

自2010年11月，招商银行iPhone版手机银行正式上线，10年间，App历经7次大版本迭代。2019年11月18日，招商银行在京重磅发布招商银行App8.0。

当前，招行零售总客户数突破1.3亿，招商银行App用户2019年9月12日突破1亿，App登录用户数已经占到全行日均流量的90%以上。

招商银行总行副行长汪建中特别指出，“不同于1.0时代的规模取胜，与2.0时代的质量和结构取胜，零售金融3.0时代，商业模式已成为制胜的关键”。

而作为招行深化推进零售金融3.0的改革利器，作为招行与合作伙伴共建丰富的App场景生态的重要方向，作为招行强化“人+科技”，构建数字化的客户获取能力和经营能力的战略转型与升级，招行App8.0立足金融和交易，并向其上下游不断延申，通过引入更多元的泛金融和生活服务场景。

“招商银行只专注做好一件，与合作伙伴一起，为客户提供更便利的金融服务”，招商银行零售金融总部总裁张东总结到。

有业内评论认为，招商银行App对标互联网企业的交互体验和数字化服务能力，使其与互联网企业“异业同构”；而同时，招商银行App又具备丰富多元的场景生态，使其与其他银行“同业异构”。

“异业同构”与“同业异构”兼而有之，进一步巩固了招行零售在数字化时代的护城河优势。

8个维度，诠释App8.0的生态构想

招行App的MAU到2019年11月接近5000万，其中，在金融场景的总账、收支、信用卡、转账和理财板块MAU均过千万。其特点是以金融为主，金融使用占比达到88%，但生活占比也达到63%，金融和生活从某种角度上来看达到了融合与平衡。

在财富管理方面尤为突出。

2019年1-10月，招行App累计销售的理财产品达到6.5万亿元，占招行所有渠道的70%，这顺应了当前移动金融发展的一个新的特点。

张东认为，招行App经历了从1.0阶段的工具时代，到4.0阶段的平台模式，再到8.0阶段的生态构建。

而App8.0财富生活板块作为一个为1亿用户倾心打造的平台，在8个方面向合作伙伴和用户开放，具体来看：

1、账户体系

招行过去已经把用户开放了，无论是招行的持卡人，还是他行的持卡人，任意持卡人在招行App上都可以注册登录。今年招行在登录上更加开放，用户可以通过微信来登录，也可以通过apple ID来登录。

开放记账，收支板块是招行通过自动抓取，客户在招商银行各种场景里用借贷卡实现投资、理财收支账户的功能，了解到很多客户有更多的息贷。

语音记账功能，集成了语音识别、人工智能和精确的商户分类，只要用户说一句话，就能被准确记录。

2、财富管理

招行这次推出的是在线财务规划，属于业内首创。

如果客户认可了招行给他做的财富规划，紧接着，招行还实现了一个一键购买所有理财产品的功能，为处于繁忙工作中，没有完整时间大力财富的人提供便捷的理财产品。

3、品质生活

在张东看来，如果招行App仅有金融的功能，它仍然是个工具型的。而用户不仅仅有金融方面的需求，同样他们还对品质生活也有非常高的需求。

出于对这点考量，招行会将原来自己的王牌栏目——其中包括吃饭、看电影、商城、积分继续打造得更加强大。现

阶段，招行在全国100多个城市有10万家合作商户，在全国300多个城市连接了1万多个电影院。与商户合作，对商户赋能。

目前，招行App引入的第三方合作伙伴接近300家，包括交通出行、旅游、购物、教育、财商等等。还包括人社部的社保公积金，包括ETC、高德、滴滴、顺丰等等。

4、内容生态

招行的社区频道现在MAU接近700万

，在此基础上，招行引入了1500多名作家，每天生成1000多篇文章。

在此基础上，招行提炼了名家说，有名家的观点、热度的报道；同时引导客户参与其中，不仅仅是看，还可以参与其中进行讨论。

招行的愿景是，希望每一次开放都是一轮新的智慧碰撞。

5、平台融合

招行App不仅把合作伙伴“引进了”，同时也“走出去”，为合作伙伴提供金融功能的服务。今年招行和华为、和芒果TV合作，在合作方的钱包里把招行的功能输入到他们的App钱包里，为他们提供钱包里的二、三类账户。

通过API形式输出出去之后，招行通过自己的让金融服务成为一种无处不在的服务

。

6、联名开拓

招行发行的顶级IP愤怒的小鸟联名卡接近1000万张

，与滴滴发行的联名400多万张，和必胜客的联名卡在推出的路上。

年轻，时尚，童心，成为这张小小的卡片的标签，也逐渐成为一种“身份”的象征

。

这是招商银行和企业之间共同为产品注入资源、平台的体现，是招行和企业合作开放的一个重要形式。未来，招行还会直接在App中推出电子的联名卡。

7、薪酬福利

招行代发的工资存量有超过

33万+企业，覆盖3500万人，金

额达到1.5万亿+，巨量的金额，可以作为中国企业的晴雨表。

招行在App8.0手机银行里打造了薪福通板块，通过“薪福通”专区与企业共同打造一个板块，实现这个板块里的投资融资一体化、薪酬福利一体化、保障一体化，为员工和企业在这方面提供服务和支持。

8、技术生态

张东谈到招行要服务亿级的用户时，通过一组数据展现了招行所面临的挑战——5000万的MAU，每天App下载量10万，最高可达20万。

所以说，招行必须有强大的技术作为支撑。

通过前中后台系统的搭建，招行构筑了银行级的安全，从信息安全到支付安全到稳定性安全，也使招行有更多能力去开放API给到客户。通过这些系统，使招行交易的止损率达到了行业的最高水平，达到了百万分之一以下的水平。

最后，张东总结到，“首先，招行App是服务亿级用户的产品；其次，招行App更是一个一端连着用户，一端连着我们自己的产品和合作伙伴的产品”。

勾勒千万级核心用户财富梦

谈起招行App8.0财富生态，招商银行总行财富管理部副总经理陈微认为，这是一个拥有千万级核心用户，管理了万亿级的财富管理平台。

截止到2019年6月末，招商银行App上管理的个人总资产达到了7.26万亿，其中储蓄存款只占到22%，而在整个社会，储蓄存款占居民个人金融资产中占比是超过50%的，说明招行财富生态的用户是更加具有资产配置理念。

通过App发生的财富类的交易额1—10月达到了6.48万亿，在售的理财产品有6320款。

在陈微看来，财富管理是一个非常特殊的服务行业，它是没有终结的服务行业，终身的陪伴是它最本质的需求。从摩羯1.0到2.0，再到摩羯星空、聪明定投、自助选基、基金诊断，机器人投顾，帮助客户逐渐了解自己的需求，逐渐进入智能投顾的时代。

招行App，从2010年到2019年，从1.0到8.0，招行只做了一件事——为用户提供

更加便利的金融服务。

招行，还在不断地进行迭代升级，不断奔跑向前，当招行推出App9.0版本时，又会带来哪些令人震撼的功能，值得期待。

推荐阅读：

“主战场”转移，招商银行全面进入App时代，深耕探索零售金融3.0

京东要开银行了，但还差临门一脚