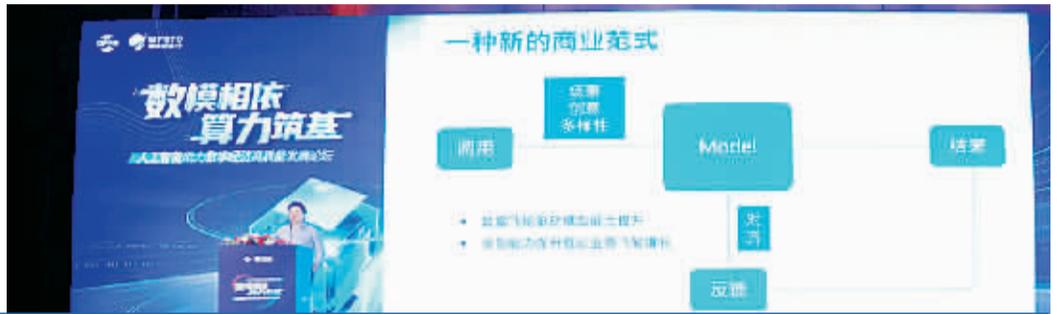


专访百融云创AI创新负责人陈昀彰：

大模型将在更多垂直领域落地

2023年服贸会期间,大模型在各领域的应用成为了热门话题。9月5日,北京商报记者就大模型在金融领域应用的相关内容,对百融云创科技股份有限公司(以下简称“百融云创”)AI创新负责人陈昀彰进行了专访。



深入挖掘落地场景

2022年末,ChatGPT横空出世,在金融圈、科技圈掀起狂潮。AIGC、生成式人工智能、语言模型、大模型等概念层出不穷。进入2023年后,业内多家金融科技公司也加入到大模型领域的比拼中。不过,当前金融科技领域大模型的应用大多还停留在智能交互层面,距离其大范围落地还有一定距离。

针对这一现状,陈昀彰告诉北京商报记者,从技术上来说,大模型的应用难点有很多。例如模型训练的数据存在一定偏差,模型具有“黑箱”特性,以及在涌现行为出现的同时还存在“预测困境”等,生成式AI模型通过

机器学习会生成一些事实性错误。

如何应对上述技术难点,陈昀彰也给出了自己的答案。陈昀彰指出,提升算力、优化算法之外,还需要充分的行业Know-how,以及对于落地场景的深入挖掘。简而言之,“模型-行业理解-应用”将决定大模型企业的成败。

在陈昀彰看来,当前在大模型真正落地的环节,更多用户还是将其当作“玩具”,还不足以作为“工具”使用。但实际上大模型建设的业务拆解中,最重要的是确定应用场景,强化“工具”能力让大模型自主完成指令,在场景应用中能够解决非常大的问题。

大模型向外输出面临三大考验

在采访过程中,陈昀彰强调,大模型在向外输出的过程中,不仅面临准确性、稳定性方面的考验,在隐私数据保护上也是市场关注的焦点。

对于百融大模型如何解决数据隐私这一问题,陈昀彰指出,百融云创的定位并不是大模型的厂商,而是将大模型的能力包装成业务场景应用。在其他业务与银行等金融机构的合作中,通过有效授权让百融大模型的运转更顺畅,成本更低。

事实上,大模型并非行业内的全新概念,从最初的智能客服到如今的生成式AI、决策式AI,科技助力下

大模型能力实现跨越式提升,也满足了更多金融场景的使用需求,进一步加快了金融行业的数字化进程。

对于下一阶段大模型的发展,陈昀彰指出,随着技术的演进发展,行业也将发展出几大不同的路径,即以科技巨头为主的通用型大模型、新兴创业公司主导的各类“小模型”,以及像百融云创这样的AI科技公司研发的行业大模型。后续,外界对于大模型的关注将转向其在垂直领域的落地,行业大模型势必将迸发出更多势能,垂类应用和模型能力的结合也会更为紧密。

北京商报记者 廖蒙/文并摄

服贸会秀出“科技范”

邮储银行北京分行举办科技创新路演活动

2023年中国国际服务贸易交易会于9月2日在京开幕。在本届服贸会金融服务专题,由邮储银行北京分行主办的“科技赋能 金融领航”科技创新路演活动于9月4日精彩开启,向观众展示小微易贷线上化产品、汽车金融远程面签服务、“三农”主动授信白名单模式、科技线上化运营等实践成果,彰显国有大行数字化转型及科技硬实力,助推数字贸易、服务贸易行稳致远。

“小微易贷”输送金融活水

随着大数据分析等技术的应用,金融机构解决普惠金融“成本、收益、风险”不可能三角的有效路径逐渐清晰。

通过引入大数据、云计算、区块链等技术,邮储银行北京分行研发推出小微易贷。凭借7x24小时线上申请、审批;根据不同底层场景,匹配13种融资模式;最高可达1000万元授信等优势,小微易贷一经推出便获得市场关注。

在本次路演活动中,邮储银行北京分行普惠金融事业部工作人员就小微易贷产品进行介绍。据了解,该产品融入小微企业经营场景,在营销推广、风险管理、产品流程设计上充分应用科技手段,全面简化传统金融业务繁琐的授信流程。例如,在营销环节,经过行内模型测算,精准筛选,主动给予客户预授信额度,通过多渠道进行触达,开展主动营销。在风险识别环节,根据不同业务模式衍生数百个客户评估的量化分析指标,建立了一套完整的风险识别体系。在贷后环节,针对不同业务模式、客户特征,对客户采取差异化贷后管理,大大提升作业效率与客户体验。

主动授信业务服务实体经济

作为定位于服务“三农”、城乡居民和中小企业的

国有大行,邮储银行北京分行一直把“服务三农”、“服务小微”作为工作着力点。通过科技赋能,该行推出主动授信白名单业务,为小微企业、个体工商户、合作社、农户等市场主体提供更有力的金融支持。

“三农”主动授信白名单业务指在客户未申请贷款的情况下,基于大数据分析,按照营销时间、渠道、权益偏好等对客户进行画像,为客户匹配授信额度,银行先通过技术手段触达客户,有贷款需求的客户可直接通过线上渠道实现快速审批,对于暂无需求的断点客户,通过客户行为数据研判分配至客户经理进行人工触达,为客户提供贷款服务。

以客户需求为导向,邮储银行北京分行已逐步搭建完整的“三农”小微产品体系。如依托个人、企业账户行为开发的产业贷、流水贷等产品;为民生领域新型经营主体量身打造的“民宿升级贷”“农民专业合作社贷款”“线上信用用户”等服务。2023年以来,邮储银行北京分行已累计发放主动授信小额贷款近6亿元。

打造线上化运营新生态

金融科技的快速发展为银行业提供了持续不断的创新动力。在本次路演现场,邮储银行北京分行也从不同维度展示了科技与金融深度融合的最新成果,集中展示线上化服务能力和实际应用场景。

面对大规模批量开卡、人员不集中等场景,邮储

银行北京分行推出了“批量开户材料线上采集”服务,通过手机扫描定制二维码,足不出户就可以将开户材料上传至银行网点。为了确保材料上传的准确性,该行采用了“身份证矫正”、“OCR识别”等技术手段,帮助客户自动填充开户信息。

在理财、投资市场瞬息万变的当下,邮储银行手机银行投资理财专区“我的客户经理”模块,为用户提供专属贴心管家服务,用户可随时随地获取线上化金融服务,享受便捷、高效、专业的一对一服务体验。

对于普惠金融授信服务场景,邮储银行北京分行通过内外部数据联合应用,采用模型算法打造了授信额度预测工具,可在几分钟内快速完成授信额度预测,显著提升了普惠金融服务效率。众多线上化金融科技成果促进客户金融服务获得感提高的同时,让金融服务再升温。

汽车金融远程面签让金融敏捷高效

在科技兴行理念的支持下,邮储银行北京分行将数字化运用到贷款业务中,推出了汽车金融远程面签服务。

基于大数据、智能风控等技术,用户可通过邮储银行手机银行App及微信公众号在线申请,线上办理签约,全流程线上化,系统快速审批,节假日可出审批结果,方便客户及时提车。签约采取视频面签方式,服务更加高效。

本次路演活动仅是邮储银行北京分行践行数字化转型、赋能金融业务的缩影。征程万里风正劲,重任千钧再奋蹄,该行相关负责人表示,下一步,将不断通过金融科技手段提升金融服务质效,助力优化营商环境,服务实体经济发展。