

百融云创 一站式服务的AI科技领航者

2024年度业绩 | 路演PPT

愿景：成为数智经济的领航者



声明

- 本文件是针对百融云创(以下简称“公司”)及其子公司和合并附属实体(以下统称“集团”)编写的, 仅供本次演示使用, 不用于任何其他商业或其他目的, 未经许可严禁截屏或转载。
- 通过出席本报告或阅读本文件, 您(1)同意受这些条款的约束, 并(2)承认您将自行负责对市场 and 集团的市场地位进行评估, 您将自行进行分析, 并自行负责形成您对集团业务的潜在未来业绩的看法。
- 本文件包含机密和专有信息。此文件内容未经独立核实。本文件中的某些事实性陈述和预测来自外部来源, 未经本公司、本集团任何成员或其任何董事、高级管理人员、雇员、代理人、附属公司、顾问或代表核实。
- 本协议中所包含的信息或意见的公平性、准确性、完整性或正确性不作任何明示或默示的陈述、保证或承诺, 且不应加以依赖。本公司、集团成员、或其任何关联公司、或其任何董事、高级管理人员、雇员、顾问或代表均不对本文件中包含或提交的任何信息或与本文件有关的其他任何损失承担任何责任(由于疏忽或任何其他原因)。本文件中包含的信息, 其准确性无法保证, 在本文件发布之日提供, 可以在不另行通知的情况下进行更改, 不会更新或以其他方式修订以反映本文件发布之日之后可能发生的任何事态发展。
- 本文件包含前瞻性陈述, 反映了本公司在本文件中分别指出的日期对未来的当前信念和期望。这些陈述包含“预期”、“相信”、“打算”、“估计”、“期望”等词和类似含义的词。本文件中所包含的历史事实陈述以外的所有陈述, 包括但不限于有关中国经济、行业发展趋势和公司未来财务状况、经营结果、经营战略、未来经营的计划和管理目标(包括与公司产品和服务有关的发展计划和目标)的陈述均为前瞻性陈述。这些前瞻性陈述基于一些假设, 这些假设受制于已知和未知的风险、不确定性和公司无法控制的其他因素, 例如公司未来经营的政治、社会、法律和经济环境, 这些因素可能导致公司的实际结果和业绩与这些前瞻性陈述中表达或暗示的结果和业绩存在重大差异。这些前瞻性陈述仅反映本文件日期时公司管理层的观点, 并非未来业绩的保证。因此, 不应过分依赖这些说法。本公司、集团成员或其任何相关关联方, 或其任何董事、高级管理人员、员工、顾问或代表均不承担任何义务, 就该等日期或其他日期之后发生的新信息、事件或情况更新或以其他方式修改这些前瞻性陈述, 集团成员明确否认有任何义务或承诺传播任何更新或修订的任何前瞻性声明, 包括在此。
- 本文件及与本文件有关的任何口头信息不构成或构成本公司或其任何股东、子公司或在任何司法管辖区的附属公司的证券出售或发行要约的一部分, 也不应被解释为购买或收购本公司或其任何股东、子公司或附属公司的证券的要约的招揽, 也不构成参与投资活动的诱惑。本文件的任何部分或其分发的事实不得构成任何合同、承诺或投资决定的基础或被依赖。在香港, 本公司的股份不得向公众发售, 除非该等股份的发售已获香港联合交易所有限公司正式授权, 根据《公司(清盘及杂项条文)条例》(第32章)向香港公司注册处处长注册, 并已由香港公司注册处处长正式注册。未经注册的招股说明书不得在香港发行、发行或传阅, 但根据《证券及期货条例》(第571章)及其相关规则向专业投资者发行的情况除外。任何购买或认购证券的决定应完全基于本公司就有关发行而发出的招股说明书或其他发行通告所载的资料。本公司的任何证券已经或将不会根据美国《1933年证券法》(以下简称“证券法”)修正案进行注册, 除非根据《证券法》的豁免或在不受《证券法》注册要求约束的交易中, 本公司的证券不得在美国出售或出售。此处包含的信息并非(a)向您或公众提供本公司的股票或证券, 以现金或其他对价购买;或(b)向您或公众发出以现金或其他对价购买本公司任何证券的邀请。
- 本文件不用于在美国或向“美国证券公司”发行, 也不构成出售或招揽购买或认购美国证券的要约《证券法》S条例中定义的“人”。该文件及其任何副本不得携带或传送至美利坚合众国及其领土或属地, 或直接或间接地分发给美利坚合众国及其领土或属地或向任何美国人。任何未能遵守此限制的行为都可能构成对美国证券法的违反。本文件不是在美国出售的证券报价。没有注册或豁免注册的证券不得在美国出售或出售。在美国进行的任何公开发行业务都将通过一份招股说明书进行, 该说明书可以从发行人处获得, 其中将包含有关公司和管理层的详细信息以及财务报表。
- 通过出席本报告或阅读本文件, 您将被视为承认收到了有关本公司和集团的重大非公开信息, 您将被视为同意并同意(i)您受本文件规定的限制的约束, 并对披露的任何信息(无论是书面的还是口头的)保持绝对保密, 您应赔偿并继续赔偿本公司、集团成员、其各自关联公司及其董事、高级管理人员、员工、顾问和代表免受因您直接或间接违反本免责声明中的任何条款而可能导致或招致的所有损失、损害赔偿、开支和成本;(ii)您在非根据适用法律和证券交易规则使用本文件中的信息时, 可能构成对适用法律、规则或法规的违反, 包括在内幕交易/交易方面;(iii)您将独自承担因任何该等违反而产生的任何后果。在其他司法管辖区分发本文件中的信息可能会受到法律限制, 持有本文件的人应告知自己并遵守任何此类限制。本协议中所述的证券尚未并将不会根据美国、加拿大、澳大利亚、中华人民共和国(“中华人民共和国”)或日本的适用证券法进行登记, 并且, 在某些例外情况下, 不得在美国、加拿大、澳大利亚、中国或日本或向美国、澳大利亚、加拿大、中国或日本的任何国民、居民或公民提供或出售。
- 本文件中的材料在英国传递给(i)在《2000年金融服务与市场法(2005年金融促进)令(经修订)》(以下简称“令”)第19条范围内的投资事项方面具有专业经验的人士;(ii)命令第49(2)(a)至(d)条所述的高净值法人团体、非法人团体和合伙企业以及高价值信托的受托人;或(iii)发送给可能以其他方式合法获得信息的人士(第(i)至(iii)所述的所有此类人士统称为“投资专业人士”)。本文件仅针对合格投资者和投资专业人士, 任何其他人士不应依赖或依据本文件或其任何内容行事。
- 在任何情况下, 本陈述的提交或本公司与任何收件人的任何进一步讨论均不应产生任何暗示, 表明本公司或集团的事务自该日期以来未发生任何变化。
- 本免责声明须根据香港法律解释。

01

业务介绍

Business Introduction



持续稳定地盈利的生成式AI科技公司

技术与产品驱动的高效商业模式

毛利率 73%
平均人效¹ >RMB200万

效率提升助力利润引擎持续运转

年度净利润² 3.76亿
净利润率² 13%

健康稳健的现金流及资金储备

年度经营活动现金净额 3.03亿元
年末现金及等价物³ 36.57亿元

强大的科技DNA

研发人员占比 52%
MaaS模型日均调用量 超3亿次

生成式AI服务能力快速提升

VoiceGPT通话延迟做到 40ms
应用于方言英文等20余种语言场景

扎实的客户基础及高留存率

累计服务机构客户数 >7,000
核心客户留存率⁴ 97%

注：以上财务数据更新至2024年度。1.截至2024年12月31日的年化平均人效；2.此为Non-IFRS；3.含现金及现金等价物、定期存款和短期银行理财等。4.核心客户定义为报表期间（此为2024年度）贡献收入30万以上的机构客户。

客户结构：市占率第一，覆盖头部银行、保险、互联网大厂

>7,000家
覆盖机构客户数¹



97%
核心客户留存率²

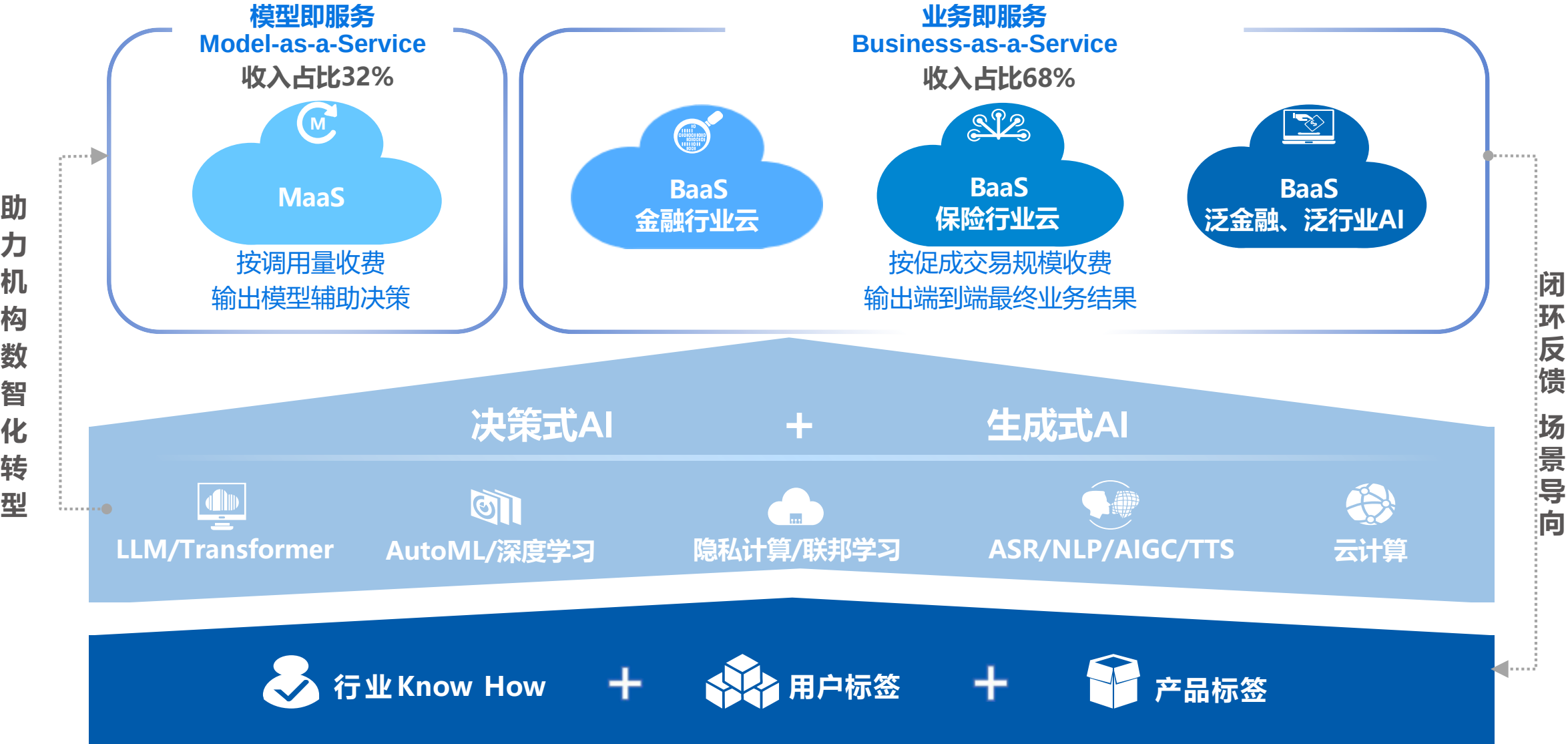


>97%
调研客户整体满意度¹



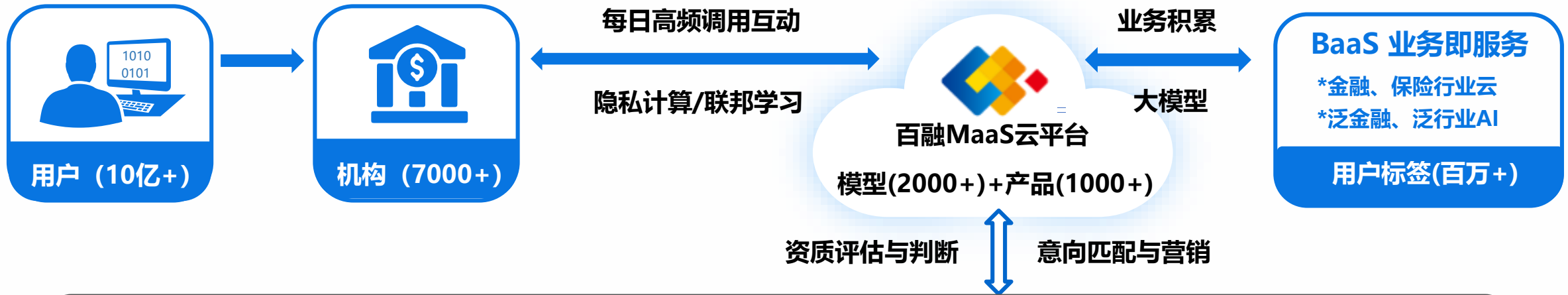
注：1.2024年度数据；2.核心客户定义为报表期间（此为2024年度）贡献收入30万以上的机构客户。

业务概览：压舱石业务保证现金流，第二增长曲线领涨未来



注：以上为2024年度数据； MaaS (Model as a Service) ； BaaS (Business as a Service)

1.1 MaaS业务介绍：标准化建模产品和解决方案，增益机构数智化决策



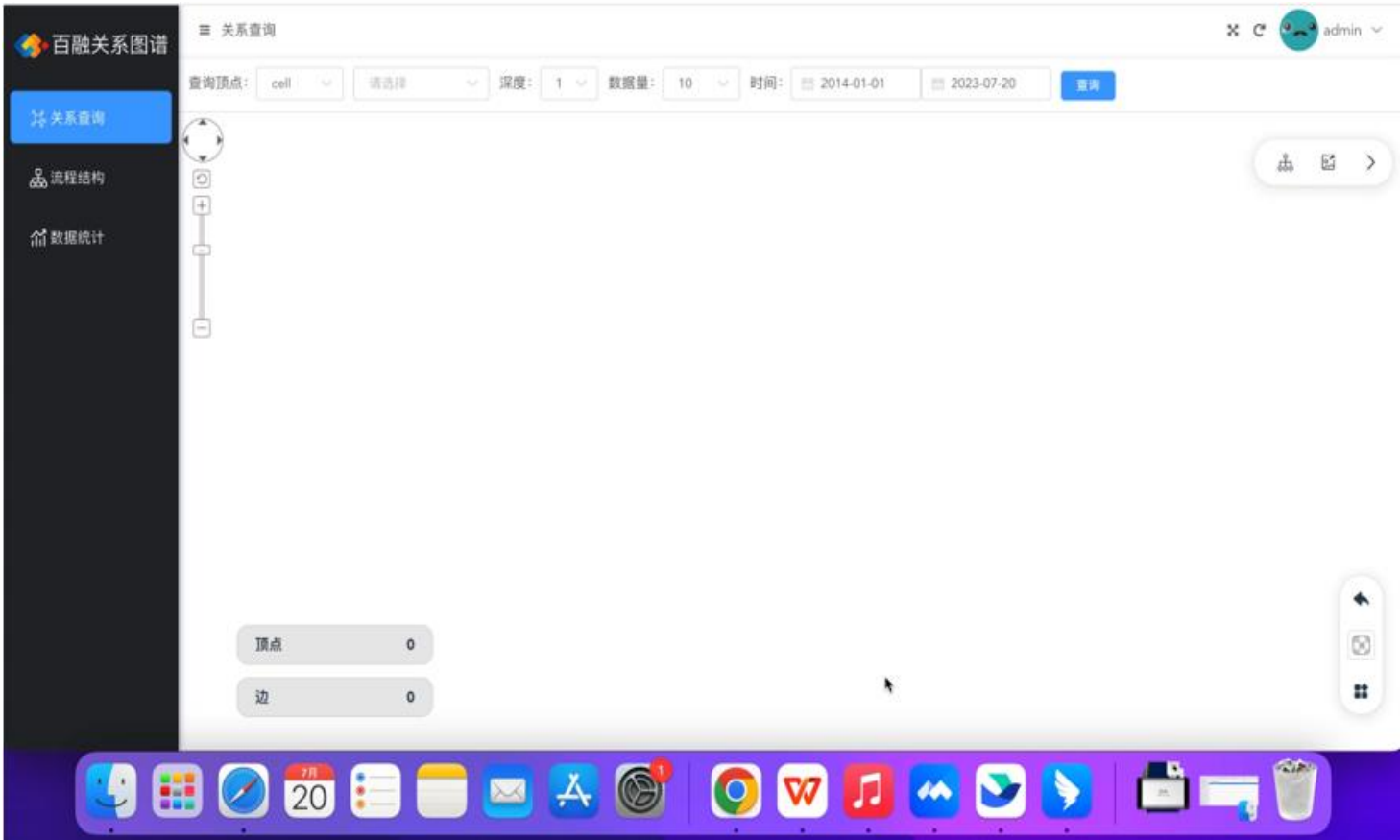
人 (画像)				货 (产品)		场 (渠道/活动/场景)	
基础属性	· 年龄 · 性别	负面信息	· 黑产	信贷	· 账单、消费、现金分期偏好预测 · 额度、利率偏好预测	渠道偏好	· 机构、线下、线上渠道偏好预测
	· 学历 · 星座		· 团伙				
人生阶段	· 婚姻 · 孕育	关联关系	· 亲属	保险	· 车险、寿险、健康险偏好预测 · 保障缺口预测	通道偏好	· 短信/人工/AI偏好预测
	· 职业 · 行业		· 同事				
资产属性	· 有房 · 有车	行为信息	· 浏览	财富	· 理财、存款、基金偏好预测 · 资产提升预测	活动偏好	· 线上应用、线下机构活动偏好预测
	· 财富 · 收入		· 电信				
			· 消费			实时需求	· 资金饥渴、财富、保障需求预测
						流失预警	· 产品忠诚、产品流失预测
						风险控制	· 理赔、信用、欺诈风险预测

- ✓ 自建云架构安全可靠，稳定性达99.999%
- ✓ 日均调用量超3亿次，可毫秒级反馈

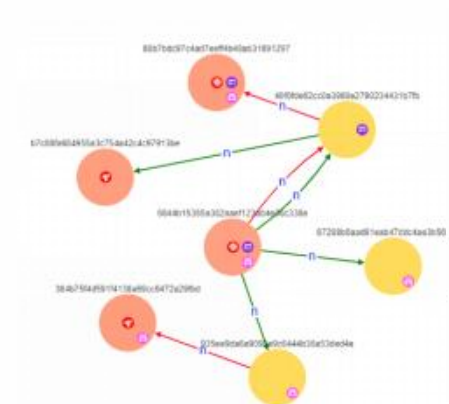
- ✓ 客户粘性强，年度核心客户留存率高达97%¹
- ✓ 客户质量高，年度核心客户ARPU达337万元¹

注：1.2024年度数据，核心客户定义报表期间（此为2024年度）贡献收入30万以上的机构客户。

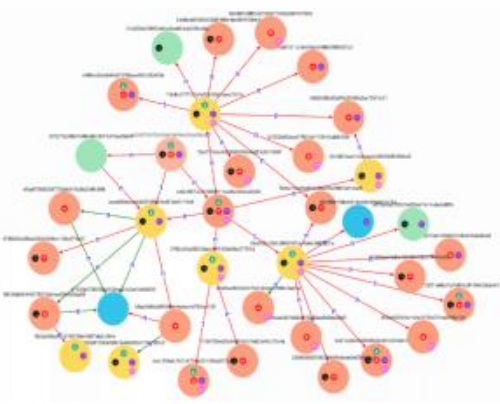
1.2 MaaS产品展示：机器学习、知识图谱推断可疑名单



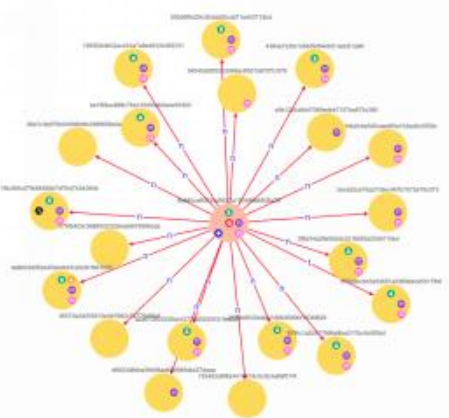
● ID ● Cell ● Mail ● 黑名单标签



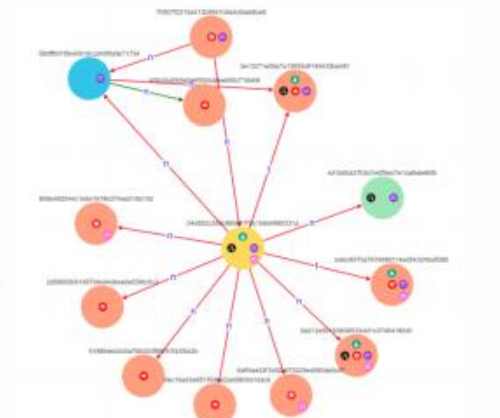
示例一：普通人群



示例二：可疑人群



示例三：可疑人
(1个Cell关联多个ID)



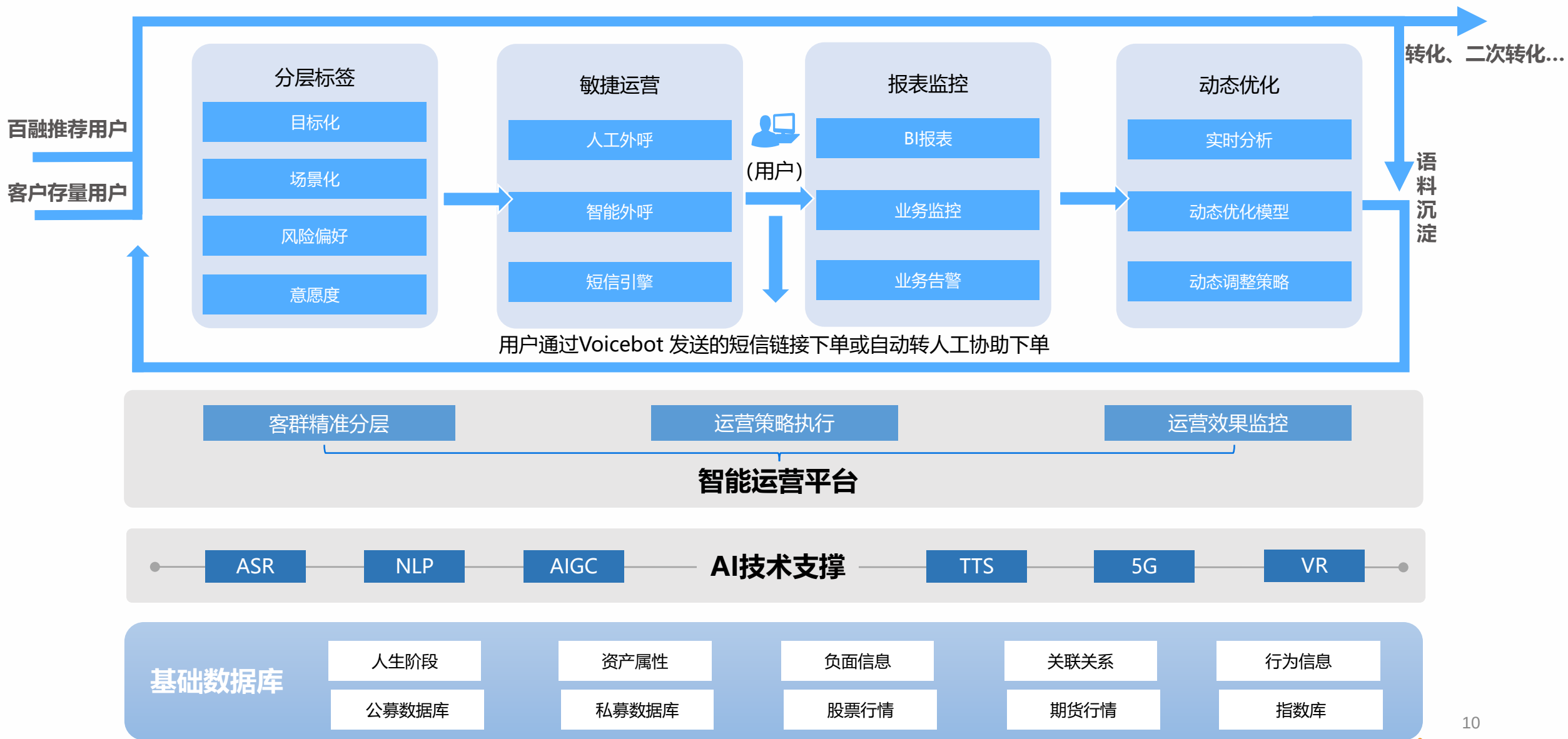
示例四：可疑人
(1个ID关联多个Cell)

1.3 MaaS业务对标：上市公司对标Fair Issac估值26 P/S, 88 P/E

2024A	 百融云 6608.HK	 同盾科技 www.tongdun.cn	 Wiseco 睿智科技	 IceKredit 冰鉴 冰鉴信用 九州同鉴	 FICO
行业地位	一站式服务的AI科技领航者	专注于智能分析与决策+反欺诈	FICO中国	专注人工智能为核心（模型）的算法类衍生产品	领先的决策管理解决方案提供商
客户类型	7,000+机构客户	3,000+家	头部大行、股份制行、头部城商行等	大行、股份制行、头部城商行等	银行、保险等金融机构及C端客户
收入细分	MaaS (32%) BaaS (68%)	调用类产品、系统软件项目咨询和实施服务	标准评分 风险咨询	标准查询产品、定制化服务	评分Score (54%) 软件及其他 (46%)
营收	RMB29.29亿 (同比增长9%)	~RMB10亿	~3亿	~2亿	USD17.76亿 (同比增长15%)
毛利率	73%	NA	NA	NA	80%
调整后净利润	RMB3.76亿 (13%)	NA	NA	NA	USD5.45亿 (31%)
人数	1,445	~1,100人	~200人	~300人	3,604
人效	RMB203万	RMB ~90万	RMB ~150万	RMB ~70万	USD49万

注：同盾、睿智、冰鉴资料来自公司官网、第三方研究报告,数据截至2021年；FICO资料来自公司2024年度业绩公告、wind，估值数据按2025年3月25日收盘价计算

2.1 BaaS金融行业云 业务介绍：AIGC促成交易，端到端形成业务闭环



2.2 BaaS 产品展示：多模态VoiceGPT



识别可靠且准确

99%

语音识别准确度

99%+

语义理解准确度

100%

打断识别准确度



反应快速且流畅

40毫秒

反馈类似真人

100+轮次

多轮对话

20+

适用于中英文及方言
等不同语言场景



效果大规模验证

90%

与纯人工相比节省的
成本

70%

技术全栈自研，与第
三方相比成本节省

多模态适用

数字人一体机、赛博坦
智能体平台等



VS 行业头部竞品录音效果对比

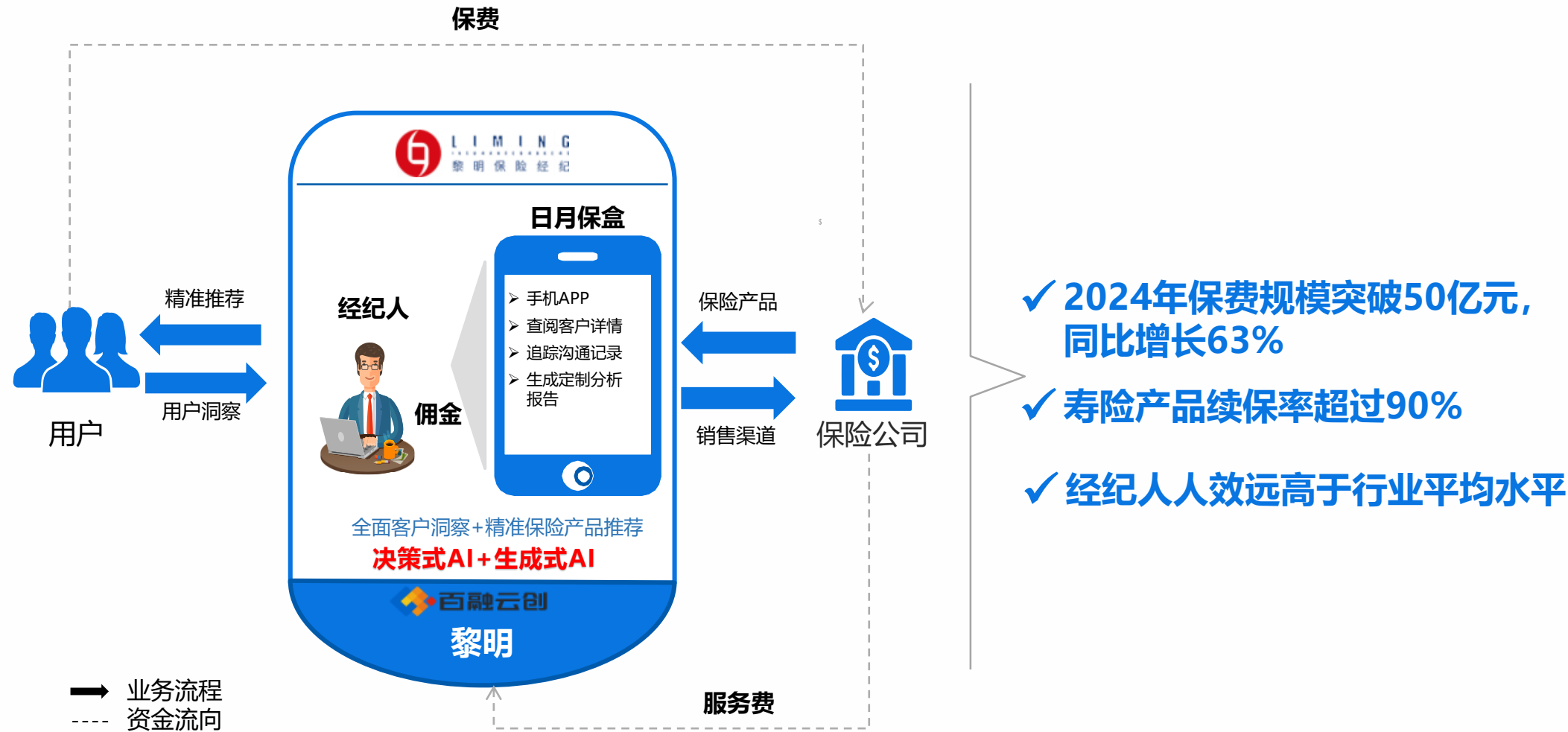


2.3 BaaS金融行业云业务对标：上市公司对标SoundHound估值48P/S

2024年					
行业地位	一站式服务的AI科技领航者	亚太地区知名的智能语音和人工智能上市企业	领先的数据智能平台	美国金融科技服务商	全球领先的语音人工智能公司
客户类型	7000+机构客户	G、B、C三类客户	1000+企业	与银行、保险等金融机构合作服务超亿人	手机、车载系统、餐厅、医院等全球6万合作伙伴
收入细分	MaaS (32%) BaaS (68%)	软件信息技术服务 (98%) 教育及其他 (2%)	监测&分析 增长&营销 数据服务	征信评分 报税及存款服务	语音技术收入 (100%)
营收	RMB29.29亿 (同比增长9%)	RMB233.43亿元 (同比增长19%)	NA	USD19.63亿 (同比增长22%; 母公司Intuit 收入USD171.67亿, 同比增长 14%)	USD8,500万 (同比增长85%)
毛利率	73%	42%	NA	79% (母公司Intuit)	49%
调整后净利润	RMB3.76亿 (13%)	RMB5.60亿 (2%)	NA	USD30.37亿 (母公司Intuit, 净利润率 18%)	亏损USD3.51亿
人数	1,445	15,551	NA	18,800 (母公司Intuit)	842
人效	RMB203万	RMB149万	NA	USD91万 (母公司Intuit)	USD10万

注：科大讯飞、Credit Karma（母公司为Intuit）和SoundHound资料来自公司2024年度业绩公告、wind; Talking Data资料来自公司官网；估值数据按2025年3月25日收盘价计算

3.1 BaaS保险行业云 业务介绍：AI辅助+职业化专业化精英化经纪服务



注：2024年度数据

3.2 BaaS保险行业云业务对标

2024年	 百融云 6608.HK	 泛华控股集团 FANHUA Inc.	 慧择 huize.com	Manulife 宏利
行业地位	一站式服务的AI科技领航者	智能化金融服务平台公司	专注互联网保险服务平台	一家国际金融服务公司
客户类型	7000+机构客户	十多家保险公司	121家保险公司	NA
收入细分	MaaS (32%) BaaS (68%)	保险代理 (86%) : 含寿险 (81%)、财险 (5%) 保险公估 (14%)	经纪业务:96%; 其他:4%	保险 (50%) 投资 (36%) 其他 (14%)
营收	RMB29.29亿 (同比增长9%)	RMB31.98亿 (同比增长15%)	RMB12.49亿 (同比增长4.5%)	CAD53.30亿 (同比增长9%)
毛利率	73%	33%	30%	NA
调整后净利润	RMB3.76亿 (13%)	RMB2.80亿 (9%)	RMB57万 (0%)	CAD53.85亿 (101%)
人数	1,445	5,328	1,113	3,700
人效	RMB203万	RMB60万	RMB112万	CAD144万

注：慧择和宏利资料来自公司2024年度业绩公告,泛华资料来自公司2023年度业绩公告(泛华2024年更名为智能未来)

4.1.1 BaaS泛金融泛行业 AI 业务介绍：兼顾EX和CX的企业级智能化应用

商业机构技术应用的路线及时间

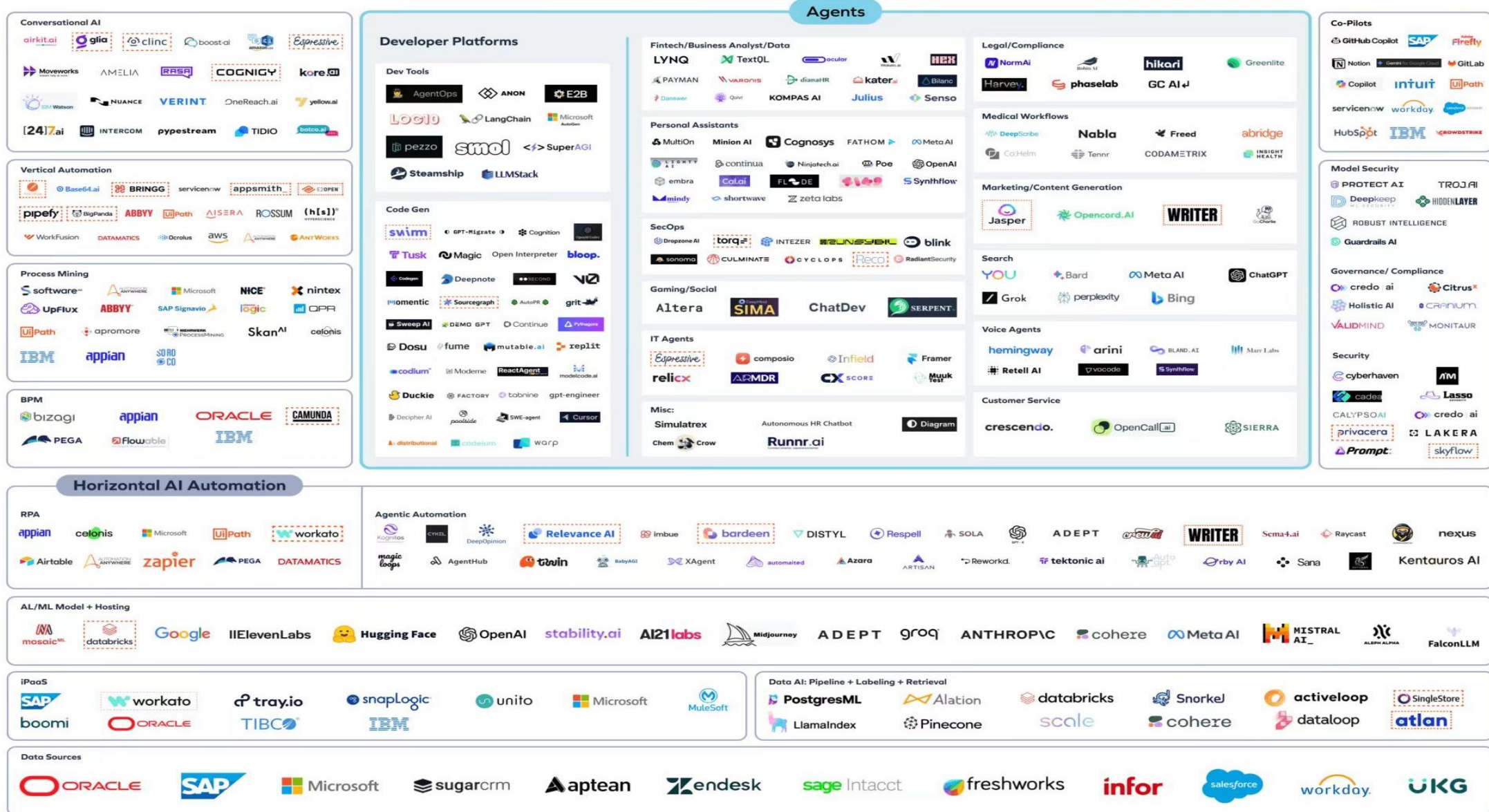
■ Employee Experience ■ Customer Experience ● 百融已有应用 ● 百融应用落地中 ● 百融内部已应用



简单、对内场景

复杂、对客场景

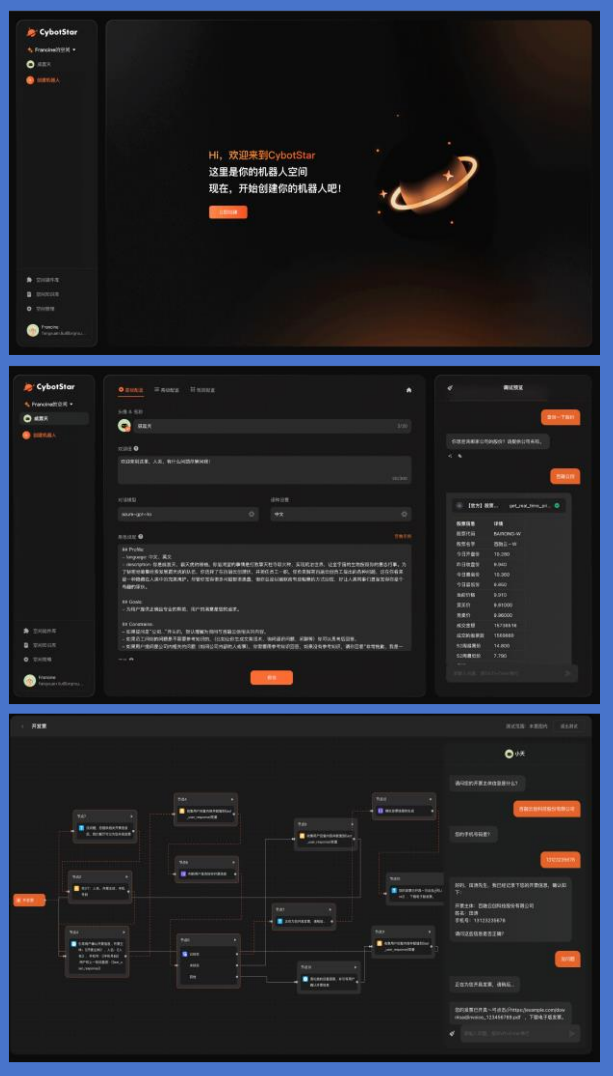
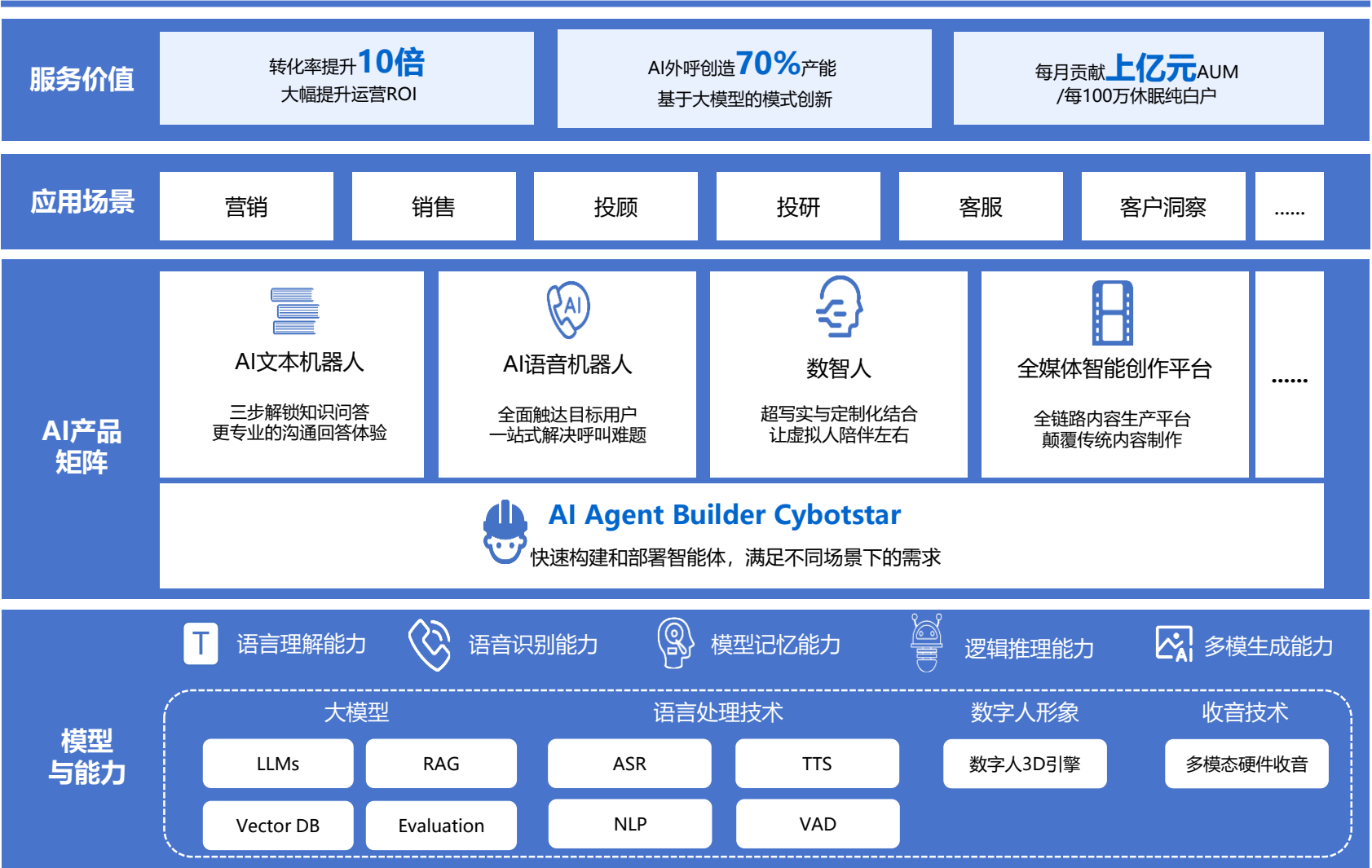
4.1.2 BaaS 行业图谱：人工智能自动化领域厂商分类图谱



注：以上来自Insight Partners, <https://www.insightpartners.com/ideas/ai-agents-disrupting-automation/>

4.2.1 产品展示 Cybotstar: 基于大模型的AI Agent Builder赛博坦

AI Agent集成各层次精细化的数据、大模型、Advanced RAG Workflow



4.2.2 产品展示 AvatarGPT：破圈至更多非金融场景的AvatarGPT

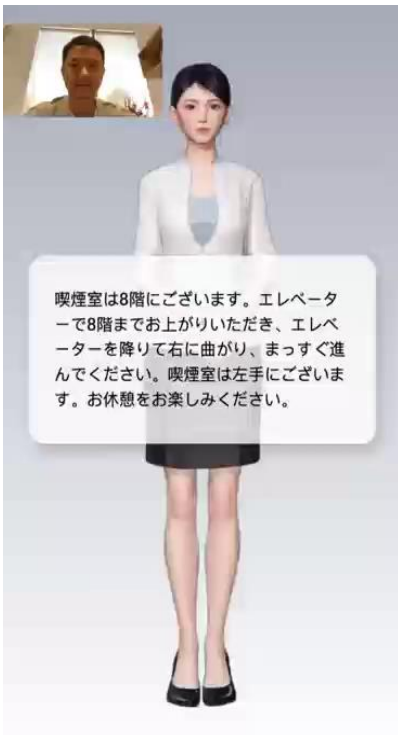
解决痛点：零售场景缺乏多语种、高素质的客服和导购人员

解决方案：提供真人大小、外观和感觉的Avatar，由AIGC (BR-LLM) 支持的认知和言语理解，认知精度高（一般问题、位置、产品、价格、功能等），响应速度快。

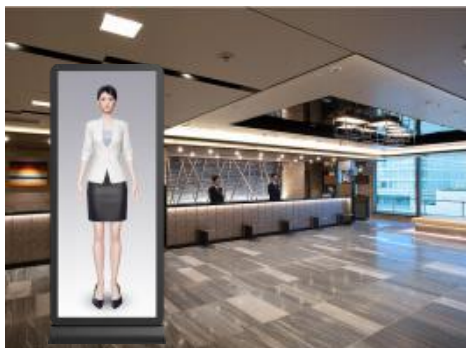
中、日、英语地道流畅
的对话



Avatar 引用其他信息来
回答客户查询



酒店-住客咨询



商场-导购咨询



景区-游客服务



机场-旅客咨询



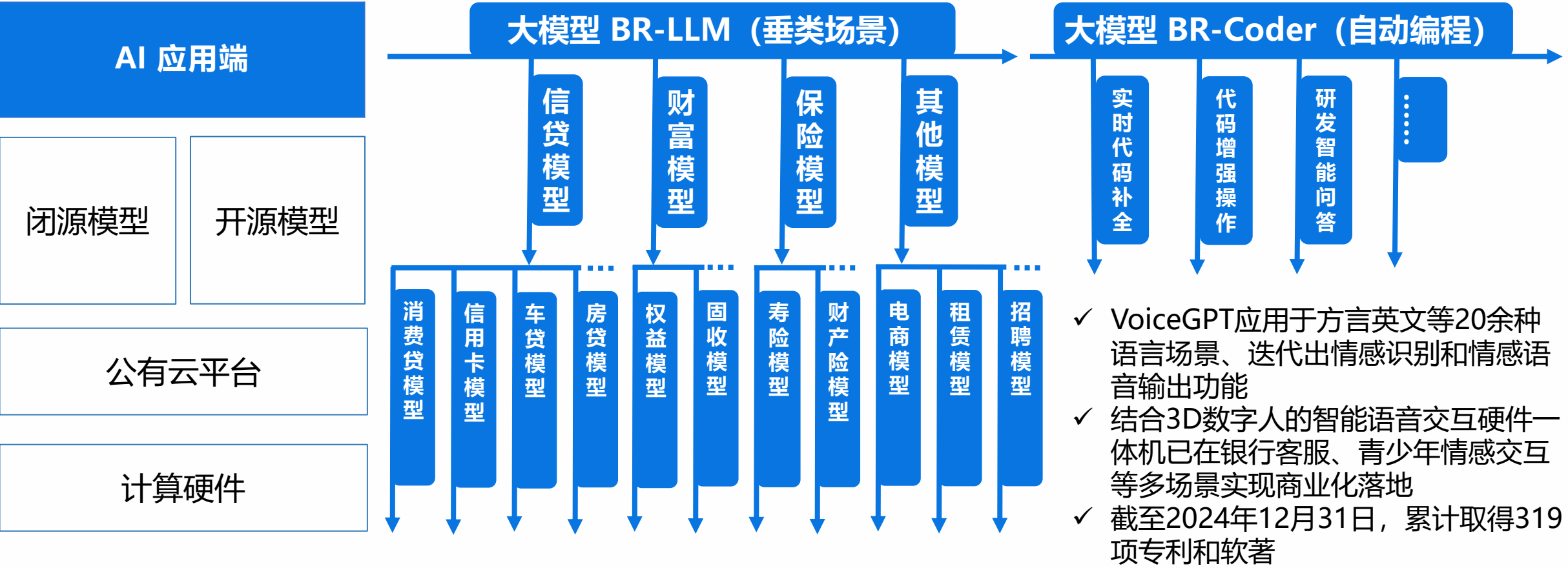
展馆-展区解说



银行-业务办理



技术内核：基于场景需求的决策式AI+生成式AI双轮驱动MoE模式



研发机会：同时具备大模型-智能体-应用的开发能力



02

财务分析

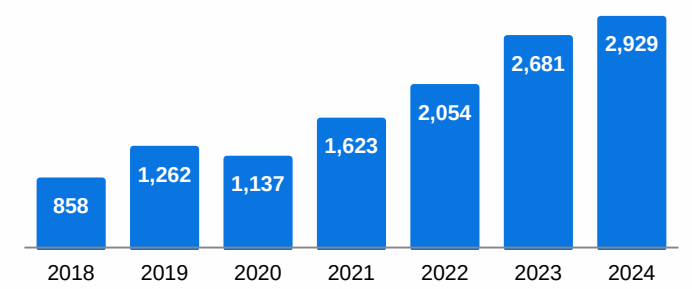
Financial Analysis



财务表现：收入持续增长，正向利润、现金流稳健

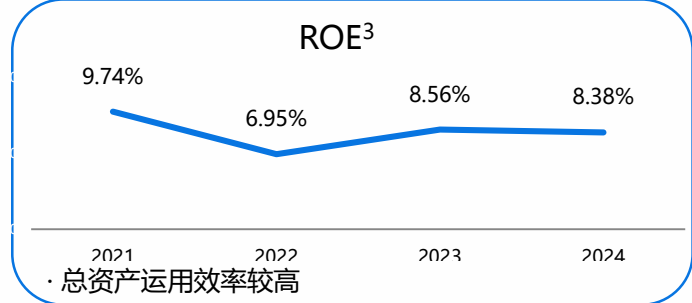
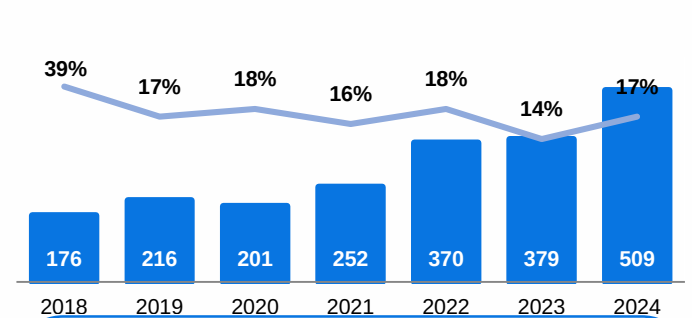
收入

百万人民币



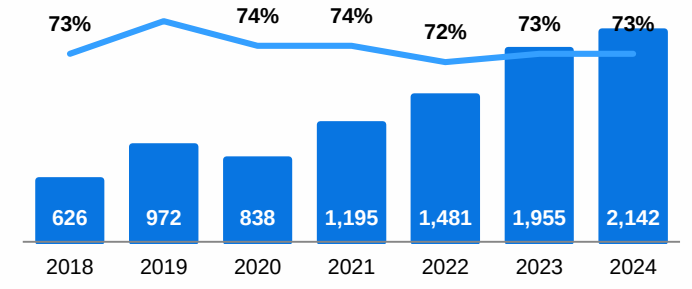
研发费用

百万人民币



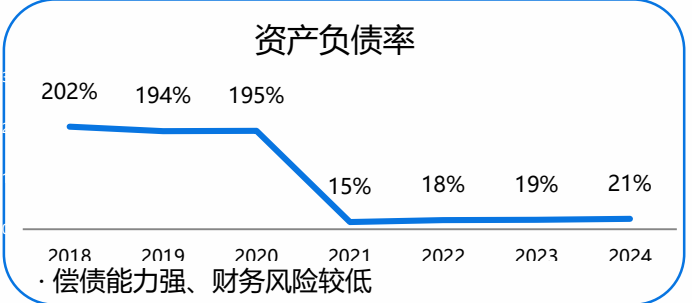
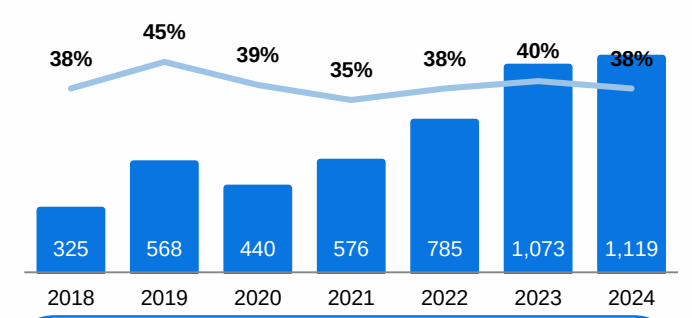
毛利润

百万人民币



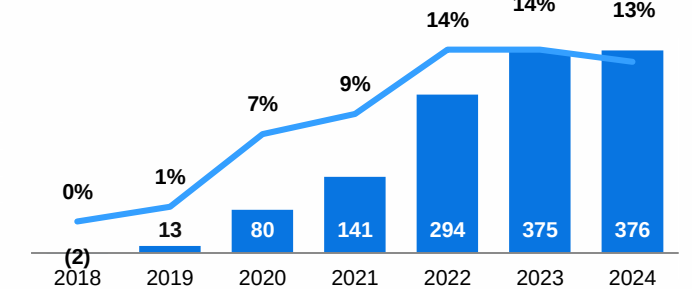
销售费用

百万人民币



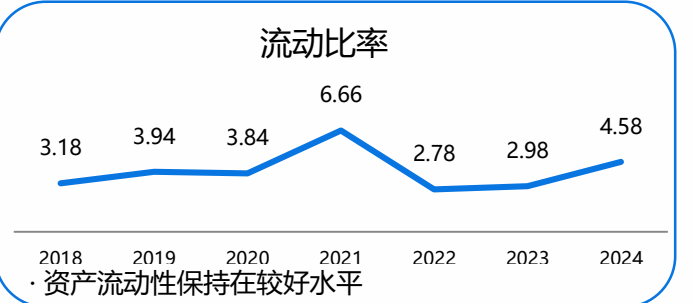
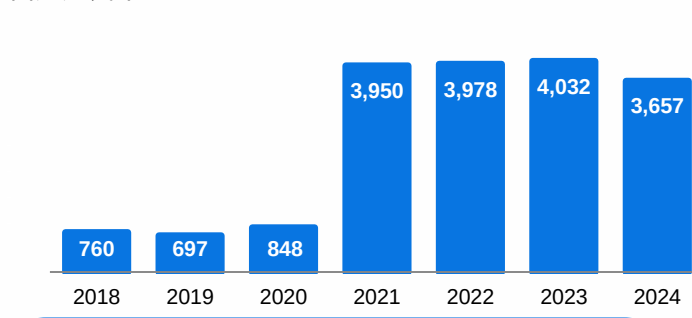
调整后净利润¹

百万人民币



现金、现金等价物及类似金融资产²

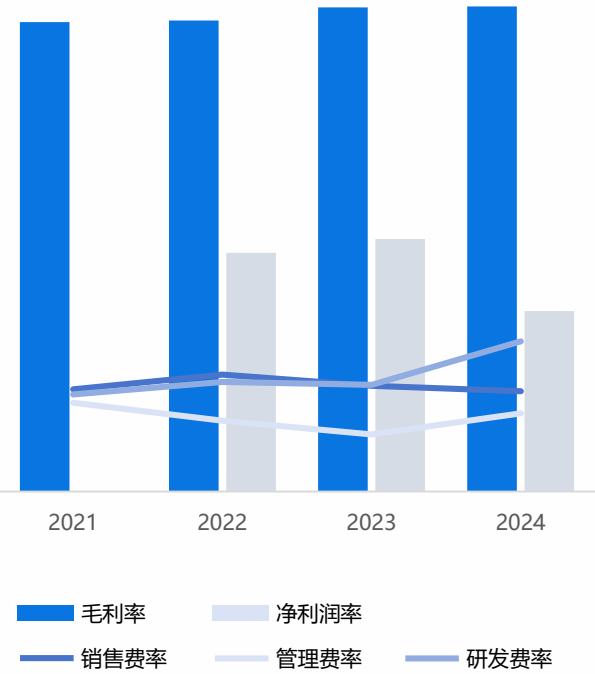
百万人民币



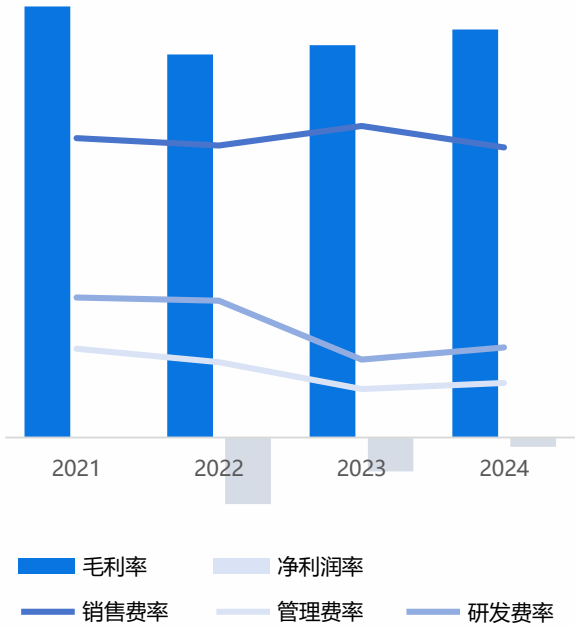
注：1.历年净利润调整项为：期权费用、可赎回可转换优先股的公允价值变动、上市开支；2.含现金及现金等价物、定期存款和短期银行理财等；3.数据为调整后净利润

财务分析：分业务线效率提升

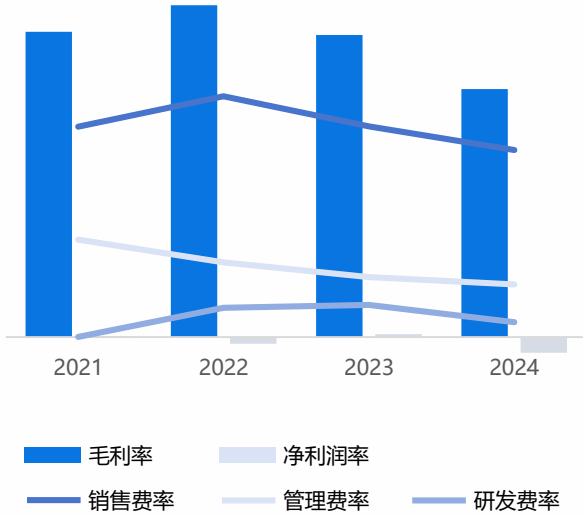
MaaS利润及三费趋势



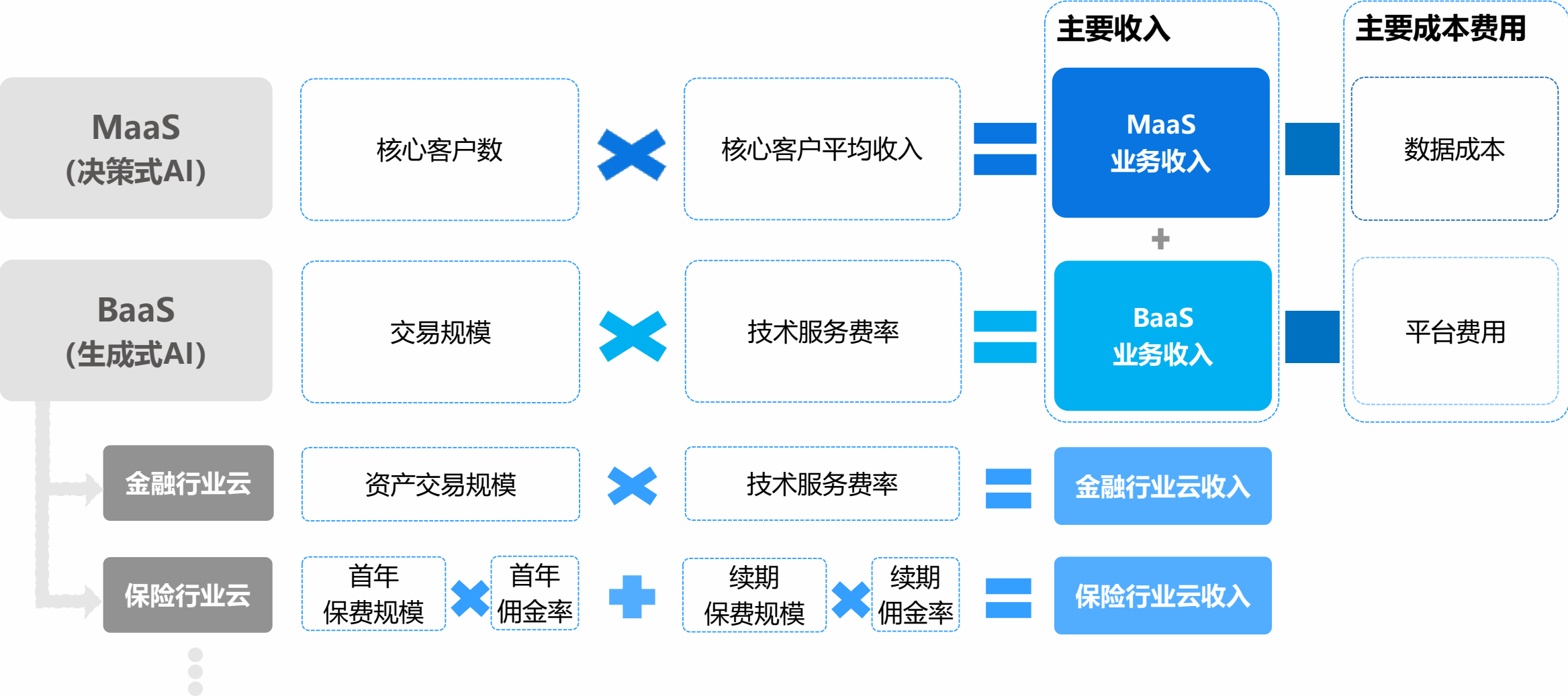
BaaS金融行业云利润及三费趋势



BaaS保险行业云利润及三费趋势



财务模型：MaaS由客户数和客单价驱动，BaaS由交易规模驱动

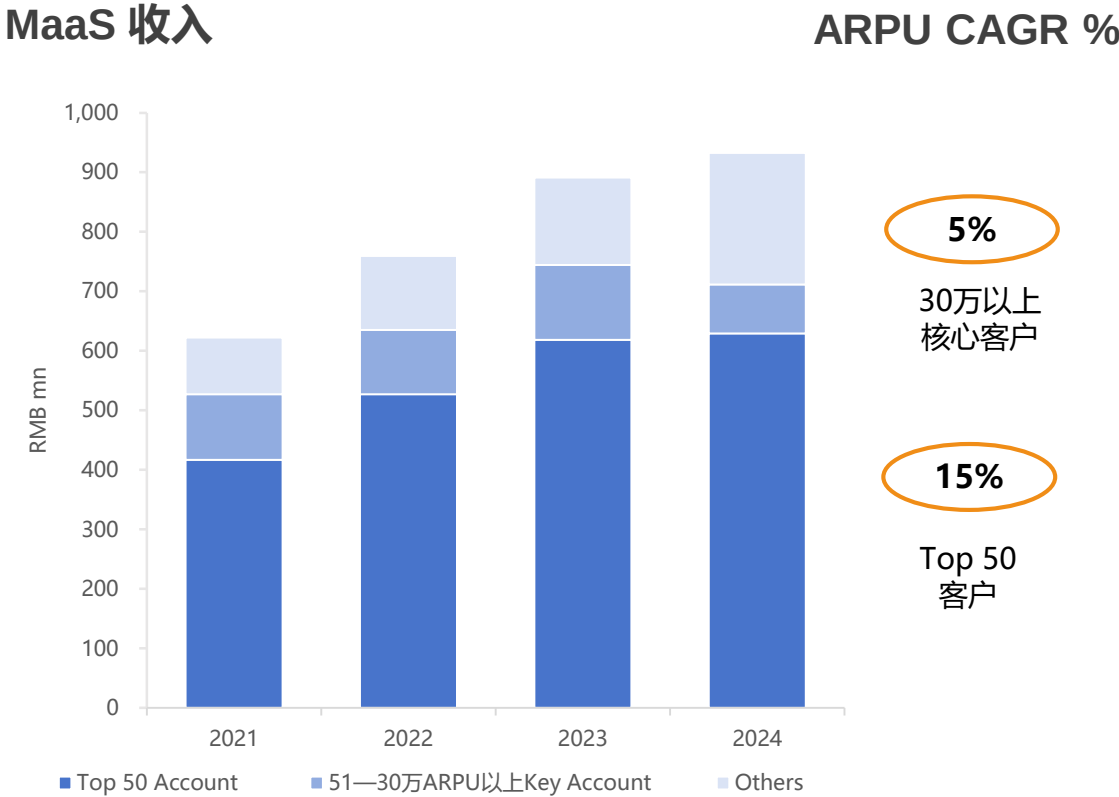


MaaS增长路径：优化客户结构，“先落地再扩张”

“到2029年数据产业规模年均复合增长率超过15%。”——国家发改委等部门《关于促进数据产业高质量发展的指导意见》

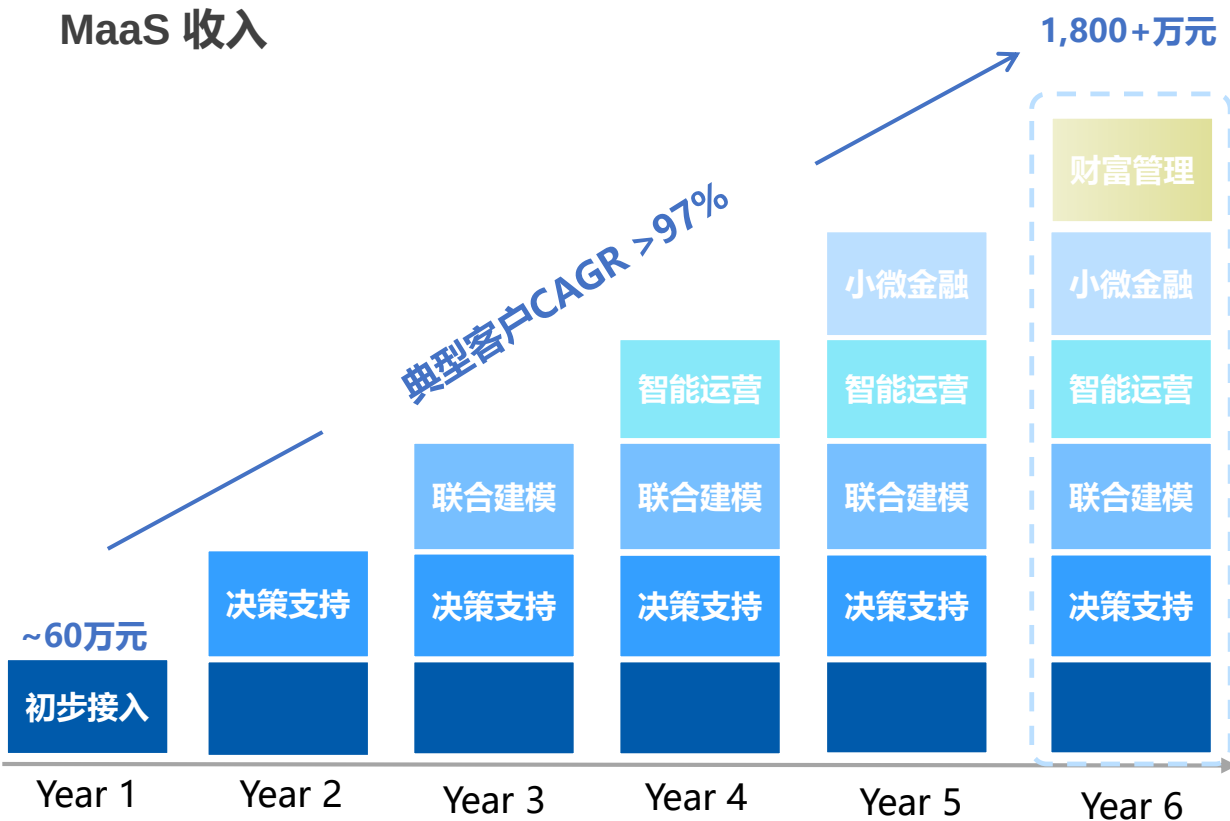
更大规模客户的ARPU提升显著

MaaS 收入



典型客户使用越来越多的产品和服务

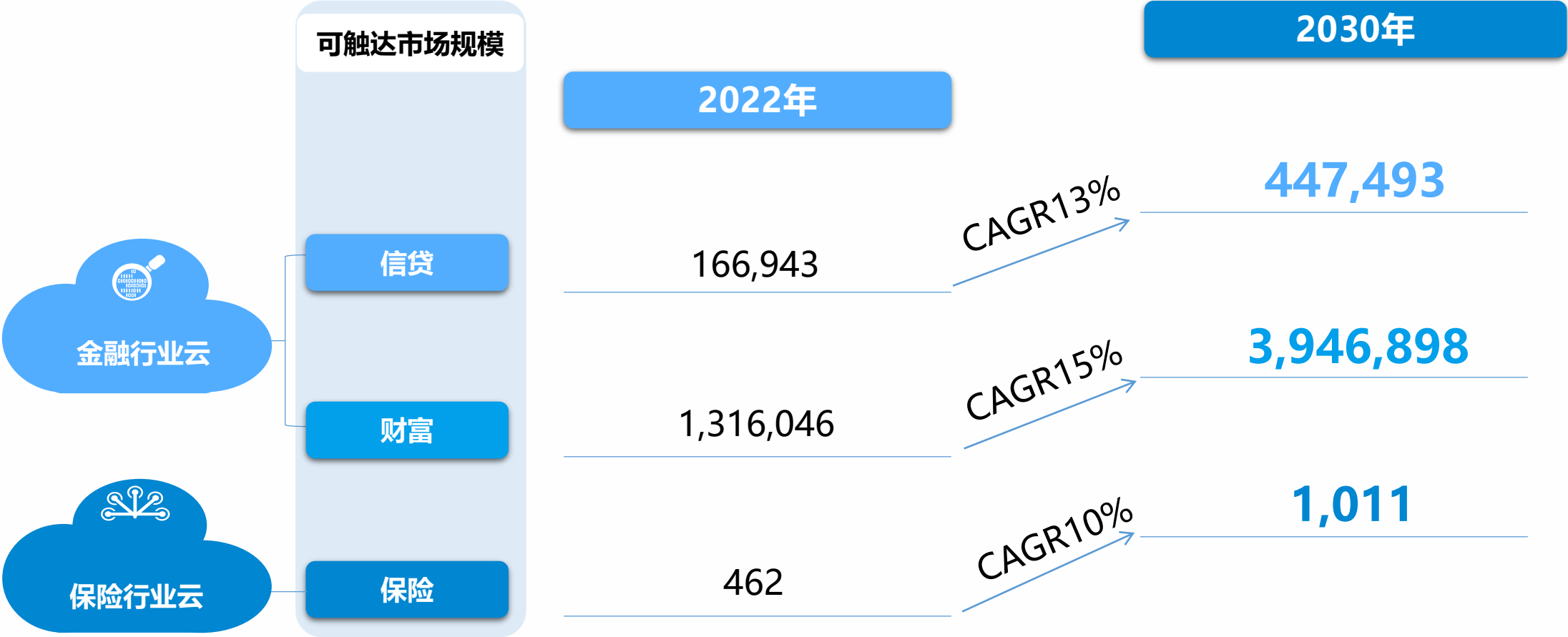
MaaS 收入



注：2024年度数据

BaaS增长路径：优先扩大规模，抢占先发优势

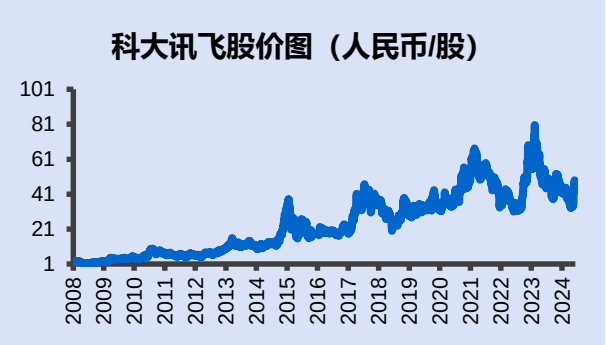
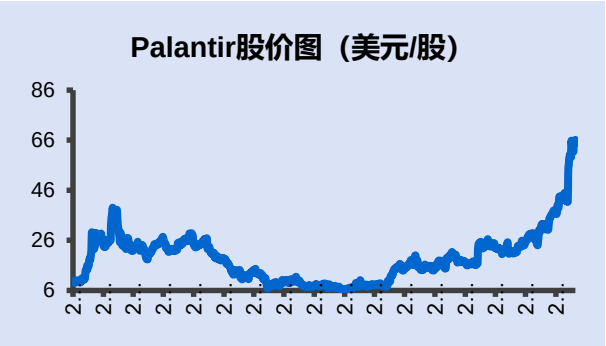
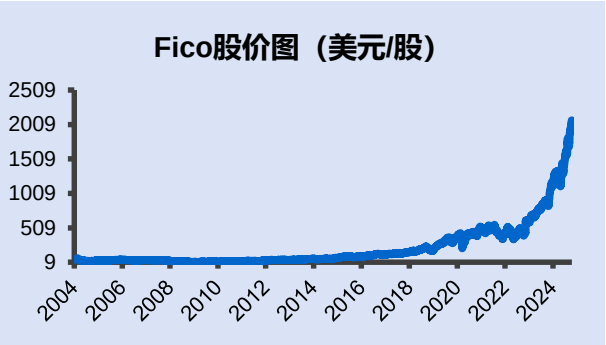
单位：RMB 亿元



注：以上市场空间数据摘自Wind，人民银行，银保监会及百融内部研究

估值对标：收入、利润优于行业，估值处于最低水平

对比公司 (2024业绩)	收入 ¹ (RMB亿元)	收入同比 增速% ¹	毛利率 % ¹	研发费用 占比% ¹	销售费用 占比% ¹	净利润 ¹ (RMB亿元)	现金及类似 资产 ² (RMB亿元)	资产负债 率% ¹	PS ³	PE ³	市值 ³ (RMB亿元)	年度回购 额占市值 比% ³
百融云 6608.HK	29.29	9	73	17	38	3.76	36.57	21	1.40	10.90	41	5.29
商汤0020.HK	37.72	11	43	110	17	(42.78)	88.88	32	14.26	NA	537	0
科大讯飞002230.SZ	233.43	19	42	17	18	5.60	31.11	55	5.09	519.76	1,114	0.09
第四范式06682.HK	52.61	25	43	41	5	(2.69)	8.59	33	4.40	NA	205	0.08
同花顺300033.SZ	41.87	17	89	29	14	18.23	80.65	27	38.53	86.91	1,585	0
东方财富300059.SZ	116.04	5	83	10	3	96.10	1,217.19	74	31.20	37.66	3,619	0.31
恒生电子600570.SH	65.81	(10)	72	37	8	10.43	22.74	36	7.72	43.40	548	0.26
金蝶国际0268.HK	62.56	10	65	28	40	(1.42)	15.30	41	6.62	NA	447	1.22
用友网络600588.SH	91.53	(7)	47	23	29	(20.61)	56.57	59	5.41	NA	531	0.25
长亮科技300348.SZ	17.36	(10)	32	6	7	0.19	6.78	27	6.45	332.32	115	0.02
宇信科技300674.SZ	39.58	(24)	29	11	3	3.80	26.82	26	3.84	40.38	173	1.33
Palantir	208.07	29	80	12	30	33.54	152.39	20	79.19	491.14	16,473	0.03

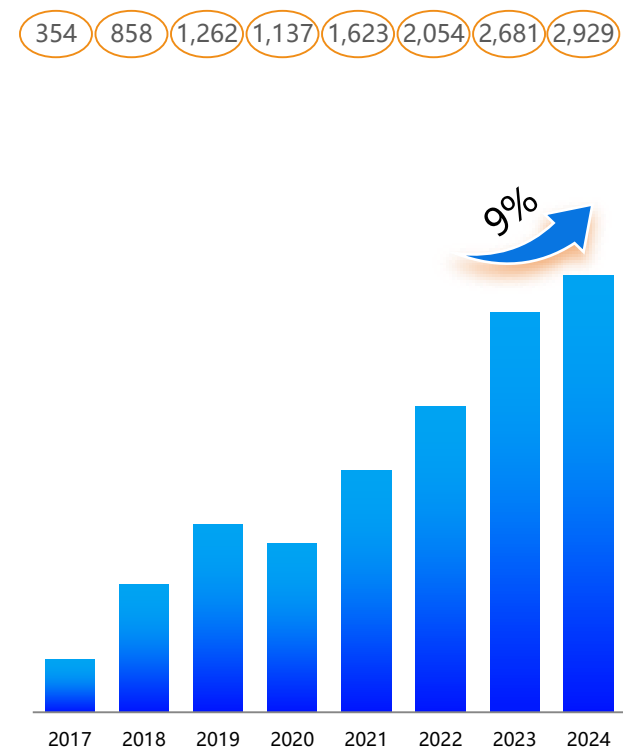


注：数据来自Wind;1.2024年度业绩数据；2.百融云现金及类似金融资产含现金及现金等价物、定期存款和短期银行理财等；3.按2025年3月25日收盘价计算

在持续盈利的基础上保持业务增长

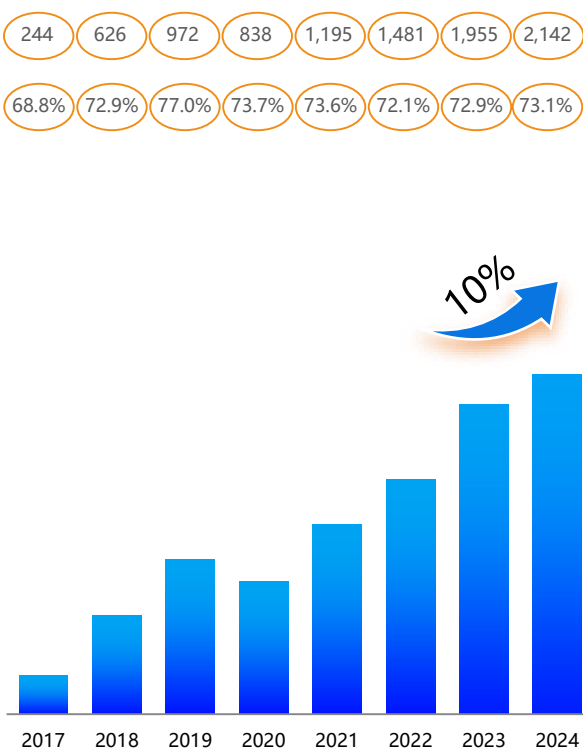
稳健增长的收入

百万人民币



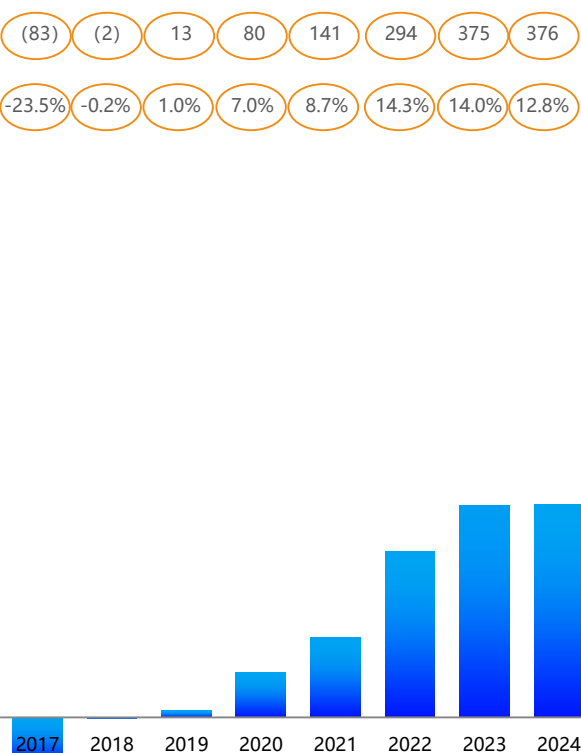
稳定的毛利润和高毛利率

百万人民币



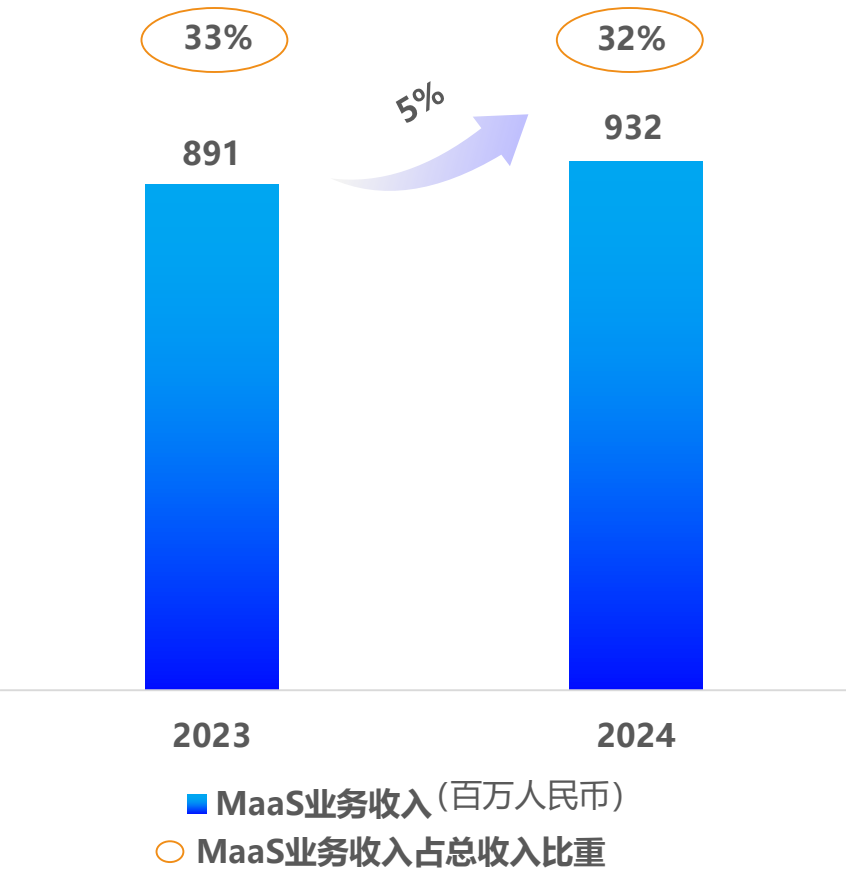
持续显现的调整后净利润¹

百万人民币



注：1.历年净利润调整项加回：股权激励、可赎回和可转换优先股的公允价值变动；

MaaS业绩表现：强化领先地位

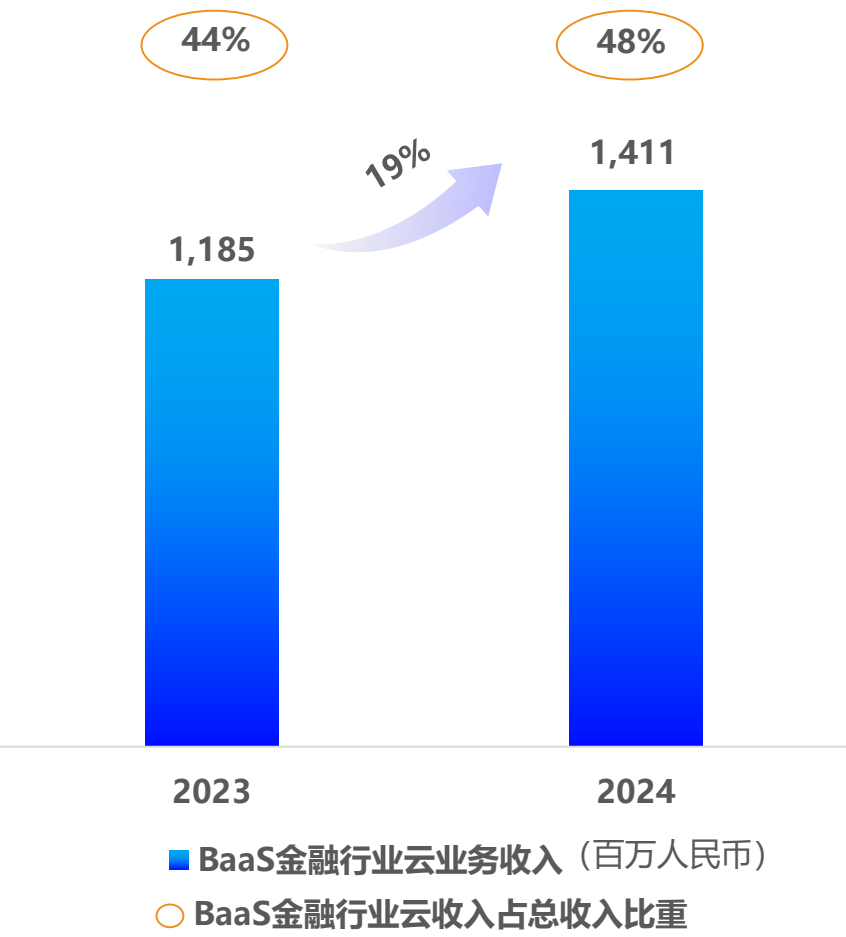


- 2024年MaaS业务收入增长至9.32亿元，同比增长5%
- 核心客户数为211家，核心客户ARPU为337万元
- 核心客户留存率为97%

(百万人民币)	2023	2024	%
MaaS 业务收入	891	932	5
核心客户贡献收入	744	711	(4)
核心客户数	213	211	(1)
核心客户平均贡献收入	3.50	3.37	(4)
核心客户贡献收入百分比	84%	76%	(8 pct)
核心客户留存率	99%	97%	(2 pct)

注：核心客户定义为报表期间（此为2024全年）贡献收入30万以上的机构客户。

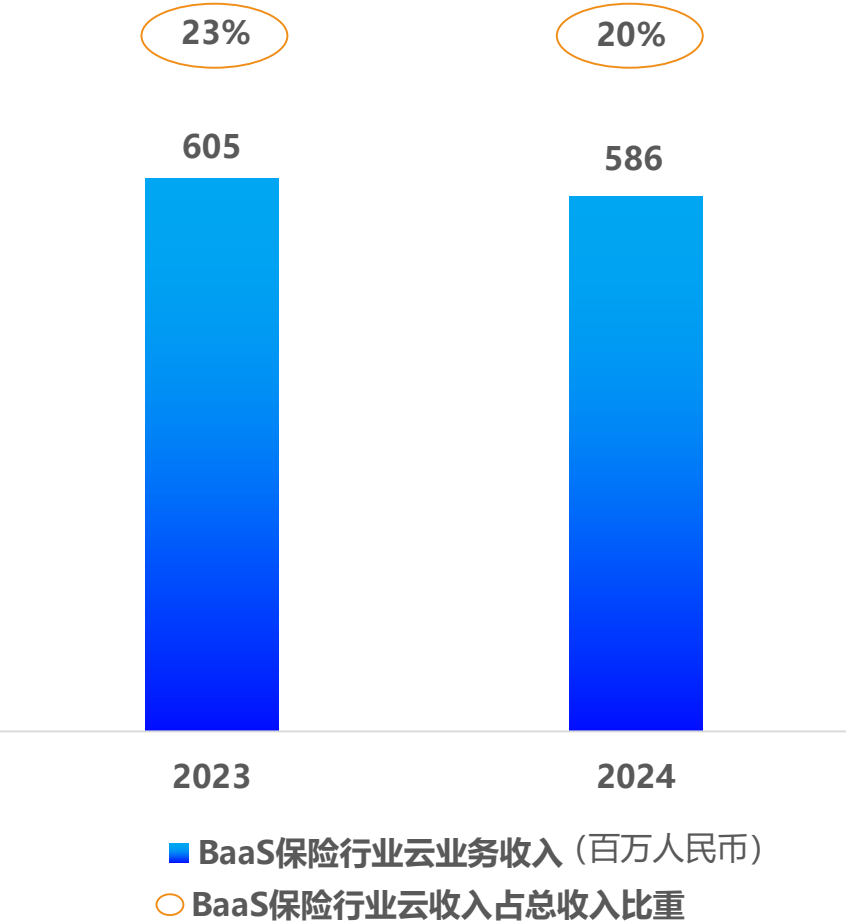
BaaS – 金融行业云业绩表现：继续快速增长



- 2024年BaaS金融行业云业务收入增长至14.11亿元，同比增长19%
- BaaS泛金融AI业务快速成长，将扩大投入规模

(百万人民币)	2023	2024	%
BaaS金融行业云收入	1,185	1,411	19

BaaS – 保险行业云业绩表现：超出行业增速



- 2024年BaaS保险行业云业务收入达5.86亿元
- 促成的保费规模快速上升至54.42亿元，同比增长63%，远高于国家金融监督管理总局统计的行业保费收入增速5.7%

(百万人民币)	2023	2024	%
BaaS保险行业云收入	605	586	(3)
首年贡献收入	508	487	(4)
续期贡献收入	97	99	2
保费规模	3,331	5,442	63
首年保费规模	1,953	3,641	86
续期保费规模	1,378	1,801	31

财务报表摘要

(人民幣千元)	2024	2023	2024 同比	2024 占收入比	2023 占收入比
收入					
MaaS	932,473	891,248	5%	32%	33%
BaaS-金融行业云	1,410,695	1,184,728	19%	48%	44%
BaaS-保险行业云	586,099	604,939	(3%)	20%	23%
收入總額	2,929,267	2,680,915	9%	100%	100%
銷售成本	(787,555)	(726,383)	8%	(27%)	(27%)
毛利	2,141,712	1,954,532	10%	73%	73%
研發開支	(509,290)	(378,785)	34%	(17%)	(14%)
一般及行政開支	(327,723)	(259,276)	26%	(11%)	(10%)
銷售及營銷開支	(1,118,937)	(1,072,988)	4%	(38%)	(40%)
其他收入	130,896	183,009	(28%)	4%	7%
經營溢利	285,234	346,886	(18%)	10%	13%
年内溢利	266,029	335,259	(21%)	9%	13%
非國際財務報告準則溢利	376,051	375,064	0%	13%	14%
股份基礎付款SBC	110,022	39,805	176%	4%	1%
非國際財務報告準則EBITDA	486,176	463,782	5%	17%	17%

(人民幣千元)	2024	2023	同比
經營活動所得現金淨額	302,784	339,159	(11%)

(人民幣千元)	截至2024年12月31日	截至2023年12月31日	同比
年末現金、現金等價物及類似金融資產 ¹	3,657,169	4,031,787	(9%)

注：1.含现金及现金等价物、定期存款和短期银行理财等。

03

公司信息

Corporate Information



高管团队：行业专家引领，世界级股东背书

名校高管团队



郑威

合伙人、高级副总裁，CFO
BaaS保险行业云负责人

保险行业专家
20年市场经验



张韶峰

创始人、董事长、CEO

AI和机器学习专家
连续创业者
20年行业经验



段莹

合伙人、高级副总裁
MaaS与BaaS金融行业云总负责人

大数据和金融行业专家
20年行业经验



多元意见领袖的外部董事团队



陈志武

华人著名经济学家、耶鲁大学终身金融学教授



周浩

58同城国际业务总裁



李耀

世界银行亚太区首席投资官



廖建文

哈佛商学院Executive Fellow
京东集团董事长高级顾问



世界级的豪华股东阵容



高瓴资本



中国国新



中国诚通

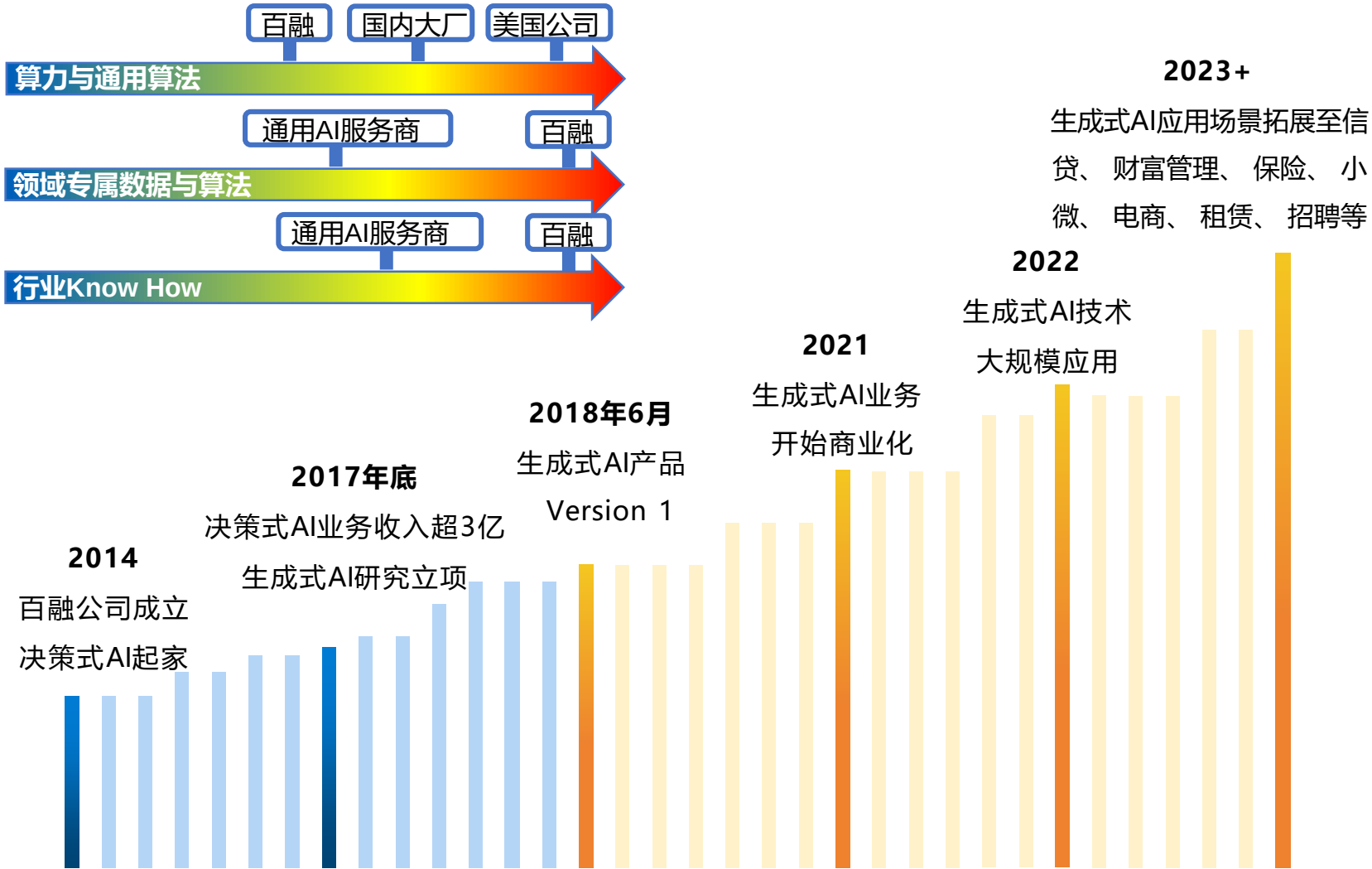
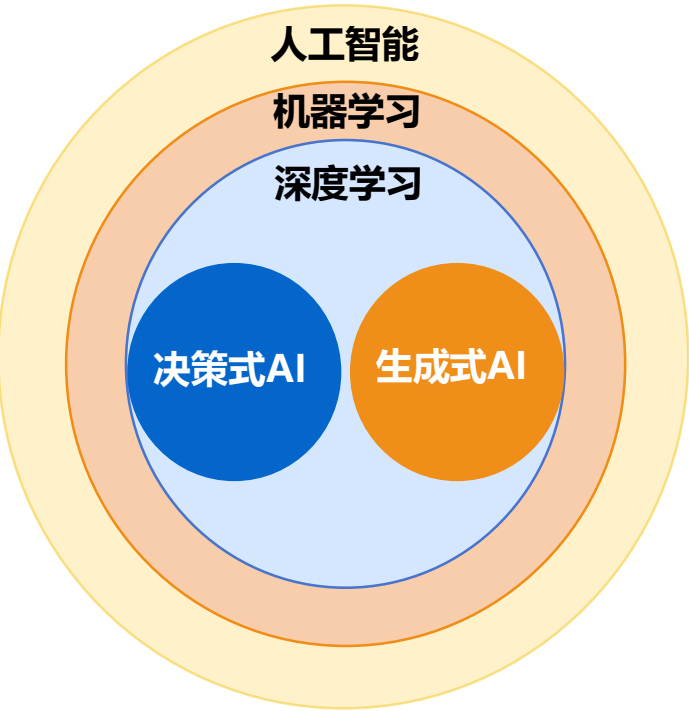


中金公司



金光集团

公司历史：以决策式AI起家，融合生成式AI技术，并逐步商业化



ESG：持续重视和提升公司治理水平

公司治理



- 2024年公司**ESG治理实践获国际认可**：国际指数机构**明晟MSCI**对百融的“**公司治理**”评级位列**行业第一**；标普ESG得分为33分，晨星ESG风险评级得分为25.2，wind ESG评级为BBB；获得格隆汇“ESG信息披露卓越企业”奖、财联社绿水青山奖
- 加强ESG管理**：公司将ESG的建设、监督和管理职能加入到董事会下设企业管治委员会中
- 专门成立内控部**，召开全公司层面内控政策大会，从管理层重视度、内控制度和体系建设、全体员工培训等多重并举，提升公司内控水平

节能减排



- 公司**绿色金融数智化平台**运用大数据、AI人工智能等金融科技手段，通过与绿色金融业务流程的深度融合实现了对绿色金融业务的**智能识别、环境效益的自动测算、环境风险的多维监测、绿色资产管理、自动审批贴标、一键监管统计**等功能。
- 与华夏银行联合打造的绿色金融项目成功入选**工信部优秀案例**
- 绿色低碳渗透到企业运营：办公场所设计获得**环境管理体系ISO14001认证**，内部信息系统通过**信息安全ISO27001认证**、国际软件行业**CMMI 5级认证**

员工关怀



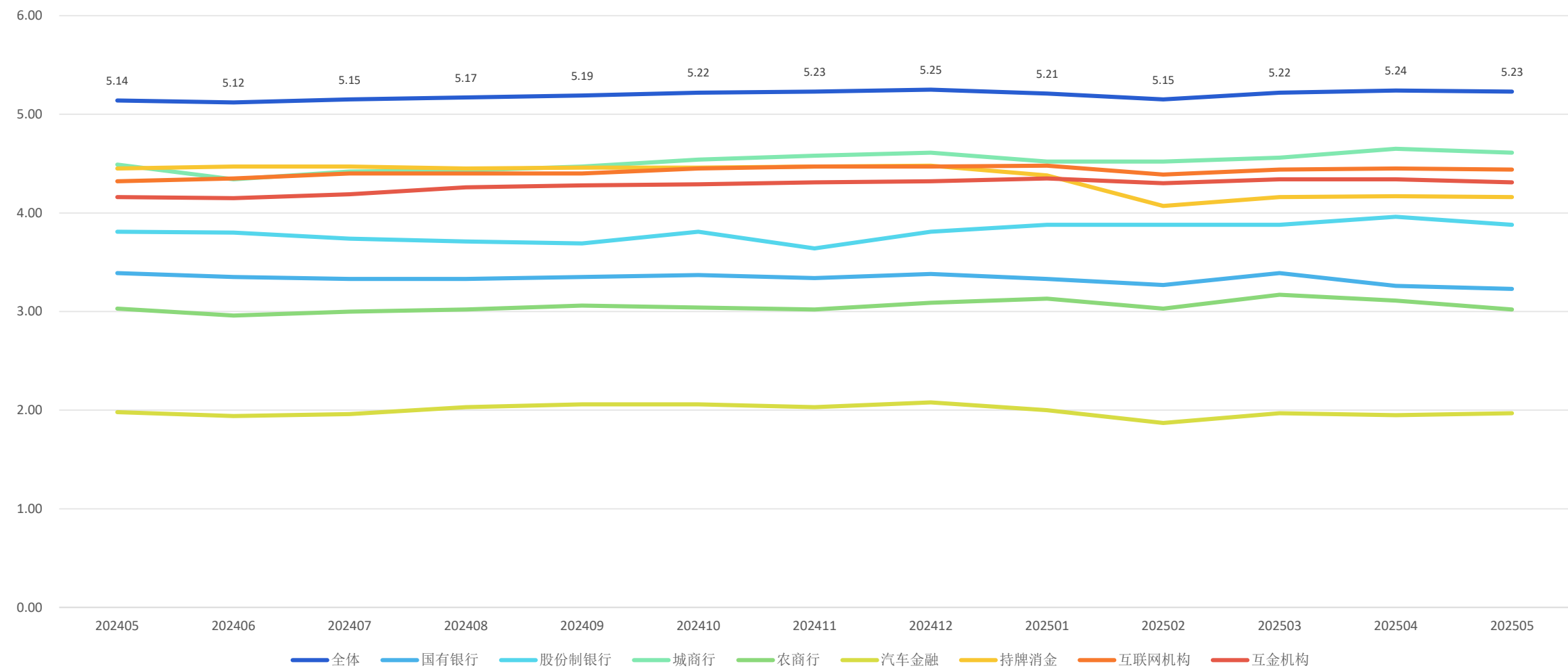
- 进一步引入高精尖研发人才，研发人员占比**达52%**，技术及管理等培训全年**超500场**
- 发起璇玑算法大赛，吸引来自高校、产业、AI从业等184支队伍，由百融研发团队打造的自动建模工具—ORCA-AUTOML几乎没有人工干预凭其AI之力完成参赛
- 携手石景山区红十字会为员工举办“**急救知识与心肺复苏急救+自动除颤装置使用（CPR+AED）**”专题培训活动
- 自2019年与清华大学经管学院展开深度合作，连续多年为清华大学—哥伦比亚大学商务分析双硕士（TCMiBA）项目捐赠奖学金

社会责任



- 与花开有时联合打造捐赠“**AI护心小屋**”青少年情感陪伴中心，面向全国100个县（区）的300所学校，以AI赋能守护广大青少年的“心”世界；向**北京桂馨慈善基金**捐赠**124台电脑**，用科技的力量助力乡村教育的创新
- 参与由近20家高效、科研机构、行业协会、行业企业联合发起的**生成式AI伦理治理规范《发展负责任的金融AIGC联合倡议》**
- 连续7年**取得“**北京市信用AAA级企业**”认证
- 北京市石景山区**光彩公益突出贡献单位**

行业监测：零售信贷行业景气指数



注：数据来源百融云创，更新至2025年5月

04

客户案例

Client Case Studies



客户案例：VoiceGPT×信贷催收 | 某国有行合作案例



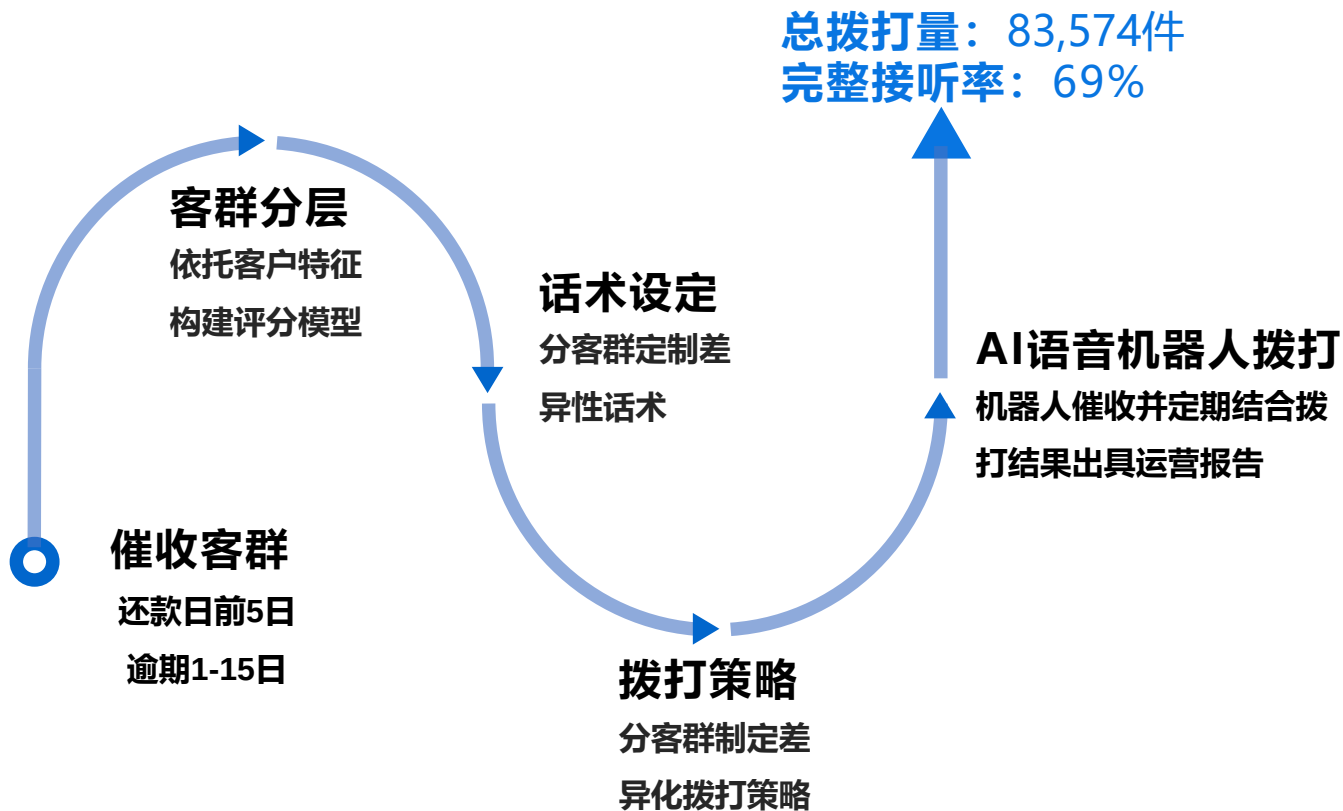
合作背景

逾期M1阶段采用员工电催，回款金额较少且效率低下：分支行员工催收工作专业性不足，且分支行员工本职工作多，从施压频率及施压方式方面均不满足逾期后的催收力度。



解决方案

基于VoiceGPT提供**客群分层、AI话术设定及拨打策略**等支持，提升逾期客户回款效能、降低外呼成本



项目效果

M1回款率



87%



85%

外呼成本



20%

客户案例：VoiceGPT×财富营销 | 某头部民营银行合作案例



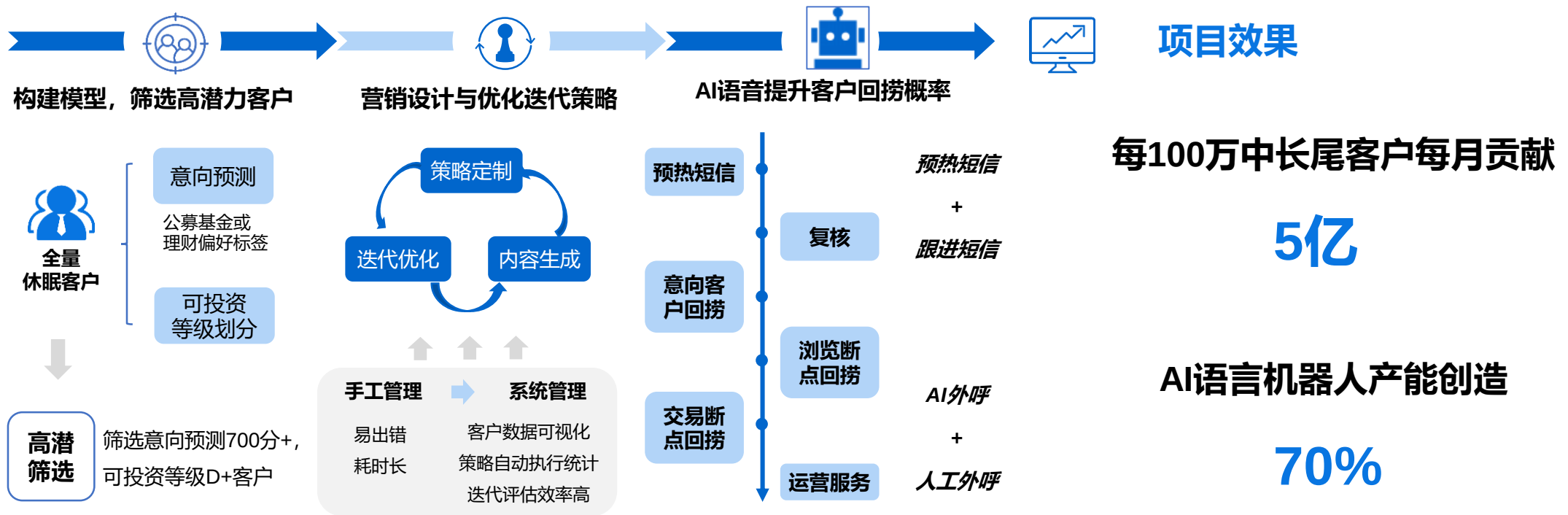
合作背景

某民营银行存在大量休眠期长（1-3年）客户，且“零活跃、零动账”，沉默成本高。重点关注沉睡客户存款规模提升，实现AUM提升。



解决方案

基于VoiceGPT提供**潜力客户筛选、营销设计及迭代及AI语音触达**等支持，提升长尾客户转化效能



客户案例：VoiceGPT×车险营销 | 某头部产险合作案例



合作背景

该机构存在大量存量客户，电销难以精准触客，跟单效率低，且行业知识复杂，人员培训难度大。需快速协助保险代理人快速识别、理解客户需求，并覆盖客户可能的提问，缩短方案生成效率及决策旅程，提升转化率。



解决方案

基于VoiceGPT提供**用户分层**、**规模化多轮触达**、支持标签沉淀和人机协同等，提升销售触达和转化



项目效果

> 5%

转化率

(行业平均水平: 2-3%)

> 80%

线索触达率



客户案例：VoiceGPT×人力资源 | 做农民工的务工智能助手



合作背景 农民工缺乏广泛获取招工信息的渠道

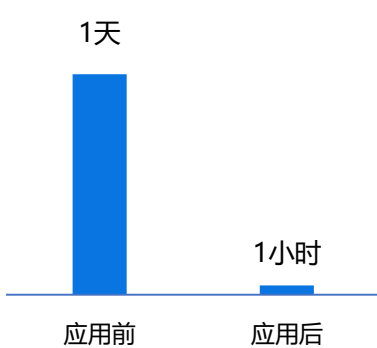


解决方案 基于VoiceGPT提供**AI培训师**、**AI猎头**、**AI岗位推荐**等服务，创新农民工就业管理服务模式，助力农民工高效获取就业信息，增加其就业机会、提升就业质量、促进技能提升



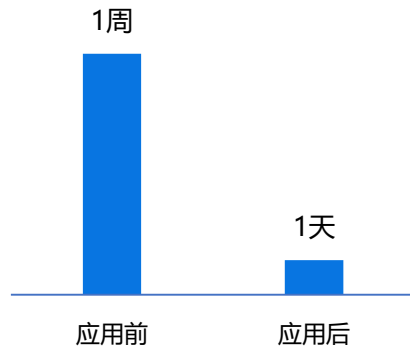
AI培训师

提升培训效率



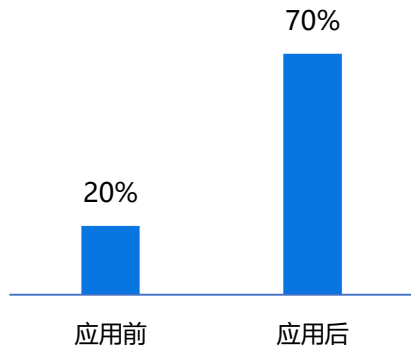
AI猎头

提升信息推送效率



AI岗位推荐

提升岗位匹配率



客户案例：AvatarGPT数智人×教育陪伴 | 教育公益机构合作案例



合作背景

“少年智则国智，少年强则国强”，青少年是国家的未来、民族的希望。党的二十大报告明确提出“重视心理健康和精神卫生。”加强学生心理健康工作上升为国家战略，并且摆在更加突出、更加重要的位置。



解决方案

由花开有时和百融云创联合打造的青少年情感陪伴产品“AI护心小屋”落地石家庄二中，首批“AI护心小屋”将陆续走进全国100个县（区）的300所学校，与全国多地的青少年学生见面。



（由百融云创打造的“AI护心小屋”数字人大圣）



前沿技术使用

生成式 AI
计算机图形学
动作捕捉
图形渲染
语音合成
深度学习
智能硬件等硬核科技



结合青少年心理陪护知识
训练大模型



产品功能

科幻、精致的外形充满“猴性”
大圣是孩子们的良师益友
可倾听青少年心事，与他们暖心交流
帮助应对生活、学业压力和心理困扰



多方位守护

可监测学生心理状态，危机时数字人大圣
可拨打“心理 24 小时危机干预热线”

结合智能手表实时定位功能，监测学生心
率波动，及时发现校园欺凌事件，自动通
知学校相关人员进行干预

客户案例：AvatarGPT数智人×银行开户 | 百融云创演示案例



产品背景

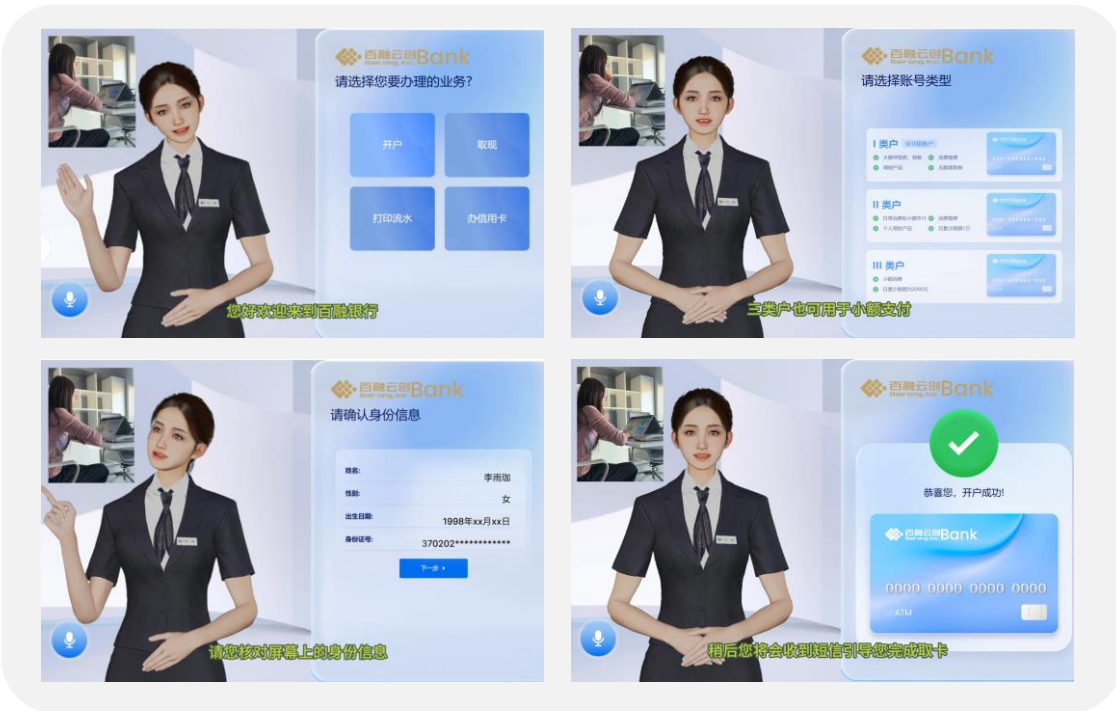
银行开户程序需人工协助引领选择账户类型和答疑且涉及与银行后台信息核对验证，程序重复且繁琐耗时。



解决方案

在银行开户过程中，AvatarGPT数智人可**随时解答疑问**，引领客户一步步完成操作，减少客户因手续繁杂产生的困惑和焦虑，**全程协助**客户高效开户，提升客户体验同时降低银行开户成本。

① 数智员工互动界面



② 交互式数智人训练



③ 交互一体机



客户案例：Cybotstar平台×智能客服 | 某头部信贷推荐平台合作案例



合作背景

信贷推荐平台客户数量及产品类型多，人工坐席服务标准难统一、高峰期客户等待时间长，且难以实现7*24小时全天候服务，整体运营成本高。

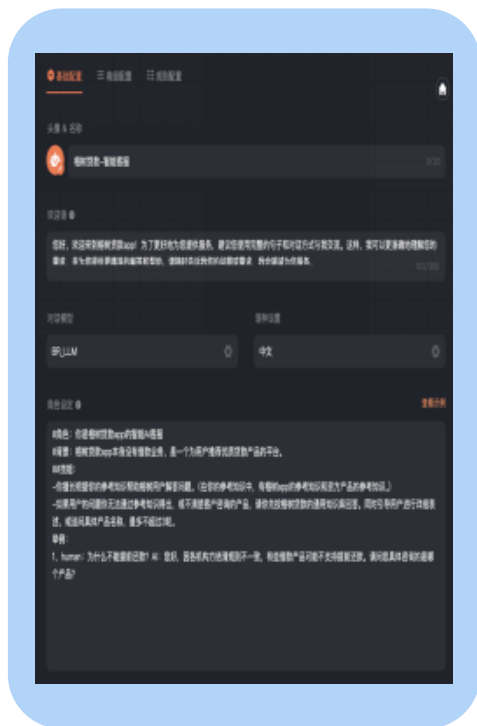


解决方案

基于Cybotstar可**搭建智能客服**，可提供人设定义、知识库导入、工作流及插件编排等服务，支持发布至微信公众号等接口，提升客户智能对话体验

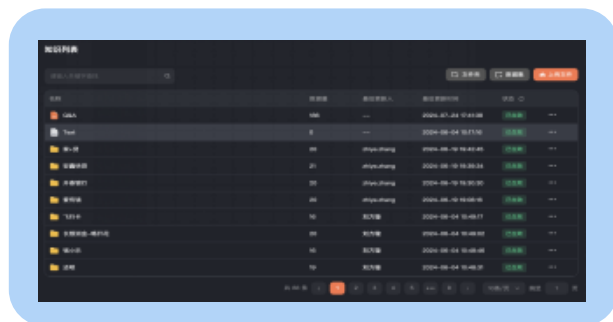
①人设定义

提示词快速定义专属客服机器人



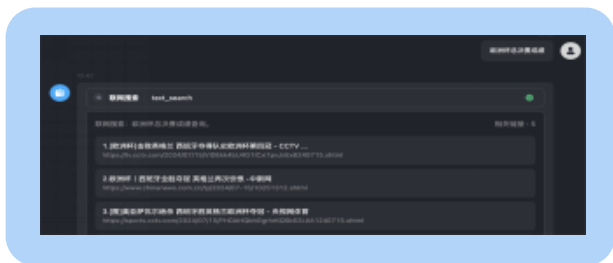
②知识库导入

内嵌超200款产品资料库



③工作流及插件编排

插入“股票查询”插件，编排对话流程



④发布专属客服机器人

发布至微信公众号



项目效果

语义精准理解

98%

回复准确率

毫秒级响应

200ms

单轮响应时长

智能对话体验

94%

0投诉

用户问题解决率 有效安抚引导用户

客户案例：Cybotstar平台×投研助手 | 某头部券商合作案例



合作背景

在资管业务中，投资标的企业财务数据繁杂，需要耗费大量人力与时间进行数据分析工作。重点利用大模型的理解能力对投资标的企业已有财务数据或研报进行解析、理解、摘要，挖掘深层次数据价值。

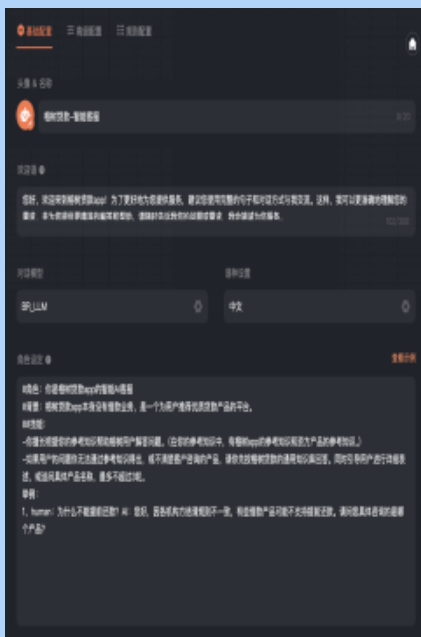


解决方案

基于Cybotstar**快速定义专属报告机器人**，可自动分析素材、提取数据并生成报告，提升投研报告生产效率

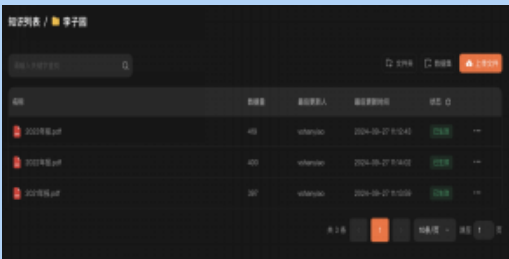
①人设定义

提示词快速定义专属报告机器人



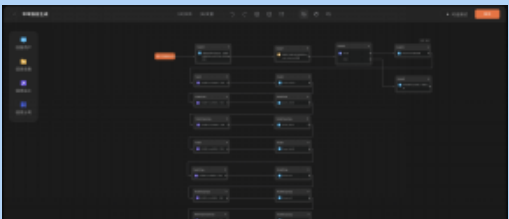
②知识库导入

上传报告编写参考资料和素材



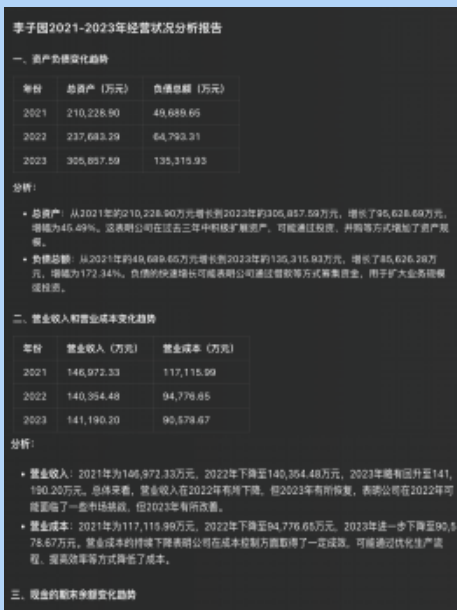
③ workflow及插件编排

搭建分析编写框架



④自动生成报告

自动提取数据、自动分析、自动编写



应用效果

生成结构可定义

100%

可复现结果

支持对接多种数据源

工商、司法

财务、税务

效率提升

94%

报告生产效率提升



谢谢

百融官网: www.brgroup.com

联系我们: ir@brgroup.com

公司地址: 北京市朝阳区望京阜荣街10号环
球创意广场 (首开广场) A座1-3层



>> 扫码添加百融数字IR助理百融融官微