

近年来，C端服务市场借助基础设施升级，并依托庞大个人市场的红利获得迅速发展，相对而言，B端服务市场的发展相对滞后。针对一大批新锐企业渴望高效、智能的金融服务，招商银行打造了移动服务平台——招商银行企业APP，为B端客户提供移动缴费、银企对账、移动代发、移动理财、授信项下移动融资等一系列金融服务。

据悉，招商银行企业APP可以提供二维码支付、场景支付、移动支票等多项特色服务，实现对公移动端全场景“免KEY”支付，有效解决传统对公支付依赖于物理硬件证书KEY的痛点，带给B端客户更好的体验。

无论是智能投顾、信贷、支付，还是保险领域，不少金融科技创业者或行业巨头都瞄准C端（Customer，普通用户）市场，以各类商业场景带来C端流量，将消费金融和普惠金融视为金融科技的主要发力点。但随着互联网流量红利日渐被瓜分，致力于开发B端（To Business，面向企业，简称ToB）业务，为金融企业提供相关科技服务，成为一部分金融公司接下来的重点。

在招商银行“金融科技银行转型”的当口，此次推出的企业APP是其在B端服务市场的创新实践，以“更懂你”“更开放”“更智能”“更安全”四大特色优势，针对性解决B端客户的金融难题。

全面化、多源化的数据采集是“更懂你”的开始，通过多维数据挖掘，进行行为分析建模及精准用户画像；再通过行为路径分析、需求洞察、体验优化，采用热力图、日出图、漏斗存图、粘性分析、多维事件分析算法等进行深入场景分析。

在企业个性化需求里，招商银行企业APP还开放了一些核心能力，包括交易接口、开发者平台、设备能力等；此外，还向服务商开放了数据共享、流量共享、无缝嵌入等；并通过建设分行专区，使全国各个分行可以建设自己的个性化系统与服务。更智能，或许是招商银行企业APP的最大亮点之一。通过引进活体检测、动作序列检测、图像分析检测等算法，招商银行企业APP实现了智能人脸识别功能；而在智能风控方面，“70个+实时数据源”、“200个+计算机集群”、“300条+策略规则”，让企业APP成功实现决策效率在30MS之内。另外，智能客服的引入，让企业APP得以覆盖95%的对公业务，实现85%的智能匹配率以及98%的应答正确率。

走在金融科技银行的征程上，招行将继续坚守“科技金融”的战略定位，积极运用前沿科技开辟温度服务，为客户体验增添更多惊喜。