

联合发布

# 中国直销银行市场专题分析2017

2017年5月





## 分析定义

- 直销银行，主要依托于互联网和移动互联网，不再依赖于线下实体网点，所提供的产品和服务利于针对无法亲临柜台现场的客户。相对于有多层分支行经营架构的“分销”式传统银行而言，客户通过简单、便捷的操作即可完成业务办理和产品购买，且具有更高的业务回报。



## 分析范畴

- 本报告主要针对直销银行市场进行深入分析，包括市场发展背景、市场现状、综合评价榜单、案例分析、市场趋势等内容；本报告覆盖的直销银行主要指国内的直销银行；本报告涉及厂商包括民生直销银行、江苏直销银行、上行快线等，主要研究这些直销银行在产品、服务中的独特之处。

# 目录

## CONTENTS

---

**01** | 直销银行发展背景概述

**02** | 直销银行发展现状分析

**03** | 直销银行综合评价榜单

**04** | 直销银行典型案例分析

**05** | 直销银行市场发展趋势

# PART 1



## 直销银行发展背景概述

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 账户分类管理、独立法人资格等政策的出台 推动直销银行行业发展



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

政策环境

## 账户分类管理拓展直销银行功能

2015年12月25日，央行正式下发《关于改进个人银行账户服务 加强账户管理的通知》，规定银行建立账户分类管理的机制。直销银行属于Ⅱ类账户，拓展了直销银行理财、消费及缴费支付等功能，利于各行开展直销银行业务。

## 独立法人进一步促进直销银行发展

百信银行已获批成为首家独立法人直销银行，未来将会有更多的直销银行变身独立法人，独立法人直销银行可以形成体制机制上的优势，有利于银行获取新增客群，与母行可形成相辅相成的双赢局面，将促进直销银行进一步发展。

## 互联网金融“基本法”鼓励银行金融创新

2015年7月，央行等十部委联合发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，被称为中国互联网金融行业的“基本法”，鼓励银行进行互联网金融创新。直销银行“去实体化”特征明显，开户、转账、理财等业务均可在线完成，不受空间和时间制约，是银行业进行互联网化创新的方向。

# 互联网金融普及化为直销银行发展提供广阔空间

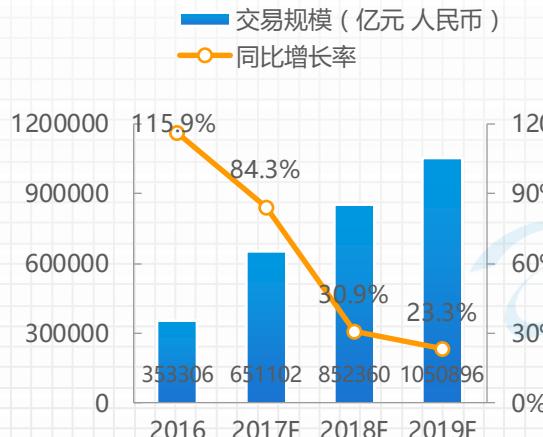


金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

- 近年来，互联网金融在第三方支付移动支付、互联网理财、互联网消费金融等多个领域快速发展，市场规模不断攀升，为直销银行发展支付、理财、贷款等都提供了广阔的发展空间。

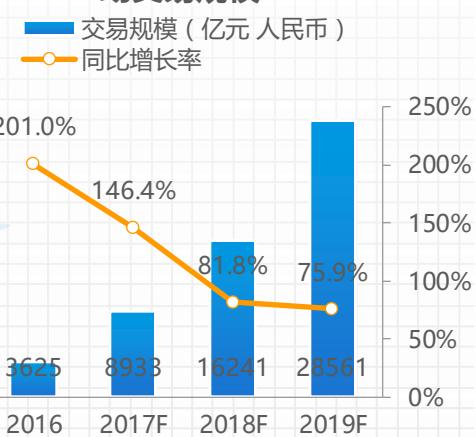
2016-2019年第三方支付移动支付市  
场交易规模



2016-2019年中国互联网理财  
市场规模



2016-2019年中国互联网消费金融市场交易规模



数据说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

数据说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

数据说明：以上数据根据厂商访谈、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得，易观将根据掌握的最新市场情况对历史数据进行微调。

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 用户习惯及庞大用户体量为直销银行提供良好的用户基础

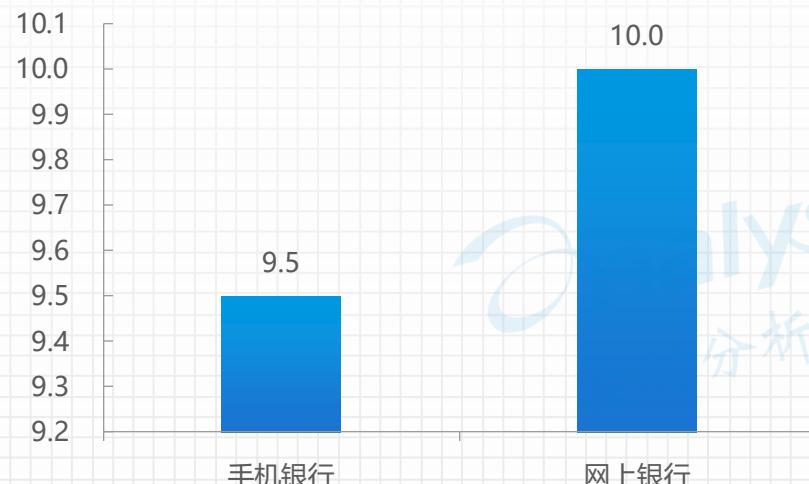


金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

- 得益于传统银行庞大、高质量的用户群体以及社会大众对于互联网金融使用行为习惯的养成，银行借助强大的品牌及金融专业度，在满足社会大众新金融行为习惯的同时，发展自身直销银行业务。

## 2016年末手机银行、网上银行客户数

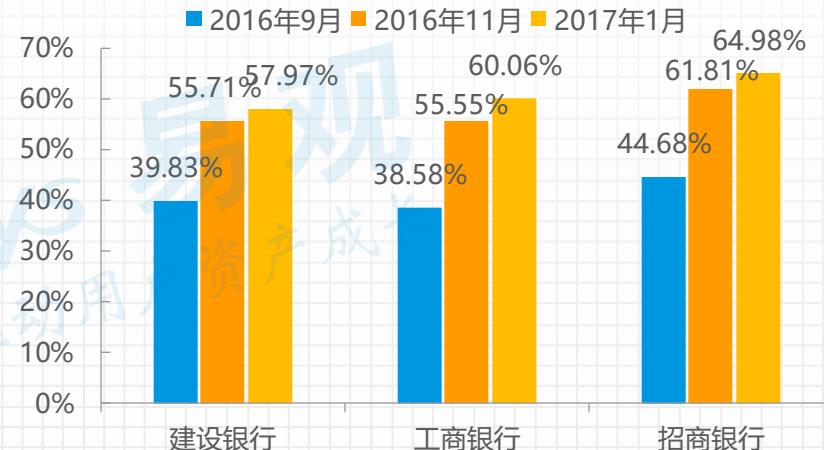


数据说明：手机银行、网上银行客户数为非去重客户数，以上数据根据银行年报、易观自有监测数据和易观研究模型估算获得。

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

## 三家银行手机银行次月留存率变化



数据说明：易观千帆只对独立APP的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截至2017年1季度易观千帆基于对18.21亿累计装机覆盖及4.42亿活跃用户的行为监测结果采用自主研发的enfotech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 互联网技术、大数据等为直销银行发展提供技术支持



## 技术环境



### VTM

VTM具备金融自助终端设备、联络中心、高清视频通信等多个功能，VTM的投入使用能够帮助直销银行在线下为客户提供服务，使客户得到更好的使用体验，进一步加快直销银行的发展。



### 技术

人脸识别、云计算等技术的投入，提高了商业银行技术水平，有助于解决直销银行的安全性问题。



### 大数据

大数据可以从多方位收集用户数据，全面采集用户行为信息，直销银行通过运用大数据可以进行精准用户画像分析、进行场景化营销、优化金融产品设计。

## PART 2



### 直销银行发展现状分析

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)



## 银行面临的问题及诉求

### 产品

- 行方自有金融产品不能完全满足互联网用户的投资需求
  - 缺乏门槛低、灵活性高且收益可观的理财产品
  - 缺乏高分润的创新产品

### 运营

- 缺乏高效的互联网获客渠道，银行单家体量有限，在平台合作上，难以实现规模效应
- 缺乏互联网运营方案和实施经验，ROI低，获客/交易成本高

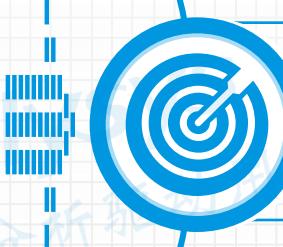
### 服务

- 缺少高频服务，平台活跃度低。金融理财产品（尤其是固定期限类）属于低频交易产品，无法维持用户平台活跃，不利于客户留存和新产品推广

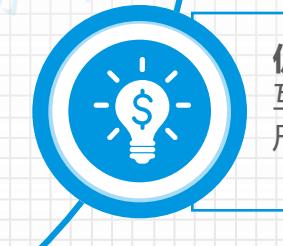
## 直销银行辅助银行实现零售转型 发展互金业务



**创新业务**：为银行内部提供产品创新支撑。分析用户财富管理需求，通过先行先试的方式，利用互联网场景及科技因素，优化改造传统产品，帮助业务部门将产品直接推向市场



**协助银行拓展业务，进行区域扩张**：充分利用现代信息技术，借助虚拟网络和外部实体网络，打破区域限制，在全国范围内进行快速布局，吸引用户，开展零售业务



**促进服务升级，留住并提升用户活跃**：通过和第三方及互联网平台合作，提供便捷化金融及生活服务，满足用户多样化需求，提升用户粘性

# 直销银行产业链日趋完善 产业生态逐渐成型



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长



# 直销银行与手机银行业务发展定位呈现差异化



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

- 直销银行与手机银行业务开展都聚焦线上，没有地域、时间限制，但两者在客户群体、主要功能、获客渠道等方面具有本质差异，这种差异也是众多商业银行在已有网上银行、手机银行业务的前提下，仍然推出直销银行业务的原因。

	客户群	主要功能	获客渠道
手机银行	主要服务于银行基于线下网点开卡的I类存量用户，新客群的拓展依赖于线下网点	传统网点功能的移动线上化，以基于I类户的账户管理功能为主，如查询、转账、信用卡还款等；并配以银行理财在线购买，产品受限于一行三会的监管	基于网点获客，主要是从线下转移至线上，提高存量客户粘性
直销银行	通过II类账户绑定银行卡的形式，同时服务于银行本行存量用户及非本行增量用户	金融产品上进行创新，投资领域以更具吸引力的高收益、灵活期限金融产品为主，产品类型丰富，涵盖线上贷款、保险、基金等；同时以互联网理念经营用户，上线各类生活服务类服务，包括生活缴费、商城等	基于互联网场景获客，可通过与第三方企业、高流量互联网平台合作批量引入客户

来源：易观2017

# 开展直销银行两大选择：独立APP应用或合并入口



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

- 基于直销银行和手机银行的不同定位，银行可综合考虑客户群体重合度和地域覆盖重合度，选择直销银行与手机银行入口统一（使用同一APP）或以独立直销银行APP进行运营。



银行在决定直销银行与手机银行关系时，可考虑以下两个因素：

- **客户群体重合度**：银行欲拓展的客户群体与已有客户在用户属性上的重合度，如年龄、性别、收入等
- **地域覆盖重合度**：银行欲拓展的新客群的地域分布度与其网点和原有客户的重合度

# 直销银行与手机银行合并入口 为直销银行发展方式之一

## 直销银行与手机银行合并入口的银行

手机银行	所属银行
平安银行 PINGAN	口袋银行
浦发银行 SPDB BANK	浦发银行 手机银行
兴业银行 手机银行	兴业银行
e钱庄 eBank	长沙银行
台州银行	钱在台行
宁波通商 手机银行	宁波通商银行
江鱼儿	重庆农商银行



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长



### 合并历程

平安橙子于2014年11月8日正式上线，以“年轻人的银行”为品牌定位，截至2016年6月末，平安橙子客户数已达到774万户，在同业处于领先水平。2016年，平安橙子与口袋银行实现入口统一，口袋银行开放Ⅱ类户注册功能，支持客户绑定他行卡注册成为本行客户，同时实现与平安橙子账户整合打通。这使得口袋银行的累计用户数在2016年末达到2610万户，较年初翻倍增长。

### 合并优势

一是降低运营成本；二是覆盖更多客户，为客户提供更高效优质的产品和体验。

### 合并后体验

合并后注册Ⅱ类账户可享受更多的产品及服务，包括银行理财、存款、基金、黄金、贷款、信用卡申请、话费充值等。随着口袋银行的不断升级优化，Ⅱ类账户享受的服务也将不断丰富。



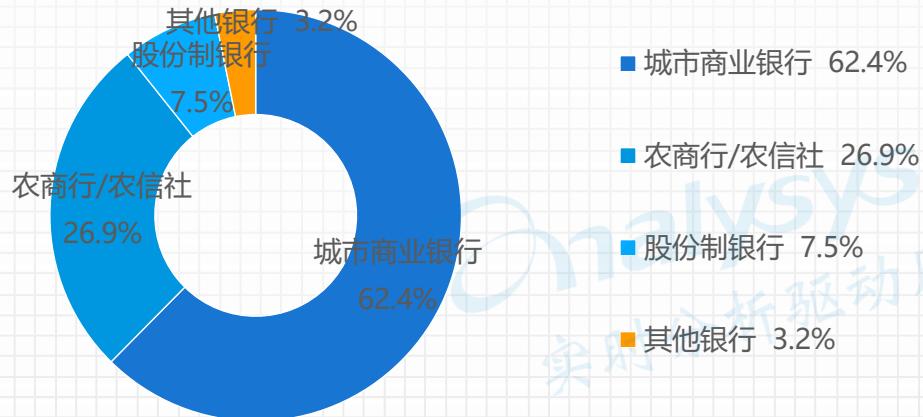
# 直销银行更多选择独立的APP服务模式 总数已达93家

金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

- 目前有独立直销银行APP的商业银行共93家，从占比来看，城市商业银行发展独立直销银行APP应用更为积极，农商行及农信社位居其次。

## 已推出独立直销银行APP应用的商业银行分类



数据说明：其他银行包括1家国有行（工行）、1家外资行（韩亚银行）、1家民营银行（上海华瑞银行）

© Analysys 易观

www.analysys.cn

- 直销银行参与主体最多的是城市商业银行和农村商业银行及农信社，占总数的89.3%。但部分银行并未将直销银行当做一个重要的业务领域去进行广泛的宣传与拓展。
- 各行直销银行在2014年下半年开始大规模上线，其中股份制银行及城市商业银行在该领域布局时间较早。
- 股份制银行、城市商业银行、农村商业银行及农信社在网点铺设上与国有大行相比有明显劣势，使其对于直销银行的诉求更加强烈。

# 直销银行的成功不再依赖网点及资产规模 使银行能有机会实现弯道超车



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

	直销银行	所属银行	银行总资产规模(万亿)	直销银行客户数(万)
股份制	民生银行直销银行	<b>中国民生银行</b> CHINA MINSHENG BANK	5.9	528
	阳光银行	<b>中国光大银行</b> CHINA EVERBRIGHT BANK	4.0	467
城商行	江苏银行直销银行	<b>江苏银行</b> BANK OF JIANGSU	1.0	300
	徽常有财	<b>徽商银行</b> HUISHANG BANK	0.8	100
农商行	有氧金融	<b>包商银行</b> BAOSHANG BANK	0.4	70
	金e融	<b>江西银行</b> JIANGXI BANK	0.3	90
	紫金农商直销银行	<b>紫金农商银行</b> ZIJIN RURAL COMMERCIAL BANK	0.1	66

◆ 江苏银行一举获得了300万用户，能与股份制银行比肩

◆ 江西银行资产规模小于包商银行，但直销银行获客超其20万户

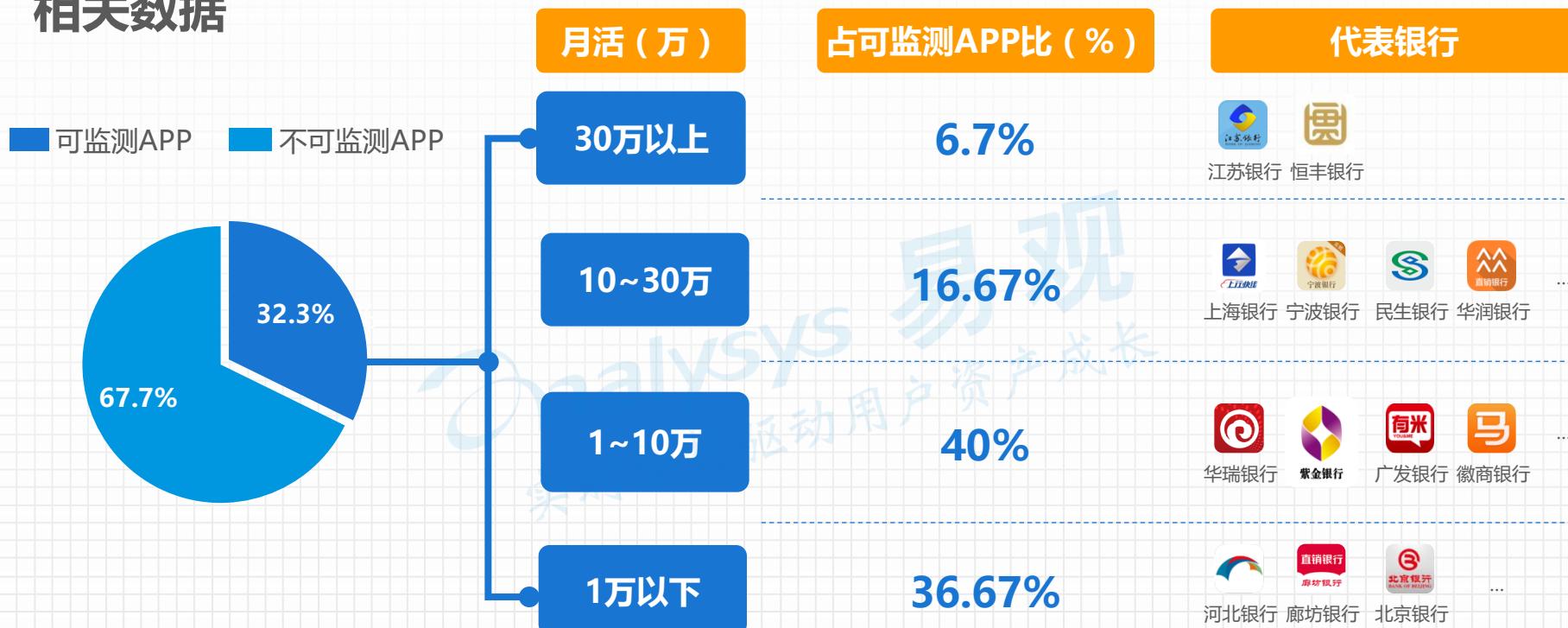
数据来源：银行年报及公开信息，为截至2016年末数据

# 直销银行虽被视为发展互金业务的重要利器，其使用率仍旧较低，已上线的独立APP中，仅32%可监测到相关数据



金融壹账通  
科技，让金融更简单

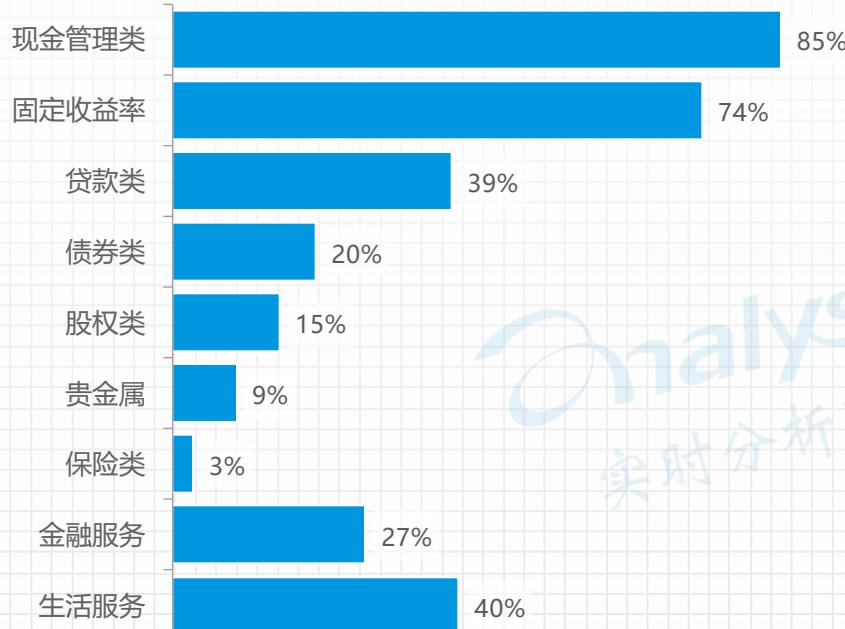
Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长



数据说明：易观千帆只对独立APP的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截至2017年1季度易观千帆基于对18.21亿累计装机覆盖及4.42亿活跃用户的行为监测结果采用自主研发的enfotech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。数据来源于易观千帆2017年3月数据。

# 直销银行仍以银行现有理财产品线上化为主，同质化严重，提供产品主要以现金管理、固收类为主

## 提供该类产品的直销银行占整体直销银行的比例



## 产品说明

- 现金管理类产品多对接货币基金、智能存款及银行存款类产品
- 固定收益类产品以银行定期类理财产品、网络投融资理财产品为主
- 贷款类产品以提供线上申请入口为主，多需线下审核
- 债券类产品以银行基金代销平台销售的**债券类基金**为主，部分银行提供**委托债券产品**
- 股权类产品均为银行基金代销平台销售的**股权类基金产品**，购买前需**进行风险测评**
- 贵金属产品主要为两类：即**黄金实物产品及积存金黄金投资产品**
- 保险产品多为**产险**，如家庭财产综合保险、车险等
- 金融服务涉及金融相关服务，主要以**信用卡申请及还款为主**，部分提供**智能理财、国际汇款业务**
- 生活服务围绕用户日常生活，以**水电煤缴费、手机充值为主**，部分提供**商城购物、医院挂号预约服务**

数据说明：根据独立直销银行APP提供的产品及服务统计获得

# 直销银行的发展面临重大机遇及挑战，应抓住政策窗口快速培养自身能力，抢占市场先机



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

## 促进因素

- 盈利能力下降**：近年银行资产收益率逐年下滑，急需通过业务创新、转型进行突破
- 用户需求升级**：单一金融产品已不能满足用户多元化需求，逐利性（追求高利润）、重体验（电子渠道体验）、重服务（及时高效）是用户在互联网金融时代的重要特征
- 行业竞争加剧**：零售业务面临传统银行、互联网金融企业的挑战，同时，网络金融消费理念的兴起倒逼银行进行业务及产品创新

## 阻碍因素

- 传统业务掣肘**：直销银行的推出对传统银行业务产生冲击，业务的开展在客群定位、组织架构、资源分配上面临一定阻碍
- 互联网化能力缺失**：直销银行基于互联网渠道为用户提供服务，传统银行缺乏互联网化的开发、渠道拓展、运营等能力，产品在快速更迭及创新方面也存在一定局限性
- 用户教育成本高、粘性低**：国内直销银行作为舶来品，用户的接受速度相对较慢，国内现有直销银行普遍面临用户规模小、活跃率低、容易流失的问题

# 直销银行的成功要素全面体现在其战略定位、产品设计理念以及支撑体系上



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

## 战略定位

明确直销银行对全行零售业务的战略意义，  
避免与传统业务在客户、KPI等方面冲突

## 产品设计理念

### 金融产品普惠化

- 提供低门槛、灵活期限的理财、投资产品，同时为中低收入人群提供个性化的资产配置建议
- 贷款以线上化、无抵押为主，结合线下资源，提供快速、便捷的贷款体验

### 平台服务开放化

- 不再以银行自建为唯一金融产品、生活服务提供手段，在产品开发、引入上充分引入行业领先第三方资源，以用户需求出发搭建开放平台

### 重视金融安全

- 在创新的同时，始终将金融安全放在首位，通过金融科技全面优化风控、安全体系、防止线上欺诈，支持高频用户使用需求

## 支撑体系

### 行内资源整合及利用

- 全行零售条线在金融产品、运营、科技开发 等方面的全面支援，实现跨部门的资源整合

### 行内外跨界人才培养

- 注重人员互联网、金融两大领域的培养；
- 内部选拔外，同时从外部跨界获取相关人才

# PART 3



## 直销银行综合评价榜单

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 评价指标体系和打分



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

- 直销银行评价指标体系分为定量指标和定性指标，每个指标通过若干细分要素进行评分，主要从用户行为、金融产品、用户体验、交易安全性、增值服务五大维度进行评价。本测评采用百分制，以星级划分为五个等级，80分及以上为5颗星、75分（含）-80分为4.5颗星、70分（含）-75分为4颗星、65分（含）-70分为3.5颗星，65分以下为3颗星。根据数据及信息的可获得性，报告本次对33家独立直销银行APP进行测评，其中用户行为数据以2017年3月易观数据为准。

✓ **用户行为**：通过定量指标来展现直销银行APP规模、基础运营及用户粘性。

✓ **金融产品**：金融产品创新能力及丰富性。

✓ **用户体验**：注册绑卡流程优化、操作便捷等体验。

✓ **交易安全性**：密码、短信确认、账户保险等保障安全能力。

✓ **增值服务**：生活服务、前沿科技服务等服务的多样性。

评价指标	用户行为	金融产品	用户体验	交易安全性	增值服务	总分
权重	26%	28%	22%	10%	14%	100%

# 评价指标：含用户行为、金融产品、用户体验、交易 安全性、增值服务五大维度



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

一级指标	二级指标	三级指标	一级指标	二级指标	三级指标
用户行为	APP规模	月活跃用户、月启动次数、月使用时长	用户体验	注册	注册程序、身份识别设置
	基础运营	人均启动次数、人均使用时长、人均单日启动次数、人均单日使用时长		绑卡	绑卡支持银行数量、绑卡步骤
	用户粘性	用户活跃度		登录	账号密码登录、指纹/手势登录、人脸识别登录
金融产品	固定收益类产品	银行理财、保险理财等		界面操作	新功能指引、展示逻辑清晰度、操作流畅度、金融产品购买流畅度、UI辨识度
	现金管理类产品	智能存款、货币基金等	交易安全性	客户服务	客户服务方式、客户服务效率
	基金	基金产品种类、申赎费率等		其他	活动丰富程度、消息通知及时性
	黄金	实物金、投资金		密码保障	交易密码、短信验证码
	保险	家庭财产综合保险、车险等		交易确认	是否有短信通知
	贷款	贷款产品种类、贷款产品线上化情况		交易超时处理	超时是否自动退出或终止
	信用卡	信用卡申请、信用卡还款		账户安全保险	是否有账户安全保险
	资金归集	是否有资金归集功能	增值服务	生活服务	生活缴费、手机充值、在线医疗等特色服务
				前沿科技服务	人脸识别技术、智能客服

# 直销银行综合评级



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

综合评级	直销银行	所属银行
★★★★★	民生银行直销银行	民生银行
	上行快线	上海银行
	江苏银行直销银行	江苏银行
	宁波银行直销银行	宁波银行
	一贵	恒丰银行
	徽常有财	徽商银行
金e融	江西银行	

综合评级	直销银行	所属银行
★★★★☆	紫金银行直销银行	紫金银行
	小草银行	晋城银行
	华润银行直销银行	珠海华润银行
	广州银行直销银行	广州银行
	你好银行	南京银行
	浙+银行	浙商银行
	工银直销银行	工商银行

注：同星级排名不分先后

# 直销银行综合评级



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

综合评级	直销银行	所属银行	综合评级	直销银行	所属银行
★★★★★	阳光银行	光大银行	★★★★★	小爽bank	贵阳银行
	威海银行 直销银行	威海银行		彩虹bank	河北银行
	吉银财富	吉林银行		南和直销银行	南和农商银行
	北京银行 直销银行	北京银行		有氧金融	包商银行
	恐龙银行	自贡银行		泰安银行 直销银行	泰安银行
	华瑞银行 直销银行	上海华瑞银行		鼎融易	郑州银行
	广发有米 直销银行	广发银行		廊坊银行 直销银行	廊坊银行
	富乐e家	绵阳银行		启富东疆	启东农商银行
	小狮bank	佛山农商银行		钱承有余	重庆银行
				e帆风顺	顺德农商银行

# 民生直销银行打造综合金融生活服务体系 上行快线 智能客服是直销银行APP中较为前沿的科技应用



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

星级	直销银行	亮点说明
★★★★★	民生银行 直销银行	<ul style="list-style-type: none"><li>金融产品：推出基金通、如意宝、定活宝、银行理财、民生金、好房贷、随心存、利多多等金融产品，产品种类丰富，期限分布广泛</li><li>生活服务：打造多生活场景，涵盖衣、食、住、行、玩、医疗板块，是目前直销银行中提供生活服务最为全面覆盖区域最为广泛的银行之一</li></ul>
★★★★★	上行快线	<ul style="list-style-type: none"><li>生活服务：已上线23个生活服务，涵盖衣、食、住、行、商城、娱乐、城市便利服务，生活服务多与第三方机构合作，主要合作商为好医生、好车主、壹钱包、银联电子等</li><li>智能客服：提供咨询服务包括登陆使用、密码相关、E账户相关、E代发相关和常见问题，除上述问题，其余的关键字咨询转人工客服</li></ul>
★★★★★	江苏银行 直销银行	<ul style="list-style-type: none"><li>用户行为：3月活跃用户为43.66万人，江苏直销银行运用大数据技术对客户进行综合分析并进行客户分层管理，提升用户体验的同时提高用户粘性</li><li>贷款产品：涵盖消费性贷款及经营性贷款两大类，以线上申请线下审核为主</li></ul>
★★★★★	宁波银行 直销银行	<ul style="list-style-type: none"><li>金融产品：涵盖银行理财、智能存款、基金超市、工艺金、投资金、个人账户资金安全险、白领融网络信用贷款等产品，另外，宁波直销银行进行业务模式升级优化，整合类P2P产品，将直投专区理财产品和白领融信用贷款产品打通，实现资产负债端无缝连接</li></ul>

# 金e融推出资金归集功能 紫金直销银行提供多款平安保险产品



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

星级	直销银行	亮点说明
★★★★★	 一贯	<ul style="list-style-type: none"><li>用户行为：3月活跃用户、启动次数、使用时长均位居直销银行前列，分别为73.28万人、1103.07万次、91.52万小时，同时用户粘性较高</li><li>用户体验：使用手机号即可注册，支持账户密码登录及手势密码登录，在信息展示、产品购买等方面使用较为方便快捷</li></ul>
★★★★☆	 金e融	<ul style="list-style-type: none"><li>资金归集：金e融推出资金归集产品-存薪宝，签约日期为每月1日-28日，归集金额不少于100元，不超过2万元，签约成功后，储蓄账户存款自动归集至金e融电子账户</li></ul>
★★★★☆	 紫金银行 直销银行	<ul style="list-style-type: none"><li>线上保险：提供丰富的平安保险产品，包括车险、平安e生保、平安少儿综合保险、一年期综合意外险、航空意外险、境外旅游险、平安航班延误险等</li><li>交易安全性：通过交易密码及短信验证码双重保障确保账户及资金安全，如遇交易超时，系统自动退出或终止交易，而且有赠送部分安全账户保险，交易安全性高</li></ul>
★★★★☆	 工银直销银行	<ul style="list-style-type: none"><li>金融产品：主要有存款、投资和交易三类产品，存款类产品包括节节高、定期存款、通知存款；投资类产品包括基金、银行理财、保险理财；交易类产品包括账户贵金属、账户能源、账户农产品、账户基本金属、积存金。整体来看，工银直销银行兼具固定收益类及稳健类产品，同时支持贵金属类交易，适合各类人群使用</li></ul>

# 威海直销银行支持人脸识别登录 鼎融易缴费服务最丰富



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

星级	直销银行	亮点说明
★★★★★	阳光银行	<ul style="list-style-type: none"><li>金融产品：投资类产品包括保险理财、智能存款、基金、积存金；融资类产品为公积金信用贷款，支持在线申请光大银行信用卡</li><li>出国服务：为出国旅游客户提供丰富的增值服务，包括易换汇、易退税、易签证、易WIFI</li></ul>
★★★★★	威海银行直销银行	<ul style="list-style-type: none"><li>登录方式：威海直销银行登录方式多样化，拥有指纹、手势、密码以及人脸识别登录方式，其中人脸识别登录方式可提升客户体验、有效防止假冒和欺诈行为</li></ul>
★★★★★	吉银财富	<ul style="list-style-type: none"><li>金融产品：吉银财富除富盈5号、百年稳赢宝两款产品外，还有金融亿超市提供的两款产品：平安汇金和智能宝+，平安汇金系列是平安集团旗下债权转让产品，由平安集团旗下公司提供优质资产，为客户提供稳健收益的投资选择，智能宝+本金收益稳定，起购金额100元（超出部分以1元整数倍递增），收益起始日（T+1，工作日）、锁定期0天，随存随取</li></ul>
★★★★★	鼎融易	<ul style="list-style-type: none"><li>缴费服务：鼎融易提供的缴费服务是所有测评直销银行中最丰富的，一是生活缴费，包括水费、电费、燃气费、暖气费；二是通用缴费，包括校园培训费、党团工会费、市场管理费、健身会员费、小区物业费、商圈加盟费、房屋租赁费等</li></ul>

## PART 4



### 直销银行典型案例分析

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)

# 民生直销银行资产规模超680亿元 构建“存、投、汇、贷”金融产品体系

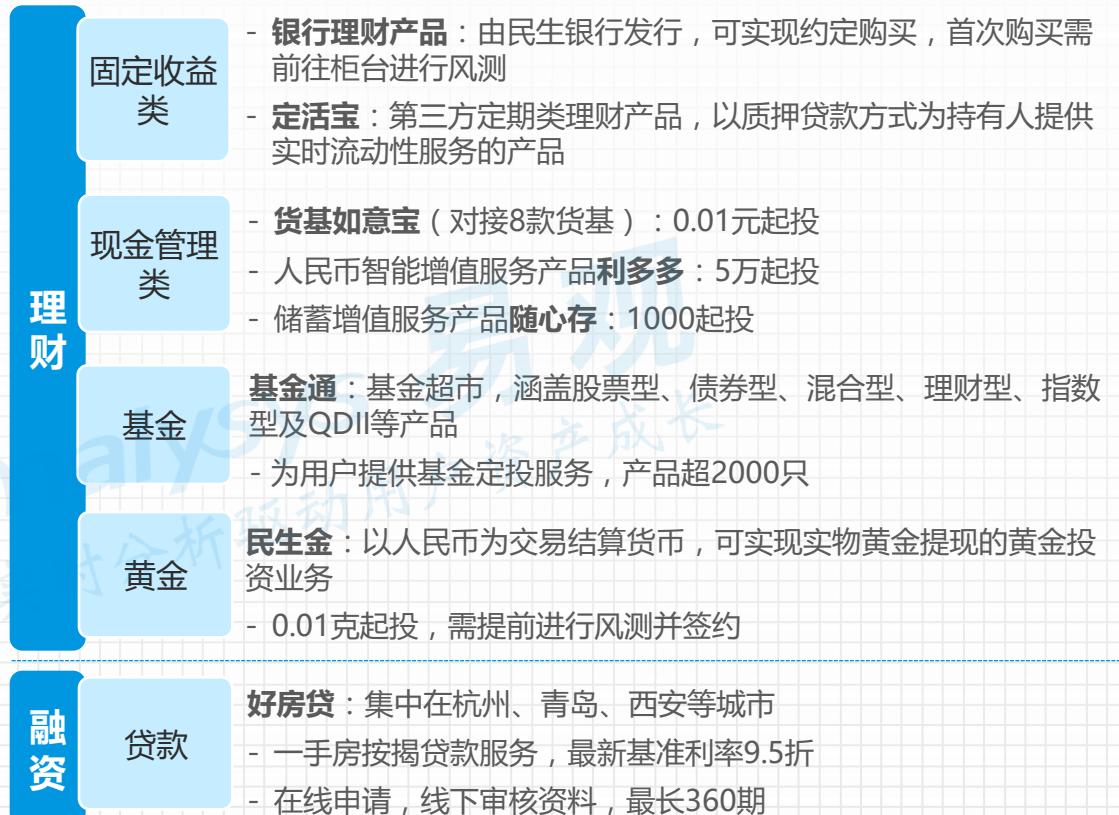
◆ 民生直销银行于2014年2月28日正式上线，坚持“简单的银行”理念，经过三年的稳步运作，截至2017年2月，民生直销银行客户数超580万，金融资产超680亿元，余额理财产品“如意宝”总申购量超1.5万亿元，累计为客户回馈收益超25亿元。

◆ 民生直销银行围绕“存、投、汇、贷”金融产品体系，引入第三方成熟产品，打造普惠金融，满足用户多样化投融资需求。



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长



# 上行快线为直销银行用户提供智能化的生活增值服务



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

## 主要生活服务

- 医：提供健康商城、在线问诊、健康咨询服务功能
- 食：提供星巴克外卖服务
- 住：提供住相关服务
  - 房估值
  - 生活缴费：水、电、燃气缴费；有线、固话缴费待开通
- 行：提供车相关服务
  - 加油站周边查询
  - 油卡充值
  - 违章查询
  - 车估值
- 商城：快豆商城
- 娱乐：购买电影票服务
- 城市便利服务：查保险、五险一金、计算器、卡包、涉外材料翻译、海外退税、优惠商铺等

## 主要亮点

- **第三方合作**：提供的生活服务多与第三方供应商进行合作，以满足用户多元化需求，如医疗类生活服务与平安好医生合作、车相关服务与平安好车主合作、涉外材料翻译服务与上海外事服务中心进行合作、快豆商城与平安壹钱包进行合作
- **生活服务种类多样**：涵盖范围涉及医、食、住、行、商城、娱乐、城市便利，满足用户多元化、智能化需求。现已上线23个生活服务

生活服务种类丰富、嵌入生活场景多样化



生活服务多与第三方机构合作，主要合作商为好医生、好车主、壹钱包、银联电子等

# 宁波直销银行进行业务模式升级优化，实现资产负债端无缝连接，为用户提供特色融资理财渠道



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

## 宁波银行直销银行业务模式



### 模式介绍：

- 业务模式**：整合类P2P产品，将**直投专区理财产品**和**白领融信用贷款产品**打通，实现资产负债端无缝连接
- 直投专区理财产品收益**：4.5%~8.8%
- 白领融贷款利率**：10%~12%

### 主要流程：

- 融资方网点或直销银行客户端发起申请
- 宁波银行直销银行提供融资项目信息
- 投资者进行投资理财

## 直投专区

- 转让专区**：投资人债券转让，线上签订协议由平台撮合完成转让
- 预定购买**：日历上选择购买日期，满足电子账户余额大于预约金额，可**实现理财产品自动购买**
- 投资门槛**：1000元起投

## 白领融

- 适用对象**：八大行业（金融、电信、电力、烟草等）、五类人群（律师、会计、税务、审计、公证处）、公务员、事业编制在职人员
- 信用额度**：最高50万
- 提款使用**：只能通过直销银行发起募集。募集期为两个自然日，成功后，资金于T+1工作日转入宁波银行本人储蓄账户
- 还款方式**：到期一次还本付息

# 江苏直销银行贷款品种较为丰富，涵盖消费性贷款及经营性贷款两大类，以线上申请线下审核为主



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

## 消费性贷款

服务区域：北京、上海、江苏、浙江、广东

主要审核信息：收入、所属行业、单位性质、住房信息等

主要产品：

- 心享贷：

- 线上申请，线下客服经理一对一对接审核
- 贷款品种：信用贷、房屋贷、抵押贷、车贷等
- 利率：根据用户综合情况确定，最低利率5.22%/年
- 期限：1年、2年、3年

- 享e融：

- 直销银行客户端申请、首次申请需工作人员上门签约
- 利率：基准利率上浮30%~300%
- 期限：3、6、9、12、18、24、36个月

- 税e融（个人版）：

- 服务地区：仅限江苏
- 针对人群：缴税两年以上客户，且前12个月缴税总额大于2万元，无不良信用记录，纳税评级为B级以上
- 审核信息：纳税历史记录

**税e融（企业版）**：江苏银行与江苏国税合作，为正常缴税的小微客户打造的“以无担保纯信用为主，可采取各种方式组合为一体”的信贷产品

服务区域：企业版支持北上广、江苏、浙江地区

主要审核信息：经营实体社会信用



# PART 5



## 直销银行发展趋势分析

© Analysys 易观

[www.analysys.cn](http://www.analysys.cn)



## 行业发展趋势

- 独立直销银行牌照进一步放开
- 在注重安全监管的同时，电子账户或将放开更多功能
- 银行利用线上线下资源，实现O2O融合

## 行业生态模式

- 省联社全面支持下辖农商行直销银行业务
- 银行互联网金融解决方案供应商逐渐兴起，开启定制化服务模式

## 行业业务模式

- 逐步打通资产负债端，提供高收益理财产品及线上消费信贷产品
- 打造场景化金融，拓展互联网化场景，输出支付结算能力

# | 直销银行行业发展趋势：牌照或将进一步放开 O2O 融合也将成为趋势

- 独立直销银行牌照将进一步放开，同时，电子账户或将开放更多功能，更注重安全监管，银行通过融合自有线上线下资源，快速实现零售业务转型。



## 独立法人直销银行

- ◆ 银行通过合资（百信）、独资形式，以独立法人模式设立直销银行是直销银行在架构上的最新趋势
- ◆ 该模式力争最大程度在产品、服务上进行创新，摆脱传统银行在体制上的诸多掣肘，提供优质服务、体验给所有互联网金融用户

## 电子账户管理

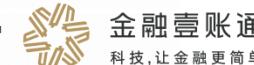
- ◆ 监管对于II、III类电子账户的管理趋向于更加细化，放开更多功能，但也更注重账户安全的监管



## O2O融合

- ◆ 运营层面，无论在获客、活跃、交易上，都逐步联合银行自有线上线下资源，以此发挥银行在产品、服务上优势，更好的快速占领市场、提升用户体验，同时帮助银行零售业务转型

# 直销银行行业生态模式：省联社支持农商行直销银行整体业务 银行互联网金融解决方案供应商逐渐兴起



Analysys 易观  
科技，让金融更简单  
实时分析驱动用户资产成长

- 未来，直销银行将呈现两大趋势，一是省联社全面支持农商行直销银行业务，福建、江西等省联社探索直销银行模式，其独立APP覆盖下辖多家市县行社；二是银行互联网金融解决方案供应商逐渐兴起，为银行提供多样化定制开发服务。

## 已上线直销银行独立APP的省联社



省联社	江西省联社	福建省联社	海南省联社
上线时间	2016年9月	2016年5月	2017年1月
下辖行社数	86	67	19
产品/功能特色			
	分为贷款、理财、包含生活服务惠享生活（商家优惠信息）、优品商城（新鲜果蔬卖场）四个板块	提供投资理财（理财、实物贵金属）和社区服务（网点查询）、电子账户功能（理财基金、贷款申请）	提供投资理财（理财、实物贵金属）和生活类服务（生活缴费、手机充值、订购火车票等）

## 直销银行服务平台定位



金融壹账通  
科技，让金融更简单



◆ 互联网零售银行服务平台，提供涵盖金融全产品（存、贷、付）及全方位合作模式（APP、M店/黄页、贷款、聚合支付）的金融科技服务

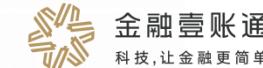
◆ 银行互联网金融解决方案专家，提供产品设计、系统建设、组织架构、营销模式等各个层面全面流程再造服务



◆ 互联网+金融产品平台，提供丰富的互联网金融产品、营销、移动支付等功能服务

# 直销银行行业业务模式：打通资产负债端 打造场景化金融服务

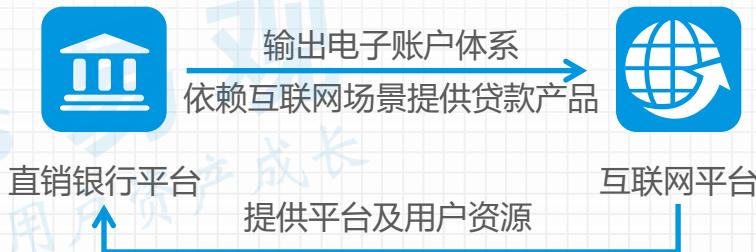
- 未来，直销银行业务模式将向两方面发展，一是打通资产负债端，提供高收益理财产品及线上消费信贷产品；二是打造场景化金融，通过品牌/平台合作，拓展互联网化场景，输出支付清结算能力。



## 打通资产负债端，提供理财及信贷产品



## 打造场景化金融服务，输出支付结算能力



### 模式介绍：直销银行平台整合类P2P产品

- 融资方发布融资需求至平台
- 平台将融资需求包装成理财产品并在平台上进行发布
- 投资者根据平台发布的理财产品进行投资，获取收益

### 模式介绍：通过II类账户体系，实现平台合作

- 直销银行将电子账户输出至互联网平台，并提供支付结算服务
- 互联网平台将其电子账户作为底层账户，联合或由银行资金发放贷款

# 实时分析驱动用户资产成长

- 易观千帆
- 易观万像
- 易观方舟
- 易观博阅



易观订阅号



易观千帆试用

# 附录：独立直销银行APP



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

## 城商行直销银行

江苏银行直销银行	小爽bank	华融e银	99银行	你好银行 Hi Bank	石银直销	沿海直销银行	三峡付
有氧金融	贵州银行直销银行	华润银行直销银行	e千金	宁波银行直销银行	苏州银行直销银行	成长银行	钱承有余
北京银行直销银行	桂银直销	徽常有财	昆仑直销银行	芒果银行	泰安银行直销银行	民泰银行直销银行	恐龙银行
e德财富	哈尔滨直销银行	吉银财富	百合银行	齐鲁银行直销银行	威海银行直销银行	小鱼Bank	蜜蜂银行
阜新壹账通	汉口银行直销银行	长江直销银行	廊坊银行直销银行	齐商银行直销银行	风筝银行	鼎融易	小欧bank
甘肃银行直销银行	杭州银行直销银行	金e融	快乐银行	青岛银行直销银行	小鹿bank		
广东华兴银行投融资本平台	彩虹bank	小草银行	龙行e融	大美银行	新丝路Bank		
广州银行直销银行	天空银行	晋享财富	富乐e家	上行快线	哪吒银行		

# 附录：独立直销银行APP



金融壹账通  
科技，让金融更简单

Analysys 易观  
实时分析驱动用户资产成长

股份行直销银行	农商行/农信社直销银行					其他
民生银行直销银行	凤凰直销	e帆风顺	紫金银行直销银行	南和直销银行		工银直销银行
阳光银行	燕子银行	珠江直销银行	金谷农商行直销银行	定州直销银行		
一贯彻	i邦银行	锡银在线	金喜鹊银行	潞盈直销银行		华瑞银行直销银行
广发有米直销银行	e莞通	海南农信直销银行	青岛农商行直销银行		唐山农商行直销银行	
华夏银行直销银行	小狮bank	九商金融	上海农商行直销银行			韩亚银行1QBank
浙+银行	福万通	江南Bank	海口联合农商银行直销银行	延边农商行直销银行		
好e通	e百福	启富东疆				