

借助代发企业员工薪酬福利，向企业输出人事、财务、报税等服务，进而驱动对公、零售业务同时发展。传统的工资代发业务，正在成为不少银行竞逐的新战场。

银行在这方面的最新动作，是招商银行10月20日推出的一站式企业数字服务通用平台“薪福通”，该平台以数字化薪资代发为原点，覆盖企业人事、财务、协同办公等重点业务流程。

以零售业务领先同业的招商银行，作为业内公认的“零售之王”，近来在企业业务方面动作频频。“数字化浪潮下，网点流量明显下降，这是每家银行都必须面对的现实。”该行人士说，这越加凸显了批量化、高品质代发拓客的重要性。

而代发业务不仅能低成本批量获客，而且能为零售业务带来新的增长，这为银行业务转型带来了新的想像空间。在此背景下，不少银行纷纷布局数字化代发业务，并通过提供增值服务，打通对公、零售业务的联系。

竞逐工资代发

工资代发是银行的一项传统业务，主要是银行通过代理的方式，为企业统一发放员工薪酬福利。

招商银行的工资代发业务始于2006年，2019年推出的数字化代发平台薪福通，主要为企业提供算薪、发薪、报税、电子工资单等方面的服务。此次升级后，则覆盖了从人事、薪酬代发，到财务、福利、协同办公等全流程，而且可以免费试用该系统。

从人员配备到业务定位，也可以看出招商银行目前对代发业务的重视程度。

“作为公私联动的焦点和传统的‘一把手’工程，代发素来是招行零售与批发两大业务条线最典型的开放融合试验田。”招行相关负责人称，2020年起，招行便成立了横跨科技、零售、批发条线的薪福通融合型项目团队，并建立了“B2C联席经营”机制，集结三大条线、万余名一线市场经理和公司客户经理、近千名IT开发人员，以“线上+线下”的团队协同作战方式精准服务客户。

薪福通推出后，用户数量快速增长。招商银行副行长汪建中在发布会上透露，去年，该平台注册用户数量只有5万家，而目前已经超过35万家。

不仅是招商银行，最近两年来，代发业务突然受到重视，不少股份制银行都开始在此方面发力，通过布局数字化平台抢占市场。

与招商银行一样，中信银行也在2019年推出了代发数字平台。近日，该行对该平台进行升级，通过该行定制的智能发薪系统，企业员工可选择任意银行卡发放薪资，并利用企业内部平台实现在线支付、转账、理财等需求。

与上述两家银行类似，浦发银行也对其代发系统进行了升级。公开信息显示，除了代发薪酬，企业租赁款、分红款、交易款、投资款等多类款项都可以通过该行代发业务实现。

长期以来，在银行的业务体系中，工资代发归属于对公条线。过去一段时间，这一业务的主要意义在于工资发放带来的资金沉淀、开户数量增长，进而产生的企业融资、资金结算等服务。但事实上，工资代发长期处于对公业务边缘，并未受到银行太多重视。

“近年来，在数字化浪潮下，网点流量明显下降，是每家银行都必须面对的现实。”招行人士说，这越加凸显了批量化、高品质代发拓客的重要性，代发业务的价值也因此开始重新进入银行视野。

站在银行的角度，随着产业互联网的发展，代发业务不仅能打通B端与C端，同时，还能以低成本、高效率实现批量优质获客，为零售业务带来新的增长空间，随着零售转型的持续推进，代发业务的潜在价值也越来越受到重视。

“从对公角度，通过工资代发，银行可以增加对企业的了解，进而延伸出多元业务机会，实现公私联动。”某股份制银行人士告诉第一财经，从零售角度，代发工资时，企业员工需要开户，能批量获取客户资源，而为零售业务打开空间。

打通对公和零售

对银行来说，对公业务发展越好，优质企业客户就越多，进而为银行业务形成反哺。在对公层面，业务稳健、经营良好的企业能为银行带来稳定的存贷款、交易、结算等业务；在零售层面，企业员工又为银行输送了稳定的客流，以及消费、信用卡、投资理财等业务，企业股东、管理层还能为银行带来私人银行、资产管理乃至家族传承诸多业务机会。

这也意味着，公司业务发展得越好，通过代发业务挖掘对公、零售业务的潜力也越多。但实际上，在很长一段时间里，薪资代发拓展的客源，并没有真正成为有效的零售客户。其中一大原因，就是代发业务中，银行对零售端提供的服务单一，导致体验不佳，很大程度上只是充当企业员工接受工资的工具，除了发薪当天短暂沉淀资金和交易，此外长时间并没有资金沉淀和交易。

“代发业务具有明显的‘关系型营销’标签，而且同质化程度高、同业竞争激烈，拓客难度亦不可小觑。”招商银行人士说，以代发为切入点数字化平台，是对传统“关系型营销”思维、作业模式的替代，也是该行对代发业务根本逻辑的一次重要“升维”。

认识到问题所在之后，不少银行开始对公、零售两端同时发力，通过提升用户体验、丰富服务，打通代发业务从B端到C端的联系。

早在2019年，招商银行推出薪福通1.0版本时，就针对代发企业核心高管提供私人银行服务，并为大型企业定制代发专享价值认同卡。3.0版本则覆盖了从企业人事、财务到协同办公等全流程，甚至还可以为有需求的企业制定股权激励方案。

而中信银行的步子更大一些，发薪到账可以不再限定在该行账户，企业员工可选择任意银行卡发放薪资，通过内部平台即可完成支付、转账、申请贷款、跨境汇款、理财、购买车险等操作。