

招兵买马 农信系统加快金融科技转型

本报记者 郭建杭 北京报道

近日,中国人民银行印发《金融科技发展规划(2022—2025年)》(以下简称《规划》),提出新时期金融科技发展指导意见,明确了金融科技数字化转型的总体思路、发展目标、重点任务和实施保障。

增人手、加预算

在“招兵买马”增加金融科技方面投入的背后是农信系统加码金融科技的决心和压力。

记者了解到,在2021年底2022年初短短两个月内,已有多地省联社发布金融科技岗位的招聘启事。

河北省农信联社信息科技部招聘“熟悉财经、金融业软件开发工作”人士;安徽省农信联社官网则显示招聘“金融科技岗、数字金融岗”人士;广西农信联社则在年底一次公开招聘金融科技类岗位236人。而在刚刚过去的2021年一年,广西农信联社已陆续公开招聘累计几百人。此外,贵州省农信联社则在“战略执行及数字化转型办公室”市场化选聘职业经理人,以及数据分析师、需求分析师、IT架构师、风险量化及模型建设专家、管理会计专家等岗位。

在省联社层级外,省级农商行也在金融科技相关岗位进行“招兵买马”。2021年12月,秦农银行公开招聘信息科技总监及金融科技开发相关岗位的人员。

除了招聘信息方面,省联社公布的采购信息也可一窥农信系统对金融科技方面的重视程度。

记者注意到,多个省联社的招标情况均加大了在IT硬件系统的投入。在浙江省联社2022年公布的采购信息中,绝大部分是涉及PC服务器设备、IT服务设备的软硬件;山东省联社官网公布的采购信息则显示,其在“自助设备”“网络安全服务”方面有

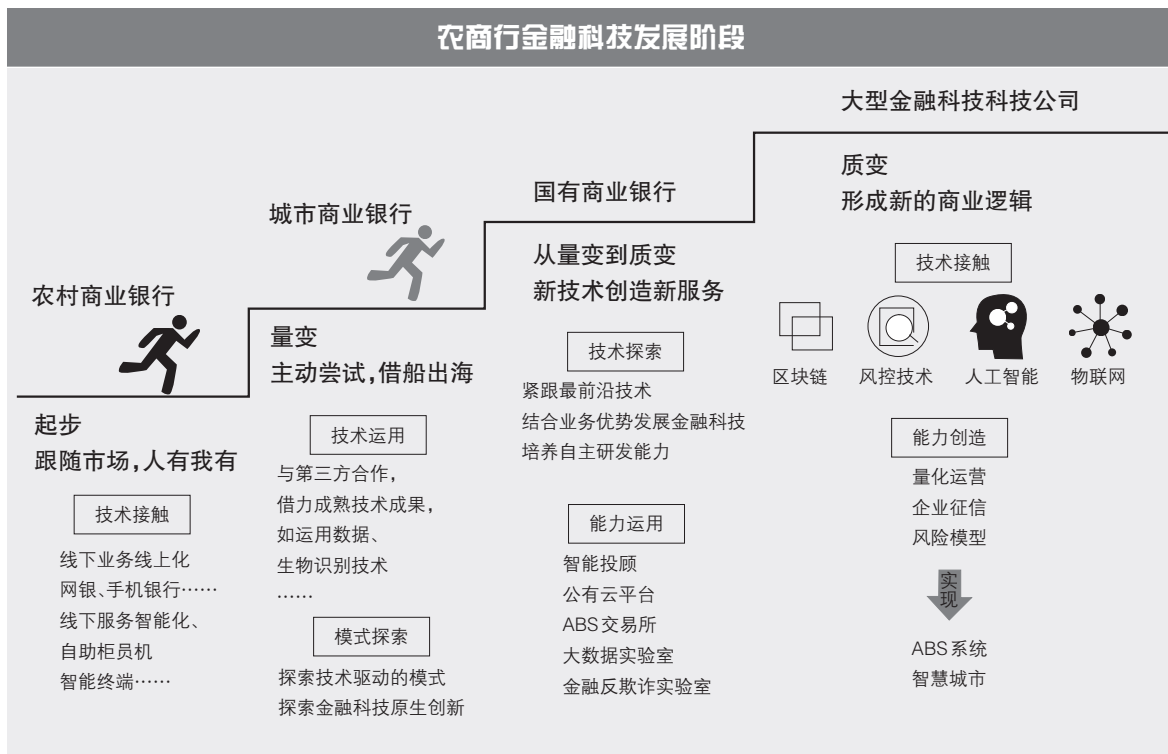
这是自2019年印发《金融科技(FinTech)发展规划(2019—2021年)》后,央行发布的第二轮金融科技发展规划。此次印发的《规划》中,明确金融科技将从“发挥金融科技赋能作用”变为“推进金融数字化转型”。

《中国经营报》记者注意到,近期

农信系统在金融科技方面也有大动作。首先,从多省联社官网公布的招标信息、采购信息可看到,超过90%的采购项目涉及到IT服务的软硬件系统;其次,多个省联社发布的招聘启事中,金融科技岗位的招聘数量、招聘范围也较上年同期有显著提升。

记者采访多位农信社基层从

业人士了解到,此次农信系统在金融科技方面“排兵布阵”,不仅体现在主要中后台系统由省联社科技信息部来推动开发,农商行层面也普遍调高了金融科技部分的预算,从专职运维人员岗位数量,到金融科技定制化需求的计划都有不同程度的增加。



需求。

在“招兵买马”增加金融科技方面投入的背后是农信系统加码金融科技的决心和压力。

央行在2019年首次提出金融科技发展三年规划时,曾提出到2021年,建立健全我国金融科技发展的“四梁八柱”,进一步增强金融科技应用能力,实现金融与科技深度融合、协调发展,明显增强人民群众对数字化、网络化、智能化金融产品和服务的满意度。

自2019年金融科技发展三年规划发布之后,各省农信联社在金融科技方面都有布局。如2021年6月,广西自治区农信联社成立金融科技子公司桂盛金科,同年12月,

广西自治区农信联社与浙江省农信联社共同推进金融科技战略合作项目。在成本投入方面,浙江省农信联社科技服务部总经理赵晖在2021年曾公开表示,近五年省农信联社本级科技投入累计超28亿元,建成3个数据中心。

农商行、农信社发展金融科技的任务主要集中在省联社,部分省联社也在金融科技领域有所突破。

回顾此前在金融科技领域所取得成绩,山东省农信联社方面表示,按照“小银行、大平台”的思路,坚持以科技创新推动转型发展的战略导向,持续加大信息科技投入,大力推进信息科技平台

建设,信息科技管理和服务水平全面提升。

山东省农信联社表示,近年来,省农信联社推动业务与科技深度融合,创新性构建了“一体两翼 四大保障”项目建设整体架构和“项目组制”项目建设模式,实现项目建设质量和效率双提升,打造了覆盖核心业务、经营管理、电子银行、支付结算、支农惠农、中间业务、风险防范、监管支持等各个领域的省级信息科技平台。有效满足多法人差异化经营需求,搭建统一特色业务云平台和互联网接入云平台,有力拓展了特色业务开办渠道,进一步丰富支农惠农手段。

银行强势介入车贷 汽车金融公司逐渐式微

本报记者 刘颖 张荣旺 北京报道

2021年以来,汽车金融生态圈风云变幻。汽车销量下滑、芯片短缺、银行的强势介入,一系列变化带来的连锁反应是,原本与汽车主机厂合作紧密的汽车金融公司逐渐式微……

《中国经营报》记者在走访中发现,一些经销商在推销金融产品时主推的是银行的产品,而非自家汽车金融公司的产品。

对此,三一汽车金融业务部负责人刘岳对本报记者表示,受疫情和芯片短缺的影响,主机厂的利润空间收缩,能够给出的补贴也在大幅缩水。主机厂补贴下降也使得其在选择金融合作伙伴时开始引入外部金融机构,主机厂和主机厂下设的汽车金融公司的合作关系不再像原来一般牢固。

在业内看来,面临市场化冲击,主机厂汽车金融公司转型迫在眉睫。罗兰贝格企业管理(上海)有限公司联合创始人、博士赵雯婷认为,由原来单纯的金融公司向服务型公司转型是未来主机厂汽车金融公司转型的一大方向。

主机厂贴息成本高

对于汽车市场来说,年底往往都伴随着着各厂家、经销商的大幅优惠到来,不过往年热闹的年底大促并未如期到来。与之相呼应的是,汽车金融市场的变局也在悄然出现。

据刘岳介绍,主机厂的汽车金融公司面临来自银行和融资租赁公司的强烈冲击,这一趋势自2021年起变得尤为明显。

记者走访时发现,大众、长城、丰田等汽车厂家的部分4S店经销商主推的都是银行的产品。在选择金融服务时,一位销售人员建议记者购车选择银行的金融

厂家金融待转型

在业内看来,无论主机厂引入外部竞争者的最终目标是什么,主机厂金融公司的转型已然迫在眉睫。

纵观国际市场,国内汽车金融公司仍处于发展的初级阶段。据赵雯婷介绍,以奔驰汽车金融为例,目前在海外市场奔驰汽车金融已经由一家单纯的汽车金融公司转型为移动出行公司,其将汽车金融、融资租赁以及出行相关的公司全部纳入移动出行这一体系内。他们转型的目的是为了进一步满足消费者的出行需求,海外主机厂汽车金融公司的发展模式已经由单纯的金融服务促进主机厂汽车销售转向全方位服务客户的出行需求。

在赵雯婷看来,未来主机厂汽车金融公司转型的核心应该是向服务型公司转型。过去主机厂汽车金融公司靠着贴息的模式可

以很好地生存,但是如今市场在变化,主机厂汽车金融公司模式应该由被动接受转向主动为主机厂的销售提供服务,最终做到围绕终端客户做好产品研发。

目前市场上已经有一些汽车金融公司在此方面做出了尝试。记者在上汽通用汽车金融有限责任公司(以下简称“上汽通用金融”)官网看到,其针对C端客户推出了气球贷智慧产品,首付比例有20%~60%不等,还款时间为1~3年,该产品的最大亮点是设置了30%的尾款比例。根据其官网介绍,智慧贷款是将贷款分成头尾两部分,于首期和末期分别归还。在贷款期限结束时,有两种选择:全额付清智慧尾款,二手车置换。产品特点及适合人群:月供低,适合收入在一段时间内会有较大数额的额外收入,同时生活态度较为时尚

据刘岳介绍,主机厂和主机厂汽车金融公司虽然隶属同一个集团,但是是两个独立核算的主体。过去汽车销量情况较好、利润较高的情况下,主机厂愿意与直接持股的汽车金融公司合作,主推旗下汽车金融公司产品。如今,主机厂自身难保,此时资金成本更低的金融机构对其更具吸引力。

“通常主机厂在推销金融产品时的卖点是免息、免息的部分由主机厂支付给金融机构。这就意味着谁的资金成本低,主机厂给出的贴息越少。实际操作中,银行的

资金成本在5%~6%左右,主机厂汽车金融公司的资金成本在7%~9%。如果和银行合作,那么主机厂利润空间更大。”刘岳称,即使和主机厂汽车金融公司合作,主机厂也会和主机厂汽车金融公司谈降低贴息的问题,将一部分成本转嫁给后者。

赵雯婷表示,习惯了主机厂补贴的主机厂汽车金融公司在产品设计上,包括审批流程、风控环节、客户体验方面都表现得竞争力不足,因此也给了银行抢占市场的空间。“其实引入市场化合作伙伴

的服务才能从根本上促进车辆的销售,才能体现出主机厂汽车金融公司的优势。以国际市场为例,赵雯婷指出,海外客户的最终需求是出行,也就是对车的使用,很多人更倾向于租车而不是最终拥有一辆汽车,因此,将金融贷款、融资租赁、经营租赁纳入一个体系内,可以更加灵活地为客户量身定制金融或是非金融的相关产品。而国内的客户更倾向于拥有一辆车,那么在产品设计上,国内汽车金融公司在借鉴海外优秀案例经验的同时,如何从本国国情出发作出真正直接触达终端客户的产品是接下来主机厂汽车金融公司应该着手研究的问题。目前,主机厂汽车金融公司也在尝试摸索客户的真实诉求。据了解,目前北汽集团等公司也在尝试将旗下金融公司和融资租赁公

动能转化

此前有农商行观点认为,借助数字化转型是大银行的事,并非是农商行发展刚需,但目前这一观点已被“抛弃”。

此次《规划》强调了多方参与、协同共治、互促共进的数字生态。此外,首次提出了“中台”的理念,特别是业务、技术、数据融合的一体化运营中台。据了解,目前农商行在技术中台、业务中台中已有搭建,但业务、技术、数据融合的一体化运营中台仍是下一步需完善的发展目标。

对于未来在金融科技发展方面的规划,山东省农信联社方面表示,编制并印发全省农商银行信息科技“十四五”规划,明确未来几年以信息科技赋能业务发展为目标,以数字化转型为主线,持续强化科技平台建设,深化信息技术应用创新,加强数据治理和应用,健全项目建设机制,完善运维灾备体系,强化网络安全管理,为推动全省农商银行高质量发展提供强有力的科技支撑。

山东省农信联社未来将持续增强数字化转型发展能力,进一步夯实适应数字化转型的信息科技基础;持续保障信息系统持续稳定运行;不断完善运维管理制度和流程,优化IT基础设施架构;持续完善风险防控体系;持续优化信息科技风险管理框架,显著提升风险识别、计量、监测和分析能力。

对于增加在金融科技上的投入,某农商行从业者告诉记者,此前金融科技的投入就是列为成本中心的,但是现在逐渐转向“金融科技是生产力,是发动机”的共识。

事实上,目前农商行普遍提高了对金融科技重要性的认识程度。此前有农商行观点认为,借助数字化转型是大银行的事,并非是农商行发展刚需,但目前这一观点已被“抛弃”。

以上市农商行中对于金融科技技术的描述来看,渝农商行(601077.SH)很早就确立了“科技兴行”发展战略;常熟银行

(601128.SH)的战略是坚持“科技强行”挖掘“金融科技”新动能;江阴银行(002807.SZ)则紧抓住金融行业发展趋势,制定战略规划,突出科技引领,积极打造“场景化、个性化、智能化”数字化智慧银行;瑞丰银行(601528.SH)则提出“三步走”策略,即从“拥有数字”到“数字化转型”再到建成“数字化银行”。

对于如何理解金融科技提升全省农商银行系统服务能力方面,山东省联社方面认为,“近年来,大数据、云计算、人工智能、区块链等新技术与金融服务深度融合,金融服务线上化、场景化、智能化生态格局正在加速演进。山东省农信联社充分认识到信息科技的创新引领作用,持续加大金融科技投入,加大系统研发和项目建设力度,不断增强科技服务能力,推动数字化转型,助力全省农商银行业务发展、风险防控和行业管理水平持续提升”。

值得注意的是,此轮《规划》还着重解决金融科技发展不平衡不充分等问题,要求推动金融科技健全治理体系,完善数字基础设施,促进金融与科技深度融合、更持续发展,更好地满足数字经济时代提出的新要求、新任务。

山东省农信联社在金融科技提升行业管理能力上已有动作,建设完备的行业管理系统,提升行业管理能力,如在全国省级联社中率先自主研发上线法人治理监测系统,对接核心业务系统、信贷管理系统,涵盖股东、董事会、监事会、高级管理层、各类会议、关联方及关联交易等信息数据库等;此外上线审计系统,以数据为基础、以风险为导向、以问题为主线,设置1099个审计模型,基本覆盖了信贷资产、财务会计、电子渠道、资金业务、综合管理等全部业务领域。

也是学习国际领先的主机厂的经验,例如,丰田汽车一直以来鼓励内部竞争。”在赵雯婷看来,主机厂汽车金融公司与外部金融机构相比仍有一定优势。“例如更早获得主机厂新车上市的信息,可以在金融产品的设计上做一些准备。作为主机厂的参股公司,主机厂其实更想将贴息给到内部公司,因此,主机厂引入外部竞争的最终目的应该是促进良性竞争,鼓励主机厂汽车金融公司设计出对客户更有吸引力的产品,真正帮助主机厂促进汽车销售。”

“其实引入市场化合作伙伴

司进行联动,更好为主机厂生态闭环进行服务。

不过,在赵雯婷看来,目前主机厂汽车金融公司向服务型企业转型仍在起步阶段,未来仍有较大发展空间,谁能把握机遇,谁就能在竞争中取得更多的优势。

赵雯婷认为,主机厂汽车金融公司拥有广大的客群,可以把客户每月还款的动作视为与客户接触的机会,这个场景比客户去4S店发生的频率更高,主机厂汽车金融公司可以利用好这种高频次的接触,为主机厂和4S店引流,帮助他们做一些金融以外的服务。此外,在新能源车发展的大趋势下,未来4S店场景或将退出历史舞台,那么在主机厂消费场景变少的情况下,主机厂汽车金融公司如何利用自身优势去为新能源车客户提供服务也是主机厂汽车金融公司可以探索的方向。