

# 超车之后重新定位 金融科技回归科技内核

本报记者 李银莲 北京报道

4月11日，央行行长易纲宣布，今年年底以前还将推出一些开放措施，包括鼓励在信托、金融租赁、汽车金融、货币经纪、消费金融等银行业金融领域引入外资。“金融对外开放的大方向已经确定，金融开放的目标和路线图已经提出，将推进金融开放向纵深推进。”国家金融与发展实验室副主任曾刚在接受媒体采访时表示。

金融领域的进一步开放，意味着金融领域将释放出更多的机会。而在这在京东金融 CEO 陈生强看来，未来金融的参与者并不完全只有金融机构。随着数字经济成为整个国民经济的最大增长点，通过以数据和技术服务为脉络，帮助金融机构甚至身体企业提升效率，将是这个时代给予科技企业的一个重要机会。

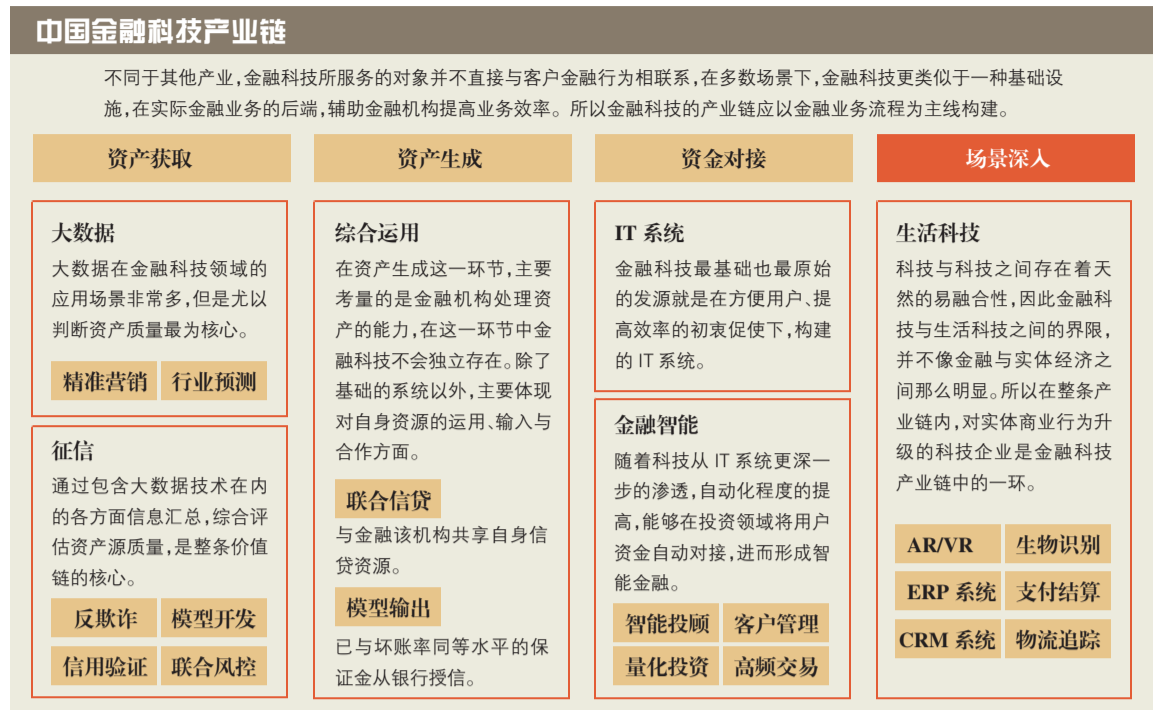
## 进攻：从金融科技到科技

“京东金融的 1.0 阶段，用科技去做金融业务，去提升这个行业的效率，降低这个行业的成本，同时提升客户体验。”陈生强说。

根据安永公司发布的《2017 金融科技采纳率指数》调查报告显示，中国有 69% 的数字活跃消费者使用金融科技服务，而在美国，这一比率仅有 33%。

短短几年内，中国在金融科技领域实现“弯道超车”的背后是一众科技企业对金融领域的不断渗透而实现的。例如在应用最广的支付领域，中国的交易规模占到全球规模的一半，网络借贷的市场份额也接近全球的四分之三。

“我们最开始做金融的逻辑是以用户需求出发，供应商要融资，消费者要信用消费。”陈生强说。现在回头看，2013 年是金融与科技开始融合的一个重要节点。彼时起，科技企业、电商企业以移动支付、互联网金融、消费分期为切口跨入金融服务领域，并在短期内收获了大量的客户，在一段时间内互联网金融甚至以“颠覆者”的榜样被放



在了传统金融机构的对立面。

但这个局面在 2017 年出现了“转折”。这一年，诸如蚂蚁金服、京东金融、腾讯等互联网头部企业分别与建设银行、工商银行、中国银行等多家传统金融机构签署了战略合作协议。

“京东金融的 1.0 阶段，用科技去做金融业务，去提升这个行业的效率，降低这个行业的成本，同时提升客户体验。”陈生强说。

京东金融最早的定位是把风险定价做好。团队结合京东所拥有的数据外部合作伙伴数据，开始大力搭建风控引擎，包括 B 端的风控引擎以及 C 端的风控引擎。在 2014 年引入人工智能的技术。为了提高运算速度搭建了一系列的 Graph (图计算) 技术，完成了从表结构到图形结构的转变，这样整个运算速度就快了，包括能够找到数据跟数据之间的关联关系。

但后来，陈生强开始思考一个问

题，这种模式的天花板在哪里？陈生强不讳言这个问题其实困扰了自己很久，“我整个思考的过程就是突破天花板，实际上就是一个进攻。金融转变本身就是一个进攻，我一面想有可能会在哪些节点上出现问题，一面又想我有可能在哪方面做得更好。”

求解这个问题的过程，其实是京东金融重新审视自身核心竞争力心的过程。

“如果还是用原来的方法做金融，限制业务规模的是资本的规模。”陈生强表示，这个要求与团队、技术能力的优势并不匹配，所以京东金融的核心将是基于对金融的理解，运用科技手段为金融机构服务。

进入 2017 年，京东金融在年初与中国银联签署了战略合作协议，在 5 月双方联合完成了区块链技术底层打通并测试成功，联盟链建成后，双方将可以在其上探索区块链技术在供应链金融、保理、电子票据等领

域的应用；京东金融选择与中信银行和民生银行在信用卡领域开展合作，将京东金融多次迭代的风控系统用于流量客户的拓展和运营……这些系列的尝试都在指向一个方向：在金融场景下，京东金融帮助金融机构提高资金和服务的运行效率。

在本届博鳌亚洲论坛以“金融的未来：改变，还是被改变？”为主题的论坛上，招商银行原行长马蔚华也表示，大数据、云计算、深度学习、区块链等新型科技，正在革新金融产业链条中的各个环节。无论是对于传统金融机构还是新兴金融机构而言，金融智能化已经成为了提升行业整体效率的“必由之路”。金融本身可能有较大的 IT 力量，但银行热衷科技公司，科技公司拥抱金融机构这是一个趋势。目前比如伦敦、纽约、新加坡、香港等大型金融中心，都在建立“金融中心 + 科技中心”的双中心。

## 转变：从 B2C 到 B2B2C

京东金融已经发布了一套智能信贷产品“北斗七星”，通过模块化搭建银行零售业务的前、中、后端平台，帮助中小银行及新兴民营银行从零启动零售信贷，将筹备期从至少半年缩短到一个月。

从自己做到为别人做，从做金融到服务金融。这个转变的过程中直接的变化是京东金融的盈利模式在发生变化。

“未来我们将金融资产都交给金融机构，金融业务还是要回归到持牌金融机构。京东金融与金融机构的合作将是基于对行业和用户的理解，来提高效率。我们取收益来源也将是通过这一系列运营所产生的服务收入。”陈生强将这个转变定义为 B2B2C 的模式转换，也是京东金融从 1.0 到 2.0 的升级。

就在今年 3 月，京东金融已经发布了一套智能信贷产品“北斗七星”，通过模块化搭建银行零售业务的前、中、后端平台，帮助中小银行及新兴民营银行从零启动零售信贷，将筹备期从至少半年缩短到一个月。

前端看是一个标准化信息系统产品，但背后其实包含了金融机构对于人的洞察、对企业的洞察、对金融产品的洞察。而实现这些洞察需要有将金融业务数字化的能力。两者相加恰好是目前传统金融机构所欠缺的。

“我们看到金融机构越来越意识到整个科技以及数字化对他们们的一个改变，也越来越接受了这个趋势。”陈生强表示，线上线下融合的关键实际上就是数字化，不再是 O2O (从线上到线下) 了，而是一个“O+O” (即线上线下融合) 的逻辑。

基于这个逻辑，对用户洞察的能力，通过大数据、云计算、甚至人工智能的技术进行风险定价的能力和运营的能力构成了京东金融输出给金融机构的能

力，而后者借由这种能力提升对于小型企业客户甚至是个人客户的服务能力。

“我们看到银行的变化其实也很大，最早从早期来讲，他们都希望从互联网公司获得用户，然后你会发现现在发生了变化，金融机构不用从我们这里获客，我们会想办法把金融机构的用户运营得更好。”陈生强说。

让科技的回归科技，让金融回归金融。从 2013 年起，科技与金融逐渐融合，互联网金融与传统金融科技间或“对立”再到金融机构与金融科技企业携手并行的过程中，如何把握风险控制与鼓励创新之间的平衡一直是一个难题。但京东金融的转型展现了金融与科技结合的一种新的可能性：各自退回到各自擅长的核心竞争力上去思考对于用户的价值，选择对自己最有力的资源禀赋完成自己商业模式的构建。

随着金融开放的深入，金融市场的主体将会越来越多，金融服务的广度和深度将进一步放大，这对于金融机构而言既是机遇同时也是挑战。陈生强表示，现在科技公司的创新方向主要围绕着数字化、智能化展开。用数据能力和人工智能技术去服务实体经济，金融业也不例外。

一家科技公司要想把自己的价值做到最大化，需要真正打开自己做开放生态。真正的开放是无保留的开放，需要很大的勇气和胸怀。科技公司与实体经济企业、科技公司与科技公司之间，应该打破壁垒联合起来，共同推动新旧动能转换。

# 邮储银行：全力提升小微企业金融服务质量

文/张曼

近日，原银监会印发了《中国银监会办公厅关于 2018 年推动银行业小微企业金融服务高质量发展的通知》，推动银行业小微企业金融服务由高速增长转向高质量发展。

作为大型零售商业银行，中国邮政储蓄银行 (下称“邮储银行”) 始终坚持服务社区、服务中小企业、服务“三农”的战略定位，充分发挥网络、资金和专业优势，大力服务小微企业，提升小微金融服务水平，与其他商业银行形成良好互补，取得了良好的社会效益。

2017 年，邮储银行当年累计发放小微企业贷款 7607.52 亿元，有效缓解了小微企业融资困难。

## 提升小微金融服务质量

邮储银行小微企业客户覆盖面较广，而这与该行庞大的机构网络不无关系。从邮储银行在全国范围的网点布局和数量便可看出其具有天然的普惠基因。

截至 2017 年末，邮储银行拥有营业网点近 4 万个，覆盖了中国内地全部城市和近 99% 的县域地区，有 70% 以上的网点分布在县域地区，网点数量多、下沉深。依托庞大的网络，邮储银行为城乡小微企业提供包括投融资等各方面的金融服务。

邮储银行不断提升小微企业金融服务质量，进一步优化产品、营销和风控“三大体系”，健全组织架构、绩效考核、员工队伍“三大保障”，加强信贷文化和科技“两大支撑”。在服务领域上，积极布局国家高新技术产业开发区、经济技术开发区、现代农业示范区等领域，创新特色产业聚集集约化服务举措，积极建设小微企业特色支行。在服务方式上，针对创业创新企业的特征，积极与各小微企业信贷风险补偿基金对接，全力打造“政府扶持 + 银行支

持 + 第三方机构担保”的风险共担、多方共赢服务模式。

截至 2017 年末，邮储银行在建小微企业特色支行有 123 家。根据邮储银行与工信部签订的《中小企业金融战略合作》显示，2017 年至 2021 年，邮储银行将充分发挥网络优势，依托各级中小企业主管部门政策支持，建设 600 家小微企业特色支行。

邮储银行还于 2014 年初启动了小微企业运行指数的编制工作，并于 2015 年 5 月联合《经济日报》按月发布《“经济日报”- 中国邮政储蓄银行“小微企业运行指数，构建了“互联网 + 小微企业”的新业态，为各方面更好地支持小微企业发展提供了及时、有效的信息参考。

2016 年，邮储银行小微企业金融服务平台上线投产。自此邮储银行成功实现了与企业纳税信息、企业销售开票数据的对接，依托大数据技术，能够进行有效的小微客户筛选，并支持小微企业发起线上申贷、支用、还款作业，提高了小微企业客户的服务质量；此外，网络爬虫技术在贷后监控系统的应用，也使邮储银行小微信贷贷前贷后管理的时效性进一步加强，移动终端手机 APP 的实时贷后预警功能，提升了贷后管理人员的作业效率。

## 破解小微企业融资难题

从 2014 年的抵押物不足、贷不到款、资金链濒临断裂，到如今拥有上百项专有技术，康达电梯董事长文辉感慨道，企业有今天，离不开邮储银行的资金支持。

文辉回忆道，在康达电梯捉襟见肘的一年，邮储银行江西省分行恰与江西省相关部门开展政银合作，推出了“财园信贷通”贷款。据了解，“财园信贷通”即由政府财政、企业所在工业园区按 1:1 的比例筹集企业信贷风险补偿基金存入银行，银行按一定系数放大后，可为缺乏



邮储银行支持小微企业走现代化科技农业之路。

抵押物的中小微企业发放无抵押的低息流动资金贷款。康达电梯正是“财园信贷通”的受益者，该公司通过这一贷款产品很快拿到 450 万元的资金，解决了燃眉之急。

多年来，“缺信息”“缺信用”，有效抵押担保物匮乏、风险偏高等难题一直困扰着“闷声发大财”的企业。

为破解小微企业融资难题，邮储银行主动搭建政银合作平台，以财政资金撬动银行资金。在总行层面，邮储银行与工信、科技、工商等部门，以及证券交易所和大数据企业等加强合作，打造银、政、企多方合作平台，形成支持小微企业发展合力。在分行层面，邮储银行已有 27 家一级分行与当地工信部门签订战略合作协议，并将服务小微金融作为双方合作的重要内容之一。15 家一级分行与当地税务部门签订合作协议，“银税互动”支持小微企业发展。

同时，针对小微企业金融需求“短、小、频、急”的特点，邮储银行持续加大金融产品创新力度，形成了囊括“强抵押”“弱担保”“纯信用”各个担保方式的全产品序列，充分满足分布于不同行业、处于不同生命周期的小微企业的融资需求。

例如：致力于提升小微企业信



邮储银行信贷员在小微企业进行实地调查。

贷速度，缓解小微企业“融资慢”难题的传统领域“快捷贷”产品；依托政府小微信贷风险分担体系，破解小微企业“融资难”的政银合作领域“助保贷”“政银担”等产品；立足服务供给侧改革，为民生领域小微企业量身打造的“医疗贷”“水利贷”等产品；为国家创新驱动战略“添柴加火”，服务于高新技术小微企业的“双创”领域“科技贷”等产品。

## “融资 + 融智”助力创新创业

随着经济发展，仅仅为小微企

业提供融资服务已经无法满足发展需求。邮储银行积极创新服务模式，将创富大赛活动作为支持“双创”的重要举措、践行普惠金融、助力实体经济发展的重点工作、帮助小微企业融资融智的创新实践。

对于土生土长的山里人陈文艺来说，邮储银行是他梦想的起点，也是成就他梦想的桥梁。高中毕业后，凭着对家乡的热爱，陈文艺开始打造原生态茶叶和蜂蜜产品，希望通过自己的努力，将家乡的产品带给广大的消费者。

然而，山里的交通非常不便，当地产品只能在周边地区推广售卖。在邮储银行广东揭西支行的贷

年举办创富大赛活动。创富大赛活动以邮储银行小额贷款、个人商务贷款、小企业贷款三种产品为依托，通过引入政府、专家、媒体多方参与，将融资和融智结合，为大量创业者和小微企业搭建了集资金支持、品牌传播、技术指导以及商业模式交流为一体的综合金融服务平台。

在创富大赛活动中，邮储银行充分发挥线上线下立体化金融服务网络优势，将活动传播深入到市、县、乡等各个层面。报名参赛项目分布于几十个行业，既有来自城市的计算机、电信、绿色环保、文化教育等高科技产业和服务业，也有一大批生态农业等企业前来竞技，在全社会掀起了一浪高过一浪的“双创”热潮。

创富大赛不仅为小微企业带来“融资”，更是带来“融智”。创富大赛平台汇聚了一大批知名专家、学者、企业家、投资人担任评委，他们与选手一起分析商业模式、交流观点、分享经验、指引未来方向，进一步引导全社会肯定小微企业的社会价值，为小微企业更加科学有效地规划创业道路起到了积极的作用。

此外，邮储银行积极响应国家支持创新创业的号召，与中央电视台合作，依托财经频道《创业英雄汇》栏目，为全国优秀创业者和小微企业提供权威的品牌展示舞台、专业的创业辅导和广阔的融资平台，并在线下为其提供全方位金融服务。借助栏目，邮储银行扮演了创业者圆梦的推荐者、引导者和支持者的角色，同时为带动全社会支持助力创新创业贡献了力量。

创富大赛使邮储银行更加了解小微企业，也推动了该行不断提升小微企业金融服务质量。近年来，邮储银行通过创富大赛积累经验，不断提升服务水平，创造了更多个性化、有针对性的融资品种，积极探索大型银行持续支持小微企业的有效模式。

邮储银行 2010 年以来，连续 8