

声音

以业务视角融入金融数字化浪潮

访神州信息总裁李鸿春

过去30年中,中国金融行业的数字化发展突飞猛进,数字化已经覆盖了金融机构内部各业务条线 and 前中后台。

在这波轰轰烈烈浪潮之中,金融IT公司作为行业的“送水者”,其在银行机构数字化转型中的推动力量不应被忽视。近年来,银行架构重塑的呼声不断,这种架构重塑不仅仅是IT的系统架构,也涉及数据治理、业务、组织等更深层

数字化成为时代关键词

随着2017年以来互联网金融大潮回落,金融市场的主动权再次回到了银行手中,此后金融科技接棒互联网金融,银行从向互联网企业学习、合作到主动出击。

《中国经营报》:过去二三十年中,中国金融行业的数字化进程突飞猛进。作为这种变化的亲历者,您认为这一波金融数字化转型主要呈现了哪些特点?

李鸿春:确实,金融行业总是科技创新率先渗透的领域,过去几十年金融数字化的发展就很好地印证了这一点。技术在不同历史阶段发挥作用,重塑着金融行业价值链、发展模式 and 经营理念。

具体到神州信息服务的银行业,其实是走过了“电算化”、“信息化”到“数字化”的阶段。20多年前,银行是通过用计算机改变手工记账,实现效率提升;到了2000年左右,从“数据大集中”开始的整体信息化建设起步,由此开始金融业务线上化大潮;最近10年,移动互联网技术的普及,使智能手机为代表的移动端成为金融服务的重要载体,不仅打破了传统物理网点服务的时空约束,更带来了实时高效、安全便捷的客户体验。

2012年以来,互联网金融这条“鲑鱼”带来的竞争压力以及移动互联网技术在金融领域的广阔前景,让银行意识到必须跳出舒适圈。随着2017年以来互联网金融大潮回落,金融市场的主动权再次回到了银行手中,此后金融科技接棒互联网金融,银行从向互联网企业学习、合作到主动出击。

在这个过程中,我们也发现了一些变化趋势:在技术方面,一是金融机构对架构整体规划越来越重视,架构中各系统之间有明确的定

技术服务融入业务视角

这些具备一定基础的金融机构,普遍缺乏关键系统建设经验,因此需要金融科技能力较全面的服务商,提供包含能支撑未来架构的多个关键性系统在内的整体解决方案(例如,核心系统+信贷系统+数据系统、核心系统+柜面系统+微服务平台等),而非单一的系统建设。

《中国经营报》:IT服务商是否有可能参与到金融机构整个架构重塑中?

李鸿春:在技术架构之中充分融入业务视角是我们近年来一直坚持的理念。我们始终认为:数云融合下的未来银行架构,应立足业务视角,重塑银行的业务架构、技术架构以及经营管理体系。

从我们服务市场的经验上看,国有大行、股份制银行本身的金融科技能力很强。需要金融科技企业具备更具前瞻、领先性的架构、理念、设计规划能力,包括关键系统组件的开发能力,从咨询规划、高端人才采购方面开展合作。科技能力较强的区域头部银行,除需要金融科技公司共同推进银行整体IT规划、系统开发的需求之外,也可以在业务层面,如搭建场景平台开展更多

数据资产化蕴含无限价值

我们认为资产数字化、产业数联、决策数智化和企业无边界是企业数字化转型的四个重要方向。

《中国经营报》:目前,金融机构数字化转型还存在哪些障碍亟待突破?继续深化有哪些路径?

李鸿春:一个市场的共识是,金融机构的数字化转型是以客户为中心,变业务驱动为数据驱动,改善用户体验 and 提升企业运营效率,帮助企业实现业务模式 and 商业模式的创新,找到新的增长曲线。

次内容。

作为一家与中国金融业一起成长发展的企业,1987年,神州信息(000555.SZ)便进入了金融信息化服务领域,2013年实现A股上市。在30多年的发展中,这家公司经历了多次重要转型升级,在深耕银行核心系统建设的主航道基础上,不断参与到金融场景建设和生态建设中。

站在央行《金融科技规划

位以及清晰的关系,不仅要解决当下的问题,还要规划和有体系地支撑企业和业务的长远发展。二是云原生、分布式、微服务已经普及泛化。这些技术发展有利于银行节约成本、敏捷化服务及业务创新。三是信创加速推动了技术体系的发展与成熟。尤其近三年,为了让关键业务系统充分满足信创底层发展需求,银行等金融机构希望尝试国内创新型的数据库、服务器,以替代以前停滞了十几年的底层技术。

“十四五”规划中明确提出“数字中国,加快推进数字化”目标,用“数字化”代替“互联网+”。今天,数字化已经成为时代关键词,也成为金融机构未来发展的必然目标,通过数字技术重塑业务流程、经营理念 and 服务模式,实现管理和服务的差异化、个性化、智能化成为行业共识,这也对银行技术支撑能力提出了更高的要求。

《中国经营报》:你们作为输出服务的乙方,在银行业话语权如此强的买方市场,如何及时调整自身的服务策略和发展方向?

李鸿春:神州信息作为一家成立30多年、与中国金融业共同发展起来的企业,我们需要及时根据行业发展趋势、技术发展趋势改变自身发展策略,甚至要早于市场做出一些具有前瞻性的业务趋势判断。

神州信息最早以信息集成类业务起家,在逐步把战略聚焦金融科技后,在金融行业主要干了两件事:一是金融信创。因为金融安全既是

政策导向也是市场刚需,作为它的部分组成,金融信创也是金融数字化转型的安全基石与基建保障。二是场景金融。无场景不金融,普惠金融是中国金融业的难题也是机会,而场景金融是普惠金融的必然路径。

作为银行系统建设的技术服务商,首先必须保持自身技术和系统架构理念的前瞻性和实用性。我举个例子,最近10年,神州信息针对银行的“ModelB@nk应用架

的多个关键性系统在内的整体解决方案(例如核心系统+信贷系统+数据系统、核心系统+柜面系统+微服务平台等),而非单一的系统建设。

《中国经营报》:银行的数字化转型在产业领域还有比较大的提升空间。在这一领域,“技术雷达”怎样进行更好的场景适配,去服务好不同类型的企业的融资需求?

李鸿春:确实,金融科技在产业领域的渗透和探索相比在消费领域还远远不够。我们近年来把深耕多元场景作为推动金融机构数字化转型的重要打法,选择的切口,就是三农、中小微企业融资这些传统金融服务中的薄弱点。


神州信息通过联合金融机构、税务部门、农业部门、互联网企业等各方机构合作,打破传统的服务与

思考。

近年来,金融机构认识到了数字思维的重要性,都把数据的沉淀和管理放到了重要的战略位置。但急需突破的障碍是如何使用这些数据来重塑业务,这不仅需要数据技术的发展推动,更需要对数字化发展方向有明确的规划。

我们自己在实践中也有一些

(2022—2025年)》第二个三年起公司如何突破自身局限,扩展想象力边界,更深层次融入银行业务升级?近期,《中国经营报》专访了神州信息总裁李鸿春。



指引蓝图”已完成了从3.0到5.0的迭代,特别是2021年推出面向未来银行的整体架构ModelB@nk5.0,在业界引起了比较广泛的反响。这套整体架构的思路,是帮助银行围绕场景金融的服务能力建设数字化系统,并将云原生、数字原生作为未来企业数字化转型的核心技术支撑,帮助金融机构创新业务模式和发挥数据价值,更好地服务于实体经济。

总结,我们认为资产数字化、产业数联、决策数智化和企业无边界是企业数字化转型的四个重要方向。当前大部分银行所管理的资产,仍然是传统的货币资产,存在价值的上限。而随着金融新基建的推进,数据资产化和资产数据化进程的加深,银行所管理的资产将扩展为全行业的,其蕴藏的价值是无限的。

老板秘籍

金融数字化转型有哪些变化趋势?

1

在这个过程中,我们也发现了一些变化趋势:在技术方面,一是金融机构对架构整体规划越来越重视,架构中各系统之间有明确的定位以及清晰的关系,不仅要解决当下的问题,还要规划和有体系地支撑企业和业务的长远发展。二是云原生、分布式、微服务已经普及泛化,这些技术发展有利于银行节约成本、敏捷化服务及业务创新。三是信创加速推动了技术体系的发展与成熟。尤其近三年,为了让关键业务系统充分满足信创底层发展需求,银行等金融机构希望尝试国内创新型的数据库、服务器,以替代以前停滞了十几年的底层技术。

如何及时调整自身的服务策略和的发展方向?

2

神州信息作为一家成立30多年、与中国金融业共同发展起来的企业,我们需要及时根据行业发展趋势、技术发展趋势改变自身发展策略,甚至要早于市场做出一些具有前瞻性的业务趋势判断。

神州信息最早以信息集成类业务起家,在逐步把战略聚焦金融科技后,在金融行业主要干了两件事:一是金融信创。因为金融安全既是政策导向也是市场刚需,作为它的部分组成,金融信创也是金融数字化转型的安全基石与基建保障。二是场景金融。无场景不金融,普惠金融是中国金融业的难题也是机会,而场景金融是普惠金融的必然路径。

李鸿春,毕业于北京理工大学电子工程专业,于2003年加入神州控股(00861.HK),曾任职神州信息(000555.SZ)副总裁、常务副总裁,现任神州信息总裁。在IT行业拥有超过20年的营销及经营管理经验,对金融、电信、军工等行业市场具有深刻的理解和敏锐的洞察。凭借突出的业务能力、丰富的管理经验,带领神州信息将新一代信息技术与行业实践应用紧密结合,创新产品与服务,助力行业数字化转型升级,并在实践中获得市场的检验与认可,也因此获得“2018年度新一代信息技术突出贡献人物”奖。

深度

金融数字化“送水者”的边界之战

根据IDC的研究,2021年中国银行业IT投资规模达到1557.1亿元,与2020年相比,增长了11.8%。其中,IT解决方案市场的整体规模达到589.3亿元,比2020年增长17.3%。

行业的景气度离不开市场参与者的创新推动,也必定带来更充分的市场竞争。

从需求侧看,银行的IT需求源于三个层面:业务变迁、架构创新、硬件更替。从批发信贷到以客户为中心的场景金融、从集中式架构到分布式架构甚至微服务架构的演变、从IOE为主到国产自主可控替代等趋势,对其IT服务有了更新换代需求。

银行IT建设中有长趋势也有短周期,券商调研显示,银行IT存在7-8年的换代周期,每个周期对应不同的驱动因素。而由上述三个趋势驱动的本轮周期从2020或2021年开始,为金融IT服务商带来业务机遇。

从供给侧看,金融行业进入壁垒高、客户黏性强,传统银行IT厂商拥有一定先发优势。但需要看到,与保险、证券等领域相比,银行对IT建设重视程度高、投入大、业务量充足,不仅不少非金融出身但科技实力较强的新玩家开始跻身其中,更有银行金融科技子公司自带后发优势。

这也让该领域的老牌机构面对着持续创新的经营压力——必须不断迭代自身的技术能力和业务布局,甚至不断突破IT服务商传统的刻板印象和服务边界。

回顾银行IT厂商的发展史,有两个时间点较为重要:2000年左右,多家厂商成立;2010年前后,多家厂商登陆资本市场。在很长一段时间内,银行IT行业因重模式的人力投入和分散化的竞争格局并不被资本市场看好。但近年来,随着政策、市场、技术等多方因素影响,银行IT行业的市场集中度不断提升,龙头公司正在纷纷建立起技术和资源壁垒。

神州信息应该是银行IT发展历史中的一个典型样本。自1987年以来,从集成性业务为主到不断加大软件服务比重,再到近年来持续战略升维,将更多业务融入架构设计。几乎在金融技术变化发展的重要时期内,均有阶段性的典型技术服务输出。特别是在一些难度加大的转型期,与“船小好掉头”的很多后起新秀相比,老牌机构需要更多决心和定力来完成战略迭代和收入结构调整。

根据神州信息财报,截至2021年底,公司已经覆盖超过1200家金融客户,包括央行及3家政策性银行、6家国有银行、12家股份制银行、16家民营银行及直销银行、33家外资银行、140余家城市银行、200余家农商行及农信社、300家村镇银行等。在IDC等调研中依然保持了中国银行业IT解决方案市场整体排名前三的地位。

机遇和挑战总是结伴而生。当前,金融数字化转型正进入业务与技术深度融合的攻坚阶段,打造新一代金融数字基础设施成为市场最急迫需求。这也让“送水者”业务的边界每年都可能发生变化,保持业务洞察与技术突破的高度敏锐必须成为一种习惯。

毕竟,如果从资本市场数据看,在一个千亿级市场下,银行IT头部上市公司市值处于一二百亿元区间,与高度集中化的券商IT巨头公司相比,还有很大成长空间。

(本版文章均由本报记者李晖采写)