

# 工行积极推动互联网金融升级发展

9月29日,中国工商银行在安徽合肥正式发布互联网金融升级发展战略,宣布构筑起了以“三平台、一中心”为主体,覆盖和贯通金融服务、电子商务、社交生活的互联网金融整体架构,以大银行的新业态、新生态为促进实体经济提质增效增添新动力。

工商银行此次互联网金融升级发展战略中的“三平台”包括业务领域已涵盖B2C、B2B、B2G(集团采购)的融e购电商平台;银行与企业、银行与客户、银行内部实时沟通的“融e联”即时通讯平台;实行业务、客户、平台全面开放,实现整个网上业务全部直销的融e行平台。

这三大平台集中承载工商银行的互联网金融业务,并作为面向客户的主要应用入口,通过开放共享机制,形成一个服务数亿客户群的互联网金融新生态。而“一中心”则是于当天正式挂牌成立的网络融资中心,它将作为工商银行信贷标准化、互联网化运营的平台,运用互联网与大数据技术,实现信贷业务尤其是小微和个人金融业务在风险可控基础上的批量化发展,为客户带来“无地域、无时差、一键即贷”的良好体验。

工商银行董事长姜建清在发布会上表示,随着国家“互联网+”行动以及促进互联网金融健康发展等相关政策的深入实施,互联网金融正在迎来新一轮的强劲成长。作为最大的商业银行,工商银行有责任、也有信心和力量在这场变革中担起引领者和主导者的使命,全面提升e-ICBC的价值创造能力、服务品质和普惠水平,以自身发展的新优势和新动能,书写助推新常态

## 工行互联网金融升级发展战略“三平台”



下经济提质增效升级的新篇章。

今年3月,工商银行在国内商业银行中第一次完整发布了e-ICBC互联网金融品牌,经过半年多的创新实践在互联网金融创新方面取得了长足的进步。对互联网金融发展有了新的审视和突破,形成了更清晰、更完善的互联网金融发展战略,可以称之为e-ICBC的2.0版。工商银行互联网金融升级发展的战略是:以金融为本,创新为魂,互联为器,构筑起了以“三平台、一中心”为主体,覆盖和贯通金融服务、电子商务、社交生活的互联网金融整体架构,以大银行的新业态、新生态,为促进实体经济提质增效增添新动力,为推动自身经营转型提供新引擎。

姜建清指出,“三平台、一中心”互联网金融主体架构的搭建为e-ICBC品牌赋予了新的内涵。“e”(Electronic)代表的是信息

化、互联网化;I(Information,信息)对应融e联平台,核心是把握客户的信息流;C(Commerce,商贸)对应融e购平台,核心是把握客户的商品流;B(Banking,银行业务)对应融e行平台,核心是把握客户的资金流;C(Credit,信贷)对应网络融资中心。这种内涵的对应既是历史的巧合,更是发展的必然。

据介绍,今年前9个月工商银行融e购交易额已经突破5000亿元,预计年内融e购交易额将稳超6000亿元,明年计划突破1万亿元,严格坚持商品质量的宗旨使融e购深受客户欢迎。“融e联”用户目前已达200万户,下一步将进一步优化功能,形成一个信息丰富、交互及时、安全可靠的社交型金融服务平台,明年将为数亿级存量客户和新客户提供融e联的信息沟通和客户服务。融e行升级版将破除手机银行和网上银行的围墙,通过业务开放、客户开放、平台开放,实现整个网上

业务的全部直销,让工行与非工行客户都可以登录平台办理相应的业务。

目前工行1.65亿的手机银行客户量和2亿的网上银行客户量及450万亿的交易量已经居国内同业首位,基于网上银行全部直销的融e行新版本发布后,客户数预计还会有显著增长。工商银行目前的网络融资总规模约4500亿元,是国内最大的网络融资银行,预计网络融资中心成立后还会有更多的融资业务迁徙到纯线上办理,给客户带来全新的互联网体验。与此同时,工商银行依托三大平台的建设和互联网金融营销服务的新机制,实现了融资、支付、投资理财三大产品线快速发展,其中具有小额、便捷特色的“工银e支付”产品,客户数近6700万户,今年前9个月的交易额超过1200亿元,其每秒上千万笔的并发交易处理能力在业界首屈一指;在投资理财领域,

“工银e投资”是目前国内银行业中唯一面向个人投资者的投资交易平台,今年以来的交易量近2500亿元。

工商银行行长易会满在发布会上介绍了网络融资中心的运作模式和产品功能。他表示,工商银行发挥大数据和信息化优势,正着手对信贷经营模式实施改革,将信贷业务分为专业化和标准化两大体系。对大企业、大项目融资和复杂的、综合化的金融服务需求,以及部分中小企业个性化、定制化的金融需求,工商银行将主要依靠专业化融资经理团队来服务,通过专业经验和专业人才把控信贷风险。对那些贷款额度相对较小、信息对称、适合标准化的信贷服务,则运用互联网与大数据建立风险控制模型,完善产品和流程,实现线上自助操作、业务自动处理、风险精准监控。

目前工商银行在信贷业务标准化创新发展上产品日益丰富,规模迅速扩大。如基于客户线上线下直接消费的信用贷款产品“逸贷”客户数已达到430万户,余额突破2000亿元,与全国P2P网贷成交额基本相当;契合小微企业“短频急”融资需求的互联网贷款产品“网贷通”,已累计为近8万小微企业发放贷款1.85万亿元,余额近2300亿元,是目前国内单体金额最大的网络融资产品;新近推出的全线上“个人自助质押贷款”已累计发放620亿元,贷款余额258亿元。今年6月,工商银行还成立了个人信用消费金融中心,开展无抵押、无担保、纯信用、全线上的消费信贷业务,支持扩大消费和消费升级,成为网络融资中心的重要组成部分。

# 工行走出一条互联网金融创新发展之路



发布会上,姜建清董事长还阐述了工商银行的互联网金融发展观。他强调,互联网金融的本质还是金融,并未脱离金融的基本功能和属性,改变的只是实现载体、渠道和手段。金融机构发展互联网金融要把前沿的互联网技术与自身具备的金融专长紧密结合起来,以“开放、平等、协作、分享”的互联网精神,专注地做好本业。工商银行通过金融与互联网的融合创新,成功走出了一条互联网金融创新发展的道路,不仅开启了自身互联网金融发展的新篇章,也为“互联网+”和双创时代带来了新的金融推动力量。

## 1 工商银行发展互联网金融始终坚持服务实体经济的本源

工商银行在推动e-ICBC过程中,始终坚持把自身在互联网技术以及跨界融合应用等方面的创新实践和比较优势,积极转化为服务实体经济的新模式、新手段,真正让工商银行的互联网金融联通工商百业、惠及千家万户、服务国计民生。工商银行突出加强了对小微企业、“三农”等实体经济薄弱环节的支持,通过将互联网金融的普惠特性与自身信贷经验相结合,创新开发了“工银启明星”科技贷款、河北白沟箱包批发市场租金贷款、四川和安徽茶叶贷款等特色产品,帮助小微企业和涉农商户提高融资可获得性和降低融资成本,积极服务大众创业、万众创新。

突出加强了对扩大消费和消费升级的支持,在融e购上陆续建设了旅游频道、汽车城、购房中心等子消费平台,并在其中嵌入线上消费信贷服务,有效将潜在消费转化为现实消费,将消费需求转化为消费信贷需求,更好发挥消费对经济发展的支撑作用。

突出加强了对新兴业态培育和公共服务模式创新的支持,通过打造服务政府机构、集团公司以及贯穿企业供应链上下游的云平台,开发针对服务医院、学校等特定领域的APP及金融服务,促进了社会服务和企业经营的便利化,带动各行各业实现“互联网+”的升级发展。

## 2 工商银行发展互联网金融注重发挥大数据应用优势

工商银行从2007年起专门建立了数据仓库和集团信息库两大数据平台,实现了对全部客户和账户信息的集中管理。仅对个人客户和法人客户的违约率、违约损失率的数据积累,就分别超过了9年和7年,同时这些数据的真实性和准确性较高,为银行把控实质风险、提升融资服务效率、拓展信贷市场,创造了巨大价值。工商银行还建立了一支

2000余人的数据分析师队伍和全集团统一的信用风险监控中心,依托大数据的全景刻画与分析,一方面实现了对全行超过10万亿信贷资产和每年8-9万亿累放贷款的动态风险监控和实时预警控制,提高了风险防控的前瞻性和有效性;另一方面,更加深入地了解客户,发现更多的商业机会,提供更具针对性的金融服务。

## 3 工商银行坚持打造线上与线下互联互通、互为支撑的服务模式

在移动互联网时代,金融消费者对实体渠道的高度信任与依赖、个性化差异化的服务体验、针对复杂金融产品或高风险业务的面对面交流等需求仍将长期存在。为此,工商银行加快对线下网点的智能化改造,在境内所有网点开通了Wi-Fi,发挥物理渠道在客户辅导、业务拓展、服务展示等方面的特有优势,使境内近1.7万家网点以及连通全球40多个国家和地区境外机构,成为线上业务的重要资源和

服务协同。同时,吸收“平台思维”,围绕每个网点积极推进覆盖衣、食、住、用、行的“工银e生活”商圈建设,线上为商户搭建前台界面,向消费者推送相关商业信息,线下通过网点全方位服务商户,打造“金融+商业”的生态环境,致力于在每一个需要银行的商业场景做到无处不在、触手可及,提供与日常生活无缝连接金融服务。

## 3 工商银行在发展互联网金融过程中始终注重提升客户体验

工商银行基于金融消费者主导的商业逻辑和服务模式,成立了专门的互联网金融研发团队和运维中心,利用“融e联”等多种渠道和方式零距离地感受客户、了解

客户,并通过“小步快走”的迭代创新、延展服务链条的跨界创新、汇聚众智的粉丝创新等,千方百计为客户提供更多的质高、便捷、价廉、安全的产品和服务。