

来源:证券日报

今年12月份，招商、邮储两家银行旗下的直销银行相继获准筹建，国内独立法人直销银行有望扩容至3家，这也是继首家独立法人直销银行成立4年后再次有直销银行获批。

实际上，很多银行都有直销银行业务，但主要以总行部门的形式存在。对于此次两家银行的直销银行在短时间内接连获批，业内人士普遍认为，直销银行牌照发放或已开闸，预计未来将有更多银行拿到独立法人直销银行牌照。

中国社科院金融所银行研究室主任李广子对《证券日报》记者表示：“直销银行的设立，本身就是银行转型线上化的一部分。与传统的银行网银业务相比，直销银行具有独立的法人资格，其业务流程、产品研发、市场营销等都是独立的，运营机制也更加灵活。”

2家直销银行月内获批筹建

12月11日晚间，招商银行公告称，收到银保监会关于筹建招商拓扑银行股份有限公司的批复。这意味着，全国第二家独立法人直销银行即将现身。短短10天之后，邮储银行对外披露称，其拟全资发起设立的中邮邮惠万家银行有限责任公司已获准筹建。

《证券日报》记者了解到，在12月份2家直销银行获批筹建之前，采取独立法人运作模式并获银保监会批准开业的，目前只有2017年成立的中信百信银行一家。据了解，该行由百度联手中信银行共同发起成立，是全国首家独立法人直销银行。

百信银行于2017年11月开业时，银保监会曾表示，将积极总结试点经验，定期评估试点效果，适时扩大试点范围，探索不同形式的直销银行子公司经营模式。但在此后数年间，设立直销银行始终处于停滞状态，直到今年12月份，招商银行联手京东旗下的网银在线（北京）商务服务有限公司共同设立的招商拓扑银行获批筹建，直销银行才重回大众视野。

据了解，招商银行与网银在线分别认购招商拓扑银行14亿股和6亿股普通股股份，入股比例分别为70%和30%。百信银行和拓扑银行均采用与科技公司共同设立的方式。而最新获批筹建的邮惠万家银行则由邮储银行独家出资设立，持股比例为100%。

随着邮储银行获准筹建直销银行子公司，国内直销银行的数量有望增至3家。麻袋研究院高级研究员苏筱芮在接受《证券日报》记者采访时表示，直销银行具有独立

法人属性，是数字经济时代的产物。传统银行通过直销银行牌照展业，与外部科技公司等场景方进行合作，市场化属性更为显著。通过牌照发放将数字渠道的互联网金融业务纳入监管，一方面能解决联合贷款模式之忧，另一方面也可解决互联网存款之忧。

数据宝产品研究院院长李可顺对《证券日报》记者表示，直销银行与传统银行的区别是纯线上化。纯线上化代表着其线上线下触及的广度，决定了其服务范围及客群层级是否具有多样性。传统银行则依靠网点辐射周边几公里的客户。虽然说银行互联网化与直销银行之间差不了多少，但从服务流程及业态创新上，直销银行肯定更具优势。

李可顺认为，目前来看，P2P机构几乎已被清零，而此前P2P模式下已经养成投资理财习惯的客户都是直销银行的潜在客户，这些客户需要一个合规平台进行投资理财。在这个节点放行直销银行，刚好可以为这类对合规平台更感兴趣的客户提供服务。

现有产品种类仍相对单薄

业内人士认为，相较传统分支行架构的分销模式而言，直销银行的核心在于利用电子渠道直接触达客户，进而提供标准化零售产品。

《证券日报》记者了解到，近年来直销银行的业务发展并不突出，其产品也较为同质化，多数是以理财类产品为主。记者查询百信银行APP后发现，该行的自有产品种类并不多，其APP以代销产品为主，其中主要以理财子公司的产品为主，同时还销售银行理财、保险资管等产品。

东吴证券在研报中指出，直销银行目前的产品货架仍相对单薄。在百信银行APP中可以看到，财富管理主要推介本行的高利率定期存款（3年期、年利率4%的智存通），同时也代销第三方的银行理财、资管、信托、保险等产品；贷款则推介消费贷“好会花”。总体来看，百信银行APP的产品种类并不算丰富，与之相比，蚂蚁集团、腾讯等互联网巨头金融平台上的产品更为琳琅满目。

中信建投杨荣团队认为，未来直销银行的业务空间或将来自潜在客群渗透率的提升，有助于银行积极介入场景金融和线上流量经营。未来直销银行的发展，重在如何利用互联网科技的优势，走出差异化路线，为长尾客户提供创新型产品。

一方面，直销银行可以利用金融科技手段，转型为开放银行模式。开放银行可定义为一种平台化商业模式，通过与商业生态系统共享数据、算法、交易、流程和其他业务方面的功能，为商业生态系统的客户、员工、第三方开发者、金融科技公司、

供应商和其他合作伙伴提供服务，是银行创造新价值、构建新的核心能力的体现。直销银行的股东具有互联网科技背景，掌握大量流量数据、领先的平台系统研发技术以及海量的消费场景，在向开放银行转型过程中，可利用自身优势，与其他金融机构包括传统银行合作，建立大金融生态圈，共享技术数据。直销银行则通过开放平台融入各种场景中，拓宽获客渠道。

另一方面，直销银行可通过开放平台为用户提供差异化服务，满足客户个性化需求。目前部分民营银行已开始进行开放银行的尝试，比如，微众银行的“30开放银行战略”、网商银行的“凡星计划”、新网银行的“万能连接器”和华瑞银行的“极限SDK”等。未来直销银行子公司也可以尝试开放银行模式。（记者 李文 见习记者 余俊毅）

责任编辑：于杨