

编者按

今年以来,人民银行盐城市中心支行积极推动金融科技在乡村振兴中的普及应用,持续畅通数字乡村金融血脉,引导辖内银行业金融机构探索运用新一代信息技术,因地制宜打造惠农利民金融产品与服务,全面提升农业现代化水平、农村金融承载能力和农民金融服务可得性,全力打造盐城金融科技“领航示范工程”样板案例,为乡村振兴战略实施提供坚实金融保障。

人民银行盐城市中心支行

金融科技赋能乡村振兴开新局

□孙浩 杨凡

近年来,人民银行盐城市中心支行立足贯彻落实《金融科技发展规划(2022-2025年)》,指导辖内金融机构加快数字化转型,发挥金融科技对农村金融服务机制和模式创新的促进作用,助力提升农村金融承载能力和金融服务可得性,金融科技赋能乡村振兴取得积极成效。

强化组织统筹,探索金融科技赋能乡村振兴新路径。印发《2023年金融科技“领航示范工程”实施方案》,通过座谈交流、实地走访等方式现场调研指导项目申报与建设,聚焦乡村数字鸿沟、农村信用体系建设、农村普惠金融服务等乡村振兴领域薄弱环节,选出9个示范工程项目进行重点培育。建立月报等项目信息反馈和项目优选考核机制,定期组织召开示范工程阶段总结推进会,通报工程进展情况,总结交流经验,部署下一阶段重点工作。

射阳农商银行

依靠大数据 发力大零售 打造“快银行”

□彭勇

为充分发挥金融创新对业务经营的助推作用,进一步实现科技引领金融发展,射阳农商银行自主研发了基于大数据技术的新零售平台,搭建全新零售业务发展体系,努力打造客户满意的“快银行”。

建立系统模型,无感授信“有速度”。以数据化、智能化与标准化为原则,通过对数据的收集与沉淀,构建行内大数据平台。采用大数据技术构建授信额度测算模型,对多维度行内数据进行深度挖掘,形成客户授信额度,助力客户经理营销,解决传统信贷服务中信贷服务效率不高等问题。

借助外部数据,授信审批“有精度”。系统采集征信字段中上百项关键字段进行标准化判断,实现对个人信贷信息综合分析。通过数据接口直连定位客户的涉诉、限高、行政处罚等近百个负面

信息清单,结合专业评估公司对客户做出反欺诈行为判定,较好地解决了商业银行对个人互联网金融消费行为的信息盲区问题。

搭建营销体系,客户体验“有温度”。该行新零售智能平台开通线上申请渠道,客户可享受全天候线上贷款服务,进一步增强了客户体验。

丰富系统功能,科技支撑“有力度”。在新零售平台内嵌入“点亮一条街”——精细化走访营销系统,将走访拓户、交叉营销、客户建档、现场业务办理整合于微信终端。基于网络营销理念,以数字地图为载体,推动客户经理走出去、访起来,帮助营销人员快速、简便、高效地工作。

截至5月末,新零售平台上普惠类个人线上信用贷款产品7个,其中消费类5款、经营类3款,阳光信贷有效授信签约客户3.8万户、金额55.5亿元,实际授信2.3万户、金额25.8亿元,为乡村振兴贡献更多金融力量。

响水农商银行

科技助力“阳光信贷3.0”提质升级

□张顺雨

近年来,响水农商银行始终坚守“支农支小”战略定位,将科技支撑贯穿“阳光信贷”工作全流程、各环节,推动“阳光信贷3.0”迭代升级和提质增效,加大农村信贷投放力度,全面助力乡村振兴。截至6月末,该行累计更新农户信息12172户,新增授信1333户,授信金额6267万元;授信833户,授信金额5461万元。

精准画像,科学测算,强化数据应用。探索构建和优化适用于农村地区的整村授信模式,通过技术手段,整合前期积累的“阳光信贷”数据、业务数据和外部数据,构建客户基础信息库,并以家庭为基础单元创建家庭360°视图。充分发挥大数据对客户的行为描述作用,实现对客户的精准画像,为“背对背”客户评价提供客观依据。自建额度测算专家模型,通

过与网点评议额度进行校验,不断调整完善额度测算模型,为批量授信提供高效支撑。

系统支撑,数据随行,助力精准营销。充分利用移动技术,自主研发“响易融”小程序,上线“信贷客户营销3.0”功能,客户经理通过手机直接采集客户信息,并对客户进行提前分析,准确把握客户的业务情况,做好客户准入、额度测算等,实现客户经理带着信息上门、带着额度上门精准营销,为客户提供信贷、结算、电子银行等一揽子金融服务,极大地提升了客户体验。

依托平台,线上授信,优化客户体验。根据“便捷增信、无感授信”的原则,推动“线下评定授信+线上授信”,将“阳光信贷”数据导入省农联社网贷平台,借助手机银行App,实现客户线上办贷还贷,有效提高小额信用贷款普惠性和可得性。

本版内容由人民银行盐城市中心支行提供

深化金融科技应用 全面助力乡村振兴

盐城农商银行

强化金融科技运用 促进普惠金融发展

□单曼

为进一步落实国家助企纾困政策,拓宽企业融资渠道,发挥地方银行支农支小金融主力军作用,加大对中小微企业和个体工商户贷款支持力度,盐城农商银行积极研发具有盐城特色的信用贷创新产品——“盐信贷”,该产品目前正在试点测试阶段,正式上线后将有效缓解小微企业、个体工商户融资难、融资贵等问题。

坚守支农支小,做好走访访客。为做好“盐信贷”产品的客户定位,盐城农商

行积极开展“百行进万企”“推进五访五增 助力市场主体”等专项走访活动,借助网格化营销平台,通过“网格化+收单贷”模式走访商户、“网格化+两苏一小”模式走访企业,不断夯实客户基础,提升走访质效与获客能力。

引入外部数据,强化精准营销。为做好“盐信贷”产品的精准营销,盐城农商银行加强与江苏省联合征信有限公司战略合作,引入第三方数据,运用大数据技术,构建数据应用场景,利用数据模型精准营销,助力增户拓面。

借助AI智能外呼,实现降本增效。盐城农商银行利用大数据和人工智能技术,将AI智能客服替代人工客服,赋能客户营销、贷后管理等环节,合理运用人性化的智能语音话术,搭建智能营销场景和智能催收场景,在节省人力投入的同时,提升了客户服务效率和客户满意度,实现降本增效。

下一步,盐城农商银行将继续坚持服务“三农”的初心和使命,强化金融科技运用,致力于科技创新产品的研发与应用,持续加大对小微企业的金融支持力度,进一步发挥乡村振兴金融主力军作用。

东台农商银行

开发智能蚕茧收购平台 激发助农发展新活力

□陈英杰

近日,东台农商银行结合茧丝绸产业特点,主动为东台地区两家茧丝绸公司开发了“一体化智能蚕茧收购平台”,实现蚕种发

放、蚕茧收购、茧款结算的数字化和线上化。提升数据运用能力。建立蚕农信息库,整合蚕种领取、蚕茧销售、茧款发放以及养殖规模、销售记录等历史数据,帮助茧丝绸公司估算收购规模,筛选养蚕大户和低产户,为蚕农提供及时精准的技术指导和配套服务。运用蚕农和茧丝绸公司生产

经营数据、银行历史交易数据以及其他外部数据,搭建多维度额度测算和风险评价模型,为茧丝绸产业链各环节提供高效便捷的融资服务。

提升产业运行效率。建立线上收购平台,对传统收购流程进行解耦重构,运用移动互联网、智能识别技术,帮助茧站收购人员高效完成数据采集和收购流程。通过数据分析形成展示图表,为茧丝绸公司提供敏捷的决策工具,助力公司管理人员及时调优收购策略,有效应对市场竞争。发挥银行结算渠道优势,在茧丝绸公司与广大

蚕农之间搭建“一键代发”的结算渠道,帮助涉农企业降本增效。

提升银行核心竞争力。东台农商银行通过金融科技赋能区域产业转型升级,解决产业发展痛点和难点问题,从而与地方政府以及相关龙头涉农企业建立了良好的战略合作关系。截至目前,东台农商银行已建立收购场景合作茧站47个,实现了站点全覆盖,2022年,该平台结算资金近2亿元,服务蚕农3.2万户,同比增加2.2万户,产业授信2亿元,授信金额1.2亿元,有力推动了乡村振兴事业发展。

大丰农商银行

推出农资采购服务平台助农惠农

□李明

为深入贯彻落实《金融科技发展规划(2022-2025年)》,近年来,大丰农商银行紧扣时代脉搏,践行社会责任,发挥金融科技支撑,探索利用“互联网+金融”技术,创新推出农资采购线上服务平台,打通为农、助农、惠农服务“最后一公里”。

大丰农商银行与大丰区供销社以全面战略合作为契机,携手谋划建立大丰区“农事服务+金融服务”一站式综合性平台,集合农资采购、农机调度、信息发布、

“盐禾园”超市等10多个功能板块。在平台上嵌入农业服务采购界面,支持农资农药、生产服务等商品采购,提供在线支付渠道,发挥供销社物流配送网络作用,直接送货上门或配送到田间地头,有效解决种养大户、新型经营主体在农忙季节农资采购难的困扰,提升农业生产效率。在此基础上,进一步提供“供、耕、种、管、防、收、储、销”全过程信息化服务,打造“数字供销+农村金融”合作新模式,依托该平台载体,未来一年有望实现农资销售额超1000万元,真正实现“供销、农户、银行”多方共赢。

与此同时,该服务平台还联动嵌入大丰农商银行“金丰e贷”产品,利用大数据等技术,支持符合条件的农村居民群众“足不出户”就可线上申请贷款,办理快速高效,有效提升了农村普惠金融服务获得感和可得性。

推出农资采购服务平台,是大丰农商银行科技赋能助力乡村振兴的一个缩影。该行将在人民银行盐城市中心支行积极指导下,持续实施金融科技“领航示范工程”,优化金融科技品牌,推出更多惠农产品服务,提升金融服务水平。

建湖农商银行

加大科技创新力度 研发滚动授信和贷后管理平台

□刘建

今年以来,建湖农商银行积极融入地方发展新格局,认真贯彻落实建湖县委、县政府关于支持经济率先复苏相关政策,强化金融科技应用,发动多方力量,运用多项举措,研发滚动授信和贷后管理平台,持续加大对重点产业、招商引资、企业转型升级、乡村振兴等重点领域的信贷投放力度,取得了良好效果。

党建引领,融入地方发展格局。建湖农商银行配合建湖县委、县政府举办“党

建+金融”推进会,推广“行长+镇长+会长”服务模式,与15个乡镇(街道)签订共建协议,与229个村居结对共建,选派65人次中层管理人员到政府机关挂职,深化党建金融与普惠金融的高效融合。

业务升级,创新阳光信贷模式。为加快客户转贷服务,建湖农商银行创新阳光信贷新模式,运用大数据技术研发滚动授信和贷后管理平台,提前3个月对个人50万元以下贷款客户提前授信,实现新旧授信无缝对接,提升办贷体验、转贷效率。

科技推动,创新零售平台系统。建湖农商银行发挥科技支撑,自建新零售平台,嵌入阳光信贷流程、大数据风控模型,上线人脸识别系统,实现批量数据分析,有效防范信贷风险。

服务优化,提升普惠涉农服务。建湖农商银行加强产品创新、流程简化,运用互联网技术,实现无纸化、非现场办贷,进一步降低客户融资成本,提升了金融服务可得性和便利性。截至6月末,建湖农商银行已通过滚动授信和贷后管理平台向2737户客户授信贷款29383.3万元。

阜宁农商银行

推进普惠信贷线上化转型

□花卫

为进一步解决阜宁农商银行辖区内拥有个人住房客户的融资难、融资贵问题,今年1月份,阜宁农商银行和阜宁县不动产登记中心合作推出的“房抵贷”产品,实现县域内客户以本人名下商品住宅、公寓或别墅作为抵押,通过手机银行申请、授信、抵押登记,即可获得“房抵贷”用于个人经营或家庭消费。

手续简便办理快。“房抵贷”通过运用大数据,实现“线上申请、线上房产评估、线

上签约、线上放款、线上还款”,有效解决以往房屋抵押贷款需要多头对接以及客户需在银行、不动产登记中心来回奔波的麻烦,全线上电子化智慧抵押,银行不用取证,客户不用跑路,手续简便,真正实现了“一件事一次办”。

额度理想利率优。作为一款线上贷款,“房抵贷”以本人名下商品住宅、公寓或别墅作为抵押,抵押物范围较广,在授信额度上,“房抵贷”根据客户抵押物评估价值测算,可达抵押物估价的65%,额度最高可达100万元。在贷款期限上,最长可达5年。在贷款

利率上,普遍采用优惠利率,最低可降至3.65%,可在授信额度和期限内循环使用。

服务到位口碑好。该产品打破了银行个人房产抵押贷款必须到网点办理的限制,让房产评估、贷款发放流程从线下转移到线上,不仅拓宽了金融服务渠道,也让客户享受到优质高效的金融服务,提升了客户黏度和满意度。该行“房抵贷”产品正式投放市场6个月以来,受到了县域客群较为广泛的欢迎,产品市场口碑良好,已实现投放68笔、1915万元,切实提升了金融服务水平。

滨海农商银行

金融科技创新助力精准营销

□陈文辉

近日,滨海农商银行成功试点了基于大数据的客户数字服务平台,帮助客户经理更好地了解客户需求,提高客户经理工作效率,为银行业的发展注入新的活力。

该平台具有客户标签、客户画像、客户分析和客户精准营销等功能。通过对大数据的分析和挖掘,可精确识别每位客户的需求和偏好,并根据这些信息有针对性地

推荐合适的金融产品。

为了验证该平台在实际应用中的效果,自平台上线后,滨海农商银行客户经理积极进行走访活动,针对每一位走访对象进行个性化产品推荐。通过该平台,该行客户经理与客户深入交流,不仅帮助客户解决了实际问题,还提高了该员工的绩效,进一步加大了员工营销的积极性。在短短一个多月内,走访优质收单商户1153户、对私流失客户4294户、对公流失客户

276户,客户新增用信达8000万元,充分证明了该系统在提升营销效果方面的潜力。

银行作为金融科技创新的引领者之一,始终致力于将先进技术应用于金融服务中。客户数字服务平台的研发与应用,充分展现了滨海农商银行在数字化转型方面的成果。下一步,该行将继续加大科技创新投入力度,为广大客户提供更多便捷、高效、个性化的金融服务,持续推进金融科技赋能乡村振兴向纵深发展。