

平安普惠：下沉的小微金融生意经

疫情发生以来，交通运输、住宿餐饮、文化旅游、批发零售等行业受到较大冲击，大量小微企业面临人工、材料等成本上升，生产经营遇冷，现金流紧张甚至资金链断裂的风险。为受疫情影响的小微企业及时纾困解难，保障企业产业链安全，作为平安集团在普惠金融创新实践方面的代表，平安普惠主要从行业痛点切入，提出科技助力+模式创新，精准“输血”小微企业，走出了一条更为宽广的普惠金融之路。



全方位“武装”小微

◆平安普惠发展历程



3月以来，各行各业逐步复工复产，但各地区各行业恢复情况不一，一些行业又面临海外疫情及外贸摩擦等新的情况，小微经济的恢复之路注定不平坦。

为守护企业“生命线”，有效将资金命脉“输血”到末端的小微企业，平安普惠为战“疫”提出了五大举措。充分发挥金融科技优势，通过无接触方式为客户办理贷款，在疫情期间提供不间断的线上化服务。快速复工复产，第一时间重启线下小微信贷咨询服务。据平安普惠相关负责人介绍，“由于部分小微人群互联网应用能力不足，纯线上的信贷服务无

法有效覆盖，因此线下的小微信贷咨询服务尤为重要”。

为缓释还款压力，为小微企业减负，针对受疫情影响还款困难的客户，平安普惠协同银行、保险公司等合作方，向还款确有困难的客户提供了息费减免、延期还款、征信保护等支持，与客户共渡难关，截至2020年4月30日，已累计协助客户为8100余笔贷款申请减免；协助客户为5500余笔贷款申请延期。针对有抵押贷款的客户，在原有3年分摊/5年分摊的基础上，新增10年分摊还款方式，大幅减轻小微企业资金压力。

对小微企业在疫情期间出现

的经营困难等问题，平安普惠还特别为医疗、物流、卫生、电商等抗疫一线行业的客户提升额度，支持企业扩大经营。另为企业提供了法律咨询工具、商业咨询服务、信息速递服务等经营管理工具，从商业意识到经营管理能力，全方位武装小微。

“近几年，不少机构开始利用线上线下结合，大数据风控等科技手段开展小微金融服务，利用技术手段降低业务成本。”在零壹研究院院长于百程看来，在这期间，同时实现线上风控和风险定价，在法律允许的利率水平之内做到业务成本和收益的商业平衡，维持了持续经营。

开创非银抵押借款线上流程

从2005年开始，历经了数余年的发展，平安普惠业务范围也已扩展至全国200多个城市；“快、简、全、便”的产品特点让平安普惠成为全国最大的金融消费公司。作为非银金融领域的领导者，自成立之初，平安普惠就开始通过普惠信贷聚合模式连接优势金融资源和长尾小微群体，解决小微融资“最后一公里”和“首贷难”问题。

在解决小微信贷问题上，平安普惠主要专注“1050”人群，例如，年营业收入1000万、雇员50人以下的小微企业和个体经营者。在信贷解决方案方面，平安普惠主要从行业痛点切入，提出了小微即科技

助力+模式创新。

据平安普惠相关负责人介绍，多年来，商业银行借助科技创新弥补了传统模式技术短板，提升了业务运营效率，填补了互联网人群的信贷缺口。但在他看来，只靠科技无法化解线下小微群体的融资难题，科技存在边界，因此需要考虑小微信贷业务模式创新。

业务模式创新是解决小微信贷“最后一百米”的探索方向，6月30日，平安普惠宣布针对小微企业融资难的宅经营贷“畅享版”正式升级为无接触、零上门的极速全线上流程，让急需资金支持的小微企业人群们能直接通过App自助申

请、全线上办押、多方视频签约，享受“足不出户家中坐，申请到放款3小时”的高效服务，真正实现利用创新科技推进“放管服”改革工作，目前该产品已开始郑州试点。

小微金融虽然难，但经过这几年的探索和基础设施的完善，前景正在变得越来越好。于百程进一步指出，一方面，监管对于互联网贷款相关的政策愈加明确，金融业务有章可循；企业征信、数据共享等基础设施日益完善；产业数字化程度的加深使得小微企业的经营行为更加数字化；智能风控等技术也在不断改进；这些变化，“科技+金融”使得小微金融服务不断得到优化。

打通可持续商业模式

“快、频、急”是小微企业的融资特点，在普惠金融从“最后一公里”行进至“最后一百米”的过程中，仍有大量亟须解决的现实问题。在平安普惠相关负责人看来，小微融资供需缺口形成源于两大挑战。首先，传统金融机构服务小微的动力不足；其次，传统金融机构服务小微的手段不足，一是服务的网络不够下沉，二是科技能力不足，线上化程度不高，无法有效地提升服务效率；三是风控手段相对单一，比较依赖抵押物，而这是小微人群普遍缺乏的。

对金融机构来说，如何深耕“开源”为小微企业引入更多的金融支持实现流动性周转，以防止出现资金流断裂的风险，做到经营可持续？麻袋研究院高级研究员苏筱芮分析认为，做到小微企业贷款的经营可持续，有两个重点：一是风控层面，需要挖掘多维度数据作为其风控基础，平安作为全牌照的金融集团，亦可利用其生态优势提升风控水平。二是产品层面，借款资金、借款时间相对灵活，这样可以较好满足普惠借款人群的需求。

一旦小微信贷可持续商业模式走通，可能会产生专门服务小微的金融细分行业，平安普惠就立志成为这样的机构。平安普惠相关负责人表示，平安普惠全面聚焦小微信贷服务，要做“小微身边的普惠信贷服务”，尤其关注“1050”人群的首贷难问题。在输出金融服务的同时，必须承担起赋能者的角色，关注小微客户的成长性和可持续性。

而在人工智能时代，以平安普惠为代表的金融创新探索也正在成为驱动企业升级的新引擎。科技助力方面，平安普惠从场景无感接入、大数据建模、AI智能科技、人脸识别技术、微表情、智能客服等方面入手，通过信贷科技辅助人工，驱动金融服务效率提升。

用好“金融+科技”战略策动帮助企业降本增效，补短板也成为金融机构值得思考的问题，正如苏筱芮建议，贷前方面，应利用科技加强贷前风控环节，对经营数据、财务数据等关键指标进行分析；贷中方面，动态监测企业的经营现状，与拥有潜在风险或遇到临时困难的小微企业加强沟通，利用生态内各业务板块的优势，有针对性地帮助企业渡过难关。

北京商报记者 岳品瑜 宋亦桐