

差异化赋能中小银行 金融科技构建科技生态

本报记者 蒋牧云 张荣旺
上海 北京报道

数字化浪潮下,金融科技能力已经成为机构不可或缺的一部分,但由于中小银行在技术、资金等方面比较优势不足,往往需要与金融科技企业合作推动数字化转型。

《中国经营报》记者了解到,目前,针对中小银行的差异化定位,金融科技企业正通过

人工智能、区块链等技术应用,为中小银行提供针对性的服务,同时也积极参与金融科技生态构建中。

需要注意的是,近日中国人民银行发布《中国金融稳定报告(2022)》(以下简称“《报告》”)提到,中小银行对金融科技平台

更为依赖,使得经营能力弱化,成为金融数字化进程对中小银行的挑战。为此,下一步将优化中小银行与科技公司的合作模式,对金融科技创新实施穿透式监管。

对此,有业内人士告诉记者,在合作开发产品或服务过程中,

金融科技企业与金融机构可能在数据隐私、信息安全等方面的问题出现责任分割不清晰的情况。也有金融科技人士告诉记者,企业在与金融机构合作中从科技产品、场景运营等多个层面保障机构的自主运营能力,未来也将持续优化合作模式。



中小银行对金融科技平台更为依赖,使得经营能力弱化,成为金融数字化进程对中小银行的挑战。 视觉中国/图

中小银行跑通速赢模式之后,在银行内部树立数字化转型标杆进行有效复制,推动中小银行金融科技个性化发展。与此同时,在提供规划及解决方案的基础上,还可为中小银行配置运营及数字化转型管理团队,通过长期陪伴进行潜移默化的知识转移、理念构建及氛围培育。

深圳农商银行相关负责人则向记者表示,一方面,该行正逐年增加科技投入,2022年科技总投入达6.57亿元,同比增长近40%,占全行全部营收的6%;另一方面,该行也与成熟的金融科技企业进行深度战略合作,在产品开发、技术应用、业务流程重塑等方面开展合作,打造联合的金融服务产品,发挥双方的优势,开发出更加创新的产品。

此外,在赋能中小银行的过程中,需要特别注意其差异化的定位。在上述负责人看来,鉴于中小银行规模现状,可将有限科技资源重点投放到提升业务效能、业务风险控制等方面。具体而言,可重点布局互联网贷款业务,依托金融科技实现线上展业,简化融资手续,提升融资效率,服务更多普惠客户。同时,运用成熟的大数据技术,构建数字化风控管理系统,提升业务风控能力,为业务稳健发展护航。

杨垚立也表示,中小银行一般带有强烈的个性化特征,一方面受到资源限制无法直接进行全体量科技投入;另一方面也无需进行变革式科技系统升级,应保持自身特色进行针对性发展。为此,需要设计轻咨询评估定位及

战略规划服务,协助中小银行找到业务数字化需求、明确科技发展痛点,确定后续发展路径,助力中小银行数字化转型目标明确、思路清晰。

杨垚立强调,金融科技企业与金融机构自身科技团队之间是相互辅助、合作共赢的关系。一方面,金融科技企业在与更大范围金融机构合作的过程中积累了更为丰富的关于产品、项目、业务、流程等方面的数据资产,可以针对性补足机构团队的缺项;另一方面,金融科技企业以更灵活多变的模式,按需进行解决方案配置可有机补充机构团队,降低综合成本、提升应答效率。当前,金融机构也积极参与金融科技生态构建中,并根据自身需求和特征选择合适的科技能力建设模式。

迎接穿透式监管

对金融科技创新实施穿透式监管,实现风险监测管理“看得懂、穿得透、控得住、管得好”。出台针对金融科技公司的监管政策,筑牢金融与科技的风险“防火墙”。

《报告》中提到,中小银行对金融科技平台更为依赖,使得经营能力弱化,成为金融数字化进程对中小银行的挑战。受限于技术薄弱和消费场景缺乏,中小银行线上自营获客能力不足,普遍通过与金融科技平台合作的方式开展线上业务。部分金融科技平台利用科技优势,控制营销通道和客户触达,借贷产品核心风控环节依赖平台完成,中小银行自主获客、风控能力弱化。

对此,由曦向记者表示,在与金融科技企业的合作中,金融机构需要保障自身的自主经营权益,通过协议、合同等方式明确责任和权益,如明确数据隐私、知识产权等方面的问题。特别是合作时,可能在合作开发产品或服务过程中出现责任分割不清晰的情况,如在数据隐私、信息安全等方面的问题上。因此,由曦认为,未来金融科技公司与机构之间的合作模式会进一步优化,如加强监管合规、提高信息共享、强化责任分工等方面的合作。

对于下一步的工作,央行在《报告》中表示,未来将优化中小银行与科技公司的合作模式,明确双方的权责边界,强化中小银行在合作中的自主经营能力,建立健全全面风险管理体系,坚持授信审查、风险控制等核心业务环节不外包。同时,加快监管科技的全方位应用,提升监管智能化、远程化、实时化水平,增强对中小银行的监测管理能力。对金融科技创新实施穿透式监管,实现风险监测管理“看得懂、穿得透、控得住、管得好”。出台针对金融科技公司的监管政策,筑牢金融与科技的风险“防火墙”。

关于金融科技公司目前在合作中如何保证金融机构自主经营,以及未来还会如何优化合作模式,上述深圳农商银行相关负责人告诉记者,该行在自主经营能力把控

上以“提升自身能力,掌握核心技能”为原则,安排行内技术人员参与开发,合作厂商在合作开发过程中向行内人员转移知识技能。如2022年10月,该行与阿里云联合宣布,位于深圳、武汉的“两地三中心”分布式云平台已全部建设完成并正式投产,标志着深圳农商银行同城双活、异地灾备“两地三中心”分布式云平台正式建成。该云平台是国内农商银行第一个实现异地多活的云平台。在云平台项目建设期间,该行克服数字化人员培养等难题,最终通过阿里云平台的专业认证,掌握了基础设施自主扩容、自主维护建设技术,形成了分布式云原生应用端到端的自主运维能力,成为阿里云国内首家进行专有云平台自主运维的挂牌机构,实现关键核心技术自主可控。

杨垚立则向记者表示,在与中小银行合作的过程中,神州信息始终保持合作互惠、授之以渔的模式,可以有效保障客户的自主经营。杨垚立举例道,“在科技产品层面,我们将具有成熟案例的产品在中小金融机构进行推广,同时充分复制相关知识理念和实践经验,保障中小银行在后续使用过程中自主进行业务拓展;在场景运营层面,也将成熟的场景经验通过咨询服务和团队合作转移给中小银行,通过合作金融机构方可完全理解并掌握从触客到风控的全业务体系,保障自主经营安全可靠。”

杨垚立进一步表示,神州信息还引入最前沿技术降低金融机构开发难度、提升开发效率,在合作过程中帮助金融机构锻炼队伍、培育金融科技人才,结合源码提供保障金融机构系统、人员以及核心业务的独立自主。未来,公司也会持续优化合作模式,寻找个性化、有针对性的合作方案,使得双方合作最为高效,满足客户需求,未来将继续探索多路线数字化转型方案,与中小银行共建金融科技生态体系。

保险科技“新基建”提速 险企经营全链条进阶

本报记者 陈晶晶 北京报道

过去10年来,保险科技实现了跨越式发展。

在监管积极引导和市场环境驱动下,多家险企将数字化转

“地基”稳健亮点频现

种种迹象显示,保险科技为保险公司的产品创新和交付提供了基础,而随着人工智能等技术在保险行业的重要性和采用程度日益提高,特别是对保险业务流程进行升级优化,保险销售、客服咨询和承保、理赔售后等在内的智能化水平也迈入了全新的阶段。

保险科技是数字经济在保险业的集中表现形式,是数字化重塑传统保险销售、风险评估、定价、理赔全流程价值链的关键力量,是保险业未来转型升级和高质量发展的重要引擎和动能。

近年来,保险机构投入了大量资金进行数字化基础设施建设,加速搭建数字化大中台,利用数字化技术敏捷应对业务变化,赋能业务创新和发展,从传统的以产品为中心向以客户为中心转型,以服务替代产品,将服务与场景进行融合,更好地提升客户体验。

根据公开数据,保险行业对技术的投资呈现出快速增长态势,保险行业的科技子公司运营和布局近两年增长尤为迅猛。特别是大型险企对IT架构建设、自有云平台建设等数字化基础设施建设方面均进行了大量投入。2018年到

型摆在公司发展战略的首要位置,不断强化科技创新发展的顶层设计,制定实施数字化驱动发展方案。

《中国经营报》记者注意到,信息化、数字化、智能化已经催

生了保险渠道变革、新业务场景、新的保险需求,重塑保险价值链。

当前,在多变的市场动态以及年轻的客户群体需求驱动下,数字经济的新模式、新业态

险公司产品负责人对记者表示。

据悉,在寿险方面,寿险公司借助保险科技,将传统营销思路从线下“人海战术”和高压管理,转变为线上专业营销、微信营销、私域流量获客,并借助互联网渠道来促进营销技术的提升。

需要注意的是,保险科技的应用还为消费者带来了更实用、更便利的保险体验。

理赔方面,在传统模式下,车险理赔的流程复杂,涉及多平台、多人作业,包括客服中心、现场查勘定损员、远程查勘定损员、维修厂、核赔人员等多个角色,往往因为各环节相对独立,需要车主不断与不同工作人员对接联系,流程冗长繁琐,车主体验感较差。

如今,在理赔端,保险公司引入AI来自动核查保单,搭建全新的智能理赔服务平台,利用生物识别、语音识别、图像智能定损技术,实现自助查勘,快速定损、秒赔秒付,提升了车险理赔效率。

同时,保险科技的普及,从渠道变革再到场景创造,不断催生出新的保险需求,特别是将以往“不可保人群”转化为“可保人群”,如保障“带病”群体的健康险

不断涌现,特别是AIGC(生成式人工智能技术)正在席卷各行各业。

作为连接着C端用户群体,拥有广泛的数据积累的保险业,将如何接招?

等;促进互联网保险产品多元化发展,如退货运费险、宠物险、保价险、账户安全险、网络安全险等,提高了公众日常生活的便捷性、高效性和安全性。

众安保险相关负责人接受本报记者采访时表示,保险科技为保险行业创造的价值主要包括

推动产品创新,丰富保险业务模

式;实现降本增效。“近年来大

的百万医疗险以及创新险种退货

运费险都是基于科技发展而出

的产品。同时,科技在核保、理

赔、风险预防等环节的应用,在

一定程度上减少了对人力的需

求,实现了保险环节的自动化,达

到了降本增效的作用。”

此外,在推进数字化转型与发

积极迎接新业态

2022年11月,ChatGPT正式上线,受到世界范围的广泛讨论和关注。彼时,多位专家、学者认为,作为大型自然语言处理模型,ChatGPT在语义识别性、可扩展性、自适应性、人机交互性等方面得到显著提升,也将对我国经济金融等相关领域产生影响。

AIGC是一种可以学习复杂数据结构和规律,并用这些规律来生成新内容、新数据或解决问题的算法。在AIGC的主要应用场景中,不仅有相对基础的文本生成、机器翻译等,也有相对高阶需求分析、风险评估等场景。显然,拥有广泛数据积累的保险业或将是新兴技术率先落地的重要场景之一。

业内人士表示,目前AIGC技术在保险业大规模商业应用仍面临诸多挑战,比如营销环节,可能

会遇到设计产出物的版权问题、专业适配保险数据的模型训练问题、客户个人信息的安全问题等。在运营环节,可能会产生保险核心数

据的合规使用问题,输出结果准确

性等问题,但是该技术仍有望成为

保险机构决胜未来的重要战略

性工具。

近日,众安保险与众安科技共同发布的国内保险业首份《AIGC/ChatGPT保险行业应用白皮书》分析显示,未来AIGC技术在保险业可在33个具体环节中落地。不仅可以在保险产品设计、精算、营销、运营和客服等全链路环节提供深度技术赋能,同时还可以应用于险企日常办公、研发提效等方面。可行性研究显示,在产品营销过程

中,AIGC技术可以快速生成制作文案内容、视觉设计等各类营销素材,从原本需要3天的制作周期缩短到仅需3小时。在客户服务环节,AIGC技术可以根据客户的问题或需求,智能地回答客户问题,或引导客户到相应的服务流程。

众安保险首席技术官蒋纪匀公开表示,金融的本质仍然是管理风险。基于保险业数据机密性强、监管严格等特点,保险业在应用相关技术时,需要注意数据质量、语义理解、安全风险、误解风险、用户需求等问题,确保模型的准确性和可用性。同时,开发者和使用者需掌握相应技巧和经验,结合人工智能和人类判断,实现最佳的协同效果。

对于科技实力相对较弱的一些中小保险机构,该如何迎接新业态带来的变革?

“AIGC技术实际上降低了企业使用AI的门槛和壁垒,中小保险机构可以带着具体问题,使用行业当中或者说市场当中已有的成熟方案去推进落地。首先,中小保险机构需要注意场景驱动,带着明确需要解决的问题去使用技术,而不是泛泛的去使用,否则会拉长技术开发和使用的战线,甚至无法利用大语言模型优势,也不一定能解决自身问题。其次,科技实力不够的中小保险机构最好不要从‘0到1’去搭建或者调整这些大语言模型,可以在应用当中,考虑使用市场上出现的工具和方案,这样可以避免投入过大,成本过高。”众安保险相关负责人表示。