以数智转型为笔 书写宁波通商银行数字金融答卷

在政策引领与行业变革的双重驱动下，宁波通商银行紧握“数智转型”之笔，系统构建业务、应用、数据三大数字化核心架构，稳步走出一条契合中小银行发展定位、兼具特色优势与专业内核的转型路径，为服务区域经济社会发展注入强劲数字动能，以实干实绩写好数字金融大文章的通商答卷。

深耕业务架构，筑牢服务实体核心载体

业务架构是承接全行金融服务渠道、衔接“三金”业务战略的顶层蓝图，也是数字金融大文章落地的核心载体。该行聚焦供应链金融特色化发展方向，创新打造“一大一小一平台”数字化供应链金融服务品牌，为核心企业、中小供应链企业及地方城投企业提供精准支持。

“通商e链”：供应链金融数字化中枢。作为该行首个直接触达核心企业及上下游链路的供应链金融业务系统，创新构建数字化分级准入模型和“凭证确权+企业信用”脱核融资模式，有效破解链上企业融资难点痛点。

“心e链”：中小供应链企业轻量化连接器。依托轻量化微服务架构，打造产供销管理工具，支持中小供应链企业一键对接，显著压降银行尽职调查成本和企业接入门槛。

“地方供应链金融平台”：银企协同创新示范标杆。探索“地方供应链+银行数字工具”新模式，打造银企合作、创新共赢的典型案例。

优化应用架构，激活风控运营双重效能

应用架构以统一标准推动信息系统分层布局、协同联动，是数字金融提质增效的核心引擎。该行持续深化“三位一体”智能风控体系，将业务全生命周期风险控制点内嵌于智能模型，实现风险精准管控与运营效能提升同频共进。供应链领域，构建“客户—行业”双维风险评估体系，推动风险评估从人工处理向全自动化转型，跨部门研判时效压缩至30分钟以内，实现系统性风险早识别、早预警。消费金融领域，自研关联图谱反欺诈模型，精准识别团体欺诈风险，切实守护客户资金安全。运营管理领域，建成“大运营2.0”智能调度体系，通过客流热力分析与客户“画像”实现网点资源精准调度，以高效灵活的服务彰显中小银行差异化竞争优势。

夯实数据架构，释放智能决策数字价值

数据架构打通跨系统数据壁垒，构建统一规范的数据资产体系，是驱动银行智能化升级的核心底座。该行持续强化大数据平台能力建设，建成主备基础功能、数据分析、实时数据三大核心集群，聚焦核心经营指标建立全流程数据校验机制，充分释放数据中台的决策支撑价值。以大数据、机器学习等数字技术赋能乡村振兴，将工商司法、经营销售等多维度数据融入涉农信贷风控模型，实现涉农贷款秒级审批，高效服务涉农经营主体。布局本地算力与大模型应用，部署开源基础大模型，落地供应链盯市助手、合规AI咨询、智能代码生成等20余项数智场景，全面提升金融服务与内部管理的数字化水平。

从财富管理到生活场景 中信银行银杏卡杯摄影大赛启幕

金秋时节，银杏渐黄。赏秋打卡早已不只是出游赏景，更成为都市人拥抱自然、追寻兼具分享感与治愈感的秋日仪式感的社交方式。

近日，中信银行在北京地坛公园开启“中信银行银杏卡杯”摄影大赛线下首场打卡活动，吸引了众多市民与游客驻足打卡，送上秋日的专属仪式感。活动以“金风有信 寻找银杏王”为主题，探索秋日品牌活动与家庭财富管理场景的结合，推动专业财富管理与陪伴式家庭金融服务有机融合，让金融服务深度扎根家庭美好生活。

此次中信银行“金风有信”主题活动承载着两层意蕴，秋风是大自然写给耕耘者的丰收信笺，更是中信银行向万千家庭传递长久相伴的金融承诺。中信银行于今年7月推出银杏双卡，分为银杏借记卡和银杏信用卡两种，依托于“财富积淀+生活消费”的一体化金融服务体系，围绕“家庭”这一核心单元展开服务设计，一端连接家庭财富的长期规划，一端连接日常消费与生活场景，覆盖健康、出行、成长等家庭需求。银杏双卡打破财富管理与日常消费的业务壁垒，营造“家庭”为核心单元，构建全生命周期家庭金融服务模式。



银杏双卡是中信银行践行综合家庭金融服务的又一具体实践。在这一实践背后，专业的资产配置与分层服务是核心支撑。在财富服务方面，中信银行整合集团投研、投行、资管全链条专业资源，帮助家庭资产更好抵御市场波动，稳稳守护财富。该行配备专业财富顾问团队，把专业晦涩的市场分析转化为通俗易懂、适合长期持有的资产配置方案。同时，跳出传统银行单纯积分、优惠折扣的传统权益模式，按照不同家庭的情况分层服务，提供适配各个人生阶段的差异化权益，让财富规划贴合家庭真实生活所需。

近年来，中信银行持续深耕摄影文化领域，将摄影赛事作为连接客户与传递品牌温度的重要载体。本次“银杏卡杯”摄影大赛是中信银行由财富管理服务向生活场景延伸的又一次创新实践，采用线下体验与线上互动相结合的形式，邀请大家寻访各地“银杏王”，定格秋日美好瞬间。线下，北京、郑州、南京、宁波、长沙、日照六座城市同步开启打卡互动，客户可亲赴中信银行与当地景点设置的打卡点，参与活动解锁银杏卡秋日限定惊喜，近距离体验有温度的金融服务。线上同步在小红书开启摄影作品征集，大家只需拍下心目中的“银杏王”，在小红书发布原创作品、带上“金风有信寻找银杏王”“中信银行银杏卡”等话题并标注拍摄信息，即可参与人气评选角逐文创好礼，用镜头留住专属秋日仪式感。

与此同时，中信银行同步开放银杏主题信用卡申领，配套推出四款面向家庭的秋日限定权益包，覆盖亲子游玩、亲友欢聚、短途出行、健身运动四大生活场景。亲子家庭可选择MELAND乐园组合券，亲友聚会可选用沃尔玛购物券搭配淘票票观影券，秋日外出游玩可领取滴滴出行券，运动爱好者还能兑换游泳健身与羽毛球场地券。依托银杏双卡一体化服务，各类生活权益把日常消费和财富服务紧密联结起来。

中信银行表示，金融机构不仅是金融产品和服务的提供者，更是美好生活的同行者。未来，中信银行将持续优化家庭金融服务供给，创新场景化服务，将专业金融能力融入家庭日常，打造专业温暖的家庭综合金融服务，陪伴千家万户守护财富，奔赴四季美好。

宁波银行专栏

依托中征平台盘活应收账款，宁波银行赋能轻资产服务业

为持续深化普惠金融服务，破解中小微企业“缺抵押物”“融资难”等痛点，宁波银行积极推广中征应收账款融资服务平台，挖掘企业应收账款价值，将账面应收账款转化为可融资的“活资产”，近期成功为一家轻资产服务业企业落地应收账款质押贷款，为地方中小微企业注入金融活水。

宁波某服务有限公司主营安保、物业等服务，业务主要通过招投标取得，是多家单位安保服务供应商。近年来企业经营稳健，营收逐年增长。企业主要成本为人员薪酬，但行业回款存在时间错配：业主单位按季度结算服务费，而员工工资必须按月发放，由此形成了持续性短期资金缺口。服务业企业以人力投入为主、缺乏厂房设备等实物资产，作为典型轻资产服务业企业，其公司名下无不动产可供抵押，传统抵押贷款难以落地，而普通信用贷款额度有限，难以覆盖工资垫资需求，融资一度遭遇瓶颈。

了解企业困境后，宁波银行余姚支行主动依托中征平台开展业务，将企业对各级业务单位的应收账款作为质押标的，借助平台完成账款信息核验与确权，有效破解应收账款“融资信息不对称”“账款确认难”两大堵点。通过中征平台办理质押登记，明确质权效力与优先受偿顺位，同时防范应收账款被重复质押、重复转让，为银行债权提供稳定法律保障。结合行业“季结月付”的现金流特征，支行为企业量身定制了授信方案，成功投放了应收账款质押贷款，使贷款期限与工资垫款周期精准匹配，第一还款来源有保证。融资款的及时到位，既缓解了企业阶段性资金压力、保障服务业务稳定开展，也有助于稳定岗位供给、保障服务连续性，对稳就业、保民生具有直接意义。

服务中小微、发展新业态，关键在于把企业真实交易信用转化为银行可接受的担保条件。依托中征平台开展应收账款质押融资，凭真实业务形成的应收账款即可获得授信，高度适配轻资产中小微服务业企业。该模式跳出不动产抵押的固有约束，依托真实业务债权实现融资突破，为同类型服务业中小企业开辟了全新融资路径，形成可复制、可推广的授信实践经验。

下一步，宁波银行将持续加大中征平台推广力度，深挖服务业各类场景融资需求，积极拓展应收账款质押融资模式，不断拓宽轻资产中服务业小微企业的融资渠道，提升普惠金融的覆盖面与可得性，以金融力量助力地方实体经济高质量发展。

宁波银行



