

银行科技

个体网络借贷
(P2P)

支付科技
(PayTech)

信贷科技
(CreditTech)

理财科技
(WealthTech)

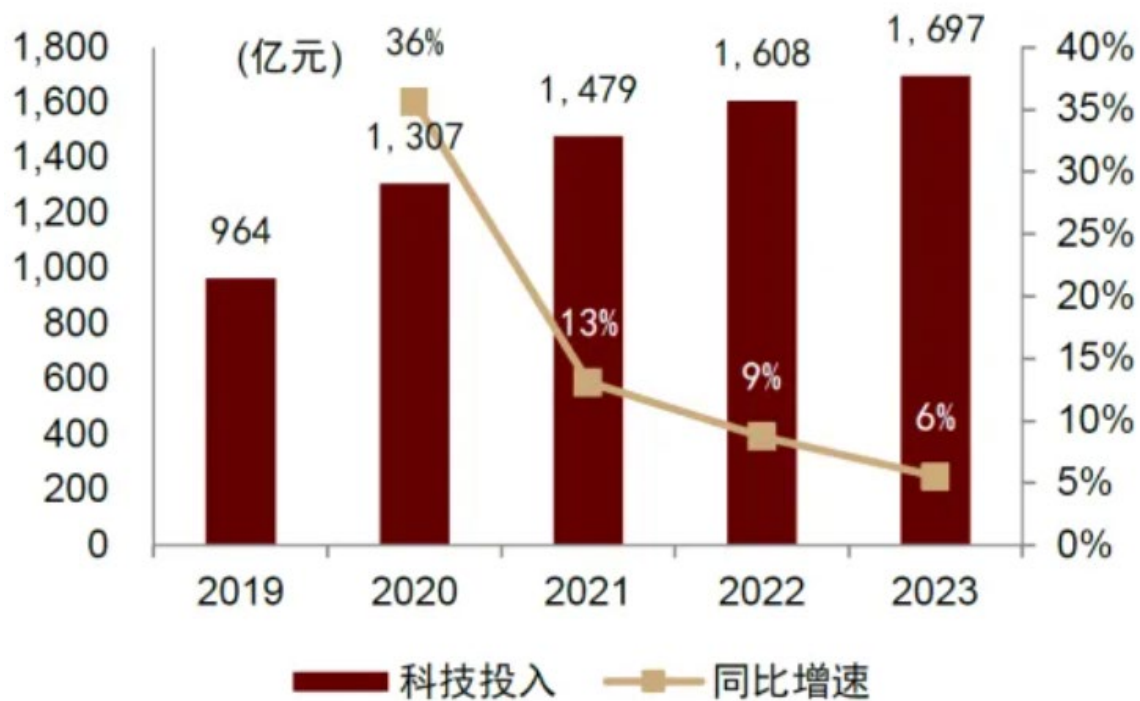
银行科技
(BanTech)

保险科技
(InsurTech)

Banking is necessary, Banks are not.

- 存款
- 贷款
- 支付
- 理财
- 其他

上市银行科技投入



案例：中国民生银行直销银行



本网站支持IPv6

[首页](#)

[财富](#)

[存款](#)

[贷款](#)

[轻松汇](#)

[我的账户](#)

[开户](#)

[登录](#)

简单的银行

民生直销银行

[登录](#)

[开户](#)

不负柒待
未来可期

7周年
民生直销银行



存款保险
DEPOSIT INSURANCE

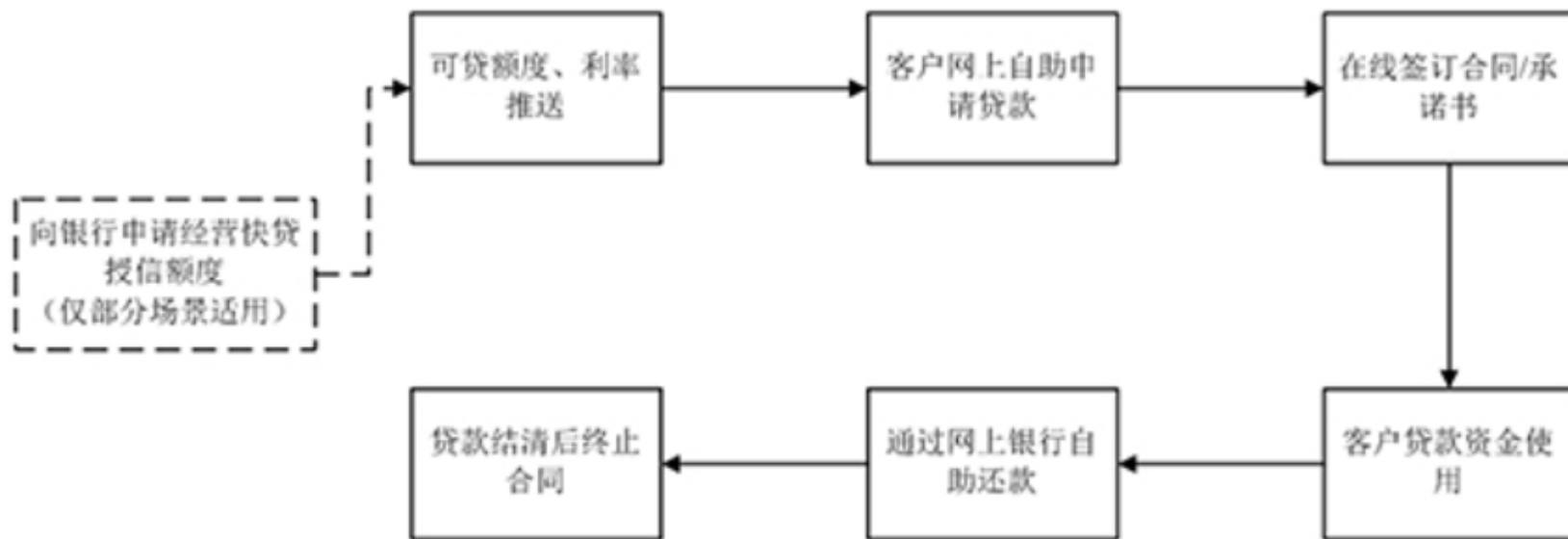


- 2014年2月28日，中国首家直销银行民生银行直销银行正式上线
- 随心存是中国民生银行直销银行提供的一款人民币储蓄增值服务产品。签约随心存业务后，如客户电子账户内活期存款达到起存条件1000元，自动生成期限1年的随心存账户，在此存期内可随时支取本金，系统根据存款期限按最大化结转利息，保证客户存款收益
- 如意宝是中国民生银行直销银行与基金公司合作为客户电子账户活期余额完成自动申购、赎回货币基金的结算服务产品。如意宝现提供民生加银现金宝货币市场基金和汇添富现金宝货币市场基金两款产品

- 经营快贷是工商银行运用互联网及大数据等技术，基于交易、资产、信用等多维度数据建立模型，为小微客户提供的在线融资产品，贷款仅限于合理的生产经营用途
- 经营快贷面向经营正常、资信良好的小微企业、个体工商户及可提供合法经营证明的自然人，借款人可通过企业或企业主名义办理

- 小微企业/小微企业主/个体工商户
- 信用良好且经营稳定
- 开通工行网上银行/手机银行

- 信用有价：无需抵质押，信用方式办理。通过授权我行查询使用税务、电力等数据，或在我行办理水电费代缴、纳税代缴、工资代发、票据收单等业务还可获得额度更高、利率更低的经营快贷服务
- 覆盖广泛：有效覆盖客户生产经营各个场景，客户凭借较好的结算、纳税、海关、用电、用工等数据均有机会获得授信
- 便捷高效：客户可随时在线自助发起融资申请，系统自动处理融资申请指令，全流程线上操作，满足客户7*24小时的融资需求
- 灵活优惠：额度循环使用，融资随用随借、随时偿还，享受普惠贷款利率



注：我行经营快贷业务将主动为优质小微客户授信，并通过短信、手机银行等方式向客户推送可贷款额度与利率；客户也可通过工行手机银行、海关单一窗口平台、国家电网电费网银、南方电网增值服务平台等多渠道在线申请，获得授信。

办理要点

融资要素	额度	单户贷款额度最高500万元，通过提供抵押、质押等增信措施的，最高可至1000万元
	期限	一般一年，最长可达五年
	利息	利率根据业务风险状况及客户风险及综合贡献在LPR基础上合理确定，并根据实际贷款金额、期限计息
提款还款	提款还款方式	网银随用随借，随时偿还
	受理时间	7*24小时全天候受理（银行业务批处理、系统升级、资金配置等时段除外）



如此快 轻松贷
建行快贷 一触即贷

贷款有风险 选择需谨慎

中国建设银行
China Construction Bank

什么是快贷？

“快贷”是建行推出的个人客户全流程线上自助贷款，客户可通过建行电子渠道在线完成贷款，包括实时申请、审批、签约、支用和还款。

在哪里办理？

您可通过建行手机银行、网上银行、智慧柜员机进行自助办理，按提示操作即可轻松完成贷款，无需通过任何中介和他人办理。

可以贷多少？

根据个人资质授予专属额度。

谁可以办？

信用良好的建行个人客户，只要您在建行办理业务（如存款，购买理财、国债、基金等，贷款，代发工资等），都可能获得额度，且办理业务越多，额度越高。

要提供什么资料？

无需提供任何资料和信息，“快贷”为建行主动授信额度，您登录手机银行、网银或智慧柜员机后，可直接查看额度并自助办理。

办理时间要多长？

秒申，秒批，秒到账，只需三步，轻松贷款！7*24小时全天候服务。

银行业务 1.0	银行业务2.0	银行业务3.0	银行业务4.0
实体银行	ATM/网上银行	移动服务	无所不在
<ul style="list-style-type: none">• 实体网点，柜台交易	<ul style="list-style-type: none">• 1980年代ATM• 1990年代网上银行兴起• 虚拟的网上服务重在补充实体渠道	<ul style="list-style-type: none">• 智能手机使用人口逐渐增多，促进移动银行业务增加• 银行不再是一个地方，而是一种行为• 银行业务不再是银行业的专利	<ul style="list-style-type: none">• 银行业务不受时间和地点限制，结合智能设备融入日常生活• 场景金融• 未来银行业务可能不在银行



- 李克强总理敲下回车键，完成了微众银行发放的第一笔贷款程序，卡车司机徐军拿到了3.5万元贷款，无抵押、无担保
- 李克强总理说：“微众银行一小步，金融改革一大步。”

- 银行贷款一般包括以下步骤：开户、申请、贷前调查、审批、签约、预约、提款、还款、预警
- 当时，多家银行也推出了不同形式的网络贷款
 - 线上：申请、审批、签约、预约、提款、还款、预警
 - 线下：开户、贷前调查

- 根据当时监管规定，面签是唯一受认可的银行开户方式，即由个人携其本人身份证亲自办理，当面与银行确立权利与义务关系，不得代理
- 本质是落实实名制，识别存款人的真实性，面签只是方式

- 银行账户实名制的核心包括核验开户申请人提供身份证件的有效性、开户申请人与身份证件的一致性和开户申请人的真实开户意愿三方面
- 银行应按照“了解你的客户”原则，采用科学、合理的方法对存款人进行风险评级，根据存款人身份信息核验方式及风险等级，审慎确定银行账户功能、支付渠道和支付限额，并进行分类管理和动态管理

账户类别	服务
I类银行账户 (全功能账户)	为存款人提供存款、购买投资理财产品等金融产品、转账、消费和缴费支付、支取现金等服务
II类银行账户	办理存款、购买投资理财产品等金融产品、限额消费和缴费、限额向非绑定账户转出资金业务；经银行柜面、自助设备加以银行工作人员现场面对面确认身份的，还可以办理存取现金、非绑定账户资金转入业务，可以配发银行卡实体卡片
III类银行账户	III类户可以办理限额消费和缴费、限额向非绑定账户转出资金业务。经银行柜面、自助设备加以银行工作人员现场面对面确认身份的，III类户还可以办理非绑定账户资金转入业务

II类户和III类户的限制

账户类别	限制
II类银行账户	应绑定开户申请人的同名 I 类户或者信用卡账户（柜面开户不需）；非绑定账户转入资金、存入现金日累计限额合计为1万元，年累计限额合计为20万元；消费和缴费、向非绑定账户转出资金、取出现金日累计限额合计为1万元，年累计限额合计为20万元
III类银行账户	应绑定开户申请人的同名 I 类户或者信用卡账户（柜面开户不需）；账户余额不得超过1000元；非绑定账户资金转入日累计限额为5000元，年累计限额为10万元；消费和缴费支付、向非绑定账户转出资金日累计限额合计为5000元，年累计限额合计为10万元

开户方式	账户类型
柜面开户	通过柜面受理银行账户开户申请的，银行可为开户申请人开立Ⅰ类户、Ⅱ类户或Ⅲ类户
自助机具开户	通过远程视频柜员机和智能柜员机等自助机具受理银行账户开户申请，经银行工作人员现场面对面审核开户人身份，银行可为其开立Ⅰ类户；银行工作人员未现场核验开户申请人身份信息的，银行可为其开立Ⅱ类户或Ⅲ类户
电子渠道开户	通过网上银行和手机银行等电子渠道受理银行账户开户申请的，银行可为开户申请人开立Ⅱ类户或Ⅲ类户

- 在贷前信用调查方面，微众银行是在线上完成的
- 微众银行的第一个客户徐军，是微众银行基于货车帮的数据，利用自身的信用模型，筛选出了很多符合放贷要求的司机，最后随机选中其中一人

- 作为国内首家民营银行，微众银行是一家以“让金融普惠大众”为使命的数字银行，秉持“融入生活、持续创新、领先全球的数字银行”的战略愿景，专注于依托前沿科技手段，为小微、大众提供公平、平等、优质的金融服务
- 开业以来，微众银行持续运用数字化技术探索践行普惠金融、服务实体经济的新模式和新方法，取得良好成效

- 截至2023年末，微众银行业务及业务支持人员占比44%，科技人员占比51%，后台管理及支持人员占比4%；执行董事、职工监事和高级管理人员10人
- 在职人员中，硕士及以上学历占比38.4%；大学本科学历占比59.2%；本科以下学历占比2.4%

- 微粒贷
- 微户贷
- 微账户
- 微车贷
- 微众银行财富+

- “微粒贷”以“微小心愿，立刻实现”为品牌核心价值，通过腾讯生态的微信、手机QQ等App提供一次授信、循环使用的纯线上小额信用贷款。客户可全天候线上自助申请，无需提交任何纸质资料，无需提供任何担保与抵质押，最高可借款20万元。“微粒贷”按日计息，借款次日起可随时还款，提前还款不收取任何违约金
- 截至2023年末，“微粒贷”已累计服务超6300万借款客户，年内日均发放贷款超95万笔，切实满足普罗大众的小额消费信贷需求

- “微户贷”为“微粒贷”存量客户中的小微经营类客户提供用于生产经营活动、最高50万元的全线上个人经营性贷款。“微户贷”无需任何担保与抵质押，按日计息，借款次日起可随时还款，提前还款不收取任何违约金
- 截至2023年末，“微户贷”已累计服务超33万小微自然人客户，以金融“活水”激发小微经营类客户的经营生产活力

- “微账户”是微众银行与财付通合作，为微信支付活跃客户，尤其是创新创业者、个体经营者和大众理财等客群提供的全线上账户、存款和理财服务

- “微车贷”是全流程线上化、全环节无纸化、全天候服务式的汽车贷款产品，为购车消费者提供“线上购车，一键贷款”的创新体验，实现分秒级贷款审批和绿色低碳运营
- 为助力国家推动新能源转型和发展绿色经济，“微车贷”大力发展新能源汽车贷款业务，已累计与近20家新能源品牌建立了总对总合作关系，其中包括特斯拉、理想、蔚来、AITO、smart等品牌。2023年，“微车贷”快速响应汽车主机厂系统需求，保持贷款模块与主机厂销售模块无缝对接，推动贷款全流程数字化，提升贷款的时效性和流畅度。“微车贷”年内服务客户超9 万人

- “微众银行财富+”以“财富+一点，生活好一点”为品牌主张，不断优化买方视角的金融产品甄选策略、专业有温度的服务体验以及先进的金融科技与应用，打造专业、稳健、高效的一站式数字化财富管理服务
- 截至2023 年末，“微众银行财富+”已与23家理财子公司、71家基金公司、7家信托及11家保险公司开展代销业务合作，代销产品超4900只

- 微业贷
- 产业金融
- 科技金融
- 微众银行企业金融App
- 企业+票据
- 企业+保险

- “微业贷”是综合运用互联网、大数据、云计算等技术推出的首个线上化、无抵押、随借随用的企业流动资金贷款产品，目前已覆盖30个省、自治区、直辖市。“微业贷”从提交申请到资金到账的全流程仅凭一部手机即可完成，提升了小微金融服务的易得性
- 截至2023年末，“微业贷”的批发零售业、制造业、建筑业贷款余额占比超75%，切实服务于实体经济；企业征信白户占比超50%，助力化解小微企业首贷难题；信用贷款余额占比超90%，疏通小微企业因缺少抵质押物而融资难的堵点

- 产业金融通过与核心企业合作，借助核心企业的“三链三流”数据，有效拓宽了本行对核心企业上游供应商和下游客户的服务范围；运用金融科技和供销数据分析，打造了“不依赖抵质押品，契合核心企业服务链上企业要求”的数字化供应链金融模式，具有“线上化操作、最快秒级审批”两大特色和“信息更透明、画像更精准、客户体验优”三大优势。此外，基于数字化大数据风控、数字化精细运营等能力，产业金融可基于各行业淡旺季、需求资金差异等特性，为特定行业提供定制化服务方案
- 截至2023年末，本行产业金融已与全国超过400个品牌合作伙伴长期合作，国央企合作伙伴超100家，服务超30万家上下游小微企业，广泛满足企业客户的供应链金融需求

- 科技金融围绕国家科技创新的路线图与产业链前瞻布局，聚焦科技创新及
- 战略新兴产业，专注于服务国家高新技术企业、科技型中小企业及持有有效专利的创新型企业。面向科技型企业推出全线上、无抵押的专属信贷产品，助力科技型企业提高融资效率、降低融资成本。亦广泛联合各地政府及合作机构，从投融资、金融交易、企业成长培育等多维度连接、整合资源，打造了数字化政银企服务体系，拓宽科技型企业综合服务版图
- 截至2023年末，科技金融信贷服务已覆盖全国20个省及直辖市、200多个地级市，吸引42.8万家科技型企业申请，占全国科技型企业总数的比例超19%；吸引11.9万家国家级高新技术企业申请，占全国高新技术企业总数的比例超27%

- “微众银行企业金融App”为小微企业主提供一站式的数字综合服务，是企业金融服务的集中载体与交流窗口，并已成为企业家的随身数字银行
- 2023年，微众银行通过邀请客户成为产品体验官，深度了解客户需求，持续优化用户体验；上线日历提醒、桌面组件等平台工具；完善电脑端企业网银功能，实现App 和电脑端联动，方便企业客户多平台操作

- “企业+票据”为客户提供覆盖票据全生命周期的承兑、收票、贴现、付票、托收等全产品综合服务
- “微闪贴”是为小微企业客户推出的电子银行承兑汇票贴现产品，具有“资料传输及审查全线上、可拆分贴现”的特点，2023年为近1.9万客户办理贴现超1100亿元。面向广东省内企业，年内推出全线上银行承兑汇票开票服务，满足小微企业真实贸易场景下的延期支付需求

- “企业+保险”为小微企业的财产、科研项目、贸易风险、员工安全、企业账户安全等方面甄选多重保障。“企业+保险”支持全流程线上投保，无需线下查勘，承保行业覆盖率高，保障责任全面
- 截至2023 年末，“企业+保险”已累计为近3万家企业提供超千亿元风险保额，切实降低企业经营风险，助力企业稳健经营和持续发展

- 浙江网商银行股份有限公司于2015年6月25日正式开业，是由蚂蚁集团发起，银保监会批准成立的中国首批民营银行之一，以“无微不至”为品牌理念，致力于解决小微企业、个体户、经营性农户等小微群体的金融需求
- 网商银行持续科技探索，深入布局前沿技术，是全国第一家将云计算运用于核心系统的银行，也是第一家将人工智能全面运用于小微风控、第一家将卫星遥感运用于农村金融、第一家将图计算运用于供应链金融的银行
- 作为一家科技驱动的银行，网商银行不设线下网点，借助实践多年的无接触贷款“310”模式（3分钟申请，1秒钟放款，全程0人工干预），为更多小微经营者提供纯线上的金融服务，让每一部手机都能成为便捷的银行网点

- 截至2023年末，网商银行员工1687人，其中，研究生及以上学历人数占比51%，科技人员占比64%，在上海、北京和郑州设立软件开发中心



1,687人
网商银行员工



51%
研究生及以上学历占比



64%
科技人员占比

- 首创无接触贷款“310”模式
- 截至2023年末，累计为超5300万小微经营者提供了信贷与综合金融服务，户均贷款余额约7万元，远低于全国普惠小微贷款户均余额60万元的水平
- 2023年，新增贷款客户中，75%为首次从商业银行获得经营性贷款



- 2019 年开始至今，网商银行打造出“三只鸟”，以科技方式解决小微金融的难题
 - “百灵”智能交互式风控系统
 - “大雁”数字供应链金融系统
 - “大山雀”卫星遥感风控系统

- “百灵”智能交互式风控系统是网商银行在客户交互和信贷风控领域的一项里程碑创新
- “百灵”智能交互式风控系统创造性地将计算机视觉、动态企业图谱、人机互动等技术应用于小微信贷领域，让用户在手机里拥有了一位7*24 小时的AI 信贷员，用户自行提交材料，AI 信贷员进行识别、审核，即可完成提额。打破了小微信贷覆盖率、服务深度和便利性的“不可能三角”，实现在千万级规模上为小微提供专家级的线上个性化信贷服务
- 从技术层面，百灵系统目前已可以支持包括账单、发票、合同等70 多种自证材料的识别，准确率达到95% 以上

“百灵”智能交互式风控系统融合感知智能、认知智能、交互智能和决策智能，实现高效便捷的线上审核，为网商银行的800多万小微用户提供“310”优质体验

感知智能

让风控系统能够识别和理解小微的经营资产、行为和 环境，这是个性化风控的基础。通过多模态识别、验真等技术，“百灵”系统已经支持包括合同、发票、营业执照等超过 26 种实体凭证识别，以及 400+ 种行业细粒度物体识别，定制化场景识别准确率超过 95%

认知智能

以图计算技术为基础，构建了目前业内最大规模的动态企业图谱。通过自动化挖掘技术，实现多维度的动态更新机制，确保信息的准确性与及时性。在此基础上，进一步探索构建行业图谱，并引入行业专家进行知识库构建，从行业角度加深对企业的更深层级经营状况的理解，为信贷决策提供更多视角

“百灵”
智能交互式风控
系统

交互智能

实时结合用户所处的行业、对客户的画像、与客户对话上的下文以及提交的材料，生成“非剧本式”应答，与客户更深入地交谈，定制化匹配对应的信贷服务

决策智能

实现真正意义上的复杂信贷风控决策自动化。风控决策脑图已有数千个决策因子，并且根据行业持续细分。挖掘行业风险判断因子的过程中，“百灵”系统的提额小助手和人工判断的一致率已经达到 80% 以上

- “大雁”数字供应链金融系统（简称“大雁系统”）是网商银行基于核心品牌企业、上下游供应商、经销商、终端门店之间的供应链生产关系，开发的一套数字供应链金融解决方案
- 截至2023年末，已有超过1000 家品牌接入网商银行“大雁系统”，累计有100多万家这些品牌企业的小微经销商使用了网商银行数字信贷，将供应链上的小微经营者贷款可得率从30%提升至80%
- 2023年，全年累计为超过20个行业、1066 家行业核心企业品牌、超过100万的上下游中小微经销商经营者提供融资服务，实现精准滴灌，为更多中小微企业健康发展提供金融保障，为实体经济健康发展提供有力支撑

“大雁” 数字供应链金融系统产品矩阵



中标贷是一款专门为获得政府机关事业单位、央国企或其他大型企业项目订单的企业提供履约所需资金的信贷产品。该产品的特点：有中标项目即可申请，最高额度300万；3分钟线上申请，当天出额度；支持随借随还、按日计息。

支付宝 ▶ 中标贷

中标贷

张总在山东经营着一家建筑工程公司。张总说：“人人都羡慕中标的企业，但其实做工程的老板是最苦的老板。”工程项目周期长，前期需要垫资，后期需要等待验收。资金是最大的难题。后来张总通过网商银行服务商了解到中标贷，通过支付宝线上申请，当天即获批了300万的额度。有了中标贷，张总再也不用做“最苦”老板了。

基于平台服务为招采供应商提供全采购周期的一揽子金融服务方案，帮助供应商在线灵活回笼资金，助力平台为小微客群提供普惠金融服务，含供货贷、中标贷、投标保函等。

平台线上申请

供应商贷款

王姐在绍兴经营一家办公座椅工厂，不久前中标了绍兴当地某行政单位的采购项目，受大环境影响，企业周转出现了紧张局面，王姐迫切希望能盘活政府采购项目项下的应收账款，她从政采云平台了解到网商银行合同贷产品，线上提交了合同资料，很快获得了300万元授信额度，有了这笔资金支持，王姐生意做的更踏实了。

连锁加盟场景，提供加盟开店采购的定向用途资金支持，解决连锁加盟经营场景资金难题，帮助品牌更快的去拓展店扩大规模。

支付宝 ▶ 加盟商贷

加盟商贷

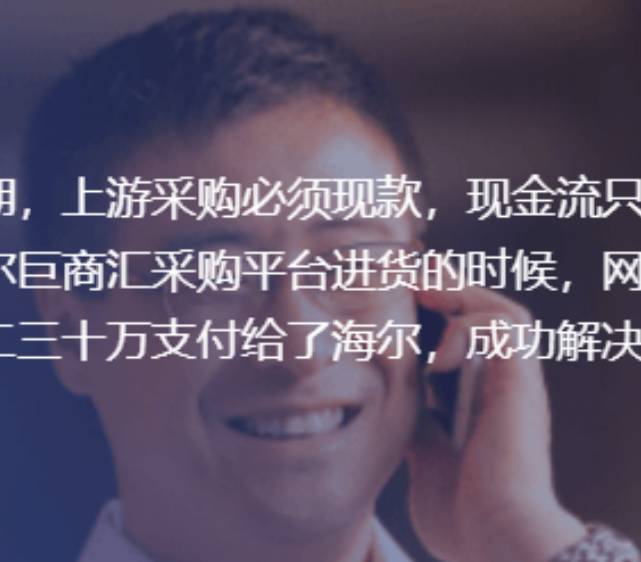
疫情期间，沪上阿姨和网商银行开展加盟商贷的业务合作，为加盟商拓展新店的时候提供资金支持，通过无接触的方式，加盟商快速的拿到了资金支持。截止2021年10月，网商银行的数字供应链金融服务，覆盖了沪上阿姨全国超过60%的门店，累计授信总额超过1.8亿，帮助他们在日常的经营中，比如开新店，订设备，付货款的时候，能够更加从容的去面对资金周转的问题，得到了加盟商的一致认可，支持了品牌的门店拓展。

网商银行基于品牌商和经销商的采购关系，为经销商提供的一款操作便捷、定向用于采购支付的金融产品，可缓解经销商向品牌商采购订货时的资金周转压力，助力提升品牌商的销售规模。

支付宝 ▶ 采购贷

采购贷

老李是海尔的一家经销商，下游有账期，上游采购必须现款，现金流只能保障日常运转，进货压力非常大，他打听到在海尔巨商汇采购平台进货的时候，网商银行会为经销商提供采购额度，老李马上借款了二三十万支付给了海尔，成功解决了进货资金短缺问题。



为品牌的经销商提供的一款集转账收款、资金管理、金融服务为一体的综合金融产品，帮助经销商下游资金快速回款，降低催收成本及坏账风险，提高资金周转效率

支付宝 ▶ 终端回款 ▶ 商家服务平台 ▶ 收款管理

回款宝

苏州一家酒水经销商朱总，下游主要是二批、饭店和烟酒店，其中饭店拖欠款风险较高，过往坏账100来万。做为首批体验回款宝的经销商，第一笔就成功收回一家下游批发商的欠款50300元，朱总欣喜表示：“回款宝可以帮助我及时回款，盘活资金流，也避免后续催账成本和坏账风险，以后我让业务员收货款时就用这个码”。

提供纯信用贷款专项用于佣金、费用等发放，解决劳务公司垫资难题。

支付宝申请

发薪贷

嘉兴某人力资源公司主营劳务派遣、生产外包及灵活用工，用工人数在5000人。其中，所服务的物流客户，每年电商发货高峰的峰值用工人数从600人增长到近2000人。老板反馈：“过往贷款资金来源主要靠主办行的法人个人房抵贷，有诸多限制和不便；有了你们网商的300万授信，我们接项目就不用头疼钱的问题了”。

与经营性设备供应商合作的一款供应链金融产品，即在赊销模式下，为供应商提供买方付款担保+应收账款融资服务，帮助供应商在扩大销售的同时，有效管控坏账风险，并获得现金流支持。

支付宝 ▶ 赊呗分月付

分月付

在停车场运营方购买道闸设备的场景下，网商银行为供应商提供停车场分期付款担保及货款及时回收的金融服务，帮助供应商在扩大销售的同时，及时回收货款，并转移坏账风险。



网商银行基于品牌供应链场景，为品牌客户提供的一整套在线化、低费率、易对账，用于交易分账、采购支付、资金划拨及资金管理的产品，可实现品牌企业资金管理的合规性和全面掌控，降低非必要支出，助力品牌降本增效。

各场景中嵌入服务，如有对接需求可在下方联系网商银行

云资金

作为全国头部茶饮连锁品牌之一的快乐番薯，旗下全国各地加盟店数量近2000家，在收银系统、进销存、采购系统互相隔离的情况下，每家店的打款方式不一、款项归类困难、没有供应链金融服务能力，管理上有时候出现发货不及时，加盟门店分润有失误，加盟店有欠款等系列难题。今年快乐番薯和网商银行达成合作，接入云资金管理平台，将业务系统和资金管理系统打通，准确识别线下打款的资金来源，在系统中自动记账，加盟门店在采购系统下单支付后，总部可以实时得到和订单匹配的支付结果，立刻安排发货，财务部门不再需要到多个系统取数对账，提升了30%的财务管理效率。

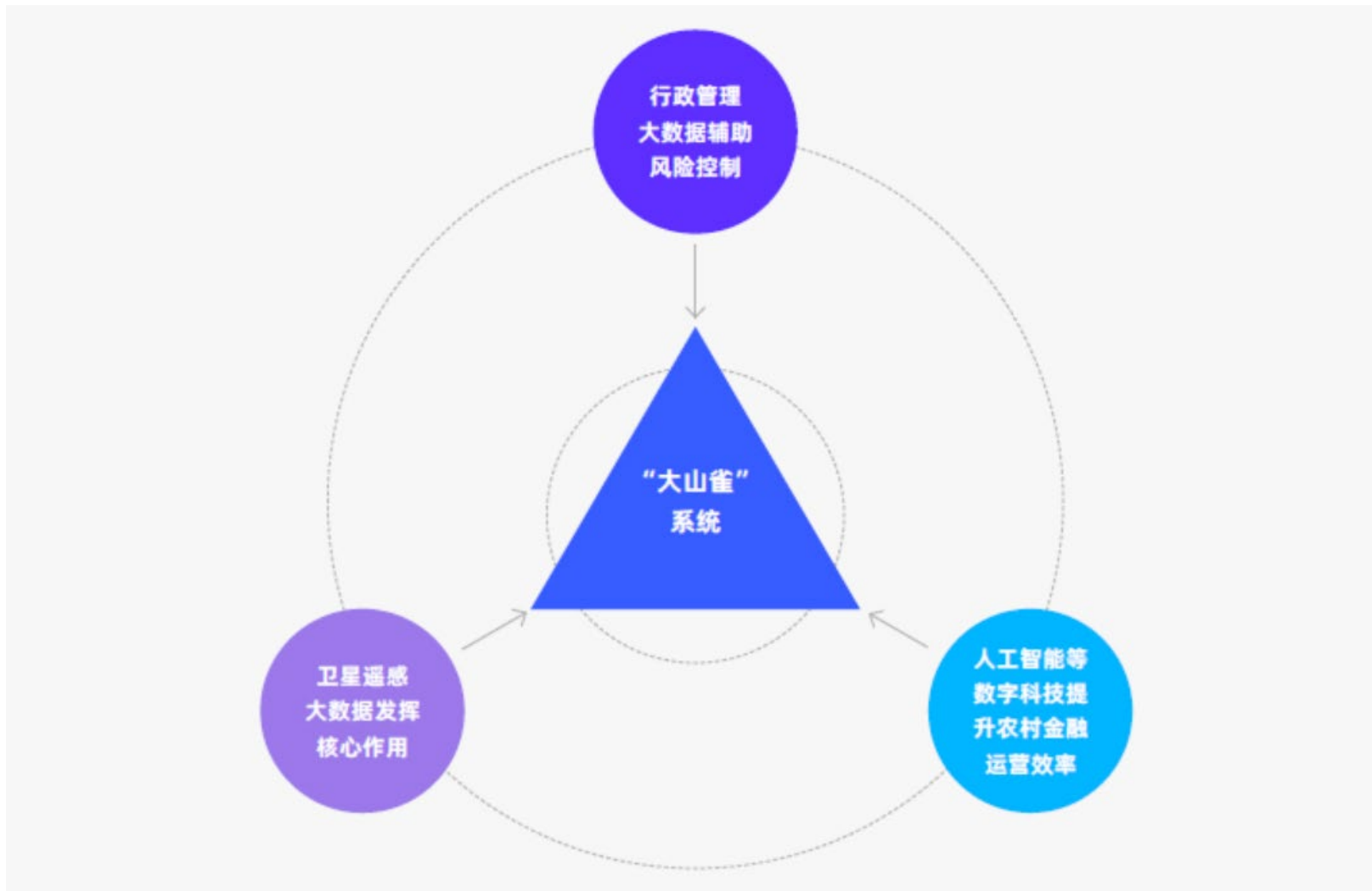


网商贴

网商贴是网商银行提供的票据贴现产品，由客户在其他银行企业网银操作电子银行承兑银票跨行贴现，票据权利转移给网商银行后，网商银行扣除贴现利息，并将剩余款项发放到贴出人企业账户。

网商银行 ▶ 网商贴

- “大山雀”卫星遥感风控系统由网商银行自主研发推出，自2020年上线后，为“三农”融资提供“新解法”，将卫星遥感技术应用到农村金融风险识别、评估业务过程中，破解农业生产由于周期长、风险高且缺乏有效的抵押和担保而造成的融资瓶颈，探索以数字科技创新助力农村信用体系建设，加快农村地区普惠金融数字化进程
- 实施应用三年来，有效降低农村金融服务的门槛，大幅提升农户的获贷率，进一步扩大农村数字普惠金融服务覆盖
- 截至2023年末，“大山雀”可识别品种覆盖15大类农产品产业，新增“大棚作物”的识别能力，帮助全国31个省市自治区近169万种植户获得信贷支持



XW 新网银行

[首页](#) [好人贷](#) [好商贷](#) [好企e贷](#) [企业网银](#) [信息披露](#) [消费者权益](#) [存款保险](#) [加入我们](#) [关于我们](#)

数字普惠 开放连接

新一代数字科技普惠银行

XW 新网银行



案例：百信银行



只为你，ai无限！

首页

百信产品

百信动态

消保专区

加入我们

企业网银

客户服务及投诉热线：956186/400-818-0100

百信银行

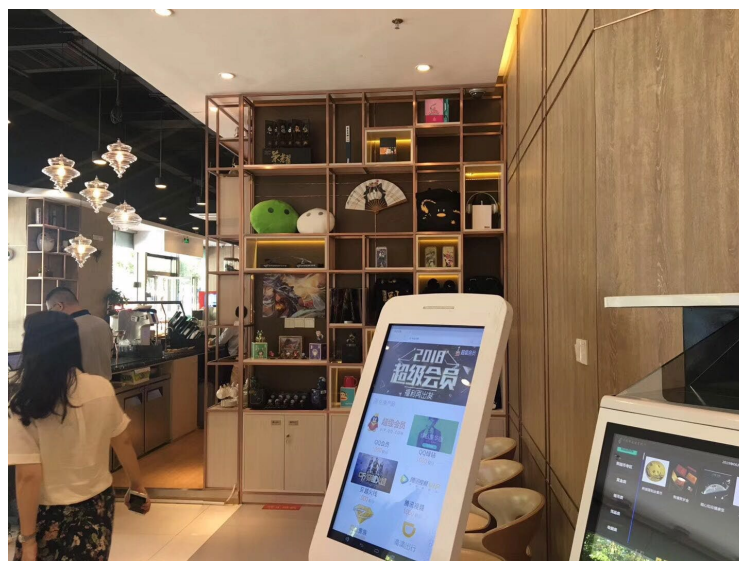
中信银行旗下的数字普惠银行

关于我们

中国22万家的银行实体网点何去何从？



案例：邮储银行深圳湾支行



案例：平安银行电竞主题网点



旗舰网点	服务所有客户群，是大型或超大型的全功能网点。数量通常不多，一个城市1~2个，一般建在客流量大、广告效应强的城市中心地段。对外主要发挥品牌宣传的作用，对内则是网点模块、流程、服务、人员的标准化模板。
综合型网点	服务所有客户群，是大型的全功能网点。基本实现城市中主要行政区内一个区1~2个点，一般建在客户流量大、业务量大、需求综合的区域中心地段，是城市内的区域中心枢纽。品牌效应不及旗舰网点，但处理业务的综合能力强。
专业型网点	例如专业财富管理中心或小微企业专业网点，服务于金融需求专业性要求较高的特殊客群，通常布局在客户集中的地段，例如富裕社区、小商户集中的商圈等，提供的产品和服务针对性强。
社区网点	服务周边社区居民，是小型网点，仅提供部分基础的产品和服务，通常布局在社区、超市等与居民生活紧密相连的地方。
便捷网点	服务于关注效率的客户，是小型网点，仅提供部分基础的产品和服务，通常布局在交通枢纽、大型购物中心等客流量大但需求非常简单的地段。