**做大网络银行 服务实体经济**

**——建设银行创新服务电子商务客户纪实**

“十二五”期间，电子商务成为国家战略新兴产业的重要组成部分，以电子商务为代表的网络经济将成为未来商务模式的主要发展方向。面对飞速发展的电子商务市场、网络金融服务几乎空白的情况，2007年，建设银行率先与大型电子商务平台合作，创新研发国内首创的网络银行业务模式和“e贷款”系列产品，将互联网技术与银行核心业务进行深度整合，在企业融资服务日趋同质化的市场竞争环境中，发掘出一条服务电子商务客户的新途径。

**一、突破传统模式，创新互联网金融**

随着互联网、电子商务的快速发展，电子商务客户这一群体快速发展壮大，其中绝大部分为中小企业，受制于不符合银行传统信贷业务准入标准，被融资难问题所困扰。同时，电子商务客户网络化、批量化、自动化、无纸化的金融服务需求，也对银行提出了更新更高的要求。面对飞速发展的电子商务市场、网络金融服务几乎空白的情况，2007年，建设银行创新研发出国内首创的网络银行业务模式和“e贷款”系列产品，成为业内首家为电子商务客户打造专属融资服务模式、专属业务系统、专属业务团队、实现全流程线上操作的银行。

网络银行业务是建设银行专门为电子商务客户量身订制的服务模式，应用互联网技术，通过银行系统与交易、资金及物流等网络平台对接，整合双方资源，为网络交易客户提供的、全流程网上操作的创新金融服务模式。与传统业务相比，网络银行主要呈现以下几个特点：一是信息实时交换，建行网络银行系统与合作平台系统对接，实时进行信息交换，减少信息滞后和不对称的风险；二是客户资源共享，通过与合作可以批量化拓展网络银行客户和营销银行产品；三是客户实时评价，网络银行引入网络信用、交易纪录，并将其作为评价客户的重要标准，可以实现实时对客户的评价；四是共同控制风险，通过融合银行和合作平台两个资源，既用银行传统的方式进行风险控制，也同时用网络进行风险补偿、监控、追索和封杀。

互联网金融需求对传统商业银行提出挑战，银行必须全面创新。建设银行网络银行成功实现了五大创新：一是理念创新。网络银行信贷业务是对传统业务的全面突破和创新，在客户评价中创新引入“网络信用”概念，并与电子商务平台合作，结合客户网络交易行为特点，在贷前、贷中、贷后各环节有针对性的实行预警和监控。二是产品创新。结合合作平台不同类型、不同特点的电子商务客户，建行成功开发出网络银行信息流类、网络物流类、网络资金流类、网络供应链类等四大类创新产品。三是科技创新。为实现网络银行信贷业务“全流程网上操作”打造了专属的IT平台，打通了与建行行内多条线、多个核心系统以及与合作网络交易平台的实时对接，实现了网上申贷、网上签订合同、网上支用、网上还款、放款中心集中放款和还款等多项功能，开创国内银行信贷业务全流程电子化处理的先河。四是组织创新。在业务推广行单独设立网络银行专营机构，针对网络银行流程和业务特点，从公司业务、审批、风险、科技、会计、信用卡等部门抽调业务骨干，实行专人专岗专业化运作和管理。五是风险保障机制创新。制定了专门的风险管理和风险补偿机制，通过与合作平台共同建立“风险池”制度，对出现的不良贷款使用风险池资金进行弥补；通过借助合作平台实现网络账户封杀和网络曝光的特殊功能，大大提高客户违约成本；通过与合作平台共同建立预警互动机制，及时、全面地了解客户经营情况，取得了较好的风险防范效果。

**二、明确战略定位，促进业务发展**

建设银行高度重视网络银行业务，将此项业务作为战略性、前瞻性的创新业务纳入战略规划，加快推进业务发展。六年多来，在监管部门的大力支持下，建设银行网络银行业务成为贯彻落实“综合性、多功能、集约化”全行战略的重要举措，业务模式日趋成熟、产品种类不断丰富、合作平台类型多样、业务系统运行稳定、品牌知名度大幅提升，实现业务健康有序发展。

截至2014年8月末，建设银行已累计向1.7万家企业发放1300亿元网络银行贷款，其中94%为小企业客户。合作平台近70家，合作平台类型包括B2B大宗商品交易平台、行业细分领先平台、核心企业供应链平台、第三方支付平台、电子政务平台等类型，并成功研发出网络信息流类、网络物流类、网络资金流类、网络供应链类等四大类产品及“e贷款”系列子品牌，全面覆盖在网络经济和电子商务交易行为中的网络信息流、网络物流、网络资金流三个关键特征。同时，建设银行为电子商务客户打造了专属的网络银行IT系统，在业内率先实现贷款申请、贷款审批、贷款合同签订、贷款发放、贷款归还等信贷业务全流程线上操作，系统功能强大，领先同业。

**三、携手多方共赢，服务实体经济**

（一）多方共赢促发展

网络银行业务通过整合银行、电商平台、核心企业供应链平台等各方的资金优势、网络优势、品牌优势、客户优势、资源优势和平台优势，实现了多方共赢。电子商务平台大幅提高了平台客户在线交易量，提升了平台品牌知名度，吸引了更多新客户入驻，并有效增加了平台客户对平台的粘性和依赖度；核心企业有效解决了其上下游企业融资难题，提升了整个供应链管理水平，进而降低产品成本，提高资金使用效率，节约财务及管理成本，最终形成整个供应链不断发展的良性循环；平台客户及核心企业上下游客户，利用网络信用记录实现增信，通过各方共同搭建的全流程在线操作平台，大幅节省业务办理的人力和时间成本，有效解决融资难题，并降低融资成本。

（二）服务实体经济成效显著

通过与不同类型平台合作，网络物流、网络资金流、网络供应链类产品分别围绕电子仓单及电子订单、自动化微贷技术及“一点对全国”的业务模式，有力地支持“三农”、支持小微企业的发展。

1.围绕电子仓单、电子订单盘活企业资产，服务“三农”。建设银行先后与全国棉花交易市场、广西糖网、中华粮网等电子商务平台合作“e棉通”、“e单通”产品，主要面向涉棉企业、涉糖企业、涉粮企业提供基于电子仓单、电子订单的网络融资服务，有效盘活企业资产。融资难的问题一直困扰着天津舜天棉花贸易有限公司，通过“e棉通”产品，该公司成功获得首笔融资。公司总经理曾感慨：“一是没想到棉花行业的小企业，能够迈过国有大银行的门槛，二是没想到从申请到支用不到两个星期，三是没想到在网上足不出户就能拿到贷款，‘e棉通’确实神奇！”

2.研发网络自动化微贷技术，服务小微企业。敦煌网是国内领先的国际贸易电子商务交易平台，建设银行与敦煌网合作的“e保通”产品主要服务从事外贸的小微企业。四川佳龙礼品有限公司是从事工艺品出口的微小型外贸企业，公司日常经营周转资金压力大，因求贷无门而不敢承接更多订单。通过办理建设银行“e保通”业务，企业发货后可立即在线将应收账款债权转让银行，2分钟内即可自动获得保理预付款，接单能力提高了三倍，企业实现了快速发展。

3.推出“一点对全国”的网络服务，创新供应链融资模式。建设银行与珠海格力电器股份有限公司合作的“e点通”产品主要面向其上游供应商，通过批量受让格力电器成百上千家上游供应商对格力电器的应收账款，为其遍布全国的上游供应商提供“一点接入，全国共享”的全流程网络保理服务。乐清市惠华电子有限公司是一家专业生产电子元器件的小企业，与珠海格力的合作稳定，急需资金提高接单能力。建设银行通过受让其与格力电器的应收账款，为其办理“e点通”业务，并通过业务全流程网上操作，突破异地的限制，从申请办理“e点通”到贷款支用仅一周时间，大幅节省成本，随借随还更是让企业感叹：“e点通”真是企业的及时雨!

（三）社会反响强烈

网络银行业务模式及产品推出后，先后得到银监会、地方政府的极大支持和肯定，中央电视台、经济日报等多家媒体给予了极大关注和高度评价，电子商务客户更是口口相传，报名踊跃。网络银行产品及系统先后荣获中国人民银行2010年度银行科技发展奖一等奖、《银行家》2013中国金融创新奖、中国电子商务创新联盟2014在线供应链金融创新奖等众多奖项。

**四、加快拓展平台，做大做强业务**

快速发展的网络经济和电子商务市场为电子商务客户、网络交易平台及银行提供了广阔的市场舞台和发展空间。下一步，建设银行将进一步扩大网络银行服务区域，拓展网络交易平台合作伙伴，通过延伸网络银行金融服务的深度和广度，努力做大做强网络银行业务，不断满足各类型电子商务客户的综合化金融服务需求。

（一）实践专业化运营模式

网络银行业务服务对象包括大、中、小、微小企业，甚至个体工商户。由于在运作模式、产品服务、业务流程、制度设计、评价方法、风险管理和补偿机制等各个方面及业务的全流程都完全不同于传统业务，建设银行已在多家业务开办分行中设立网络银行专营机构进行业务的专业化经营和管理。下一步，建设银行将继续推进网络银行业务专营机构建设，建立更完善的专业化运营模式，更好的服务各类型客户。

（二）加快拓展与各类型网络平台的合作

为使网络银行业务模式惠及更多的电子商务客户，更好的服务实体经济，建设银行将继续推进与新的电子商务平台、供应链管理平台、物流电子平台、第三方支付平台、国际贸易电子平台等各类电子平台的合作，加强与政府、海关、税务、通信、物流、企业的信息交换，不断延伸网络银行业务链条，探索新的合作领域和方式，积极推进网络银行业务的合作和拓展。

（三）不断创新网络金融产品

在现有网络银行融资服务产品的基础上，建设银行正在积极研究为电子商务客户提供包括贷款、存款、中间业务等全面、综合的网络银行服务，打造一个对公服务和对私服务、企业和个人、贷款和其他业务融合在一起的新的服务平台。最终实现电子商务客户足不出户，即可通过网络银行自助服务方式办理所需金融业务，有效节约企业的人力及时间成本，助力企业发展。