

传统银行抢滩直销银行 布局「互联网+」



“如果银行不改变,我们就改变银行。”三年前马云说出这句话的时候,很多人以为这是他一贯的虚张声势。但随着余额宝、百度百发、微信支付相继引爆,互联网金融“忽如一夜春风来,千树万树梨花开”。

面对这种冲击,各家银行也纷纷加快自身改革的步伐,试图借互联网这个风口成功“转身”。直销银行便是这种应运而生的一种新型银行运作模式。

现代快报记者 艾凌羽

直销银行“遍地开花”

在经历了余额宝、P2P、微信支付等一系列冲击后,传统银行在网点转型、产品开发等方面纷纷“联网”。

中国银行在上海推出首家网络金融产品O2O体验店;建设银行推出了电商平台“善融商务”,为客户提供个性化的创新网络金融服务;农业银行则着力打造面向“三农”的垂直电子商务和信息资讯服务平台。

截至目前,超过20家银行建立了直销银行,其

借互联网金融战略转型

作为对传统银行的颠覆,直销银行主要通过互联网渠道提供金融产品和服务。目前,国内大部分直销银行的业务拓展借用的仍旧是电子渠道。那么,两者有何区别?

银联信分析师刘莉表示,电子银行是作为一个“工具”服务于银行的各业务板块,依托实体网点存在,是实体网点的补充渠道。而直销银行已颠覆银行传统的服务模式,不依赖于实体网点,正朝着独立的模式发展、运作。

能否助力银行加速超车?

直销银行被广泛解读为传统银行应对互联网企业进军金融领域的第一步。相比之下,传统银行和互联网企业相比的核心竞争优势在哪里呢?

网贷之家首席研究员马骏对此表示,传统银行的优势主要体现在风控能力、银行信用背书、线下网点众多等方面。传统银行为能够解决投资人最关心的自身资金安全问题,会在客户资信方面了解得较为透彻,这些构成了银行发展互联网金融的基石,由

中上市银行超过8家。直销银行使得银行不受地域、网点、规模限制,在互联网地盘有了“无限扩张”的可能。

声势最大的当属宇宙行——工行。今年3月,工行发布他们的互联网金融品牌——EICBC,电商平台融e购、社交通讯工具融e联、直销银行融e行三大平台剑指天猫和微信。其中,工银融e行重点打造开放式的精品业务平台,在产品 and 功能上力求少而精,集中电子账户开立、存款、投资、交易等4大类核心功能,为客户提供电子账户在线注册、产品购买的一站式线上服务。

从先行者的经验来看,直销银行在某些业务方面的确较传统银行更为“智能”,有些直销银行还有一些别具特色的个性化功能。例如,通过民生直销银行的“民生金”投资黄金,0.1克起投,门槛低;平安橙子银行的“许愿”、记账功能,不仅提供用户投资理财的渠道,更化身成“生活秘书”,让原本比较枯燥的经济问题变得有意思起来。

民生银行相关人士指出,随着同业竞争的加剧,直销银行的互联网思维能进一步加快银行分化的进程,倒逼银行去找自身差异化的优势,去寻找更多跨界的新玩法。

此一来,银行可以在众多的互联网金融用户中,挑选合适的用户群,进行精准营销。

与此同时,虽然银行在互联网发展上存在先天的优势,但也存在一些因素会制约其在互联网金融上的发展。马骏表示,银行发展互联网金融首先要解决的是内部竞争问题,银行理财产品针对的客户与互联网金融客户一部分是重合的。在国内,银行理财产品收益要低于互联网金融产品收益,银行互联网金融理财业务客户不可避免的会抢占一部分银行理财产品客户。



简单、开放的直销银行。优选基金、理财、保险产品,坐享活期便利与定期收益的存款产品,买卖账户金银与黄金积存,一部手机就能行。



ICBC 工银融e行

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588
您也可以用手机登陆 wap.icbc.com.cn
或者发短信到95588,享受我行丰富的金融服务。

您身边的银行 可信赖的银行