

# 金融科技赋能中小商业银行转型升级的策略研究

史真真

(浙江金融职业学院 浙江 杭州 310018)

**摘要:**近年来,金融科技的产生及爆炸式发展,对我国商业银行尤其是中小商业银行产生越来越大的冲击和挑战。为了更好地促进中小商业银行借助金融科技实现转型升级,契合国家消费升级和“大众创业、万众创新”的时代洪流,从内外部环境分析了在金融科技演进背景下中小商业银行转型升级的必要性,进一步从内部动力和外部赋能两个角度提出借力金融科技实施转型升级是切实可行的。中小商业银行应践行开放、合作、融合的理念实现共赢,针对其在转型升级过程中可能出现的三个层面潜在风险,结合SWOT分析,创新性地提出政府、中小商业银行金融主体及相关方应打好“低准入+严监管”组合拳、“心态+业态”组合拳、“传统金融+科技金融”组合拳、“共享+安全”组合拳的应对策略。

**关键词:**金融科技;中小商业银行;转型升级;组合拳

**中图分类号:** F832      **文献标识码:** A      **文章编号:** 2095-0098(2019)05-0034-07

近年来,随着网络技术基础设施的普及,云计算、大数据、区块链和人工智能等新兴技术的不断涌现,金融科技发展迅猛,从20世纪70年代前金融后台业务电子化、20世纪80年代金融前台业务电子化、20世纪90年代后网上办理金融业务、21世纪互联网金融元年到现在所谓的金融科技2.0的演变路径可以看出,金融和科技相伴而生,科技在金融中的普遍应用不断降低着银行的运营成本,提高着银行的经营效率,赋予了金融更大的能力,使得资产的定价效率和风险的控制水平得到了急速的提升。金融科技产生及爆炸式发展,对我国商业银行尤其是中小商业银行产生越来越大的冲击和挑战。但是,金融科技并不是洪水猛兽,中小商业银行应该博采众长、为我所用。习近平总书记在十九大报告中指出,当前我国社会的主要矛盾是人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾,金融科技可以极大地优化资金端的对接效率,较好地满足中小企业和普通消费者的长尾金融需求,带给客户全新的金融体验,这就是国家一直倡导的普惠金融,也有利于解决小微企业金融服务“不平衡不充分”的问题。

## 一、金融演进背景下中小商业银行转型升级的必要性

(一)从传统金融机构内部来看,体制僵化,灵活性不足,有突破原有金融体制牢笼的迫切需要

众所周知,中小商业银行作为金融体系中细分的金融主体,立足于服务地方经济、服务中小企业、服务城乡居民的市场定位特点,在小微企业融资难、融资贵的大背景下,中小商业银行有其存在的独特价值和功能。一方面可以有针对性地解决区域企业“短、小、频、急”的投融资需求;另一方面中小商业银行的良性发展也有利于金融生态多样化体系的构建和完善,从而更好地发挥各金融主体的职能。中小银行群体已经成为支持中小微企业成长、践行普惠金融理念的中坚力量,其中农村商业银行作为中小银行代表还利用其农村物理网点填补了诸多农村金融服务空白。基于此,中小商业银行利用金融科技的手段增强对小微的有效供给既

收稿日期:2018-08-31

基金项目:浙江省教育基金会项目“金融科技的演进对浙江省中小商业银行转型升级的影响与对策研究”(2017D17)

作者简介:史真真(1983-),女,河南巩义人,硕士,讲师,研究方向为金融科技和商业银行。

是响应国家号召又是体现自己特色定位提升竞争优势的不二之选。

然而,中小商业银行经过二十多年的运行发展,内生动力不足的现象逐渐累积,成为其转型升级的桎梏:主要表现在体制机制僵化有待改进、灵活性活力有待提升、科技化用户体验有待增强。今年以来,虽然中小商业银行网点布局版图进一步拓展,但内部运营体制和运行机制没有与不断加速的金融改革节奏达到同频共振的效果:有些银行还在延续规模盲目扩张、坐等客户、宁让客户跑断腿不愿自己多动嘴、机械式粗放式服务的老套模式,其部分营业网点还是对潜在客户爱答不理,用有色眼光视人等;贷款审批流程繁琐、放款时间较互联网金融时间长,需要客户提供大量信息但又存在不能有效保护客户隐私等问题,用户体验相对较差;不能积极主动地拥抱金融科技,贷款过分强调抵押,不能自发借助新技术利用大数据分析将客户预期效益、生产能力、发展潜力等体现在贷款信用考量指标中,过分谨慎,几乎让客户承担全部不确定风险。

(二)从传统金融机构外部来看,金融科技衍生的创新产品发展日新月异,给中小商业银行的市场份额带来不可忽视的冲击

金融科技来势汹汹,其天生的技术优势给金融发展和监管带来的机遇和革新有目共睹,其爆炸式发展,对我国商业银行尤其是中小商业银行产生越来越大的冲击和挑战<sup>[7]</sup>。从网银及在线理财支付进入人们日常生活中开始,便捷、高效便成为人们在进行金融交易时的基本诉求。而随着移动互联网用户活跃度的激增,越来越多的交易行为可以通过移动端完成,基于市场的迫切需求,越来越多的互联网企业开始涉足金融业,为用户提供更加舒适便捷的金融服务体验不断蚕食着市场份额。国有商业银行,具有资金实力强、信誉度高、网点布置密集、技术支持相对完善及其在金融体系中的先发优势等,其对金融科技具有一定的谈话筹码和抗衡力量。而中小商业银行大多成立时间相对较短、抗风险能力较差、网点稀疏市场份额少、技术储备相对薄弱、管理体系不完善,面临互联网金融的勃然兴起和市场份额的蚕食明显处于不利地位。当以技术为引领的创新成果运用于中小商业银行的经营过程中,以用户体验为导向,以数据分析为驱动、以智能算法为工具的金融科技将会对中小银行产生深远的变革<sup>[1]</sup>。

## 二、金融科技助力中小商业银行转型升级的可行性分析

(一)从内部动力来看

### 1. 消费升级和“大众创业、万众创新”引发的需求推动

(1)十九大报告指出,要进一步增强消费对经济发展的基础性作用,并在中高端消费等领域培育新增长点。随着我国居民收入水平不断提高,消费支出的结构升级和层次提高将成为我国经济平稳运行“压舱石”。我国已进入消费需求持续增长、消费结构加快升级、消费拉动经济作用日益增强的发展阶段,从三大需求对经济增长的贡献率来看,2013年至2017年,最终消费支出的年均贡献率为56.2%。随着经济社会发展,我国人口素质进一步提高,年轻消费人群是网络科技受益的一代,随着他们的成长及经济实力的不断增强即将成为银行的主力客户,他们对科技惠及金融的用户体验有较高要求,消费升级又迫在眉睫,商业银行借助金融科技的力量实现自身转型升级能够与客户群达到高度认同。

(2)“大众创业、万众创新”被视为中国新常态下经济发展“双引擎”之一,政府层面正不断以简政放权的改革为市场主体释放更大空间,由此引发的创业热潮为商业银行带来了源源不断的业务需求,尤其是贷款需求。而我国的商业银行在风险管理方面的短板让其在面对创业主体的需求畏首畏尾,过于谨慎。以云计算、大数据、区块链和人工智能为技术基础的金融科技的不断涌现,赋予了金融更大的能力,使得资产的定价效率和风险的控制水平可以得到急速提升,极大地优化了资金端的对接效率。

### 2. 同行竞争者积极拥抱金融科技卓有成效的压力推动

在国内,除了国有银行外,一些中小商业银行已经积极推动传统银行业务的互联网化,实现生态金融、场景金融的应用与纵深发展。比如在浙江省,大多中小商业银行已经开始秉承“对小微企业不讲支持讲服务”的理念,借助互联网手段,将贷款申请流程转变为“银行主动问询、企业予以答复”,实现了银行服务理念的大转变。

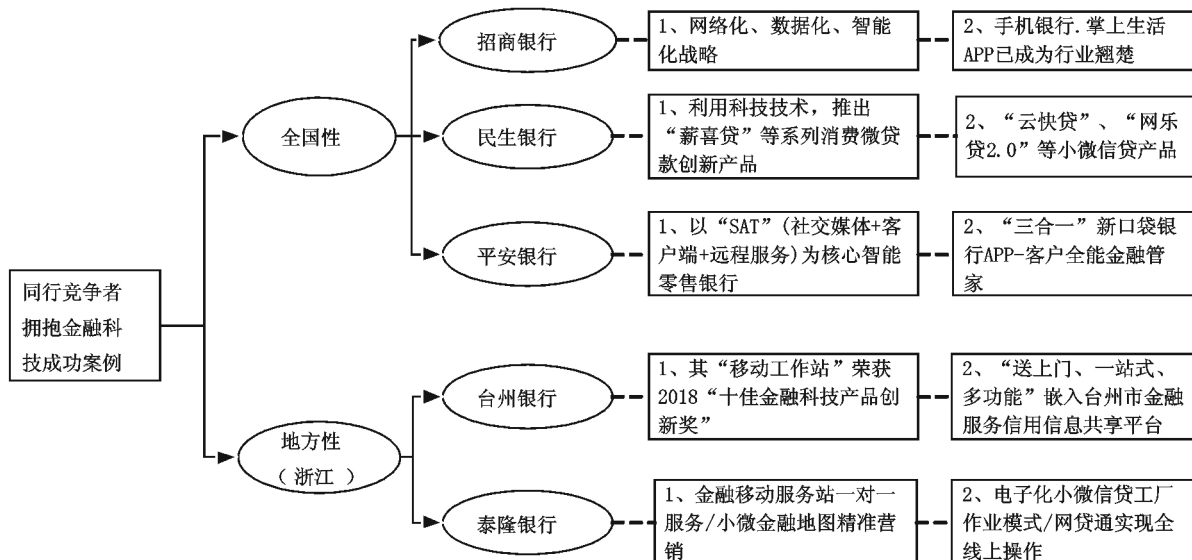


图1 同行竞争者运用金融科技的成功案例图

## （二）从外部赋能来看

### 1. 宽松的金融政策环境具有孕育中小商业银行转型升级的肥沃土壤

伴随着我国经济取得的丰硕成果，改革开放进一步持续推进，政府职能转变、简政放权，积极引导、服务型政府的倡导、强化负面清单管理，为金融机构转型升级释放了紧箍咒，金融准入门槛降低，为金融主体的创新意识及运行机制注入活力，金融主体数量突飞猛进，金融科技发展异常活跃。

### 2. 金融科技的蓬勃发展为中小商业银行转型升级提供了坚强支撑

随着网络技术基础设施的普及，云计算、大数据、区块链和人工智能等新兴技术的不断涌现，金融科技发展迅猛。2018年全国第一个区块链园区在杭州成立，中国云计算发展突飞猛进，阿里云应用客户世界排名第三……这些金融科技产品的研发，为中小商业银行的转型升级提供了重要的技术基础，具备了将科技翅膀嫁接到金融机体的潜在能力。微众银行和腾讯CDC联合发起银行用户体验联合实验室，携手银行同业共同改善银行用户体验、提升银行业的整体服务水平。目前电子银行业务替代率普遍达到90%以上，客户到店率逐年递减，柜面人工办理只占30%，这一现状可以反映客户对传统银行业务在实时便捷、智能服务、理财咨询和移动办公等方面的服务提出了更高的要求。中小商业银行如果合理运用本土化区域优势，将业务优势与金融技术结合，实现金融与科技的融合，将有可能在激烈的竞争中探索出差异化的模式<sup>[2]</sup>。

## 三、中小商业银行借力金融科技实现转型升级的践行理念

通过前面的必要性和可行性分析，可以得出中小商业银行借力金融科技实现转型升级是大势所趋，我们应秉承开放、合作、融合的理念来实现中小商业银行的有效转型，提高竞争力。

### 1. 进一步放宽金融准入，强化金融监管

央行监管层应鼓励培育金融生态多样化和竞争市场，保持金融市场创新主体的活跃度。对中小商业银行倾斜扶持性政策需进一步加强，降低中小银行类金融机构和科技公司参与金融活动的准入门槛，降低经营成本，提高服务小微的动力。让中小金融主体有活力，就得形成良性竞争业态，这就需要监管机构做到一低一高，门槛准入可以低，但监管门槛必须高，形成监管高地，违法成本高地。

### 2. 创新金融主体模式，培育跨界融合新公司

中小商业银行种类繁多、服务范围广，应积极参与到金融转型升级的大潮中，将已有的竞争关系化解为合作共赢关系，实现跨界融合<sup>[3]</sup>，构建“区域中小商业银行+新科技公司”的协助合作机制，有利于减轻中小商业银行的技术储备成本和运营维护成本；让科技公司成为中小商业银行的技术支撑，将科技与金融深度融合，积极探索两者相适应的运营模式，在确保用户隐私安全的前提下，实现用户信息共享，在资源整合打破壁

垒的前提下,实现中小商业银行与科技公司之间的健康合理的分配机制探索。

### 3. 深度利用科技成果,重塑传统金融

(1) 探索在大数据、云计算、区块链技术环境下,中小商业银行金融需求用户数据共享机制<sup>[2]</sup>,最大程度的消除数据孤岛,实现授信评价简易化、扁平化、途径多样化,解决小微融资难的瓶颈问题,更好地服务区域经济促进良性发展。

(2) 构建大数据风控模型、加快场景应用、特征识别防欺诈、推动批量获客、实现精准营销,提升中小商业银行的整体竞争优势。

(3) 优化中小商业银行已有的风险评估机制和监管模式,解决中小商业银行对小微企业融资难的瓶颈问题,利用金融科技的力量化解中小商业银行信用评价体系和授信标准单一化问题,更多的将消费行为、潜在能力、自身素质等以往难易评定的因素量化成指标予以考核,从而优化风控体系,创新服务模式,切实解决融资难的问题,以金融科技精准助力小微企业发展。

## 四、金融科技助力中小商业银行转型升级的策略

### (一) SWOT 分析

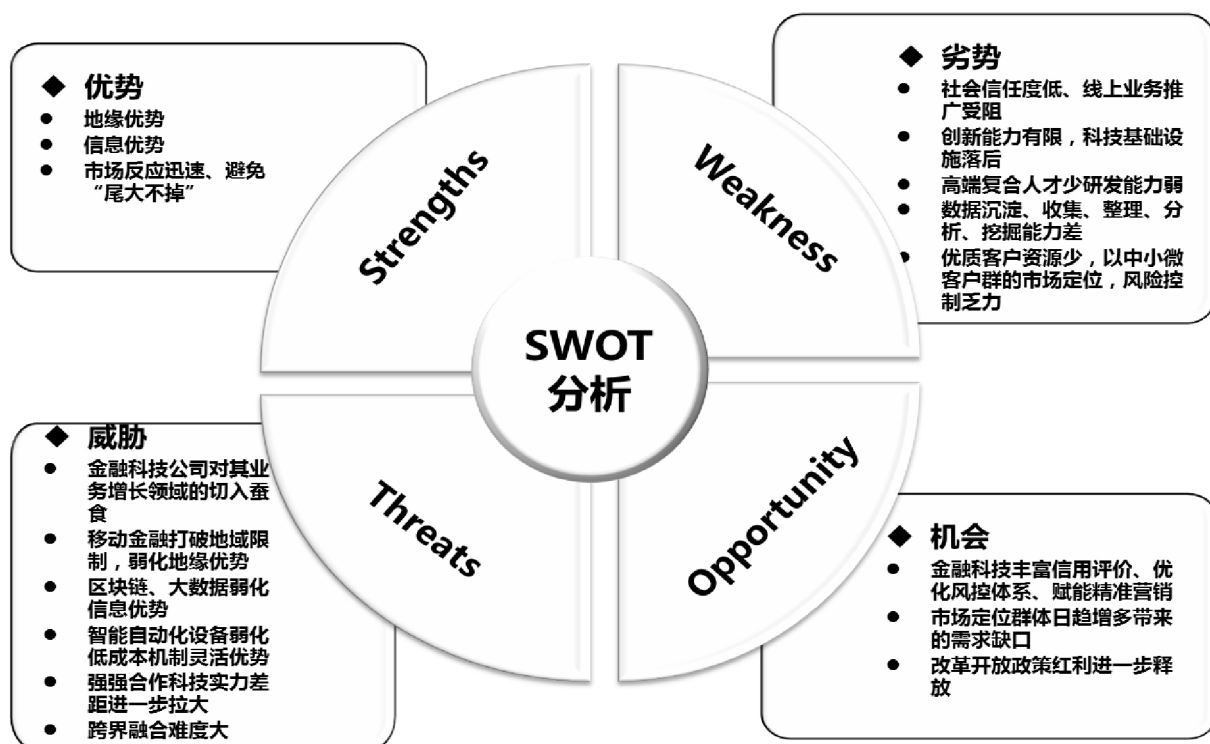


图2 中小商业银行发展金融科技的SWOT分析图

### (二) 金融科技助力中小商业银行转型升级的策略

针对中小商业银行转型升级过程中存在的潜在风险,结合SWOT分析,在应对策略方面,建议政府、中小商业银行金融主体及各相关方打好“低准入+严监管”的组合拳、打好“心态+业态”的组合拳、打好“传统金融+科技金融”的组合拳、打好“共享+安全”的组合拳。

#### 1. 打好“低准入+严监管”的组合拳

经济要发展,社会要进步就要敢于放开、善于管好。近年来出现的P2P暴雷事件频发,除了社会资金流动性问题外,监管不到位、缺位的问题也不可回避。“低准入”就要求政府部门降低门槛,让高科技型公司、私营企业甚至外资机构都参与到经济社会发展中,破除金融垄断,让金融市场保持活跃度,达到充分竞争的目的,适者生存;同时,念好监管的紧箍咒,尤其对出现的打着创新名义的经济模式严加监控,完善监管体制机制,堵住可能的风险漏洞,让不良从业者不敢违法、不能违法,最终达到不愿违法的目的。

## 2. 打好“心态 + 业态”的组合拳

金融与科技不是孤立的个体,金融主体要主动降低身段拥抱科技,在转型升级的过程中,为了创新一个良性健康的金融业态,金融从业人员要有大思维、大格局、大战略,响应国家政策号召,面对金融科技带来的冲击和挑战,深入探析金融科技对中小商业银行转型升级的指导路径,走差异化、特色化发展之路;战略上主动转变竞争思维,积极拥抱金融科技实行智慧经营,从而实现共赢<sup>[4]</sup>;摆正心态,回归金融是服务业之本,端正服务态度,鼓励全员营销,提供快捷、高效、人性化的产品和服务,提升用户体验。

(1) 走差异化、特色化发展之路。根据 2017 年的中小商业银行年报,作为全国性的商业银行在新兴业务方面大多呈现出各领风骚的差异化特点。如在担保承诺方面,民生银行、招商银行和中信银行比较领先;咨询顾问方面兴业银行和中信银行明显领先;理财服务方面浦发银行和光大银行比较领先;资产托管方面招商银行和民生银行遥遥领先;融资租赁业务方面,兴业银行和民生银行处于领先;投行服务方面浦发银行一枝独秀;信托业务方面兴业银行一枝独秀……所以中小商业银行在转型升级的过程中要结合各省的战略部署和地区特色,明确市场定位,走差异化发展之路。比如浙江台州地区“以民营经济为主导、以小微企业为主体”的实体经济相契合的小微金融服务体系是当地金融业的显著特征和独特优势,其三大地方性商业银行在利用金融科技服务小微企业方面也是做的风生水起,一些国有大行在开展小微金融服务方面都会把三家地方性商业银行作为强有力的竞争对手,甚至有为其马首是瞻的趋势。中小商业银行应该紧跟“机器人+”“互联网+”“大数据+”“标准化+”等技术创新的步伐,利用金融科技,用好金融科技,找准市场定位,深挖客户需求,服务实体经济、赋能实体经济。

(2) 精细化、智慧化、数字化、轻型化转型。2017 年,我国手机银行客户数量进一步增长。其中,个人客户达 15.02 亿户,同比增长 28.28%;企业客户达 0.05 亿户,同比增长 57.52%。移动智能设备的普及使客户的金融消费模式发生很大改变,其对物理网点的依赖性逐渐降低,客户的金融服务需求日益综合化、场景化,大大超出了传统网点的服务范畴,所以“智慧经营”的发展理念已经成为行业共识。智慧经营是对传统银行、网上银行的进一步提升,是以高端科技手段和新思维模式塑造新服务、新产品,并且重构运营、业务和管理方式,以提升效率、降低成本,达到完美的客户体验,其目的是轻装简从,为客户提供更快捷、更便利、更优质的服务。现在大型的全国性商业银行大多已经实现对营业网点的智能化改造,常见的自助购汇机、理财柜员机、以及能交水电煤气费的便民服务一体柜员机已经不足为奇。而带人脸识别装置摄像头的“超级柜台”也成为多家支行标配。“娇娇”是交通银行在银行业内首次推出的智能机器人,担任大堂经理岗位。平安银行及其社区支行已经配备了 VTM 设备(远程视频柜员机),它涵盖了平安银行的借记卡、信用卡、理财等大部分基础业务,已成为无时间约束、无空间限制的不间断远程服务平台。中小商业银行为了更好的客户体验,维护老客户开拓新客户也要顺应银行变革潮流,加大投入,尝试移动互联网、智能设备、人机交互技术等最尖端科技的运用<sup>[5]</sup>,全面提升网点服务效率和客户体验。

(3) 跨界经营,多方共建金融科技生态,提供快捷、高效、人性化的产品和服务。什么样的环境更有利于创新?什么样的创新产品能更好地吸引眼球?什么样的服务能带来更好的用户体验呢?竞争的市场环境、满足客户基本需求并且快捷便利、让客户真正感受到被尊重获得超预期的服务。在鼓励金融科技生态多样化和和谐发展良性竞争的基础上,改变老套的机械式的服务模式,转变心态,真正做到以客户体验为导向,以客户满意为中心。在移动互联时代,中小商业银行要转变思维,积极与互联网企业合作,推出定制的 APP 客户端,融合各类娱乐、消费、金融等服务,积极打造一个完整的场景,提供快捷、高效、人性化的产品和服务。

(4) 鼓励全员营销,丰富厅堂营销方式。目前,在银行网点智能化改造的大趋势下,众多商业银行的电子化替代率超过了 90%,甚至连农信社都达到了 70% 以上。在此背景下,网点的柜台岗位人员要适应角色转变,逐渐从柜台走出来,到大堂使用智能终端辅助客户服务,与客户接触,给客户做电子产品操作引导,教会客户使用手机银行,同时与客户面对面交流,能够快速知晓客户的需求,树立更好的服务意识。客户面对的不再是隔离的柜台玻璃冰冷的服务而是面对面的亲切交谈,柜员面对的也不再是由于柜台业务的繁多而带来的机械化操作而无暇交谈,金融本来就是服务行业,人力繁杂的操作被金融科技赋能的智能化改造所替代,全员营销给用户更好的体验和服务才是根本。当然营销和流程化的柜台操作是不一样的,一方面员工们

要增强专业知识储备,具备更强的专业能力,帮助客户进行财富管理,甚至成为客户信任的财务顾问;另一方面也要花心思下力气学习营销知识研读营销案例,了解用户需求,学会不断挖掘和深入理解用户需求,开展丰富多彩的厅堂营销活动,双管齐下为客户提供高价值的服务和高品质的体验。

### 3. 打好“传统金融+科技金融”的组合拳

探索有效的运营机制,既能减少传统金融主体孤立研发科技成本又兼顾让科技金融赋能传统金融,发挥金融更好的服务经济社会的本质功能。在这个过程中,一方面结合小微企业众多的特点,另一方面契合国家消费升级的战略,利用金融科技的力量化解中小商业银行信用评价体系和授信标准单一化问题,优化风控体系,实施精准营销,降低获客成本、风险甄别成本、运营成本和资金成本,使得中小商业银行乐于深耕实体经济,更好地践行普惠金融的理念。

(1) 拓展线上渠道、加大电子银行建设,全力打造线上线下全渠道协同发展的新格局。金融科技浪潮席卷下,商业银行除了重塑柜台操作,在互联网渠道移动化上也在持续发力。工商银行、建设银行、农业银行等国有大行手机银行客户数持续增长,纷纷超过2亿户;股份制银行步伐更大,手机银行客户数增长率普遍在30%以上<sup>[6]</sup>。移动互联网时代,中小商业银行更应该奋起直追,不仅要加大对手机银行的投入和推广,微信银行的营销和获客能力也不能忽视,另外银行传统线下渠道的智能化改造也要持续推进,两手都要抓两手都要硬,借助金融科技,争取建设一个真正以客户需求为导向,操作简洁界面美观、推送精准解决客户诉求、业务全面但不繁琐的全流程无缝衔接的线上线下协同发展的渠道。

(2) 对公业务方面,为了更好地服务小微,加快智能信贷的推进步伐。智能信贷通过云计算、大数据和人工智能等技术,建立大数据征信模型(不仅包括其日常运用数据,比如订单、库存、下线、结算、付款五个环节的全流程信息,还可以搭建信息云服务平台提供第三方的信息价值链来助贷),量化采集的数据,更全面地衡量企业的信用评价,确定其授信额度,可以有效解决小微企业由于财务数据不乐观、抵押资产价值不足以及处在投入期等不能通过传统的风控审核等瓶颈,利用金融科技的力量化解中小商业银行信用评价体系和授信标准单一化问题,优化风控体系,降低经营成本,创新服务模式,提高风控能力,增强小微融资的可获得性。另外建立这样一套效率高、管控严、风险小的小微企业信贷服务模式,高效利用了云计算、大数据、区块链、人工智能等新技术,还可以降低授信评价难度,提高金融服务效率,减少交易成本,达到快速授信确权,解决小微企业融资难,提升浙江省中小商业银行的整体竞争优势。

(3) 个人零售方面,为了更好地助力消费升级,需要在精准营销、风险预警、征信等方面持续发力。在实地调研的过程中,通过对银行、客户及调研团队的自身体验发现,其实除了小微资金缺口大,消费信贷的缺口也是不容忽视的,大多数消费者很难从正规的银行机构获得消费信贷,银行也是雷声大雨点小,零售转型变成了天天在喊的口号,其实比较容易从银行获得消费信贷的还是所谓的高端客户,究其原因无非就是银行自身风控能力的薄弱、评价体系的单一。而和科技公司合作利用金融科技构建大数据风控模型、加快场景应用,汇聚个人客户在社交媒体上、电商网站上等数据,可以带来更精准的客户画像,实施实时交叉营销<sup>[7]</sup>、个性化推荐,甚至客户生命周期管理在拓展新客户的同时降低流失率。比如建设银行的“e贷款”系列产品,与电子商务平台深入对接,实现高效快捷的网络贷款;招商银行使用大数据构建客户流失预警模型,对流失率等级前20%的客户发售高收益理财产品予以挽留,竟然使得金卡和金葵花卡客户的流失率分别降低了15个和7个百分点。金融科技积累海量信息,还可以帮助中小商业银行建立大数据风险预警体系,弥补传统风控手段的漏洞。大数据时代,征信的数据来源将不再局限于传统银行的用户信息和交易数据,基础数据丰富性和全面性的改善促进了征信质量的进一步提升,数据的丰富性和形式的多样化有利于更精准的信用评估。

(4) 深挖客户需求,研发具有本地特色、互联网推广能力强的金融产品。中小商业银行还是应该来源于地方,扎根于地方,积极响应政府政策导向,以当地的特色和优势产业为依托主动深入基层调研需求,同时做好电子银行的推广和宣传工作,借助金融科技的力量研发能够融入当地特色需求,设计用户与产品、场景的互动关系<sup>[8]</sup>,用互联网的思维和标准不断提升客户体验,加大专业化金融服务能力和互联网化的支付场景、财富管理场景、生活服务场景、行业服务场景整合。

### 4. 打好“共享+安全”的组合拳

安全有度,共享有节,安全是金融的生命线,外围市场的金融危机都说明这一点,但需要控制安全裕度,不能过度强调安全,而束缚了金融的创新羽翼;不能打着安全的大旗,固本守旧拒绝改革,缺少大局观;更不能为了维护既得利益群体,想方设法进行阻碍或破坏金融与科技的深度融合趋势。共享的理念就是互联网思维,是开放的、共赢的,同时,安全又是设置阈值的。在中小商业转型升级的过程中如何打好“共享+安全”的组合拳,就是要求将以往安全阈值门槛变成安全监管网络,由以往单维度僵化的监管变为空间立体的监管,将共享互联网络与监管安全网交织在一起,寻求金融科技企业与传统金融机构合作共享的盈利点与安全金融风险临界点之间的平衡。中小商业银行在应用金融科技的过程中,也要做到“有所为有所不为”,严守风险底线,做好风险防控措施<sup>[9]</sup>。中小商业银行不应在基础技术产品,例如支付、电商凭条等方面进行巨大投入,而是应该多利用已有的产品和平台,在差异化定位基础上新建应用拓展,更多通过社会化协作降低建设成本,实现快速受益。要以开放的心态发展金融科技,用市场化的方式去实施。

#### 参考文献:

- [1]陆岷峰. 金融科技浪潮下 中小银行如何才不被边缘化 [N]. 新华网 2017-9-13.
- [2]王娜,王在全. 金融科技背景下商业银行转型策略研究 [J]. 现代管理科学 2017(7):24-26.
- [3]汪辉,刘远亮,肖馨. 金融科技的应用现状及其对商业银行的启示 [J]. 海南金融 2017(8):26-32.
- [4]张婷婷,王五祥. 互联网金融对商业银行贷款影响的实证研究 [J]. 金融教育研究 2017(5):28-35.
- [5]韩佳峻. 金融科技对中国城市商业银行的影响与对策研究 [J]. 上海管理科学 2018(5):32-35.
- [6]祝裕. 手机银行再发力:用户突破 15 亿 五大行总数超 9 亿 [N]. 每日经济新闻 2018-4-24.
- [7]赵雪君. 大数据时代下金融科技推动实体经济发展研究 [J]. 当代经济 2017(10):17-19.
- [8]崔子腾,马越,吴晗. 金融科技发展对银行业的影响及对策研究 [J]. 中国物价 2017(6):43-45.
- [9]宁方国. 金融科技与金融风险 [J]. 时代金融 2017(12):19-20.

## Research on the strategy of Financial Technology Empowering Transformation and Upgrading of Small and Medium Commercial Banks

SHI Zhenzhen

(Zhejiang Financial College, Hangzhou, Zhejiang 310018)

**Abstract:** In recent years, the emergence and explosive development of financial technology have explosive effects and challenges on China's commercial banks, especially small and medium commercial banks. In order to better promote the transformation and upgrading of small and medium-sized commercial banks by means of financial technology, correspond to The era of national consumption upgrading and "mass entrepreneurship and innovation", The necessity of transformation and upgrading of small and medium commercial banks under the background of financial technology evolution is analyzed from inside and outside environment, it is feasible to make use of financial technology to carry out transformation and upgrading from the perspective of internal power and external empowerment. Small and medium commercial banks should implement the concept of openness, cooperation and integration to achieve win-win, in opposition to potential risks form three levels in the process of transformation and upgrading, combining SWOT analysis, it is innovatively proposed that the financial entities and relevant parties of small and medium commercial banks should play a good combination boxing of "Low access + strict supervision", "Mentality + type of operation", "Traditional finance + technology finance", "Sharing + security".

**Key words:** Financial technology; Small and medium commercial banks; Transformation and upgrading; Combined boxing

(责任编辑: 罗序斌)