

# 中国银行业数字金融生态平台 最新实践报告 (2020)

联合发布

零壹财经·零壹智库

中国零售金融智库

案例支持



2020/08/27

- ✓ **数字金融**加速推进全球银行业的战略转型步伐，近几年变革最深的领域在于零售金融，中国数亿规模的个人用户群体孕育着广阔的发展机遇。同时，我国数千家金融科技公司依托人工智能、大数据、云计算、区块链和生物识别等技术，将科技赋能于银行，连接场景方与外部合作伙伴，构建多方共赢的生态平台。
- ✓ **手机银行**是生态平台建设的直观体现，2020年疫情期间成为商业银行线上获客、活客的头等要务，并以此作为检验一家银行数字化能力的重要标准之一。
- ✓ 零壹智库基于长期对于商业银行零售金融转型的观察与调研走访，推出了系列研究报告：
- ✓ 在2019年8月22日第一届中国零售金融发展峰会上，零壹智库发布《智能、开放、下沉——中国零售金融趋势2019》；
- ✓ 在2020年8月27日第二届中国零售金融发展峰会上，零壹智库推出《中国银行业数字金融生态平台最新实践报告2020》，深入洞察零售金融赛道的平台化、智能化发展路径，尤其是疫情期间的线上场景布局、无接触金融模式的风控技术变革。本报告结合调研访谈的多家银行科技服务商项目案例，帮助业内人士更为全面的认知数字金融生态平台。
- ✓ 未来已来，让我们一起迎接一个崭新的数字银行时代。

- ✓ **2020年中国银行业生态平台融入新场景。**商业银行加速发展无接触、广场景的新型金融业态，布局线上医疗、教育、生鲜购物等新场景，API开放端口快速增多。业界深刻感知到，数字科技大幅降低商业银行的运营成本；
- ✓ **“科技抗疫”促使手机银行App注重线上运营。**“宅经济”环境下，手机银行App的用户规模在国内排在TOP 3的位置，通过各类线上场景的用户粘性提升效果显著。手机银行已成为实施“平台战略”的落脚点，各家银行在疫情期间的App运营活动与迭代更新次数逐步增多。
- ✓ **“银行+金融科技服务商”塑造为共建共生合作体。**实现零售金融业务的数字化转型，银行业通过借助金融科技，联合场景方、技术方等合作伙伴，构建一个开放共享的特色生态圈。尤其是2020年面临复杂多变的全球经济环境，智能风控成为一项核心能力，通过科技服务商的赋能合作，全面提升一家银行的生态平台竞争力。
- ✓ **零售金融“新生态”面临四大挑战及其转型对策。**中国银行业在零售金融领域的数字化变革，存在着平台布局雷同、协同效应欠缺、激励机制不足、跨界竞争加剧等4项挑战。本报告基于对多家金融机构的深度调研采访，提出相对应的4点趋势预测——技术改造、战略变革、全员战备与商业模式，多措并举地完善数字银行建设。



# CONTENTS

- 01 **数字金融**  
生态平台成为银行业战略转型共识
- 02 **格局分化**  
银行比拼 “网络平台” 硬实力
- 03 **科技抗疫**  
银行科技服务商赋能生态平台建设
- 04 **前景展望**  
“新生态” 下的银行业转型对策与竞争挑战
- 05 **榜单排名**  
手机银行TOP100 、银行科技服务商30



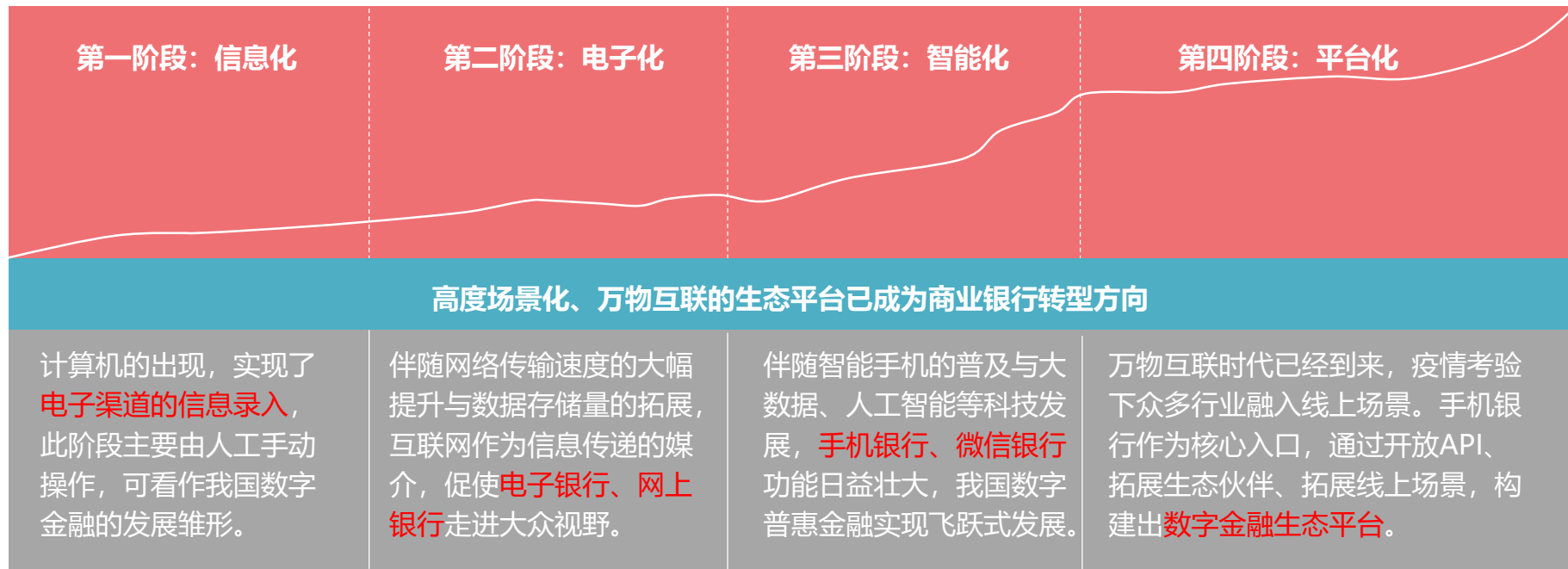
**01.**

# 数字金融

生态平台成为银行业战略转型共识

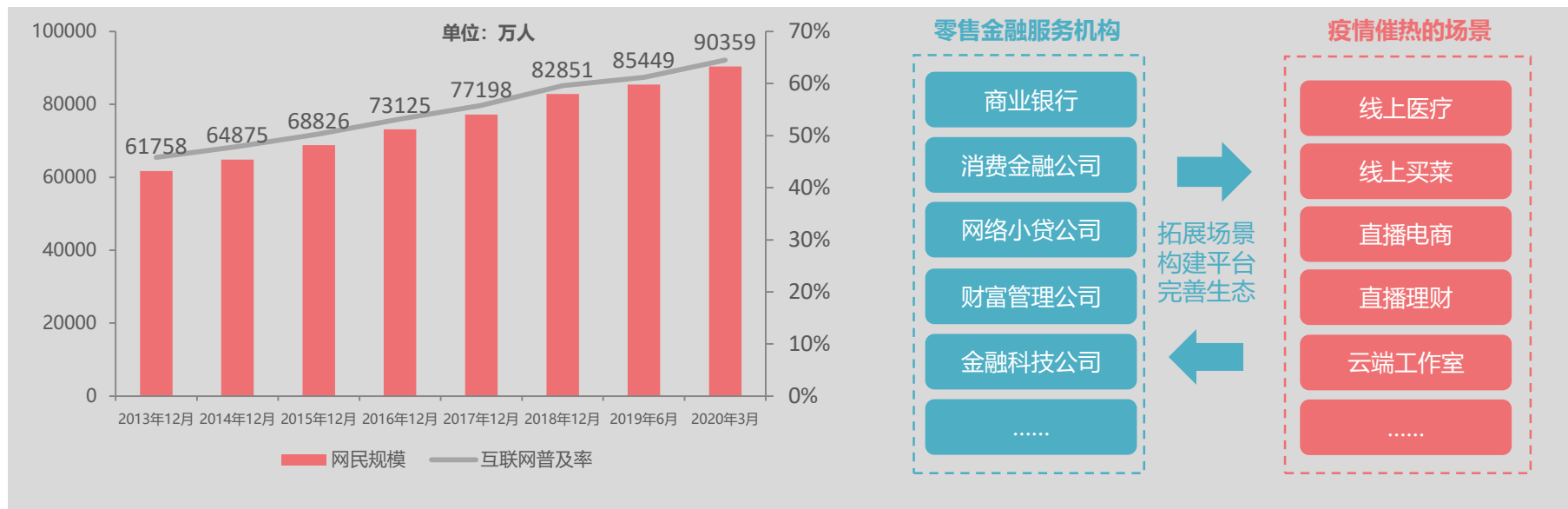
# 银行业数字化转型路径图：构建场景丰富、万物互联的生态平台 零壹财经·零壹智库

- ✓ 商业银行的数字化转型之路，呈现为4个主要发展阶段；
- ✓ 在金融科技飞速发展的趋势下，我国银行业已朝向数字金融生态平台方向不断迈进。



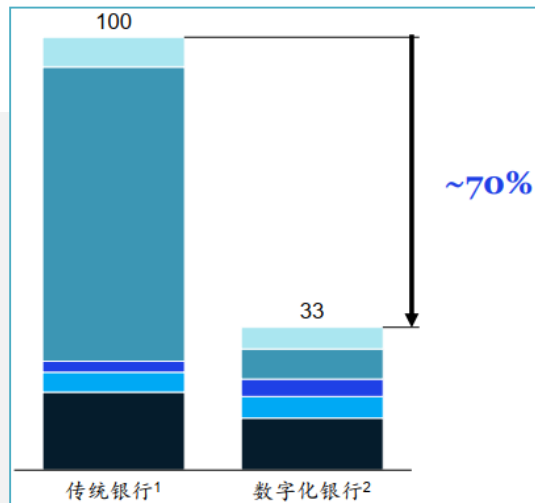
# 零售银行转型：“数字化+生态化”发展格局

- ✓ 疫情期间，数亿网民的在线时长增多，老年客群也成为买菜、医疗等场景的新增用户；
- ✓ 截至2020年3月，我国网民数量已突破9亿人次，加速零售银行在场景布局、生态平台等方面的转型步伐；
- ✓ C端赛道的竞争呈现白热化趋势，商业银行面临消费金融公司、财富管理公司以及金融科技等多类机构的客群争抢，各类机构之间也不断升级数字金融生态发展战略，拓展更多的生态合作伙伴。



# 数字银行生态平台：具有显著的超低成本优势

- ✓ 数字科技大幅降低了商业银行的运营成本，2020年爆发的疫情使API的广泛运用、生活场景的布局加速创新；
- ✓ 数字化银行的成本费用比率，仅为传统银行的30%-40%，通过用户线上端的操作与使用习惯，能够更为精准地获取用户画像，借助金融科技开展智能化营销推荐，有效预测用户需求以及防控金融风险。



数据来源：麦肯锡

- 1、服务于相同规模细分市场的、估值相近的零售银行估值；
- 2、稳态运营第5年的预测（非增长模式）；没有交易补贴，最小分支网络，没有分行外客户经理



# 移动端APP：手机银行承担总行级的数字化转型重任

零壹财经·零壹智库

## 手机银行APP展现出互联网公司的科技赋能发展基因

### 线上获客活客

- ✓ 线下客户导流；
- ✓ 拓展获客渠道；
- ✓ 注重DAU、MAU；
- ✓ 提升用户活跃度；
- ✓ 持续优化评判指标

### 生活场景拓展

- ✓ 布局“非金融场景”；
- ✓ 高频交易场景（网购、缴费等）的功能使用；
- ✓ 疫情期间特色场景（线上问诊、医疗）；
- ✓ 注重用户体验提升

### 智能推荐与风控

- ✓ 智能客服、语音机器人协同作业；
- ✓ 线上申请贷款的自动化风控审核；
- ✓ 根据用户画像，提供精准化的产品服务

### 线上运营规划

- ✓ 线上营销与优惠活动；
- ✓ 用户推荐与拉新奖励；
- ✓ 线上社群答疑管理；
- ✓ APP、微信公众号、短视频、直播平台联动宣传

### 功能迭代升级

- ✓ APP版本迭代升级；
- ✓ 用户操作体验优化；
- ✓ 操作界面展示调整；
- ✓ 银行业务部门与科技部、网络金融部合作，完善金融产品展现

全国性银行



采用“自建”模式发展手机银行

地方性银行



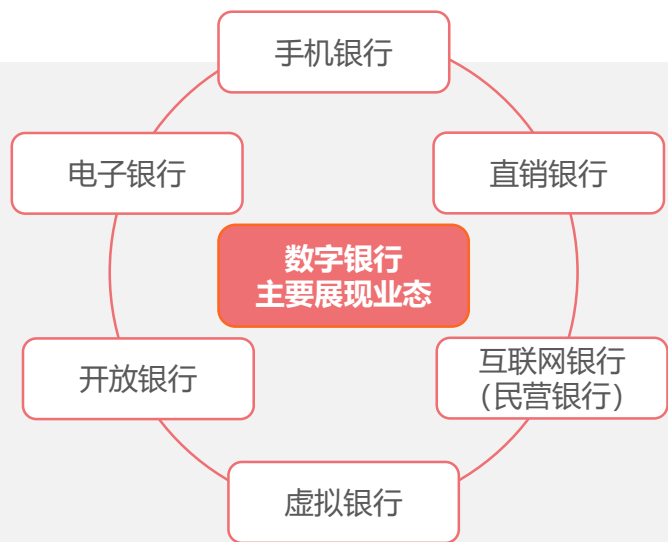
采用“共建”模式发展手机银行

### 难点：

- 1、如何将生态平台思维落实到分支机构；
- 2、相比金融科技公司的“超级流量”，银行在零售金融领域的优势怎样体现，双方如何构建长久稳定的互惠共赢生态圈。

# 构建循环生长的开放金融业态

- ✓ 根据《数字银行(Digital Bank)》一书给出的解释——“数字银行区别于传统银行的关键在于，无论是否设立分行，其不再依赖于实体分行网点，而是以数字网络作为银行的核心，借助前沿技术为客户提供在线金融服务，服务趋向定制化和互动化，银行结构趋向扁平化”。



## 手机银行是“开放银行”的直观展现

### 有限开放API

通过API技术，将银行产品与服务在场景方的平台中展现

### 拓展生态伙伴

通过构建开放平台，实现资金方与资产方的对接，拓展生态合作方

### 优化开放金融生态

融合更多场景、生活服务，构建功能不断优化升级的生态平台，使用户在无感知的环境下获取金融服务



**02.**

## 格局分化

银行比拼 “网络平台” 硬实力

# 手机银行比拼：生态平台建设的五项核心“硬实力”

- ✓ 手机银行App融入更多的互联网基因，重点从年轻客群的需求偏好出发，追求极致用户体验，在发展路径、经营思维、产品设计等环节，更偏向于互联网公司的逻辑，2020年疫情期间展现出App“硬实力”；
- ✓ 构建一个生态平台，银行业通过借助金融科技，联合场景方、技术方等合作伙伴，构建一个开放共享的特色生态圈，每家银行要展现出自己的独特竞争优势。



# 手机银行用户实力：App活跃用户数成为重要评判标准

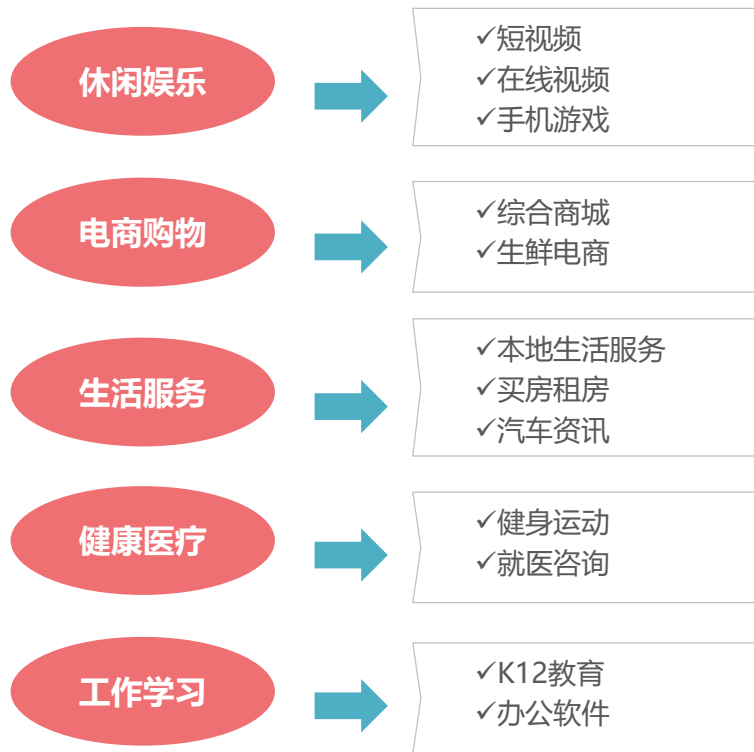
- ✓ 手机银行App的用户规模体量，最直观体现出我国银行业生态平台的分化竞争格局，头部市场依旧为全国性银行，其中工商银行活跃用户数最高；
- ✓ 截至2020年6月，手机银行App活跃用户数最高的10家商业银行，包括6家国有大行、4家全国性股份制银行；
- ✓ 月活跃用户数越高，说明手机银行App受关注度越高，更容易带来推荐新用户、线上运营活动的推广宣传。而中小银行App的活跃用户数与全国性银行相比，差距明显拉大，体现在App功能设计、系统开发与线上运营等方面，更需外部科技公司支持。

总排名	手机银行	银行类型	月活跃用户数（万）
1	中国工商银行	大型商业银行	6869
2	中国建设银行	大型商业银行	6550
3	招商银行	股份制商业银行	4084
4	农行掌上银行	大型商业银行	4845
5	平安口袋银行	股份制商业银行	3331
6	中国银行手机银行	大型商业银行	2916
7	邮储银行	大型商业银行	2353
8	交通银行	大型商业银行	1744
9	浦发手机银行	股份制商业银行	945
10	民生银行	股份制商业银行	921

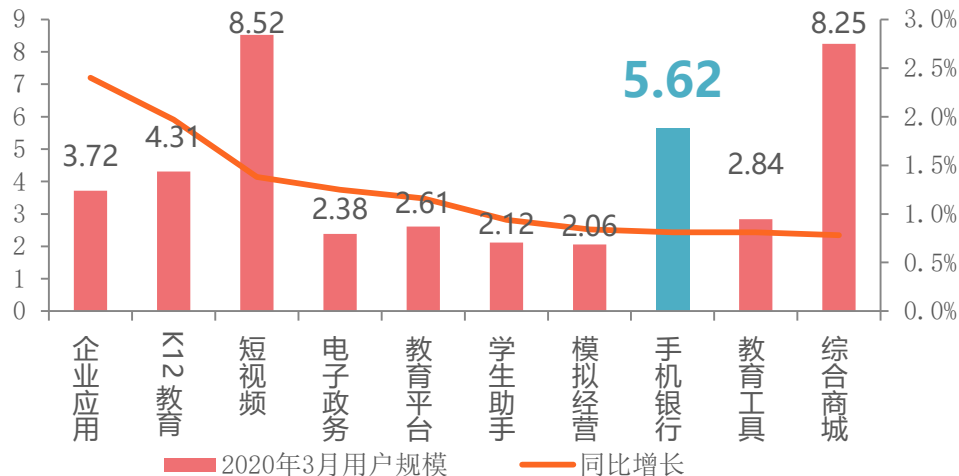
# 手机银行场景实力：“非金融服务+社交+内容”成趋势

零壹财经·零壹智库

## 2020年“宅经济”盛行下的超高流量线上细分场景



2020年第一季度银行客群规模排名位列TOP 10（单位：亿人）



数据来源：极光大数据

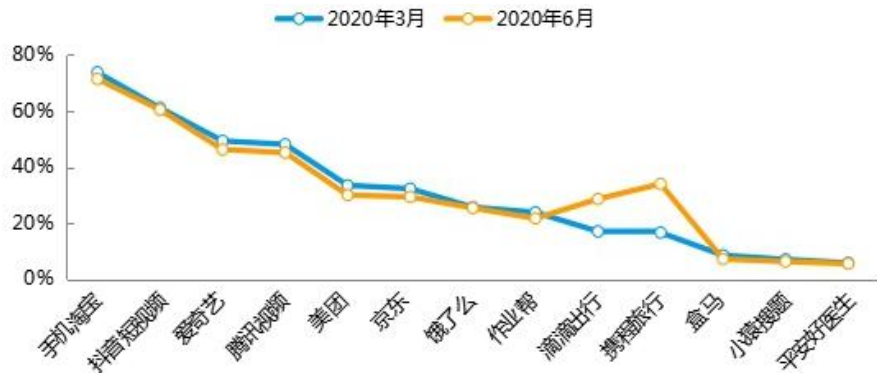
2020年第一季度，在“宅经济”盛行的环境下，手机银行App的用户规模在国内排在TOP 3的位置，通过各类线上场景的用户粘性提升效果显著。

# 手机银行场景实力：“非金融服务+社交+内容”成趋势

零壹财经·零壹智库

- ✓ 数字化生活场景在2020年疫情环境下，已深刻融入国民日常起居之中，金融类App与各类生活服务App之间的场景渗透率逐月攀升；
- ✓ 电商、视频、团购、打车、旅游、网课等场景，是手机银行App的场景渗透率最高的领域；
- ✓ 围绕国内疫情形势的整体趋稳，“五一黄金周”“端午节”“618大促”均拉动消费回暖复苏，旅游方面的周边游需求也逐步恢复。

建设银行2020年上半年手机银行App用户场景渗透情况



数据来源：电子银行网、易观

目标App活跃人数场景渗透率=目标App在某应用的活跃人数/目标App总活跃人数

**场景流量变革：**由新冠疫情爆发而兴起的“宅经济”模式，快速带来视频、生鲜、在线医疗、在线教育等领域的流量激增，而旅游、出行则较上年同期出现一定下滑。

**跨界协同融合：**手机银行App与生活服务类App共同构建了开放共享生态，并借助5G、虚拟现实等技术，银行也尝试直播、短视频等提升C端流量的举措。

# 手机银行场景实力：“非金融服务+社交+内容”成趋势

零壹财经·零壹智库

招商银行案例：场景为王，加速构建非金融服务场景生态



第三方小程序



在线客服+客户经理



内容推荐阅读



# 手机银行场景实力：“非金融服务+社交+内容”成趋势

零壹财经·零壹智库

## 招商银行案例：场景为王，加速构建非金融服务场景生态

- ✓ 作为一家拥有“零售之王”称谓的全国性股份制商业银行，旗下的招商银行App与信用卡App用户量合计超过2亿人次，展现它构建的独特性开放生态；
- ✓ 非金融服务的生活场景是年轻一族使用频率最高的线上行为习惯，由此将无感知地将金融服务融入其中。2019年11月，招商银行对外发布了App 8.0版本，**宣布将与各领域的头部合作伙伴共同协作，构建出一个共建共生的开放生态。**招行此前在发布会上表示，**App共开放100个接口，实现了赋能合作伙伴与业务闭环。**
- ✓ **小程序平台的合作机构：**高达300余家，包括社保、公积金、高德打车、顺丰速递、沃尔玛、饿了么等在内；
- ✓ **高频生活场景：**涵盖便民、出行、旅游、快递、购物、外卖、文娱、教育、健康等领域。
- ✓ “场景服务+线上活动+权益配置”组合拳。各类线上生活服务场景借助互联网运营策略，可快速实现拉新、引流、促活、粘客等目标，**具体划分为活动运营、权益运营两类。**



# 手机银行场景实力：“非金融服务+社交+内容”成趋势

零壹财经·零壹智库

## 江苏兴化农商银行案例：携手金融科技公司，快速上线疫情特色服务场景



✓ 疫情之下的“宅经济”特色场景：在线买菜、在线教育、在线直播、在线游戏、在线办公等；

✓ 农商银行与金融科技公司合作共建 App：由于地方性中小商业银行对于IT科技技术的投入资源有限，在疫情居家办公的环境下，快速在App上部署医疗、生鲜采购等场景，需要采取“银行+金融科技公司”合作的运作模式，共同开发系统与线上平台的数字化运营。金融科技公司成为中小银行发展线上平台的重要合作伙伴，通过联合运营来实现疫情特色场景的上线，并提升App用户规模。

金融科技公司



省联社  
互金平台



系统需求开发



上线服务场景

# 手机银行品牌实力：差异化定位成为吸睛亮点

- ✓ 品牌调性是体现手机银行独特价值的核心点，尤其针对80后、90后甚至00后年轻群体，银行需建立差异化定位；
- ✓ 从我国上市银行2019年报披露来看，全国性银行与一批特色地方性银行，提出了个性鲜明的品牌服务理念。

序号	银行名称	手机银行品牌服务理念
1	工商银行	全面打造“第一个人金融银行”
2	浦发银行	开放、温暖、聪明、懂你
3	浙商银行	一站式、高效、安全、便捷
4	民生银行	开放、智能、普惠
5	华夏银行	数字化信贷、大数据、人工智能
6	广发银行	智慧、无界、普惠
7	恒丰银行	安全、便捷、系统迭代升级
8	北京银行	数字化平台、移动优先、数据应用
9	杭州银行	智慧客服、智能风控、数据运营
10	上海银行	深化以“简·智”为内涵的移动服务体验
11	郑州银行	围绕“精品市民银行”定位
12	渝农商行	用户体验极致、线上线下协同、运营管理高效、风险控制智能

# 手机银行品牌实力：差异化定位成为吸睛亮点

## （一）工商银行：2020年7月全新发布“第一个人金融银行战略”品牌



- ✓ 工商银行在2019年报中指出，将实施“第一个人金融银行战略”，此后在2020年7月正式推出最新服务品牌；
- ✓ 工行打造的“第一个人银行”品牌体系，重点在于“贴心工行、极智工行、无界工行、放心工行”等四个方面，并以“服务+、智慧+、场景+、安全+”作为核心，可看作智慧银行与开放银行的结合体；
- ✓ 工行手机银行2020年将主要进行两项革新：一是于6月推出手机银行县域版，7月再次推出美好家园版，汇集普惠信贷、电商扶贫、小微金融等场景；二是将在四季度上线全新6.0版本，打造我的账户、我的资产、我的权益、我的安全等四大入口。

# 手机银行品牌实力：差异化定位成为吸睛亮点

零壹财经·零壹智库

## (二) 民生银行、邮储银行、光大银行：2020年中陆续App升级

5月份，民生银行推出业界首个5G手机银行，结合人工智能、大数据、AR、物联网等先进技术，全面优化语音交互、视频服务、智能推荐等方面的用户体验。



7月份，邮储手机银行界面全新改版上线，体现为页面布局、视觉元素与功能操作等3项优化，首页重新划分为核心功能操作区、营销推广区、产品推荐区、场景运营区四部分。



7月份，光大银行发布手机银行7.0版本，7月再次将旗下阳光银行与手机银行进行整合。该行对外提供API接口已超过700个，未来将打造成“财富管理银行核心经营平台”。



# 手机银行更新实力：建设银行App迭代最频繁，超过百次

- ✓ 从我国主要银行的手机银行App发展历程来看，两项指标可观察出迭代更新的硬实力——下载量、更新次数；
- ✓ 截至2020年6月末，两项指标排名前十位的均为全国性银行；
- ✓ 下载量最高的前三位是：建设银行、工商银行、中国银行；
- ✓ App更新次数最高的前三位是：建设银行、中国银行、浦发银行。

排序	手机银行	下载量（安卓）	APP上线更新次数
1	中国建设银行	5,704,419,214	118
2	中国工商银行	3,103,347,488	93
4	中国银行手机银行	2,159,511,065	101
5	邮储银行	1,202,096,245	51
6	农行掌上银行	1,142,591,795	22
7	招商银行	999,906,752	64
8	平安口袋银行	729,535,031	62
9	交通银行	493,072,939	66
10	浦发手机银行	292,799,222	96

# 手机银行科技实力：AI、5G技术加速赋能于零售金融转型

零壹财经·零壹智库



**5G技术：**让手机银行App更智能，加速B端需求涌现，实现文字、图片、语音、视频等多媒体交互。

## 平安银行案例：科技引领战略下的AI银行

### 三大科技 项目群建设

- ✓ 将金融科技赋能零售业务，平安银行在2019年注重数据化经营，实施的三大业务主线是——数据治理、数据中台、AI平台。

### 重点打造 AI BANK

- ✓ 尤其是该行突出的AI技术，目前已采用AI客服、AI风控、AI营销、AI语音、AI质检、智能推荐平台等机器人项目，为前端业务赋能。平安银行通过搭建“乐分享”平台，形成社交化、场景化的获客及营销新模式。

### 金融科技 资金投入

- ✓ 科技条线知识产权累计申请数超过150项，5个项目成功入选国家六部委金融科技应用试点项目。数据显示，2019年平安银行与招商银行的科技人员分别为7500人、3253人；而在科技资金投入方面，平安银行达到10.91亿元，招商银行则是平安银行的8.58倍，达到93.61亿元。





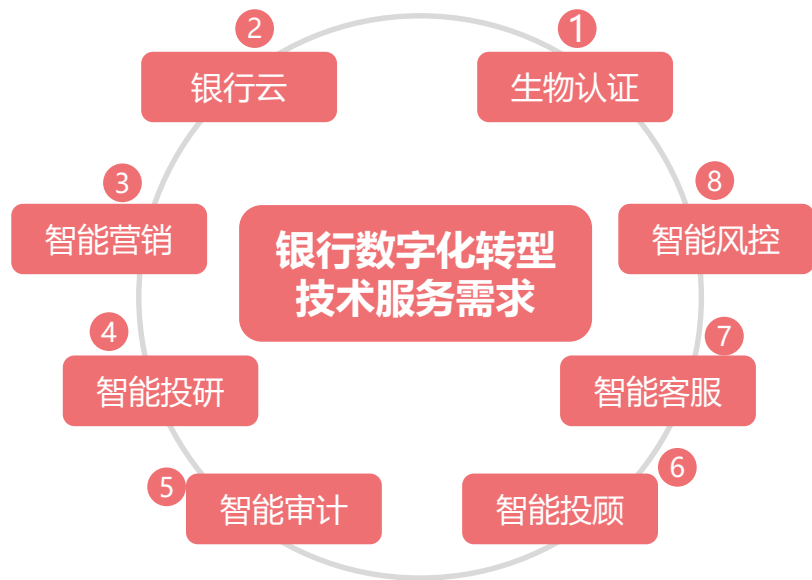
**03.**

# 科技抗疫

银行科技服务商赋能生态平台建设



# 智能风控：2020年银行业亟需与科技服务商共建的关键能力 零壹财经·零壹智库



银行业逐步具备科技能力，  
2020年疫情环境考验其**智能风控**能力建设

## 1、恶意欺诈

欺诈团伙骗取贷款，形成反催收联盟，刻意制造负面舆论，团伙作案事件高发

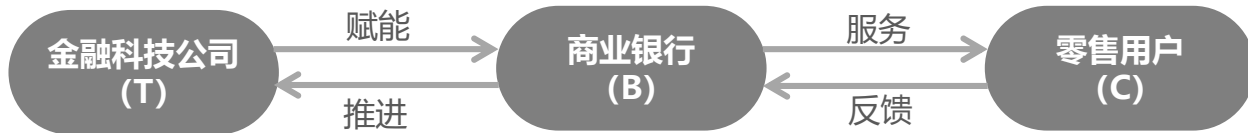
## 2、监管新规

《商业银行互联网贷款管理暂行办法》发布后，对于银行构建风控系统与风险建模等方面的要求提升

## 3、疫情考验

2020年疫情期间，“无接触贷款”模式对于零售客群的贷后管理与逾期催收提出挑战，用户逾期率增加

构建T2B2C的  
智能风控合作模式



# 智能风控服务商生态图谱

零壹财经·零壹智库

数据类

个人征信

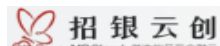
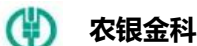


企业征信



技术和综合类

银行系金融科技子公司



技术型金融科技公司



# 互联网巨头BATJ在智能风控领域的能力输出

零壹财经·零壹智库



## 磐石金融科技开放平台

在零售业务营销与风控方面，度小满金融旗下磐石金融科技开放平台，帮助金融机构提升风险经营能力。某国有大行开展智能银行建设中，基于度小满金融的磐石Etron建模平台，实现自动化特征提取、模型构建与评估、模型一键发布，从而实现自动化构建风控模型，将AI技术快速应用到实际业务中，实现风险的实时预警监控。



## 天御伽利略智慧风控中台

作为腾讯云开发的全栈、实时、智能的风险管控中台，结合“风险探针、风控引擎、可信关系、智能核身”等模块，形成完备的风险防控闭环。伽利略智慧风控中台，按照“事前风险感知”、“事中实时决策”、“事后案件调查”三重架构建设。包含有风险探针、可信体系、决策引擎、智能核身四大独有风控模块，提供全栈、闭环、实时的风险决策服务。



## AlphaRisk 智能风控引擎

以AI驱动的智能风控引擎，是蚂蚁金服赋能B端金融机构的核心能力，从支付宝的风控平台演化而来，包括流计算引擎、变量中心、策略中心、分析中心、监控中心、开发者中心、名单中心等模块。其中，在手机银行App的风险防控场景上，该系统可实现薅羊毛、恶意注册、账户盗用等风险的及时预警，并在信用卡、个人信贷申请等场景下，共享数据特征，使金融机构具备业务风险中台能力。



## JT2一体化风控解决方案

自2018年，JT2面向大型企业推出了风控产品FIQSI以来，持续深耕多场景风控管理体系，已集成了大型企业、中小企业、小微企业和消费金融各个领域的一体化风控解决方案。同时，京东数科研发出拥有自主知识产权的风控决策引擎——智策，风控核心技术体系基于机器学习平台、智能决策引擎、行为序列、图计算、流计算、人脸识别等技术自研，至今经历11个大版本30多次迭代，主模型变量达150万维。

# 银行系科技子公司范本：

## 金融壹账通成为平安系科技服务商，探索疫情期特色风控



- ✓ 2019年12月，金融壹账通作为平安集团旗下的独角兽公司，在纽交所上市，这是已有的12家银行系金融科技子公司之中，唯一一家完成上市的科技服务商；
- ✓ 疫情期间，金融壹账通凭借平安银行在信贷服务方面的运营经验与金融科技技术研发能力，加速推广智能风控解决方案并优化升级无接触贷款的匹配风控工具，帮助金融机构提升智能风控水平。

### 智能风控解决方案

#### 反欺诈工具模块

- 采用反欺诈算法、设备指纹工具和黑名单数据库，识别和阻止欺诈；
- 采用欺诈评分卡，对评估贷款申请进行欺诈评估。

#### 信用分析模块

- 为零售银行业务客户处理数据、评估信用风险；
- 协助合作伙伴做出信用决策，对满足风险管理要求的贷款申请人推荐保险公司，作为担保人。

#### 贷后监控模块

- 汇总数据服务和分析引擎，以监控贷款绩效；
- 跟踪还款行为、违约记录和法律执行等风险指标，分析借款人的信用质量。

#### 集成的信贷管理系统

- 涵盖整个贷款期限的风险管理系统，满足每个客户的独特需求；
- 银行将该系统整合到其现有操作平台中，处理零售贷款申请。

### 疫情期间特色金融科技服务系统

#### 中小企业大数据服务一体化平台

- 智能供应链金融助力湖北抗疫复产；
- 减少欺诈风险，进行重复融资预警，全面提升金融机构风控能力，与张家口银行、日照银行、嘉兴银行等展开合作。

#### 无接触贷款风控工具（壹企银）

- **线上催收：**为金融机构与清收公司提供远程办公与不良处置；
- **电子凭证：**签发、支付、流转、贴现等服务；
- **智慧合约：**基于区块链智慧合约云平台，提供拟约、签约、履约、归档的全生命周期管理。

# 典型案例：融慧金科采用端到端联合运营，直击银行风控难题

零壹财经·零壹智库



- ✓ 融慧金科【全称融慧金科金融服务外包（北京）有限公司】成立于2017年6月，取意“通过科技，让金融更智慧”，是一家为银行及持牌类金融机构提供智慧风控决策和系统化解决方案的一站式高端金融科技服务商。产品序列覆盖智能营销、信用和反欺诈风控、风险定价、额度策略、资产评估等，覆盖信贷业务“获客-贷前-贷中-贷后”在内的完整客户生命周期。

- ✓ 标杆银行客户：



## 聚焦线上信贷业务痛点：银行等金融机构在获客、风控、征信报告使用等环节存在发展难题

### 自营产品DSP获客

- ✓ **获客成本高：**  
多渠道获客，成本居高不下
- ✓ **人群质量差：**  
对用户筛选不够准确，坏客户占比高
- ✓ **品牌知名度低：**  
广告投放不精准，用户对品牌认知度不高

### 定制化风控

- ✓ **通过率低：**  
自营业务通过率不高，不少好客户可能因为未能精准识别而被拒
- ✓ **技术能力不足：**  
自身技术实力薄弱，导致资产筛选能力差，存在技术瓶颈

### 二代征信变量衍生

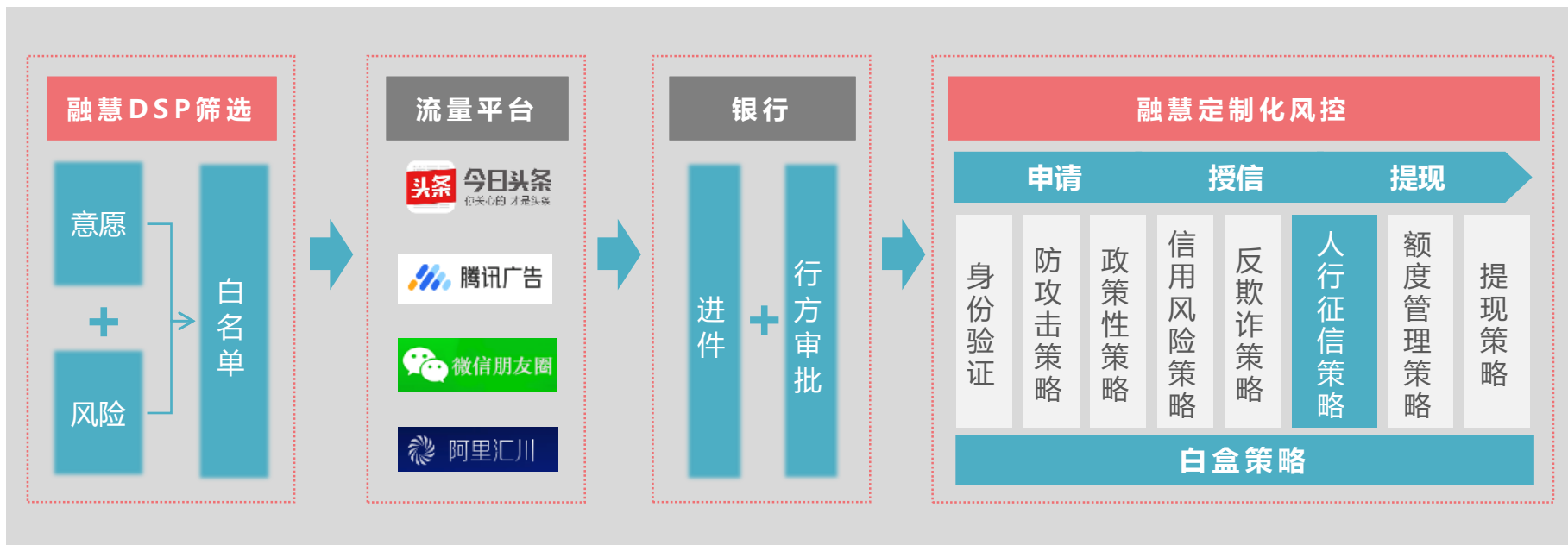
- ✓ **报告整理：**  
二代征信报告的分析时间长、人力成本高
- ✓ **变量衍生：**  
数据使用不充分，不能系统性的衍生变量
- ✓ **变量使用：**  
缺乏数据分析与建模能力、策略使用经验

## 典型案例：融慧金科采用端到端联合运营，直击银行风控难题

零壹财经·零壹智库

### 融慧金科制定全流程解决方案：

- ✓ 定制白名单人群包，在头部流量平台实现DSP精准投放；
- ✓ 利用自身数据及技术优势，提供全套风控解决方案；
- ✓ 通过白盒策略，辅助银行等金融机构提升自有获客及风控能力。



# 典型案例：融慧金科采用端到端联合运营，直击银行风控难题



## 融慧金科解决方案的实施效果：

- ✓ 优质人群包DSP投放及定制化风控方案，客户风险表现远低于银行等金融机构的现有水平；
- ✓ 随着模型迭代升级，资产质量持续向好的同时资产规模稳步扩大。

### DSP精准投放

#### 通过率走势



第一轮 第二轮 第三轮 第四轮

#### 名单类型

#### 风险区分度提升

融慧优质人群/  
融慧非优质人群

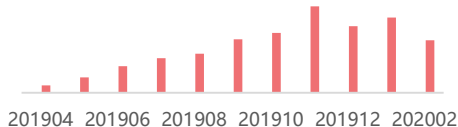
**3.9倍**

融慧优质人群/  
整体人群

**1.6倍**

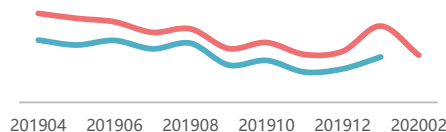
### 定制化风控

#### 放款量增加



2019Q4 2019Q1 2019Q2 2019Q3 2019Q4 2020Q1 2020Q2

#### M1+ 逾期率降低



2019Q4 2019Q1 2019Q2 2019Q3 2019Q4 2020Q1 2020Q2

— M1+ (T+3) — M2+ (T+0)

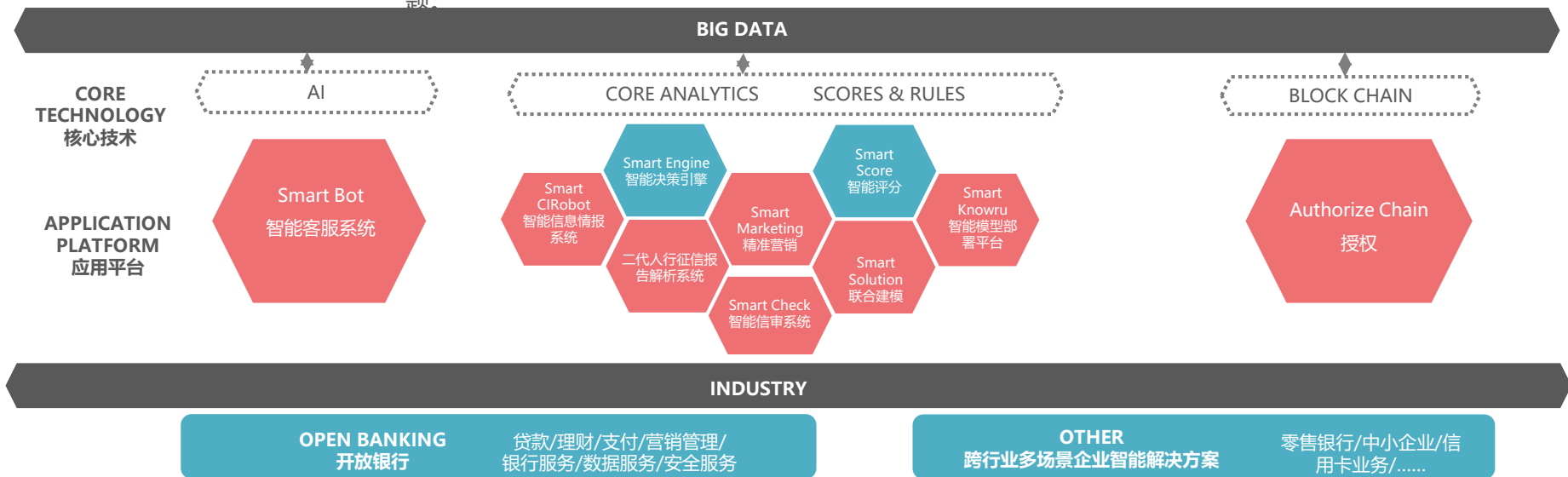
### 人行征信报告变量衍生

- ✓ 实时解析征信报告
- ✓ 衍生变量 **1万+**
- ✓ 变量所有业务线通用
- ✓ 定制化人行模型

# 典型案例：华策数科聚焦大数据，赋能上百家金融机构优化风控模型 零壹财经·零壹智库



- ✓ 华策数科Smart Decision（全称为深圳华策辉弘科技有限公司）于2007年成立，是大数据分析与应用领域先驱者。通过对AI、区块链和大数据等技术融合应用，公司在亚洲范围内首创神经网络预测、零售银行CRM系统等。
- ✓ 标杆合作客户：已为100+家国内外商业银行、保险、头部消金信贷等金融机构提供数据分析和应用服务，服务范围包括为企业提供决策策略、智能管理、智能分析、风险控制、系统工具等，解决企业智能化发展疑难问题。

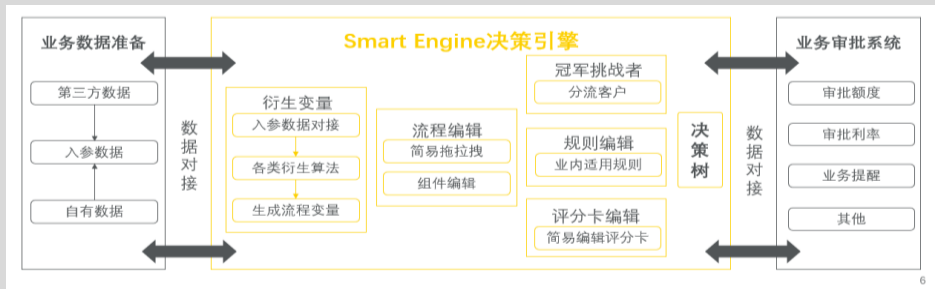




## 典型案例：华策数科聚焦大数据，赋能上百家金融机构优化风控模型 零壹财经·零壹智库

- ✓ 华策数科凭借自主研发的智能决策引擎、智能风控评分等核心产品，帮助金融机构打造行业级数据应用系统和企业级数据应用全流程解决方案。2019年，华策数科获得由李家诚为代表的李兆基家族战略投资。

### Smart Engine智能决策引擎： 一站式全流程智能化决策平台



### Smart Score智能评分产品



# 典型案例：华策数科聚焦大数据，赋能上百家金融机构优化风控模型 零壹财经·零壹智库

## 项目合作成果：某大型商业银行——APP理财端智能推荐模型



### 项目背景及需求

- ✓ 总计有2000+种理财产品，5000万+用户清单；数据庞大，但未挖掘有效营销价值；
- ✓ APP理财首页仅按照热销理财基金产品进行无差异推荐，获客量低；
- ✓ 客服机器人仅能解答部分固定问题，导致客户转化率偏低。该行急需通过技术手段加强用户体验及提升APP理财产品交易率。



### 项目成果

APP理财端

点击  
购买率

50% ↑

月人均  
交易额

30% ↑

客服机器人

理财  
转化率

12% ↑

问答  
提升量

20% ↑



### 华策数科技术服务解决方案



#### 1、基于用户大数据分析，搭建理财智能推荐模型

基于用户在App点击、浏览、购买记录，以及在线下渠道、网点购买信息等历史行为数据，采用Item\_CF、MAB算法，搭建了理财智能推荐模型。



#### 2、千人千面，以用户为核心打造个性化推荐平台

采用A/B测试策略，在首页推荐页面，对个性化推荐与最热销产品以1:1的产品比例进行推荐，对比个性化推荐与自动配置的效果差异。



#### 3、无历史数据产品则参考过往经验进行调试

对新产品采用冷启动模式，同样上线智能推荐模型。



#### 4、全面提升客服机器人深度学习能力，提高转化

将智能推荐模型嵌入在聊天机器人中，使机器人除客服答疑之外，可为用户个性化推荐理财产品。

# 典型案例：信用算力围绕产品、场景与风控，助力无接触贷款降本增效



- ✓ 信用算力【全称为鑫涌算力信息科技（上海）有限公司】成立于2015年，是一家领先的金融科技智能解决方案提供商。依托人工智能、大数据、云计算等技术，公司为银行、消费金融、信托、保险等金融机构提供智能营销、智能风控、智能运营、咨询研究等整体解决方案。

BQD 青岛银行 KRCB 昆山农商银行 湖北消费金融公司 海丰消费金融 招联金融 中国太平

- ✓ 标杆金融客户：

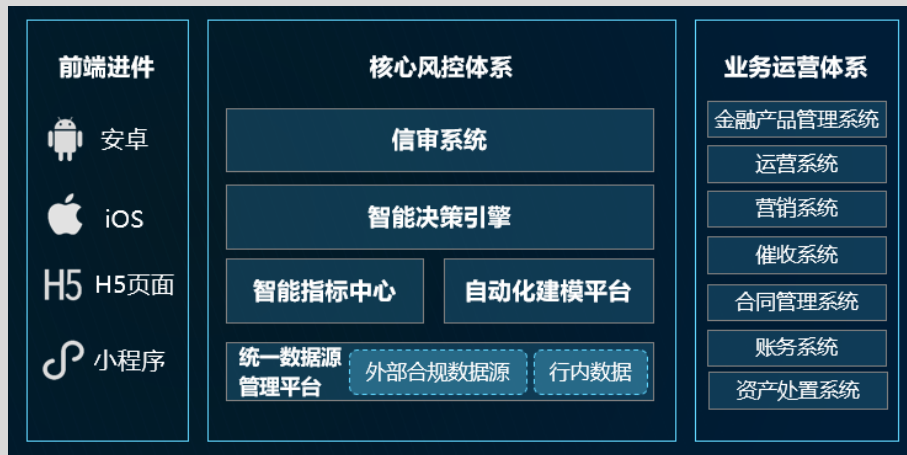
- ✓ 上千种特征变量进行大数据建模，建立评分量化风险指标；
- ✓ 为金融机构提供客户准入、反欺诈、信用评分、授信策略、贷中监测、贷后管理等全流程风控策略输出；
- ✓ 展开多头借贷、黑名单、反欺诈、信用风险评分等智能风控产品输出服务。



## 典型案例：信用算力围绕产品、场景与风控，助力无接触贷款降本增效



- ✓ 信用算力对外输出中小银行自营互联网零售贷款解决方案，提供“定制化营销获客+定制化风控服务+标准化科技系统”全流程互联网信贷展业服务。
- ✓ 自主研发全流程风险管理系统，涵盖统一数据源管理平台、智能决策引擎系统、自动化建模平台、智能指标中心等完整风控流程。



### 某千亿级商业银行自营互联网零售贷款合作项目

#### 定制化营销

- ✓ 引入**10余家头部优质流量**，提升该银行整体信贷流量；
- ✓ 接入第三方合规数据源，涵盖金融、信贷、消费、社交、商旅、设备等领域；
- ✓ 基于信用算力的营销前置过滤技术，提升**30%+进件效率**。

#### 数字化风控

- ✓ 接入信用算力的统一数据源管理平台，帮助该银行快速对接并管理三方合规数据源的系统产品；
- ✓ 为该银行搭建智能决策引擎系统和指标中心，并形成全套风控策略，**超30个**不同数据维度，**400多条**风控规则，**360度**识别用户风险；
- ✓ 提供风控与产品驻场团队，及时优化风控策略及迭代风控模型，进一步控制坏账风险。

#### 精细化运营

- ✓ 针对该银行**超500万**现有零售信贷存量客户，进行精细化运营与需求挖掘；
- ✓ 依据命中标签，进行“建议电销-建议投放-建议放弃”等运营方式筛选。从信用算力的精准营销平台运营数据来看。活跃优质用户**申请率提升21倍**，活跃次优级用户**申请率提升19倍**；
- ✓ 帮助该银行实现了上线信贷产品首贷盈利的目标，**坏账率<0.8%**，远低于行业平均水平。



# 典型案例：无域科技构建智能风控新业态，满足银行4.0转型需求

零壹财经·零壹智库

SMY 萨摩耶数科 | 无域科技

- ✓ 无域科技（全称深圳无域科技技术有限公司）成立于2016年12月，是一家依托人工智能、大数据、云技术等移动互联网技术，为银行等持牌金融机构提供智能风控综合解决方案、智能获客与运营、自动化审批、智能化额度与风险定价等全套解决方案的平台。
- ✓ 团队核心成员均来自知名商业银行、头部互联网企业，其中博士、硕士学历占比近50%，团队核心成员多年坚持，深耕金融科技领域，拥有丰富的金融科技创新实战经验。



## 风控体系架构

设计多路径的风控审批方案，在不增加成本的情况下，有效提升了流量利用效率。其中，**通过率比通常情况下提升20%以上**，而风险保持不变，甚至略有降低。



## 风控授信决策机制

自主研发出一套适应金融机构经营指标的量化风险决策系统，可以实现数据样本、决策模型和决策逻辑的自动迭代。在风险水平基本不变的情况下，实现了贷前核准的大幅提升。



## 模型工具开发

建立一整套模型、策略的构建标准，该标准既涵盖了模型和策略构建的标准化流程，也包含模型和策略的标准化评估方式。同时，无域科技实现模型和策略开发评估文档的自动化产出。



## 信审模型矩阵

拥有全套的线上自动化、智能化风控管理系统，涵盖客户经营、贷前审批、贷中经营和贷后资产管理全流程。譬如：审件机器人Alpha-S，**将自动审件率的理论水平升至90%以上**；深度学习算法用于业务场景，**审核精准度达到98%以上**。



## 模型和策略开发技术

风控系统实现了流程最简优化，通过人工智能及大数据等技术，实现**近百亿资产千分级不良率**，每两百万申请案例中仅一例伪冒造成损失。目前，**无域科技累计撮合交易额超过500亿元**，已与80余家国内知名机构建立长期合作关系。



# 典型案例：无域科技构建智能风控新业态，满足银行4.0转型需求

零壹财经·零壹智库

## 项目背景和目标

某持牌消费金融公司为了拓展业务，希望在互联网流量中开放获客，开展线下小额消费信贷服务。采用传统的基于人行评分卡的风控方式，无法达到风险控制的目标，因此持牌机构引入无域科技的风控技术，实现对于线上客户风险的精准识别，做到真正的精准定价、风险可控。

## 项目输出成果

信用分

客群风险标签、风险类型、适合的定价等

风控策略

风控策略文档及策略部署文档、使用建议

风控模型

模型开发文档及模型部署文档、使用建议

额度定价模型

额度与定价文档及使用建议

风控系统

包括流程控制、资信介入、审批授信等功能的智能风控系统

## 项目实施内容

· 流量客群分析 · 风险策略制定 · 风控模型建设  
· 资信数据分析 · 额度/定价设计 · 信用分

· 风控系统搭建

第一阶段

第二阶段

完整风控解决方案



# 04.

## 前景展望

“新生态”下的银行业竞争挑战与转型对策



# 零售银行转型与构建“新生态”的发展挑战

零壹财经·零壹智库



**全部涌向生态平台：**“开放银行”概念提出后，众多银行均布局线上化、智能化生态圈，但存在严重的“照搬模式”“拿来主义”问题；

**平台功能场景雷同：**银行未形成独特优势，用户粘性较差，各家银行的手机银行长得十分相近，无法评断区别点。

**缺失创新激励机制：**考核并未与创新成果（净收入、净利润等）挂钩，员工主动创新的动力不足；

**职业上升通道受限：**部分银行的金融科技条线岗位仍属后台部门，薪酬待遇与职务晋升更为受限。

**银行组织架构臃肿：**数字化转型未形成互联网公司的敏捷开发模式，仍采用传统人员团队组织方式，业务流程较长；

**跨部门沟通配合少：**存在部门银行现象，跨部门对于手机银行、线上营销活动的沟通协调机制欠缺。

**客群流向互金平台：**互联网巨头跨界发展线上金融服务，凭借用户体验、场景布局等优势，挖走银行零售客群；

**科技实力存在短板：**无接触金融、纯线上金融服务模式下，中小银行智能营销、智能风控所需的科技实力欠缺，亟需与金融科技形成成长久合作。

商业银行零售金融转型的内生动力有限，亟需外部金融科技公司协同支持

“银行+金融科技公司”：联合运营、风控建模与智慧银行体系搭建

发挥“鲶鱼效应”：从外至内的全员数字化经营理念变革、构建敏捷开发团队

合作共建开放、共享生态平台：持续迭代升级零售金融发展战略，拓宽线上合作场景与生态伙伴

# 零售银行数字金融生态平台的发展趋势

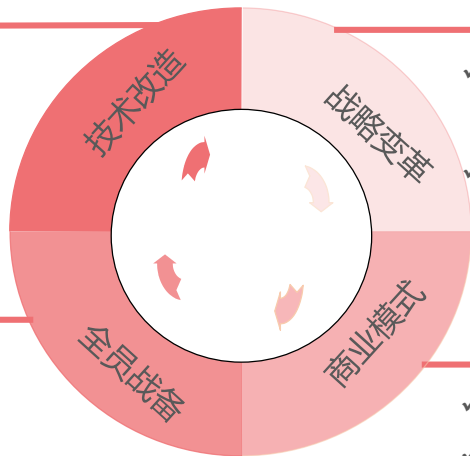
- ✓ 中国银行业在零售金融领域的数字化变革，正在面临着战略规划、科技能力、激励机制等多方面的共同考验。通过业界交流与多家银行的走访调研，零壹智库提出以下四点趋势预测，仅供参考。

## 变为一个注重生态治理的现代化互联网企业

- ✓ 银行与金融科技公司协同推进科技项目研发；
- ✓ 注重用户隐私数据保护，树立生态治理理念；
- ✓ 融入互联网企业思维，注重交互与用户体验。

## 变革观念、组织架构调整与跨界共赢策略

- ✓ 全行员工疫情后树立无接触、数字化经营意识；
- ✓ 调整为网络金融部、科技部与前台部门合作推进的创新型组织架构；
- ✓ 拥抱数字化变革，时刻关注互联网巨头与新兴金融科技公司动态，从跨界共赢视角进行合作。



## “快鱼吃慢鱼”、强调敏捷迭代与独特魅力

- ✓ 身处“快鱼吃慢鱼”的时代，要凸显出一家银行构建生态平台的独特性、前瞻性战略视角；
- ✓ 疫情爆发后，考验银行业迅速上线医疗、教育、生鲜采购等场景布局的敏捷速度。

## 盈利来源、激励机制、寻求战略合作优势

- ✓ 前期给C端用户“免费”服务，做大平台流量；
- ✓ 后期向B端合作伙伴、电商平台商户收费，探索线上流量、互联网场景下的全新盈利方式；
- ✓ 制定金融科技人才的专属激励机制，借鉴国内外领先机构做法，将复合型人才培养与银行平台战略的合作优势结合，构建独特的商业模式。



**05.**

## 榜单排名

手机银行TOP 100    银行科技服务商TOP 30



## 手机银行TOP100 金融科技服务商TOP30

### 评选目的

数字科技对于中国银行业经营模式的颠覆性作用，如今已经得到了每位银行家的认同。未来哪家银行能获取较高的利润回报，将取决于互联网生态平台的竞争力强弱。为了全面评估我国银行业在数字金融生态平台建设方面的优劣势，使各家银行更为清晰地了解“标杆银行”及其外部合作科技服务商的创新型商业模式，弥补经营短板，零壹财经·零壹智库与中国零售金融智库联合推出本次评选与案例征集活动。

### 指标维度

手机银行数字竞争力评选指标：一级评价指标分为四项，具体指标类别与权重分别为——用户规模粘性（30%）、日均启动使用（30%）、商店口碑评分-IOS端（30%）、产品功能体验（10%）。

银行科技服务商评选指标：一级评价指标分为四项，具体指标类别与权重分别为——科技能力（30%）、应用能力（30%）、平台能力（20%）、经营能力（20%）。鉴于科技服务商披露数据有限，因此更多基于访谈研究进行评分，根据二级指标进行综合打分。

# ★ 榜单评选指标体系 ★

零壹财经·零壹智库针对我国数字金融生态平台建设，推出“手机银行数字竞争力TOP 100”与“银行科技服务商TOP 30”两项榜单，评选分为软件/科技实力测评、专家评审两个环节，采取归一化处理后，得出加权评分。

银行科技服务商评选指标体系

一级指标	一级指标权重	二级指标
科技能力	30%	IT系统开发能力
		知识产权专利
应用能力	30%	产品解决方案
		配套服务支持
平台能力	20%	合作机构数量
		合作机构质量
经营能力	20%	财务管理状况
		外部融资规模
		品牌舆情评分

手机银行App评选指标体系

一级指标	一级指标权重	二级指标
用户规模粘性	30%	活跃用户总数
		日均活跃人数（DAU）
		用户活跃度（日均活跃人数/活跃用户总数）
日均启动使用	30%	日均启动次数
		日均使用时长
		人均单日启动次数
		人均单日使用时长
商店口碑评分（IOS端）	30%	软件类别排名
		ASO关键词指数
		所有版本评分
		所有版本评分次数
		更新版本次数
产品功能体验	10%	产品服务功能
		隐私安全保护
		用户体验创新



# 2020年手机银行数字竞争力 ★ TOP100 榜单 ★

排名	手机银行	排名	手机银行	排名	手机银行	排名	手机银行	排名	手机银行
1	中国工商银行	21	微众银行	41	甘肃银行	61	渤海银行手机银行	81	洛阳银行
2	中国建设银行	22	宁波银行	42	广西农信	62	新疆农信	82	北部湾银行
3	招商银行	23	哈尔滨银行	43	江西农信新一代手机银行	63	甘肃农信	83	贵州银行
4	农行掌上银行	24	江苏银行	44	广东农信	64	晋城银行手机银行	84	苏州银行
5	平安口袋银行	25	浙商银行	45	上海银行	65	东莞银行	85	泰安银行
6	中国银行手机银行	26	湖南农信	46	北京银行	66	成都农商行	86	昆山农商行
7	邮储银行	27	河北农信	47	天府手机银行	67	恒丰银行手机银行	87	兰州银行
8	交通银行	28	湖北农信	48	黄河银行	68	齐商银行	88	邢台银行手机银行
9	浦发手机银行	29	海南农信	49	杭州银行	69	辽宁农信	89	泰隆银行
10	民生银行	30	深圳农村商业银行	50	包商银行	70	山西农信	90	日照银行
11	中信银行	31	华夏银行	51	昆仑银行	71	湖北银行	91	齐鲁银行
12	光大银行	32	网商银行	52	南京银行手机银行	72	大丰农商银行e社区	92	云南农信
13	丰收互联-浙江农信	33	四川农信手机银行	53	重庆银行	73	东莞农商银行	93	西安银行
14	广发手机银行	34	桂林银行	54	鄞州银行手机银行	74	莱商银行	94	枣庄银行
15	江苏农信	35	山东农信	55	邯郸银行	75	烟台银行	95	德州银行
16	陕西信合	36	重庆农商行	56	长安银行	76	广州农商银行	96	锦州银行
17	福建农村信用社手机银行	37	内蒙古农信	57	江南农商行	77	常熟农商银行	97	东营银行
18	黑龙江农信	38	无锡农商行	58	潍坊银行	78	贵州农信	98	临商银行
19	兴业银行	39	徽商银行	59	天津银行	79	成都银行	99	威海银行直销银行
20	中原银行	40	安徽农信手机银行	60	张家口银行	80	济宁银行	100	唐山银行手机银行

# 2020年银行科技服务商 ★ TOP30 榜单 ★

360金融	京东数科	微众信科
长亮科技	科大讯飞	维信金科
第四范式	旷视科技	文思海辉
度小满金融	乐信	新希望金融科技
高伟达	蚂蚁金服	信也科技
广电运通	融慧金科	信用算力
恒生电子	无域科技	兴业数金
华策数科	商汤科技	有限元科技
建信金科	神州信息	宇信科技
金融壹账通	微神马科技	云从科技

注：按字母顺序排列，排名不分先后

详细分析请见<https://www.01caijing.com/article/265387.htm>



- ✓ 金融与科技知识服务平台，建立了**传播+研究+数据+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300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。



**40+**  
新金融专业书籍

**300+**  
专题报告

**700+**  
数据报告

**30+**  
行业峰会

**50+**  
高端闭门会

**2万+**  
业内人士交流

**1500+**  
业内高管和专家





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作任何保证。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。

# Thanks

## 报告作者

主笔：李 薇 | 零壹智库高级分析师

编审：于百程 | 零壹研究院院长

主编：柏 亮 | 零壹财经创始人 数字资产研究院常务副院长