

记者|刘晨光

代发是银行的一项传统业务，这项业务在源头给银行带来存款优势，这也成为银行业务中不可或缺的重要部分。不过近年来随着银行之间的竞争加剧，薪资代发的功能也更加多元化，头部银行尤其是股份制银行开始发力这个领域。

11月23日，招商银行推出“薪福通4.0”，其聚焦在“薪税代发、人事服务、财务费控、团体福利、协同办公”五个维度。事实上，这是该项目近三年来第三次更新迭代，其最早于2019年8月发布了1.0版本。

近年来，多家头部股份制银行开始在代发业务上发力。去年，中信银行升级优化“开薪易3.0”代发平台。今年四月份，平安银行也公布了其平安薪2.0版本。此前不久，广发银行也上线了手机银行APP“薪未来”专区。

从近年的趋势来看，薪资代发已经成为头部股份制银行竞相追逐的一个领域，这是基于什么样的背景？为何这个传统的业务领域又会成为银行的新宠？

事实上，在银行发展早期阶段，其主要聚焦于单一视角下的单一场景和服务，银行追求的是规模类的产品，随着银行产品同质化竞争加剧，规模导向的发展方式使得代发业务的竞争不断加剧，再加上个人和企业理财需求上的逐渐多元化，单纯的代发工资已经难以满足客户的多样化需求。

“过去仅提供非常便利的代发金融产品就可以，到后来在客户需求逐渐多样性的情况下，产品体验各家银行都有所提升，单一产品很难满足客户需求，一定要解决企业周围业务的痛点，从代发业务开始，到后来又加入了发工资计税功能，继而又增加考勤、费控乃至周边功能等，这些功能结合起来相当于是给B端用户一个综合化解决方案。”招商银行零售金融总部副总经理庄东燕向界面新闻记者指出。

数字化转型是长久不变的话题。“相对而言，企业数字化供给的SaaS模式落地并不理想，对于银行提供相关业务有较大的需求空间，基于客户需求，头部银行能输出金融科技能力。”招商银行总行公司金融总部副总经理赵瑜指出。

招商银行总行信息技术部批发应用研发中心总经理尤堂成告诉界面新闻，当前很多头部银行都在做数字化转型，首先是需求存在，企业不做数字化肯定没有未来，既然有需求，各家银行都有自己的特长，服务自己的目标客群，实际上并不冲突。

“2B市场非常大，再小的一家企业都有大量的个性化和专业化需求，应该来讲没有一个产品或是一家银行、一家企业能完成所有的企业端服务。”尤堂成指出。

在尤堂成看来，工资代发系统的建设其实一个是细化再细化的过程，这是一个2B、2C的结合带，从某种意义上来说，零售、批发、IT的相关功能在此类产品当中都有所凸显。而科技本身是数字化的产品，银行的数字化变革对于科技的依赖程度相对较高。由于技术发展乃至同业之间也存在一定的竞争，定期更新版本是面对竞争的一种选择，这对于银行研发队伍，或者是对产品队伍长期更新来说也是一个挑战。

从内部的机制上，2020年起，招行成立了横跨科技、零售、批发条线的薪福通融合型项目团队。“要不停有新的东西出来，代发工资产品能够快速迭代，这就意味着，对整个产品从架构到整个产品体系再到服务运营体系，针对相关的解决方案都会进行升级。”尤堂成补充道。

尤堂成坦言，从当前的发展情况来看，银行的主业还是做金融，这就意味着，同等条件下，如果没有创新，很有可能用户在金融某一个链条某一个环节离开，再引回来是非常困难的，企业数字化服务属于增值服务，能够把客户更好地在生态中服务好，增强更多的黏性，通过非金融的切入，最后慢慢引入到金融系统，从而形成一种闭环的价值逻辑链条。这也是为什么多数头部银行机构对这项业务逐步加大投入的重要原因。

“通过非金融介入，实现金融变现，从表面上来看，单纯金融的利润率相对来说更高一些，但是从银行的经营效益上来说，具体到底产生了多少价值，这个很难进行量化，或者可以认为，薪福通类产品在纵向深度上，可以极大整合银行内部的资源，实现较好的优化配置。”尤堂成说。