

# 互联网金融背景下地方性商业银行金融创新

丰翔 丰林

(厦门城市职业学院财会金融系/厦门大学国际学术交流中心 福建 厦门 361005)

我国的中小商业银行是金融体系中不可缺少的组成部分,对我国经济的发展有着不可以估量的影响力;其主要服务对象以地方经济为主,主要股东是地方政府。城市商业银行是在城市信用合作社基础上发展起来的新兴城市金融服务机构,其资产规模与服务尚不能与大型国有股份制银行以及全国性、地区性商业银行竞争。其股权结构大多有地方政府色彩,且业务依托于城市经济发展水平。

随着利率市场化及互联网金融的发展,中小银行尤其地方性银行的生产空间日益受到挤压。本文将重点分析了厦门本地的金融机构,其他如股份制的银行及外资银行,由于母银行投入资金及管理的力度较大,不列入本文的探讨范围。本文将重点讨论:厦门商业银行、农商银行。伴随着经济下行、利率市场化及互联网金融的双重夹击,银行的利润受到严重的冲击,传统的盈利模式基本撑不住,必须到了转型的时候。

## 一、经营环境日趋严峻

### 1. 伴随着利率市场化,中小银行资金成本高

2015年6月28日,再次降息。连续降息周期中,数轮降息后商业银行资产负债结构中利差的收窄在加速,活期存款加速流失,传统银行的盈利模式撑不住了。工行、中行、建行、农行的一季报显示,四大行的净利润增速分别仅为1.39%、1.49%、1.05%和1.86%。

从厦门金融机构的运行来看,情况也同样不容乐观。根据2014年金融统计年鉴来看,全年居民储蓄存款新增222亿元,占全部新增存款比重不足四分之一,下降约10个百分点,存款稳定性不足。年末全辖存贷比92.4%,比年初下降0.7个百分点。由于存款增长基础不稳定,流动性管理仍面临较大压力。

表1 部分银行最新存款利率一览(2015年8月12日)

银行	活(年 利率%)	定期(年利率%)					
		三个月	半年	一年	二年	三年	五年
基准利率	0.35	1.6	1.8	2	2.6	3.25	
工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、招商银行、交通银行	0.35	1.85	2.05	2.25	2.75	3.25	3.35
兴业银行	0.385	2	2.25	2.5	3.1	3.6	3.6
中信银行	0.385	2	2.25	2.5	2.9	3.5	3.6
江苏银行	0.385	2.05	2.32	2.58	3.28	4.1	4.6
杭州银行	0.385	2.16	2.43	2.7	3.38	4.225	4.5
厦门农商行	0.42	2.304	2.592	2.880	3.380	4.225	4.40
厦门银行	0.42	2.30	2.59	2.88	3.42	4.225	4.20

资料来源:根据银率网加工整理2015年8月12日

而中小商业银行面临利率市场化的冲击更为严重。笔

者根据银率网整理国内主要银行存款利率,挑选出有代表性的几家银行。通过分析,发现农中建、招商、交通银行基本维持基准利率,或者略高于基准利率;而股份制银行中,兴业银行、中信银行存款利率则明显高于四大国有银行及招商银行、交通银行;地方性银行如江苏银行及中信银行则又明显高于股份制银行;而厦门农商银行及厦门银行的活期及三年以下的存款利率又明显高于江苏银行与杭州银行;5年期厦门银行存款利率4.2%,则低于杭州银行4.5%及江苏银行的4.6%。从这里可以得出,地方中小银行在资金成本的压力更大。

## 2. 互联网金融的冲击

互联网金融自2014年,严重冲击着商业银行。首当其冲的是余额宝、财付通等对传统支付业务的侵蚀,然后是混业及跨界的金融冲击。以往银行独享的业务如存款、贷款等业务,随着混业经营及互联网金融的进入,银行的垄断壁垒不断降低,出现了各种跨界经营,银行面临新的竞争对手。

同时,伴随着大数据、云计算、互联网的高速发展,金融监管的日趋放松,各种创新不断涌现,直销银行、智能银行、社区银行不断如雨后春笋般诞生;微众银行、蚂蚁金服等虚拟银行的开业,传统银行所面临的环境日益严峻。开业中小银行必须改变以往同质化传统的单一经营模式,结合当地经济的金融创新迫在眉睫。

## 二、厦门地方性银行发展状况

地方性银行由于资金有限,普遍存在着规模较小,资金实力不足等问题;产品种类单一、陈旧。

在个人业务方面,两家银行都有存款、中间业务、对公业务等传统业务。厦门银行较厦门农商银行产品种类更多,在零售业务方面厦门银行有黄金业务,而厦门农商银行则没有;在电子银行方面,两家银行都有网络银行,厦门银行有手机银行,而厦门农商银行没有见到此项业务的链接网页及可供下载的APP。

## 三、互联网时代厦门市地方性小银行的创新

传统银行的经营模式主要表现在同质化,所有的银行经营模式表现在雷同,基本以净息差为主要收入;互联网的快速发展,也将提供更多的机会,可以说对中小银行来讲也是弯道超车的大好时机。本文将从产品创新、渠道创新及结合地方经济发展三个方面阐述。

### (一) 大数据背景下的金融产品创新

大的银行机构有大的机构的优点,资金实力雄厚,机构网点多,但是在轻资产时代,庞大的机构网点,未必成为优势;而小的金融机构,由于网点相对少,实力无法与大的银行相比,但是可以通过服务外包,租用服务器等方式,加大数据

仓库的建设及挖掘、推出差异化的金融产品创新方面。

只有建立在大数据背景下的产品创新,才能做到真正的金融创新。这需要打通银行各部分的基础数据,整合所有的数据,而不是各自为政。大数据分为结构化数据与非结构化数据;结构化的数据主要是目前银行的传统数据,如填写的各种表格、交易数据等;而非结构化数据,则包括在社交论坛留下的各种痕迹。大数据的开发以非结构化数据为主,但是小的商业银行资金有限,开发非结构化数据,并非易事,投入巨大。而做好结构化数据的挖掘,通过数据模型,建立数据仓库,分析顾客留下的各种资料,建立面向主题的子客户数据库,并运用数据挖掘技术对各个子客户数据库进行整理、分析,就是通过智能软件整理复杂的数据,建立客户数据模型及利润分析模型,清楚地知道每一位客户或产品为银行所带来的利润。这样,银行将可以方便地调用各个主题型数据库,更好地向客户推销,如调用处于50-60岁、收入较高的客户数据库,看其是否有购买本行的养老产品,如果没有则可以通过互联网向其推销。只有建立相应的产品模型,推出有针对性的产品,才能做到真正的差异化营销。花旗银行运用大数据技术进行数据挖掘和实时营销,分析信用卡交易和交易地点,有针对性的向客户推销信用卡。澳大利亚一家银行利用大数据技术,提供个性化的产品,提升了银行的整体交叉销售率,交叉销售从9%提升到60%,最终38%的客户选择了银行推销产品。

## (二) 互联网背景下的渠道创新

### 1. 网点创新

我国的国内银行似乎所有的模式都差不多,高大上的柜台、玻璃隔断、厚重的大厅及保安,这是否就是适合中小银行网点模式?如马来西亚RHB银行下属的Easy Bank就是一改传统银行网点的形式,将大量像快餐店一样的银行开在超市、购物中心、地铁邮件等客流集中的地方,这些店面小的不足10平方米,设计舒适轻松,布局紧凑,产品展示醒目。还提供标准化的五大产品、全电子化的购买体验、直通式信贷审批等流程为客户提供真正简单、便捷的服务。

随着银行业竞争加剧以及互联网金融的冲击,银行也开始走时尚流行路线,“混搭”起小资情调的咖啡店。如最早国际上著名的ING Direct推出“咖啡银行”。“咖啡银行”淘汰了银行呆板陈旧的传统服务环境,将咖啡店的休闲舒适、小资氛围和咖啡文化注入银行网点,为客户带来不一样的体验,刷新了国内银行业的服务新模式。国内招商银行、华润银行也开始引进了咖啡银行。双方的“混搭”合作既相互融合也会保证各自业态的独立性,让顾客享受标准化的业务办理环境。双方除了结算、收单领域的合作,还将在“咖啡银行”网点、特惠商户、客户优惠活动、小微金融产品等方面做更深入的探索。店内陈设及服务与普通咖啡店并无太大差别,但店面内多了一个专属空间,内有一台银行“可视柜台”机、两台自助存取款机,还有一位银行工作人员随时为客户提供服务。

笔者认为厦门地方性的商业银行,要想在银行竞争激烈的大背景下,获得更好得生存空间,也应该探索发展类似社区银行与咖啡银行相结合的营业网点;未来银行的趋势,是

营业面积呈现压缩,更多的是使用智能化设备,这从全球银行大力推行智能银行,可以得到启示;但是,完全的智能设备无法解决储户的所有问题,所以咖啡+银行,可以作为地方性银行的一个尝试可以在人群密集的地方,设立10-50m<sup>2</sup>的营业厅,2个营业员,大部分业务由智能化设备完成;而个别涉及咨询的业务由人工完成。

### 2. 发展移动金融

根据艾瑞网的调查分析:2015年第一季度市场规模同比增长了111.8%,市场规模达到了761.6亿元。2014年的调查表明,中国移动网民的年龄分布26-35岁占移动网民的比例为50.7%。大量的年轻人使用智能手机,而年轻人对互联网的狂爱及消费,也将带动移动金融的消费需求。技术的进步使互联网市场规模保持快速的发展,网络已经从2G发展到了4G网络;客户如果经常处于在线状态,其偏好及行为、消费场景等会被及时发现;如高分辨率的摄像镜头扫描二维码;GPS定位功能可以与基于地理位置(Location based service)的服务及场景服务。移动互联网使得商业服务和金融服务得以嵌入到人们的生活各个方面;未来的金融一定是以场景、产品、客户需求相互融合,这为移动金融广泛使用提供了良好的基础。

厦门银行已经开发了手机银行业务,而厦门农商银行在主页上则没有此项业务。

### (三) 互联网背景下结合地域经济的特色创新

政府2015年4月21日颁布的《国务院关于印发中国(福建)自由贸易试验区总体方案的通知》,该方案第五大点分别提出了:扩大金融开放、扩展金融服务功能、推动两岸金融合作先行先试。具体包括:推进金融领域开放创新,扩大金融对外开放,拓展金融服务功能,推动两岸金融合作先行先试等相关内容。接着在福州市、厦门市、平潭都出台了相应的自贸试验区完全手册,以配套实验区总体方案。这些政策的出台将有力激发自贸区经济的活力,辐射带动全省的经济发展。厦门作为经济特区,尤其是自贸区的设立,为本地经济及辐射周边地区,带来了前所未有的活力。

在自贸区背景下,厦门的银行业务可以从事的业务得到进一步拓展。如开设一系列的相关的境外贸易业务,如电子商务背景下的大宗商品融资,综合服务成为大宗商品贸易的金融管家、海内外一体化贸易金融、现金管理——集团企业资金高效运营的有效工具。

在互联网时代,地方性商业银行按照狄克斯的那句话可以说迎来了“这是最好的时代,也是最坏的时代”。只有抓住时代的脉搏,才能更好得生存。

### 参考文献:

- [1] 16家上市银行存款结构与成本解密 <http://finance.sina.com.cn/roll/20150601/005922310384.shtml>.
  - [2] 丰翔. 我国网络银行的经验策略研究[D]. 厦门大学, 2011.
  - [3] 陈四清. 自贸区的银行服务创新. 中国金融[J]. 2014年第3期.
- 基金项目:厦门城市职业学院2014年校级课题“互联网时代厦门市中小银行金融创新”(课题号:KYSK2014-2)