

在成都西北约70公里的地方，有一座位列世界遗产名录的水利枢纽工程，它就是造福了成都平原2200多年的都江堰，都江堰泄岷江洪水用于灌溉，为成都平原成为天府之国奠定了重要的基础。

时空交错之间，当下的中国金融人，也面临着与李冰父子同样的问题，那就是建立一个中国货币之水的精准滴灌体系。

同样是在成都平原上，2200多年后，四川新网银行，用不到三年时间，交出了一份自己的答卷。

从“零资产”起步，成立两年多来，新网银行服务了超过2500万的用户，累计放款2700亿元，管理资产接近千亿。截至目前，新网银行近80%的客户来自三、四线城市和农村地区，覆盖大量信用记录缺乏、从未享受过正规金融机构授信服务的群体。新网银行完成了银保监会批筹时所赋予“服务小微群体、支持实体经济、践行普惠金融”的历史使命，源源不断的将货币之水引流给小微企业。

在取得社会效益的同时，新网银行也做到了商业的可持续，2019年上半年，新网银行营收达到11.52亿元，净利润4.67 亿元，超过去年全年。

新网银行是怎么做到的？



二、开放银行模式：“不依赖股东资源、不依赖单个场景流量、不依赖传统‘存贷利差’盈利模式”

在都江堰的建造过程中，内江出水口宝瓶口的挖掘是一个奇迹，为了将岷江水向东引至成都平原，李冰决定在玉垒山伸向岷江的长脊上人工开凿的一个口子。

在没有炸药、没有电钻、甚至连钢钎都没有的战国末年，李冰父子率民众用大火烧红岩石，再用来自岷江上游的雪山之水泼浇巨石，用冰火相激的自然之法，使坚硬的岩石纷纷断裂，开凿宝瓶口的工程，前后用了整整八年。

将不可能变成可能，既要有科学的方法，更要有持之以恒的精神。

从资产规模上看，中国的商业银行可以分为重资产和轻资产两种，新网银行在成立的时候，几乎是“零资产”，在靠资产规模取胜的银行业，新网银行的成功，放在几年之前都是不可以想象的。

在接近三年的时间里，新网银行探索了一条不依赖股东资源、不依赖单个场景流量、不依赖传统“存贷利差”盈利模式的新路径，通过开放API接口（Application Programming Interface，应用程序编程接口），封装整合多类型金融功能模块，连接各种类型场景流量。通过运用大数据、云计算、人工智能等科技手段，新网银行正在实现全流程数字化运营。

对于C端客户，开放平台将金融服务以标准化的接口嵌入各种互联网场景，实现了金融服务入口的虚拟化和泛在化，让用户能够随时随地获得放在云端、手可及的金融服务；对于B端合作伙伴，它将账户、支付、风控各种业务能力封装起来，模块化、组件化输出，让合作机构迅速具备“自金融”能力。

新网银行这种模式能够跑通，也得益于监管对于创新的支持和包容。国家关于民营银行的试点工作，让新网银行得以有成立的契机，而之后银保监会对于新网银行全国在线信贷业务的备案许可，又让新网银行开放银行、联合贷款的模式成为可能。

在2017年3月份新网银行“好人贷”上线之前，微众银行和网商银行已经推出了微粒贷和网商贷两款产品，但二者都依赖于股东场景。新网银行给外界触动最大的一点是，它并没有像很多初创的民营银行那样，依托股东的优势开展业务，而是一开始就走上了一个艰难的开放平台之路。

“如果上来就依赖股东资源，刚开始业务会比较好做，但是股东资源终归有吃完的那一天，同时在股电站队也影响了和其他场景方的合作”，上述互联网银行的人士说道，“新网银行一开始就不做股东的业务是正确的选择”。

战略的笃定来自于对行业的深入的理解。在新网银行行长赵卫星看来，在互联网巨头的体系之外，还有丰富的互联网需求和海量的场景没有被覆盖，这就是新网银行

的蓝海。

2017年初，新网银行推出联合贷款这款产品的时候，正好与各个互联网平台寻求流量转化相契合，但是谁都知道，不可能每一个互联网公司都成立一家银行，他们需要寻找金融转化的服务商，新网银行瞅准的就是这个千载难逢机遇。

抓住机遇靠的是执行力。直到今天，赵卫星还对新网银行初创时所经历的艰辛历历在目。那时，人员、系统、业务、监管方面事事都需要协调，尽管遇到了各种艰难，但是赵卫星心中始终有一个信念，新网银行通过开放平台的模式，一定可以获得业务长足的进步，秉持这种业务模式，是他和江海在筹备期间就确立下来的原则。