“能不能不用
在窗口排队就把费给缴了？
”这是10多年前，大多数在电力公司
网点和银行网点排队缴
纳水电费的居民的想法，而这也正是光大银行思考很久并努力解决的问题。

在当时看起来还有些天真的想法，如今已融入了每个人的日常生活。这背后离不开光大银行云缴费
业务的发展。2010年5月，光大银行携手支付宝、财付通、中国银联
、中国移动等合作伙伴，正式发布推出业内首个开放式网络缴费业务平台。该平台服务对象惠及国内所有银行的持卡人。

“一张蓝图绘到底”，经过10多年的发展，截至目前，“光大云缴费”用户已突破5.6亿户，线上缴费代收项目超1.3万项，累计输出合作机构超过700家，包括100余家银行同业。

在这些数字背后
，是光大银行不断强大的科技力
量支持。据了解，金融科技
力量的不断提升是支撑“光大云缴费”庞大体系、敏捷生态和快速发展的基础，目前云缴费已形成开放式缴费平台、收费托管平台、移动应用平台三大核心系统，拥有完全自主知识产权。

三十年来，光大银行伴随中国银行
业电子化、线上化、数字化、智能化发展进程，不懈奋进、勇于担当。进入新发展阶段，顺应数字经济
时代发展趋势，光大银行以金融科技为依托，不断加大科技投入和基础能力建设，优化科技治理体系和科技创新机制，主动融入数字经济生态，大力强化数字化经营，为客户提供精准、优质、综合化的服务，助力产业转型升级和实体经济发展。

“提高数字化经营能力，是战略实施的路径和方法。数字化经营，就是以数据为生产要素，科技为生产工具，平台场景为生产方式，依托于数据深度挖掘、科技与业务深度融合，服务分层分类的客户经营体系建设，强化用户思维、客户连接、敏捷反应、数据治理
，建立有效的平台和场景连接。”日前，光大集团
党委书记、董事长，光大银行党委书记、董事长王江在光大银行2022年年中工作会议上提出。

光大银行运用多媒体交互及生物识别技术
，一键展示8大类60余个热销产品，为客户量身定制财富管理相关服务方案。图为光大银行上海分行营业部。

云缴费成为5.6亿用户的选择：光大银行数字服务的一张“王牌”

2021年10月，光大银行云缴费携手
北京大学国家发展研究院
共同发布了《构建便民服务新格局——2021年中国便民缴费产业报告》。这是该行连续第7年发布该报告。

上述研究报告显示，我国便民缴费市场总规模已超过25万亿元。“光大云缴费”经过十年打造，近五年的大发展，现已成为中国规模最大、服务项目最广、受益客户最多的开放便民缴费平台之一。2021年“光大云缴费”服务缴费用户已突破5.6亿户，缴费金额突破5500亿元。

截至2022年6月末，“光大云缴费”当年缴费服务笔数达11.34亿笔；线上缴费代收项目超1.3
万项，其中电费、有线电
视费、通讯费代收服务覆盖31个省级行政区
，水费、燃气费代收服务全国地级市覆盖率分别为81%、72%；缴费代收服务已输出至微信、支付宝、美团、银联
等700余家大型互联网机构及银行同业等，其中输出至国家政务服务平台和各省、市级政务服务平台70余家。

据了解，过去银行在接入缴费项目、集成全国缴费系统等方面存在着技术难题，而且由于不同公缴单位的网络结构、操作系统、接入语言、数据标准、交易时间各不相同，增加了缴费系统的建设难度，需要投入巨大的人力、物力、财力进行集成改造，当时被普遍认为是“脏活、累活、苦活”。

在其他机构不愿做、不能做的情况下，光大银行坚持了下来，而且做得很好。

据悉，为了整合缴费渠道以及输出缴费服务，光大银行逐步将分散在全国各地复杂繁乱的缴费项目集中上收，汇聚成品种丰富、数量巨大的资源库。同时，光大银行还制定出统一的输出标准，开放给代理缴费服务的各类合作伙伴，包括支付公司、电商平台、金融同业等。

不可忽视的是，在“光大云缴费”发展过程中，科技赋能、创新发展、生态引领、数据驱动成为凸显行业优势的重要关键。以科技为例，云缴费基于光大银行集成整合平台和自主研发平台，实现金融级数据库的分布式集群部署；平台日均交易量可达1.3亿笔，交易处理时间小于100毫秒，每秒事务处理量（TPS）达5000笔/秒，为各渠道合作伙伴提供了强有力的系统保障。

强化机制建设和人才培养：苦练科技服务“内功”

2022年6月30日，光大银行董事会审议通过了《关于总行相关部门组织架构调整的议案》，同意信息科技部更名
为金融科技部，并设立数据资产管理
部、科技研发中心、智能运营中心三个一级部门。

科技组织架构调整背后的考量，就是要进一步强化“以客户为中心”的数字化经营能力。

据了解，光大银行2022年出台了最新一期的科技战略规划，将科技定位逐步向驱动引领转型。新成立的金融科技部日后将更多体现统筹保障的作用，其他三个部门也将按照职责，加强全行数据资产、应用系统以及智能策略和模型的建设与管理，助力科技规划落地见效。

近年来，光大银行持续深化“一个智慧大脑、两大技术平台、三项服务能力、N个数字化名品”的“123+N”数字光大发展体系，不断加大科技投入，优化科技治理，提升科技基础能力，赋能业务发展。

数字是最直观的说明。光大银行近年来持续加大科技投入，呈现逐年增长趋势：2019年为34亿元（营收占比2.56%），2020年为51.5亿元（营收占比3.61%），2021年为57.86亿元（营收占比3.79%），2022年科技投入预估将超60亿元，为系统建设注入新动能，也为科技创新带来强大支持。

科技人员数量也在不断增加，2019年末、2020年末、2021年末全行科技人员人数分别为1542人、1965人、2361人，占比分别为3.38%、4.24%、5.02%，截至2022年6月末全行科技人员已约2600人，并在持续增长中。

在科技队伍迅速扩增的同时，光大银行还采取一系列金融科技人才培养举措，通过创星营、百名敏捷教练、科技派驻、科技与业务岗位双向交流、金融科技人才库等，培养既懂技术又懂管理、既懂科技又懂业务的多元化复合型人才，充分激发创新思维，大力创造敏捷价值。目前，该

行已经为数字化转型积攒了大批优秀的复合型人才，沉淀了大量的技术平台。

机制体制的灵活创
新，人才队伍的不断壮大，为该行持
续推出“光大云缴费”等金融科技明星产品奠定了坚实基础。

“随着数字经济以及后疫情时代的到来，银行业的数字化转型路径异彩纷呈，呈现出平台化、场景化、移动化、智能化、综合化等共性趋势，转型成功的决定性因素主要聚焦在对客户需求的理
解、对运营模式的创新、对数字金融
新型风
控体系的探索以及对新时代科技治理体系的变革。”光大银行副行长杨兵兵认为。

以数字化经营服务财富管理银行战略：始终立于银行科技服务“潮头”

金融科技等数字技术
以新理念、新业态、新模式，全面融入经济、政治、文化、社会、生态文明建设各领域和全过程，正在成为新一轮科技革命和产业变革的核心动能。银行业如何使用数字技术创新金融服务，从“夯基垒台”迈向“积厚成势”新阶段？

据了解，在持续加强金融科技建设、推进全行数字化转型背景下，光大银行紧密围绕财富管理银行战略愿景，在公司金融、零售金融、数字金融领域探索科技派驻模式，促进科技赋能，推动业务创新，提升场景服务能力。

截至2022年6月末，光大银行派驻科技人员超130人。科技派驻模式实现“响应快、开发快、交付快”的敏捷目标，上半年助力挖掘公司开户3.2万户，增加财富客户5.8万户，进一步提升获客活客水平。

据了解，未来该行还会在派驻团队里设立科技总监，将其与业务紧密捆绑在一起，使其在中短期内聚焦某个业务板块，发现业务短板，并提出系统的建设方案和规划。

具体业务上，以入选央行
监管沙箱的“光信通”产品为例，该产品基于区块链促进平台有关各方形成更好的协同关系，推动实现资金流、信息流、物流的融合统一，且以金融科技手段更好地保障各项交易背景的真实性，有效防范操作风险的同时进一步提升客户体验，以解

决中小微企业融资难、融资贵问题。

类似的产品还有很多，如物流通、贸融云、普惠云、“阳光医药通”“惠农贷”“停简单”“光大云医院”等，涵盖公司金融、零售金融等各个业务板块。

相信这些明星产品不是终点，光大银行将站在科技服务新的起点上，不断深化数字化转型，推出更多具有核心竞争力的创新产品，为财富管理银行建设再上台阶提供有力支撑。

#向光而立美好同行#