

百融云创 2025 中期业绩发布会

百融云创 投资者关系部

时间：2025 年 8 月 29 日上午 9 点-10 点半

地点：线上

【参会管理层】

张韶峰先生 创始人、董事会主席兼首席执行官

郑威先生 高级副总裁、首席财务官、BaaS保险行业云负责人

段莹先生 高级副总裁、MaaS与BaaS金融行业云总负责人

覃璇（Sandy Qin）女士 执行董事、投资者关系总监

【发布会文字记录】

覃璇（Sandy Qin）女士 执行董事、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。我是百融云创执行董事、投资者关系总监Sandy Qin。诚挚感谢线上各位投资人对百融的关注。

公司已于8月28日昨天盘后发布了2025中期业绩公告，本次业绩会我们将汇报和分享公司2025上半年经营成果，展望2025下半年，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320556788；英文参会密码为649518155，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2025上半年业务进展。

09:05am-09:30am Shaofeng Zhang】CEO介绍业务进展及展望。

张韶峰先生 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，大家好！

欢迎各位莅临百融云创 2025 中期业绩发布会，非常荣幸向大家汇报百融的业绩进展和新的成长，并与各位一起分享我们对长期发展的看法。

1. 【公司介绍】

首先我简短介绍一下百融云创。我们的业务主要是利用 AI 技术去辅助千户万业的 B 端机构做两件事情：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。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；而通过生成式 AI 和智能语音交互大模型来辅助智能营销和运营，就是所谓的 Business as a Service，就是 BaaS，我们无论是在技术还是在应用方面，都取得了显著的进展，建立了一流的基础设施。此外，基于 AI VoiceGPT 技术，我们还衍生开发了数字人一体机、百工智能体平台等 AI 产品，帮助 B 端机构解决实际业务问题。截至目前，我们累积合作 8,000 多家机构客户，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、浦发、中国人寿、中国太平、泰康等等都是百融的客户，有些甚至是对百融贡献超过千万收入的大客户。

2. 【业绩亮点】

2025 上半年，宏观方面，不良率相比去年上涨的趋势有所趋稳。百融凭借坚实的业务基础和客户关系，平稳度过去年的小低潮，收入在今年上半年恢复了双位数增长，并保持了持续的盈利能力。其中，MaaS 业务同比增长 19%，增速较去年下半年环比提升 8 个百分点，核心客户留存率进一步提升至 98%。BaaS 金融行业云收入受生成式 AI 和 AI 智能体技术拉动，同比增长了 45%。另外，我们的毛利润一直保持在 73%以上的高位，这说明我们在 AI 业务上的投入，不仅带来了先发优势，还形成了规模效应。2025 上半年净利润超过 2 亿，利

润率、调整后净利润率均回到双位数水平，分别为 12%、16%。百融能够再度实现增收又增利，背后离不开各位股东、投资人和分析师的长期支持、信任和陪伴。我代表百融，衷心感谢大家！

3. 【人工智能】

百融面临一个巨大且宝贵的历史发展机遇，人工智能的发展将对各行各业带来巨大商业价值。大模型、生成式 AI、AI 智能体给几乎所有行业都带来了变革，而我们正处于这场技术革命的核心位置。从去年底开始，公司决定全力投入 AI，重点拓展金融、保险及泛行业三大垂直领域，我们的商业模式从传统的“卖软件”升级为“派遣数字员工”；我们的收费方式为按任务结果或收入分成，既降低客户初期成本，也增强长期黏性。我们的产品策略强调“开箱即用”，将自主决策的智能体与传统系统融合，实现真正的端到端交付，而非仅提供工具或界面优化。我们推出的百工智能体平台，通过开放平台、共享模型、联合共建等方式构建繁荣的 AI 生态，形成“百工平台+合作伙伴”的协同网络。百融的护城河由五大要素构成：专属大模型、智能体平台、行业 Know-how、API 化能力及客户使用频率驱动的产品进化机制。目前我们的 AI 建设也已获得业界广泛认可，在上半年摩根士丹利发布的 China-AI: The Sleeping Giant Awakes 报告中列示的中国 Top 60 的 AI 公司中，百融是金融行业 AI 应用领域唯一上榜的一家。

4. 【业务进展】

今年我们把“全面拥抱 AI”继续作为最高优先级，资源持续向生成式和决策式 AI 里倾斜，实验室—规模化商用的闭环跑得比年初更快。研发端三件事：人、枪、弹药。人才方面，我们招募来了业内最顶尖的算法科学家和能把模型搬上线的工程化高手，再搭个“AI 训练营”，用定制课程把全员的 AI 浓度一季一季往高拉；枪就是算力，千卡级 GPU 集群照跑，万亿 token 的多模态语料按月滚动更新，保证底座模型每季度都能“蹦一级”；弹药是技术栈，NLP、AutoML、隐私计算、AI Agent 协同框架一起磨，语音机器人的多语言、情感识别、多 Agent 协作能力继续上台阶，行业第一梯队的椅子坐稳。业务端我们纵深+横跳两头抓：纵深继续卷金融，财富管理、证券用 AI 把运营颗粒度和风控精细度再提一档；横跳向医疗、教育、零售、招聘这些非金融赛道快速复制“模型+场景”一体方案，帮 B 端省钱提效，让 C 端体验更丝滑。同时把隐私和数据安全锁死，实现技术能力→数据沉淀→商业变现→反哺技术的飞轮效应。汇总来讲，2025 上半年我们按既定路线提速：技术底座更厚、人才密度更高、场

景复制更广，AI 已经变成公司增长的硬核发动机。

也给大家汇报一下我们的企业级智能体平台“百工 CybotStar”的进展。百工的使命很明确：帮助不同行业的企业，把看起来很高深的大模型技术，真正用起来、用得好，实实在在地解决客户业务中的问题。百工在设计时就贴心考虑到了两大使用场景。对内，它是员工的得力助手：比如说，用智能工具来培训客服团队、高效完成客户背景调查、确保法务合规、守护消费者权益、优化人事流程以及简化合同管理等。这些都能有效提升内部运转效率，让工作更顺畅。对外，它又成为优化客户体验的利器：平台能够提供自动化的客服响应、智能营销推荐、及时的还款提醒、主动的客户回访、贴心的关怀服务以及便捷的自助功能。这些都能显著增强客户的互动感和满意度。成果是最好的证明，今年上半年，我们已经成功与多家大中型机构客户签署了百工正式合作协议，实现商业化。值得一提的是我们在实际应用中取得的技术突破和显著效果，比如我们创新性地将“主动式”大模型（即能主动思考、决策和行动的模型）与能表达丰富情感的语音合成（TTS）技术结合起来，并实现了规模化应用，这套智能解决方案在信贷场景的实际业绩上，已经全面超越了传统人工操作的基准线，证明了 AI 在处理复杂人际交互时的巨大潜力。

技术上的持续创新是我们前进的驱动力。为了让平台的“大脑”学得更快、更聪明，我们引入了强大的 GRPO 强化学习框架。它就像一位超级教练，现在不仅服务于我们主动式大模型的训练，让它能更高效地从经验中学习、自我优化；还应用于 RAG（检索增强生成）的自动效果调优上。这极大地提升了模型迭代的效率，让我们能更快地响应客户新需求和优化现有应用。同时，为了让计算资源运用得更加灵活高效，我们还推出了完全自研的异构算力集群。这个集群有个独特的“聪明管家”本领：它能无缝兼容多种 GPU 芯片，无论是大型计算卡还是小型计算卡，都能进行智能化的虚拟化和调度管理。更重要的是，这个系统已经深度适配了我们平台所需的核心模型技术——包括大型语言模型、语音合成（TTS）模型以及多模态模型（能理解文字、图像甚至声音）。

2025 年上半年，我们的 AI 能力渗透得更为深入了。凭借智能语音产品 VoiceGPT 和功能强大的百工 CybotStar 企业级智能体平台，我们在运营商、医疗健康、大型零售等多个潜力巨大的行业赛道中，将 AI 能力像嵌入式芯片一样，深植于客户的业务流程中。我们为这些领域内的标杆客户打造了一系列令人耳目一新的 AI 智能应用，比如：让客户能通过 AI 智能助手自主办理业务或获取精准推荐、体验高度自然的 AI 语音通话服务、享受基于个性化需求的 AI 营销触达、以及我们最擅长的——将客户的业务核心逻辑与 AI 进行深度融合的创新服务。这一切，都是为了向客户提供一站式、前沿化的 AI 新体验和新应用。通过持续深

耕这些高价值场景，我们正不断巩固自身在泛行业 AI 商业化落地领域的领先地位。

5. 【荣誉奖项】

奖项荣誉方面，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。上半年，百融云创基于大语言模型的百工 CybotStar 企业级智能体平台已通过国家网信办备案，平台精准性、安全性和合规性等多个维度得到了权威认可。在百融云创企业级智能体平台百工 CybotStar 通过国家网信办算法备案后，公司自主研发的大语言模型 BR-LLM 也正式通过大模型备案。两大备案通过，标志着百融云创已经完全构建起覆盖大模型训练、智能体开发与企业场景化落地的全栈式 AI 能力，并在内容生成控制和合规管理方面，达到对客服服务的标准，为智惠千业万户注入新动能。截至目前，百融云创已经形成了以基座大模型 BR-LLM、智能语音交互大模型、代码大模型 BR-Coder、数智人为核心的等 AI 产品矩阵，在多轮问答、文本创作、代码自动化生成、工具调用等功能上展现出强大的能力。凭借在金融领域规模最大、程度最深的大模型应用实践，百融云创连续两年荣登毕马威双 50 榜单。金融领域对百融云创而言，是大模型应用优势最大的赛道。公司不仅积累下行业最深厚的语料和行业知识，同时也沉淀出最完善的技术服务体系。此外，在由德本咨询、中国科学院《互联网周刊》与 eNet 研究院联合主办的 2025（第七届）创新发展论坛上，作为人工智能代表企业，百融云创凭借情感互动机器人斩获“人工智能领域 2025AI 大模型创新应用奖”。这项大奖不仅是对百融云创在人工智能领域取得杰出成就的认可，更是对其在推动行业发展、引领技术创新方面所做出的突出贡献的肯定。这也是百融云创连续两年蝉联该奖。截至 2025 年中期，公司已取得 461 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。

6. 【ESG】

作为数据要素型企业的龙头，我们肩负企业社会责任。

百融持续地、积极地履行自己的社会责任。之前介绍过我们的智能语音交互大模型一体机大圣，用于青少年情感陪护。我们把大圣请出了神话，让它成了会倾听、懂安慰的小伙伴。依托百融自研的青少年情感陪护大模型，大圣不仅能回答“宇宙到底有多大”这种天马行空的问题，还能在 0.3 秒内捕捉孩子声音里藏着的委屈或失落，给出带着温度的回应。为了让大圣真正“活”起来，我们用上了高精度三维建模和实时渲染。目前，大圣已走进河北、深圳等地的多所中小学，9 月前会完成全国 300 所学校的落地。此外，百融云创 AI 数字人还在中国福利会少年宫进行了展示。依托生成式 AI、情感计算等前沿技术，数字人能实时感知情绪

并调整对话策略，提供专业情感疗愈服务，通过沉浸式交互，实现用 AI 护航青少年心理健康。

除了陪伴，我们还想把“发现”做得更早一点。我们的心理健康测评一体机已经在清华附中房山分校的心理游园会展示应用。它看起来像一台大号平板，却能在 90 秒内完成一份包含情绪、压力、社交倾向等 8 项指标的测评，并即时生成一份“心灵体检报告”。这台操作简便、界面友好的心理健康测评一体机展现出的科学性、高效性和普惠性，赢得了北京市心理健康教研员、房山区教委领导的高度评价。

我们相信，最好的技术不是让人仰望，而是让人被看见、被理解、被保护。这些脚印或许不深，但我们会一直走下去，直到每个孩子都能在科技的光芒里，安心长大。

7. 【未来展望】

长期来看，我们对 AI 的长期前景保持乐观，但短期压力持续。1、如大家看见的，保险行业最近一两年压力很大，由于政策调整，之前的很多产品无法销售了。同时，最近两年持续控制销售佣金的比例。这让我们保险 BaaS 业务持续承压，预计未来还是不太乐观；2、今年 5 月份出台了 9 号文，此文件对部分金融机构的信贷产品的销售提出了限制，今年下半年部分信贷机构的业务收缩，部分金融机构受到的影响还是较大的。这对我们的 MaaS 与金融 BaaS 业务都有一定影响；3、近期两件事情影响到了我们 AI 电话线路的供给。一是近期因需减少投诉，电信运营商限制了电话线路的供给；二是由于之前的缅甸诈骗案，强调了电信反诈的重要性，因此电信运营商进一步控制线路供给。这对我们的 BaaS 业务有一定的影响。以上 3 件事情对我们下半年的短期业绩还是有明显影响的。其中保险 BaaS 在未来 1-2 年内可能仍然会持续承压。至于后面两件事情，一方面监管部门会根据经济情况以及老百姓的需求动态调整信贷产品的供给，二方面随着反诈效果的提升，运营商也可能会调整电信线路的供给能力。同时从中长期看，我们也会积极拓展非金融保险行业的 Agentic AI 业务。综上所述，我们下半年短期的确是有压力的，但随着 AI 成为各行各业的基础设施的趋势日渐明朗，我们对长期依然乐观。

百融坚持长期主义，短期的投入是为了长期的回报。我们对于 AI 的信仰、坚持 AI 业务发展的长期战略方向也坚定不移。未来我们将持续坚定不移的投入 AI 赛道，聚焦 AI 技术平台产品和 AI 应用两大领域，革命性提升企业的效率、降低成本、提升营收。我们将自身投入多年打磨成熟的决策式 AI 模型和生成式 AI 模型，以及强大的 AI Agent 生产平台百工，以

灵活的方式提供给广大企业使用,帮助千行百业构筑自己的 AI 平台、AI 智能体和应用能力。更好的践行我们“智慧千业万户,成为 AI 时代领航者”的使命与愿景。在这条漫长的奋斗道路上,我们也希望与更多目光宏远的长期主义者并肩携手,共创未来。

以上就是我对百融云创 2025 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 2025 中期业绩交流会,谢谢!

覃璇 (Sandy Qin) 女士 执行董事、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CFO兼BaaS保险行业云高级副总裁——郑威先生为各位介绍2025中期业绩表现及财务要点。

郑威先生 高级副总裁、首席财务官、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,下面由我来为各位介绍百融 2025 中期业绩表现。

1. 【财务概要】

2025 上半年,公司实现了稳健的经营表现与财务成果。上半年收入达到人民币 16.12 亿元,较去年同期的 13.21 亿元增长 22%,在充满挑战的一年中,百融成功实现了稳定的收入增长,并保持了持续的盈利能力,体现出业务模式的韧性与市场竞争力。毛利达到 11.82 亿元,较去年同期的 9.67 亿元增长 22%;毛利率保持平稳,达 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。经营利润和净利润均达到 2.01 亿元,经营利润率和净利润率均达 12%。非国际财务报告准则净利润达到 2.54 亿元,非国际财务报告准则净利润率达 16%。非国际财务报告准则 EBITDA 达到 2.83 亿元,非国际财务报告准则 EBITDA 利润率达 18%。我们在保持收入增长的同时,持续优化成本与运营效率,推动经营利润稳健提升。

2. 【收入结构】

2025 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 23%至 11.10 亿元,占总收入比重为 69%。BaaS 业务中,金融行业云收入同比增长 45%至 8.57 亿元,占 BaaS 比重为 77%,占总收入比重为 53%。保险行业云积极应对监管变化,收入同比下降 19%至 2.53 亿元,占 BaaS 比重 23%,占总收入比重 16%。我们的压舱石业务, MaaS (模型即服务) 业务收入同比增长 19%至 5.02 亿元,占总收入比重为 31%。收入结构显示出“以 BaaS 为主、MaaS 为稳”的格局,生成式 AI 的落地显著提升了 BaaS 的规模与盈利潜力。

3. 【MaaS 业务线】

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,应用场景多元化。2025 上半年,我们的 MaaS 业务收入 5.02 亿中,核心客户,即年贡献收入在 30 万元以上的客户,贡献收入占比 76%。其中核心客户数达到 167 家,核心客户平均贡献收入达到

228 万元。该业务保持稳定增长，继续为公司提供持续的现金流。

4. 【BaaS 业务线】

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、普惠金融等领域。

5. 【BaaS-金融行业云】

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。

2025 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 45%至 8.57 亿元，反映出我们的产品匹配度与客户渗透率不断提升。

6. 【BaaS-保险行业云】

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。

2025 上半年，我们的 BaaS 保险行业云业务收入为 2.53 亿元。按收入结构看，新单贡献收入 2.04 亿元，较去年同期的 2.55 亿元下降 20%；寿险保费继续率继续超 90%，居于行业前列。续期贡献收入 0.49 亿元，较去年同期的 0.56 亿元下降 12%。总保费达到 31.19 亿元，较去年的 28.73 亿元增长 9%。这些体现了我们在价值交付上的韧性和业务企稳回升的动能。

7. 【损益表】

2025 上半年，我们的毛利率保持平稳，达 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 3.02 亿元，较去年同期的 2.26 亿元增长 33%，占总收入比重为 19%。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，我们率先将主动大模型与多情感语音合成模型投入规模化生产，显著提升业务效果与商业化价值；同时，强化学习框架 GRPO 已在主动模型训练及 RAG 自动效果优化中落地，显著提升模型迭代效率和稳定性。算力侧，公司高电机房一期建成投产，自研异构算力集群同步上线，全面兼容各类 GPU，实现大卡、小卡虚拟化与智能调度，并对语言模型、TTS 模型、多模态模型完成深度适配，为下半年更大规模的多场景部署奠定坚实算力基础。

销售及营销开支达到 6.06 亿元，占总收入比重相比去年全年持平，为 38%。

一般及行政开支为 1.40 亿元，占总收入比重稳中有降，为 9%。

净利润达到 2.01 亿元，同比增长 41%；净利润率达到 12%。非国际财务报告准则净利润达到 2.54 亿元，非国际财务报告准则净利润率高达 16%。

我们将继续保持对核心技术与算力的投资以保障长期竞争力，同时聚焦提升营销投放效率与管理费用控制，在保证增长的同时进一步提升盈利能力与资本回报。

8. 【现金及资产】

2025 上半年，我们的现金、现金等价物及类似金融资产为 37.30 亿元，对比去年末为 36.57 亿元增长 2%，主要由于百融加大了资金使用效率。37.30 亿元包括现金及现金等价物 8.34 亿元，大额存单 15.78 亿元，以公允价值计入损益的流动金融资产 13.15 亿元等。

此外，公司对长远未来充满信心、重视股东回报，2025 上半年公司从公开市场回购合共 327 万股 B 类股份，总额为 0.26 亿港币。

9. 【总结展望】

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，2025 上半年，公司保持了稳定的收入增长和持续的盈利能力。未来，百融将扩大在研发和营销方面的投入，持续做好 AI 赋能千业万户，谢谢大家！

覃璇 (Sandy Qin) 女士 执行董事、投资者关系总监

多谢管理层的精彩讲解，接下来是问答时间，欢迎各位提问，通过电话参会的投资者和分析师老师如需提问，请在话机上按星1键等候，先按星号键，再按数字1。网络在线参会的投资者和分析师老师如需提问，可在路演中平台的'问答区'以文字的形式进行提问，稍后我为大家宣读。请各位提问前告诉我们您所属的机构及姓名。

杨楚 (Morgan Stanley)

在数智人和 Agent 赛道市场竞争者众多，公司新产品 AvatarGPT 和 CybotStar 百工智能体平台自发布以来的签约客户数和在手订单情况如何？百工的主要收费模式是按收入分成还是按任务量？韶峰总之前也提到百融内部代码已经有 25%到 30%的代码由 AI 生成、HR 招聘的合同审核等内部场景 AI 渗透率达 80%-90%。请问这些内部 AI 应用在 2025 上半年节约了多少成本？对外是否输出这些通用场景的智能体产品？可否多分享一些公司新产品在上半年具体客户进展，是否有量化收入考核 KPI 或市占率目标？以及公司观察到未来哪些场景会更有潜力？

张韶峰先生 创始人、董事会主席兼首席执行官

我们的企业级智能体构建平台百工除了内部赋能各部门、提升效率降低成本之外，也已在对客的绿色金融、财富管理、融资租赁、招聘等多场景实现落地。团队已接洽上百家客户，也已正式签约多家客户，在手订单数量持续提升。目前签约的收费模式主要是单独项目收入，但公司的整体目标是按 BaaS 收费逻辑以业务结果分成。新产品处于市场探索期，考核的 KPI 主要为市占率，我们观察到多领域有潜力的场景，需要持续拓展垂直领域的可行性。

具体到产品来看，我们的百工在 Agents 的构建上，基于“LLM×（规划+记忆+工具+行动）”的理念，让智能体共用一个最强大脑、共享一套记忆系统，消弭工作流的拼接感，使得人机之间、智能体之间流畅丝滑的交互，也使得复杂的问题能迅速有效协同处理。

绿色金融领域 Agent 案例：我们在 ESG 评分、碳核算等绿金业务关键领域，借助大模型+智能体可以有效解决数据收集难、信息提取慢、分析标准碎片化等行业痛点，帮助提升 ESG 报告的准确性和编写效率及实现高质量气候信息披露。这是在前期打造的一站式绿色金融解决方案基础上，深度应用大模型、智能体（Agent）等力量，助力华夏银行实现绿色金融业务的全链路智能化升级，有效支撑华夏银行总行与 44 家分行、1008 家支行的绿金业务开展，提高了数据统计的准确性、业务调度的及时性以及总分行间的协同效率，助力全面实现了业务流程的线上化、标准化与智能化，最终推动运营和管理成本同比降低约 30%。

财富管理领域 Agent 案例：以 BaaS 财富管理业务来看，这一新锐业务线在 AI 大模型、

多智能体协同力量的加持下，重构了传统投顾服务模式，成功破题传统业务的服务边界限制。据悉，通过将大模型嵌入财富管理全流程，传统投顾服务可标准化拆解为智能作业流程（SOP），并利用 AI Agent 自动化市场分析、投资建议输出和客户互动等核心环节，同时，借助算法引擎实现客户画像的实时动态更新与精准匹配。由此，商业机构的财富管理业务可以实现全客群覆盖，打开资产管理的增长空间。

吴马涵旭（中信建投）

公司半年度超预期完成。2024 年度业绩发布会时公司表示“将坚定不移地持续投入 AI 新业务，初步测算 2025 年会增加投入约 3 亿元”，截至刚公布的中期报表来看，上半年研发同比增加 7500 多万，研发占收入比提升 2 个百分点；销售费用同比增加约 1 亿元；这两项半年度新增投入超 1.5 亿元，下半年的投入节奏是继续加快还是会有所控制？其他成本费用管控的方向？分业务线的年度收入增长趋势？

郑威先生 高级副总裁、首席财务官、BaaS 保险行业云负责人

2025 年上半年，百融继续以自身的确定性对抗外部的不确定性，坚定不移的执行自身的 AI 战略，带动公司实现“质量与速度”并重的增长。在持续夯实人工智能研发、应用与商业化落地能力的基础上，展现出强劲的韧性与可持续的增长动能。当前成果既包含原有业务的深度优化，也涵盖创新领域的持续孵化。

上半年的增速来自“AI 产品化”的复利效应：通过标准化的 AI 能力组件与可配置的场景模板，将以往高度定制的交付转化为可复用、可规模化的产品包，缩短从 PoC 到规模上线的周期，提升商业化转化效率；来自“AI 工程化”的体系化建设：强化数据治理、特征工程、模型训练与部署的全链路，提升模型迭代速度与稳定性，显著降低交付与运维成本，形成可持续的单位经济优势。围绕金融与泛产业客户的核心场景（如智能风控、智能营销、反欺诈、运营与合规），持续沉淀行业知识与规则库，提升模型的可解释性与可控性，增强准确性与一致性，带来更好的业务结果与客户口碑，进而形成更高的复购与交叉销售，反哺数据与场景覆盖，驱动收入与利润的正向循环。

展望 2025 年下半年，我们将继续努力实现年初制定的收入双位数增长的目标。我们将继续加大研发上的投入，应对市场竞争，保持领先优势。夯实增长质量，增强抗周期性。需要说明的是，我们的投入是聚焦战略、动态校准的投入。资源优先配置于 AI 基础设施及高潜力新业务；并根据市场的反馈、技术进展、宏观环境变化等定期审视和动态调整；同时，设定阈值，确保核心业务的现金流安全。不会一味的加速也不会因为短期的波动牺牲长期的战略。我们也坚定的以“智能驱动增效”为成本管控方向进行成本管控，并非简单的削减成本，而是集中资源提升内部运营效率，如持续将 AI 智能体应用到内部各个流程提升效率等。通过管理和运营效率的提高，加速我们更多产品和服务的落地。

我们计划继续投入，百融云创将继续以 AI 为增长引擎与护城河，以长期主义的技术投入、工程化的落地能力和对行业场景的深刻理解，推动业务高质量、可持续增长，向客户与市场持续交付可量化的业务价值。

井雨洁（中金公司）

面对大厂通用大模型向垂直领域渗透的趋势，公司如何确保自身在金融、保险等核心领域的模型优势？公司专属模型的迭代速度、训练成本和效果指标相比于基于通用大模型精

调的方案，具体优势体现在哪些量化指标上？

张韶峰先生 创始人、董事会主席兼首席执行官

百融云创基于大语言模型的百工 Agent Builder 平台去年 11 月已通过国家网信办备案，平台精准性、安全性和合规性等多个维度得到了权威认可。在此之后，公司自主研发的大语言模型 BR-LLM 今年上半年也正式通过大模型备案。两大备案通过，标志着百融云创已经完全构建起覆盖大模型训练、智能体开发与企业场景化落地的全栈式 AI 能力，并在内容生成控制和合规管理方面，达到对客服务的标准，为智慧千业万户注入新动能。截至目前，百融云创已经形成了以基座大模型 BR-LLM、智能语音交互大模型、代码大模型 BR-Coder、数智人为核心的等 AI 产品矩阵，在多层问答、文本创作、代码自动化生成、工具调用等功能上展现出强大的能力。

公司自研的 Agent Builder 平台——百工支持零代码可视化工作流编排，结合规则策略对生成内容进行精准干预，解决了大模型常见的“幻觉”难题，在真实细分业务场景中，百工的回复准确率超过 99%，且支持 10 多个分发渠道，极大地提升了智能体的实用性和适用范围。我们全栈自研的 VoiceGPT 的语音识别准确度、语义理解准确度以及打断识别准确度均为 99%及以上，可在 40 毫秒以内进行反馈并支持多轮对话和不同语言场景，相比于传统纯人工可节省 90%的成本，相比于采购第三方技术可节省 70%的成本。

我们也经常横向对比各种大模型。面向某个特定垂直行业或特定领域的专属大模型，在进行专属训练以后，首先幻觉会得到抑制；其次参数规模可以变得更小。参数规模变得更小又有两个好处，一个是回复速度可以更快，第二个是运营成本就降低了。我们的算力会投资到两个方向，一个是专属大模型，第二个就是百工智能体构建平台本身的搭建。

张凯峰（民生证券）

9 号文在 10 月落地对公司的影响。请问怎么看待这一政策？如果严格执行 24%，是否对 BaaS 业务有影响，公司内部测算影响是怎样的？计划如何应对？以及韶峰总提到的电销受限的问题，咱们看到哪些影响以及将如何应对？

段莹先生 高级副总裁、MaaS 与 BaaS 金融行业云总负责人

9 号文及北京政策核心目标是通过规范商业银行的互联网助贷业务，加强风险管控，根治行业“利率拆分套利”“收费不透明”等现象，提升金融服务质量和效率，从而促进互联网助贷业务长期健康发展。政策明确要求将平台服务、增信服务费等全部纳入综合融资成本核算，确保单笔贷款总成本严格控制在 24% 司法保护上限内。北京政策进一步强化严禁“会员权益”、“增值服务”等“强制绑定”的变相加息行为也是对这一方向的具体落地。10 月 1 日新规的实施是助贷行业合规和盈利寻求动态平衡的新起点。

这些政策主要针对的是公司服务的各类机构客户（如商业银行、互金公司、消金公司等）。百融作为独立的第三方技术服务平台，始终将合规放在首位，将严格遵守监管要求，积极进行业务结构调整。针对 9 号文的监管要求和北京等地监管陆续出台的指导方案，公司已结合客户实际需求，制定了相应的合规适配预案，协助客户优化业务结构、完善系统支持，助力客户实现业务的平稳过渡。目前，我们正密切跟踪客户的调整进度，结合行业变化动态评估相关影响，全力支持客户在合规框架下持续开展业务。

关于电销受限的影响和应对措施。影响一是运营商收缩线路供给，合规线路申请严、成

本高，高频外呼受限，业务规模可能承压；二是合规风险激增，需实名核验、实时监控通话，技术升级与法律成本上升。公司一方面优化线路，优先接运营商合规号段，建线路健康监测与“白名单”机制；另一方面进行技术升级，部署 AI 质检系统优化话术，用去标识化技术保数据安全，实现合规升级。未来，公司将继续以技术服务为核心，在监管指引下与客户共同成长，为行业规范化发展贡献力量。

蒋丹（中泰证券）

从 BaaS 保险行业云业绩数字来看，上半年依旧受到行业“报行合一”政策的影响较大，佣金率是否已经企稳，还是会进一步下降？佣金率下降影响行业经纪人积极性，公司在业务发展和经纪人效率层面有什么应对措施？除了继续扩大促成的保费规模外，如利用公司 AI 能力来提升与保险公司的合作黏性？

郑威先生 高级副总裁、首席财务官、BaaS 保险行业云负责人

随着经济形势和利率环境的变化，中国保险行业正继续进行一场深刻的变革。监管部门针对利差损与费差损问题陆续出台调整措施，通过下调预定利率、优化渠道管理等手段，引导行业实现高质量发展。

具体举措来看，主要包含以下三点：1、通过不断下调保险产品预定利率及最低保证利率，降低保险公司负债端成本压力，强化资产负债统筹联动，减少因市场利率下行导致的利差损风险（传统寿险产品因刚性兑付属性导致负债成本居高不下）；2、借助调整预定利率及最低保证利率，倒逼保险公司回归保障本源，引导保险产品由储蓄或投资功能向保障功能转变，提升承保能力，以更好适应低利率环境下的风险管理需求；3、在中介领域执行“报行合一”后，2025 年 4 月国家金融监管总局发布《关于推动深化人身保险行业个人营销体制改革的通知》，全面深化个险和经代渠道的“报行合一”，这个 13 号文的影响还在继续、时间上也更为长远。

这些调整既反映出监管层对当前金融环境和保险市场风险预判的把握，也为保险公司从原来的“高费用、高风险”模式向更为稳健长期可持续模式转型提供了重要推动力。

回到佣金率上，我个人感觉正经历‘先降后稳’的深度调整，短期佣金率受政策影响普遍大幅下降，但佣金下降幅度已收窄（25 年总体还在降，但降幅收窄）。简单的说，我个人认为整个保险行业处于“长期向好，短期仍有挑战”的阶段。人口结构变迁形成的刚性需求正在加速释放——老龄化进程催生的养老保障缺口、全民健康意识觉醒带动的保障需求，都显示保险行业在社会风险管理中的不可替代性。

2025 年上半年 BaaS 保险行业云新单保费、续期保费持续增长，且在新单增长的同时，续保率持续保持 90% 以上，所有这些指标都高于行业水平。验证了我们在价值交付与客户成功上的韧性与确定性，业务呈现出稳定回升的动能。

BaaS 保险行业云从开始就采取了“扁平化”的组织架构，在佣金制度设计上也更加合理，借助更灵活的管理机制，在转型过程中具备更优的缓冲能力。更关键的是，有赖于生成式 AI 与决策式 AI 的协同应用，保险行业云充分发挥 AI 在精准需求预测模型和自动化运营方面的能力，在复杂保障规划和高净值客户深度服务方面，更有效触达客户，并在持续互动中识别需求、提供精准服务，提升用户体验，以精细化客户经营深耕价值。

BaaS 保险行业云将进一步推进生成式 AI 与决策式 AI 的协同应用，在销售链路优化与客户价值提升方面形成系统化解决方案，持续推动保险服务生态的智能化升级。通过 AI 技术对保险价值链进行重构，以实现更高的运营效率、更低的固定成本、更灵活的成本结构以及

更快速的产品迭代和服务响应，确保 AI 能力真正嵌入日常运营，放大业务实效，为行业的高质量发展贡献可量化的业务成果。

孙坤（国泰海通）

公司 MaaS 业务重振旗鼓，恢复双位数增速，是宏观环境变好、客户付费能力变强？还是公司产品市场竞争力进一步加强？现在 MaaS 业务的市场占有率怎么样？

段莹先生 高级副总裁、MaaS 与 BaaS 金融行业云总负责人

在国家政策支持及市场需求恢复的双重驱动下，公司 MaaS 业务上半年恢复双位数增速。其中核心客户贡献的收入同比去年上半年提升 16%，其中核心客户数同比提升 1%，核心客户平均贡献收入 ARPU 同比提升 14%，可以看到核心客户 ARPU 提升幅度对核心客户收入贡献占比更大，公司与客户之间的黏性进一步加强。同时，核心客户贡献收入占 MaaS 业务收入的百分比由去年上半年的 78% 降低至今年上半年的 76%，降低了 2pct。相应地，MaaS 非核心客户贡献的收入同比去年上半年提升 32%，增速高于 MaaS 业务整体增速，说明有更多客户开始给公司付费或者付费金额在提升，也说明了 MaaS 业务公司的市占率在进一步提升。公司先落地再扩张的商业模式以及产品的竞争力进一步得到市场验证，分具体场景来看，金融的银行、保险、消金、互金及汽车金融等细分领域客户依旧是公司 MaaS 业务收入的主力军。

陈宇轩（华泰证券）

公司业务已具备稳定盈利能力，账上资金充沛，但上半年仅回购 2500 万港币，同比前两年年度超 2 亿港币的回购，力度有所减缓？下半年是否会有更多资本市场的重振计划，比如回购加大或者分红规划？年初管理层也提到“不计成本抢占市场份额”，请问公司如何平衡短期市场扩张与股东回报之间的关系？

张韶峰先生 创始人、董事会主席兼首席执行官

公司上半年回购规模的调整是基于公司对短期市场环境和业务发展节奏的综合判断。公司始终将股东回报放在重要位置，上半年的回购操作是在保证业务运营资金充裕、支撑市场扩张的前提下进行的，体现了公司的中长期视角。

对于下半年的资本市场计划，公司会持续关注市场动态，结合自身财务状况和发展需求，评估包括回购、分红在内的股东回报方案，比如，公司年度回购授权上限为周年股东大会时点已发行股本的 10%，公司对资本市场的回购和分红操作还有很大的支撑活力，相关计划若有确定，将及时按规则披露，确保股东的知情权与参与权。

关于短期扩张与股东回报的平衡，年初提出“不计成本抢占市场份额”，核心是为了夯实长期竞争力——当前 AI 服务市场处于快速增长期，加大投入抢占先机，能为未来更大规模的股东回报奠定基础。公司始终认为，短期合理的市场投入与长期股东价值提升是相辅相成的，我们会在业务增长与股东回报间保持动态平衡，确保战略的可持续性。

后续公司的具体举措，欢迎您关注我们的定期报告和临时公告。

覃璇（Sandy Qin）女士 执行董事、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 2025 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！