书长刘峰表示：“这些成果在解决行业信息不对称、数据孤岛、个人隐私保护等行业‘痛点’，提升KYC（充分了解你的客户）、获客引流、精准营销、智能风控等方面发挥了重要作用。”

《中国上市银行分析报告2020》显示，2019年，大中型上市银行平均科技人员占比提升至4%以上，平均科技投入资金占营业收入比例约为2%。部分银行还成立了金融科技子公司、数字金融等子部门推动数字化转型，目前共有12家银行系金融科技子公司成立。

中国工商银行软件开发中心总经理助理

龚光庆认为，数字化转型不是简单地把所有原来的传统业务进行线上化的改造，本质是对商业银行业务流程进行一个重构，就是用新的技术、新的理念、新的方法对所有业务流程进行端到端的重新树立、整合和重构的过程，贯穿其中的就是价值创造的理念。

金融壹账通企业金融总经理蒋宁提出，许多银行机构业务系统越来越多，而不同的系统对应不同的数据库、不同的业务流程、不同的客户信息管理，“银行内部如何打通各个系统、实现客户信息及业务数据共享，这对很多银行来讲都是问题”。他同时表示，银行需要更加智能化的生产系统，实现对不同客群在不同细分市场下个性化需求的快速响应。

交通銀行 广东省分行
BANK OF COMMUNICATIONS GUANGDONG PROVINCIAL BRANCH

1折买基金 交行就购了!



通过交通银行手机银行APP，享基金申购、定投费率1折起优惠！

折

广告 | 活动详情见交行APP内公告 基金一折权益仅支持通过手机银行使用

风险提示：产品由基金公司发行，交通银行作为代销机构不承担产品的投资、运作和风险管理责任。基金有风险，投资需谨慎。