

代销上阵 民营银行获客窘境怎么破

转移阵地“吸金”

对理财达人袁杰来说，每天做的事就是开动脑筋思考如何不让闲置资金站岗。“申赎灵活类活期，最高七日年化3.1%+！闲钱不站岗！”近日，一家民营银行发来的一则产品推荐短信吸引了袁杰的注意。

“我在近一个月前注册了亿联银行的手机银行App，想着用闲置资金购买点理财产品，但当时并没有发现好的产品，前两天收到了亿联银行发送的推荐短信，觉得这款产品符合我的要求，登陆后才发现原来是兴银理财的产品。”袁杰告诉北京商报记者。据了解，该产品推荐信息由民营银行亿联银行发送，用户关注亿联银行微信公众号点击微银行-财富板块便可查询到相关产品信息。该产品名叫“添利日日鑫”，是该行代销的兴业银行旗下理财产品公司兴银理财发行的产品。

北京商报记者查询发现，除了代销兴银理财产品外，亿联银行还在7月5日官宣，自6月25日起，成为渝农商理财代理产品的代理销售机构。

谈及民营银行代销理财产品的好处，普益标准研究员郑哲涵在接受北京商报记者采访时表示，代销银行理财产品能够为民营银行吸引更多的客户。一方面，随着理财业务的深入发展和客户资源的逐步积累，理财子公司对客户日益多元化的投资要求有了较为透彻的认识，叠加投研能力的不断增强，其产品体系更加健全、产品设计能够更加契合不同客户在风险偏好、投资门槛以及流动性等方面的诉求。而民营银行代销理财产品通常种类较少，不足以覆盖各类客户的投资需

求。另一方面，相比民营银行，拥有母公司支持的理财子公司具有一定的品牌优势，更容易获得客户的认可。

亿联银行有关部门负责人也在接受北京商报记者采访时回应称，此举是为了提升客户体验，满足不同客户的理财需求。“理财子公司本身承接了母行强大的产品发行能力，并在此基础上不断进行产品创新，产品布局涉及固收、量化、指数、FOF等多种产品。其专业的产品发行能力是吸引我行进行理财子公司产品代销的原因之一。此外还具有投资门槛低、期限多样、收益率高等特点，有利于我行在全国展业时，为客户提供丰富的产品线，满足不同客户需求。目前根据市场趋势和日益增长的用户需求，后续会进一步拓展和理财子公司的合作。”亿联银行有关部门负责人说道。

一家，在富民银行手机银行热销产品板块，该行向客户展示的4款理财产品均为代销，业绩比较基准在3.6%-5%左右，产品发行方同样为兴银理财。在微众银行手机银行，该行同样在代销青银理财、中信理财、平安理财、交银理财等多家理财子公司的产品。

一位民营银行相关人士向北京商报记者坦言，在相关政策的规范下，民营银行一方面需要想办法做客户拓展，另一方面也要做引流，同时还要考虑老客户复购的问题，在存量产品到期后，老客户如果没有找到合适的新产品可能会出现流失。

代销理财子公司的产品，可以丰富民营银行理财产品条线，还可以赚取中间业务收入。不过，在相关银行人士看来，代销理财子公司产品最主要的目的并不是为了代销业务收入。银行盈利的渠道就这么多，代销并不能为民营银行带来非常可观的盈利。但像我们这种小行客户走了之后再回来的可能性很低，代销理财子公司产品只是留住客户的一种手段，我们不希望客户流失太多。”这位民营银行相关人士直言。

背后折射揽客、获客难困局

自2014年5家民营银行作为首批试点银行获批筹建算起，民营银行的发展已经步入了“七年之痒”。自诞生以来，由于缺乏庞大的物理网点不少民营银行都将目光转向线上，推出了高息“智能存款”以及创新型现金管理类理财产品，颇受投资者青睐。但随着互联网存款踩下“刹车键”，失去流量加持的民营银行不得不另谋出路开辟新的揽客之路。

代销理财子公司产品的并非亿联银行

一家，在富民银行手机银行热销产品板块，该行向客户展示的4款理财产品均为代销，业绩比较基准在3.6%-5%左右，产品发行方同样为兴银理财。在微众银行手机银行，该行同样在代销青银理财、中信理财、平安理财、交银理财等多家理财子公司的产品。

一位民营银行相关人士向北京商报记者坦言，在相关政策的规范下，民营银行一方面需要想办法做客户拓展，另一方面也要做引流，同时还要考虑老客户复购的问题，在存量产品到期后，老客户如果没有找到合适的新产品可能会出现流失。

代销理财子公司的产品，可以丰富民营银行理财产品条线，还可以赚取中间业务收入。不过，在相关银行人士看来，代销理财子公司产品最主要的目的并不是为了代销业务收入。银行盈利的渠道就这么多，代销并不能为民营银行带来非常可观的盈利。但像我们这种小行客户走了之后再回来的可能性很低，代销理财子公司产品只是留住客户的一种手段，我们不希望客户流失太多。”这位民营银行相关人士直言。

融360数字科技研究院分析师刘银平认为，民营银行的主营业务是吸收公众存款及发放贷款，没有资质发行理财产品，且其他中间业务收入来源也很有限。想要扩充业务规模、增加盈利水平，增加存款规模尤其重要，但随着互联网渠道揽客，各类创新型存款、靠档计息存款被叫停，民营银行揽客难

度加大。代销理财子公司的产品可以在一定程度上增加银行的中间业务收入，但相对于其他银行或理财子公司来说，民营银行客户基础较为薄弱，代销理财业务带来的收入及利润有限，很难改变揽客难题。

运营、科技手段有待提升

对民营来说，做好自营渠道建设应该“财富端+贷款端”两手抓，在财富端，富民银行近日上线了积分专区，用户存款就送海量积分，积分可以兑换京东e卡、天猫享淘卡、加油卡等商超卡。新网银行则借着“七夕”的东风大力宣传自家的贷款产品，该行近日推出了“七夕嘉年华”活动，引流该行推出的“好人贷”贷款产品。

除了部分较为活跃的银行外，更多民营银行则处于“佛系”宣传的阶段，并未在微信公众号以及相关手机银行推文展示自有产品。

自营渠道建设层面，郑哲涵认为，部分民营银行存在缺少线下营业网点、营销力度欠缺、线上平台知名度有限、App软件操作体验有待提高等问题。所以，构建线下营业网点、加大营销力度、优化线上平台的客户体验以及加强品牌形象建设将是民营银行优化自营渠道的重要途径。

在上述民营银行相关人士看来，“佛系”推进这样的情况再正常不过。她解释称，在负债端和财富端方面银行一直都在规划，但

从进展来看还是有点缓慢，整体规模也没有出现较大幅度的增长。去年我们就在一直升级改造自己的App，增加自营渠道存量客户的提升，目前在经营渠道累计的客户量已经超过100万，今年还是要继续做好基础数据的积累，测试各个环节是否畅通，然后再做客户分析将自营渠道建设得完善一些。”这位民营银行相关人士坦言道。

正如刘银平所言，民营银行没有实体网点，业务主要通过手机App办理，但目前民营银行普遍存在App上产品太少，只有个别存款或贷款产品，且操作不太流畅，用户体验感不佳。接下来民营银行需丰富自身产品体系，包括存款、贷款、代销理财、结算、便民服务等，同时要完善App的页面布局，提升操作便捷性和流畅度。一方面，民营银行仍然要重视揽客，加大平台宣传力度、提升业内影响力、提高服务质量；另一方面，也要积极拓展其他中间业务收入。

针对未来如何加大自营渠道建设，亿联银行有关部门负责人也指出，将通过运营驱动产品，研究客户的购买行为与需求，持续开展产品迭代和迭代，满足客户的财富管理需求，不断提高客户体验。适时开展各类营销活动，提高客户的留存与转化率。利用科技探索智能化理财服务。例如可以根据客户以往的财富管理行为，为其精准投放风险偏好适配的理财产品，配合售前智能客服等手段，达到更加完善的用户体验。

该行有关部门负责人进一步强调称，同时，还应加强科技安全能力，保护客户的资金、信息安全。在产品介绍和风险提示等方面，更加亲民化，通俗易懂，做好消费者适当性管理；通过加强与客户的交流、提供理财知识，满足客户多层次金融服务需求。北京商报记者 宋亦桐



江苏银行

广告

消费随e贷

随借随还
线上申请
快速审批
期限长
门槛低

随你做哪行 e样都能贷

杨光 135 0515 9064

总行零售业务部个贷中心

扫码办理

中信银行北京分行 举办科普进社区活动

为践行公益科普理念，响应国家“科技创新、科学普及是实现创新发展的两翼，要把科学普及放在与科技创新同等重要的位置”的号召，中信银行北京分行于近期开展“科普大讲堂”第二期——科普进社区活动，旨在让更多人了解科学、认识科学，让社区居民关注科普概念，在丰富子女教育途径的同时，激发孩子科研兴趣，传播科研精神。

本期“科普大讲堂”活动走进了大兴区中信新城及周边社区，邀请了中国科学院动物研究所动物进化与系统学重点实验室副研究员赵亚辉博士，开展主题为“洞穴寻妖记”的科学大讲堂活动，为来自中信新城、中海墅、枫丹壹号社区的居民带来了一场别开生面的“洞穴鱼”探索讲座，带领家长和孩子们共同走进一个洞穴生物的世界，拓宽了孩子们认识世界的边界，激发了青少年对科学的求知欲和探索欲，为进一步培养具有高水准科学素养的未来之星提供助力。

活动中，赵亚辉博士从一张奇特的洞穴生物

实拍图片讲起，通过介绍洞穴鱼的“超能力”“特殊构造”以及最新的科研成果运用，讲解了洞穴鱼类的种类、发现历史、科研价值等内容。现场参加活动的学生们对各种各样奇特的鱼类有着极强的好奇心，积极参与互动，现场气氛活跃。

正如契诃夫所说：“科学是人生中最重要的最美好的和最需要的东西。”中信银行北京分行将以“科普大讲堂”系列活动为落脚点，继续优化整合优质资源，积极履行社会责任，践行“信守温度”的品牌理念，将科学知识这一美好而重要的宝贵财富传递到更多的公民尤其是青少年的心里，为我国科学普及事业贡献应有的力量。



凝聚外部力量 力促监督护航

近日，国家税务总局北京市延庆区税务局召开特约监督员聘任会议，向受聘的5名特约监督员颁发聘书，此次受聘的特约监督员分别来自区人大、工商联、企事业单位等领域。

据了解，延庆区税务局以税收执法、服务效能、作风建设、队伍结构、履职水平、监督范围、日常联络等方面为着力点，自觉接受和主动配合系统外部监督，积极构建一体化综合监督体系。为充分发挥特约监督员参谋咨询、桥梁纽带、舆论引导、检验工作成效的作用，多次通过“走流程”体验式调研、工作座谈会、开展明察暗访等方式，为特约监督员履职搭建平台，提高其“会监督、愿

监督、敢监督”的积极性和主动性。

同时，为加强和特约监督员的日常联络，做好活动组织、意见收集及服务保障等工作，延庆区税务局专门建立了微信工作群，通过常态联系、通报情况、反馈信息等机制切实推动特约监督员工作有序运转。

据相关负责人介绍，延庆区税务局将坚持引进并用好外部监督资源，畅通外部监督渠道，认真听取意见建议，抓好问题整改反馈，做到“严管和厚爱相结合、激励和约束相并重”，推动各项监督有机衔接、同时发力、同增质效，为税收工作保驾护航。