

# 直销银行九年沉浮

直销银行,前方是荆棘还是坦途?从首家开业至今,我国直销银行的发展路径已走过了九年的光景。在九年的时光里,从“遍地开花”到“逐渐失宠”,直销银行的地位显得愈发尴尬。在此背景下,银行也从中做出了“取舍”,部分银行选择将直销银行与手机银行进行整合,实现资源优化配置,也有一部分银行索性放弃了直销银行渠道,减少运营成本。在深耕精细化业务的当下,直销银行如何厘清与传统渠道的竞争边界,拓展独立发展空间,值得关注。

## 整合服务渠道

整合直销银行金融服务渠道的“动作”仍在持续。5月14日,北京商报记者注意到,近日,民生银行发布公告表示,为更好地提升理财业务服务体验,提供更丰富的产品与服务,民生直销银行“银行理财”产品频道将于2023年6月15日起整合至手机银行、个人网银“理财产品”频道。

作为国内首家试水直销银行的金融机构,2014年2月,民生银行正式上线直销银行,从业务板块来看,民生直销银行App显示,目前该行向用户提供“财富”“贷款”“精选”“生活”“我的”五大板块金融服务。在财富板块的银行理财界面,该行在售两款理财产品,一款为“鑫竹MACRO两年1号”,成立以来年化收益率约为3.0015%;另一款为“贵竹全球增利半年定期美元款”,成立以来年化收益率为1.1223%,这两款产品发行人均为民行。直销银行的“银行理财”板块下线后,用户所持有的理财产品交易不受影响,可登录民生手机银行、个人网银“理财产品”频道办理相关业务。”民生银行客服人员说道。

对直销银行金融渠道进行整合,民生银行不是首家,在此之前,已有多家银行有类似的动作。例如,浦发银行和平安银行将直销银行融入手机银行中;南京银行在2019年12月将手机银行App和直销银行“你好银行App”进行了合并升级,升级后原直销银行App停止对外服务;广发银行直销银行网站

于2020年6月12日停止提供登录等服务;恒丰银行2022年6月18日下线该直销银行“一贯App”,同时关闭平台相关服务功能。

对关停或整合直销银行渠道功能的考量,有银行人士向北京商报记者坦言,银行旗下App未来发展重点主要以手机银行为主,部分直销银行渠道受平台所限,难以实现相关技术功能。

融360数字科技研究院分析师刘银平表示,银行下线整合直销银行相关渠道功能可能是从成本角度考虑,平台的客户数量较少、提供的产品数量有限,与手机银行相比基本没有优势,继续花费成本去维护运营平台的必要性不大。

## 部分金融功能成“摆设”

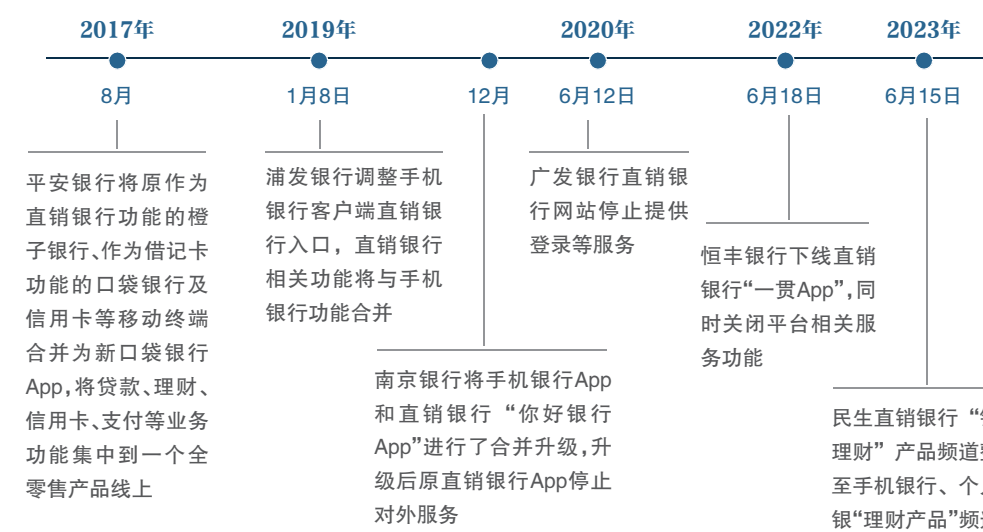
直销银行没有实体物理网点,不发放实体银行卡,主要依托Ⅱ、Ⅲ类电子账户开展业务,业务拓展打破了时间、地域、网点等限制,曾被看作传统银行向互联网金融生态延伸的重要布局。

2014年下半年至2016年之间,直销银行的发展达到了顶峰,彼时有上百家银行陆续推出了直销银行业务和产品,但在2016年之后,直销银行开始降温,究其根本,同质化问题严重,产品体系单一成为主因。

当前,大部分直销银行都是非独立法人经营模式,主要依托App向用户提供产品和服务。北京商报记者评测后发现,各家银行主要向用户提供的金融产品覆盖存款、贷款、理财、基金、保险、贵金属等;也有一部分直销银



部分银行整合直销银行金融服务渠道时间线



行向用户提供社保、医保、学费缴存、信用卡开卡等特色服务。

从投资理财业务来看,直销银行推出的存款、理财、贵金属等产品与银行母行推出的产品并无明显区别,且部分直销银行基础产品缺失、种类单一。例如,一家地方性银行直销银行仅在界面向用户展示两款存款产品,但当点击购买时,上述产品却均显示已售罄;也有直销银行虽然推出了投资界面,但并未向投资者展示任何存款、理财产品;还有部分直销银行App处于频频闪退、无法打开的情况。

生活服务方面,同质化现象也依旧存在,大部分直销银行向用户提供的都是生活缴费、美食电影、社保查询等常见服务,特色内容较为匮乏。易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮表示,产品同质化严重是直销银行一直以来存在的现象。直销银行在用户群体中知名度不高,再加上定位比较模糊,用户可以轻易找到方便易用的替代品,所以实际的使用情况较为惨淡。而产品同质化是直销银行诞生以来积弊已久的问题,不仅与母行产品相比没有独特吸引力,直销银行之间产品也较为相似。

## 未来何去何从

在探路的过程中,银行也意识到了“独立”的重要性,在直销银行机制体制上进行创新。2017年11月,中信银行联合百度打造的百信银行开业,成为国内首家独立法人直销银行。百信银行之后,2020年底银保监会又相继批复了中邮邮惠万家银行、招商拓扑银行两家独立法人直销银行。

彼时,有不少观点认为,独立法人直销银行有可能成为未来直销银行的头雁和行业风向标。但这一新尝试的发展并不如市场期待得那样顺利。招商银行在2022年7月宣布,该行董事会已同意撤回招商拓扑银行(筹)开业申请并终止筹备工作。对于撤回招商拓扑银行的开业申请,该行并未过多解释,但这一消息却在市场掀起了涟漪。“直销银行还要不要保留”“独立法人直销银行难成主流”……相关讨论声不绝于耳。

正如刘银平所言,“直销银行面临的问题较多,首先,直销银行提供的金融产品种类及数量有限,多为存贷款及理财产品,各类银行的金融产品存在同质化问题,且相较于其他渠道来看,直销银行的金融产品利率或价格优势并不明显;其次,和银行的其他电子渠道相比,直销银行在成本、便捷度等方面的优势也不明显,客户更倾向于使用功能齐全、便捷度较高的手机银行”。

在网上银行、手机银行金融服务不断优化的当下,留给直销银行的发展空间本就不多,未来,直销银行将何去何从?苏筱芮认为,直销银行可以在诸如客服、设计排版、功能设置等方面提升用户体验度。此外,要做好内容、要有差异性,通过交叉营销,将流量变现,实现盈利;设置合理的用户等级体系和激励措施以提升用户黏性等。同时,一方面应充分利用母行资源,找准定位,与母行产生协同作用;另一方面,探索特色化、差异化发展模式与产品开发,与市场形成错位竞争。

北京商报记者 宋亦桐

## 证券分析师“AI分身”上线 职业合规性引争议

继AI歌手、AI主播后,AI的风又吹到了金融行业内部。5月14日,北京商报记者关注到,近日,招商证券传媒首席、TMT大组联席组长顾佳的“AI数字分身”正式与公众见面,不过对其中合规性市场众说纷纭。有业内人士直言,券商分析师的“AI数字分身”是通过数字人的身份来分担券商分析师的部分工作量,能在一定程度上提升工作效率,但并不能代表券商分析师这一独立职业。券商可以通过主动报备,确保分析师“AI数字分身”的合规性。

### 分析师“AI分身”引争议

近期一条视频的发布引发业内热议。公开视频显示,招商证券传媒首席、TMT大组联席组长顾佳的“AI数字分身”正式与公众见面。

据视频介绍,顾佳的“AI数字分身”具有他的声音和容貌,同时具有源自大模型的多模态交互和生成能力,掌握多种方言和外语,能24小时不眠不休,持续学习和成长。可以同时出现在路演现场、新闻发布会、研报解读、分析师电话会等多个场景。“我可以出现在任何客户需要我的地方,这就是我存在的意义。”视频中的声音如是说道。

对上述情况,深度科技研究院院长张孝荣解读称,“券商分析师实际上相当于资本市场上的意见领袖。他们的主要工作是对客户和市场进行研究,筛选合适的股票投资机会,向客户提出投资建议,协助客户实现投资目标。但需要注意的是,当下AI技术水平有限,AI还处于弱人工智能阶段,‘AI数字分身’有可能起到一种名片作用,但远不能胜任券商分析师这类需要复杂脑

力劳动的沟通需要”。

中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平也认为,券商分析师的“AI数字分身”是通过数字人的身份来分担券商分析师的部分工作量,但并不能代表券商分析师这一独立职业。

“不过,从分担券商分析师工作量这个角度来看,‘AI数字分身’在代表券商分析师与投资者沟通这一方面,能发挥一定的积极作用。数字人能够不眠不休、7×24小时提供全天候服务,能在一定程度上提升工作效率,也可能给投资者带来较为独特的体验。”杨海平表示。

### 可通过主动报备提升合规性

值得一提的是,此前多家券商已在积极推进数字员工实践。中证协于2022年11月发布的《证券公司数字化转型实践报告及案例汇编》中显示,招商证券通过企业级数字员工建设,已开发了大量数字员工,分布在17个部门及主要业务条线,招商证券通过数字员工建设与运营,日均节省人力成本80多个总部人力;已服务430余位同

事、5000余客户(机构客户为主),且拥有200余个风险点自动化监测和预警。

此外,国信证券数字员工也已在公司业务部门推广了200多个业务场景的落地,业务领域涵盖了经纪、投行、资管、估值等业务场景。在相关案例中,海通证券也曾表示,目前数字员工已深入扎根到业务部门中,开发人员与业务人员持续沟通挖掘新的自动化场景,助力甚至引领业务快速发展。

对于此次新上线的分析师“AI数字分身”角色,有网友直言“AI+”早已是大势所趋,AI分析师也会自然产生。不过,也有网友质疑AI分析师是否也有从业资格,指出目前分析师“AI数字分身”仍处于模糊地带,监管对其从业资格及相关合规性也并无明确约束。

就分析师“AI数字分身”的特点及相关合规性要求等问题,北京商报记者发文采访招商证券,但截至发稿未收到回复。

事实上,2023年4月11日,国家互联网信息办公室网站显示,为促进生成式人工智能技术健康发展和规范应用,国家互联网信息办公室已起草《生成式人工智能服务管理办法(征求意见稿)》对生成式人工智能进行规范。

那么随着AI深入金融行业,监管合规应该如何推进?在杨海平看来,“个人认为,券商打造分析师‘AI数字分身’,就应该对其中合规性负责。具体来说,券商负责训练数字人,需要确保其模型、算法参数的科学性,进而确保数字人行为的合规,同时满足券商分析师的合规要求。此外,券商应该主动进行报备,以此确保分析师‘AI数字分身’的合规性。而随着券商分析师‘AI数字分身’的出现,相信不久后监管部门就会有相关监管制度的跟进”。

北京商报记者 刘宇阳 郝彦

## 多家银行暂停办理智能通知存款

智能通知存款迎来调整。近日,平安银行发布公告称,自5月14日起,暂停销售智能通知存款产品。届时,智能通知存款产品在该行线上(口袋App)渠道及线下(网点柜面系统、远程柜面银行(FB)系统)渠道均不再支持新增签约。在暂停销售前已购买智能通知存款产品的客户,可继续在该行各渠道办理产品支取、查询、解约等业务。

据了解,此次暂停智能通知存款或源于相关部门的要求。5月11日,北京商报记者从知情人士处获悉,银行协定存款、通知存款利率上限将迎来调整,其中,国有大行执行基准利率加10BP,其他金融机构执行基准利率加20BP,同时,停办不需要客户操作、智能自动滚存的智能通知存款。

此要求下发后,除平安银行外,东营银行也宣布自5月15日起,暂停智能通知存款业务办理。“暂停智能通知存款业务主要是根据人民银行健全市场化利率形成和传导机制有关导向要求。”5月14日,东营银行客服人员告诉北京商报记者,暂停智能通知存款业务之前,该行还曾于4月25日下调7天通知存款的利率。

在厚雪研究首席研究员于百程看来,目前,部分银行暂停了智能通知存款,一方面与最新的下调通知存款利率上限的监管要求相关,另一方面在存款增速较快的背景下,银行也有主动调整存款产品的需求。

通知存款是指存款人在存入款项时不约定存期,支取时需提前通知金融机构,约定支取存款日期和金额方能支取的存款,包括个人通知存款、企业通知存款,一般有1天期和7天期两类期限,这类通知存款的起存金额普遍在5万元以上。而智能通知存款则是在通知存款基础上开通自动转存功能,当客户签约开立智能通知存款协议,到期后的通知存款将进行自动转存。

作为兼具活期灵活性和定期收益性的

存款产品,此前智能通知存款一度受到部分对资金流动性需求较高但同时又追求稳定收益的客户青睐。有客户曾在社交平台分享,智能通知存款利率虽然不高,但如果手上一笔钱又不想存定期,比活期利率高的自动转存通知存款就可以考虑。

为迎合客户的流动性需求,不少银行还于今年上线了智能通知存款业务。

虽然整体来看多家银行按照监管要求暂停了智能通知存款,但分析人士认为,不排除后续已暂停的银行有重新上线的可能。董希淼表示,一些已经暂停的智能通知存款的银行后续也可能重新上线,随着存款产品的不断调整优化,下一步银行也可能推出其他新的存款产品更好地满足储户的需求。

“目前看还是部分银行进行智能通知存款暂停销售,预计后续还会有银行跟进,但是否全面暂停还需要观察。”于百程也认为,由于不同银行目前在存款结构和压力上并不相同,对于揽储需求大的银行,即使没有智能通知存款,也还会有其他存款创新产品。而部分停售智能通知存款的银行,在未来必要的时候也有可能恢复。

在智能通知存款暂停、通知存款利率下调的背景下,储户该如何投资?董希淼建议,2023年随着宏观经济恢复和有效融资需求逐步回升,银行体系对资金的需求量可能在上升。总体而言存款利率在此轮下降后有望保持稳健。整体而言,存款利率下降的空间并不是特别大,但从中长期看,市场无风险利率下降是大势所趋。所以对于储户而言,一定要平衡好风险和收益来综合进行资产配置。如果要追求高收益,那么必须承受高风险;如果要追求稳健的收益,可以在存款之外,适当配置现金管理类理财产品、货币基金以及国债等产品。

北京商报记者 李海颜