

传统银行正力图在互联网夺回地盘。瞄准年轻人市场，布局直销银行，正成为越来越多银行的一项经营新战略。记者从工行湖南省分行获悉，该行的直销银行平台“工银融e行”将于近期上线，成为国有大行的首位直销银行实践者；11月8日，平安银行旗下橙子银行上市；几乎同时，浙商银行和华夏银行也宣布直销银行平台上线，一时间，直销银行遍地开花。

# 直销银行来了，它们更爱年轻人



## 【新发现】 直销银行“遍地开花”

从余额宝最初的冲击下回过神来之后，传统银行纷纷力图在互联网上重新夺回自己的地盘，推出“网络直销+银行”模式的直销银行。

三湘都市报记者11月19日从中国工商银行湖南省分行获悉，工行正筹备直销银行，其直销银行“工银融e行”目前已经进入测试运行阶段，服务内容主要包括存款、投资、交易、转账汇款四大板块。存款随存随取，采取分段计息；用户也可以通过投资来实现闲钱的增值功能，随用随续来提升收益。交易则涉及贵金属买卖，和转账汇款一样，实现零手续费。

事实上，自去年9月份北京银行开启国内首家直销银行大门，目前已经有13家银行进军直销银行领域，除北京银行、民生银行外，兴业银行、平安银行、华夏银行等股份制银行，上海银行、包商银行、南京银行、华润银行、重庆银行、江苏银行等城商行都显示出格外的热情。

## 【新感觉】 一笔贷款业务只需两秒

工行湖南省分行电商业务部负责人魏京兰表示，直销银行与传统银行经营模式的最大区别在于，直销银行模式下，银行没有营业网点，不发放实体银行卡，通过网络渠道提供产品和服务。

记者浏览多家直销银行网站后发现，目前多数直销银行页面风格大多清晰简洁，除了平安橙子银行和小马bank等有独立的官网外，其他多数银行都是在总行的官网新增直销银行的栏目。

记者体验发现，各家直销银行客户登录步骤相差不多，需要输入的信息包括姓名、手机号、银行卡号和密码等，且大部分银行四步就能开通成功。在设置密码环节，个别银行需要安装安全控件，比如民生银行和华润银行。

记者盘点发现，这些直销银行基本都可提供7×24小时的全天候服务，支持客户在线开户及办理指定业务，产品内容主要涉及存款业务、资金转入转出、货币基金产品、黄金理财产品、信用卡还款等。

由于直销银行并不需要到网点开户，通过电脑与手机即可完成操作，十分便利，也更加“智能”。比如民生银行新近上线的“称心贷”，据民生银行相关人士介绍，“该项业务是和外部的电商企业合作，由他们推送白名单客户，根据客户的在网行为分析得出评估结果。贷款流程全部是系统自动进行，不需要担保，一笔业务只需两秒。”

从理财产品的收益上看，各家直销银行主打的“宝”类产品的七日收益率各不相同，但基本上都维持在4%—5%之间。兴业银行、民生银行、北京银行、平安银行仍相对较高，而小马bank的类P2P产品收益率则维持在7%—8.5%之间，起投资金额为100元。 ■记者 蔡平



## 直销银行

### 发展

直销银行诞生于20世纪90年代末北美及欧洲等经济发达国家，在国外，经过近20年的发展，直销银行已经成为金融市场重要的组成部分，在各国银行业的市场份额达9%~10%，且占比仍在不断扩大。

### 特点和优势

“直销银行的特点是不依赖物理网点和柜台，客户拓展、产品营销以及相关金融服务完全实现线上作业，打破时间、空间、网点的限制，成本更节约、目标客户群更精确、费用更低廉、营销更快捷。”长沙某股份制银行人士告诉记者。

### 三类模式

记者盘点发现，目前看来，直销银行模式上的差异，大概可分为三种。

#### 1 纯线上服务

如较早上线的民生银行直销银行和兴业银行直销银行等，这也是目前较为多见的模式。民生银行直销银行的功能包括存贷汇以及网上开户和购买相关理财产品等服务，是线上全产品模式。

#### 2 线下服务

比如北京银行具有“法人资格”的直销银行。据了解，北京银行目前已在北京、西安、南京等地部署了“直销门店”，提供投资理财、转账汇款、生活缴费、现金存取等服务。

#### 3 线上和线下相结合

比如平安银行近期刚刚推出的橙子银行。

■制图/代宏福



### 影响

## 将无缝对接日常生活

直销银行的意义不仅仅在于普惠金融，它可能带来的，还有生活方式的改变。

平安银行零售网络金融事业部总裁鲍海洁认为，目前的直销银行仅仅是完成了银行涉足互联网金融服务的第一步，年轻人除了理财与网购，其他衣食住行都是线下的。真正意义上的年轻人银行，除了聚焦互联网理财，还

需要将银行服务与日常生活进行无缝对接，构建一个社区O2O生态圈，让年轻人感受支付的便捷智能。

据记者了解，目前平安银行正在酝酿将社区银行网点与橙子银行进行联动，比如年轻人可以通过橙子银行平台浏览社区周边的商户和产品服务信息，在线预约下单，选择送货上门或到店消费。

### 趋势

## 直销银行瞄准年轻人市场

“直销银行是互联网金融时代下顺势而生的新型银行运作模式，是一个‘看不见的银行’。直销银行具有机构少、人员精、成本低等显著特点，因此能够提供更便捷、优惠的金融服务，已在欧美市场获得较好的认可度”，长沙某银行业人士表示。

据波士顿咨询预计，按照2017年我国总人口达到13.5亿人计算，网民数量将达到7.9亿人，渗透率为58%，网银用户将达到5.8亿人，渗透率为43%。直销银行面对的是一个巨大的市场。

除了成本优势，各大银行争抢布局的背后，也是出于长期发展战略的考量，尤其是对新市场的培育和积淀。

湖南工行电商业务部负责人魏京兰表示，电子银行主要市场对象是本行客户，而直销银行一般不收取账户管理费或年费，

支持非本行持卡客户在直销银行账户下转账汇款、购买理财产品，是获取新客户的新手段，凭借专属账户、专属产品拓展市场，对物理网点和电子银行形成有效补充。

事实上，这种新型的模式，显然更迎合当下市场的需要。据了解，民生银行于今年2月28日正式推出纯线上模式的直销银行，仅半年时间客户量就突破100万，资产保有量达184亿元，申购总量高达1105亿元。

而在平安银行零售网络金融事业部总裁鲍海洁看来，10年至20年后，80后、90后随着财富的积累，将成为银行最重要的客户资源。银行此时通过直销银行布局年轻人市场，某种程度上是在布局未来。如果客户资源积累到一定数量，很多资产管理机构就会上门商讨产品设计与销售合作，直销银行的盈利来源就出现了。

### 记者手记

## 互联网时代，谁能赢者通吃

“进军互联网金融，银行也有优势，银行是变化的行业，我们不会等待别人来变化我们。”工商银行董事长姜建清去年9月曾这样说。

从余额宝最初的冲击下回过神来之后，一大波直销银行出现。与互联网相结合，直销银行的金融创新模式可能会产生划时代的金融服务变革。

银行业人士分析，“直销银行会像其它以互联网为基础的业务模式一样，在细分市场里形成‘赢者通吃’的局面。在成熟市场，领先的直销银行往往可以占据约50%的市场份额。”

但也有业内人士指出，无论内部还是外部，目前直销银行遭遇诸多挑战。

从内部来看，直销银行依托于PC和移动终端，是一种重新设计、流程再

造的新的银行组织形态，作为“银行”，就意味着应涵盖存贷汇等传统业务，那么直销银行与传统物理网点的利益关系如何处理？银行部制的内部竞争关系如何建立并合理完善？

而从外部来看，以阿里巴巴和腾讯等互联网公司主导的民营银行已“箭在弦上”，阿里网商银行等民营银行已明确表态去实体化，不设物理网点，主打网络银行模式。有银行从业人员表示，“他们多年积累的互联网经验、客户的行为数据、搭建的业务渠道等，将会对商业银行发展直销银行形成较大压力。”

因此受制于监管政策、产品设计、盈利模式、利益分配和市场竞争等因素，直销银行想要“赢者通吃”，依然任重道远。

■记者 蔡平