

财联社4月4日讯（记者 梁柯志）花三年时间全部上云，成为国内前七家系统重要性银行唯一全面上云的大型银行之后，招商银行更加重视与企业客户的连接。日前，招行在深圳发布“企业数智金融”服务品牌，并将各行之间对公负债的竞争进一步推向了白热化。

招行行长助理钟德胜在发布会上表示，在“数字中国”已成为国策的情况下，数字化转型是各方必然选择。“招商银行身处其中，我们在积极地推进两件事情：一是加速自身的数字化转型，自我改造成适应数智时代的企业。二是融入产业客户的数字化转型之中，深入企业经营场景，助力企业数字化转型。”

对公客户服务数字化进一步升级

据悉，招行此番推出的服务品牌包括“线上金融”、“财资管理云”、“场景金融”三大产品和服务体系。相关产品针对不同阶段的企业有不同版本，整体为分层服务模式。其中，以“财资管理云”为例，针对央企的尊享版对标国资委2021年发布的《关于推动中央企业加快司库体系建设进一步加强资金管理的意见》，更是与市场上其他类型的司库服务体系直接竞争。

财联社记者了解到，早在2000年前后国内银行业即有意识通过企业网银等各种方式，将业务链条嵌入对公客户的财务与业务体系之中。这一布局对银行而言有两大好处，一是帮助银行打破区域局限快速连接海量账户，让企业客户以更低成本获客和经营；二则是通过输出系统帮助企业客户归集和管理资金，也有助于对公负债业务的拓展。

招行亦是这一布局的身体力行者。相关资料显示，该行自1998年推出企业网银，2007年推出跨银行资金管理系统CBS1.0版，2018年整合推出企业APP，2022年整合发布财资管理云体系系列版本以来，对公业务的展业方式始终围绕与企业财务与业务共振的角度切入。

“（这套打法）核心在于负债，资产业务只是附带，或者说是延伸。因为对企业来说，这块的系统建设是成本，同时想要管好资金进出也不容易，所以从企业网银开始，几乎各家银行都是以这种方式去切入业务，只不过各自的做法和叫法不一。”一家股份行对公业务负责人对财联社记者表示。

刚刚公布的招行年报亦显示，尽管存款定期化趋势比较明显，但在公司金融体系性服务的加持下公司客户活期存款日均余额占公司客户日均存款的比例仍然为59.98%，这对招行整体资金成本有直接贡献。

Wind数据显示，在已经公布2022年年报并对外披露计息负债成本率的20家上市银

行中，招商银行仍然以1.61%的计息负债成本率排在首位，其成本优势甚至比线下网络全国最大的邮储银行还要低2个BP。

多家银行均在重兵围守

招行相关人士对记者表示，除了线上化降低客户成本之外，财资管理云背后亦连接了200多家国内银行和1万多家全球银行的系统。而这意味着，一旦企业对相关的服务形成依赖性，其对应的对公账户将大概率成为企业主账户，体系外的资金亦会被“虹吸”入内。

正因为此，各家银行近年来纷纷重兵围守相关业务。财联社记者注意到，去年以来包括平安银行在内的多家银行，亦在自身传统供应链金融业务的基础上进一步升级公司金融服务，以期将客户黏性进一步增强。

招商银行交易银行部总经理刘学武称，在相关系统的支持下，招商银行公司客户基础服务线上化率已达到95.65%，在企业账户管理、收付结算、外汇业务、融资服务等4大基础服务实现了“产品自主开通、线上一站办理。”此外，招行目前100%账管服务、82%对公融资服务、93%对公衍生服务、65%外汇业务都已实现线上化，同时招行仍在推动电子签约、电子合同、电子发票等基础服务能力的数字化创新。

招商银行行长助理钟德胜表示，大中小不同企业对相关服务的诉求不一，而得益于近年来招行在金融科技方面的持续投入，招行在核心系统上坚持自研以匹配客户需求。

平安银行最新年报显示，该行目前公司金融的基本策略即为“数字化驱动的新型交易银行、行业化驱动的现代产业金融”。其中“数字化驱动的新型交易银行”，即指以银行的账户服务优势，以数字账户为切入点，依托数字口袋、数字财资等数字化客户经营平台，广泛触达产业链、互联网平台及其背后的广大中小微客群。

Wind数据显示，平安银行去年的计息负债成本率亦低至2.16%，在目前有数据的20家上市银行中排名第8。甚至优于交行、中信、兴业、光大等传统对公业务有优势的银行。

在央企司库领域，亦有多家银行在积极发力，以求匹配大型客户的财资管理需求。财联社记者注意到，目前除招行外，包括中信银行在内的多家银行，近期均有相关的产品发布或升级。

本文源自财联社记者 梁柯志