

## 灌南农商银行 网格化营销跑出发展“加速度”

2022年以来,江苏灌南农商银行坚持“以人为本”的服务理念,深化“零售银行”改革,紧紧抓住外出务工人员返乡契机,依托遍布全辖的金融助理驻村服务点,分为16个志愿服务小组,进村入户开展集中授信签约、社保卡激活、电子医保凭证等业务,全县网格化营销工作取得阶段性成效。2月3日到2月15日,有效授信签约2950户,授信金额3.32亿元,新激活社保卡10331张,开通医保电子凭证3089个,开通手机银行4711个。 周正

## 九台农商银行 多措并举拓展手机银行客户

近年来,吉林九台农商银行将发展手机银行业务作为渠道能力提升的一项重点工作,通过完善功能、强化营销、督导考核等方式,推动手机银行客户总量实现快速提升。

在吉林省联社的大力支持下,该行加快系统优化升级,及时推广手机银行自助注册、自助下挂账户、手机号支付、缴费易等功能,完善手机银行生活美食、视频会员、惠农商城等服务功能,促进渠道整合和协同发展,进一步提升使用便利性和客户体验。同时,该行抓住市场机遇和业务主动权,突出“手机号码支付”业务的便捷、准确、快速、安全的亮点和优势,开展“手机号码支付”推广工作,有效促进客户使用手机银行的频率,提高手机银行的活跃度。 刘华

## 安义农商银行 开展“营销明星”评选活动

为积极践行“作示范、勇争先”目标要求,江西安义农商银行在全行范围开展“营销明星”评选活动。 根据主营业务情况,该行分别设置“存款营销明星”“信贷客户营销明星”“社保卡营销明星”“互联网金融客户营销明星”等奖项,相关业务条线部门每月10日前统计完员工上月营销业绩情况,并核实业绩真实性,根据业绩完成情况,进行初审“营销明星”人选,经审定后再发布通报,公布上月“营销明星”获奖人员名单,并上榜公布。 陈睿晔

## 宣恩农商银行 推出“见贷即保”合作模式

近日,湖北宣恩鼎诚家具有限公司从宣恩农商银行得到100万元流动资金贷款。 据悉,今年年初,宣恩鼎诚家具有限公司因为储备原材料出现资金周转不足的难题。得知这一信息后,宣恩农商银行客户经理立即对该公司的基本经营情况进行了贷前调查,决定通过“见贷即保”的方式向其贷款100万元。 据介绍,“见贷即保”是宣恩农商银行与宣恩县贡水融资担保有限责任公司创新推出的银担合作新模式。凡该符合条件的经营类融资需求在30万元至100万元的小微企业,由宣恩农商银行负责贷前调查,贡水担保公司见贷即保,客户无须提供反担保的一种新模式。 田浩 丁兵

## 丰顺农商银行 加大绿色贷款投放力度

作为粤北山区农商银行,广东丰顺农商银行积极贯彻落实当地政府“绿水青山也是金山银山”理念,积极贯彻绿色发展理念,着力绿色金融创新,深耕绿色金融市场,采取多种措施推进绿色金融,持续践行可持续发展,初步形成具有自身特色的绿色金融品牌。截至2021年12月末,该行发放清洁能源产业绿色贷款63笔,合计余额4.85亿元,切实提升绿色企业的信贷服务可得性。 下一步,丰顺农商银行还将一如既往地贯彻绿色发展理念,继续深耕绿色金融领域,加大绿色低碳贷款投放力度,助力“碳达峰、碳中和”目标实现,为双碳目标实现提供农商助力。 蓝大平

## 万荣农商银行汉薛支行 上门为客户办业务获点赞

“给你们添麻烦了,大正月的劳驾你们专程跑一趟。”2月10日,客户范先生拉着山西万荣农商银行汉薛支行上门服务工作人员的手,连声道谢。 据悉,春节前夕,范先生更换了新的身份证,需要到汉薛支行维护信息才能办理相关业务,就抱着试一试的心态,在万荣农商银行抖音账号上留言,结果当天就收到了汉薛支行的回复,并约定了上门日期。这才有了文章开头的一幕。 临走的时候,工作人员还加了范先生微信,约定以后随时提供上门服务。范先生竖起大拇指,“你们的服务品质和短视频宣传的一样好,给你们点赞!” 张斗波

### □ 王劲

在过去的5年中,金融科技行业发生了巨大的变化。为帮助行业的参与者,在新的形势下更好地顺应监管的要求,发展业务、开发产品、服务客户、管理风险,笔者在此把对行业发展趋势的思考和看法,分享给大家。

### 2022年是金融科技行业发展的新元年

之所以认为2022年是金融科技行业发展的新元年,是因为2022年将是“新监管”实质落地的开启之年,将是“新趋势”更充分体现的奠基之年,将是“新模式”在金融科技生态相关机构落地的起步之年。

这些“新监管”“新趋势”“新模式”是国内金融科技行业发展近十年未有过的,是大多数金融科技从业者未经历过的,谁能“号”准新年的“脉搏”,踊跃拥抱监管、主动把控趋势,积极创新模式,谁将在这充满机遇的新元年建立起有方向、有底气、有信心的竞争优势。

### 2022年金融科技行业发展的背景

2020年、2021年监管机构密集出台了针对征信业务、金融机构、互联网平台的法律法规,其中大部分关键法律法规在2022年或2023年初过渡期结束,即实质生效,这就需要金融科技各参与方必须在2022年实质落地监管法律法规要求。

征信新规促使金融行业数据的输出改造,更合规。伴随着百行征信、朴道征信、钱塘征信及可能更多征信公司的获批,市场化的征信服务会变得更集中、更高效。当然,征信公司之间的市场竞争也必然会更加激烈。

金融机构:自营业务、自主风控。针对商业银行开展互联网贷款的系列法律

# 2022年金融科技行业展望

法规,对金融机构明确提出要合理划分互联网贷款界限,要求金融机构要全面建立自主风控和自营业务能力,要求商业银行属地化经营,并明确出资比例、集中度指标、限额指标三道红线等。还有针对性地对以往由地方金融监管审批的网络小额贷款、融资担保等金融机构的全国展业、杠杆率等给出了更审慎的要求。据了解,2021年下半年很多金融机构收到了属地金融监管部门窗口指导,要求贷款利率不得超过24%,过渡期1年。

互联网平台机构:合作模式突破创新。针对互联网平台的监管,从“约谈”逐步过渡到了实质的推出管理办法。央行、银保监会等部门联合对13家互联网平台进行约谈,直接对其引流、助贷、联合贷等业务进行一定程度限制,要求平台机构不得将个人主动提交的信息、平台内产生的信息或从外部获取的信息以申请信息、身份信息、基本信息、个人画像评分信息等名义直接向金融机构提供。同时,关于“断直连”的具体方式也是行业持续讨论的热点,据了解,大概率也将在2022年落地。临近年底颁布的《金融产品网络营销管理办法(征求意见稿)》,明确要求非持牌机构的第三方互联网平台不能以“分润”模式引流,并在金融业务营销推广及销售环节对互联网平台进行限制和规范。在新的监管要求下,互联网平台机构对于与金融机构、征信公司、金融科技公司等合作模式的突破创新,以及满足现有或未来即将落地的法律法规的诉求更为强烈。同时,互联网平台机构如何更有效地保障自身收益也是与各方合作模式突破创新的关键点。

### 2022年金融科技行业“新趋势”

银行行业的“新趋势”是在行业监管的法律法规下必然的演进,也是监管意图在一个行业持续发展的必然体现。

各尽其职的合规经营,互通互补的多元生态。监管的加强不是为了限制银行业发展,而是为了引导银行业健康发展。新的监管形势下,会形成“金融回归金融、技术回归技术、征信回归征信、流量回归流量”的各尽其职的合规经营局面,这种合规经营是全产业链、是全业务维度的。但这种各尽其职的合规经营并不是完全独立割裂的,而是各主体互通互补形成多元生态,生态中的持牌金融机构、第三方金融科技公司、征信公司、流量平台等都会深刻地参与其中,为健康的金融科技新局面各自贡献力量。

良性竞争促动创新发展,资源整合加速能力分化。在前文提到的金融科技新局面下,各角色方是互通互补的。但在各自领域,由于参与方众多且角色一致,这就形成激烈的竞争,这种竞争在当前的监管形势下会是健康的、良性的。金融业务的竞争会在持牌金融机构中展开,国有大行、股份制银行、城商行、消费金融公司、小贷公司等一众持牌金融机构,在信贷业务上存在着激烈的竞争;为持牌金融机构提供技术服务、征信服务、流量合作的各类型机构也在新的监管形势下、市场机制下,形成激烈的竞争关系。同时,想要在激烈的竞争环境中脱颖而出,就要不断地进行创新,为合作伙伴带来更高效、更物超所值的服务。金融业务最终的服务是要通过持牌金融机构服务到具体的客户,哪些持牌金融机构能够坚定业务发展,坚定科技投入,充分借力市场上成熟的第三方金融科技公司、征信公司、流量平台的优势,有效整合资源,哪些持牌金融机构就能在金融科技的新局面下赢得更大的市场,争抢到“马太效应”的优势,加速拉大与其他持牌金融机构的差距。

普惠金融“增量提质”,社会融资成本下降。监管统筹推进金融法律法规体系建设,加强金融科技应用与管理,都是为了营造良好的金融环境,推动普惠金

融、降低社会融资成本。普惠金融的核心在于“增量提质”:在“增量”方面,监管意在引导持牌金融机构打造普惠金融的能力,以更低的成本服务更多的客户,尤其是优质客户,这与前文提到的金融科技互通互补的新局面是一脉相承的。在“提质”方面,监管意在优化金融供给结构,实现金融资源更加精准供给,更加重视金融服务科技创新,高质量地服务优质用户,这里的高质量更多体现在服务效率高和服务定价低层面。

### 2022年给主要金融科技参与方的建议

对于金融机构而言,从助贷模式转向自营业务、自主风控的转变,解决获客、数据、系统、风控、运营等必要问题,除了必须“打铁还需自身硬”的人才培育、体系建设,更需要以开放的心态与平台公司、征信公司、第三方金融科技公司合作,在合规基础上推动自身决策体系由“数据要素的空白填补”向“价值驱动的能力增强”转变。在决策体系方面,金融机构应该从“基于风险或业务量”向“客户价值导向”转型升级,并随着信贷资产组合的扩大,加强对实时的资产质量监控与风险预警。

对于征信机构而言,继人行征信后,百行征信、朴道征信、钱塘征信等新兴市场化征信机构陆续出现,征信市场也将迎来百花齐放的局面。这些市场化征信机构通过加强与第三方金融科技公司的深度合作,能不断完善并提升数据挖掘、产品打造能力,充分发挥征信牌照价值、整合调配市场资源,在稳扎稳打传统征信数据、信用卡数据等个人征信业务的同时,推动设备类数据、电商数据、运营商数据等创新个人征信业务的发展,快速形成产品和服务特色,最终建立品牌优势,这对于提升征信专业化服务能力、推动社会信用体系的不断完善有着重要意义。

对于互联网平台而言,以往的强风控模式需持续迭代调整,进行突破创新,且匹配到合适的资金方变得更难。平台需要进一步明确信贷业务开展中的角色划分,专注做“引流”、支持让“风控”回归金融机构,且在“引流”过程中提升平台流量资产的客户价值分层,资产资金高效匹配,助力行业“风险定价、风险定频”的风险防范原则得以广泛实现。在此背景下,平台在不断完善自身产品及技术能力的同时,也面临着提升与合适资金方的匹配效率、完善自身资产质量及产品能力的多重挑战。第三方金融科技机构充分利用在数据、技术和金融实践上的优势,可以为平台提供更多的支持和服务,大家强强联合更好地帮助金融机构开展信贷业务,为客户提供更优质的服务体验。

对于第三方金融科技机构而言,坚持技术创新是王道。只有保持对人工智能、大数据等领域技术的“热忱”,保持对业务的敬畏,加大研发投入和技术人才引进,才能不断巩固和提高自身产品竞争力,在激烈的竞争中立于不败之地。除了保持技术创新外,金融科技机构也需要不断拓宽生态边界,加强与征信机构、持牌金融机构、互联网平台等各类主体之间的深度合作,不断推动数据业务合规化发展,提升信贷业务运营效率,降低机构运营成本。金融科技公司在竞争中寻求合作,助力监管建立一个发达金融体系所要求的风控和技术标准,为金融科技行业的健康发展做出新的、更大的贡献。

### (注:本文所讨论的金融科技特指消费金融、零售信贷和小微信贷领域的金融科技)

(作者系融慧基金董事兼CEO,曾是百度金融CRO,曾在有着“风控黄埔军校”之称的美国通用工作17年,负责为全球各国各类产品相关的1000余个模型提供政策制度和独立监控。)

## 杭州联合银行 金融助力企业 科技护航冬奥

北京冬奥会举世瞩目、精彩纷呈,背后是无数各领域专业团队的默默护航。浙江杭州联合银行的客户杭州谱育科技发展有限公司就是其中一个幕后团队。据介绍,谱育科技公司成立“冬奥会空气质量保障小组”并提供两辆搭载VOCs双通道走航质谱+国际六参数的大气走航检测车,负责北京、天津、河北、河南、山东、山西、辽宁等省市管控区内10余个环境空气VOCs自动检测站的运维工作,24小时轮值、全天候保障设备稳定运行,为北京冬奥会期间的空气质量精准监测、精细管控和大气污染科技治理提供数据支持和技术保障。 在2020年初疫情突发后,杭州谱育

科技发展有限公司面临发展困境,杭州联合银行第一时间为其发放了防疫专项贷款,帮助企业解决了燃眉之急,也为双方合作打下了坚实基础。2021年,了解到企业平台项目研发环节出现资金缺口,杭州联合银行主动为其定制综合金融服务方案,给予增量授信支持。谱育科技用这笔信贷资金研发和生产的相关技术和产品,助力其成功入围了冬奥会空气监测质控技术支持保障团队。 作为助力企业发展的合作伙伴,杭州联合银行将继续为谱育科技公司提供陪伴式、全流程综合金融服务,为谱育科技创新发展保驾护航、添能助力! 朱莉 滕彦妮

## 清徐农商银行 “贷”动特色农业产业发展

山西清徐县作为太原市的“菜篮子”基地和后花园,将特色产业、乡村旅游有机整合。对此,清徐农商银行依托自身区位优势,发挥金融主动,优化服务效能,加大信贷投放,以不断释放的金融效能,助力乡村振兴、支农惠民稳健高效落地。截至2月20日,清徐农商银行各项贷款4044户、金额101.02亿元,较年初新增571户、金额2.54亿元。 作为服务县域经济的农村金融机构,为给农民朋友提供便利,清徐农商银行积极与村“两委”对接,保持长期互动和沟通,深入了解农民的所思所想,有针对性地推出了惠农特色贷、蔬菜设施贷等个性化信贷产品,最大限度满足

了“三农”的多种金融需求。 该行利用全辖25个网点和100余名客户经理变“被动”为“主动”,兵分多路、有序推进,地毯式走村入户,网格化管理收集农户信息,直接走到农民朋友的身边坦诚交谈,了解农民的信贷需求,同时将农民最关心的问题按轻重缓急进行划分,重点解决农民朋友“急难愁盼”的实际问题,营造一种“农事就是我的事,农村就是工作地”的工作氛围。 清徐农商银行还联合清徐县农业农村局将病虫害防治、寻找销售渠道等内容纳入到农业扶持计划中,拓宽扶持范围,帮助农民改善农业产业发展环境,带动农业产业化高质量发展。 宋斌

## 务实笃行守初心 凝心聚力开新局

(上接1版) 对此,各行社要知耻知弱,后勇图强,用“拼抢实”的作风,营造比拼赶超、抢前争先的浓厚氛围;对标大员工不断增强的热切期盼,黑龙江省农信系统在落实主体责任、增强执行力上还有很长的路要走,在提升基层福祉上还有很多工作要做,落实党风廉政建设要求“上热、中温、下凉”的现象仍然存在。对此,各行社要知耻知弱,把政治纪律、政治规矩挺在前面,落实主体责任,履职尽责,聚焦解决员工急、忧、盼的问题,把好事办好,实事办实。 2022年是“两个一百年”奋斗目标

的历史交汇期,正处在改革转型窗口期和 risk 交织凸显期的黑龙江省农信系统,面临的重大机遇前所未有,面对的风险挑战前所未有。在经济下行叠加疫情冲击下,黑龙江省农信系统将面临经营发展和疫情防控,从更高的站位、更宽的视野、更深的层次科学研判和把握面临的形势,在全省发展的大背景下去审视农信系统所处的发展阶段,在龙江区域发展大战略中去谋划自身的发展蓝图,坚决扛起时代赋予的重大历史使命,扬长补短、扬长补短,奋力走出一条质量更高、效益更好、结构更优的发展之路。



近期,广西贵港农商银行在疫情突发时期闻令而动,组织员工利用周末时间出动,配合村委深入村屯对全体村民进行摸排登记,疫情排查和金融两手抓,志愿行动和实地考察齐下手,跟随村干部分组行动、分工合作,实施地毯化追踪、网格化管理,逐门逐户入户排查,一一登记造册。据统计,该行在支援板桥镇汾水村、三民村、泗民村、新民村等各屯屯的疫情排查和宣传工作中,共走访排查村民935户,采集涉农信息100余人,用“小网格”筑牢乡镇疫情防控的“大防线”。图为走访排查现场。 谭添文

## 资中县农信联社创新服务模式 存贷规模突破300亿元

日前,四川省资中县农信联社传来捷报,该联社存贷规模突破300亿元! 历经风雨七十载,这是资中县农信联社群力、群策、奋力而为的生动诠释! 这也是资中农信联社为即将成立农商银行送上的第一份贺礼!

近年来,资中县农信联社在四川省联社和内江办事处的领导下,在各级党委政府的帮助下,在人行、银保监局的有益监管下,紧紧围绕四川农信“强基固本、开拓创新、提质增效”总体思路和“1234567”治行兴社方略,坚守“服务三农、服务中小微企业、服务县域实体经济”的市场定位,打好农村金融主力军银行、普惠金融主力军银行、地方金融主力军银行旗帜,立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局。截至2月15日,存贷款规模已达300.79亿元,其中,各项存款余额194.65亿元;各项贷款余额106.14亿元,各项业务发展再上新台阶。

在新一届领导班子“把方向、管大局、保落实”的指挥下,资中县农信联社坚持以高质量党建引领业务高质量发展,始终把讲政治贯彻落实到各项具体工作上,始终把资中县农信联社

的命运全部融入资中县域经济社会发展中,探索创新“党建+金融”模式,对标对表,细化规划表、施工图,2021年先后与县人民政府和22个乡镇签署“金融助力乡村振兴”+“整村授信”战略合作协议,以过硬的政治担当和严谨的工作作风,努力实现“十四五”乡村振兴100亿元投放计划,努力提升资中县农信联社服务“三农”及地方经济社会发展的水平。

该联社以政银合作协调联动为契机构,搭建“党建+金融”平台,让普惠金融的“阳光雨露”洒满千家万户,进一步擦亮“四川农信”金字招牌,抓营销,形式多样推进,以利率上浮优势、派送好礼等宣传主题开展外拓营销;对网点周边的商户、社区、机关、学校、医院等市场进行实地上门服务,大力营销存款、贷款和“蜀信e”“惠支付”“云闪付”等业务。据统计,资中县农信联社始终扎根本土,加大产业信贷投入,支持乡村文旅融合发展和重点项目建设,累计授信3.8亿元;不断增强信贷产品创新能力,全力满足各类市场主体多元化的信贷需求,先后设计并优化12款乡村振兴系列贷款产

品,发放各类特色农业贷款共计20余亿元。同时,该联社搭建创业融资“快车道”,引来投资金融“活水”,现有支农再贷款余额4.54亿元,普惠小微企业贷款余额40.75亿元;送金融知识下乡,带去乡村振兴“致富经”,大力推广蜀信e·贷、蜀信e·小额农贷,现有贷款余额8.24亿元;建设农综站“示范点”2个,撬动乡村振兴新引擎。

截至目前,资中县农信联社外设营业机构55个,占全县9家金融机构服务网点的48%,实现了物理网点镇镇全覆盖;在各镇、村设立343个助农取款服务站点,布放ATM(CRS)自助存取款机具118台,POS机具和惠支付扫码收单机具11000台,实现“日常金融不出户、基础金融不出村、综合金融不出镇”。 资中县农信联社还将以存贷款突破300亿元为契机,继续履行地方银行的使命和担当,不断提升金融服务水平和支持地方经济发展能力,以虎虎生威的雄风、生龙活虎的干劲、气吞万里如虎的精神、踔厉奋发、笃行不殆,迎接农商银行的挂牌,以更加优异的成绩,向党的二十大献礼! 李婧