

金融科技各表一枝：详解工行、建行、招行金融科技主题词

时至今日，金融科技赋能银行已经成为不可争议的行业趋势。各大银行业在金融科技的道路上一路狂奔，不但纷纷建立了自己的全资金融科技子公司，同时也保留了庞大的自有科技团队以及广大的产业合作商。不可否认，金融科技在银行的发展已经成为银行间自我前进和业内竞争的关键赛道。本文将详解工行、建行、招行在金融科技发展的道路上思路策略阶段的各自特色、2021年上半年各自在金融科技领域做了哪些事情，以及各自的金融科技子公司的发展和定位。

01

工行：打造链接能力最强的“大生态”

作为宇宙行，在数字化发展的道路上突出的是一个“广”字。立志要打造链接能力最强、产品供给最广的数字新业态，全面建成开放、合作、共赢的金融场景生态布局。

2021年上半年工行也是在“广”和“大生态”的路上做了很多工作。

- 推出“云工行”接触服务，建立覆盖20余个行业、2,000余种金融服务的标准化、灵活化“行业+金融”开放输出能力
- 赋能乡村振兴发展，成为首批农业农村部信贷直通车直连数据交互的合作银行。推出「工银农e贷」等在线信用融资产品和基于土地承包经营权的新型在线抵押融资产品。
- 构建「1+N」智能政务新模式。通过门户与当地各厅局系统对接，实现政务服务和便民服务事项应上尽上；发挥网点渠道优势，与政府共享渠道资源，面向群众和企业提供社保、公积金、企业注册登记等服务。与全国26个省市开展政务数据合作，落地300多个政务合作场景。
- 打造链式产业金融生态。创新南方电网「赫兹e贷」、法人版「e企快贷」等经营
- 快贷、e抵快贷新场景；创新推出雄安数字身份体系应用支撑系统，上链企业462家；

升级智慧社保平台，为超过6.4万名雄安新区建设者提供保险保障服务。

可以看到，工行在金融科技领域主要发力点在于与政府和各行各业建立大生态和大场景。这个特点也在工行的全资子公司工银科技中得以体现。



工银科技强调金融与行业、新生态的融合。建立了智慧政务、智慧社保、智慧医保、智慧医疗生态圈和数字财政的解决方案；以及人力云、建筑云和慈善云等面向11个行业的24款SaaS云服务。

02

建行：建立场景，融入客户

建行认为当今“金融科技”的含义大不相同。几年前，银行对金融科技的理解，更多是利用金融科技支持银行业务；今天，银行业对金融科技的理解更加丰富，包括金融科技可以帮助银行搭建生态、融入客户。

在金融科技方面，经过多年积累，银行对科技的应用不仅仅局限于对公服务、对私服务、网点服务、手机银行、网银等传统银行服务，银行已经开始搭建场景，走进客户的日常生活中。

2021年上半年除了在网上银行和网络支付上的建设以外，推出了

- 以产业链为抓手，依托「善付通」为产业化龙头企业等农业经营主体提供支付结算、订单管理、信息共享等金融和非金融综合服务，积极打造「善付通+商城+农业产业化企业+经销商+养殖/种植户」农业产业链模式，涵盖农资供应、农业生产、农产品加工销售等诸多环节，促进乡村产业链条上各个节点的经营主体共生、共赢、互利。截至6月末，善融商务实现消费帮扶交易额69.11亿元；「善付通」累计拓展1.18万个核心会员，活跃商圈1,155个，覆盖上下游活跃客户超15万户，交易额632.17亿元。
- 加快远程智能银行服务。「机器人军团」服务向语音导航、咨询服务、客户营销、还提醒等多领域深度拓展。上半年，全渠道累计服务客户8.60亿人次，人工服务接通率94.07%；「建行客服」微信公众号服务客户911万人次，累计粉丝量突破千万。

建行的数字化经营理念，确定以用户、商户、权益、支付为核心的「3+1」能力中心建设方案。

建行的全资子公司建信金科是首家由国有大行成立的金融科技子公司，建行将IT资源全部从集团剥离，成立“建信金科”，不仅服务于集团，而且对外输出金融科技服务，目前金融科技人员规模已近1.4万人。建信金科的业务服务的广度和深度也是最大的。几乎涵盖各种平台、场景的需求。

金融机构解决方案	政府及公共事业解决方案	企业解决方案	通用解决方案
测试质量管控	智慧政务平台	综合金融	即时通讯
核心银行云	党群关系管理	企业采购平台	云客服
集约化运营	善行宗教平台	企业共享平台	云档案
双录	公益教育平台	财务结算审核管理业务	智能知识管理
对公信贷业务流程管理	智慧社区平台	区块链贸易融资	短信服务
押品房屋估值	慈善云服务平台		快捷支付
普惠金融	安心养老平台		
催收	电子功德箱		
房产大数据	建融慧学		
证券化	建融智医		
贷后预警			
影像业务流程			
财务公司云			
第三方支付			
统一凭证库			
数据中心运维			
房改金融平台			

03

招行：数字化运营模式红利初现

招行是首家将金融科技投入比例（每年投入金融科技的整体预算额度不低于上一年度集团营收的3.5%）写入公司章程的银行。并在2019年将原来的信息技术构架的“一部三中心”改为“一部六中心”，新设的四个中心分别针对零售业务、对公业务、硬件及软件基础设施以及数据化转型，充分展示了按业务类型、服务客群将研发团队重新配置，确保研发资源能实时响应、并最大化贴合业务的逻辑。

在数字化服务升级上，零售金融条线通过M+会员体系打通不同客群、产品、业务，实现客户在线经营的场景融合和资源共享。2021年上半年，招商银行App和掌上生活App的MAU达1.05亿户，19个场景的MAU超过千万；两大App中视频直播3,075场，服务超过1,800万客户。公司金融条线全面推出线上化服务体系，覆盖客户账户、结算、现金管理、融资、外汇等经常性业务需求。发票云实现分行全覆盖，签约客户数31,932户，较上年末增长183.64%。

2021年上半年，公司信息科技投入50.55亿元，是公司净营业收入的3.26%。全行累计上线项目1724个，金融科技创新项目基金已成为全行新模式的孵化器、推进器。

以「人+数字化」持续推进服务升级，客户体验进一步跃升。持续深化在线线下融合，打破在线与线下的边界，线上以智能投顾、小招顾问等在线化服务满足用户便捷化、个性化需求，线下通过客户经理提供有信任感、有温度的服务，覆盖客户复杂性、个性化金融需求。依托AI大脑和海量数据开展推荐模型场景化训练，持续提升千人千面服务支撑能力。2021年上半年，小招顾问服务客户745.42万次，同比增长104.99%；订单成交笔数35.81万笔，同比增长248.57%。

招行作为数字化运营的先行者，逐步积累的众多用户和场景，相当于建立了数字化的夯实的基础设施。无论是AI提升服务还是各种场景的数字化替代，都进入良性循环。数字化运营模式的红利已经显现。

招行的全资子公司招银云创已形成企业司库（GET）、场景化费用管理（SCO）、业财融合分析（MAP）三大数字化产品体系。招银云创一方面配合招行的信息技术布局，另一方面也对外输出，为很多行业企业提供银企联结的解决方案。

04

写在最后

虽然各大行在拥抱金融科技的浪潮中努力奔跑，各自灿烂。我们不难发现银行+科技，离不开“服务”、“场景”、“生态”。小到千千万万的手机银行个人用户，大到智慧城市、智慧医

疗的大平台大生态，科技与金融融于一体，定位于服务个人、企业、社会的工具，渗透到每一个消费、信贷、生产、生活中的动作，才是金融科技的本源。