

声音

借力数字化东风 深耕普惠金融

访华瑞银行行长解强

自2014年启动试点以来,截至目前,已有19家民营银行获批开业。经过多年的探索,民营银行依托各自不同的资源禀赋,逐渐形成差异化发展趋势,成为我国金融深化改革、发展普惠金融的重要力量。

紧跟国家战略 充分挖掘股东优势

民营银行的股东大多是实体企业,随着产业互联网的发展,具有海量数据的实体企业,其价值会不断凸显。华瑞银行充分利用股东在航空、消费、教育、科创等板块的资源,逐步形成了独特的优势。

《中国经营报》:如何看待民营银行发展中的问题?

解强:在民营银行发展过程中,逐渐暴露出发展基础不牢、负债遭遇瓶颈、风险逐步暴露等问题。在此背景下,民营银行如何持续打造自身发展特色,形成独特的核心竞争力,做到客户、监管、股东、员工满意,成为民营银行在发展中需要重点探讨的课题。

从华瑞银行的经验来看,民营银行的竞争力来源于“四个坚持”:坚持党建引领、坚持长期主义、坚持风险偏好、坚持创新驱动。民营银行的生存空间要紧紧围绕服务国家战略的发展方向,坚定服务实体经济,运用数字化手段深耕服务小微、大众等普惠客群,并由此探索出一条符合自身特点的差异化发展的道路。

《中国经营报》:充分利用股东的资源和优势,亦成为民营银行的特色之一。华瑞银行在差异化发展方面有哪些亮点?

解强:民营银行的股东大多是实体企业,随着产业互联网的发展,具有海量数据的实体企业,其价值会不断凸显。华瑞银行充分

积极服务普惠 发展供应链金融

华瑞银行目前正在全力打造“线上云店”,在合规的前提下,通过“线上云店”接触到更为广泛的客户,创新客户触达及服务方式,提升客户体验,提供更为优质的金融服务。

《中国经营报》:近年来,党中央、国务院高度重视普惠金融发展。今年《政府工作报告》提出,要进一步疏通货币政策传导机制,引导资金更多流向重点领域和薄弱环节,扩大普惠金融覆盖面。你认为,民营银行在普惠金融方面的优势是什么?有哪些打法?

解强:我国的普惠金融群体是非常庞大的,目前对于普惠金融的支持力度也是空前的,其中国有大行在普惠金融服务中发挥了非常大的作用。数据显示,2021年,全国商业银行普惠型小微企业贷款余额17.8万亿元,同比增长29.3%,新增普惠型小微企业贷款3.2万亿元,同比增长24.6%,高于各类贷款平均增速9.7个百分点。普惠型小微企业贷款年化利率为5.65%,较2020年末下降0.23个百分点,其中,五家

银保监会发布的2021年银行业保险业主要监管数据显示,商业银行持续加强金融服务,不良、拨备等各项指标稳中向好,其中民营银行更是好于行业水平。

在摸索中成长,19家民营银行利用股东在航空、消费、教育、科创等板块的资源,逐步形成了独特的优势。

在公司业务方面,紧抓产业互联网的发展契机,以“金融科技+产业互联网+供应链金融”为抓手,从产业需求角度出发,设计并升级完善“瑞e系列”。

在供应链金融产品方面,完成应收、存货、预付和信用等各类业务场景的标准化智慧供应链产品体系建设,提供“智慧、快捷、灵活”的智慧供应链金融方案以解决客户行业痛点,满足核心客户以及小微客户差异化的金融需求,在智慧供应链金融领域形成专业口碑。充分利用股东“圈、园、链、会”资源,开展重点客户营销,并且结合数字化转型,服务集团伙伴企业的上下游中小企业客户,形成小微企业服务生态。

在零售业务方面,把握“双循环”发展新格局以及鼓励内需发展的契机,以股东航旅场景为基础,通过打造开放平台,链接相关出行及服务平台,形成航旅服务生态,服务于具有成长性的人群,助力消费升级。目前,在该生态内的客户数量

各有特色。不过,值得注意的是,大多数民营银行面临发展瓶颈。究其原因,除自身资源和战略上的差异外,民营银行还面临着诸多共同的难题。民营银行这个新群体



已经超过600万,同时,华瑞银行积极探索数字社区服务模式,开展便民服务,为城市数字生活服务。通过打造具有华瑞银行底层金融服务的“瑞想家”小程序,以共建生态互相赋能的方式,打造数字物业、金融物业、生活物业、党建物业。联合社区居委会、业主等相关各方,融金融

现状如何?有哪些优势和不足?如何看待民营银行的竞争力?正值上海华瑞银行成立七周年之际,《中国经营报》记者专访了华瑞银行行长解强。

于社区生活服务之中,助力中小物业数字化转型,助力上海数字社区建设;与吉祥航空共建数字实验室,着手研发“客舱微社区”专项数字产品等。截至2021年末,我行包括智慧供应链和航旅金融在内的数字化业务占比达到64%,较年初上升14个百分点。

品牌。其次,华瑞银行不打价格战,而是在资金成本之上,尽量为小微企业留足降低融资成本的空间,此外,通过深度解决客户痛点,以“无接触”“纯线上”的方式,提升客户体验来保持客户吸引力,形成华瑞银行供应链金融产品的独特竞争力。

积极响应政策,用好普惠政策支持工具。资金成本高是民营银行面临的普遍问题之一,民营银行可以充分利用政策的支持,获得较低成本的资金,加大对小微企业的支持力度。2021年,按照国务院常务会议部署,为加大对中小微企业纾困帮扶力度,人民银行新增3000亿元支小再贷款额度,引导降低小微企业融资成本。华瑞银行积极响应政策,充分利用支小再贷款资金,2021年的支小再贷款增幅为76.7%。

化自主营销能力的持续进化。

在打造核心自研科技方面,一是科学规划数字底座。华瑞银行按照“一次规划,分步实施”的原则,科学规划金融科技应用实施蓝图,通过短期、中期、长期的科学规划,分批推进核心系统、数据治理、数据中台、融资中台的建设,有序推进数字化转型,支撑业务的稳健发展与适当前瞻性探索;二是提高数字化人才占比。2021年末,华瑞银行数字化人才占比提升到50%;三是加强科技能力的自主自控。华瑞银行坚持核心科技系统自研自建,坚持掌握核心自主知识产权,目前已经形成近100项自主知识产权,涵盖核心业务系统。

在锤炼夯实自主风控方面,华瑞银行从开展互联网业务之初,便开始构建自主风控体系,强调务实导向,在业务“实战”中锻炼风控真本领,在风险识别能力、风险计量体系、风险监测体系、数字风控组织模式上做了大幅度提升。

老板秘籍

如何看待民营银行发展中的问题?

在民营银行发展过程中,逐渐暴露出发展基础不牢、负债遭遇瓶颈、风险逐步暴露等问题。在此背景下,民营银行如何持续打造自身发展特色,形成独特的核心竞争力,做到客户、监管、股东、员工满意,成为民营银行在发展中需要重点探讨的课题。

从华瑞银行的经验来看,民营银行的竞争力来源于“四个坚持”:坚持党建引领、坚持长期主义、坚持风险偏好、坚持创新驱动。民营银行的生存空间要紧紧围绕服务国家战略的发展方向,坚定服务实体经济,运用数字化手段深耕服务小微、大众等普惠客群,并由此探索出一条符合自身特点的差异化发展的道路。

银行数字化转型的关键是什么?

在数字化转型发展过程中,产品和服务等金融活动的创新,必须强调以合规为前提,推进“合规管理”融入业务全流程,不能触碰“红线”,方能提升金融服务质量和效率,优化金融发展方式。

基于此前提,华瑞银行建立了基于“祥云”平台的两地三中心的基础平台,构建以云计算、大数据为代表的先进技术架构,稳步推进“开放、统一、可信的企业级全栈云平台”的建设进程,将核心系统建设部署在云端,搭建“云上银行”架构,提高数据运算处理能力,保障数字化业务的需求;在数据治理方面,华瑞银行通过构建数据中台,整合营销、风控、客户、经营决策等集市与应用,逐步推进数据治理、沉淀数据资产。

2021年,华瑞银行以头部机构身份顺利完成企业和个人的征信二代系统数据采集切换工作,获得央行表扬认可,将促进数据质量提升,有助于完善数字风控体系,加速释放数据动能。

深度

挖掘股东资源 赋能民营银行

民营银行作为2014年诞生的新生代金融机构,一路走来备受关注。从“基因来看”,“一行一店”规范限制了其规模的快速扩张,也因此,如何在挖掘股东资源的基础上发挥自身优势,成为各家民营银行的“生存之术”。

如果把大型银行比作连锁超市,那么民营银行就是“仅此一家”的网络超市。连锁超市有线上和线下门店,吸收存款更有优势,覆盖客群广,业务种类也丰富。然而,网络超市能吸收的存款有限、资金成本高,可开展的业务更为单一。

民营银行的优势是什么?发展方向在哪里?目前来看,“产业互联网”成为民营银行比较有特色的标签,也是探索得较为成功的转型之路。“互联网+产业”既避开了网点限制,还能以金融力量服务实体经济。

值得一提的是,在数字化转型浪潮下,如何利用大数据精准获客并提供合适的产品,已成为银行的“软实力”,为此,民营银行从组织架构和业务重点均做了调整。一方面是国家高度重视普惠金融,并出台一系列政策;另一方面,“普惠金融是银行业未来盈利增长点”成为业内共识,也是银行服务实体经济的“天然使命”。

展望未来,普惠金融将成为民营银行的“落脚点”和“转折点”。具体来看,普惠金融业务范围包括小微金融、消费金融、乡村振兴脱贫攻坚等。我国普惠金融群体的特征是数量庞大、分布广泛,这对银行而言,是机遇也是挑战。如何寻找新客户并在风险可控的前提下提供金融服务,这是普惠金融的难点所在,也是不同类型银行同时面对的考验。

从这一点来看,民营银行恰好可以“扬长避短”,长处在于发挥股东优势,在供应链场景下开展普惠金融;短处是突破了网点限制,在大数据时代,数据和建模是风控的关键。可以看到,这正是华瑞银行的普惠金融思路——以供应链金融为抓手,打造数字化能力。

本版文章均由本报记者 郝亚娟 张荣旺采访