

支持“两区”建设 北京交行助力企业便捷使用跨境资本

日前,交通银行北京市分行举办了跨境人民币业务政策宣讲会,交行北京市分行负责人向到会企业代表宣讲了相关政策及交行在跨境结算服务全牌照经营、全账户体系、合规展业、品牌服务及产品创新等方面的优势。



近年来交通银行北京市分行积极发挥国际业务优势,服务首都客群的跨境金融需求,在跨境支付结算、结售汇与衍生品交易、外汇存贷款及跨境人民币交易等方面获得市场认可,屡获社会好评。同时,该行积极推动跨境金融服务创新及特色化,推进外管便利化政策实施,在数字化引领、金融科技试点、专业人才优势、便利化措施落地等方面发挥积极作用。

为贯彻落实“放管服”要求,国家外汇管理局北京管理部持续推广资本项目收入支付便利化改革,在确保资金使用真实合规并符合现行管理规定的情况下,允许符合条件的企业资本项目的收入款项便利化支付,无需事前向银行逐笔提供真实性证明材料。今年此项政策改革创新扩大了适用范围,从中关村一区十六园扩大至北京市全境。

交通银行北京市分行服务的某境外上市科创企业,是享受这一改革红

利的民营服务企业之一。在该行的指导和协助下,企业的3家子公司成功备案外债额度超过1亿美元,并顺利融入外债资金数千万美元。随着新政推广,该行快速推动创新政策落地,在合规展业的基础上理顺便利化流程,结合实际情况,为企业制定了专属的服务方案,极大地方便了企业对外债资金的使用,大幅提高了资金使用效率,节约成本。

不久前,中关村国家自主创新示范区的外债便利化试点政策进一步升级。该行主动作为,在重点区域先行先试,根据此次政策升级和实施细则,协助海淀某知名高新技术企业,顺利完成一次性外债登记,并为其提供跨境融资服务方案。这既是该行助力民营企业复工复产,帮助企业降低融资成本,也是切实落实探索赋予中关村科创企业更多跨境金融选择权,助力北京“两区”建设的又一实际行动。

该负责人表示,该行始终秉持“以创新为引领、以客户为中心”的服务理念,高度重视便利化政策的出台与实施,主动帮助企业理解政策、运用政策,让符合条件的企业在第一时间享受到改革红利。

为更好地服务北京“两区”建设,交行北京市分行成立了支持“两区”建设领导小组和专项工作小组,由行领导担任组长并部署重点任务,建立专项工作机制,举全行合力推动落实相关工作;同时,该行还将充分发挥配合全国自贸区建设的经验,积极协助市区政府及监管机构的金融政策落地,发挥改革创新“试验田”作用,促进重点创新项目落地实施;此外,为贴近首都市场需求,该行将积极沟通并了解市场主体的金融创新需求,面对国内国际双循环的新发展格局,围绕“科技创新、国际商务服务、高端产业”的发展规划,助力实体经济发展。

中信银行扶贫故事 东兰县寒门学子的“自强路”

今年7月,“中信银行·新长城高中生自强班”帮扶学生之一、华北电力大学的韦展鹏通过电话向中信银行南宁分行捎来了好消息:他不久前成功签约柳州供电局。他激动地说:“作为受资助者,自强班项目改变了我的人生,如今我有了一定的能力,也要尽力去帮助更多的人,将自强班的助人精神薪火相传。”

2013年,中信银行开始与中国扶贫基金会合作开展“中信银行·新长城高中生自强班”教育扶贫项目,旨在以教育帮扶的形式帮助贫困高中生完成高中学业、考取大学。当年11月,中信银行南宁分行在河池市东兰县高级中学开设了广西第一家“新长城高中自强班”。

东兰县是“老、少、边、山、库、穷”的革命老区,受制于地理环境制约,东兰高中自强班学生家庭多数以务农为生,生活相对贫困,这使得他们在求学道路上步履维艰。

自强班开办的三年来,中信银行南宁分行连续组织慰问小组赴校慰问,捐赠了一批电脑、书籍、学习及生活用品;在暑假带领同学前往南宁,开展“中信伴我成长”主题夏令营活动与特色班会,开拓视野,增长见识;在行内组织捐赠,通过爱心助学解决学生求学路上的后顾之忧;在高考前夕,特地寄去题为《曙光在前,决胜高考》的鼓励信,勉励学子放下包袱,轻装上阵。这一路,南宁分行陪伴着他们,与他们共同分享快乐和成长。

高考后,一名自强班学生在给南宁分行的来信中写道:“我觉得自己很幸运,三年来有你们的陪伴,让青春路上充满了快乐,也充满了回忆。”

在2016年的高考中,自强班实现了98%的本科入读率、100%的升学率。2018年,南宁分行再次来到东兰高中,启动了新一轮自强班项目,在分行的关怀下,这批学生也即将踏上高考的征途。

时光荏苒,转眼到了2020年,南宁分行当初负责第一届自强班项目的员工有的已退休,有的早已调离原来的岗位,而第一批受帮扶的学生也即将完成学业。

七年来,2个自强班项目,中信银行南宁分行为100名寒门学子筑起了一道求学之路,鼓舞他们自强不息,改变命运,反哺家乡。韦展鹏说:“中信银行对我们帮扶的意义远远超过了物质本身的价值。自强班项目不仅为学生解决了生活上的问题,更给我们曾因生活窘迫而焦虑的心以莫大的安慰,为我们注入激情和自强。”

“中信银行·新长城高中生自强班”自2013年首次开班以来,已在全国20多个省市自治区开设37个班,共资助1850名家庭贫困、品学兼优的高中生实现求学梦想。



四比争先 奋勇拼搏 农行北京分行全力打好数字化转型攻坚战

面对数字化转型的机遇和挑战,农行北京分行深入贯彻落实总行战略部署,将“数字化转型”作为“一号工程”,从组织架构、工作方案、重点项目等方面对转型工作进行了系统的设计规划,发挥“头部经济”优势,深挖合作契机,探索北京分行特色的数字化转型之路并取得一定成效。

机制先行,统筹推进数字化转型。农行北京分行强化组织牵引,着力优化人才构成,提升数字化转型和创新能力。一是推进覆盖分行、支行和网点的数字化转型团队建设,在分、支、网点都设置了相应的数字化转型机构。分行机关成立对公、零售等5个专业推进办公室,在支行建立数字化转型办公室,并设置数字化转型联系网点。二是打造分行“1+N”数据分析师队伍。在分行各部门、各支行配备复合型数据分析师,与分行数据分析团队共同开展大数据分析工作。

产品创新,加快互联网金融转型。农行北京分行结合北京实际,积极主动作为,在线上融资、场景建设、渠道搭建等领域重点发力,有力助推了业务发展。一是以线上信贷为重点进行产品创新和优化。北京分行结合地区普惠业务的特点和需求,探索推出“增信e贷”“乡村振兴e贷”产品,实现为“三农”及小微企业提额融资。将基层党建、农户带动、农产品认证、个人荣誉等内容纳入线上信贷业务的评分体系,充分发挥产品重数据、轻抵押、线上化、标准化的优势,真正破解了各类农业经营主体担保难、贷款难的问题,有效填补了“三农”领域互联网小额贷款业务的空白。疫情期间,更是针

近年来,数字技术革命突飞猛进,数字化洪流正在席卷社会生活的方方面面。从消费端看,个人客户的经济行为正在快速实现全面网络化;从生产端看,信息技术革命深刻改变着企业生产经营方式;从政府端看,数字化技术大大拓宽了公共服务发展空间。数字化的经济形态势必呼唤数字化的金融服务,金融科技的快速发展与广泛应用,有效降低了经营成本,提高了服务效率,推动了银行业深层次的变革,全球银行业迎来百年未有之大变局。

对重点防疫企业创新推出“润药e贷”产品,提供实时远程资质审核和面签的无接触金融服务。二是渠道融合,自主打造“微银行+”“智慧乡村”平台。以微信等社交平台为基础,创新推出集理财、贷款、微商城、微生活功能于一体的“微银行”,并将服务穿透至网点,推进“一公里”微商圈生态服务场景建设。同时,聚焦“三农”,从地区村务、村民切身需求出发,聚力赋能村务、旅游、补助、电商等功能,建设北京分行“智慧乡村”平台。

项目引领,提升数字化转型实效。农行北京分行积极打造一批重点项目。一方面,2020年转型项目已基本全面落地,其中,完成全国某系统内首个功能完善的某智慧项目,拉动相关业务增长服务提升;智慧党建平台对接总行某客户,实现对该单位全国范围内党委、支部、党员的全覆盖。另一方面,积极使用数字化营销工具。前三季度共开展“数字人”等活动近百个,数字化销售额同比翻番。

农行北京分行通过团队建设、产品创

新和场景拓展等方面的一系列举措,推进数字化转型战略落地实施。下一步,该行仍将以积极的心态应对挑战,妥善处理金融科技发展与传统业务之间的关系,借助数字化革命浪潮再次扬帆起航,为北京地区提供更加开放、便捷和安全的金融服务。

第一,加快场景建设,持续推进客户服务。

一是建场景。个人客户在衣食住行、旅游娱乐、教育医疗等方面的高频消费,产业链上核心企业的“互联网+”转型,政府推动的智慧城市和在线政务平台建设等,都是场景建设和拓展的重点。加强金融产品与场景的深度融合,提供面向客户的全生活场景、全生命周期的服务,形成可持续的场景服务模式。二是做闭环建场景生态。一方面,以线上渠道作为C端客户的主入口,以项目拓展作为服务B端客户的主入口,通过多种优惠活动,促进线上线下联动和对公私联动,形成闭环的自建场景体系。另一方面,借助平台和行业力量,共建核心的外部场景,形

成场景服务生态化。

第二,推进渠道协同,提升线上经营能力。

线上运营借助各种互联网手段和玩法,通过持续性直面客户的服务活动,以达到价值挖掘的目的,是互联网时代的全新业务模式。线上运营体系已成为互联网平台成败的关键。

一是强化直接面客经营职能。线上运营的本质,是依托大数据、人工智能等IT技术手段,在线上开展营销服务、场景搭建、权益激励、开放合作、售后服务、风险监控的完整体系,是银行运营与互联网技术紧密结合的产物。相应的,线上运营的组织架构,须按照互联网的“大总部模式”进行构建,有效强化顶层的直接面客、一线经营职能。线上运营的考核评价,须淡化银行财务类等传统指标,更加侧重于MAU、商品销量、客户转化率等互联网指标。线上运营与传统银行运营之间,是合理分工、紧密协同的关系。

二是突出集约化、体系化、专业化的线上运营。集约化,就是要做大、做强总部层面的运营力量,加强集中统一运营,给予更好的运营支持。体系化,就是要扩大线上运营的内涵和边界,既涵盖数据赋能、线上营销、权益激励、场景运营、反欺诈监测等新的运营领域,又与线下、远程等传统运营协同配合。专业化,就是要进一步健全和细化岗位分工,加快补充营销策划、数据挖掘、规则模型等亟需的运营人才,让专业的人做专业的事。

第三,发展开放银行,构建线上经营新生态。

以开放银行塑造经营新模式必将成为

为银行可持续发展的必由之路。农行北京分行将结合自身禀赋特征,建立“走出去+引进来”的双向驱动模式,协同打造开放的银行生态圈。

首先是经营客户。不断围绕客户旅程,培育客户需求,深挖客户价值。其次是经营场景。依托北京分行在中大型B端积累多年的客户资源和网点资源,强化公私联动,推进线上线下一体化商圈建设。三是经营平台。基于总行统建平台为分行产品创新提供全行快速推广通道,总分联动全面提升自有平台的生态服务能力。四是强化运营管控。按照前台敏捷、中台共享、后台稳定的要求,保障产品服务的迭代新和业务的稳定运行,不断提升数据应用能力和技术支持能力。

第四,加强数据赋能,提高风险防控能力。

随着业务线上化和技术深度应用,金融风险更加隐蔽,波动性更大,这对风险管理的专业化水平要求越来越高,要求必须打造与数字化转型相适应的风险管理体系。一是提升风控技术。基于数据的智能化风控是大势所趋,目的是通过新技术提升风控效率、减轻成本压力、提高合规能力。加强数据模型在风险监测预警、识别评估等方面的运用,推动风控案防工作从“人工控制”为主向“机器控制”为主转变。二是再造制度流程。随着数字化转型的推进,基于传统风控手段的制度和流程约束会越来越凸显。新业务、新模式要求对现有的财务制度、采购流程、考核激励等进行适应性改造甚至创新。

(车晓莉)