



金融科技赋能产业发展 银行深挖乡村振兴机遇

本报记者 王柯瑾 北京报道

党的二十大报告提出,全面建设社会主义现代化国家,最艰巨、最繁重的任务仍然在农村。坚持农业农村优先发展,坚持城乡融合发展,畅通城乡要素流

科技赋能精准授信

持续推动重点领域、薄弱环节投资既是短期内稳定经济增长的重要手段,也是夯实中长期经济发展基础的重要途径。

乡村振兴关键在产业发展,产业兴旺是乡村振兴的基础。为支持农村产业发展,银行不断创新金融科技,提高精准授信的能力。

“在支持乡村振兴方面,银行业需要重点围绕农村产业化发展、乡村基础设施等方面发力。在支持农村产业发展过程中,银行需要围绕特色产业或者方便实现规模化发展的产业,围绕产业链上下游同步做好金融服务,推动产业链供应链更加稳定,从而更好地管理风险。”邮储银行战略研究部姜飞鹏在接受本报记者采访时表示。

近年来,通过探索运用大数据、人工智能、物联网、区块链、5G等新一代信息技术,越来越多的金融机构依托科技力量优化农村金融产品与服务供给,金融服务数字化创新应用持续涌现,不断为乡村振兴提供创新解决方案。

近日,记者从兴业银行了解到,该行联合旗下子公司兴业数金研发的卫星遥感应用系统正式上线,应用卫星遥感技术赋能种植和林业碳汇等业务,提升服务涉农经济主体能力。

党的二十大报告提出:“全面推进乡村振兴,坚持农业农村优先

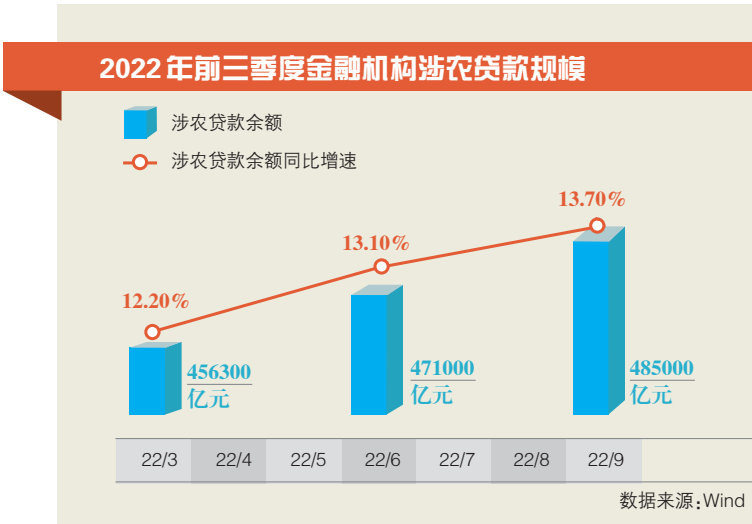
发展,健全农村金融服务体系。”长期以来,尽调耗时长、成本高、风险难评估、资产难测绘等难点制约着农村金融服务,金融科技提供了破题之道。

据兴业银行方面介绍,卫星遥感应用系统是该行对卫星遥感技术应用的首次探索,通过引入卫星遥感“新数据”,结合政府以及行业等多方数据,探索实现对农作物品类、种植面积、长势情况等有效识别,建立农作物种植画像,逐步完善农作物资产评估与风险预警机制,为种植产业精准授信提供了科技支撑。

泉州市安溪县是铁观音的主要产区之一,全城有茶企4万多家,茶农20万户,茶叶种植总面积63万亩。最远的茶园距离兴业银行支行网点近200公里,驱车往返超过4小时。而通过卫星遥感应用系统,业务人员能够快速识别茶园地块,同时可根据种植面积、种植适宜性、种植稳定性、历史风险以及产量预估等信息,精准开展金融服务,并实现贷中、贷后线上实时监测,金融服务效率提升。

“我行将持续加快完善卫星遥感应用系统各项功能,连接更加丰富的多元生态应用场景,助力乡村

在全面推进乡村振兴的过程中,金融业如何进一步提升金融创新服务乡村振兴的能力和水平值得关注。《中国经营报》记者注意到,近来,多家银行提出了支持乡村振兴的具体方案和创新举措,例如建设农村信用体系破解乡村金



振兴、共同富裕。”兴业银行相关负责人表示。

党的二十大报告提出,全面推进乡村振兴,其中包括“加快建设农业强国”“全方位夯实粮食安全根基”“深入实施种业振兴行动”“发展乡村特色产业,拓宽农民增收致富渠道”。

支持区域重点行业也是银行助力乡村振兴的抓手。保障粮食安全是乡村振兴的重要任务。记者从兴业银行了解到,该行将金融产品与服务引入粮食生产、收购、加工、仓储、流通各环节,支持农村粮食产生销售,为国家粮食安全提供强有力的金融支持。

此外,产品及服务方式的创新可以激发农村产业的活力。

融难题,上线卫星遥感应用系统赋能乡村金融应用场景等等。通过科技的赋能,银行以信用建设切入农村市场,以产业链开发为脉络,持续构建数字化转型、平台渠道、风险管控体系等支持乡村振兴的长效机制。

记者从浙商银行了解到,浙商银行打造山区26县云端购物节,线上直播带货。还结合山区26县实际,“一县一策”“一业一品”研究制定金融服务方案。在服务的过程中,浙商银行发现,山区特色农产品虽物美价廉,但往往受环境因素制约而影响销路。对此,该行依托数字化转型,从融资端到销售端给予农村产业全链条的支持。

中国银行业研究院研究员叶银丹表示:“乡村振兴、重大项目等领域投资持续扩大将带来业务空间。持续推动重点领域、薄弱环节投资既是短期内稳定经济增长的重要手段,也是夯实中长期经济发展基础的重要途径。”

农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅也指出,疫情以来,居民消费加速转向线上并呈现个性化、定制化、多元化的趋势。“为了把握这一短暂的转型窗口期,大部分银行都纷纷进行数字化转型。在竞争激烈的互联网环境下,银行必须在金融交付方式上满足客户个性化需求,以此获取、激活并黏住宝贵的客户资源。”

从手机银行APP新版本的变化观察,聚焦细分客群深耕的服务创新和用户体验提升,是当前提升客户体验、增强用户黏性的同时,基于细分客群进行精细化深耕,是当前银行对手机银行持续迭代升级的重要驱动。

王细梅认为,与前两年相比,近来手机银行的升级迭代,普遍呈现出开放化和分客群精细化运营的特点和趋势。在王细梅看来,一方面部分手机银行推出了财富开放平台,通过向各机构开放部分运营权限,充分发挥各生态方专业化、个性化服务能力。这促使银行财富管理由“代销”转向平台化,用户获得专业化陪伴服务体验、个性化服务,银行获得各生态方资产管理及用户运营的专业化生态能力,生态方获得商业银行业务流量、运营赋能。

“另一方面包括针对老年人、新市民、代发工资客户、个体工商户等客群的专版专区,为不同客群提供个性化专属服务,体现手机银行精细化运营的思路。”王细梅表示。

王细梅强调,上面提到的细分客群服务,聚焦的就是针对细分客群的全生命周期服务。“基于客户画像,充分挖掘客户需求,搭建覆盖客户全生命周期的数字化服务体系,把产品及服务

银行数字化赛道转场 APP开放平台成主战场

本报记者 秦玉芳 广州报道

共计529次。

随着银行数字化转型提速,金融业务线上化按下快捷键。手机银行APP已经成为银行数字化获客经营的主要渠道,银行近来对APP升级迭代的步伐也在加快。易观千帆用户体验分析系统数据显示,今年1月至11月,手机银行APP版本迭代次数

版本迭代频率升级

临近年底,银行纷纷按下手机银行APP升级改造的快捷键。

易观千帆用户体验分析系统数据显示,今年1月至11月,已有70家银行进行手机银行APP版本迭代,次数共计529次。

仅10月份以来,就有工行、交行、招行等40余家银行推出APP新版本。如工行、农行、中行、邮储等银行相继推出APP8.0版,交行发布了7.0版本,招行上线了手机银行11.0版本。

中小银行对手机银行的布局力度也在增强。江苏银行、德州银行、衡水银行等地方银行也纷纷上线了新的手机银行版本。

IPG中国首席经济学家柏文喜认为,手机银行在年末这个时点进行更新,除了与银行工作的年度计划性较强这个特点有关之外,还可能与行业竞争中的“羊群效应”有关。

某股份银行相关业务人士透露,经过这几年的疫情,通过线上渠道获取产品和服务的生活习惯正在驱动金融机构加速业务全面线上化转移,不仅体现在零售金融业务上,也包括企业业务;而手机银行、微信银行等移动端渠道,在触达和服务客户上越来越重要。“这两年我们在移动端渠道的建设上投入力度明显加大,尤其手机银行APP平台方面,从生活消费场景扩容到功能创新,甚至半年就要更新一次。”

农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅也指出,疫情以来,居民消费加速转向线上并呈现个性化、定制化、多元化的趋势。“为了把握这一短暂的转型窗口期,大部分银行都纷纷进行数字化转型。在竞争激烈的互联网环境下,银行必须在金融交付方式上满足客户个性化需求,以此获取、激活并黏住宝贵的客户资源。”

从手机银行APP新版本的变化观察,聚焦细分客群深耕的服务创新和用户体验提升,是当前提升客户体验、增强用户黏性的同时,基于细分客群进行精细化深耕,是当前银行对手机银行持续迭代升级的重要驱动。

全生命周期运营趋势凸显

提升客户体验、增强用户黏性的同时,基于细分客群进行精细化深耕,是当前银行对手机银行持续迭代升级的重要驱动。

王细梅认为,与前两年相比,近来手机银行的升级迭代,普遍呈现出开放化和分客群精细化运营的特点和趋势。

在王细梅看来,一方面部分手机银行推出了财富开放平台,通过向各机构开放部分运营权限,充分发挥各生态方专业化、个性化服务能力。这促使银行财富管理由“代销”转向平台化,用户获得专业化陪伴服务体验、个性化服务,银行获得各生态方资产管理及用户运营的专业化生态能力,生态方获得商业银行业务流量、运营赋能。

“另一方面包括针对老年人、新市民、代发工资客户、个体工商户等客群的专版专区,为不同客群提供个性化专属服务,体现手机银行精细化运营的思路。”王细梅表示。

王细梅强调,上面提到的细分客群服务,聚焦的就是针对细分客群的全生命周期服务。“基于客户画像,充分挖掘客户需求,搭建覆盖客户全生命周期的数字化服务体系,把产品及服务

分析认为,“轻型化”“大财富”转型趋势下,当前手机银行优化升级的重点在于通过简化操作、扩展产品服务范围等手段提升用户体验,同时重视对细分客群的精细化运营,尤其针对细分客群的全生命周期服务,成为银行新的竞争焦点。

前各家银行对手机银行APP升级迭代中关注的重点。

邮储银行APP8.0版本重点更新了理财板块的一些新功能;招行手机银行11.0版本,提升智能化客户陪伴能力的同时,增设了个人养老金及适老服务等功能;光大银行升级推出的10.0版本,进一步打造财富管理开放生态平台等。

近日发布的《2022中国数字金融调查报告》(以下简称《报告》)指出,当用户量达到饱和之后,新增用户将变得愈加困难,如何将存量用户转化成活跃用户是各家银行关注的重点。

“通过简洁化和智能交互等手段提升客户体验,满足客户多样化需求,可以有效提升手机银行渠道的客户黏性。”上述股份银行相关业务人士如是表述。

易观千帆在《报告》中分析认为,用户体验将成为继MAU(月活跃用户数量)之后,手机银行竞争分化的下一分水岭。银行业务和服务的线上化,加之庞大的用户体量支撑,处于行业领先地位的银行在用户体验这一维度仍然占据“先发优势”。

易观分析金融行业高级咨询顾问王细梅进一步表示,用户体验、智能化能力是手机银行提升竞争力的关键抓手,银行一方面可通过构建用户体验管理平台、加强用户体验评测等不断提升用户体验;另一方面持续增强手机银行智能化能力,尤其是智能推荐及营销能力,赋能AUM(资产管理规模)及经营价值。

在天使投资人、知名互联网专家郭涛看来,受疫情因素影响,随着金融业务加速线上化、移动化发展,手机银行已经成为银行最重要的触客渠道,并成为银行新的竞争热点。“手机银行在用户习惯、服务内容和场景方面不断完善,有望提高APP的下载量、活跃度和交易量等,提升客户满意度。”

有效匹配到客户全周期,从而打造智能化、个性化、高效率、低成本的客户经营模式。”

王细梅认为,在细分客群全生命周期服务中,银行需要识别哪些环节可以由银行提供服务,哪些环节可以由生态伙伴提供服务;同时针对银行服务环节可以建立数字化产品与服务矩阵,针对可以由生态伙伴提供的服务可以借助平台化策略引入生态伙伴运营。

全生命周期的服务,需要开放生态体系的支撑。近年来,越来越多的银行通过大财富移动开放平台的建设,构建针对不同客户群的全生命周期服务生态。

易观千帆在研报中明确,当前主流手机银行APP提供的产品及服务已相对完善,同时不少银行通过发力场景生态建设和引入创新业务,打造全流程陪伴式服务。

郭涛也认为,移动支付平台的竞争,核心是生态体系的竞争;手机银行进一步构建多元化、差异化的服务生态场景,可以满足客户多元化和个性化的需求,针对细分客群实现全生命周期服务,提升用户体验和忠诚度。

平台联动防控风险

银保监会发文要求,各银保监局积极推动辖内涉农信用信息数据平台建设,加强部门间信用数据共享,健全农村信用体系。

央行数据显示,2022年三季度末,本外币涉农贷款余额48.5万亿元,同比增长13.7%,增速比上年末高2.8个百分点;前三季度增加5.46万亿元,同比多增1.46万亿元。

但农村金融服务存在成本相对高、风险相对大、周期相对长、识别扶持主体相对较难、信息不对称等问题。

为解决信息不对称的问题,兴业银行探索了“科技特派员”制度。科技特派员制度首创于福建,发源于南平,是习近平总书记任福建工作时大力倡导推动的一项重要农业农村工作机制创新。一直以来,兴业银行持续探索“科技特派+金融”乡村振兴新路径,在福建省内建立100多名人员的科技特派金融服务团队,打通福建“金服云”平台和福建省科技特派员服务云平台,开设“科技特派员金融服务专区”,创设“科技特派金融服务专案”,目前

已为福建省内科技特派员领办、创办或服务的企业提供融资余额超100亿元。

据了解,兴业银行“科技特派”金融服务专案旨在帮助科技特派员推荐的自然人、新型农业经营主体、企业等融资需求群体快速获得金融支持,只要是符合条件的科技特派员推荐的企业,可获得不超过300万元的信用贷款额度,促进富民强村,助力乡村振兴。

长期以来金融机构对农村地区“不敢贷”“不愿贷”的根源,还在于农民属于征信白户,无法辨别其诚信意识与还款意愿,以致大概率造成逾期不良风险。

今年4月,银保监会曾发布《关于2022年银行业保险业服务全面推进乡村振兴重点工作的通知》要求,各银保监局积极推动辖内涉农信用信息数据平台建设,加强部门间信用数据共享,健全农村

信用体系。

在11月举办的“2022金融街论坛年会”上,中国邮政储蓄银行总工程师徐朝辉表示,该行依托大数据、互联网等技术,推进农村信用体系建设,构建“三农”金融数据中台,创新产业链金融服务模式,赋能乡村产业创新发展。

记者从江苏银行了解到,该行参与地方政府信用信息数据平台建设,如丰县大数据平台、常州农村经济主体信息采集平台、淮安阳光扶贫系统、宿迁阳光采购平台等,通过基础数据采集、智能模型搭建、农产品市场走势跟踪、产业分析研判等环节,打造银行掌上“三农”智慧服务平台。此平台不仅提供集开户、结算、信贷、消费、财富管理等于一体的无接触金融服务,还进一步拓展农产品代销、农资农技撮合、产业招商等非金融特色增值服务。

江苏银行表示,拓展农业农村

大数据应用场景,形成基础信息和数据。与农业农村部新农直报系统进行信息数据直连,实现与省农担公司全流程信息交互。收集整理农企农户生产、经营、销售、利税、征信等信息,多方接入工商、司法、征信、农业农村部、担保公司和保险公司的数据,建立健全涉农小微企业信用信息数据库,并在此基础上对农企农户进行分类评级、精准画像,实时掌握农企农户生产经营、资金需求情况,有效提高了对广大涉农客户特别是“首贷户”的金融服务效率。

在农村发展金融科技仍要注意风险防控,并进行实时监管。江苏银行相关负责人表示:“我行运用大数据、智能风控等技术,构建数据驱动的信用评价、风险评估、营销定价等管理体系,通过综合、高效、稳健的金融配套服务,为乡村振兴重点领域保驾护航。”

中小银行争相布局理财子公司

本报记者 慈玉鹏 北京报道

《中国经营报》记者注意到,齐鲁银行近日公开表示正在积极推进理财子公司申请筹备工作。经

理财子公司申请筹备推进

齐鲁银行近日公开回复投资者表示:“本行正在积极推进理财子公司申请筹备相关工作,准备申请材料,推进系统建设,具体事项尚需取得监管机构的批准。设立理财子公司符合监管政策导向和国内外银行业发展趋势,亦符合本行自身战略发展规划,有利于提升综合金融服务水平,增强服务实体经济、价值创造和整体抗风险能力。”

“未来,本行将积极对标先进同业,打造特色理财品牌,不断优化产品体系,丰富产品种类,更好地满足

记者统计,截至2022年12月21日,共有31家理财子公司获批筹建(29家开业),其中城商行及农商行共有9家中小行获批筹建,数量占比近30%。另外,还有多家中小银行

广大投资者需求;同时,继续发挥固定收益类产品的投资优势,努力提高产品收益;持续提高净值型产品运营管理能力,完善相关制度,加快科技赋能,加强风险管理,确保理财业务平稳有序合规运营。”齐鲁银行表示。

记者注意到,齐鲁银行7月28日发布公告显示,齐鲁银行拟出资10亿元全资发起设立齐鲁理财,公司持股比例为100%。

彼时,齐鲁银行表示,本次投资是公司落实监管机构最新要求,促

提出筹建申请,其中包括长沙银行、天津银行、兰州银行等。

面对近30万亿元的理财市场,中小银行趋之若鹜。记者从业内人士处了解到,理财子公司牌照有

进理财业务健康发展的重要举措,有利于进一步完善公司理财业务的体制架构,强化理财业务风险隔离,更好地实现“受人之托、代客理财”的服务宗旨,设立理财子公司符合监管政策导向和国内外银行业发展趋势,亦符合公司自身战略发展规划,有利于公司提升综合金融服务水平,增强服务实体经济、价值创造和整体抗风险能力。

《中国理财网》数据显示,2022年上半年,理财产品新发行1.52万只,累计募集资金47.92万亿元(含

开放式理财产品在2022年开放周期内的累计申购金额)。截至2022年6月底,理财产品存续3.56万只,存续余额29.15万亿元,同比增长12.98%。

在这种背景下,申设理财子公司的中小银行队伍正在不断扩大。经记者统计,目前已有20多家中小银行(城商行及农商行)表示拟设立理财子公司或已向监管部门提出筹建申请,其中包括长沙银行、天津银行、兰州银行、贵阳银行、甘肃银行等。