

# 互联网环境下银行金融的创新及变革

张红梅

(哈尔滨银行,黑龙江 哈尔滨 150000)

**摘要:**互联网环境下银行金融在贷款业务产品、存款业务产品、中间服务业务产品、金融衍生业务产品、电子化交易服务、个性化金融服务、组织结构的国际化、经营管理体系和人才队伍建设等方面完成了现代化创新及变革,将传统的银行金融经营和服务模式改革的更加智能化和多功能化,相比于传统的柜台式人工服务银行金融,直销银行金融、智慧银行金融、互联网银行金融等新型客户端银行金融模式更受客户青睐,能够有效提高银行金融内部以及外部风险防控和服务的能力和水平,进而保障企业金融投资和个人信贷等业务的良好服务体验和资金安全。

**关键词:**互联网环境;银行金融;金融创新及变革

[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2021.25.023

科技和互联网环境的日新月异,将银行金融带领入了信息化和电子化的创新时代。使金融服务能够满足更加多元化的客户需求,金融服务模式的新技术和新方法层出不穷。大部分银行均引进了信息化的金融技术,并聘用了高端的专业技术人才,以提高银行金融的硬件设施和软实力,进而提高银行金融市场竞争的综合实力和境外金融业务能力。借助计算机技术引进了信息化管理系统,精细化分区管理各业务环节,并利用RB评级法分析银行金融风险等级,提升了境外金融投资的安全。

## 1 互联网环境下银行金融的创新现状

### 1.1 金融产品的创新

#### 1.1.1 贷款业务产品的创新

以往贷款业务产品主要用于消费领域,例如:汽车消费贷款、旅游消费贷款、学生助学贷款、个人住房抵押贷款等。随着贷款种类、项目、方式等业务产品的不断创新,其更加广泛的应用于生产领域,在结合当地产业政策的优势下,不断创新金融服务模式,以支持个人创业和金融投资等各项生产资金需求。例如:大部分农业地区都推出了农业扶持政策,以提高农业产业链的金融服务力度,各大银行都放宽了对个人信贷的条件限制,并提高了个人信贷资金额度,以支持农民经营、管理、发展农业各产业链,进而使农民有足够的资金投入生产,并且获得更多的经济收益回报。

#### 1.1.2 存款业务产品的创新

个人存款业务的创新产品主要有:个人支票活期储蓄、定活两便储蓄、教育类储蓄等。存款业务产品的创新不断吸引着客户将资金交由银行保管,从客户的角度看存款业务产品可以获得可观的利息收益,以使存款资金升值,从银行金融的角度看存款业务产品的创新,可以吸引客户存款,进而使银行吸纳更多的资金流。特别是随着科技和网络的创新发展,各大银行借助了现代化高端技术不断推出了各种功能齐全的金融工具,使客户能通过多种渠道认识和了解银行存款业务创新产品,甚至在手机、计算机等相关银行官网上就可以自行办理存款业务,使各类金融工具潜移默化的引导和吸引客户办理存款业务。

#### 1.1.3 中间服务业务产品的创新

以往中间服务业务主要包括汇兑业务、结算业务、代理业务等金融基础服务业务,随着金融工具的功能不断提升,以及对外贸易等多元化金融投资模式的创新研发,银行更加重视对客户整体金融服务效果,以及中间服务业务产品的现代化技术水平的提升。因此按需成立了针对性较强的专属中间服务业务部门,以积极创新研发符合多边合作金融市场的中间服务业务新产品,以紧跟银行金融激烈市场竞争的步伐,为客户提供更全面和优质的整体金融服务,并提高银行金融市场竞争的综合实力。

### 1.1.4 金融衍生业务产品创新

对外贸易促进了金融市场多边合作的创新发展,在为银行带来巨大资金回流的同时,也因全球经济环境的影响,使银行金融各种类业务的运营环境更加复杂。因此为了防止国际金融市场崩盘,引发一系列的金融危机,进而对银行金融造成重创或者引发银行倒闭的情况,还需要银行不断创新金融衍生业务产品,以科学合理的金融风险防控方案,在实现银行金融风险分担和保护的同时,为客户金融投资和金融避险提供更优质的服务,最终实现银行金融衍生产品的代销服务业务和自营服务业务创新研发的目标。

### 1.2 金融服务的创新

#### 1.2.1 电子化交易服务创新

随着科技和网络的飞速发展,网上银行服务和电话银行服务模式不断兴起,使客户随时随地都可以自主办理或者咨询,通过在手机、电脑等移动终端软件上就可以操作相关银行金融业务,使银行金融服务模式更加高效便捷和智能化。各大银行纷纷进行电子化交易服务创新,利用计算机技术、互联网模式等构建了线上银行官方账号服务平台,并积极开展银行电话回访、人工客服服务热线等电子银行客户服务业务,能够有效的为企业和个人提供方便快捷的各种金融服务。例如:金融信息查询、支付结算、金融投资、金融交易等。

#### 1.2.2 个性化金融服务创新

个性化金融服务主要是针对特定客户进行专属定制服务,按照客户的不同需求,细化成针对性较强的金融产品或者服务,以提高金融服务的效率和质量。例如投资理财业务产品、私人银行账户等。随着客户对贷款和存款业务思想认识的不断提升,客户更加注重借助银行平台提升资金的升值价值,因此银行个性化金融服务水平是吸引客户的主要原因之一。随着个性化金融服务的不断创新,银行金融进入了包揽综合金融服务的模式。针对客户需求开展的定制业务产品和专属化服务设计更加安全可靠和全面,不难想象未来银行金融的客户主体将大部分来源于个性化定制客户。

### 1.3 组织结构的创新

#### 1.3.1 组织结构的国际化创新

对外贸易促进了多边合作的金融投资模式的创新,因此银行金融组织结构也应不断创新,以利用更为丰富的市场资源获取更多的金融收益,同时通过科学合理的组织结构的国际化接轨,调整银行金融组织结构的投资理财经营模式,以适应更复杂的国际金融环境。例如:部分银行在国外设置了分支银行、代表处等以配合对外贸易,进而顺利开展境外金融投资和金融理财等金融服务,促进了对外贸易的创新发展,以及吸引更多的投资者面向境外或者境内进行金融投资和理财。

### 1.3.2 经营管理体系和人才队伍的创新

组织结构创新需要专业金融技术支持,以及丰富的境外金融服务经验,因此需要金融银行加强内部经营管理体系的创新,并逐渐综合素质水平更为专业的金融人才精英,以提高境外金融服务的质量和效率,在经济利益最大化获取的同时,有效规避或者降低金融风险。例如:引进信息化管理系统,对银行内部实行精细化管理,将金融业务的各运营环节都统一收录到管理系统中,通过管理系统中细化的各项专属管理功能,将中间业务的各环节统一实现资源共享和整合,以提高银行金融管理效率和质

## 2 互联网环境下银行金融的变革现状

### 2.1 直销银行金融

受互联网环境影响直销银行金融应运而生,以其线上运营、人力和物力等投资成本较少等优势,将银行旗下负债业务和资产借助直销银行实现了债务分担和债务转移,以缓解物联网点、时间、资源等客观条件的限制。借助广大客户的力量,提高负债的规模,进而实现负债盈利的目标。推出了一系列理财和投资的金融产品,并在各大银行中迅速风靡。从直销银行的金融产品方面来看,超过 60%的直销银行以货币基金、理财产品、存款等为主要金融业务,其次是城市日常缴费、日常支付、日常转账等,也有少数直销银行开展了保险业务与信用卡业务。部分直销银行金融产品如表 1 所示:

表 1 部分直销银行金融产品

商业银行	直销银行	金融产品及创新现状	渠道
工商银行	融 e 行	产品:基金、股票、结售汇、外汇买卖。截止 2016 年 6 月,用户规模达到 2 亿,月活跃用户 2205.6 万人,日均活跃规模 432.0 万人	移动 APP
北京银行	北京银行直销银行	理财产品(更慧赚)、消费产品(更会贷)、存款产品(更慧存)。上线两年时间,客户数量达到 24.6 万人,资金量为 6.9 亿元	移动 APP PC 端
平安银行	平安橙子	理财产品(平安盈)、存款产品(定活通)、快 e 盈、黄金账户。上线一年客户突破 450 万,日均新增 1.25 万人,增速位居行业之首	移动 APP PC 端
民生银行	民生银行直销银行	基金(如意宝)、贵金属(民生金)、转账(轻松汇)、理财(定活宝)。上线三年客户突破 580 万,资产 680 亿,累计为客户收益 25 亿	移动 APP PC 端

### 2.2 智慧银行金融

智慧银行内部主要分为智能信息获取系统、智能信息处理系统、智能服务系统三大部分,彼此之间通过物联网网络连接。从功能上来看智能信息获取系统具体包括:电子大堂、智能交互、智能导航等子系统,其作用是对客户信息进行全方位搜集与多角度描述,包括:用户姓名、国籍、性别基本信息以及指纹、DNA 等信息。智能信息处理系统包括:智能填单、精准营销、辅助决策等子系统,其作用是深度挖掘客户信息,为客户提供精准服务。此外,该系统也是实现银行“智慧化”发展的基础环节。智能服务系统包括:智能管理、联网排队、第三方子系统等。智慧银行注重金融业务之间的交互与合作,

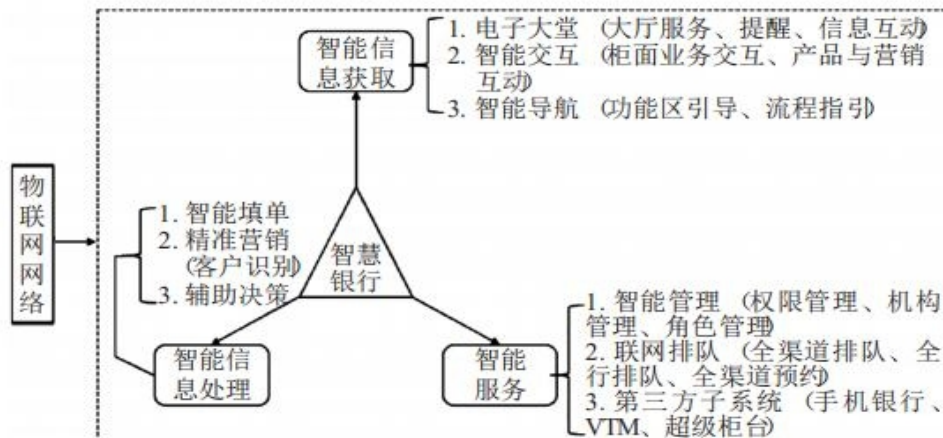


图 1 智慧银行金融简介

能够提高金融管理和业绩营销的效率和水平。智慧银行简介如图 1 所示。

### 2.3 互联网银行金融

互联网银行金融指的是金融机构借助互联网技术、移动通讯技术、物联网网络等现代互联网信息技术,对传统金融业务进行电子化、信息化创新及变革。其对物理网点数量没有硬性要求,金融交易时不限时间和地域。通过借助大数据和云计算等计算机技术,将金融数据信息有效整合和处理。能够智能化的将各项消费数据、浏览数据、购买习惯数据等统一收集分析,并进行信用等级评价,最终将数据信息转化为可观可用的有效信息。以辅助银行分析客户需求,进而使银行制定出更加科学合理的个性化金融服务,从而提高吸引客户的效率。

### 结束语

以往银行金融业务办理需要客户到银行现场办理或者咨询,服务模式以银行柜台人工服务为主。不但业务办理和咨询效率较慢,金融投资和金融理财等业务产品的普及渠道也受限,作为客户来说往往没有时间和精力去现场办理相关业务,对金融产品的了解也一知半解,受互联网环境的影响,银行金融不断从经营模式和服务模式上进行创新和变革,使客户可以通过银行网络服务平台,实现自主业务办理和咨询,同时银行金融服务产品以实行了个性化定制改良,深化了企业和个人的服务体验,使银行金融面向更加多元化的多边合作经营模式,使银行金融通过更多的渠道获取市场资源,进而收获了更多的意向客户和资金回流。

### 参考文献

[1]张敏.互联网环境下的商业银行金融创新及变革[J].环球市场, 2018,(24):37,39.  
 [2]张春宇.浅谈互联网金融背景下商业银行金融创新[J].缔客世界, 2019,(06):1-2.  
 [3]高苑[1].互联网金融背景下商业银行金融创新[J].财会通讯,2019 (23).