

去年银监会批准了五家民营互联网银行，前海微众银行、天津金城银行、温州民商银行、浙江网商银行、上海华瑞银行。今年1月18日，微众银行开始试营业，在接近7个月后的昨天，微众银行终于发布了自己的首个个人产品——微众银行客户端。

比起传统银行（尤其是爱存不存银行）大而全的客户端，在通过QQ/微信帐户登录进入微众银行之后，发现它的产品界面非常简单，首页上只有微众卡、活期+、定期+、股票基金四个模块，未来应该可能会增加更多的功能。



虽然模块简单，但是作为这家银行的第一个产品，还是有些可圈可点的地方，——说来：

微众卡：

微众卡实际上是一张虚拟卡，对应了用户在微众银行的余额。与传统第三方支付相比，微众银行的资金可以通过银行汇款方式，将资金转入微众卡余额，以避免银行对于资金转出的限额限制——现在限也没用了。

而在微众银行客户端内，用户也可以主动发起资金转入操作，这时应当使用的是银联等机构的第三方代扣接口。

由于用户执行的所有操作都是本人帐户转账操作，因此正好避开监管上“向他人转账”一年不能超过指定数额的要求。

我测试了一下，资金转入转出的速度都很快，基本上都可以做到余额实时体现，而且招行的“实时”到账列表中已经有了深圳前海微众银行，说明微众银行已经接入完成了人行的超级网银系统，说起来，花旗银行现在还没接入超级网银系统呢。

另外，从用户绑定第二张卡开始，每次新增一张卡，都需要通过人脸识别认证。这应该是针对最近的冒名开银行卡所推出的新政策，值得各家第三方支付机构学习。

转入微众卡的资金目前不能刷卡消费，但是未来存在通过其他方式变通消费的可能性。

活期+：

目前这个产品绑定的是国金通用众赢货币市场投资基金（代码001234），7日年化收益率在5.26%，算是较高的水平。但这支货币基金的规模只有2亿，随着大量潜在用户进入这个产品，年化收益率能否维持这个水平还是个问题。微众银行应该是吸取了微信理财通的教训，货币基金还是只选一个好。而这个产品应该是微众银行的重中之重，能否从其他银行吸引存量用户就靠它了。

定期+：

目前就一个产品：太平保险的众享太平90保险，从今天上线开始已经临时扩大了几次规模，从最早的8000万到现在的2亿。对于一款较低风险（PR2）的90天理财产品，能做到7%的年化收益已经相当不错。而申购门槛从1000元起，1000元递增也能抢走很大一部分银行理财的客户。

这款产品对标的应该是支付宝的万能险，目前万能险的180天产品预期年化收益率

为6.9%，比起这个产品略低。估计现在定期+的利率是上市初期要抢市场因此制定的，如果各位觉得不错就直接购入吧。

股票基金：

这部分比较简单，主要是汇添富和博时两家公司的6支股票基金，未来应该会进一步扩充产品线。

其他：

除了首页之外，还有“理财”和“转账”两个模块，理财就是把现有的产品整合了一下，没有特别多值得关注的地方。而有意思的是“转账”这页的转账计划，其中有两个默认计划是——发工资自动转入；还房贷自动转出。这也说明了微众银行的野心——把住用户的资金入口和出口。

总结一下：微众银行目前虽然客户端功能较少，但结合目前QQ钱包的微粒贷等未暴露的功能来看，未来的成长性还是不容小觑的。各家银行如果依然安于现状，未来和现在的运营商一样，存在较大的沦为管道的可能性。

最后，看到天津金城银行和上海华瑞银行也已经申请了卡bin，因此这两家的银行借记卡产品估计会在一段时间后出现在大家的视野中，到时会继续向各位更详细的介绍这些产品。