

智能化银行3.0赋能中小微企业高质量发展

——平安银行普惠金融的实践与成效

□ 王睿晖

近年来,平安银行积极贯彻党中央、国务院决策部署和金融监管要求,切实履行金融服务实体经济、保障社会民生、促进高质量发展的使命,持续加强金融服务民营企业力度,支持中小微企业高质量发展。通过加大信贷投放、优化信贷结构、降低融资成本、夯实资产质量,以金融创新和科技赋能支持民营企业、中小微企业高质量发展,持续加大对制造业的支持力度,不断促进金融服务提质增效,支持实体经济发展。截至今年一季度末,平安银行民营企业贷款余额达1.17万亿元,占全行贷款总额34%,占企业贷款余额74%,服务小微企业主客户数超1000万户。

恪守金融之本 服务实体经济

作为一家从成立之初就以服务小微客户为使命的股份制商业银行,平安银行始终立志以“科技”助力破解小微企业融资难题。

着力打造智能化银行3.0,通过“专业+普惠金融”,借助多年积累的领先科技能力,让80%的长尾客群得到更专业、更精准、更普惠的金融服务。

聚焦数字化驱动的新型交易银行与行业化驱动的现代产业金融两大赛道,构建“上有卫星、下有物联网、中有数字口袋和数字财资”的开放银行数字经济服务生态。

在科技助力下,平安银行普惠金融获得丰硕成果。截至今年一季度末,平安银行普惠小微贷款余额5945亿元,有贷客户数达108.5万户,户均余额不到55万元,是服务普惠小微客户最多的股份制商业银行,也是在普惠小微超3000亿规模的股

份制商业银行中户均贷款最低的银行,充分体现了平安银行“真普惠、真小微、真信用”的经营理念。

以客户为中心 打造智能化银行3.0

平安银行始终坚持以科技引领,为小微客户提供“省心、省时又省钱”的金融服务,以“全时空、全方位、全产品——更懂您的小微综合解决方案”为服务理念。在产品设计上,实现行业化、地域化、抵押以及信用的定制化服务;在服务上,以数字化、线上化、移动化、AI驱动实现智能化服务,从而实现普惠金融领域的可持续发展。

智能化银行3.0的核心,是以客户为中心、以数据为驱动。其中,以客户为中心,体现在全方位洞察小微客户的需求和偏好,为客户推荐最优产品和服务和解决方案,做到比客户更懂客户;以数据为驱动,是指通过大数据与AI驱动小微客户的经营、管理与风控,实现决策最佳、效率最高、投产最优。以上两个核心离不开海量数据支持,包括客户标签、知识库等,从而实现对不同客户旅程的客户制定不同规则,推送符合客户需求的产品和服务,并实现7*24小时的服务。

实现智能化银行3.0,最重要的是以数据构建客群资格,以方法论和智能系统驱动客群经营,回答KYC(客户是谁)、KYP(客户要什么)、KYATO(怎么给客户)3个问题。在KYC方面,平安银行从人生阶段、财富等级、职业属性3个维度,立体划分了112个官格,从而实现客户精准定位,回答客户是谁的问题;在KYP方面,以客户行为偏好,比如账户信息、风险信息、额度与还款行为、支付

消费偏好、活动权益偏好等为导向,结合七大类内容知识库,包括金融产品、服务、权益、咨询、活动等,以明确定位KYP的问题;在KYATO方面,平安银行搭建ATO(APP+AI、远程、线下网点)三个渠道,建立超过1000个的服务偏好标签,通过触达场景、时机、内容、渠道四方面的偏好,精准地将产品及服务通过客户偏好的渠道和方式,进行推送,实现数字化经营。

在智能化银行3.0助力下,平安银行实现了小微企业贷款全流程线上化运营。贷前通过用户画像、大数据、AI等技术识别风险,并通过海量数据计算实现自动化信用审批及额度预评;贷中通过行为监测及智能风险预警提示可能风险,并以智能坐席为海量客户提供产品咨询及服务;贷后阶段,通过精准营销实现客户经营目标,以智慧催收实现对不良的催收处置。

在风险管理上,智能化银行3.0基于“云+中台”架构助力搭建风险数据中台,运用内外部大数据,包括身份识别和认证数据、黑名单拦截、社交关系模型等方式,建立数字化反欺诈体系。同时匹配实际业务场景定制场景化反欺诈策略。比如,网络支付场景需识别账户盗用、供应链金融场景需识别虚构交易数据、票据场景对票据中介的防范、消费金融场景需拦截现金套现等。

构建星云物联 拓宽开放联盟

为进一步强化智能化和数字化的应用基础,2020年12月22日“平安1号”升空,2022年“平安2号”“平安3号”相继成功发射,“物联网+卫星+金融”的连接体系初见雏形,奠定了新型供应链金融模式的底层技

术基础,拓展了物联网数据连接与产业金融服务范围。3颗卫星的升空实现了“地面+卫星”全天候通讯,数据获取和传输范围突破了运营商网络限制。该模式在乡村振兴的应用上实现了创新运用,突破了地域瓶颈,使为草原养殖、远洋运输、偏远地区的农户、养殖户、小微客户提供金融服务成为可能。

平安银行通过以“数字信用”补充抵质押信用,有效解决银企信息不对称的痛点,为处于产业链末端的小微企业提供线上化、模型化、自动化金融服务,以解决融资难、融资贵、经营难、经营贵的问题。当前,平安银行星云物联网已接入超2000万台设备,通过数字贷、电子仓单融资、网络货运融资等金融产品,支持智能制造、智慧能源、智慧农业、智慧车联等多个领域,创新应用场景超30个,覆盖行业数量超10个,日新增数据记录5亿以上,支持实体经济发生额超7300亿元。以广东河源紫金县智慧茶园为例,平安智慧农业监测设备一端插入紫金县茶园土壤,就能够采集“土壤、气候、温度、湿度”等信息,通过星云物联网上传到平安1号,茶园不论身在何处,都可以收集监测茶园生长情况。同时,银行也能够通过监测相关数据进行风险管理,实现以科技助农、以金融扶农。

聚焦重点领域 聚力精准滴灌

在强大的科技和数据能力的支持下,平安银行聚焦中小微企业多个重点领域精准滴灌,与中小微企业携手共赢。

在“专精特新”及制造业领域,平安银行精准赋能智能制造、生物医药等战略新兴产业及“专精特新”中小

企业,多措并举为实体经济持续注入金融活水,优化普惠和供应链产品风险政策,给予“专精特新”企业信贷支持,争当制造业企业成长的“助力者”。截至2022年末,平安银行制造业贷款余额1831.92亿元,较年初增长16.66%;合作“专精特新”企业数较年初增长56%,”小巨人”企业数较年初增长167%,相关授信余额较年初增长120亿元。

在乡村振兴领域,平安银行以高质量金融服务,联动多方力量夯实农业农村现代化根基。截至2022年末,投放产业扶贫和乡村振兴支持资金330.78亿元,累计帮扶人数超103万人,累计投放692.54亿元,涉农贷款余额1060.08亿元。

除了利用科技和数据的能力做到广覆盖、高效率,平安银行始终坚持“真普惠、真小微、真信用”经营理念,以客户为中心,深入到不同的地方、行业,满足小微客群千人千面的信贷需求。对不同行业、不同客群进行项目定制,实现差异化授信,在全国各地已落地超100个定制化项目,并且打造“平安惠农贷”,针对特定场景及生态圈的农户、养殖户、小微企业定制特色惠农贷款方案,以实际行动支持实体经济及乡村振兴发展。

在山东青岛,平安银行与新希望六和集团合作,为其下属饲料厂、养殖户提供授信,累计已超3亿元,惠及养殖户及下游小微企业超200户。

在广东中山,针对全国最大的“脆肉鲩”养殖场孵化“脆肉鲩养殖户专项授信方案”,提供灵活的资产认定及营收认定方式,降低准入门槛,切实带动村内就业。

在河北石家庄,针对全国最大的酸枣仁加工市场定制“石家庄酸枣仁定制方案”,客户覆盖率已高达15%以上。

在安徽阜阳,针对阜南县芦蒿特色产业,打造“芦蒿一体化”金融服务方案,全面覆盖芦蒿“种、产、销”环节,匹配个性化金融方案,搭建平安乡村振兴新村芦蒿产业帮扶基地。

在海南文昌,为缺乏抵押物、发票纳税数据的养殖户定制“水产养殖定制化项目”,突破传统产品框架,架起海水养殖致富桥。

在广东江门,每年11~12月的柑果收成季,陈皮商往往需要大量资金采购鲜柑果制作陈皮,以确保当年陈皮库存,平安银行针对江门陈皮行业进行方案定制,帮助陈皮商紧抓商机。

一个个在全国各地鲜活助农助微的案例,构筑了平安银行对小微企业、个体工商户、农村农户全方位的金融支持网。未来,平安银行将继续发扬“专业创造价值”核心理念,在数字化经营、数字化运营、数字化管理“三个数字化”的驱动下,以小微客户的切身需求为中心,落实客户需求工程,加大科技投入,提升数据效能,整合产业资源,全面提升中小微企业的金融获得感和幸福感,为经济高质量发展贡献平安力量。

(作者系平安银行股份有限公司零售信贷事业部兼普惠金融事业部总裁)

行业视线

新能源汽车产业推动我国迈向“汽车强国”

□ 黄耀威

自我国将新能源汽车列为战略性新兴产业以来,依托全面完善的支持政策体系,我国汽车产业抓住战略机遇持续努力,技术水平显著提升,产业体系日趋完善,企业竞争力大幅增强。近年来,不仅我国新能源汽车自身快速增长,更是反哺整个汽车产业,助力我国正式踏上“汽车强国”之路,成为了带动全球汽车产业转型和发展的领跑者。

多年来,我国始终高度重视汽车产业的发展,已形成多品种、全系列的各类整车和零部件生产及配套体系,成为世界汽车生产大国。但是,由于我国汽车产业起步晚、自主研发能力薄弱等原因,仍然存在着自主品牌轿车长期发展乏力、海外市场开拓能力不足等问题。

党的十八大以来,基于我国率先确立的发展新能源汽车国家战略及各项配套政策的出台和实施,新能源汽车产业取得了历史性成就:2021年,国内新能源汽车销量达352.1万辆,连续7年位居世界第一,占全球销量的53%,约为整个欧洲市场规模的2倍,约为美国市场规模的5倍。2022年比亚迪汽车销量达186万辆,同比增长208.64%,成为全球第一大新能源车企。2023年一季度,我国汽车出口量更是超过日本,成为世界第一大汽车出口国。

未来,新能源汽车市场仍具备巨大发展潜力,但竞争也会加剧。全球新能源汽车发展已经进入不可逆转的快车道,预计到2025年,我国新能源汽车的市场渗透率将达到20%。根据国际能源署预测,全球新能源汽车销量占比将在2023年达到30%以上,相关行业如动力电池行业等也将持续高速发展。然而,随着我国在新能源汽车行业内的领先不断扩大,竞争也随之而来。从国际上看,当前欧美主要国家正在通过法规倒逼,加大对车辆购置及配套产业补贴和投资,加快向新能源汽车产业转型;从品牌上看,以奔驰、宝马、大众等为代表的欧美企业发布更激进的电动汽车计划,加快电动化转型,势必将对我国当前的先发优势进行追赶。

当前,应把握新能源汽车产业的先发优势,既要“跑得快”,又要“跑得远”。

持续优化新能源汽车产业链补贴政策,稳固优势地位。不同于传统能源汽车拥有数百年的技术和产业链积累,新能源汽车的成熟距今也不过短短数十年。因此,在规模、上下游产业积累等方面仍与传统能源汽车有一定的差距,不仅需要较多的研发投入,造车成本也相应较高,不少车企的新能源板块还很难形成盈利,仍需要国家在一定程度上给予政策扶持,来稳固和扩大当前的市场优势地位。

进一步完善新能源基础设施建设,持续发掘市场潜力。我国进行的充电桩基础设施大规模建设,特别是一些超前的布局,已经呈现出了良好的效果,特别是在城市化程度较高地区,有力提升了当地新能源汽车的渗透率。然而,当前在部分地区,如部分中西部城市和乡村地区,补能体系的建设仍有一定发展空间,“充电难、充电慢”等问题依然会对消费者造成困扰。通过新能源基础设施的建设和进一步完善,可有效提升我国新能源汽车保有量,有利于全面市场化均衡发展,推动全社会的能源转型。

重点突破核心技术,将先发优势转为“护城河”。新能源汽车涉及新技术、新领域较多,如汽车芯片、车机系统、动力电池、自动驾驶等。当前,我国新能源汽车产业市场优势明显,但技术方面仍未与其他汽车大国拉开足够的差距,关键技术供给仍存在不足。因此,加大对新能源汽车相关核心技术研发企业的支持,通过创新驱动,突破并掌握新能源汽车产业高质量发展的核心技术,将有利于我国在全球新能源汽车产业中长期处于主导地位。

一个产业的发展,非一朝一夕之功。新能源汽车产业作为综合型、高技术密集型产业,更是需要全社会长期持久的共同努力,方能继续保持并逐步扩大当前的发展优势,实现向“汽车强国”的跨越。

(作者单位:南阳盛开汽车销售有限公司)



河北古冶:培育新动能助推高质量发展

河北省唐山市古冶区是一个有着一百多年矿业开采历史的老工矿区。近年来,当地加快新旧动能转换,通过发展新技术、新产业、新业态、新模式,改造钢铁、装备制造等传统产业,培育壮大能源科技、节能环保、电子信息等新兴产业,实现产业转型升级。图为工人在唐山市古冶区一家氢能装备制造企业生产车间工作。

新华社记者 杨世尧 摄

一线看点

□ 姚文斌

本是长期合作的好伙伴,却因欠款纠纷对簿公堂。近日,云南省昆明市五华区人民法院针对一起涉案金额1200余万元的企业合同纠纷,开展诉前调解工作,促成双方握手言和、达成了调解协议。不仅提高了纠纷化解效率,降低了企业的诉讼成本,还为双方企业继续保持合作关系提供了可能。

本案原告是一家专门出售交通材料的公司,2021年原被告双方签

订《交通材料采购合同》,约定由原告为被告提供承建项目工程所需钢横梁、钢板等铁路桥面系材料。原告依约履行了供货义务,但被告一直拖欠货款。经双方对账确认,原告累计供货2000余万元,被告仅付货款940万元,尚欠原告货款1200余万元。

五华区人民法院收到案件材料后,工作人员考虑到双方都是企业,且原告还是外地公司,涉案标的额又大,在充分保障双方当事人利益的前提下,为妥善解决纠纷,经当事人同

意,将此案分流至诉前调解。

五华区人民法院特邀调解员接到案件后,认真研判案情,了解到双方系长期合作关系,被告未能按约履行付款义务,主要是公司项目较多,资金流转压力较大。在与当事人多次沟通及法官审查卷宗后,认为该案事实清楚,法律关系清晰,证据充足,且双方当事人对欠款事实均无异议,仅就利息有异议。

为此,调解员向双方宣讲“诉前调解+司法确认”维权成本低、周期短、效率高的优势。同时,立案庭法

官与调解员采取“背靠背”的方式,分头与两家企业反复沟通,从持续合作、长远利益的角度出发,积极从中磋商,阐明利弊、动之以情,帮助双方重建“信任桥梁”。

立案庭法官通过真实案例告知双方企业过度纠缠在诉讼中得不偿失,不仅会“跌了面子”,更可能会“失了信誉”,为避免影响企业长期发展,双方达成调解才是“最优解”。

对企业来说,“时间就是金钱,信誉就是生命”。经过多次沟通,最终双方就付款期限、支付款项方式以

及利息减免等达成了一致意见。随后,根据当事双方的申请,立案庭法官对调解协议进行了司法确认,出具了民事裁定书。

下一步,五华区人民法院将坚持把非诉讼纠纷解决机制挺在前面,秉持“以人民为中心”的调解理念,把市场评价、企业感受作为关键要素,千方百计推进涉企案件多元化化解,实质性化解,最大限度提高涉企案件办理质效。

(作者系云南省昆明市五华区区人民法院法官助理)

昆明五华区法院诉前调解助企业渡难关