



中小银行金融科技发展 研究报告

2017年12月

中小银行互联网金融（深圳）联盟
上海壹账通金融科技有限公司
北京优智汇咨询有限公司

引言

与大型银行和全国性股份制银行相比，包括城市商业银行、农村商业银行、村镇银行、民营银行在内的大部分中小银行普遍存在资产规模小、业务区域受限、风险控制能力弱等短板。当前，随着经济增速放缓，息差收窄，监管趋严，金融科技企业全面跨界渗透，中小银行的生存环境日益严峻，转型求变已成必然之势。行业实践证明，金融科技的运用可以帮助银行提升核心业务能力、业务效率、用户体验，降低风险与成本，是中小银行实现转型的必备能力。

大多数中小银行在开展金融科技探索时往往面临人才缺乏、技术落后、机制僵化等诸多困难，但一些新锐银行已经在金融科技之路上进行了有益的探索与实践，并取得初步成果。

为切实帮助广大中小银行充分了解和认识金融科技发展的趋势与方向，学习和借鉴同行的先进实践经验，**中小银行互联网金融（深圳）联盟、上海壹账通金融科技有限公司、北京优智汇咨询有限公司**三方联合出品了本报告。在长达6个月的撰写过程中，出品方充分依托联盟庞大的成员基础、平安集团近30年的金融科技积累以及优智汇对银行科技领域的深刻理解，采用集中与分散、现场与电话等方式，访谈了数十家中小银行的董事长、行长及网络金融等部门主管，深入了解各行开展金融科技面临的挑战与困难、实践与成果、战略与规划，力求全面准确地反映中小银行的金融科技现状。同时，通过调查问卷，广泛收集了各行对金融科技的认知、探索与思考等，通过量化数据反应中小银行对金融科技发展的客观认识与应用现状。

依据对国内外金融科技发展趋势的判断，结合中小银行的实际情况，本报告提出了中小银行金融科技发展的主要方向与策略建议，并提示中小银行开展金融科技过程中需要特别关注的要点，供各方借鉴和参考。

目录 Contents

- 核心观点
- 金融科技发展概述
- 中小银行金融科技发展现状
- 中小银行金融科技应用实践
- 中小银行金融科技发展方向及建议

核心观点

1

内忧外患，金融科技是推动中小银行转型的重要引擎。

2

南橘北枳，中小银行应立足本地、走差异化的金融科技发展之路。

3

引领潮头，中小银行可化后发优势为市场先机。

4

开放合作，借力第三方共创金融科技新生态。

1

金融科技发展概述

进入21世纪后，大量新科技应用到金融领域，激发了全面的金融产品与服务创新。国内外科技企业全面涉足金融领域，与传统金融机构形成直接竞争；大中型金融机构也开始大力发展金融科技，跨界合作的同时积极向同业输出金融科技服务。



从银行科技到金融科技，运用技术的出发点由“己”到“他”

金融科技是一个舶来词，不同组织对于金融科技的定义有不同侧重，但核心要点基本一致，即**技术为金融赋能**。本报告认为，金融科技与传统金融机构所用科技的本质差别在于**运用技术的出发点**，而非运用的具体技术或技术的运用方式。

过去，银行更多从自身需求角度出发建设IT系统，主要目的是满足记账、内部核算、风控和监管要求，主要服务对象是客户以及柜员、客户经理、管理人员等内部员工及监管部门。

今天，金融科技的关注点是用户，目标是解决用户的痛点、满足用户的需求，提升用户的体验。运用技术的出发点由“己”到“他”，这是传统银行科技与新兴金融科技的本质区别，不能认识此底层逻辑，则无从开启真正的金融科技之路。

从客户到用户：客户是已经购买银行产品或服务的群体，是已知的；用户则未必与银行建立了契约关系，是未知的。金融科技时代，银行一方面要考虑如何留住存量客户，另一方面要挖掘潜在用户，实现从用户到客户的转化。

从产品到服务：卖方市场时，银行提供标准产品便可满足需求，利润关键在于生产效率；今天，金融服务市场竞争激烈，用户掌握选择权，获利的关键在于是否引领、发现并满足用户的金融新需求。

从渠道到场景：网银、手机银行等传统电子渠道的建设初衷是减轻网点柜员的工作量、减少网点排队现象。今天，大部分金融需求并不发生在网点、ATM、POS机等银行传统渠道上，银行需要走出银行办银行，随时发掘人们生活、工作场景中的金融需求并予以满足。

科技企业的金融布局美国起步较早，中国则呈后来居上之势

美国科技公司十年前就开始布局各自的金融版图，以GAFA（谷歌、苹果、脸书、亚马逊）为例：2007年亚马逊率先推出亚马逊支付，2011年谷歌推出谷歌钱包，苹果2014年发布的apply pay。随着2015年脸书推出Messenger Payments，GAFA全部拥有了自己的**移动支付**应用。GAFA在**借贷**领域步伐稍慢一些，只有亚马逊于2012年推出了为中小企业客户提供贷款服务的Amazon Lending。与此同时，形形色色的大小科技企业也纷纷渗入金融各细分领域。

虽然中国的互联网技术发展基本处于跟随美国的状态，但得益于中国巨大的网民数量和电子商务培养起来的用户习惯，目前中国金融科技的发展已有领先全球之势。此外，中国科技企业也开始全球化布局，支付宝已经接入了海外26个国家超过12万的线下商户门店，微信支付已经登陆13个海外国家和地区，覆盖超过13万家线下门店。



	海外	中国
电子/移动支付	Paypal (美国, 1998年) Google钱包 (美国, 2011年) ApplePay(美国, 2014年) 脸书Messenger Payments (美国, 2015年)	支付宝 (2004年) 财付通 (2005年) 微信支付 (2013年)
互联网基金	Paypal基金 (美国, 1999年)	余额宝 (2013年)
互联网保险	Directline (英国, 1985年) INSWEB (美国, 1995年)	众安保险 (2013年)
非股权众筹	Kickstarter (美国, 2009年)	点名时间 (2011年) 京东众筹 (2014年)
股权众筹	Angellist (美国, 2010年) Wefunder (美国, 2012年)	天使汇 (2011年) 天使客 (2014年) 36氪股权投资 (2015年)
网络银行	SFNB (美国, 1995年) Egg (英国, 1998年)	前海微众银行 (2014年) 浙江网商银行 (2014年)
P2P	Zopa (美国, 2005年) Lending Club (美国, 2006年)	拍拍贷 (2007年) 91金融 (2011年) 陆金所 (2011年)

国有五大行纷纷与金融科技公司结盟，合作成为发展主旋律

为了更快更好地发展应用金融科技，中国的银行由以我为主向合作借力转变，特别是2017年以来，工农中建四大国有大行，告别过去的高姿态，纷纷与BATJ科技巨头的开展合作。而交行最终选择与苏宁联姻，更是掀起了一个银行和科技企业合作联姻的高潮。

这一信号反映了传统金融巨头与科技企业就行业未来的发展达成了共识，即金融业务与金融科技正变得越来越不可分割，银行和科技企业之间的关系不再是颠覆或者对抗关系，双方优势各有侧重，可互为补充。可以预测，未来类似的合作会越来越多，中国金融行业有望步入机构间“合作大于竞争”的新阶段。



2017/6/16

个人联名账户
零售银行
企业信贷
资产管理

金融科技
消费金融
校园生态
电商物流

风险监管

客户画像

智能投顾

精准营销

智能客户

客户信用评级



2017/6/20



2017/6/22

普惠金融
智能金融

科技金融
云上金融

实时代发

资产托管

网络信贷

备付金托管

电子支付

跨境电商



2017/3/28



2017/8/22

智慧金融
全融资业务
现金管理

账户服务
国际化
综合化合作

领先金融机构打出“科技牌”，向中小银行输出先进经验



金融壹账通，前身为深圳平安金融科技咨询有限公司。公司依托平安集团近30年的金融科技积累，拥有全球顶尖的金融科技专家团队，为广大中小金融机构提供一站式金融科技服务解决方案。基于生物识别、大数据、人工智能、区块链、云平台五大核心技术，结合平安深耕多年并经实践验证的专业技术，金融壹账通打造了智能销售、智能风控、智能产品、智能服务和智能运营五大利器，帮助中小银行全面提升获客、风控、产品、客服、运营五大能力，目前已建立起国内最大的金融云服务平台，为超过420家银行和2300多家非银机构提供服务。



兴业数金，主要依托兴业银行的行业服务基础和科技实力，通过搭建业务平台、运营平台的方式，为广大中小银行、非银行金融机构、中小企业提供金融云服务。目前，服务客户超过300家银行。

兴业数金打造的金融行业云服务品牌“数金云”，能为同业提供人工智能云服务、区块链云服务、备份云服务、容灾云服务、专属云服务和金融组件云服务等六个品类的基础云服务。

其它



“ABCD+场景化应用”，金融科技全面助力银行智能化转型

继起步于传统业务线上的互联网金融模式创新之后，近些年来，金融科技产业创新主要围绕人工智能（AI）、区块链（Blockchain）、云计算（Cloud computing）、大数据（Big Data）和生物识别（Biometrics）五大核心技术展开，结合自身经营技能，将技术应用于具体场景，为中小银行发展提供五大利器，助力转型发展。

聚焦五大核心科技



聚焦五大核心科技



解决五大痛点

获客难

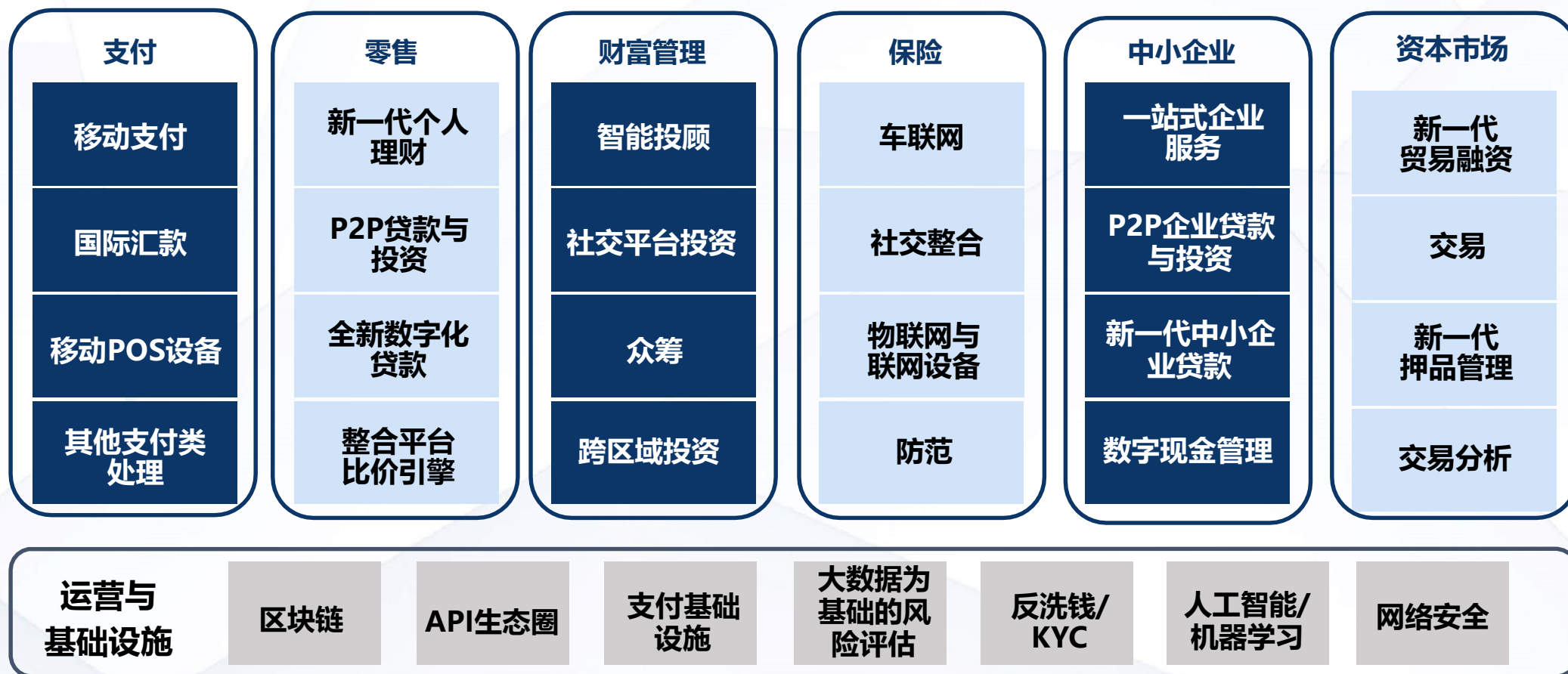
风险高

产品少

运营差

科技弱

从业务到管理，金融科技已全面渗入银行各个领域



2

中小银行金融科技发展现状

金融科技的诞生为客户提供了更多的服务选项，从而引发了客户行为的变化，这对中小银行带来巨大挑战。虽然大部分中小银行已经分别在手机银行、直销银行、微信银行、线上生活平台等方面进行了有益尝试，但其在开展金融科技时普遍面临机制僵化、人才匮乏、技术落后、资金不足、运营偏弱等多种困难。城商行、农商行、农信社的高管层均就新形势下的业务转型与金融科技发展，发出了强烈的心声与发展呼声。



中小银行高管的心声与呼声 — 面临困境

柳州银行：

互联网金融的发展是不可逆转的趋势，我们认为银行业物理网点还会存在30到40年，将来60后退出市场的时候，**银行线下业务便会消亡**；央行都已经在研究数字货币。

佛山农商：

佛山农商面临一个难题是**移动端APP应用分散**——微信银行、手机银行、金融商城和直销银行同时存在，而4个系统又不互通，客户体验不好。

紫金农商：

随着移动互联网的快速发展，作为中小银行，无论是互联网技术的运用，还是互联网金融的创新，仅靠“**单打独斗**”求发展的时代已成为历史。我们要秉承开放，共享的思想，取长补短，抱团发展，建立一个互惠互利的联盟，依托联盟的支撑实现中小银行的共赢前行。

南和农商：

南和农商身处京津冀地区，**区域产业结构简单**，都是高能耗高污染的钢铁、水泥、煤炭等企业。因为环保问题，每月都有企业关闭，对当地经济、包括南和农商的资金都造成不小的影响，因此现在**银行必须进行零售转型**。

郑州市郊农信联社：

作为地处城区的区域性农村金融机构，面临着**传统客户市场萎缩、“农二代”流失、无法吸引城市客户**等问题，在没有完成改制组建农商银行的情况下，缺少强有力的科技支撑、全面成熟的风险防控机制、丰富专业的人才梯队等，如何有效实现转型发展、特色化经营，显得尤为重要、迫切。

九台农商：

省联社采用的**省县两级开发模式**是对统一开发模式的补充，有效解决了没有纳入省联社规划的迫切开发需求，满足基层行社的特色型系统建设需求。九台农商受益颇多。希望省联社继续坚持省县两级开发平台的建设思路，扩大接口开放范围，从根本上解决**业务需求与科技资源之间不匹配的矛盾**。

中小银行高管的心声与呼声 — 战略选择

台州银行：

我们要以开放的心态发展金融科技，用市场化的方式去实施。小银行养不起高端人才，舞台也太小，**将来发展金融科技的方式一定是市场化、开放式的**，我们只需把握住关键流程，部分事情可以交给专业的科技公司去做。

中原银行：

科技已经倒逼银行必须顺应发展趋势，中原银行**将自己定位为数据银行、科技银行**。战略方向上，城商行能走出去当然最好，不过还需要一定的过程，因此我们提出了“上网下乡”的口号，下乡指的是服务下沉。

安徽农信：

中央政策一直是支持**农商行服务三农、中小和社区**，没要求做大，最近中小银行纷纷做大、投身资本市场，是获益于前几年经济贸易快速发展的红利。有些银行的资本市场收入占到了总营收的40%，这肯定是有问题的，需要回归。

湖北银行：

由于各家银行业务覆盖范围有限，开发新产品的成本又很高，未来可以考虑**联合起来共建平台，扩充产品、降低成本、互相促进、共同发展**。

嘉兴银行：

每家银行只要在“危”中可以**先抓住一个问题解决，不用一开始就求全**。比如只要提升管理效率，删除冗余流程，即使其他事情都先不做，也能得到较大的提高。

绵阳银行：

中小银行独自的风险判断能力比较弱，但如果**通过联盟合作，就能少走弯路**。

从挑战看，客户的变化是中小银行面临的重大难题



金融科技时代，中小银行的重大挑战有哪些？



通过问卷调研发现，面对金融科技企业的快速发展，中小银行认为最大的挑战在于客户的变化——“应用场景被第三方占据，失去客户接触和数据”（84%），“客户对服务和体验的要求不断提升”（76%）和“客户特别是年轻客户流失”（64%），是受访行公认金融科技给中小银行带来的前三大挑战。

金融科技企业由于没有线下网点，从诞生之日起就只能依靠精准识别用户需求、提供极致用户体验来带动业务的正向循环。

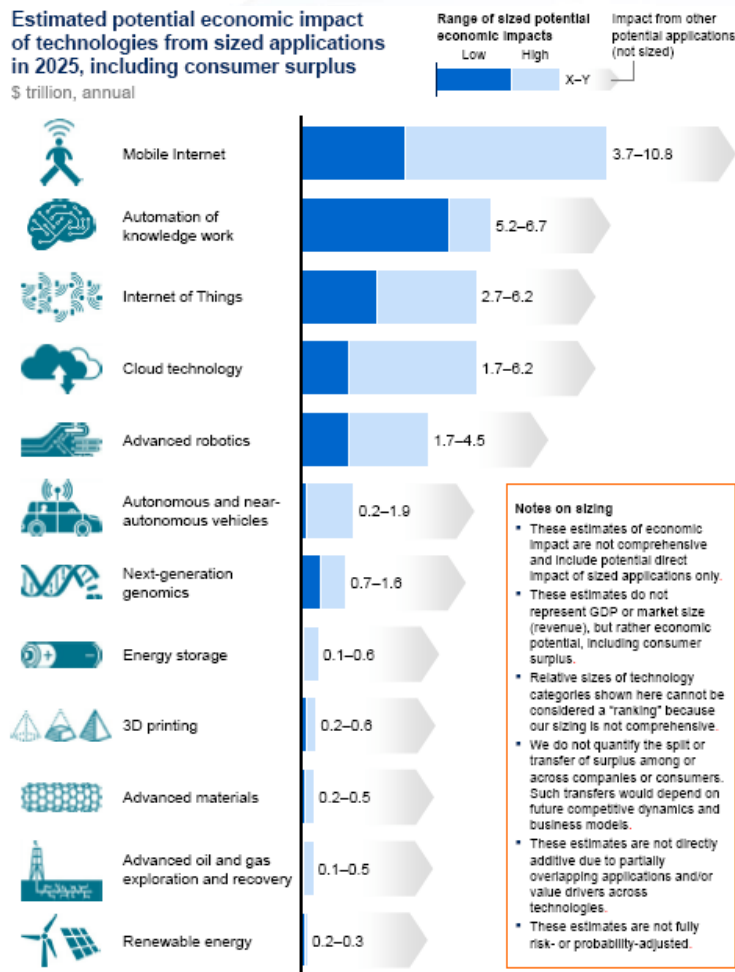
与金融科技企业的原生用户思维不同，银行过去主要以产品思维为主，需要花力气做出转变和创新。金融科技创新不能仅限于线下业务线上化，如建设与柜台业务逻辑和流程一样的网银、手机银行，关键在于思维转变。解铃还须系铃人，客户变化带来的挑战需要回到客户身上找答案、找出路，一切从用户出发，把握住用户需求与体验，才能以不变应万变。

从认知看，中小银行对金融科技的判断与行业持平

哪些金融科技领域对银行价值最高？



麦肯锡预测：到2025年，新技术对经济的影响力



问卷结果显示，中小银行普遍认同大数据、移动互联网和人工智能在银行的应用价值，生物识别也因广泛的应用和清晰的场景而受到肯定。而对于区块链、物联网等尚在发展中、应用场景较少的新技术，中小银行关注度相对较低，对云计算技术的运用也持观望态度。

受自身研发能力的限制，中小银行对ABCD技术价值的判断仍停留在当下，一定程度上缺乏前瞻性。但从务实的角度来看，这些认知排名靠前的技术确实是目前最成熟并在先进银行中有具体应用场景的技术，也是中小银行发展金融科技的起步点：大数据可以帮助银行实现精准营销和风控；移动互联网技术支持线下业务移动化；人工智能可以降低银行成本、提高效率。

从探索看，中小银行已开展广泛探索，但成效有待检验



贵行已经进行了哪些金融科技应用实践？



关于金融科技的应用与实践，绝大多数受访银行都表示已在进行中，超过1/2的银行表示已经有明确的金融科技发展规划，另有约1/3的银行虽然没有明确的规划，但已开始实践。由此可见，中小银行对金融科技的崛起十分重视，大多数已付诸行动。

与对金融科技技术的价值认知一致，中小银行已经进行的金融科技实践主要集中在移动互联和大数据领域。绝大多数受访行已经拥有网银、手机银行和直销银行，也在尝试建设互联网金融平台。同时，由于多数银行仍用传统银行科技建设及运营方式进行，导致很多新建系统或平台运营效果不佳。

从阶段看，中小银行尚处于金融科技发展的早中期



中小银行



起步

跟随市场，人有我有

技术接触

线下业务线上化：
网银、手机银行、微信银行.....
线下服务智能化：
自助柜员机、智能终端.....

量变
主动尝试，借船出海

技术运用

与第三方合作，借力成熟技术成果，如运用数据、生物识别技术.....

模式探索

探索技术驱动的模式
探索金融科技原生创新



从量变到质变
新技术创造新服务

技术探索

紧跟最前沿技术
结合业务优势发展金融科技
培养自主研发能力

能力运用

智能投顾
公有云平台
ABS交易所
大数据实验室
金融反欺诈实验室

质变

形成新的商业逻辑

技术突破



区块链



风控技术



人工智能



物联网

能力创造

量化运营
企业征信
风险模型

百度Apollo
阿里AI实验室
壹账通金科空间站

实现

ABS系统
智慧城市

腾讯慧眼
京东无人机
阿里刷脸支付

3

中小银行金融科技应用实践

部分中小银行已经在金融科技之路上进行了有益的探索与实践，并取得了亮眼的成绩，虽然实际成效还有待更多数据、更长时间来验证，但他们行进的方向是顺应数字化转型潮流的，我们在为他们鼓掌喝彩的同时，也需要认真思考本行的独特优势与先天禀赋，充分借鉴先行者的经验或教训，一方面减少试错成本，另一方面发挥后发优势，助力创新发展。



华东地区某城商行：借船出海，协作共赢



背景

2014 年该行决定发展互联网业务，解决网点限制和获客难题。2015年底，与平安正式签署合作备忘录，在互联网金融战略规划及咨询、用户运营、征信及催收、金融产品、新技术应用、金融市场等领域开展全方位战略合作。

措施

- 技术与平台深度融合：**使用平安架构开发升级上线全新APP，客户入口、APP后台和令牌服务器在平安系统，验证服务器在银行系统，“你中有我，我中有你”，既充分利用了平安成熟的云平台和大数据分析技术，又保障了银行的客户安全。
- 技术与业务有机融合：**平安最新的金融科技技术对接银行的客群及金融资产，降低了银行的科技投入，提升了获客效率。
- 丰富产品功能、提供特色服务：**平安与银行共享围绕“医食住行玩”搭建起的生活服务平台，上线了近20款金融产品、30项便民服务。

效果

2016年9月直销银行正式上线后，增加**640万**绑卡注册客户，其中，99.9%为非本行卡，**82%**是非本行客户，行外获客为主，获客成本仅为**2元**；发放贷款达**50亿**，给银行带来**5000万**收入。

青岛银行：接口银行，批量获客



背景

作为山东省最大的城商行，青岛银行独创零售银行业务发展新模式——“接口银行”，即通过接口实现银行系统与合作方业务平台系统的无缝对接，既满足了合作方的金融服务需求，也使银行在锁定合作方业务的同时实现了批量获客和交叉销售。

措施

- 1. 对接各类平台，实现批量获客：**青岛银行与政府收费系统、大型客户、同业的服务平台对接，使该行迅速获得大批客户。
- 2. 依靠大数据，开展交叉销售：**青岛银行2015年底首发了地铁联名卡，目前该卡已突破百万张；在医疗方面，以“一卡通”项目打通银医合作壁垒，拓宽了交叉销售新渠道。
- 3. 不断完善和扩大平台：**经过几年探索，青岛银行已经搭建了交通体系、医疗体系、云缴费体系、园区支付体系、核心企业网络融资平台、资产管理体系等六大接口平台。

效果

截至2016年末，青岛银行零售客户数突破**300万户**，零售存款占比接近**40%**，零售贷款占比达**30%**，零售金融资产达到**977亿元**，零售银行业务收入超过**6亿元**，同比增长**23.59%**。

盛京银行：银税互动，数据增值



背景

2016年11月，盛京银行与沈阳地税局签约“银税互动”战略合作，希望通过税务部门与银行之间的信息互通，有针对性地提供更加精准的贷款服务，缓解小微企业融资难问题。

措施

- 1. 选择地税局作为合作伙伴：**借助沈阳市小微企业纳税信息信用评价体系，盛京银行在全市推出“税贷通”融资产品。“税贷通”通过政府信用背书方式，拓宽了小微企业信用评估维度，提高了银行风控能力。
- 2. 发放无抵押信用贷款：**盛京银行为税务机关纳税信用级别符合银行要求的企业，提供“以信用为担保”的便利条件，为其提供1-5倍的无抵押贷款，同时大力简化贷款手续。
- 3. 差异化服务优质纳税小微企业：**通过建立绿色审批通道、简化贷款要件、执行差别化的利率定价等措施，为其提供更加快捷、完善的金融服务，充分释放了纳税信用等级的商业价值，实现了“银税企”三方共赢。

效果

2017年上半年，盛京银行发放了贷款和垫款净额达人民币**2707.09亿元**，较年初增加**18.3%**；不良贷款率**1.53%**，较2016年末下降**0.21**个百分点。

台州银行：移动渠道，提速增效



背景

作为国家级小微金融改革试点台州的代表性本地银行，台州银行一直重视科技和创新，在运用科技技术实现金融创新方面进行了一系列探索，客户经理移动工作站就是其中之一。

措施

- 1. 推广使用移动工作站：**客户经理团队使用PAD移动工作站外出获客时，在客户现场完成录入客户信息、现场视频录制、调阅征信信息及开卡等工作，贷款业务在两个小时内发回分行进行审批。
- 2. 对接大数据风控模型：**移动工作站后台还对接大数据平台和风控模型，实现了自动化大数据风控、数据存储量提升、性能提升、查询范围无限制、存储类型增多、主动推送业务解决方案等目标。
- 3. 引入人工智能和人脸识别技术：**大大提升了贷款审批及发放效率。台州银行智能机器人已在台州银行微信银行、网上银行及官网三个渠道正式对外提供服务，提供贷款业务、信用卡业务、电子银行业务的咨询和账户管理、个人理财等相关业务咨询。

效果

截至2016年9月末，台州银行通过移动工作站成功办理各类业务**87.59万**笔，办理各类信贷业务**9.13万**笔。客户经理服务效率提升**200%**。大数据平台解决了传统数据仓库面临的成本问题、多样化数据格式问题和数据时效性问题。

兰州银行：利用大数据，服务“三农”



背景

为盘活农民手中的土地、林地承包经营权和宅基地使用权，破解农民融资难题，兰州银行建设了“农村三权流转平台”，将农村“三权”作为融资抵押物，让农民能获得贷款。

措施

- 1. 利用大数据分析：**通过相关性、多层次、大体量的大数据分析，有效解决农村金融需求信息不对称的问题，降低风险和成本，打通“三农”金融服务的“最后一公里”。
- 2. 线上线下相结合：**互联网技术的发展解决了信息不对称问题，但完全依靠线上技术难度较大，因此，兰州银行采用线上、线下相结合的方式，破解了农村金融无担保、无抵押的问题。
- 3. 与其他银行合作：**结合自身优势与兄弟行开展技术合作，打造了区域最强的互联网“共享、共赢”开放云平台。

效果

平台以“政府支持，产业引导，财政贴息、市场运作”为定位，获评2015年中国互联网金融总评榜互联网金融平台**50**强。截止目前，共帮助农村客户募集资金**14多亿元**，到期项目全部如期兑付。

重庆银行：直销银行，创新获客



背景

本地深耕10余年的重庆银行，于2017年2月20日上线互联网金融平台“钱承有余”。该平台拥有投资理财、生活服务、账户管理等功能；针对不同需求的人提供多元化理财产品。

措施

1. **代理人模式**：人人都是代理人，病毒式发展新用户，用户以指数级增长速度增长。
2. **推荐激励模式**：设立灵活推荐奖励政策、登记管理制度等，激励代理人拉新客。
3. **展业互动工具**：联合SAT（社交软件引流 + 专业APP获客 + 远程坐席无缝支持）展业互动工具，帮助平台用户编辑资讯、节假日问候等内容，通过微信端在朋友圈分享传播，与客户互动，拉近距离。
4. **一键式理财体验**：全天候24小时开户服务，客户可任意绑定工行、农行、中行、建行等11家银行卡进行入金操作；拥有车生活、卡包、五险一金等生活服务板块。

效果

钱承有余在上线后发布了多种具有竞争力的理财产品，接入平安集团旗下的“平安金融亿超市”，极大丰富了消费者的理财选择；除理财外，也提供了五险一金资讯、车生活、卡生活等便民服务，深受重庆人民喜爱。

药都银行：大数据风控，普惠金融



背景

为提高效率效益、强化竞争优势、节约人力成本，药都银行于2014年启动大数据项目。2016年7月14日，“金农易贷”产品正式上线试运行。

措施

1. **充分利用政府大数据：**“金农易贷”的核心。除省联社相关数据、银行自身积累的数据及相关外围数据外，药都银行还整合了亳州市50多个政府部门的即时更新数据。政府数据的优点在于：数量大、数据活，且剪度高、范围广，为“快银行”建设和普惠式智能化移动信贷服务，打下了坚实基础。
2. **强化线上渠道：**通过手机银行（或网银）为辖内所有18-65周岁居民提供0.5-50万元普惠式、智能化、便捷的信贷服务。
3. **挖掘“金农易贷”6大优势：**安全性、科学性、拓展贷前调查新渠道、数据剪剪高、符合监管要求和多维度信用评估。

效果

2016年7月14日至10月24日，“金农易贷”上线3个月的试运行数据显示，有效申请户数超**10万户**，已完成授信**5.36万户**，总授信金额**32.88亿**，人均授信金额**6.2万**。

安徽省农信联社：社区银行，连通B-C端



背景

安徽农信社最初推出的手机银行版本，只能支持转账、支付和结算。手机银行扫码支付的成功开发为社区e银行——生活服务平台的搭建奠定了基础。快捷支付支持便民惠民，同时实现信用增值。

效果

- 为“三农”、小微拓展销售渠道，为居户提供生活便利：社区e银行注册商户**96万**以上，每日的交易额在**1000万**以上；从15年1月上线以来，累计交易额达**20多亿**。
- 农信社业绩增长：手机银行和社区e银行的商户存款常年保持在**1400亿**；新增贷款的**34%**和新增存款的**28%**来自社区e银行。
- 平台数据支持放贷：通过跟踪商户在平台上的交易流水，根据交易量和用户反馈给商户合理的授信额度。

措施

- **主动吸引商户**：将银行网点周边两公里内的商户吸引到平台上，优惠条件包括：免收加盟费；交易支付免费；银行客户资源转化为商户流量等。
- **银行审核与背书**：价格方面，要求商户提供的平台报价低于实体店报价；服务或产品质量上，经由当地网点审核后，再由电子银行部审核、当地支行把关。商户入驻平台相当于得到银行背书，客户可放心消费。
- **线上促销，线下活动**：银行联合企业做促销，例如在端午节为某广东蛋糕店做“秒杀”促销，上线28分钟即销售8 000多份蛋糕；银行网点也会提供场所给各种活动，如，亲子教育沙龙，以此拉近银行与客户的距离，建立用户粘性和信任，挖掘更多潜在需求。

4

中小银行金融科技发展方向及建议

中小银行面临严峻挑战，转型与创新势在必行；同时，中小银行开展金融科技恰逢其时、独具优势。在金融科技的发展方向上，中小银行可选择切入场景、大数据风控、跨界合作、智能化、应用云化等多条道路，但无论怎么走，都应注意科技与业务的融合，找准痛点，整体上逐渐升级架构，同时配合组织变革，用开放的心态快速行动。



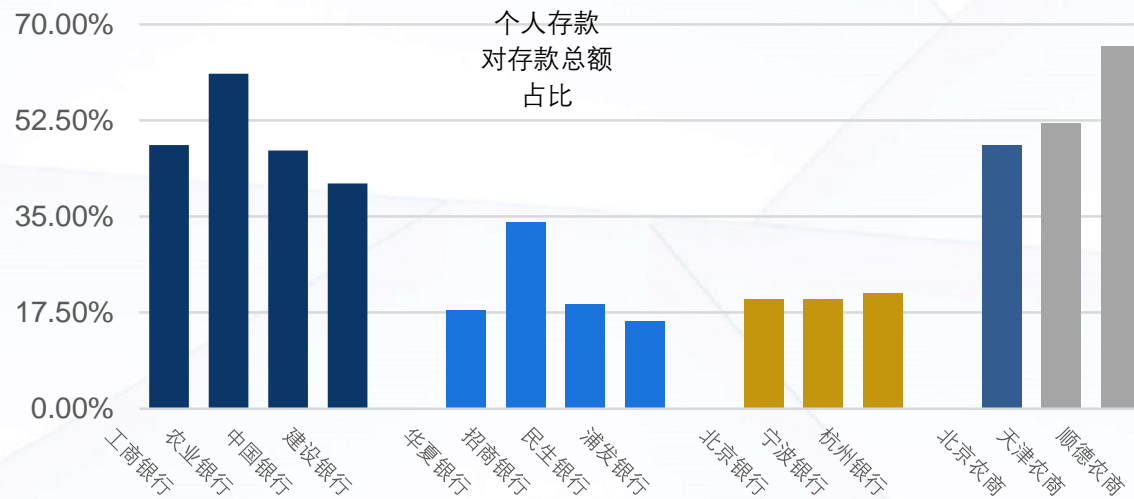
城商行：零售业务转型是重要战略选择之一

近年来，城商行整体处于经营规模和资产的快速扩张期。2016年末，城商行总资产达到28.24万亿元，比年初增长24.5%，高出行业增速8.7个百分点。但在规模快速增长的背后，城商行的业务结构或面临必要的调整。

一直以来，大部分城商行以对公业务为主，个人储蓄存款通常仅占银行总存款的10%-20%，在同业中处于较低水平。

对公业务产生的负债规模大而周期短，容易造成银行流动性缺口过大，由此导致银行对同业拆借的依赖度大幅上升，给中国金融体系带来系统性风险。日前，银监会不断加大对银行流动性和同业资产业务的监管力度，十九大也明确提出要严防系统性风险。此外，对公业务利润率逐渐降低，很难发展出新的利润增长点；同业业务在没有稳定资金支持的情况下，难以扩大规模。

各类银行个人存款占总存款比重情况



数据来源：银行年报

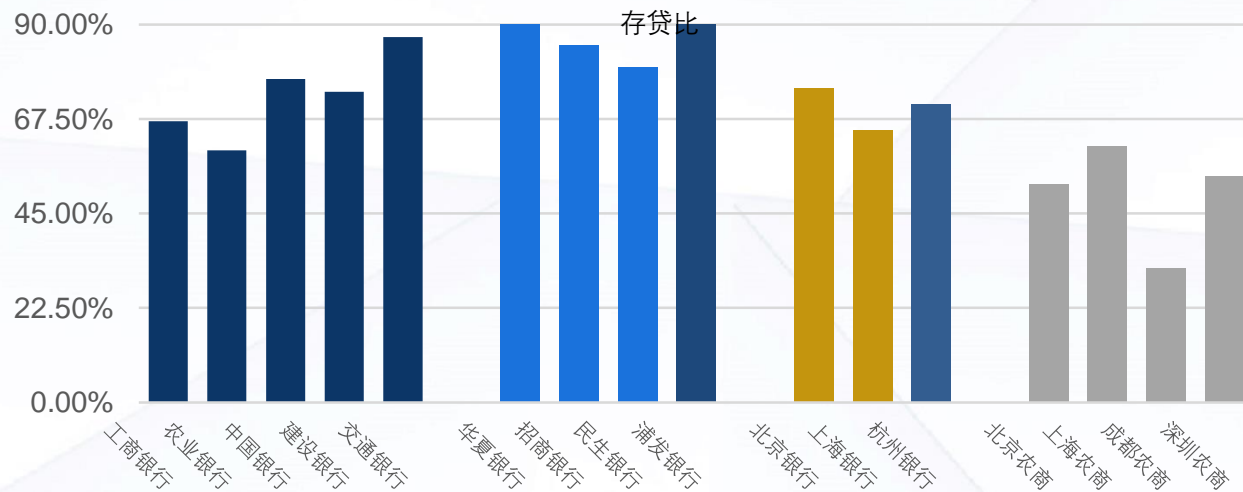
基于以上背景，无论是为了扩大吸收个人存款、增强资金安全性和稳定性，还是保持利润长期稳定增长，零售转型都是城商行的重要战略选择。

农商行：亟待优化资金配置，提高获客和风控能力

农商行是天然的零售银行，客户主要为农村人口。由于客户基数庞大，虽然每户的业务规模不大，但农商行（含农信社）整体的资产规模非常可观，达到28.65万亿，超过工商银行。尤其是近年来，随着城镇化的发展，农商行吸收了大量的拆迁款、居民存款等，资金较为充足，未来几年在资金方面的压力远小于城商行。

农商行的非利息收入占比在银行业内处于较低水平，净息差相对较高，目前主要利润点仍为利息差。从实践来看，当前农商行提高利润的重要方式是发挥自身的资金优势，推动贷款规模增长。特别是2015年6月，国务院通过《中华人民共和国商业银行法修正案（草案）》，解除了贷款余额与存款余额比例不得超过75%的规定，将存贷比由法定监管指标转为流动性监测指标，去掉了银行信贷发放的紧箍咒，银行放贷能力显著上升。

各类银行存贷比一览



数据来源：银行年报

到目前为止，农商行的存贷比在行业内仍处于较低水平，吸收的大量资金未得到充分利用。究其原因，过去农商行作为农村仅有的正规金融机构，无需主动寻找客户，营销能力较弱；另外，农商行管理和技术水平相对落后，不良率偏高，在风控能力未明显提升的情况下，农商行对于放贷持谨慎态度。

转型需要科技支撑，中小银行开展金融科技恰逢其时

党的十九大报告指出：我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾，金融是现代经济的核心，金融服务实体经济的能力是解决我国经济发展不平衡不充分问题的关键。结合报告中对我国下阶段经济工作开展的指导以及金融体制改革的要求，可以发现目前金融科技领域的发展重点与国家战略高度吻合，这为中小银行发展金融科技创造了良好的大环境。国家对促进**城市居民引领的消费升级**、**深化发展乡村普惠金融**和**社会整体智能化水平提升**的重视，对于中小银行发展金融科技具有重要指导意义。

消费升级

要解决人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾，关键之一是实现消费转型升级，即从传统的消费品向服务消费转变。金融业需同步升级服务能力，包括支持居民消费行为的能力，和支持具有周期性弱、资金流动性强、借贷需求小频快等特点的新兴第三产业的能力。

普惠金融

乡村振兴战略为下阶段我国经济工作重点，这与近年来监管层反复强调的服务小微和三农，以及金融科技的“普惠金融”思想非常契合。中小银行应加大对大数据、云计算、知识图谱等技术的探索力度，实现风险控制、信用管理、产品设计以及客户体验的全面提升，提升普惠金融的覆盖率和可获得性。

智能化

国家将加大创新型国家建设力度，拓展实施国家重大科技项目，为建设科技强国、智慧社会提供有力支撑。对于中小银行而言，这为发展智慧银行创造了绝佳的环境，应把握机遇，与政府、企业形成合作与良性互动，与社会整体智能化进程的推进相辅相成，发展银行自身的智能化战略。

中小银行开展金融科技的主要目标：“三提两降”

提升核心业务能力

存

2016年网络资管接近2.8万亿
单用户投资约6300元



网络生态孕育
更多优质信贷资产

贷

2016年网络信贷接近150万亿
单用户贷款金额约7100元



网络逐渐成为
居民理财常规渠道

汇

2016年综合支付接近150万亿
移动支付单笔约300元



数据价值使
第三方支付不可或缺

提升业务效率

打破传统服务模式，智能客服**7/24**在线，例如支付宝智能客服的自助率已经到了**96%-97%**，智能客服的解决率达到**78%**，比人工客服的解决率高出了**3个百分点**。

提升用户体验

简化服务流程，为用户带来个性化、便捷的体验，例如微众银行的微粒贷产品，**5秒**出额度、借款最快**1分钟**到账，实现了快速放款。

降低风险

- 利用大数据、人工智能等技术，实现贷款全流程覆盖
- 降低欺诈、3D动态监控降低风险

降低成本

- 降低金融科技建设成本（如零售互联网平台节省成本80%）
- 降低运营成本（如风控、客服），将目前90%的线下提升至80%线上化

中小银行金融科技发展方向一览

方向一 深度切入居民“衣食住行医”全场景

方向二 发展普惠金融，利用大数据提高风控能力

方向三 跨界合作，批量获客

方向四 提高智能化水平，打造数据银行

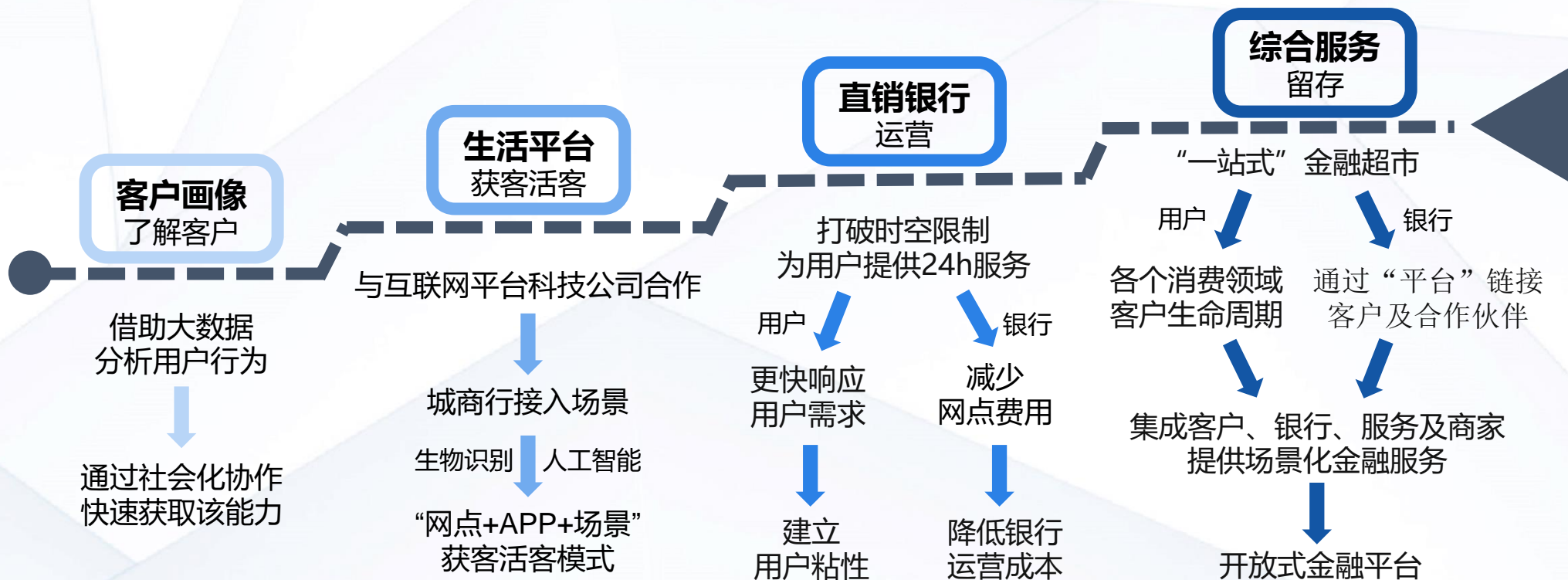
方向五 共享社会资源，关键应用云化



方向一：深度切入居民“衣食住行医”全场景

“人民日益增长的美好生活需要”具体表现在人们的消费需求从生活必需品转向曾经的奢侈品，如健康、旅游、美容等，根本转变在于人们的思想，对“体验”的追求。我国商业银行在此前的发展中都更多在关注企业、政府等对公客户和高端个人客户，对一般民众的服务能力着力不足，遑论对客户体验的思考。

当下，金融科技常被看作转型利器甚至被神化，但如本报告开篇所说，金融科技只是工具，银行首先要做的是转变思路，真正做到以客户（或用户）为中心，围绕客户设计自己的服务全流程。通过研究客户、了解客户，找到金融服务应用的生活场景，通过金融科技切入场景获客，并通过提供优质服务留住客户。

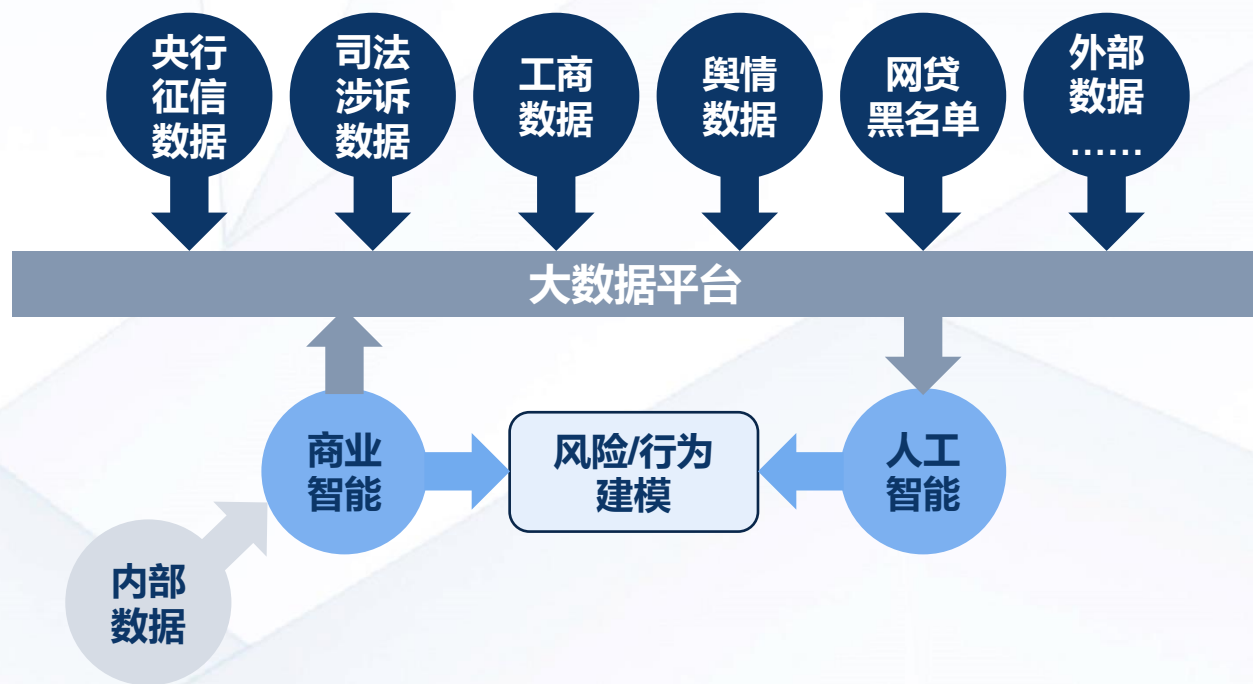


方向二：发展普惠金融，利用大数据提高风控能力

十九大提出乡村振兴战略，但三农客户的特性决定着以农村市场为主的农商行不良率偏高。为了更好地促进农村地区经济发展，在保证银行自身经营安全性的前提下，让更多人享受到金融服务，中小银行应关注农村地区将持续增长的金融服务需求，同时借助大数据技术提高对风险的识别和控制能力。

应用大数据最根本的基础是获得海量数据。农村地区数据基础差，行内存量数据及省联社数据对于大数据风控而言远远不够，如果仅应用内部数据，做出来的模型只能是“自娱自乐”。中小银行要发展大数据应用，必须引入“活的”外部数据，如互联网上每时每刻都在产生的社交数据、政府部门掌握的税务、交通、医疗数据等，这样才能够对用户进行全面画像，真正实现风控强调的KYC目标。

中小银行在数据资源的获取上需要怀着积极开放的心态，与运营商理性合作、争取政府数据开放。在暂时无法将足量数据引入自己的系统时，也可通过专业化数据服务公司来获得数据支持。

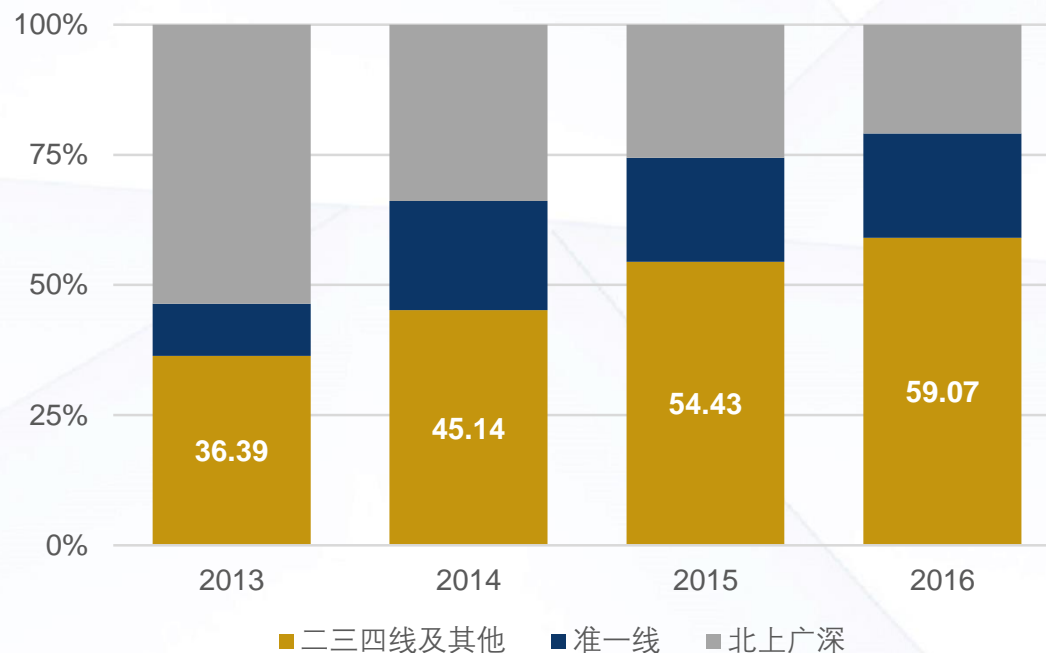


方向三：跨界合作，批量获客

获客引流，是银行与科技金融公司合作的重要触发点。越来越多的年轻客户群生活在互联网上，和传统银行的触点极少。企鹅智酷、艾瑞咨询等机构的行业研究报告显示，作为未来社会财富拥有者的90后、95后，对互联网金融的偏好超过实体银行，并且网购和支付习惯高度互联网化，互联网消费金融产品正逐渐成为新生代高频使用的工具。

此外，在农村市场，互联网端获客的潜力仍有很大空间可以挖掘。我国城镇地区互联网普及率为69.1%，互联网的人口红利正在逐渐消失，但农村地区互联网普及率为33.1%，仍是一片蓝海。京东发布的《2016中国农村电商消费趋势报告》显示，未来农村电商市场规模或超万亿。第一财经报告显示，互联网金融投资理念正在由一线城市向二三四线城市及农村渗透。

2013-2016互联网金融投资用户在不同线级区域的分布



数据来源：点融

电商巨头几乎已将线上电商红利瓜分殆尽，工行、建行等大行也在银行业电商平台渐渐站稳脚跟，中小银行此时贸然加入市场竞争，很有可能陷入窘境。中小银行要充分发挥自身在O2O的线下端的优势，通过与已有电商平台和互联网金融平台进行跨界合作、优势互补，可获得更大主动性，把握广阔的未来市场。

方向四：提高智能化水平，打造数据银行

智能营销 降低获客 活客成本

通过搜集用户社交、消费、信用、金融交易等行为数据，建立基于人工智能的精准营销解决方案，可以使银行实现客户筛选和精准服务。以“平安脑”智能金融交叉销售为例，平安集团2016年客均合同数达到2.21个，较年初增长8.9%，在国内同业名列前茅。

智能风控 提升风险 管理能力

以反欺诈为例，通过复杂网络技术，依据各类信息节点，构建基于规则和机器学习的反欺诈模型实时识别，有助于实现智能实时反欺诈。平安能够从亿级别的海量金融数据中建立了用户行为画像、训练大数据侦测模型，同时搭载高效的决策引擎，实现了毫秒级决策响应的全天候实时反欺诈监控。

智能资管 提升投资 服务能力

智能资产管理通过大幅降低投资门槛，弥补了中低收入群体投资顾问服务的市场空白，实现了普惠金融，具有极好的发展前景。金融壹账通推出的“智能财富管家”，整合客户百万级行为数据，独创客户画像智能识别系统，为用户提供智能化、个性化的资产配置方案。

智能运营 推动零售 网点转型

通过对银行柜面业务运营体系和客户服务流程等进行智能化改造，改善客户体验，优化资源配置，降低运营成本。平安银行创新推出“SAT(社交+移动应用+远程服务)+智能网点”为核心的零售银行运营体系，2017年上半年零售业务全行利润占比高达64%，较2016年同期的29%呈现大幅度提升，智能网点效果显著。

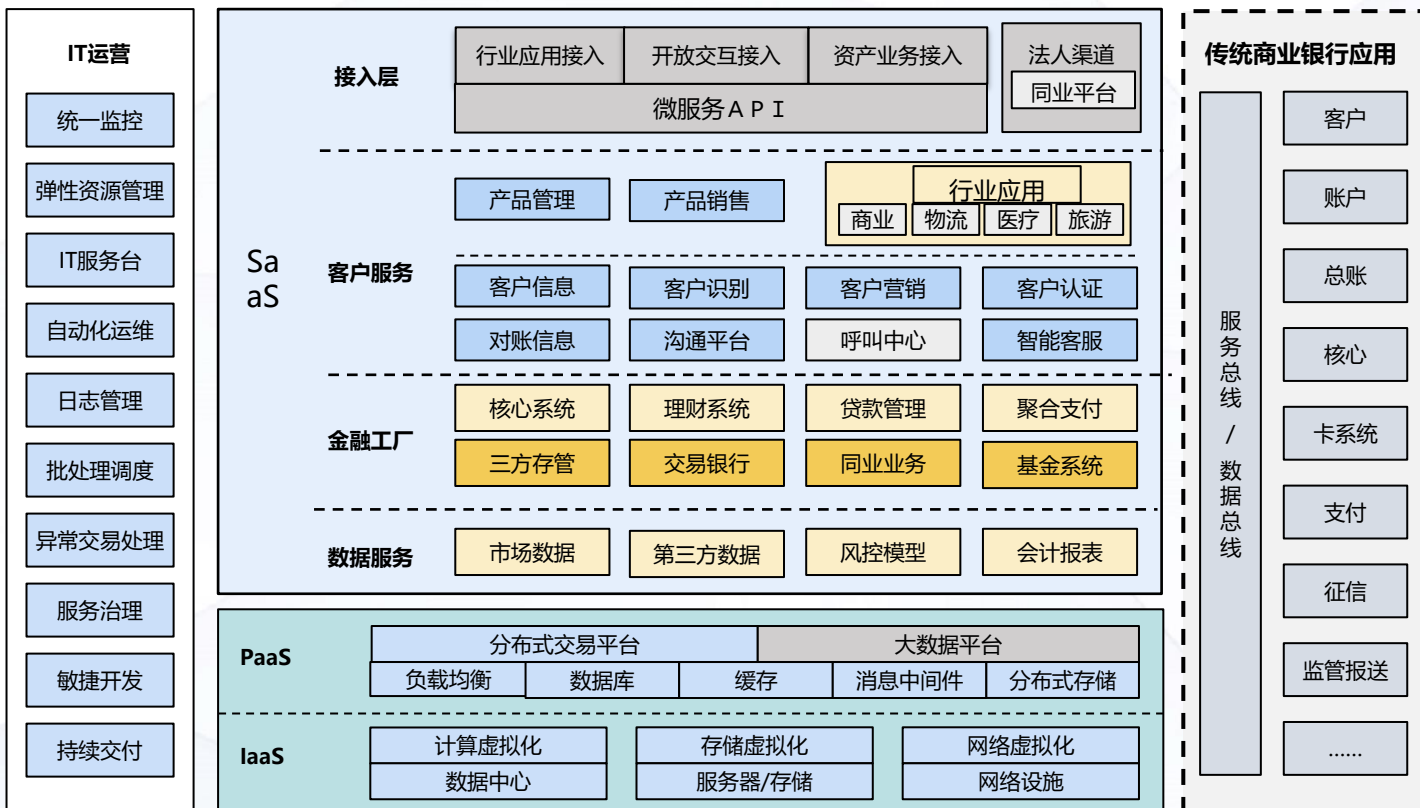
智能客服 改善体验 降低成本

按照人均成本20万/年、智能客服90%替代率测算，仅智能客服一项将为银行业每年节约近百亿元成本。平安“AI客服”通过人脸、声纹等生物认证技术和大数据匹配，远程核实客户身份信息，实现“在线一次性业务办理”服务，目前已广泛应用于银行、证券、保险等金融服务领域。

方向五：共享社会资源，关键应用云化

目前，中小银行以自建的方式打造金融科技能力无论在人力和财力支持上，以及建设水平和可持续发展上普遍捉襟见肘，难以支撑业务发展的需要。

银监会在《中国银行业信息科技“十三五”发展规划监管指导意见》中，也适时提出了“推进云计算新技术应用”的指导意见，以及“开放公共金融服务接口，促进互联互通，构建银行业互联网金融生态，建立银行间和跨行业的联合创新、协同创新机制和资源共享机制，全面激发科技创新活力，以创新提升信息化共享和集约水平”的具体要求。



部分中小银行已经尝试将部分应用云化由此尝鲜云服务带来的便利并构建使用云服务的能力。从现在的发展趋势来看，随着云计算、云服务在能力和成熟度上的日臻强大和完善，未来银行关键应用也将逐渐云化，从而真正构建新时代下的先进生产力。

中小银行发展金融科技的优势

与大型银行比

城商行和农商行的决策链短，决策更加灵活、高效，应对市场变化能够更快做出调整，把握时机。此外，由于很多是由过去的信用联社、信用合作社改制而来，对当地“人熟、地熟、企业熟”，也更容易掌握小微企业的具体情况，可以充分利用自身优势，服务小微三农。



灵活高效、本地深耕

与互联网企业比

金融牌照是市场准入的硬性条件，一直受到监管部门的严格管控，是各机构竞相争夺的焦点。互联网企业若想开展金融业务，首先需要取得相应的牌照，中小银行在这一点上具有先天优势，可以通过与第三方科技公司合作，优质互补，充分发挥其价值。



政策保护、牌照优势

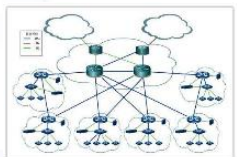
后发优势

中小银行过去在金融科技、特别是新兴技术的投入不大，没有历史包袱可背；今天互联网普及率高，市场已由互联网企业培育成熟，因此，中小银行在金融科技领域虽然起步晚，反而可以充分发挥后发优势。

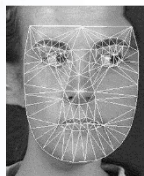


技术普及、用户培养

中小银行金融科技策略 — 需求驱动，将成熟技术运用于业务场景



分布式计算



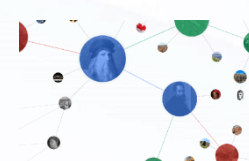
人脸识别



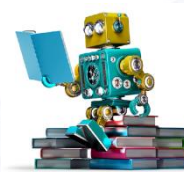
声音识别



自然语言处理

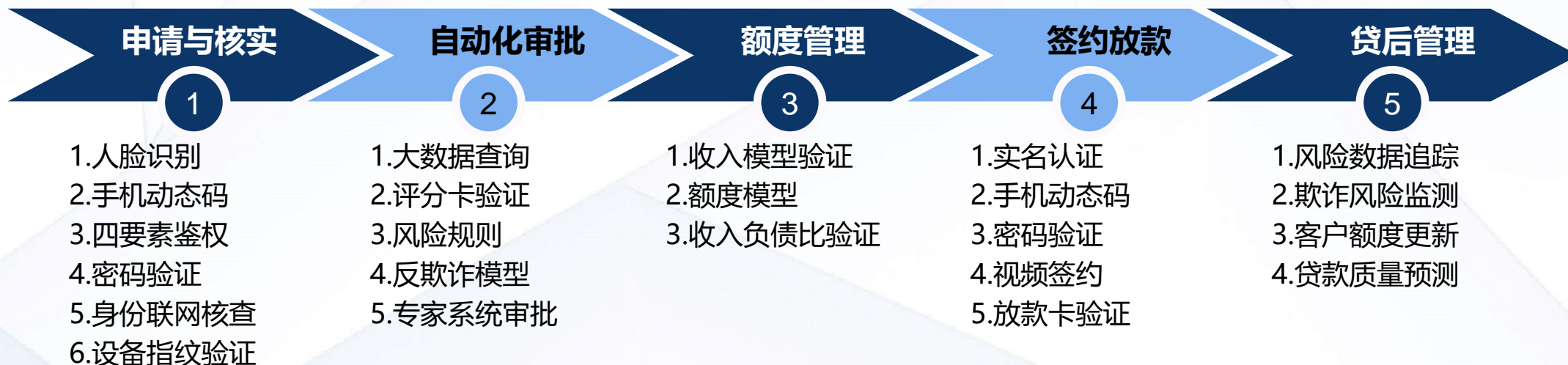


知识图谱



机器学习与
人工智能

以线上贷款为例



业务数据+行外大数据+大数据模型技术

中小银行金融科技发展建议一览

建议一 业技融合，突出差异化

建议二 架构优化，系统升级

建议三 找准痛点，精准应用

建议四 组织变革，基因重组

建议五 开放心态，合作共赢

建议六 转变观念，快速行动



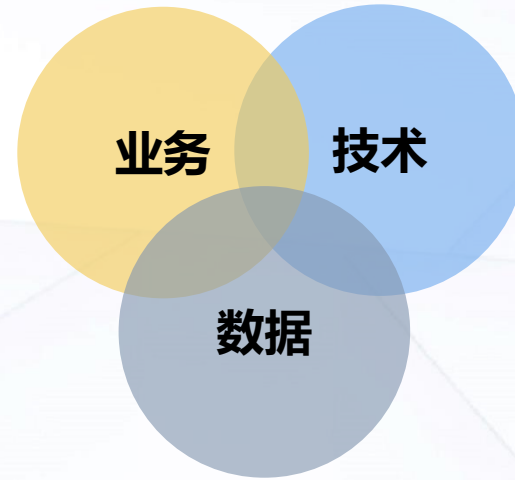
建议一：推动业务-技术深度融合，走差异化发展道路

中小银行的基因是区域银行，由于监管对于中小银行跨区域经营的限制，区域化是中小银行经营的特点。

我国是一个地域辽阔的国家，地区间经济基础、文化背景、资源禀赋差异很大，造成产业各具特点、客群各具特色、以及政府对金融定位的差异，这都对区域金融发展造成决定性的影响。这些客观因素决定了中小银行的发展应当“千行千面”，只有充分发挥自身特点和优势，办出特色，并运用银行的社会影响力建立泛金融生态圈、形成良性互动，中小银行才能在新一轮竞争中胜出。

与此相对应，中小银行在金融科技的发展上也存在战略不清晰的问题，经常是“随大流”地建造系统，只求不落后于同业。实际上，金融科技的发展方式没有所谓的先进落后、优劣之分，只有合适不合适，具体取决于银行的业务特点和自身科技能力。中小银行的长项不在科技，无论是采取自建还是借力的模式，都无需过度追求技术创新；深耕本地的业务经验才是中小银行的优势，多年积累的行业内数据以及通过外部社会资源获取的数据也是银行核心资源，如何将业务-技术-数据深度融合，是中小银行发展金融科技应思考的根本问题。

建立一个银行与非银行的生态圈，提供快速的产品创新能力、高效的业务处理能力和全面的风险管理能力



为商业银行提供标准化、快速布署的金融科技平台和外部标准接口

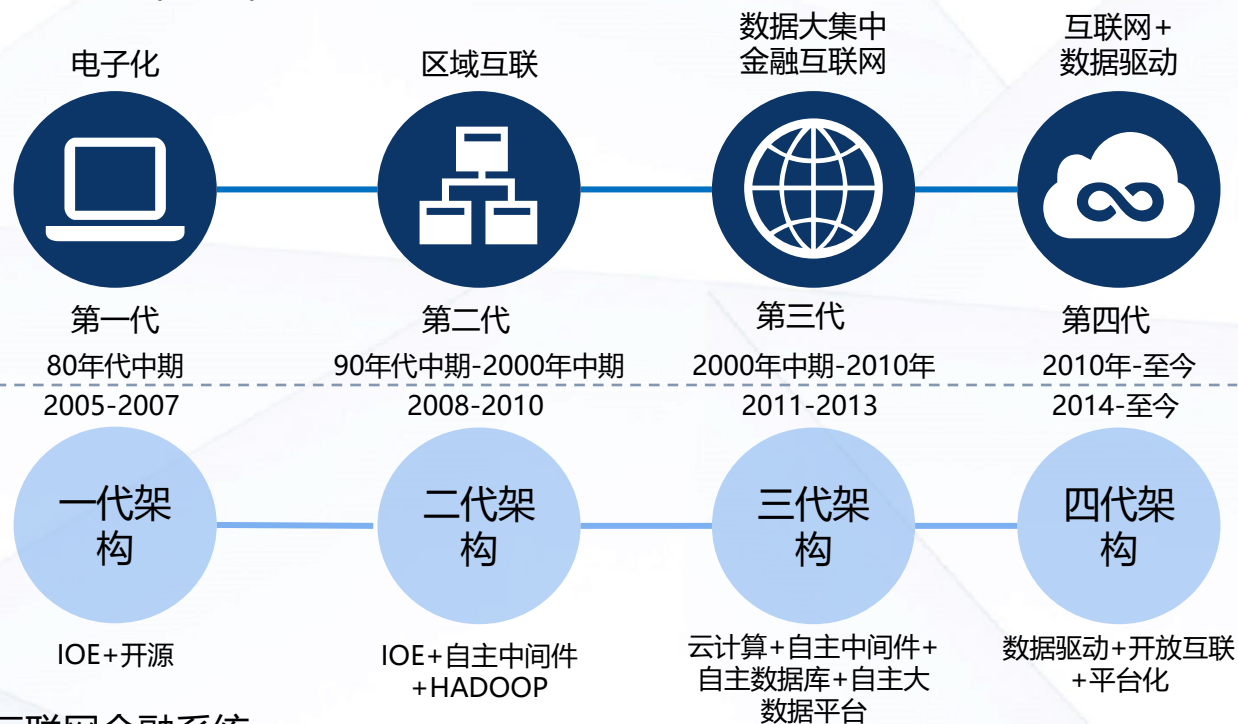
为商业银行提供丰富的外部数据、模型和人工智能实现

建议二：引进先进架构，做好系统优化

过往三十年间，中国银行业投入大量的时间、人力及金钱用于银行的信息系统建设，信息化程度一直走在各行各业前面。银行的信息系统架构经历了电子化、区域互联、数据大集中几个阶段，近几年有先行者正向互联网+数据驱动转型。目前中小银行的科技状况基本处于区域互联至数据大集中之间，近几年一大批中小银行都在升级核心系统。

最近十年，金融科技企业用更低的成本、更少的人和钱，走完并超越了银行业三十年的信息化道路，构建起由外向内、服务于用户的技术架构。由内向外、主要服务于银行的IT架构与互联网架构具有本质区别，未来的银行科技架构必将全面向服务于用户的架构转变。

先进银行信息系统
发展历程（30年）



互联网金融系统
发展历程（10年）

转变不可能一蹴而就，中小银行的IT架构必然要经历一个渐近式的演进过程，新旧架构并存将持续3-5年。新架构的建立、新技术的掌握，一是依赖银行自有资源与内部能力，二是借力外部资源与技术能力，对于中小银行而言，后者更为现实和可行。

建议三：找准痛点，精准应用

1 了解客户 — 问卷调研

用户习惯在不停发生变化，如何能够及时地了解到客户对于现有服务的反馈和潜在的需求是银行想要找准痛点的第一步。有多种形式可以增加与客户的互动、加深了解，比如在银行公众号评论区回复。问卷调研是最全面有效的一种方式，可以在线上微信或线下网点以传单形式发起。

2 找准痛点 — 数据分析

将问卷收集得到的信息汇总并分析，加上与以往资料的对比，用数据结果倒推产生原因，可以很容易地得到用户偏好和需求的变化。客户想要的而银行做不到的，就是银行在用户体验这块做的不到位的点，就是痛点。

以痛点 — 用户体验为例



3 制定战略 — 研究调研

在借助完用户这一方的力量之后，银行也要依托自身数据库所积累的大量数据和利用网络上的公开信息，做好银行的目标用户研究：支付偏好、理财产品选择、移动用户画像等。因而可以及时制定最适宜本行提升用户体验的策略，如建立一站式金融平台。

4 精准实施 — 解决问题

通过用户调研、内部研究和数据分析，根据制定的宏观战略，分部门、分客户群的展开。如为年轻一代的互联网原住民提供低额度、低风险、低收益，但是操作简单的理财服务。精准营销可以让银行的工作效率大大提升。

建议四：组织变革，基因重组

中小银行已普遍意识到大力发展金融科技的重要性，一些银行还成立了“网络金融部”或“直销银行部”专门负责与之有关的系统建设和业务运营，但在实际运行中却存在诸多问题和困惑，如：

1. 网络金融部/直销银行中是业务部门还是IT部门？是利润中心还是成本中心？
2. 网络金融部/直销银行与零售业务部、小微企业部的关系是什么？双方的职责如何划分？客户如何划分？业绩如何考核？该部门的资金资源如何配置？是单独切一块还是在零售的总盘子中？
3. 网络金融部/直销银行与IT部门的关系是什么？这类部门是否应该有独立专享的IT团队？
4. 网络金融部/直销银行部门内部是否实行产品经理负责制？

以上问题暂时还没有标准答案，但部分银行正在进行有益的尝试，当前比较创新的形式有两种：一是在银行内部实行业务部制，将直销银行视作独立的利润中心来分配资源、考核业绩，如晋城银行的“小草银行”；另一种则更为彻底，成立独立的法人主体专门经营创新业务，如百信银行、招联金融、兴业数金等。

事业部制



独立法人

百信银行



建议五：开放心态，合作共赢

开放合作是互联网的精要。今天，各行各业都在打破藩篱、全面合作。采天地之精华，方能应万变；纳万物之灵气，才可强筋骨，这一点对于中小银行尤其重要。相比于国有大行，中小银行自身科技人才资源有明显差距，可行之路是加强与外界的合作，以最小的成本弥补自身短板、享受技术红利、降低试错成本。

2016年城商行年会上，中国银行业协会城商行工作委员会发布了《关于建立城商行科技合作平台的倡议书》，倡议城商行构建开放式合作平台：秉承“协同创新、优势互补、互利合作、共赢发展”宗旨，坚持开放、合作战略，发挥纽带和桥梁作用，打造城商行之间、城商行与其他金融机构之间以及城商行与IT技术服务方之间信息共享、业务合作、发展创新的平台。同业合作、跨界合作是大势所趋，金融科技时代下银行和科技公司不是竞争关系，银行所拥有的资金规模雄厚、风控经验丰富、客户群体庞大等优势以及金融科技公司在大数据、人工智能、云计算等科技方面的优势正好互补，也是双方合作的基础与动力。



建议六：转变观念，快速行动

“时间就是生命，效率就是金钱”，这句当年从改革开放前沿深圳特区喊出的口号对于今天银行的战略转型和金融科技建设依然适用。时代在飞速发展，市场时刻在发生变化，一个全民关注的热点可能一周后便无人问津。只有抓紧时间，才能抓住机会。按照银行传统流程做一个项目，从内部讨论到立项几个月，招标、谈判又几个月，建设一两年才上线，上线后三个月才更新一次版本。天下武功，唯快不破，这样的速度终将被瞬息万变的市场和求新求快的用户所淘汰。反观科技公司，通常两周或更短时间就进行一次版本迭代，快速迭代的应用才能更好的满足市场中用户不断变化的需求。

从另一个维度来看时间，未来是属于年轻一代的，但现在的90后、95后，把钱存在银行已经不是理财的第一选择。如果银行不尽快改变，当新一代成长为社会的中流砥柱和财富的拥有者，银行现有的存量用户纷纷离世时，银行将彻底被边缘化。金融科技助力银行业务转型迫在眉睫。



天下武功
唯快不破

结语

“**学科技、爱科技、用科技**”已经成为中国银行业的共识与趋势。出品方期望本报告能为中小银行开展金融科技提供些许参考价值。作为中国首份《中小银行金融科技发展研究报告》，我们深知本报告存在诸多有待改进与完善之处。我们诚挚希望得到报告读者的积极反馈与建设性意见；我们更期待广大中小银行向出品方提供贵行在金融科技之路上的思考与探索、面临的问题与困难、总结的经验与教训、取得的方案与成果等，以分享同业、提点后来者；我们相信，在大家的共同努力下，本报告的价值与影响力将越来越大，力争成为中国中小银行金融科技年鉴。

本报告编撰过程中，众多银行高管及骨干人员接受了我们的访谈与调研，包括青岛银行、盛京银行、台州银行、兰州银行、药都农商行、安徽省农信联社等案例银行更是给予了积极的支持与配合，在此一并表示衷心感谢！特别鸣谢湖北银行、杭州联合银行，你们大力支持与协助召开的城商行高管闭门会议、农商行高管闭门会议，极大丰富了本报告的素材与核心内容。

联系我们

指导委员会名单：

叶望春 黄绍宇 侯本旗 孙家春 蒋骊军

执笔人：

王硕 周辉 舒萍 刘华 周睿 宋佳燕
张新军 罗毅 赵天羽

中小银行互联网金融联盟地址：

深圳市福田区益田路5033号平安金融中心55楼

电话：0755-88673469/ 021-38643475

关于我们



中小银行互联网金融（深圳）联盟是在深圳市金融办的指导下，由平安集团联合各中小银行共同发起，并由金融壹账通承办运营。联盟以打造中国“中小银行互联网金融联盟第一品牌”为愿景，初始会员超200家。未来，联盟力争成为中国规模最大、会员最多、粘度最紧密、合作内容最广泛、深受会员爱戴的银行互联网金融合作平台，引领中小银行新金融科技潮流，推动新金融时代联盟会员转型升级。



上海壹账通金融科技有限公司是全球领先的金融科技服务公司，依托平安集团近30年的行业积累和丰富的金融科技实践经验，专注于为中小金融机构科技赋能，助力其提升经营管理水平。公司秉承“创新、共享、开放、合作”的服务理念，目前已服务超过420家银行、2300家非银金融机构和1500家准金融机构，并在业界屡获殊荣。



北京优智汇咨询有限公司是多名资深金融行业专家共同创立，连接金融机构、领域专家、专业公司，为金融行业提供专业咨询的互联网+智慧平台。

秉承 开放、合作、共赢 的互联网精神，应对互联网金融变革提出的跨界、创新需求，以 传统 + 创新 的服务模式，提供全面、专业、深入的咨询及资讯服务。



官网：www.ifabchina.com
官微：ifab_china



官网：www.jryzt.com
官微：jinrong_yzt



官网：www.uzjoin.com
官微：uzjoin_news

