

百融云创 2024 年中期业绩发布会文字记录

时间：2024 年 8 月 30 日 10 点

地点：香港金钟道 88 号太古广场港丽酒店 LL 层 夏慤厅

【参会管理层】

张韶峰 创始人、董事会主席兼首席执行官

郑威 高级副总裁、CFO、BaaS 保险行业云负责人

段莹 高级副总裁、MaaS 与 BaaS 金融行业云总负责人

覃璇 (Sandy Qin) 投资者关系总监

【发布会文字记录】

覃璇 (Sandy Qin) 投资者关系总监

尊敬的投资人、分析师及媒体朋友们，各位好。我是百融云创投资者关系总监 Sandy Qin。诚挚感谢各位现场的来宾远道而来，也感谢线上的各位投资人对百融的关注。

公司已于 8 月 29 日昨天发布了 2024 年中期业绩公告，本次业绩会我们将汇报和分享公司 2024 上半年经营成果，并回答各位关注的问题。

此次业绩会分三个部分，第一部分为 CEO 介绍业务进展及展望，第二部分为 CFO 解读财务表现，最后是问答环节，各位参会者可以现场举手提问，线上的参会者可以将问题输入直播界面的问题栏，或者通过电话拨入提问，大陆拨打 023-63623333/4008-063-263；香港拨打+852-30183602/+800-961505；国际拨打+86-23-62737100；中文参会密码为 532157549；英文参会密码为 447012932，业绩推介后管理层将对问题进行解答。

本业绩会包含前瞻性陈述，反映了本公司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。本会议中所包含的历史事实陈述以外的所有陈述均为前瞻性陈述。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。本公司、集团成员或其任何相关关联方，或其他任何董事、高级管理人员、员工、顾问或代表均不承担任何义务，且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。

接下来，为大家介绍出席本次业绩交流会的公司管理层。他们分别是：

百融云创创始人、董事会主席兼首席执行官——张韶峰先生

百融云创执行董事、高级副总裁、首席财务官、BaaS 保险行业云负责人——郑威先生

百融云创高级副总裁、MaaS 与 BaaS 金融行业云总负责人——段莹先生

现在有请公司创始人、董事会主席兼CEO张韶峰先生为各位介绍2024年中期业务进展。

张韶峰 创始人、董事会主席兼首席执行官

各位尊敬的股东、投资人、分析师和媒体朋友们，大家上午好啊！欢迎各位莅临百融云创2024年中期业绩发布会，非常兴奋再一次与大家分享百融的业绩进展和新的成长，并与各位一起展望我们对长期发展的看法。

首先我简短介绍一下百融云创。我们是市面上为数不多在持续稳定地盈利的生成式 AI 科技公司。我们目前累积合作 7,000 家机构客户，在垂类场景里是绝对的第一名，咱们熟悉的名字，包括，阿里、百度、字节、美团、小米、京东、工行、交行、平安、中国人寿、中国太平、泰康等等都是百融的客户。

我们的业务主要是利用 AI 技术去辅助机构做两件事情：第一是帮助他们控制风险，不管是贷款的风险还是保险欺诈理赔的风险。第二是帮助他们提升收入，做广义上的营销和用户的经营，使得用户愿意买更多的产品。百融从 2014 年成立之初就立足于使用决策式 AI 的机器学习算法来构建智能风控模型与资产运营模型；我们在 2017 年就已经立项研发智能语音多轮多模态对话技术，并于 2021 年开始将生成式 AI 成功应用于信贷、保险等场景中且规模化地实现商业变现，目前正在进一步向财富管理、小微、电商、租赁、招聘等多元应用场景拓展。目前来看，我们大概是有 1/3 的收入来自通过 AI 建模来判断客户价值相关的机器学习算法，2/3 的收入来自直接通过生成式 AI 提升交易规模促成交易，二者都属于 AI as a Service。通过 AI 建模辅助智能决策，就是所谓的 Model as a Service，就是 MaaS，目前日均调用量高达 3 亿次以上；而通过百融自主研发的 AI VoiceGPT 和用户对话来辅助智能营销和运营，就是所谓的 Business as a Service，BaaS，目前我们的 AI VoiceGPT 每天大概能支持对话 5,000 万次以上。

非常骄傲的是，百融 2024 年上半年调整后净利润率高达 15%，调整后净利润约 2 亿元；毛利润在已经处于高位的基础上进一步向上提升一个百分点至 73%，可见百融在 BaaS 的投入带来的先发优势和规模化优势正在逐渐显现。由生成式 AI 撬动的 BaaS 金融行业云，在去年高基数的基础上，仍然做到了双位数的收入增长，同比增长 20%，远超行业平均水平；尤其是其中的 BaaS 财富管理业务，收入和客户数量实现了双增长，其中收入实现翻倍增长。6

月我在清华上了一堂课，其中社科院的一位经济学家讲到，小企业大批的死亡，咱们小企业平均存活时间只有 4 年；如果大家关注宏观市场的话，今年上半年商业银行的资产利润率、资本利润率都是同比下降的；但是在外部环境不佳的时候，优秀的企业才能酝酿奇迹；在这样充满挑战的情况下，百融仍然展现了强大的抗周期性，我们仍然收入增长、持续盈利——取得如此佳绩，离不开各位股东、投资人、分析师对我们长久的支持、信任和陪伴。在此，我谨代表百融向大家表示衷心的感谢。

同时，我想要重点和各位解释一下百融上半年的利润。过去的几年一直到今天，百融一直是市面上为数不多率先盈利、并且持续盈利的 AI 企业。我们今年上半年的调整后净利润是人民币 1.97 亿元，相比去年同期的 2.27 亿元下降了 2900 万元，里面最主要的原因是由于 other income 受到汇兑损益、政府补贴等的影响下降了 3200 万元——也就是说，如果刨除掉 other income 这种非主营业务经营性收益的影响，其实百融今年上半年的调整后的净利润仍然是同比上升的。同时，调整前净利润相比调整后净利润看似下降更快，其实主要原因是在于期权费用（SBC）今年上半年增加了 3500 万元，这部分是非现金支出，大家也了解我们 2、3 月为了更好地激励人才和增加控制力而进行了一定的期权授予，这是为了长期发展而采取的举措，也是不影响有机利润的。目前占集团收入 2/3 的 BaaS 业务，还在早期拓展版图和加大投入阶段，利润尚未释放，可想而知等到 BaaS 业务进一步规模化时，百融未来中长期的利润是非常可观的。

回望这十年，如果说百融云创做对了什么，那就是对于趋势的预判和对正确的事的坚持。百融云创下一个十年的机遇，来自人工智能。人工智能是有史以来最具革命性和颠覆性的技术之一，生成式 AI 时代的大幕已经拉开，几乎所有行业都将被重塑。庆幸的是，我们正处于这场技术革命的中心位置。从 2017 年，我们就启动了生成式 AI 的原始研发和技术积累，目前已经拥有全栈式生成式 AI 的产品组合，形成了规模化、产业化的服务生态。更重要的是，十年所积累的多行业服务经验和知识，为生成式 AI 的商业化奠定了重要基础，我们将有优势、有能力在未来发挥主导性作用。

报告期内，我们实现了里程碑式的技术升级，不断迭代升级大模型技术，并将其融入到智能语音交互的业务链条中，通过模型量化、蒸馏和分离式推理架构技术来实现完美融合，即使基于大模型我们的智能语音交互时延仍然稳定控制在 500 毫秒之内，相比同业大模型平均在 1 秒以上的区间水平更为敏捷；同时，通过纯自研，我们的智能语音大模型进一步迭代出支持情感识别和情感语音输出的功能，大家听一下我们的加入情感后的机器人语音，可以分别表达出生气、惊讶、高兴等多种情绪（此处播放录音小样），加入情感后的智能语音交

互的好处是提供更具感染力的沟通方式，以便构建信任，更好的达成与用户的沟通目标，促成交易。对于未来长期的布局中，我们的大模型进一步丰富模态支持，结合 3D 数字人的智能语音交互硬件已经开发出第一个商业化版本，并已经与客户进行意向沟通，将广泛适配于银行大厅接待、零售百货导购等多元应用场景。

百融的大模型和生成式 AI 应用能力也得到了社会各界的广泛认可。仅今年上半年，百融大模型就荣获了三个重量级奖项，比如我们的智能语音交互大模型 BR-LLM 凭借在产业领域的卓越表现，与盘古、文心一言、通义千问等大模型产品共同入选中国社会科学院和《互联网周刊》等联合发布的“2023 年度大模型活力榜”；BR-LLM 也因成功突破了单一行业的应用天花板，涌现通用“智慧”，而被中国社会科学院与 eNet 研究院等联合评选为“2023 年度产品”奖。同时，我们的生成式 AI 加速落地应用端，在由中国社会科学院信息化研究中心（CIS）、中科院《互联网周刊》（CIW）共同评选的“2024 中国最具创新力 AI 产品/解决方案 TOP30”榜单中，我们由生成式 AI 驱动、闭环迭代的财富管理智能营销解决方案成功上榜。此外，今年我们还再度荣获由北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市税务局联合颁发的国家高新技术企业证书，这也是自 2020 年首次通过高新技术企业认定以来，百融再次获此殊荣，这既是对我们创新能力、研发水平的高度认可，也会对我们的长远发展起到积极作用。截至 2024 年 6 月 30 日，公司已取得 262 项专利软著，覆盖人工智能、机器学习、隐私计算、人机协同、多模态等领域，其中我们获得了一项名为“一种机器学习模型代码的生成方法及装置”的国家发明专利，是一项突破性成果，将为提高机器学习模型的构建和部署效率提供崭新的解决路径。

我们作为在垂类行业场景有深度认知和深厚经验的龙头服务商，是具备率先构建人工智能赋能产业数智化升级的领先优势的，相信结合百融对先进生成式 AI 技术的落地能力，将会撬动起无限巨大的想象空间。

我们的 MaaS（Model as a Service 模型及服务）业务，主要基于机器学习建模和输出评估结果，来辅助企业进行智能决策，无论是关于风险控制还是营销运营的决策。我们通过 AI 驱动的 MaaS 云平台安全可靠，稳定性进一步提升至 99.999%，日均查询量已经超过 3 亿。从产品布局上看，我们积极探索更多新型数据产品，提升高附加值数据产品；从业务场景来看，我们进一步破圈至非金融场景，我们的服务已经扩展到了电商、人力等多元领域，例如，阿里旗下淘宝天猫使用百融 MaaS 评估客户资质和购买力促进电商业务发展；再比如我们的一些用户画像产品，通过全流程云上操作，在无需太多人工介入的情况下——一键背调，可以广泛应用于家政、物流、租赁、制造、婚恋、互联网、众筹、共享经济等多元场景。

我们的 BaaS (Business as a Service 业务及服务) 业务, 主要基于生成式人工智能技术提升各个行业的交易效率, 包括营销和销售。我们的 AIGC 技术, 在高频次、高交互、多模态上不断精进, 百融的每个 AI 智能语音机器人可以模拟真人音色顺畅进行多轮对话, 语音响应时延小于 500 毫秒, 语义理解准确率大于 97%。我们可以高度模拟真人这个技术叫 Deep Fake, 我自己本人至少和我们的 AI 对话超过 1000 次, 我会用各种方法去挑战他, 测试他能力的基线, 其实你即使和他对话 30 分钟, 基本上不知道他是个机器人, 基本上每两周我就发现我觉得他进步了不少。我们已经看见这个社会往 AI 转型是一个不可逆转的趋势, 虽然我们今天在非金融保险行业做的还不算多, 但非常庆幸的是, 由于金融保险行业要求极高, 所以我们拿这个领域积累的技术再到别的行业, 我们确实有非常明显的优势。因为在金融领域是不能出错的、不能有很大的幻觉、不能胡说八道, 我们在这个领域基本上能把幻觉控制在 5% 左右, 其实应用在其他行业问题不是很大, 他们容忍率会高很多, 所以我们在积极探索 BaaS 模式在医药等多元场景的应用, 例如医药行业, 我们正在探索将 BaaS 模式应用于用户满意回访; 再比如我们的智能运营产品, 能够有效帮助滴滴、同城、滴答打车、哈罗单车等实现多场景用户的推荐和沉淀。这一创新尝试将进一步拓宽我们的服务范围, 并展示 BaaS 模式在不同行业中的灵活性和适应性。

作为数据要素型企业的龙头, 我们肩负企业社会责任, 在环境、社会与治理 (ESG) 方面获得了诸多国际认可。在权威 ESG 评级机构明晟指数 (MSCI) 发布的最新一期 ESG 评级报告中, 百融云创延续往期优质表现, 获得 “BB” 评级, 其中 “治理总评” 一项表现尤为突出, 位于行业第一。今年上半年, 我们还荣获了格隆汇 “ESG 信息披露卓越企业” 奖, 评委会提到, 百融云创不仅在业务运营中积极融入 ESG 原则, 而且在信息披露上做到了公开、透明、全面、准确、及时, 为投资者和社会各界提供了全面、准确的 ESG 数据和报告。

今年上半年, 我们提升了对 ESG 的重视度, 将 ESG 的建设、监督和管理职能加入到公司董事会下设企业管治委员会中, 在顶层建设上强调了董事、管理层的 ESG 职责; 同时我们也联合各部门, 持续改善和优化环境、社会与治理的管理和行动类各项指标。

节能减排方面, 我们致力于借助科技和数字化的力量来帮助客户机构实现降本增效, 拓宽绿色发展路径, 以 “决策式 AI+生成式 AI” 合力促进绿色业务的数智发展。我们为机构打造了全流程的绿色金融解决方案, 将环境与社会风险的识别、评估、管理流程与信贷管理流程进行整合, 构建一站式绿色业务系统; 同时, 我们突破性借助大模型及检索增强生成 (RAG) 技术在 “识绿” 方面的优势, 并帮助商业机构精准 “鉴绿”、高效 “助绿”, 以此实现商业机构绿色业务流程自动化; 我们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。此外，绿色低碳已经渗透到我们企业运营的全流程中，我们的办公场所设计已经获得环境管理体系 ISO14001 认证，内部信息系统也通过了信息安全 ISO27001 认证。

员工关怀方面，我们进一步引入高精尖研发人才，人均薪酬从去年的年化人民币 52 万元同比增长 15% 至今年的年化人民币 60 万元。我们发起的 2023 璇玑算法大赛，吸引了来自高校、产业、AI 从业人员等 184 支队伍参加，其中还有一位选手并非人类，而是百融云创研发团队打造的一个自动建模工具—ORCA-AUTOML，在几乎没有人工干预的情况下 ORCA-AUTOML 凭借 AI 之力完成参赛过程。同时，为进一步提升员工安全风险防范意识和应对处置各类突发事件的能力，我们新购入心肺复苏设备，并携手石景山区红十字会共同为公司员工举办“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。此外，我们自 2019 年起就与清华大学经济管理学院展开深度合作，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，支持高精尖人才的学业发展。

社会责任方面，我们参与由近 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《发展负责人的金融 AIGC 联合倡议》；成功入选由北京市共铸诚信活动领导小组办公室公布的 2023 年度“北京市诚信共铸企业”名单；并成功摘得财经网 2023 科技尖峰榜“优秀企业社会责任奖”等，彰显公司在社会责任、环境保护、公司治理方面的持续努力受到社会各界的广泛关注和认可。

对于 2024 年下半年，我们是满怀期待的。美元降息的可能性增加，行业风险的逐渐企稳，这都将为百融带来机会。对于中长期，我也是非常乐观的，如果目前是蛰伏周期，我们按三年来看，其实也就剩一年半载就度过这个周期了，无论宏观环境如何，我们会保持积极的态度，寻找机会，绝不躺平。大家看英伟达正是因为他们迎难而上转向寻找尚未开发的“0 亿美元市场”，抓住了深度学习的机会，才成为了今天全球最有价值的科技公司，并且培养出了企业的敏捷性和韧性文化。

因此，在这样的時候，我们更应该坚守长期主义，坚持以客户为中心，从客户需求出发，坚守客户信任。作为产业数智化的龙头，作为人工智能的践行者，我们将秉持着“专注科技”的基本原则和“以客户为中心”的长期信仰，在未来的十年持续加大在人工智能领域的投入，加大我们对于进入的每个细分领域的业务场景的理解，同时加强对高端人才的吸引，全力开拓人工智能在一些新业务、新领域的机会，如智能运营、数字营销、财富管理、不良资产处置、小微普惠、保险科技、电商租赁等多元业务，基于高交互、多模态等技术探索应用落地与多元场景，并进行战略性投资与并购进入到一些我们不是很强的领域，通过已经验证过的 MaaS 和 BaaS 双循环模式，相互带动形成整个集团的闭环飞轮效应，完善我们的服务版图，

给更多的行业和更多的场景提供 AI 赋能。这个底座加最好是能够帮助机构直接能完成交易，我们能够从交易里面即机构的收入里面去获得一些技术服务收入分成。

以上就是我对百融云创 2024 年中期业绩表现的简单总结以及对未来的展望，再次感谢各位拨冗参加百融云创 2024 年中期业绩交流会，谢谢！

覃璇 (Sandy Qin) 投资者关系总监

谢谢张韶峰主席丰富、深刻的讲解，现在有请公司合伙人、CFO 兼 BaaS 保险行业云高级副总裁郑威先生为各位介绍 2024 年中期业绩表现及财务要点。

郑威 高级副总裁、CFO、BaaS 保险行业云负责人

感谢各位股东、投资人、分析师及媒体朋友们，刚刚我们的董事会主席韶峰介绍了公司的业务发展及未来展望，充分展现了管理层对未来发展的信心。下面由我来为各位介绍百融 2024 年中期业绩表现。

为了更清晰简洁地反映我们的业务本质和核心技术，我们在去年中期重塑了内部报告结构，根据收费模式和底层技术的差异，将集团业务分为 MaaS 和 BaaS 两个部分，2024 年中期业绩报告结构与 2023 年中期报告保持一致。从收费模式来看两个部分的区别，MaaS 业务依据模型和评估结果调用量来收费，BaaS 业务依据百融帮客户促成的交易规模结果收取纯技术服务费来分润。

2024 上半年，我们的收入达到人民币 13.21 亿元，较去年同期的 12.43 亿元增长 6%，虽然宏观环境在一定程度上对百融业务带来了增长的压力，但百融的表现优于同行和行业。毛利达到 9.67 亿元，较去年同期的 8.96 亿元增长 8%；毛利率提升至 73%，主要受益于可扩展的 AI 云业务模式的和行业龙头的规模化红利。经营利润达到 1.57 亿元，经营利润率达 12%。净利润达到 1.43 亿元，净利润率达 11%，主要受益于公司一贯的持续的技术投入，带来的管理效率的不断提升。非国际财务报告准则净利润达到 1.97 亿元，非国际财务报告准则净利润率达 15%。非国际财务报告准则 EBITDA 达到 2.43 亿元，非国际财务报告准则 EBITDA 利润率达 18%。

2024 上半年，我们的收入实现了稳健增长，主要来自生成式 AI 撬动的 BaaS（业务即服务）业务收入同比增长 11%至 9.00 亿元，占总收入比重为 68%。BaaS 业务中，金融行业云收入同比增长 20%至 5.89 亿元，占 BaaS 比重为 65%，占总收入比重为 45%。保险行业云收入同比微降 3%至 3.11 亿元，占 BaaS 比重 35%，占总收入比重 24%。我们的另一业务，MaaS

（模型即服务）业务收入同比微降 2%至 4.21 亿元，占总收入比重为 32%。

我们的 MaaS 业务旨在通过输出模型和评估结果来辅助机构客户做决策，应用场景包含银行、保险、财富、电商、租赁、招聘等全行业领域，得益于公司继续根据市场需求和趋势，持续拓展应用场景、丰富产品组合，保持连续盈利。2024 上半年，我们的 MaaS 业务收入 4.21 亿中核心客户贡献收入占比 78%。其中核心客户数达到 165 家，比去年同期的 146 家增加了 19 家。核心客户半年期间平均贡献收入达到 200 万元。公司专注于客户的持续拓展，并保持核心客户的持续增长，这一方面受益于公司庞大的客户基础，另一方面受益于产品和服务的不断改善。这就使我们有充足的信心面临市场的挑战。

我们的 BaaS 业务旨在通过生成式 AI 技术结合大模型提升垂直行业资产运营的效率，同时可以实现在不同细分领域的规模化复用，如银行、保险、财富管理、普惠金融等。目前，BaaS 业务主要应用于金融行业云和保险行业云两个核心场景，并根据促成的资产交易规模收取技术服务费或佣金。

BaaS 金融行业云主要协助机构更有效率地智能营销和智能运营，涵盖零售信贷、小微信贷、财富及租赁电商等具体业务场景。BaaS 金融行业云根据促成的资产交易规模收取技术服务费。

2024 上半年，作为 AIGC 应用落地的龙头，我们的 BaaS 金融行业云业务收入同比增长 20%至 5.89 亿元。主要由于客户需求持续增长及客户合作加深，以及新业务开始看到快速增长趋势，比如 BaaS 财富云今年上半年实现了收入和客户数双增长。BaaS 金融行业云未来市场空间巨大，我们预测可触达市场规模将按年增长 13%，2030 年超 40 万亿。

我们的保险行业云通过黎明保险经纪在全国范围内展业。我们的决策式 AI 提供全面客户洞察、精准推荐保险产品，并通过生成式 AI 和线下保险经纪人团队进行高价值保单的用户运营。我们根据成交的保费收取佣金。

2024 上半年，我们的 BaaS 保险行业云业务收入为 3.11 亿元。按收入结构看，新单贡献收入 2.55 亿元，续期贡献收入 0.56 亿元。总保费达到 28.73 亿元，较去年同期的 15.97 亿元增长 80%，远高于行业平均水平。

2024 上半年，我们的毛利率提升至 73%，主要受益于可扩展的 AI 云业务模式进一步看到规模化红利。

研发开支达到 2.26 亿元，较去年同期的 2.02 亿元增长 12%，占总收入比重为 17%。公司继续加大对 AIGC 和大模型的投入，以支持产品供应及各项技术的开发。报告期内，我们成功将智能语音垂类轻量级模型与大模型相结合，将完全基于大模型的交互时延压缩在 500

毫秒之内，低于同业的 1 秒以上；同时，通过纯自研，我们的智能语音大模型进一步迭代出支持情感识别和情感语音输出的功能。

销售及营销开支达到 5.07 亿元，占总收入比重为 38%，相比去年全年占收入比略有下降。

一般及行政开支为 1.40 亿元，较去年同期的 1.24 亿元增长 13%，占总收入比重为 11%。

净利润达到 1.43 亿元，相比去年同期为 2.07 亿元；净利润率达到 11%。非国际财务报告准则净利润达到 1.97 亿元，非国际财务报告准则净利润率高达 15%。非国际财务报告准则净利润相比去年同期的 2.27 亿元下降，主要由于包含汇兑损益、政府补贴等非经营性收益的 other income 下降了 3195 万影响，如果刨除这部分影响后业务的利润依然保持增长。

2024 上半年，我们的现金、现金等价物及类似金融资产为 35.82 亿元，对比去年末我们上半年加大了资金使用效率，增加了研发投入，战略投资力度和回购力度。其中包括现金及现金等价物 6.27 亿元，大额存单 22.26 亿元，以公允价值计入损益的流动金融资产 7.29 亿元等。

此外，公司对长远未来充满信心、重视股东回报，2024 上半年公司从公开市场回购合共 702 万股 B 类股份，总额为 7,005 万港币。2024 年下半年，我们将继续积极回购。

作为国内目前为数不多找到了生成式 AI 真正落地场景且实现盈利的 AI 公司，2024 上半年，公司保持了优于同行的收入增长和持续的盈利能力。下半年，百融将再接再厉、再创佳绩，谢谢大家！

Richard, Morgan Stanley: 感谢韶峰总和郑总的精彩介绍，我想问一下 AI 的问题，现在我们 AI 在很多领域有，有没有一些非金融领域具体案例。然后往后看的话，我们这个收费模式和对我们的收入贡献？

张韶峰 创始人、董事会主席兼首席执行官

AI 它作为一种通用技术，我们率先在金融行业突破是有原因的，金融本身今天已经没什么实物商品，都是数字化的，要求也很高，包括响应速度，幻觉抑制能力等等，我们在这个领域打磨的比较深。已经开始有些非金融保险行业找我们，开始我自己其实也是蛮诧异的。

第一个例子，比如某出租车司机平台已经有一万多司机了，还要继续招聘。他以前的很多招募工作都要靠人工，包括地推、打电话、接电话、发优惠券，还要重新核对身份等等，

经常出错。他们董事长说你们的 AI 能不能在我这个领域赋能。出租车是非常传统的行业，如果主要依赖于人，第一忙不过来，第二容易出错。AIGC 不太存在忙不过来，出错的概率也很低。第二个比方说药房给患者提供药品的服务，因为医药行业它要核对信息还有回访等等，以前也主要靠人工，现在也都可以靠 AI 去完成。

所以我认为我们强的是什么？一是综合分析质量，就是 KYC 和 KYP，另外一个交互的能力，这两个结合起来，具有相当强的通用性。我们非常庆幸有过去十年持续的 AI 投入，才有现在 AI 应用的机会。

李承儒 国元证券：感谢管理层的讲解，在当前比较紧张的环境下，我们对于今年的收入跟利润的一个展望有没有更新？然后未来的一个研发费用以及营销费用的话一个变化是怎样的？谢谢。

郑威 高级副总裁、CFO、BaaS 保险行业云负责人

2024 年上半年，宏观环境在一定程度上确实对我们集团业务造成了一定的压力。如韶峰董事长所言，百融依然以自身的确定性应对外部的不确定性，我们还是希望不断的加强自己的研发，建立更大的更强的技术优势，不断优化自身的运营效率，提升管理水平。在上半年刨除非业务影响因素之后，我们纯业务的利润在上半年依然保持增长。同时，立足长远，在上半年进一步加大了在 AI 和研发上的投入，集团上半年研发费用投入是去年全年的 60%。今年下半年，在原有全年预算的基础上，我们计划新增预算用于服务器等算力资源的采购，来满足公司业务持续增长的算力需求。集团将继续以客户为中心，积极应对市场的变化，虽然面临宏观环境的客观压力，我们仍将努力向年初目标努力，而且我们也会以攻为守，继续加大研发费用的投入，做好技术储备，以技术的领先优势来应对可能的市场风险，同时提升营销费用的使用效率，推动中长期利润的可持续增长。

杨怡然 安信国际证券：谢谢各位管理层，AI 大模型火了一年多，但是真正落地应用变现的比较少。百融怎么确保大模型的落地变现，未来如何规划？较为前沿的研发进展分享？

张韶峰 创始人、董事会主席兼首席执行官

这件事应该说是困扰中国包括美国的一个非常大的问题。解决 AI 的商业化落地有几个几个维度需要思考。第一，到底要帮助你的合作机构解决什么样的问题。To c 陪聊这些可

能相对比较成熟，但你到底帮助机构解决什么问题？是增效扩大收入还是降低成本？一定要想清楚是创造增量市场，还是说替代存量的以前用人工去做的；第二，用什么样方式去收费。第三，有没有独特的优势价值别人做不了的，如果别人也能做，最后就沦落成价格战，比如传统软件公司。

对于我们来讲思路就是：第一，尽可能去做帮助机构提升收入的，我们 BaaS 金融云其实就是，这种是最容易收到钱的，机构也最容易认可你的价值。第二，是不是足够理解这个行业的知识。第三，除了今天大家强调的生成式 AI，你还有没有用别的方法加强你的护城河。比如说我们的 MaaS，他对百融的 BaaS 有非常大的促进作用。我们在和客户交流之前，我们通过 MaaS 分析过他的喜好、资金量级等，所以 AI 可以向不同人推荐不同的产品，但这是埋在水下中后台完成，你看不见的。这一步就能提升很多精准效率，筛掉很多无效客户。没有 MaaS 分析能力的企业向所有客户交流都是一样的。

所以这些作为一个完整为商业负责的人，要思考的维度远远不只是人工智能这一项事情。我们在金融行业锻炼的不管是技术能力还是对商业本身模式的思考，我们会把 AI 能力复制到别的行业里面去。我相信这个能产生我们有别于其他机构的价值。

当然还有硬技术能力，比如我们响应时间 500 毫秒，其他大模型可能响应时间就一两秒。那这个时候你做客服还可以，但如果你要做营销客户就受不了了。因为你去给别人卖东西，你每次还要 2 秒钟才能回应，客户体验非常差。所以如果做过大量案例，你就知道是不同的场景，要用不同的技术、不同响应时间、不同的语气，这个都是在真正商业落地的时候需要很多 know how 要去考虑解决的问题。

所以结论是：你只抓生成式 AI 这一个通用技术是绝对不行的。今天还没有任何一个所谓的 killer application（杀手级应用）的原因就在于说没有找到这样的 PMF，Product-Market Fit，还要加上一个 T，Technology；把技术、产品、市场三个合在一起是不是 feed，需要大量的实践、对商业和技术本身两者的理解，我相信没有多少企业有这个能力的，大部分企业就是纯粹搞技术，还有一种就是纯粹搞商业模式生产，搞商业模式的问题是他不知道今天 AI 能力边界在哪里，要么过于高估根本搞不出来，要么过于悲观不敢投。所以技术、产品、市场三者的匹配，他对传统的企业提出了挑战。

在移动互联网时代不存在技术搞不出来的问题。但 AI 时代不一样，做产品经理的人需要知道技术边界，今天能干什么，明天能干什么，但来自移动互联网时代的产品经理大部分没有这个能力。在百融，从我开始就非常关注技术的竞争，我得知往后半年 AI 到底怎么发展，我要提前在产品、市场上布局。所以这是今年为什么我们还敢那么大投入的原因，

如果要做利润，我们也能省出来。这是全新的行业，我们过去从 17 年开始研发的多模态技术到最后我们开始赚钱，就是这样走过来的。。

飞元新 中信建投证券：今年上半年大家也都关注到包括社融等等在内，一些信贷数据增速相对偏弱。想请教一下公司体感，目前整体的宏观环境包括信贷环境是怎么样的？具体拆分到来看，就是机构的资金供给及用户的资金需求在上半年有怎样一个动态的变化？以及对下半年的一个展望是怎么样的？谢谢。

张韶峰 创始人、董事会主席兼首席执行官

首先总体宏观环境如您所说比较弱。但是到了六月份开始，我们也看到了明显的一些复苏的迹象，只不过我们在观察是不是可以持续的。

其实资金的供给是很充足的，但问题核心是要找到好客户愿意用你资金；从资产端如理财、保险这一类的上半年利率又往下调，收益降低了。

下半年如果可以延续六月份趋势，就有翻盘的机会。但我们并不那么盲目乐观，因为现在有不同的声音，有人觉得可能会复苏，有人还是比较悲观，动态观点的博弈就会影响到消费者和机构的预期，决策可能就会比较谨慎一点。

李亚达 中金公司：管理层好，感谢提问的机会，BaaS 对于下半年以及未来三五年的增速展望是怎样的？是否会回到高增长的轨道？

段莹 高级副总裁、MaaS 与 BaaS 金融行业云总负责人

BaaS 业务的本质是为合作客户业务的发展交付结果，即通过生成式 AI 的能力提升客户业务运转的效率，降低客户业务运营的成本。BaaS 金融行业云所服务的银行、信托、消费金融公司等机构的业务体量非常大，降本增效的诉求也非常强烈，可以认为这些机构的大部分业务都值得用生成式 AI 重新优化一遍，所以 BaaS 金融行业云的天花板是非常高的。BaaS 金融行业云合作客户的业务一直有扩张的动力，而且也一直在螺旋式增长，所以 BaaS 金融行业云也一直在不断提升自身的资产交易规模。

从下半年的实际情况来看，随着合作客户业务发展诉求的不断提升，BaaS 金融行业云的资产交易规模也在快速提高，并多次打破单日资产交易规模的历史最高记录，所以我们对下半年 BaaS 金融行业云的发展持比较乐观的态度。

赵哲 天风证券: BaaS 保险云收到行业的负面影响大概还要持续多久？怎么看全年及未来三五年的收入可能性？

郑威 高级副总裁、CFO、BaaS 保险行业云负责人

在 2024 年上半年，不管是因为保险产品定价利率下调，还是客户的保险产品购买能力、购买意愿下降，保险行业整体承压。就保险科技、保险中介领域而言，报行合一的监管政策会进一步影响收入率水平，这是目前的客观情况。个人理解，“报行合一”监管策略的核心逻辑，旨在助力保险公司通过优化成本结构与提升运营效率，从而有效降低业务运营中的风险水平。而在这一转型过程中，作为连接保险公司与客户的“桥梁”——保险科技公司和保险中介机构，也不可避免地成为了成本控制的关键环节之一，意味着它们同样将承受来自降低成本和提升效能的主要压力。

从长期来看，公司对未来的展望审慎乐观。我们仍然看好保险行业未来的发展，因为长期老龄化，养老，健康等基本需求增长这一长期趋势并未改变。中国老龄化的趋势在加速，老百姓对高质量养老、健康的需求越来越强烈，而保险在这些领域具备独特的、不可替代的优势。百融 BaaS 保险云持续重视科技赋能，重视人员效率，这就促使了续期保费增长良好，业务稳定，各项指标持续保持优秀。既往年度的坚实基础对公司渡过行业调整期起到助力作用。行业转型的短期阵痛和长期规范向好，粗放“比价”模式的企业市场空间越来越小，专业公司可望迎来更多机会；我们始终认为保险行业的监管是有利于百融在保险行业的长远发展的。保险消费将进一步从比较“收益”转向“功能”，咨询服务和专业的建议规划更符合客户需要。企业文化建设、客户开拓和经营、队伍建设、数字化预估将成为核心竞争力的焦点。我们将继续深耕市场，应对短期波动的同时，练好自身的内功。上半年无论是在新单保费还是在续费保费上我们都取得了较好增长，也为今后的进一步收入实现打下良好基础。公司在保险行业将继续立足长期主义，力争成为行业下一个拐点的胜利者。

陈宇轩 华泰证券: 感谢管理层给我提问的机会，管理层提到 BaaS 财富云发展的不错，能够介绍下上半年具体进展和未来增长规划？

段莹 高级副总裁、MaaS 与 BaaS 金融行业云总负责人

BaaS 财富云我们目前逐渐打开局面，正如刚才韶峰主席所讲我们 BaaS 财富云上半年收

入和客户双增长，收入实现翻倍增长，而且已经把各种银行客户类型都跑通。大家知道，银行的审核流程非常严格，要审计、要评估，在这种情况下我们跑通了商业模式并且收入猛增，今年上半年就已经做到去年全年的收入水平，所以下半年来看我们也有信心。

当然，大家能够感受到宏观环境的挑战，大幅降息给存款端带来压力，但也会催生更多理财机会。下半年我们规划抓住先发优势，一方面运营优质用户，从休眠户和纯白户拓展到中长尾用户这些人很难挨个触达的大群体；另一方面拓展机构客户和应用场景，从小银行到股份行、头部城商行，甚至到基金客服。基金的客服和普通客服还不一样，是连带着运营功能的，对专业能力，稳定情绪及合规的要求更高；百融通过 AI 来提供基金客服服务的话，相对人工来说专业度更强，情绪更稳定，严守底线，因此潜力更大。

蒋丹 中泰证券：感谢管理层给到提问机会，请问公司 MaaS 全年增速预期？收入天花板在哪里？通过什么增长 driver 和策略来实现？

张韶峰 创始人、董事会主席兼首席执行官

MaaS 业务的核心本身是一种广义的 KYC，帮助各种机构商家了解他客户的风险、偏好、需求来做各种分析。

首先，如果我们先只看金融行业，可以对标美欧比较成熟的金融机构，光看其信贷这一细分场景，他们大概会花掉放贷资金量 1% 来做客户评估，包括新增客户的评估、存量客户的评估；这么算这个体量还是非常大的。今天中国的金融机构我们算过也可能也就花 1% 左右，距离 1% 还有非常大的差距。

第二，由于中国经济各个行业的增长，过去都是靠做新客户来维持的，所以很少有机构愿意花钱去分析他的存量客户的风险，他的需求偏好等等。在美国和欧洲大概是五五分，假设他是 1% 的钱来分析客户，那其中 5% 花在新增客户/新增单子，那今天整个金融行业花和分析存量客户的比例我自己认为在他整体分析客户的预算中 10% 都不到，所以还有四五倍以上的增长空间。

第三，从板块角度，我们在 MaaS 里面还有很多细分产品，可以明显看到我们在某些产品方面还是渗透率是比较低的，同样一个客户，你可能有 10 个产品分析他，我们可能只卖了两三个产品给到我们的合作方。还有一个指标增长的驱动因素就是业务量本身。

拆解下来就是机构愿意花多少钱去分析客户，有多少钱花在新增客户、多少钱花在存量客户，然后金融机构需要买的产品里面百融占比多少。把这些分析清楚以后就知道天花板

至少是几十亿或小 100 亿的空间，剩下就是怎么样去抓住每一个细分的机会。

何丽敏 CMBC 民银国际: 公司现金使用效率有所提高，管理层能否分享下是否有上半年的资金和投资的动作？投向了哪些行业和公司？预期会与公司现有的业务产生怎样的协同效应？未来的资金使用规划？

郑威 高级副总裁、CFO、BaaS 保险行业云负责人

2024 年上半年，集团加大研发投入和 AI 技术创新，同时加大战略投资以拓新机构客户覆盖的领域和提供更全面的数字金融产品和解决方案。本集团新投资了两家联营公司，一家专注于证券和资产管理行业的 SaaS 解决方案和 AIGC 视频智能处理，另一家为广泛的金融客户提供数字化 IT 解决方案。本集团预期将在客户协同以及产品整合方面和这两家公司创造互补的协同效应，包括但不限于共享客户资源，创新产品共创、互通项目拓展经验，交叉销售等。此外，上半年集团积极从公开市场回购总额 0.7 亿元港币。

未来，百融还将继续投入研发和业务，并审慎考虑合适的投资并购规划，战投方向：1. 考虑战略的协同性，形成有效的业务和技术的互补性才会考虑投资；2. 市场较两三年前已经发生了巨大的变化，还是要审慎一些；3. 如果是技术十分领先，我们也会通过小规模布局的方式，形成技术互补的协同效应；4. 股比上，我们还是追求有一定的影响力，从参股到控股均可能考虑，优先考虑可以增强我们在被投资企业中的影响力、进一步强化协同基础实现 1+1>2 的标的。

覃璇 (Sandy Qin) 投资者关系总监

由于时间关系，我们问答环节完毕。感谢各位的提问，也感谢管理层的解答。再次感谢大家参与百融云创 2024 年中期业绩交流会，如果各位有更多问题，欢迎登录公司投资者关系网站 ir.brgroup.com 或发邮件至 ir@brgroup.com 问询，此外，欢迎各位扫码关注百融数字 IR 助理“百融融”，百融融可以和各位直接互动，并定期发布公司业务动态和进展。我们期待下次业绩时能继续与各位会面交谈。感谢！