

美津银行 新业态

·直销银行

“线上”体验带来什么

本报记者 崔文苑

观点链接

从竞争走向融合

马锦

随着利率市场化的加速推进和互联网金融的蓬勃发展,直销银行独具特色的金融服务模式将得到更多的认可,存在一定市场空间。

直销银行将会成为银行传统电子渠道转型的可选模式之一。针对金融需求简单、闲暇时间有限、偏好网络服务的客户群,采取直销银行模式,提供同质化的、可标准化的金融产品和服务,既可实现低成本运营下的“薄利多销”,又可有效解决线下覆盖面不足的问题。

直销银行与互联网企业将在竞争中走向合流。相对而言,银行在账户开立、风险控制、专业化产品设计、多元投资渠道等方面拥有优势;互联网企业技术实力较强,在客户拓展、市场营销、数据分析和产品创新等方面比银行更有效率。但双方也存在较强的互补性,业务、数据、技术、资本等方面的合作空间广阔,直销银行未来在发展过程中,需要充分借鉴互联网思维,把简单化的产品、线上化的操作、便捷化的体验做到极致,并根据客户行为习惯的变化,实现快速的产品创新。

直销银行模式更适合中小型银行。从国外直销银行的发展历程看,直销银行发展初期在客户拓展、成本节约等方面效果明显,但因产品较为单一、潜在风险积累、客户发掘的广度和深度受限等因素,其持续发展的后劲不足,往往在发展到一定阶段后不得不向全能银行转型。从国内情况看,中小型银行区域扩张难度较大,物理网点布局成本较高,发展直销银行可有效弥补线下网点不足,是低成本拓展客户的有效方式。但对于大型银行而言,网点覆盖广泛,客户资源丰富,相对独立模式的直销银行暂时不是很迫切的选择,若专门设立直销银行,与现有经营体系整合难度较大,容易与传统业务形成一定重复覆盖和业务交叉,引起资源浪费和内部竞争。

值得关注的是,直销银行模式规模扩张和功能拓展空间或许有限。最近有关部门拟对强弱实名电子账户进行界定,纯网上开立的弱实名电子账户功能将只能用于购买本行理财产品,资金进出也只能通过绑定的银行结算账户。功能相对较多的强实名账户,依然要通过银行柜台进行身份认证后才能开立。在互联网金融监管逐步走向规范的背景下,依托于电子账户的直销银行模式,其业务范围、发展规模、便捷功能等都会受到限制,可能会触及“天花板”。

(作者单位:中国农业银行战略规划部)

不需要去营业厅,只需打开直销银行页面,点击鼠标即可完成网上开户,输入个人银行卡号、身份证等相关信息后即可便捷理财、存款和转账。近期,直销银行在国内悄然兴起。仅半年时间内,就有北京银行、民生银行、兴业银行等3家银行相继推出直销银行业务。

从“银行柜台”到“网络平台”,大部分金融服务都可以通过直销银行来实现。作为传统银行拥抱互联网的创新之举,直销银行也是银行业迎接利率市场化、加速金融转型的有益尝试。



新模式带来新体验

直销银行主要通过互联网渠道提供金融产品和服务。具体来说,就是没有营业网点,不发放实体银行卡,客户主要通过电脑、电子邮件、手机等远程渠道获取银行产品和服务。

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,北京银行、民生银行等直销银行业务也都起步于电

子银行部。那么,直销银行和电子银行有何区别?

银联信分析师刘莉表示,电子银行是作为一个“工具”服务于银行的各项业务板块,依托实体网点而存在,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。

角力差异化经营

在北美及欧洲等经济发达国家,直销银行在银行业的市场份额已达9%至10%。因为省去了网店经营的费用,有效降低了运营成本,银行可以为客户提供更有竞争力的存款利率及更低的手续费率。

当前,国内各家银行之间的竞争仍主要通过上浮存款利率等手段争取储蓄客户。从这个角度看,国外直销银行的优势将逐步被各大银行“吸收”,用于对抗存款搬家和贷款规模萎缩的双重打击。民生银行电子银行部总经理任海龙

明确表示,直销银行可以为客户提供更高的存款利率、更优惠的贷款定价。

业内专家表示,未来国内的直销银行将更多地注重差异化,细分客户群体,有特殊平台客户资源的银行将会得到更好发展。而从北京银行和民生银行发展直销银行的路径来看,这一态势已经显现。

就民生银行而言,“牵手”阿里巴巴开展的直销银行业务似乎是“纯线上”。从开户到业务办理,几乎所有的金融服务都在网上进行。此外,比较有新意的

潜在风险需防范

在“大数据”金融时代,直销银行满足了传统银行顺势而为的需求,由于突破了物理网点的区域、时间等限制,大大增强了银行在互联网金融时代的竞争实力。

通过借力互联网平台,直销银行能有

效解决客户来源问题,但这一新的发展模式仍存在较大挑战。

刘莉表示,北京银行“直销银行”的推出是在荷兰国际集团(ING)技术支持下进行的,我国多数银行并不具备

对银行业来说,这也是一次服务方式的全新变革。直销银行利用互联网、移动互联网技术以及形式多样的电子自助设备,有效突破传统服务限制,将客户引入、业务办理等各环节全部囊括在内,形成一种可以覆盖客户全生命周期的新型服务模式,为客户创造更好的体验。

“开通直销银行,并不是简单的银行渠道拓展,而是构建一种全新的业务模式。”荷兰国际集团(ING)派驻北京银行专业团队负责人魏德勇认为,这种创新不仅将提升银行的品牌形象,也有利于促进金融互联网化,为中国银行业带来新气象。

是利用直销银行拓展理财业务。民生银行率先在淘宝网上开直销银行店铺,推出针对淘宝客户的专属理财产品,实现专属理财产品及其他适宜产品的展示和线上销售功能。

而北京银行则注重提供线上和线下融合、互通的渠道服务。据北京银行电子银行部总经理施展介绍,北京银行直销银行线上渠道由互联网综合营销平台、网上银行、手机银行等多种电子化服务渠道构成;线下渠道采用全新理念建设便民直销门店,其中布放VTM(智能银行机)、ATM、CRS(自动存取款机)、自助缴费终端等各种自助设备,以及网上银行、电话银行等多种自助操作渠道。他认为这种线上线下结合的“直销银行”更符合我国国情。

“技术援助”优势,因此直销银行在银行业内“遍地开花”有一定的难度。目前互联网金融发展迅速,但在信息安全等领域仍然存在诸多问题,直销银行发展面临较大技术风险。

与此同时,和P2P网上信贷模式相比,直销银行有着独特的优势,既拥有商业银行的信誉担保,又拥有互联网平台的商户信用记录。但是对网上信贷和直销模式等创新的金融形式,当前还缺乏明确的管理规定,潜在风险防范。

大力发展文化创意产业——

北京将建文化金融合作试验区

本报讯 记者金晶报道:中国人民银行营业管理部与北京市国有文化资产监督管理委员会近日联合签署《文化金融战略合作协议》。双方将共同打造“文化金融合作试验区”,支持北京文化创意产业发展。

据北京市文资办主任周茂非介绍,文化金融合作试验区将制定包括资金、财税、土地、人才等在内的先行先试政策,推动“文化融资担保、文化融资租赁、文化小额贷款、文化投资基金、文化信托、文化保险、文化银行”等集聚发展,主要解决文化企业融资难、融资贵问题。人民银行营业管理部副主任姜再勇表示,双方还将就拓宽文化企业融资渠道、推进文化企业信用体系建设、搭建政银企合作平台等方面开展全面深入合作。

据悉,在搭建金融机构和企业文化企业对接平台方面,双方将不断完善统贷平台建设,综合运用银行信贷和直接融资等多种方式支持文化企业发展;大力建设和完善文化金融中介服务体系,将北京打造成为全国文化投融资平台、文化项目孵化平台、文化企业信用评价平台、文化要素配置平台、文化金融人才集聚平台、文化金融信息传播平台。在进一步推动文化产业信用体系建设方面,双方将开展行业信用体系建设试点,探索文化企业信用贷款的融资新模式。在建立全方位合作机制方面,双方将加强沟通交流,共同建立“固定联系机制、定期会商机制、工作督导机制、人才交流机制、信息共享机制”,使双方在信息、资源、渠道领域互通有无,以机制保障文化金融融合进程规范化、常态化、科学化和持续化。

据了解,2009年至2013年,北京市文化创意产业增加值由1489.9亿元增至2406.7亿元,年均增长近13%,占GDP比重升至12.3%,已成为第三产业中仅次于金融业的第二大支柱性产业。

上海金融景气度持续攀升

金融创新贡献最大

本报讯 记者吴凯报道:上海金融业联合会近日召开联合会重点研究成果发布会,会上发布2013年上海金融景气指数显示:以2006年为基期,2013年上海金融业整体发展指数达3464点,较2012年末增长9.8%,显示上海金融业整体保持向好发展态势。其中,金融创新对拉动金融景气指数的贡献度最大。

上海金融业联合会专家委员会执行委员、交通银行首席经济学家连平表示,金融创新不断深化是本期指数的一大亮点。2013年金融创新发展度指数继续走高,达9395点。其中,融资融券交易量大幅提升推动了新型创新继续快速增长,而券商集合理财规模快速提升拉动,渐进型创新也依然保持较高发展水平。

同时,金融国际化加速推进,2013年金融国际化发展度指数达到2720点,较2012年末增长15.7%。2013年金融机构数量保持增长,聚集效应继续体现。另外,金融生态环境持续优化,2013年金融生态环境发展度指数达1868点,较2012年增长2.4%,主要由宏观商业环境与金融基础设施建设推动。

据了解,上海金融景气指数包含6个一级指标,从金融市场、金融机构、金融国际化、金融创新、金融人才和金融生态环境6个维度对上海2013年金融业发展和国际金融中心建设工作进行了综合评估和分析,并对发展现状、趋势及发展能力等进行了多维度真实、客观地评价,反映了发展度和景气度的双重内涵。

清华大学国家金融研究院成立

本报讯 记者金晶 陆敏报道:5月10日,在清华五道口全球金融论坛的开幕式上,清华大学国家金融研究院正式成立。该研究院是清华大学依托五道口金融学院在“一行三会”支持下创办的研究机构。

清华大学国家金融研究院下设互联网金融实验室、货币政策与金融稳定研究中心、民生财富管理研究中心等分支机构。研究院将在深化中国金融体制改革、健全现代金融体系、完善金融监管、推进金融创新、维护金融稳定等重要领域提供高质量、有影响力的政策研究。研究院还将充分利用已有的工作基础,组织优势科研力量,在金融领域进行深入探索,积极开展高水平的学术研究、政策研究及人才培养等工作,在推动金融学科建设的同时,为金融领域的发展提供有力的决策支撑。

宁夏盐池县540万元国家财政拨款撬动扶贫资金近4000万元——

“互助资金”模式为何能做大

本报记者 许凌 实习生 吴舒睿

一线调查

贫困地区往往是金融服务的“盲区”。我国金融扶贫从2006年开始全面推行,其中“互助资金”金融扶贫模式被各地看好。而宁夏盐池县的实践不仅金融放量大,惠及贫困人群也多。“所谓互助资金,就是通过国家拨款,带动农民入股,将扶助资金盘子扩大,再按比例给村民分配。”宁夏扶贫办公室主任董玲说。

实际情况怎样?暮春时节,记者来到盐池县曾记畔村实地调查。

“当国家扶贫办将20万元互助启动资金拨到村里时,大家都高兴极了!”曾记畔村党支部书记朱玉国一脸笑意。如何用好这笔钱?怎么开展互助?他们召开了几次村民代表大会,最后商议决定:第一,村

民想贷款,需要先入股,按照4:6的比例发放贷款。每股1000元,就是个人交400元,国家给600元,可以获得互助资金1000元;第二,当时村里有558户共2068人,由于国家扶贫有限,所以规定每人最多能入3股共1200元,可获得互助资金3000元;第三,以一年为还款期限,并且需要交一定的占用费,占用费不得高于同期银行贷款利率。

农民入股就可以拿到互助资金,可是无抵押怎么保证信誉?盐池县扶贫办副主任陈志东向记者介绍说,“村里采取五户联保制度,每年只有3家可以入股获得互助资金,剩余2家做担保,5户轮流贷款。”

是谁想入股获得互助资金都可以吗?朱玉国介绍说,除了要五户联保,还要保证拿到互助资金以后必须用于生产发展,村委会规定必须用于种养殖业。由于特殊的地理条件,大多数村民都选择种植洋芋、谷子、糜子、荞麦等适宜当地

气候和土壤的农作物,或选择养殖当地的盐池滩羊。

政府积极,金融机构愿意吗?“我们愿意与盐池县签约,这是一个多赢的好机制!”盐池县农村信用合作社主任何向东说,一是互助资金已在盐池运行多年,农民还款及时,建立起了良好的信用额度和信用环境;二是盐池县种、养殖业发展稳定、前景看好,产业也很成熟,不怕农民挣不到钱。

从2006年起至2013年,盐池县曾记畔村“互助资金”已累计达到134.08万元,覆盖全村341户村民。在“互助资金”的帮扶下,村里人均年收入也从不足800元增长至4000多元。

“目前,盐池县共有97个村都得到互助资金的扶持。”据陈志东介绍,截至2013年底,国家财政共拨款540万元,区政府拨款2110万元,县里拨款400万元,社会帮扶805万元,村集体拿出150万

元,社会各界帮扶31万元,共4335.1万元,盐池县97个村14300多户农民都得到了互助资金的帮扶。

尽管盐池县一半以上村民得到帮扶,种上了几亩地,养上了几头羊(或牛),温饱解决了,可是有的村民要种几十亩地、养几十头羊(或牛)呢?于是,2012年宁夏出台“千村信贷”金融扶贫创新工程,即自治区扶贫办与黄河银行捆绑,建立“补、借、贷、贴、保”五位一体的普惠金融解困机制。

互助资金扶持农民脱贫,千村信贷帮助农民奔小康。盐池县“互助资金+千村信贷”模式起步规范,区县两级财政及时输血,金融信用社配合给力,养殖、种植产业成熟,农民还款及时信用良好,整个体系形成了良性循环。近几年,宁夏全面推广盐池金融扶贫解困模式,截至目前,全区扶贫资金滚动扩容达10亿元,覆盖1120个村14万户60万人。



日前,国开行湖南分行举办就业困难毕业生专场招聘会。图为招聘会现场。据悉,该行近年来积极推动助学贷款业务发展,成为湖南省高校和生源地助学贷款的主力银行。江山摄