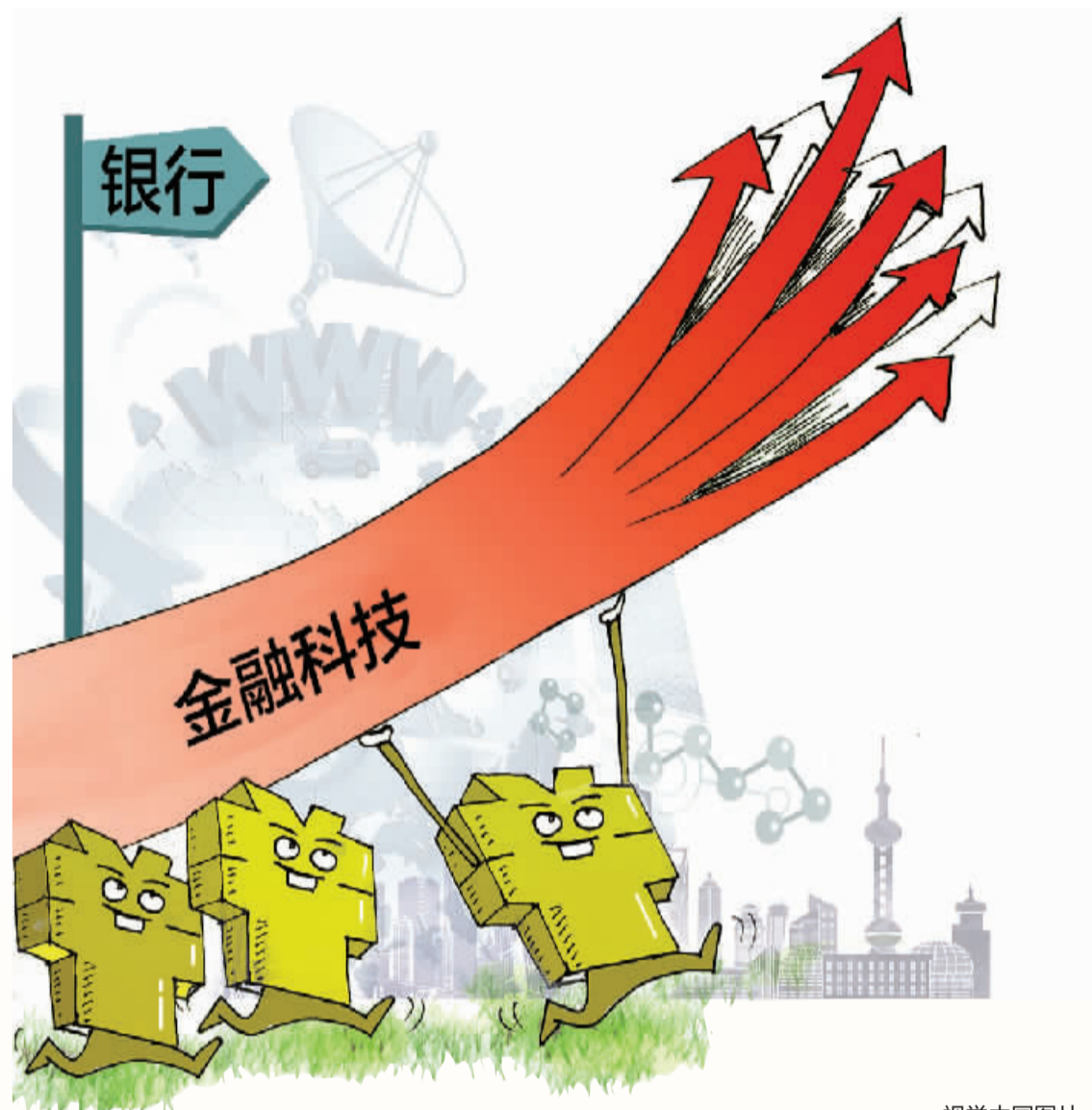


超级“独角兽”组团来袭 银行竞逐金融科技新赛道

□本报记者 欧阳剑环 彭扬 陈莹莹



视觉中国图片

各种新科技加速来袭，金融科技成为商业银行竞争的新赛道。中国银行的金融科技子公司——中银金融科技子公司日前在上海揭牌。截至目前，至少已有8家商业银行设立金融科技子公司。接受中国证券报记者采访的业内人士表示，借助金融科技子公司，银行可以更专业、更有效率地推动本行的金融应用与发展，并对外输出技术能力，赋能更多中小银行。与此同时，强大的母行实力，让这些金融科技子公司甫一出生就赢在了“起跑线”上，这其中何时诞生一批新的金融科技“独角兽”也颇受期待。

银行加速入局

今年以来，工商银行、北京银行、中国银行等三家银行的金融科技子公司陆续开业。

目前各银行系金融科技子公司的产品体系主要从金融机构运行的前、中、后台三个层面有效提供科技服务。比如，中银金科通过科技赋能进一步提升集团综合化服务优势，并致力于打造具有市场竞争力的金融科技创新平台，分阶段、分领域向行业和市场开放服务，实现金融科技跨业输出。工银科技则提出，将以金融科技为手段，聚焦行业客户、政务服务等金融场景建设，开展技术创新、软件研发和产品运营。

作为最早成立的银行系金融子公司——兴业数金，自成立就明确了两大发展脉络：一是延续发展，做大做强金融云，为中小银行、非银行金融机构提供金融行业云服务；二是打造开放银行平台，通过开放银行服务API，开展微创新，成为“银行端”和“场景端”的连接器。

北银金融则通过大数据、云计算、人工智能、区块链等创新技术，为中小银行、企业和互联网用户提供数字化、智能化、全方位金融科技综合服务。

金融壹账通高级研究总监陈建光认为，金融科技的发展需要集全行业的力量，良性的竞争与合作会成为推动金融科技发展的新常态。而商业银行的积极布局将正向提升整个行业的竞争力，拉开大型金融机构和中小金融机构的差距。“从目前已经布局的银行系金融科技子公司来看，大多为国有大行和股份制银行的子公司，他们借助自身在金融行业积累的经验，用科技手段提升数字化转型步伐。这一局面将导致大型银行和中小银行之间差距的进一步拉大。”陈建光说。

一家股份行金融科技子公司负责人对中国证券报记者表示：“从现有格局看，目前更多的是竞争合作共存的状态。现在金融科技子公司已经渗透了传统银行业务的很多流程，银行系金融科技子公司

内服务这块，与互联网是合作的状态。从对外服务和输出业务看，可能是竞争状态，但两类公司都有各自的优势。”

值得注意的是，成立金融科技子公司需要一定的实力和资源禀赋。在国家金融发展实验室副主任曾刚看来，能否成立金融科技子公司取决于银行自身的资本能力，资源能否支撑子公司发展，以及子公司能否作为前中后台部门去独立运行，开拓更多业务等。多数地方银行不具备这些条件。

交通银行金融研究中心高级研究员李莹表示，目前来看，成立金融科技子公司的机构往往是规模较大、经营较好的商业银行。地方性银行也有很强的金融科技赋能转型发展的需求，但结合自身基础条件，更优的选择可能是合作或外部采购，而不是独立发展。银行成立金融科技子公司，相当于为具有该类需求的银行机构提供了更加多元化的选择。

助力母行盈利提升

曾刚表示，从金融科技发展的目标和要求来看，以往是不断更新硬件技术支持业务发展，现在不仅要支持业务发展，其本身还要去探索一些新的业务模式，为银行获取新的利润增长点，更好地服务客户。他说：“金融科技子公司的未来发展方向是用技术和搭建的场景去赋能其他银行，这和互联网系金融科技公司有相似也有差异。银行熟悉监管要求以及业务需求，在打造核心系统和业务对接方面可能比互联网机构更有优势。但在对外场景搭建方面，他们与蚂蚁金服、腾讯等相比仍有差距。另外，可能还存在银行间同业竞争的问题。”

上述股份行金融科技子公司负责人称，从（金融科技子公司）对母行盈利贡献角度看，目前最大的变化是信息科技可能从成本中心变成利润中心，但由于不是持牌金融业务，实际上纯粹的盈利不大，更重要的是对客户经营（获客、留存）、业务流程改造、用户体验提升等作用。“目前大部分的金

融科技子公司更重要的职能是服务于内部转型，少数机构有对外输出，主要是系统建设、新技术应用（落地在业务场景）输出等。”

恒丰银行战略部研究员唐丽华认为，从长期看，随着金融科技子公司逐渐发展成熟，盈利模式和业务思路趋于稳定，金融科技赋能作用得以持续发挥，母行可以借助子公司的技术成果降本增效，盈利能力将得以较大提升。另外，随着子公司与母行融合程度深化，加上母行随之进行的数字化转型和升级，风控能力将明显加强。与此同时，基于金融科技子公司业务的发展壮大，母行得以嫁接的业务模式和渠道或将持续丰富，业务发展也将更趋多元。

因此，除更好地服务于母行及客户外，对外输出技术能力也是金融科技子公司的重要业务定位。中国人民大学重阳金融研究院副院长董希森认为，由于金融科技子公司相对专业，决策链条短，通过

子公司银行可以更好地输出科技能力，赋能整个金融业。

例如，截至2018年末，兴业数金金融云在线运营客户数达178家，开放银行平台各类产品累计完成1.35亿笔交易，累计交易金额1,544亿元，累计为银行端引入场景端客户17.94万户。

“金融科技解决方案有同质化的成分，都是聚焦金融云、大数据、人工智能、区块链等领域；但具体到功能层面，差异化仍是主流。”苏宁金融互联网金融中心主任薛洪言表示，银行系金融科技子公司仍侧重于输出业务系统，并强调基于同一系统的互联互通和资源共享，而互联网系金融科技子公司则更聚焦于利用科技手段突破业务瓶颈，提供集精准营销、大数据风控、智能客服、智能催收等为一体的揽子解决方案。所以，中长期看，这两类金融科技子公司互为补充，能够为中小银行提供更好的金融科技转型支撑。

监管护航金融科技发展

公开信息显示，当前银行系金融科技子公司注册资本在0.5亿—16亿元间不等。不能忽视的是，银行系金融科技子公司不仅“身价不凡”，所做业务又是对风险高度敏感的金融行业，而金融科技行业仍有政策、法规、监管等诸多方面空白，亟需补上。

董希森认为，监管应制定政策框架，明确界定金融科技子公司的设立流程、服务模式、职责边界等。国外银行比如花旗、富国银行等，会收购并购或入股一些金融科技子公司。但国内的银行囿于法律上的限制，不能直接投资非金融机构。目前成立的银行系金融科技子公司，均不是由银行直接投资，监管部门在这方面的政策上可以有一些调整。

另外，还需要强调信息安全，做好个人信息保护和隐私保护。

曾刚表示，尽管金融科技子公司是独立法人，但毕竟还是存在风险传递。目前对于银行内部的科技风险有相应的监管规则，金融科技子公司独立后，目前还没有针对这类机构的监管办法，原来对银行内部进行的科技风险管理规则是否能够延伸到金融科技子公司，甚至延伸到和银行合作的互联网系金融科技子公司，在这方面国际上还没有可参考的经验，需要及时进行一些风险评估和相关监管制度建设。

“一般而言，银行系金融科技子公司主要服务于母行自身或是输出给银行同业。”唐丽华表

示，因此由金融科技子公司产出的技术系统的安全性和稳定性需要有所保障，如基于大数据应用的风控模型、灾备管理、应急管理等等。另外，银行在应用金融科技子公司提供的技术系统时，应建立起防火墙，严格准入和风险评估，监管部门在对银行科技风险监管时，需强化对银行科技系统的安全性、连续性的监督管理，对风控模型等实施备案。

在陈建光看来，由于市场和监管环境的不同，中国的金融科技一直处于全球相对领先的水平。全球各地区银行的金融科技的发展都是严格基于该地区的监管要求，也更符合当地市场的特色需求，未来跨区域的开放合作值得期待。

■ 记者手记

5G银行网点长啥样

□本报记者 赵白执南

姐姐好，有什么小慧可以帮到您？”

一个约高1米的机器人萌萌地“蹭”过来，奶声奶气地问道。

“我想参观一下这里。”

“好的，姐姐跟着小慧后面过来呀。”

在“小慧”的带领下，中国证券报记者走进了这个近2000平方米的银行网点。这是工行在苏州推出的首家基于5G应用的银行网点。

整个网点充满科技元素。当记者停留在一面“镜子”前，一个好像科幻电影中出现的面部识别投影，马上开始识别我的面部信息，并从数据库中读取信息，显示出我的投资偏好，还向我推荐产品。

该5G网点的负责人介绍，读取数据的来源就是常来店里的客户留下的“轨迹”。扫描设备上的二维码，与机器进行各种互动，都会留下轨迹，并被录入数据库，经分析反馈出定制化的产品。

不仅如此，网点还展示了诸多娱乐服务，既有体感游戏、自拍打卡留念、电子心愿墙等可能让人耳目一新的热闹玩法，也有自动借书机、成本价咖啡机等清静选择。

“当下许多年轻人不再愿意到线下办理业务，而是选择线上渠道，网点日渐人稀。”该负责人表示，在拥有科技感、未来感的同时，网点还致力于提供给客户更有温度的服务体验。由于客户仍希望与

银行保持面对面交流，此次工行在网点大幅增加科技属性的同时，也保留了部分人工窗口，且未设置单独针对部分客户的业务办理单元，所有业务都可以在一个大的互动区域内完成。

银行业迫切需要科技转型，5G提供了更多机会，金融业探索5G应用脚步不断加快。截至目前，中行5G网点开业，工行这家网点将于月底正式开业，建设银行6月也将开设3家5G无人银行。

5G网络环境提供了不卡顿的远程视频客服，帮助客户实现一对一实时服务，跨区、跨省、跨国……距离不再是问题。而且，未来客户体验会更“科幻”，可以在网点进行远程云端VR看车试车、看房，也可以运用AR再现真实场景，用“虚拟人”在现场引路等。

不过，5G应用需要重视科技与金融如何更好地结合等问题。

一是保障数据安全。该网点负责人介绍，工行针对5G带来的海量数据连接搭建了专门的VPN渠道，将数据进行加密，确保数据安全。

二是提升服务体验还要客户“买单”。比如相比排队时的温馨服务，多为“上班族”的年轻客户可能更需要简洁高效办理完业务好回去上班；再比如，依靠大数据提供的产品依然是银行金融产品库中的“现货”，如何针对客户特质提供更加丰富的产品组合、机构客户需要的产品，也许仍是传统银行需要深入思考的内容。

以科技赋能小微金融

香港虚拟银行料年底前推出服务

□本报记者 欧阳剑环

今年3月以来，已有8家银行陆续获得香港金融管理局颁发的虚拟银行牌照。其服务将于6至9个月内正式推出，据此推算，今年年底前虚拟银行有望推出服务。业内人士表示，虚拟银行具备金融科技优势，将为客户带来更好的体验，未来虚拟银行短期内预计重点发展移动支付和小额信贷业务。

具备金融科技优势

截至目前，已有8家银行获得香港金管局颁发的虚拟银行牌照。分别是Livi VB Limited、SC Digital Solutions Limited、众安虚拟金融有限公司、Welab Digital Limited (WDL)、蚂蚁商家服务（香港）有限公司、贻丰有限公司、洞见金融科技有限公司及平安壹账通有限公司。

根据香港金管局颁布的《虚拟银行的认可》指引，虚拟银行主要是通过互联网或其他形式的电子渠道而非实体分行提供零售银行服务的银行。香港金管局称，根据已获发牌照银行的业务计划，它们的服务预期可于6至9个月内正式推出。

香港金管局总裁陈德霖表示：“引入虚拟银行是香港迈向智慧银行新纪元的关键举措，亦是提升香港作为国际金融中心的优势的一个里程碑。我相信虚拟银行除了能推动香港金融科技发展和创新，更可以为客户带来更好的体验和促进普及金融。”

中信建投证券银行业首席分析师杨荣表示，虚拟银行具备金融科技优势。从股东背景看，获批的8家虚拟银行背后的股东有银行、保险、通信服务商、互联网巨头、手机制造商、交易所、投资机构等各类机构参与，使得虚拟银行在人工智能、生物识别、区块链等领域拥有相对的技术优势，可以实现客户服务、风险控制、成本控制、运营效率上的全面提升。

平安证券分析师李永琛认为，虽然大部分香港传统银行在过去数年都已经把系统全面升级，大量利用科技减少人的工作，同时建立了全面的在线金融服务平台，但薪酬、租金及设备支出依然较高。虚拟银行没有实体分行，有机会进一步压低固定运营成本，能收取更低的服务费。

服务零售客户

其实，虚拟银行并不是新事物，已经有超过20年的运营经验。李永琛介绍，上世纪90年代成立的ING Direct是虚拟银行的前驱，主要发展个人及小微企业贷款、楼宇按揭、零售投资产品等业务。ING Direct是一家纯粹的在线零售银行，没有实体分行，大量节省职员薪金、租金、设备等成本。

李永琛认为，香港不能直接套用国外经验，国外第一代虚拟银行是用新的服务方式拓荒新市场，而香港的虚拟银行一开始便需面对来自传统银行已发展业务的激烈竞争。香港的虚拟银行的定位可能是：找到新的突破点去抢占传统银行的固有市场，例如利用大数据计量风险和快速审批的借贷，或是成为助力其他金融业务发展的工具，例如作为在线支付服务和在线理财服务背后的融资结算平台。

中泰证券银行业首席分析师戴志锋表示，虚拟银行将采用纯线上化的业务模式，并实现远程开户功能。短期内预计虚拟银行重点发展移动支付和小额信贷业务。技术方面，需要构建全新的底层架构及大数据、人工智能的应用算法。

在杨荣看来，虚拟银行因不设最低账户余额要求和低余额账户管理费，可以更好地吸引金融资产较少的零售客户，同时瞄准规模较小的企业客户。这类客户一般风险大，但是通过大数据实时风控技术管理风险后，通常可以获得较高的贷款收益率。