

虛銀搶跑新賽道

財富管理成必爭之地

本港8間虛擬銀行經過一年多發展漸成氣候，其產品和服務日趨多元化，業務各有特色，分別有主打企業貸款、消費支付等。而該行業最新趨勢就是紛紛籌備推出財富管理業務，同步申請證券牌照，爭奪新財路。

香港商報記者 志成

智能手機普及，令虛擬銀行有條件同實體銀行競爭。



眾安銀行是目前全港客戶最多的虛擬銀行。

金管局2019年發出8張虛擬銀行牌照，8間虛擬銀行於去年先後開業營運。今年較早時間，各大虛擬銀行公布去年「成績表」，不出市場所料，開業初期全部銀行均錄得虧損，金額介乎約1.7億至4.5億元。

今年為一眾虛銀正式開業後首個完整財年，暫時只有富融銀行及眾安銀行公布了上半年營運數據，上半年仍在加碼「燒錢」。財報顯示，富融銀行上半年虧損按年增加43%至1.82億元。眾安銀行雖未正式公布中期業績，但根據母公司眾安在綫(6060)的業績披露，眾安銀行上半年虧損約2.068億元，按年擴大85.5%，主要源於業務及管理費的支出。

虛銀短期仍需靠「燒錢」生存，公司註冊處資料顯示，8間虛銀中已有5間開始加碼注資，其中眾安銀行注資金額最大，達14億元。另外4間虛銀合共注資逾48億元。

市場普遍預期虛銀扭虧需時數年，但值得關注的是，近一年各大虛擬銀行紛紛推出多元化的產品和服務，部分銀行開始走出自己的品牌特色，不再像開業之初單純靠存款高息吸客，部分銀行甚至早已調低存款利率，逐步放棄高息策略，將財力資源集中開拓新業務和產品，利用創新產品在業內建立獨特優勢和競爭壁壘，為尋找盈利模式鋪路。

事實上，有多家虛銀已形成較鮮明特色。據本報統計，本港虛銀業務最全面的，是開業最早的眾安銀行(ZA Bank)，涵蓋定期存款、個人貸款、企業貸款及財富管理等業務。眾安銀行亦是目前本港唯一一家虛銀提供財富管理服務，主要是保險銷售。眾安銀行也是目前唯一擁有保險代理牌照的虛銀，旗下保險業務主要與同系的眾安保險公司眾安人壽合作。據眾安銀行2020年財報顯示，截至去年底全年，淨利息收入為2637.5萬元，至於反映財富管理業務收益的淨服務費及佣金收入為113.8萬元。

另一較有業務特色的要數Livi Bank，其主攻消費客群。Livi Bank在支付服務上領先同業，先後推出銀聯二維碼支付服務，以及近年興起的「先買後付」服務成為首家支援銀聯二維碼支付的虛銀。Livi Bank亦與不少商戶合作為客戶提供消費優惠，藉此吸引客戶使用該行的二維碼支付服務。

Livi Bank 主攻消費客群

平安壹賬通則主要面向中小企業客戶，提供中小企分期貸款產品「壹易貸」，以及政府「中小企融資擔保計劃」下的信貸擔保產品。其他虛銀的業務也逐漸建立起自身特色，例如Mox Bank推出信用卡Mox Credit，提供消費回贈，為首家發行信用卡的虛銀，迎合年輕人消費習慣。富融銀行則在行內首推跨境匯款、外匯買賣服務，主攻跨境及旅行客群。

本報統計發現，在虛銀各類產品中，定期存款和貸款產品在業內比較普及。貸款產品方面，目前有半數虛銀推出個人貸款產品，分別是眾安銀行、匯立銀行、天星銀行及富融銀行，另有三家推出企業貸款產品，分別是眾安銀行、天星銀行和平安壹賬通。好明顯業內的競爭，已由剛開業的吸存款戰，逐步走向貸款戰。

平安壹賬通拓中小企

虛銀業務路線漸趨不同，哪一家最有賺錢潛力、有望最快扭虧為盈？一位從事香港金融法規業務，花名「規佬」的業內人士表示，最看好中小企路線的平安壹賬通，他指出，雖然天星銀行也有進軍企業市場，但較看好平安採取的藍海策略(攻佔少競爭市場，比較有針對性)。至於行內首推理財服務的眾安銀行，他認為，「賣理保險應該賺到錢」，但「新股易」這類投資服務尚在實驗階段，零售客戶未必太快接受。

資深投資銀行家溫天納表示，自己從事銀行業多年，銀行真正賺錢往往依賴信貸業務，尤其是企業融資帶來的信貸利息收入，「對於一家銀行來說，企業客戶與零售客戶很不同，從扭虧為盈角度看，以大型集團為背景、且以大型客戶為基礎的虛銀，贏面會比較大。」

紛籌推財富管理業務

至於面向零售客戶的虛銀就要更講求策略，溫天納認為，進軍消費市場的虛銀，主推信用卡、消費貸款等產品，雖然信用卡的手續費收入有限，但信用卡等產品至少可創造銀行與客戶的借貸關係，這也是一種重要的經營模式，又認為虛銀的產品要創新及有彈性，補充現有市場不足。

個別虛銀已推出創新產品，吸納被傳統銀行忽略的「月光族」客戶。例如眾安銀行最新推出亞洲首創的免息提早7日出糧產品「出糧FastPass」。業內人士



MOX BANK 亦有推出實體信用卡。

認為，眾安銀行旨在吸納「月光族」(每月月光薪酬的一群人)客戶，以便日後向他們推銷其他貸款產品。虛銀與傳統銀行一樣，除了賺取息差，便是賺佣金收入，因而財富管理才是虛銀真正必爭之地。事實上，各大虛銀對財富管理業務早已摩拳擦掌，今年中，市場消息指，包括眾安銀行、匯立銀行、Mox Bank和Livi Bank等4間虛銀，正籌備推出財富管理業務，並申請證券牌照，眾安銀行正向證監會申請財富管理業務相關牌照，期望可捕捉金融市場「南北向通」機遇，未來考慮推出包括基金及證券買賣服務。眾安銀行在保險方面較有優勢，一來母公司在內地的本業包括保險，對客戶需要了解較深；二來眾安國際在香港亦有保險公司推出自家產品，相比分銷其他公司產品更有優勢。

短期難「止血」不過，有業內人士對虛銀進軍投資領域看法審慎，一方面香港對投資產品的監管嚴謹，另一方面港人鍾情炒股，但前途證券早已搶佔大部分市場份額，銷售基金的網上平台亦早已存在，因此這條路「應該幾難行」。「規佬」則指，虛銀前景好視乎內地政策，長遠要視乎大灣區客戶可否用虛銀服務，畢竟香港市場一早就飽和，若內地客戶使用虛銀可方便做其他理財投資，這才是成敗關鍵。

虛銀產品線日益豐富，但有分析認為，行業短期內恐難擺脫繼續「燒錢」的命運。馬馬威中國金融服務業合夥人方海雲表示，倘若虛銀獲得資管牌照，仍須投入資源建設新系統，包括增聘人手及進行市場推廣等，預計「燒錢」情況會持續，料2021年度虧損金額按年擴大，2025年方有機會達到收支平衡。

「虛銀最值錢其實就係虛銀自己的系統平台」，本報專欄財經橫作者必勝如此說。必勝指出，虛銀銀行是好看的金融服務，香港是國際金融中心，當然要先嘗試，但世界許多地方都未有，「如果本港的虛銀系統經營成功，就可以把整個系統移植去其他國家開設虛銀，甚至把虛銀系統賣給別國客戶從而賺錢。」必勝自己也食新鮮開了虛銀戶口嘗試一下，他在匯立銀行有戶口，但他並不覺得虛銀在銀行多過米舖的香港有何特別優勢！必勝坦言，他的虛銀戶口只有幾百元存款。因為他覺得匯立銀行系統仍很弱雞。「比如我用中銀香港手機銀行，可以掃二維碼來繳費，相對匯立銀行的手機APPS就沒有這個功能，可見虛銀要改進的地方仍然有好多。」



各大虛擬銀行最新營運數據

銀行	正式開業時間	客戶人數	客戶存款(億元)	去年淨利息收入(萬元)	去年淨服務費及佣金收入(萬元)	去年虧損(按年虧損擴大)(億元)
眾安銀行	2020年3月	約40萬(截至今年7月底)	76億元(截至今年6月底)	2637.5	113.8	2,068(0.95)(截至今年6月底)(上半年)
匯立銀行	2020年7月	約13萬(截至今年7月底)	20(截至今年7月底)	-163.8	-119.7	2.88(1.93)
天星銀行	2020年6月	N/A	15.77	1339.7	217.5(其他收入)	2.32(1.49)
MOX BANK	2020年9月	約16萬(截至今年9月1日)	56(截至今年9月1日)	144.7	-289.6	4.56(1.91)
LIVI BANK	2020年8月	約15萬(截至今年8月下旬)	9.5(截至今年7月5日)	1309.6	-54.4	4.38(2.37)
平安壹賬通	2020年9月	N/A	4.81	310.3	37.3	1.84(0.72)
富融銀行	2020年12月	逾1萬(截至今年1月初)	17.4(截至今年6月底)	-805.5(截至今年6月底半年)	-162.1(截至今年6月底半年)	1.82(0.55)(截至今年6月底半年)
螞蟻銀行	2020年9月	N/A	7.33	520.7	N/A	1.71億元(1.34億元)

虛擬銀行業務一覽

銀行	業務				行業創新產品
	定期存款	個人貸款	企業貸款	財富管理	
眾安銀行	O	O	O	O	保險-Visa扣帳卡、免息提早7日出糧產品、信用卡帳單分期計劃
匯立銀行	O	O	X	X	Mastercard實體扣帳卡
天星銀行	O	O	O	X	外匯買賣、「貸款一筆清」服務
MOX BANK	X	X	X	X	信用卡Mox Credit; Mastercard扣帳卡
LIVI BANK	X	X	X	X	銀聯二維碼消費、Mastercard 虛擬扣帳卡-livi PayLater (先買後付); 二維碼提款
平安壹賬通	X	X	O	X	銀通無卡提款
富融銀行	O	O	X	X	跨境匯款、外匯買賣、車貸
螞蟻銀行	X	X	X	X	N/A

註：O代表有 X代表沒有

用戶體驗

虛銀系統弱雞 改進空間大

「虛銀最值錢其實就係虛銀自己的系統平台」，本報專欄財經橫作者必勝如此說。必勝指出，虛銀銀行是好看的金融服務，香港是國際金融中心，當然要先嘗試，但世界許多地方都未有，「如果本港的虛銀系統經營成功，就可以把整個系統移植去其他國家開設虛銀，甚至把虛銀系統賣給別國客戶從而賺錢。」必勝自己也食新鮮開了虛銀戶口嘗試一下，他在匯立銀行有戶口，但他並不覺得虛銀在銀行多過米舖的香港有何特別優勢！必勝坦言，他的虛銀戶口只有幾百元存款。因為他覺得匯立銀行系統仍很弱雞。「比如我用中銀香港手機銀行，可以掃二維碼來繳費，相對匯立銀行的手機APPS就沒有這個功能，可見虛銀要改進的地方仍然有好多。」

天星銀行airstar強調讓所有客戶享有星級銀行服務。



明星代言人 大激戰

本港不少大型銀行和保險公司等金融機構構成了吸納年青一代客戶，都不惜大灑金錢邀請當紅偶像明星做產品代言人，虛擬銀行也不例外。據本報統計，本港8家虛擬銀行中，有至少5家曾經或正在邀請明星代言。虛銀請來當紅偶像令品牌功效受更多人關注。例如電盈(008)旗下ViuTV，去年一齣選秀節目《全民造星III》大受歡迎，捧紅多位選手。去年天星銀行大膽選用該節目的評判和選手為產品代言，包括「花姐」、Timo(江宏基)和Ansonbean(陳毅燊)。

匯立銀行、Mox Bank及Livi Bank也有邀請明星代言人。其中，匯立銀行請來KOL、粵語語言學家「Ben Sir」(歐陽偉豪)；Mox Bank則有著名導演杜琪峰及藝人鄭欣宜作為代言組合；至於Livi Bank的代言人是藝人鄧麗欣。偶像代言是一種品牌包裝手段，大部分虛銀主攻社會基層和年青一代，「貼地」的代言人相信能為虛銀的推廣帶來事半功倍的效果。

資料來源：年報、綜合媒體報道；除另有註明，所有數據截至2020年底