

# 2018年银行金融科技 复盘系列（二）

## 2018 年区域性银行金融科技复盘: 认识在加深, 对外谋合作, 普惠金融成主要应用场景

### 导言

纵观 22 家上市城、农商行（17 家 A 股上市城、农商行+5 家 H 股上市城、农商行）2018 年全年的表现，零壹财经发现，各行对金融科技的认识正在逐渐加深，金融科技已成为绝大多数银行战略层面的考量。但与国有大行和股份行不同的是，城、农商行对自身金融科技基础能力的构建多是与外部金融科技公司合作，且一般只发展 A（AI，人工智能）、B（Blockchain，区块链）、C（Cloud Computing，云计算）、D（Big Data，大数据）、I（Internet of things，物联网）中的一项或几项，这与监管层对其的业务定位和自身的资金实力密切相关。在金融科技基础能力的运用方面，在综合各方面材料后我们发现，2018 年城、农商行以移动化、智能化和支付便捷化为先导，着力于普惠金融和零售转型等，多行在上述方面取得了卓有成效的进展。

需要特别说明的是，所谓区域性银行，是指立足地域经济，展业范围受限的地方性银行，包括城市商业银行和农村商业银行。本文所选的 22 家城、农商行（包括 14 家城商行和 8 家农商行）皆为上市银行，其中 17 家隶属 A 股，5 家隶属 H 股。

## 目 录

一、22 行战略层面对金融科技的认知.....	4
二、金融科技能力的构建路径：多向外求，鲜有自建.....	6
三、金融科技的主要运用场景：移动化、智能化等为先导，着力于普惠金融...	8
（一）移动化.....	11
（二）智能化.....	14
（三）支付便捷化.....	14
四、小结.....	16

## 一、22 行战略层面对金融科技的认知

纵观各城、农商行 2018 年的表现，我们发现，虽然城、农商行在金融科技的起步阶段落后于国有大行和股份制银行，但在 2018 年，各家银行追赶的步伐明显变快。这也表现在各行对金融科技的认知和应用方面。以江苏银行为例，2018 年该行继续提出致力于打造“最具互联网大数据基因的银行”，且在金融科技的运用方面多有建树，如在行业内首推智能保险服务——“阿尔法保险”，“e 融支付”收银台全渠道二维码扫码支付功能上线等。作为总部同样坐落于南京的另一家城商行——南京银行，该行将培育金融科技能力作为构筑其核心竞争力的重要组成部分。2018 年该行已实现了其“鑫云”互金平台的对外输出，该平台是 2017 年 9 月由南京银行和阿里云、蚂蚁金融合作推出。

作为立足县域经济，践行普惠金融的农商行，2018 年亦提出和深化了各自对金融科技的认知，相关技术的应用也主要集中在银行智能化、移动化及支付的便捷性等领域。2019 年 1 月 14 日，银保监会发布《关于推进农村商业银行坚守定位 强化治理 提升金融服务能力的意见》（以下简称“意见”），意见指出，“农村商业银行应准确把握自身在银行体系中的差异化定位，确立与所在地域经济总量和产业特点相适应的发展方向、战略定位和经营重点，严格审慎开展综合化和跨区域经营，原则上机构不出县（区）、业务不跨县（区）。应专注服务本地，下沉服务重心，当年新增可贷资金应主要用于当地。”因此可以预见的是，未来农商行的业务将进一步下沉，金融科技的运用将更加集中在提升金融的普惠性等方面。

表 1：各行 2018 年中报金融科技战略表述

银行	金融科技战略
南京银行	将金融科技作为转型发展的重要突破口之一，促进科技与经营发展的全面融合，不断增强发展的可持续性。（核心竞争力）
张家港农商行	积极发展金融科技，加快产品、管道、流程创新，增强综合化服务能力。（核心竞争力）
江苏银行	致力于打造“最具互联网大数据基因的银行”。
宁波银行	通过技术创新、服务创新和产品创新，努力打造在金融科技上的核心竞争力，为公司形成差异化的比较优势提供支撑。
成都银行	加速新数据中心、大数据平台、网络金融服务平台等重点项目建设，加快科技与业务融合力度。
常熟农商行	密切关注行业前沿和互联网发展趋势，加大金融科技研发投入，持续提升金融供给可得性和便利性。
上海银行	围绕“智慧金融、专业服务”，持续推进金融科技创新应用及互联网金融场景生态建设。
贵阳银行	重视金融科技的运用，培育新的增长动力

银行	金融科技战略
北京银行	坚持“科技强行”战略，倡导以科技创新引领业务发展。
吴江农商行	积极引导各项资源流向实体经济，以科技手段推动在线线下融合。
杭州银行	顺应金融科技发展趋势，加快推进在线线下融合发展。
重庆农商行	坚持以“自主可控、持续发展、科技创新”原则为指引，不断强化信息科技对银行业务发展的支撑作用。
郑州银行	与金融科技合作，打造物流企业专业版财资管理平台。
重庆银行	积极应用科技手段，不断提高流动性管理方面的信息系统应用水平；提升金融科技对小微业务的支撑作用。
广州农商行	着力加强科技治理能力和科技管理能力的提升。
江西银行	着力推动资本市场、防范风险、金融科技三大攻坚战。
徽商银行	加快发展科技金融，为客户提供智慧化服务和极致化体验。
青岛银行	不断强化互联网和金融科技的应用水平，实现对长尾客户的低成本覆盖；将“科技卓越”提升至全行战略高度。

资料来源：各行 2018 年中报，零壹智库

## 二、金融科技能力的构建路径：多向外求，鲜有自建

不同于国有银行和股份制银行可以在全国范围内开始业务，监管层对于城、农商行跨区经营一向持审慎态度，故后者的经营范围相对前者局限性明显。尤其是 2018 年 12 月召开的中央经济工作会议提出，“推动城商行、农商行、农信社业务逐步回归本源”，及上文中所述的意见中亦指出，农商行“原则上机构不出县（区）、业务不跨县（区）”，故未来对于城、农商行展业范围的限制或将进一步收紧。

金融科技的自主研发具有前期投入成本高、见效相对较慢、边际收益递增、易显规模效应等特点，因此比较适合资金实力雄厚、经营范围不受限的国有大行和股份行。截至目前，已有包括建行、平安银行在内的 6 家国有大行和股份行成立金融科技子公司。但截至目前，尚未有城、农商行成立金融科技子公司。以 2018 年的情况来看，22 行中仅有北京银行和上海银行提出了立足于自身的金融科技发展规划，如北京银行在 2018 年 6 月 20 日成立科技金融创新中心，并推动顺义研发中心建设。

但在构建对外合作方面，各行步伐紧密。如杭州银行联合阿里云、杭州城市大数据运营公司成立国内首家城商行金融科技创新实验室；广州农商行 7 月 11 日与京东集团达成全面战略合作协议，这是京东集团首次与区域性银行开展全方位的战略合作。不难发现，各行合作的对象基本集中在 B（百度）、A（阿里）、T（腾讯）、J（京东）这些头部金融科技公司。

表 2：各行对外合作情况

银行	2018 年与外部金融科技合作情况
南京银行	入驻京东金融开立旗舰店（“鑫云”互金平台已实现对外输出）
紫金农商行	3 月 26 日携手近 30 家银行与京东金融成立商业银行零售信贷联盟
上海银行	2 月 5 日与唯品会达成全面战略合作；与科大讯飞、商汤、寒武纪、地平线等“独角兽”企业签署银企合作协议
张家港农商行	携手腾讯共同成立“联合金融创新实验室”
郑州银行	与中企云链（北京）金融信息服务有限公司签订战略合作协议
无锡农商行	与百度金融达成合作
江苏银行	与京东金融合作的京农贷业务，2018 年已在江苏省内实现放款
杭州银行	联合阿里云、杭州城市大数据运营公司成立国内首家城商行金融科技创新实验室
常熟农商行	与腾讯理财通合作推出一款名为“周转”的借款产品
长沙银行	与 58 集团签订战略合作协议
贵阳银行	与布比网络技术有限公司联合打造“爽融链平台”
广州农商行	7 月 11 日与京东集团达成全面战略合作协议
江西银行	4 月 26 日与腾讯签署金融科技全面合作协议

银行	2018 年与外部金融科技公司合作情况
重庆银行	8 月 24 日与阿里云签署合作协议
重庆农商行	“智慧银行”将引入蚂蚁金服智能风控系统

资料来源：各行官网，零壹智库

需要指出的是，不同于国有大行和股份行，城、农商行在金融科技基础能力的构建上通常只发展 A（AI，人工智能）、B（Blockchain，区块链）、C（Cloud Computing，云计算）、D（Big Data，大数据）、I（Internet of things，物联网）中的一项或几项。根据中国银行业协会城商行工作委员会近日发布的《城市商业银行发展报告（2018）》，截至 2017 年年底，只有北京银行和江苏银行运用了包括大数据、人工智能、云计算、生物识别、区块链在内的五大金融科技技术。这一现状的产生既源于城、农商行较为有限的资金实力，亦取决于其实际需求。

### 三、金融科技的主要运用场景：移动化、智能化等为先导，着力于普惠金融

根据监管层对城、农商行的定位和要求，城、农商行应立足地域经济，践行普惠金融。在践行普惠金融方面，22行2018年在扶持小微企业和“三农”经济方面多有成果。以小微和“三农”业务为特色业务的江苏银行为例，截至2018年6月30日，该行公司小微企业贷款余额3505亿元，占全部贷款余额比例42.27%；涉农贷款余额1329亿元，较2018年年初增长153亿元。

表3：各行2018年中报支持小微企业和三农发展的表述

银行	2018年中报支持小微企业发展的表述	2018年中报支持三农发展的表述
南京银行	截至报告期末，已与1621家小微企业结成了“鑫伙伴”；报告期末小企业贷款余额1619.43亿元，较年初增长178.72亿元，增幅12.40%。	完善普惠金融组织架构，制定了普惠金融业务实施方案及考核办法，推出“鑫农保”在线业务模式，提升服务三农效率。
张家港农商行	截至2018年6月30日，该行公司贷款占贷款余额的比重为74.48%，其中小微企业贷款占公司贷款（不含贴现）的比重为92.72%。	牢固确立服务“三农”和县域经济、服务中小微企业、服务个人客户的市场定位。
江苏银行	截至报告期末，公司小微企业贷款余额3505亿元，占全部贷款余额比例42.27%。	三农业务覆盖面不断扩大，涉农贷款余额1329亿元，较年初增长153亿元。
宁波银行	零售公司条线经营规模继续保持稳健增长，小微基础客群不断夯实。	无
成都银行	不断优化小微专属金融产品，“科创贷”、“壮大贷”、“双创贷”等拳头产品实现快速发展；持续优化小微信贷结构，上半年精准营销实现投放约71亿元。	通过创新涉农金融服务方式，大力支持本地优质农业企业及新型农业产业发展。
常熟农商行	创新推出“云证通”“快抵贷”“商户贷”等业务产品，小微业务试点上线微信二类账户及大额转账。	创新“水利贷”、“苏农担”三农金融支持类产品，落地常熟市首笔农村承包土地经营权抵押贷款。
贵阳银行	运用区块链技术推出产品“爽融链”，探索中小微企业融资新模式。	持续以“金融+扶贫”为导向，以“龙头企业+合作社+农户”的经营方式，培育带动贫困人口脱贫的经济实体。
江阴农商行	加快业务创新，逐渐形成能够满足不同客户需求的微贷产品，助力“三农”和中小微企业发展。	
无锡农商行	为支持三农、服务小微，提升服务效率、优化信贷技术和流程，公司相继推出了农易贷、微易贷等产品，提高了对农户贷款及小微客户贷款的办理效率和服务质量。	



北京银行	截至报告期末,500 万元以下小微贷款余额 146.3 亿元,单户授信 1000 万元以下(含)小微企业贷款余额 470.3 亿元,高于全行贷款平均增速 5.3 个百分点;小微企业贷款户数 19803 户。探索小微企业网络融资新模式,推出“永续贷”、“农旅贷”等特色产品。	创新推出“农旅贷”特色产品,实现“农业+旅游+文化”融合创新;落地首单惠民基金,示范效应带动十余户涉农企业积极申办。
吴江农商行	报告期内,该行回应乡村振兴战略,推动普惠金融发展,推进绿色信贷业务,坚持支农支小的市场定位,积极引导各项资源流向实体经济,以科技手段推动在线线下融合。	
杭州银行	截至报告期末,台州分行小微贷款余额 8.99 亿元,较年初新增 4.90 亿元,贷款户均 64.52 万元;已开发形成在线以“税金贷”为主、线下以“微贷卡”为主的微贷产品体系以及在线以“云抵贷”为主、线下以“抵易贷”为主的抵押产品体系。	持续加大农村、农户金融服务力度,切实推动农户贷业务。截至报告期末,公司涉农贷款余额达到 341.61 亿元。
重庆农商行	截至 2018 年 6 月末,小微企业贷款客户 119,723 户,较去年同期增加 19,612 户;银监口径小微企业贷款余额 1,101.86 亿元,较年初增加 46.42 亿元,同比增加 114.90 亿元,同比增幅为 11.64%,高于全行各项贷款平均增速 0.96 个百分点;银监口径小微企业贷款申贷获得率 98.72%。	创新推出“支农创投贷”,助推乡村振兴;优化“农村一二三产业融合发展贷款”业务流程,加大对“农村一二三产业融合发展贷款”的推广力度,今年上半年已累计投放 4.94 亿元,占重庆市银行机构投放总量 46%。
郑州银行	创新资产业务模式,发展战略联盟;积极探索小微新商业模式转型;积极做好小微贷款风险防控工作。	确定了六大产业客群方向:大零售、批发物流、食品及农业、建材及建筑、商业服务、新兴产业。
重庆银行	截至报告期末,小微贷款余额为人民币 674.32 亿元,较上年末增加人民币 10.4 亿元,增速为 1.6%;推广“年审贷”、“专项续贷”、“无还本续贷”等小微业务特色产品及模式,增强小微业务营销获客能力;通过大数据智能化的“好企贷”产品服务实体经济,助力中小企业,提升金融科技对小微业务的支撑作用,实现小微客户从“秒批”到“秒贷”的业务升级。	研发推动“三农诚信贷”、“奖补贷”、“两权抵押贷”、“带富贷”、“助旅贷”以及“新六产助农贷”、“美丽乡村诚信贷”等专属涉农批量业务,截至报告期末,涉农贷款余额为人民币 272.12 亿元。

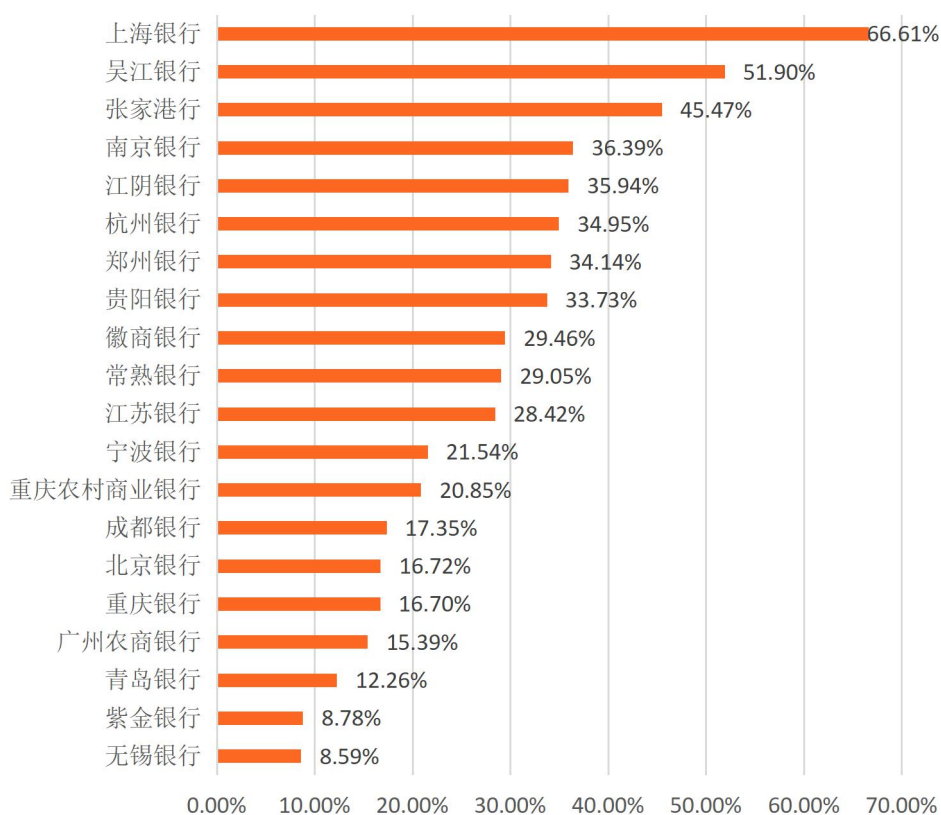
广州农商行	截至报告期末，本行银监口径小微企业贷款客户 12456 户，小微企业贷款余额 994.12 亿元，小微企业贷款申贷获得率 88.19%；在小微经营性贷款产品的基础上推出了“太阳易贷”，实现无需客户自筹资金偿还到期本金即可继续使用贷款资金，减轻小微企业续贷资金周转压力，降低过桥融资成本。	新建农村金融服务站，梳理自有物业，结合网点转型，选择合适的物业网点列入建立农村金融服务站与社区银行的清单；持续推进模式创新，探索精准扶贫新模式。
江西银行	截至报告期末，小微企业贷款余额人民币 695.05 亿元，较上年末增长人民币 40.81 亿元，占比公司贷款总额的 75.41%；与江苏银行合作，发挥各自优势，以“税 e 融”业务作为切入口，融入“互联网+税收+金融”的理念，为纳税 B 级以上（含 B 级）小微企业的企业主在线提供无抵押、无担保的纯信用贷款。	发起设立的村镇银行，以立足县域、支持小微、服务三农为宗旨，明确了服务三农的市场定位。
徽商银行	推动贷款结构优化调整，加快零售和小微企业业务发展；降低企业融资成本，提高金融服务可得性。	大力发展农村普惠金融，拓宽金融服务覆盖面；支持扶贫金融，依托产业扶贫、定点扶贫等模式，提升金融扶贫精准度。
青岛银行	推出“惠营贷”、“惠农贷”等产品，并确定 4 家科技金融特色支行、4 家“惠农贷”业务特色支行，推进小企业业务特色化经营。	创新推出“惠营贷”、“惠农贷”、“创易融”等产品，发放小额消费贷款 16.67 亿元。

注：报告期是指 2018 年上半年，下图、表同

资料来源：各行 2018 年中报，零壹智库

此外，顺应银行业零售转型的浪潮，亦作为业务深度下沉的一部分，截至 2018 年 6 月 30 日，22 行零售贷款余额均较 2017 年同期有较大幅度增长，同比增长率均值为 28.21%。其中上海银行增长最为迅速，同比增长幅度为 66.61%。

图 1：2018 年上半年各行零售贷款同比增长率



资料来源：wind，零壹智库

在城、农商行践行普惠金融、零售转型的大背景下，我们认为，城、农商行金融科技主要有三个着力点，即移动化、智能化和支付便捷化。

### （一）移动化

数据显示，截至 2018 年 6 月，国内网民人数已愈 8 亿人，占总人口的比重约为 57.49%。在此背景下，手机银行用户总人数也由 2014 年初的 1.17 亿人迅速增加至 2018 年 6 月的 3.82 亿人，2014 年 6 月至 2018 年 6 月这 4 年间手机银行用户总人数的年均复合增长率为 20.19%。

网民人数的增加以及手机银行用户人数的提高，也对各行的手机银行服务提出了更高的要求。根据零壹财经统计，22 行在 2018 年共有 15 行对手机银行进行了更新和迭代。如江苏银行于 2018 年 6 月 18 日上线了手机银行 4.0 版本，上海银行亦发布了手机银行 5.0 版等。

表 4：各行 2018 年手机银行最新发展成果（参考各行 2018 年中报）

银行	2018 年手机银行最新发展
南京银行	升级优化手机银行业务流程与功能，拓宽手机银行应用场景。
江苏银行	6 月 18 日手机银行上线 4.0 版本，报告期内客户数达 536 万户，较年初增长 18.33%，交易金额同比翻倍。
成都银行	2018 年上半年完成了手机银行 3.0 版本的升级与上线工作，截至 6 月末，个人网银客户新增 8 万户，手机银行客户新增 14.58 万户，微信银行客户新增 25.93 万户。
上海银行	手机银行 5.0 发布。报告期末，个人手机银行客户数 372.77 万户，较上年末增长 18.80%；个人微信银行客户数 250.83 万户，较上年末增长 15.83%；企业手机银行客户数 6.53 万户，较上年末增长 12.20%。
贵阳银行	截至报告期末，“爽爽 Bank”手机银行客户 174.51 万户，较年初增长 37.91%；报告期内，手机银行交易笔数 681.5 万笔（不含近场支付），累计交易金额 2339.9 亿元。
江阴农商行	报告期内手机银行新增有效户 5.5 万户、总量达 21.9 万户，交易总量 160.6 亿元。
无锡农商行	紧跟互联网+趋势，开发手机银行、微信银行的个人消费贷款功能。
北京银行	发布“京管+”企业手机银行产品，报告期内手机银行客户达 395 万户、新增有效客户 52 万户，重点业务线上渠道替代率达 93%以上。
杭州银行	依托手机银行、直销银行打造优质的移动金融服务新体验，目前两大移动端客户合计接近 300 万。
重庆农商行	截至 2018 年 6 月 30 日，手机银行客户达 769.13 万户，本年新增 87.55 万户，较上年末增长 12.85%；本年度发生财务交易 3,193.40 万笔，交易金额 5284.89 亿元。
郑州银行	2018 年上半年，手机银行用户新增 20.06 万户，同比增幅 48.48%；交易 177 万笔，同比增幅 46.28%；交易金额达到人民币 304.58 亿元，同比增幅 73.05%。截至 2018 年 6 月 30 日，手机银行累计开户数为 94.08 万户（不包含销户客户），累计交易 744.22 万笔，交易金额为人民币 1062.34 亿元。
重庆银行	报告期内，手机银行客户数为 63.04 万户，累计交易 250.41 万笔，累计交易金额为人民币 833.43 亿元。
江西银行	报告期内对外发布了个人手机银行 2.0 版。截至报告期末，手机银行客户总数达 62.05 万户，同比增长 59.10%。报告期内，手机银行交易笔数 4,892.73 万笔，同比增长 105.78%；交易金额人民币 677.17 亿元，同比增长 33.49%。
徽商银行	2018 年上半年推出个人手机银行 4.0 版。截至 2018 年 6 月 30 日，手机银行签约客户总数已达 268.59 万户，报告期内交易 4,435.29 万笔，同比增长 36.21%，交易金额达人民币 1782.66 亿元，同比增长 81.23%。
青岛银行	报告期末，手机银行注册客户 128.79 万户，较上年末增长 15.70%；交易量 2962.69 万笔，较上年同期增长 5.45%；交易金额 1678.07 亿元，较上年同期增长 44.18%。手机银行渠道理财产品销量不断提升，上半年理财产品销售总额 429.57 亿元，较上年同期增长 51.35%。

资料来源：各行官网、2018 年中报，零壹智库

值得注意的是，不同于国有大行和股份行，2018 年 22 家城、农商行在直销银行的发展方面多有进展。直销银行与手机银行不同。手机银行虽构筑于移动端，

但其依托的载体还是实体银行。直销银行没有营业网点，不发放实体银行卡，客户主要通过电脑、电子邮件、手机、电话等远程渠道获取银行产品和服务。因此相对于手机银行，直销银行的运行成本较低，因而可以收取更低的手续费。

根据零壹财经统计，2018 年 22 行中共有 13 行丰富了直销银行的应用场景，优化了相关功能。徽商银行的直销银行平台——“徽常有财”在 2017 年中国直销银行排行榜中力压众多国有大行和全国性股份制商业银行，排名第三位。

表 5：各行 2018 年直销银行最新发展成果（参考各行 2018 年中报）

银行	2018 年中报直销银行最新发展
南京银行	直销银行获客能力持续提升，报告期内，公司互联网新增客户 23.4 万户，客户总数达到 250 万户；线上产品不断丰富，“好享富”、“鑫钱宝”、“日日聚财”等产品的销售额持续提升。
张家港农商行	突出直销银行、消费金融两大重点领域，创新服务，塑造品牌。
江苏银行	截至报告期末，公司直销银行客户数超过 3000 万户。
上海银行	在线直销银行业务方面，充分发挥平台属性和创新属性，积极推进互联网金融场景生态建设，打造各类场景金融的标准化产品与服务模式，推出 e 账户交通卡、就餐卡、物业缴费、快线贷、房产保证金等产品，为客户提供优质便捷的金融服务体验。
贵阳银行	持续加大对信息科技和直销银行渠道建设的投入，拓宽移动支付途径，增强客户体验，推进智慧网点项目建设。
无锡农商行	个人业务方面，公司通过公积金数据的使用，拓展了直销银行平台新型消费贷款的进件渠道。着手开发“惠市民”项目，满足无锡市民卡用户沉淀资金的理财需求。
北京银行	截至报告期末，直销银行客户达 42.8 万户，其中行外客户占比达到 63.4%；储蓄余额达到 20 亿元。直销银行自成立以来，资金量累计销售额达 110.3 亿元。
杭州银行	直销银行期末注册用户数 156.91 万户，较年初增长 17.53%，资产规模 93.65 亿元，较年初增长 138.48%。
重庆农商行	截至报告期末，直销银行注册用户 71.63 万户，本年度发生交易笔数 5.47 万笔，交易金额 14.21 亿元。
重庆银行	截至报告期末，通过包含总行营业部、小企业信贷中心及 4 家一级分行在内的共 141 家分支机构和 72 个离行式自助银行及手机银行、网上银行及直销银行等广泛的分销渠道，在重庆所有 38 个区县以及中国西部三个省份（即四川省、陕西省及贵州省）经营业务，推广银行产品及服务。
广州农商行	直销银行持续增强平台服务的开放性和多元化，推出 e 账户定期、大额存单产品，推出新手理财、实现客户定制专属理财功能，推出“租金贷”、“匠人贷”。截至 2018 年 6 月 30 日，客户约 61 万户；截至 2018 年 6 月 30 日止六个月，金融产品交易额约 97.24 亿元、同比增长 1063%。
江西银行	2015 年 10 月推出“金 e 融”互联网金融平台，通过持续推进直销银行体系建设，加强平台功能服务，为客户提供便捷的金融服务。
徽商银行	截至报告期末，本行直销银行客户总量超 1450 万户，总保有量超人民币 140 亿元，财富类产品交易规模已突破人民币 1400 亿元。“徽常有财”在 2017 年中国直销银行排行榜中力压众多国有大行和全国性股份制商业银行，排名第三位。



资料来源：各行官网、2018 年中报，零壹智库

## （二）智能化

近年来，随着大数据和人工智能等技术日臻完善和成熟，为提升客户体验和运营效率，节约运营成本，近年来，各行持续运用金融科技的力量，提高自身的智能化运营能力。

经统计我们发现，2018 年共有 9 行在银行智能化建设领域取得突破性进展，如张家港农商行自主研发的人脸识别系统于 2018 年 1 月 25 日在智能超级柜台上实现应用。值得注意的是，南京银行于 2018 年 3 月 16 日成立数字银行管理部，从顶层设计层面加强银行智能化建设。

表 6：2018 年各行智能化最新进展

银行	智能化最新进展
南京银行	3 月 16 日成立数字银行管理部。
紫金农商行	4 月成立全行首家“智慧金融便民服务站”；投放“互联网+”硬币循环兑换机。
上海银行	数据中心使用智能机器“巡检员”，在机房内进行常规巡检包括记录机房温湿度等环境参数等操作。
张家港农商行	自主研发的人脸识别系统于 1 月 25 日在智能超级柜台上实现应用。
无锡农商行	与百度金融、乾康金融达成合作，后者将推动无锡农商行向智慧银行升级。
江苏银行	优化柜面服务，柜面凭证打印每日减少 2 万张；行业内首推智能保险服务——“阿尔法保险”；“车生活”平台推出智能“魔方”定制化专属服务。
杭州银行	智慧银行荣获“2018 年度中国信息化（智慧银行）最佳实践奖”。
重庆银行	9 月 23 日上线新一代核心系统。
重庆农商行	2018 年 2 月启动“智慧银行”项目，将引入蚂蚁金服智能风控系统。

资料来源：各行官网，零壹智库

## （三）支付便捷化

城、农商行服务的主要群体是中小微企业和个人。据了解，这些用户的业务相对比较简单，因此他们对支付便捷性有更高的偏好。且随着由微信和支付宝带来的扫码支付的深入人心，上述用户对城、农商行的支付服务提出了更高的要求。

2018 年共有 6 家银行在支付领域取得了突出进展，特别是上海银行推出的“上行随心付”，基于以色列 Bitmint 公司的量子安全方案和边缘计算支付技术，用户无需依赖网络即可实现支付，从而实现了支付场景的全覆盖。

表 7：2018 年各行支付领域典型发展

银行	支付领域的最新进展
南京银行	电子账户在苏州市公交领域实现手机支付。
青岛银行	持续打造“接口银行”，将银行与合作方的业务平台实现 IT 系统的对接，目前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

银行	支付领域的最新进展
	资平台、资产管理体系等六大接口平台，从而实现精准获客。
江阴农商行	推出 ETC 苏通卡便捷办理服务；在线移动金融平台上线；对公业务全面启用“扫码录入”。
上海银行	推出“上行随心付”，用户无需依赖网络即可实现支付。
江苏银行	“e 融支付”收银台全渠道二维码扫码支付功能上线；首创“一站式”智慧医疗服务，让用户不仅可以线上挂号，还可以线上缴费，在医院窗口还可以当场扫码缴费。
广州农商行	发布“智盈·单位结算卡”，满足差旅接待报销等实际应用场景。

资料来源：各行官网，零壹智库

#### 四、小结

纵观 22 家上市城、农商行（17 家 A 股上市城、农商行+5 家 H 股上市城、农商行）2018 年全年的表现，零壹财经发现，各行对金融科技的认识正在逐渐加深，金融科技已成为绝大多数银行战略层面的考量。但与国有大行和股份行不同的是，城、农商行对自身金融科技基础能力的构建多是与外部金融科技公司合作，且一般只发展 A（AI，人工智能）、B（Blockchain，区块链）、C（Cloud Computing，云计算）、D（Big Data，大数据）、I（Internet of things，物联网）中的一项或几项，这与监管层对其的业务定位和自身的资金实力密切相关。在金融科技基础能力的运用方面，在综合各方面材料后我们发现，2018 年城、农商行以移动化、智能化和支付便捷化为先导，着力于普惠金融和零售转型等，多行在上述方面取得了卓有成效的进展。



报告作者 丁丹  
排版设计 丁丹  
报告编审 王晶

**关注我们**



## 零壹财经

零壹财经隶属于零壹智库信息科技（北京）有限公司，是独立的新金融知识服务机构，建立了媒体+数据+研究+智库+学院的独立第三方服务平台，覆盖新金融生态的各个细分领域，提供研究、咨询、品牌、培训、传播等服务，已经服务超过 200 家机构。

零壹财经是中国互联网金融协会成员、北京市互联网金融行业协会发起单位并任投资者教育与保护专委会主任单位、中国融资租赁三十人论坛成员机构、湖北融资租赁协会副会长单位。

## 零壹智库

零壹智库是零壹财经旗下的内容品牌及研究服务平台，坚持独立、专业、开放、创新的价值观，包含零壹研究院、零壹财经华中新金融研究院、零壹租赁智库等研究机构，建立了多元化的学术团队，通过持续开展金融创新的调研、学术交流、峰会论坛、出版传播等业务，服务新金融机构，探索新金融发展浪潮。

## 报告声明

本报告研究过程和研究结论均保持独立，零壹智库对本报告的独立性负责。本报告中信息均来源于公开信息及相关行业机构提供的资料，零壹智库对这些信息的准确性及完整性不做任何保证。报告中的信息或所表达意见并不构成任何投资建议。本报告的完整著作权为零壹智库信息科技（北京）有限公司所有，未经本公司书面许可，任何机构和个人不得以任何形式使用，包括但不限于复制、转载、编译或建立镜像等。