

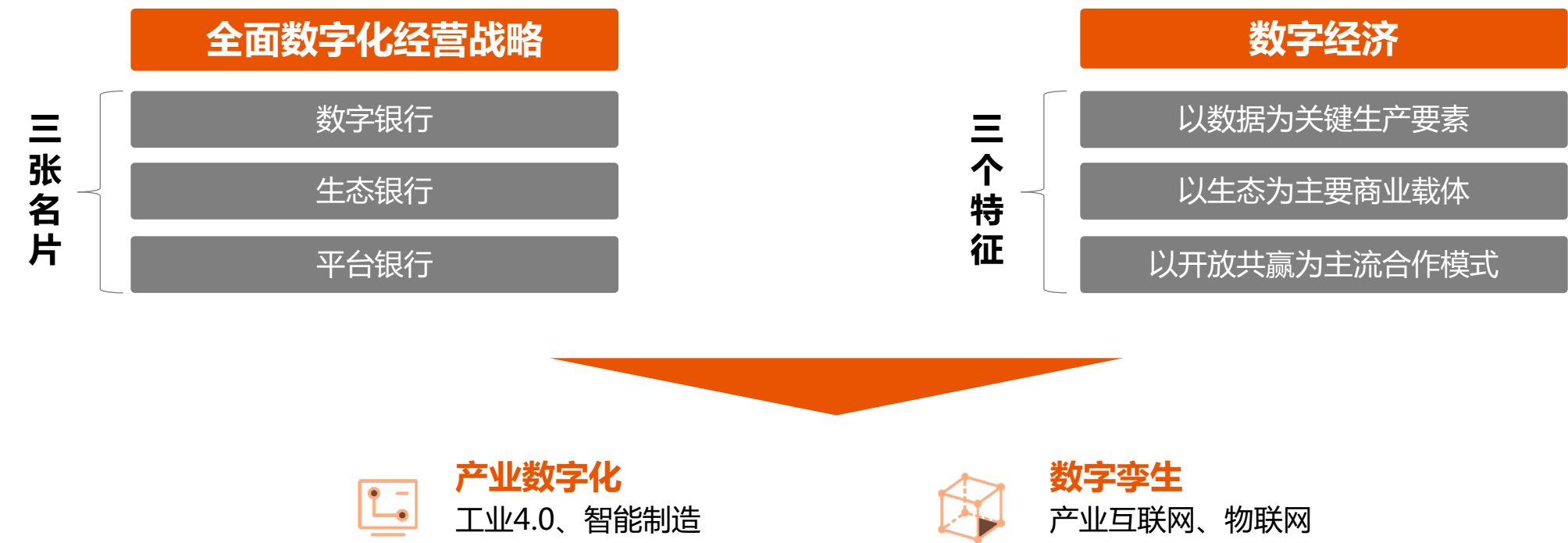
# 共建共生共赢

——平安银行星云开放联盟实践分享

# 平安银行三张名片契合数字经济

## 数字经济：

- ◆ 是农业经济、工业经济之后的一种新的经济社会发展形态，全球经济发展的新动能
- ◆ 预计至2020年代，将占经济总量的50%以上；
- ◆ 以使用数字化的知识和信息作为关键生产要素，以现代信息网络作为重要载体，以信息通信技术的有效使用作为效率提升和经济结构优化的重要推动力的一系列经济活动。



# 紧跟国家产业重点方向，结合物联网技术，实现产融结合

## 政策导向

- **二十大报告指出**：推进新型工业化，加快建设制造强国、质量强国、航天强国、交通强国、网络强国、数字中国。支持专精特新企业发展，推动制造业高端化、智能化、绿色化发展。推动现代服务业同先进制造业、现代农业深度融合，推动战略性新兴产业融合集群发展，构建新一代信息技术、人工智能、生物技术、新能源、新材料、高端装备、绿色环保等一批新的增长引擎，加快发展物联网，建设高效顺畅的流通体系，降低物流成本。
- **国务院金融工作报告**：加大金融支持实体经济力度，引导更多资金投向先进制造业、战略性新兴产业。

## 星云物联计划

- 2019年起部署“星云物联网平台”，助力解决中小微企业“融资难”“融资贵”问题；
- 2022年新升级“星云物联网操作系统”，同步推动解决中小微企业“经营难”“经营贵”痛点。

### 数字贷（智造）

- 专属于制造业客群的融资服务，面向全行推广。
- 聚集产业集群、智能制造产业生态、银塔租合作场景三个方向，挖掘业务机会，定制产品方案。

### 数字贷（工程机械）

- 工程机械后市场数字贷融资模式已跑通，后续将横向拓展工程机械重点核心企业，快速复制推广。
- 加快工程机械按揭贷款业务落地，利用物联网技术管控设备。

### 分布式光伏场景

- 户用光伏方案已发文且已落地，分行加快核心企业上报方案。
- 工商业分布式光伏方案上会中，面向中小企业，额度大，市场需求旺盛。

### 活体质押场景

- 现已落地肉牛质押业务，通过物联网监控手段，助力企业将存量生物性资产变现。
- 后续加快复制核心企业“1+N”新模式的活体质押业务。

### 冷链场景

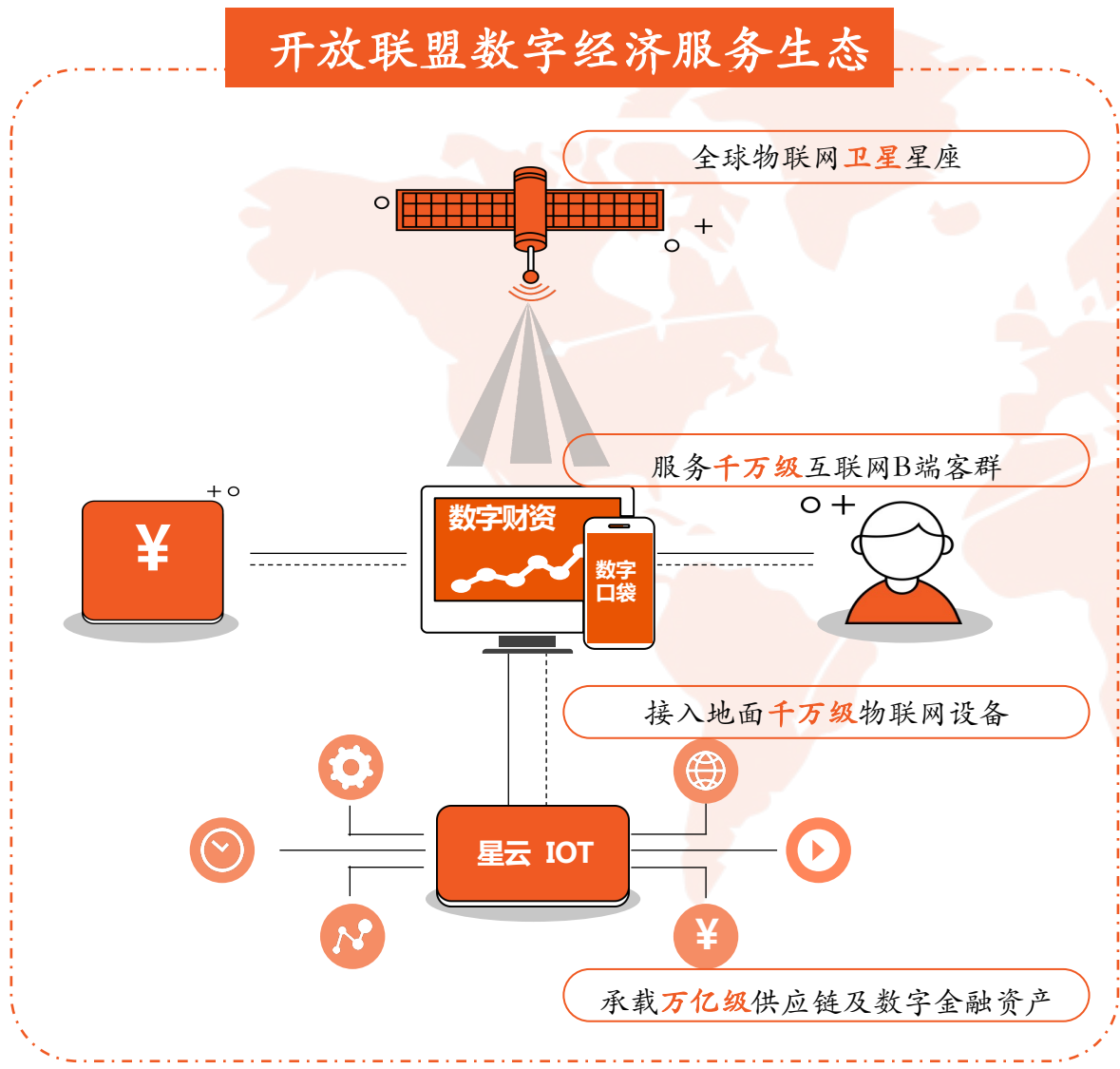
- 某冻品进口龙头企业项目落地中，项目采用“信用+调剂销售+差额补足”形式，突破标准押品、仓库准入等传统业务限制。
- 未来将持续推广复制，助力冷链产业链健康发展。

### 货运场景

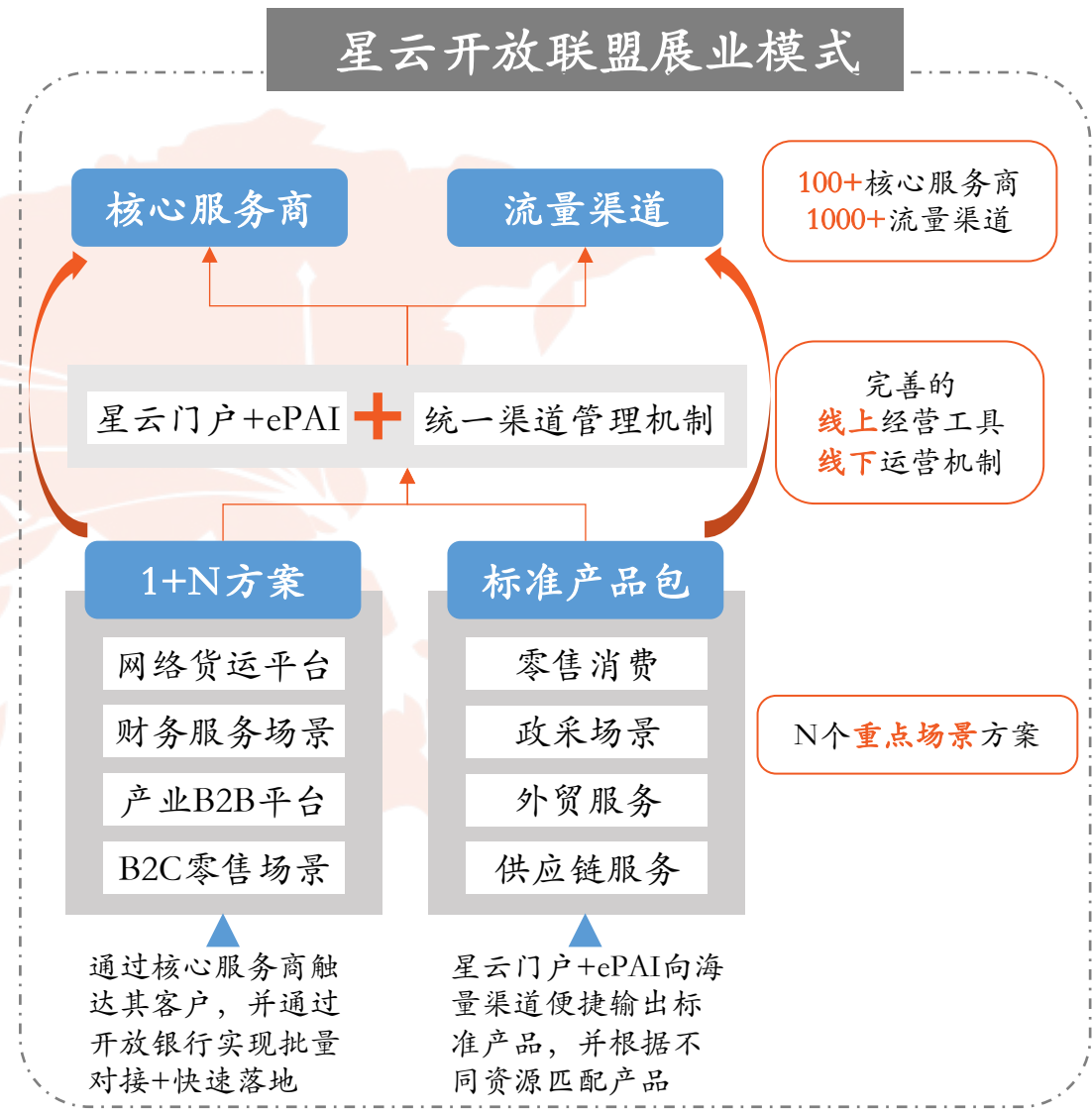
- 物流行业的货运场景，基于物联网数据应用的数字贷方案已过会。
- 后续联合支付融资一体化，在网络货运平台、ETC平台、港口物流等细分场景，提供多数据叠加的增额融资模式。

# 开放联盟数字经济服务生态VS星云开放联盟展业模式

## 开放联盟数字经济服务生态



## 星云开放联盟展业模式

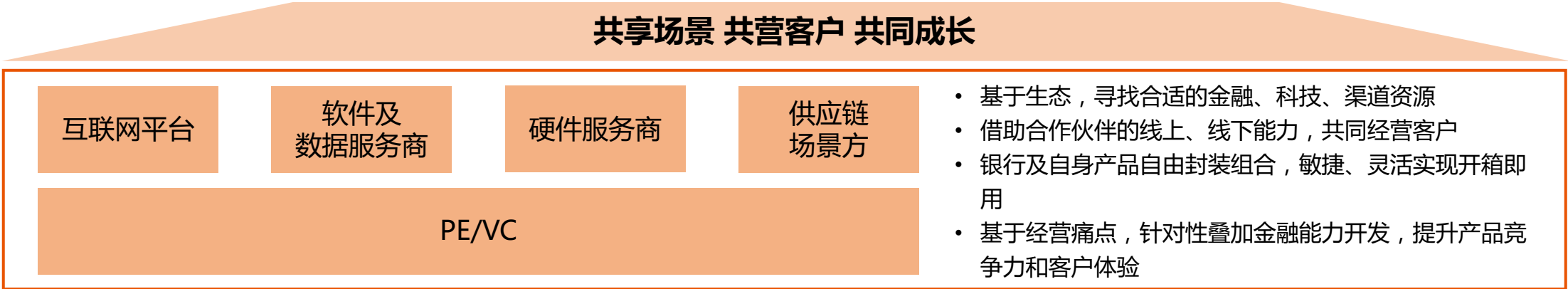


建立分行外的第二条腿支持未来百亿级业绩增量

# 联盟介绍

星云开放联盟

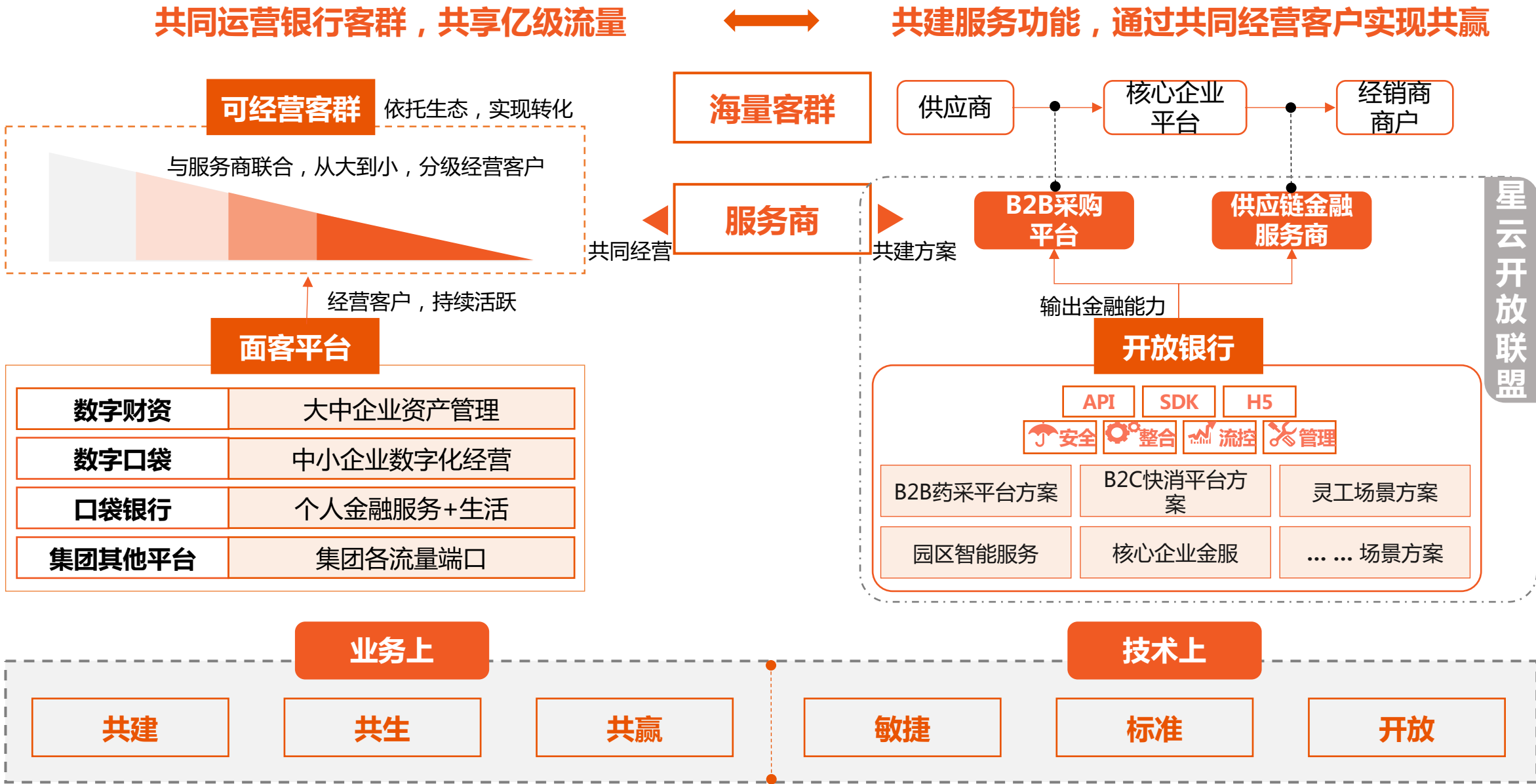
平安银行联合业务伙伴，通过技术对接、服务融合、用户及数据的高效流转提升科技与服务能力，为生态中B端企业及C端用户提供全场景服务而搭建的一体化开放互联体系



# 联盟平台的技术基础



# 合作模式





## 定立行业标准

- 深耕开放银行业态研究，与权威咨询机构共同撰写白皮书，定下行业规则与标准，直接主导开放银行业务在全国范围内的创新风潮



- 每年召开星云开放联盟生态大会，诚邀监管、行业大咖、合作伙伴与会，梳理开放银行在全球、中国的发展脉络，展望未来发展趋势以及核心能力，向市场发出联盟各方的声音



- 2021年IDC “亚洲开放银行领军者”
- 2021年《亚洲银行家》“最佳开放银行”
- 2021年《银行家》中国金融创新奖——最佳金融创新奖
- 2021年《亚洲货币》最佳科技交易银行
- 2022年IDC “未来行业生态领军者”
- 2022年度中国普惠金融创新成果

深受市场认同



多场景、全链条金融赋能，与服务商强强联合，共同搭建适配各种客群的综合产品方案

供应链联合运营

➤ 以融资产品为契机，加深与平台、融资运营商合作，依托服务商运营能力共同服务上下游客群



B2C互联网消费平台

➤ 通过输出账户能力使平台具备交易能力，并配套卖家、买家融资产品，与平台共同运营、推动交易上量



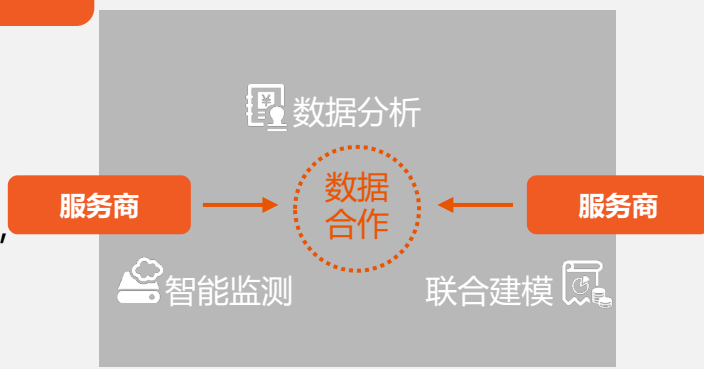
软件开发商

➤ 将账户能力封装给软件开发商，叠加综合金融解决方案，批量复制到开发商客户平台中，实现平台客群经营



数据运营商

➤ 与具有丰富数据资源、较强数据能力的服务商进行合作，形式多样，包括联合建模、智能监测等



# 共生

银行客群向服务商开放，结合优势ATO能力，共同经营千万级 B 端、亿级 C 端客户



打通全流量平台的应用市场



## ➤ 银行ATO能力赋能支持



秉持开放心态，平安银行全力搭建服务商支持体系，在全系列金融产品中与服务商实现共赢

## 场景经营

### 联合营销

场景侧通过客户权益、资产提升策略、支付策略、借信融合的行业方案策略，联合场景方共同营销，促进场景侧的新客攫取以及客户质量提升。

### 经营升级

联合运营

账户升级

借信融合

数据标签

客群活跃

质量提升

### 场景迁徙

- 引入SaaS服务将客群迁徙到口袋管家和口袋银行app
- 促进客户开立企业及个人一类户，以及借信双开
- 向对公零售向上输送可经营客群

## 服务商运营

### 办会

- ✓ 星云开放联盟年度服务商大会
- ✓ 主题系列线下沙龙会（20场/年）
  - 分层（头部、腰部、长尾）经营
  - 制式化、标准化、流程化建制
- ✓ 与合作伙伴共创联谊会，如“星云联盟”王者争霸赛等

### 宣传

- ✓ 市场投放场景业务方案PR文；
- ✓ 公众号、抖音号官方渠道专栏推广
- ✓ 对外：定期宣导我行政策
- ✓ 对内：宣导重点方向及动态

### 荣誉

- ✓ 对联盟：搭建我行荣誉体系，金融行业重要奖项主动申报，如人行科技奖、IDC、《银行家》、《亚洲货币》等系列奖项
- ✓ 对服务商：按贡献分级，建立星云开放联盟年度优秀/卓越合作伙伴评奖体系，与合作伙伴荣誉共创

### 培训

- ✓ 行业应用大赛：发掘行业优质案例，打造标杆，牵引行业发展方向
- ✓ ISV成长营：与服务商共创成长
- ✓ 行业在线小课堂：助力行业服务商实现基础盈利
- ✓ 腾飞计划：通过KA合作伙伴释放圈层影响力

# 全产品支持：形成融合跨条线产品的行业方案能力，支持所有伙伴的场景诉求

海量客群



封装能力、组合产品，对公、零售、合作伙伴一体化、场景化经营客群

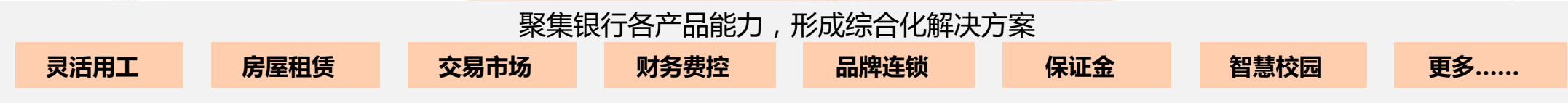
共享场景，共营客群，共同成长

合作伙伴



打开合作空间

行业方案



聚集银行各产品能力，形成综合化解决方案

开放平台：统一原子化、标准化输出

对公产品

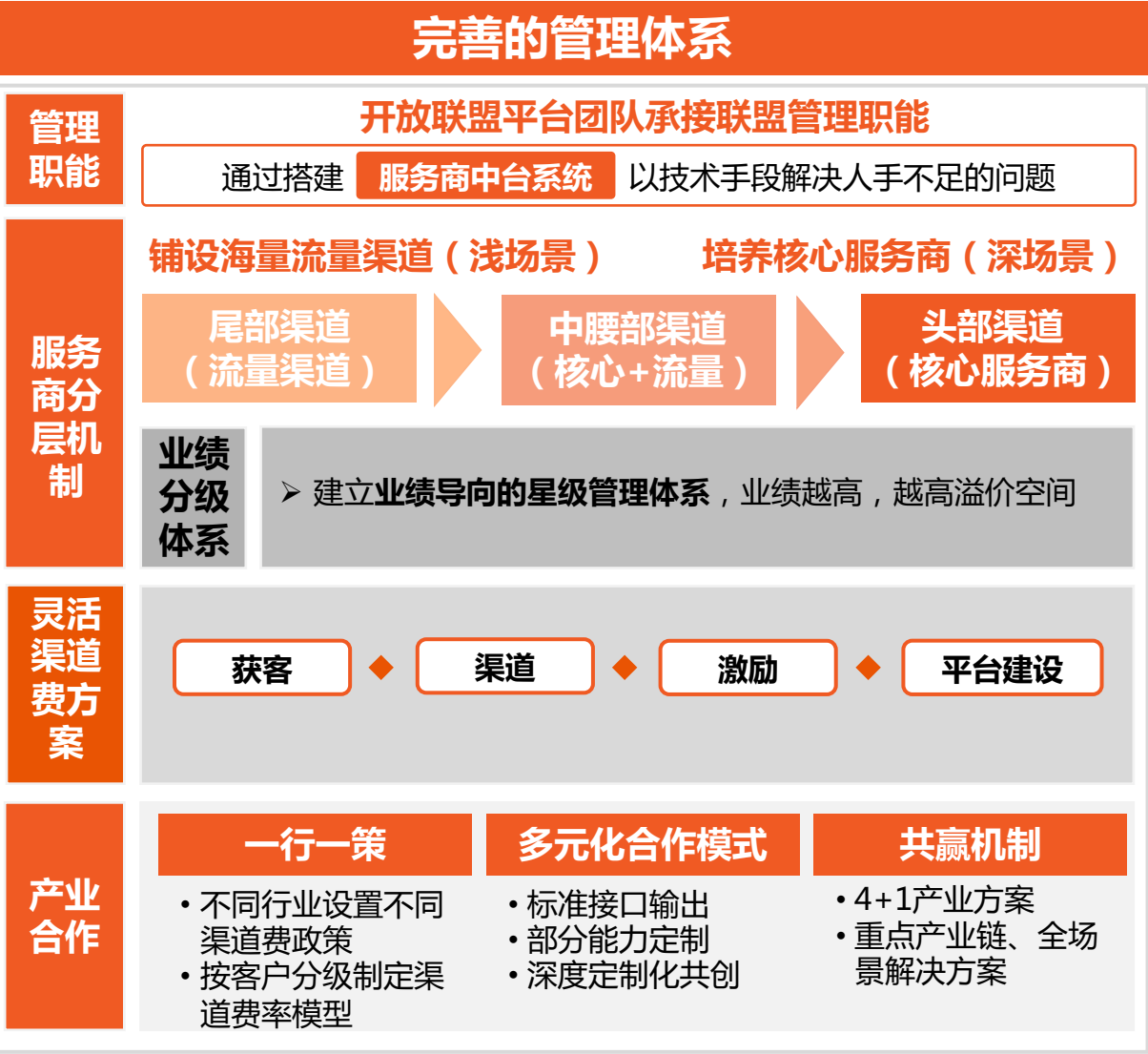


零售产品



# 联盟机制以管理体系+运营中台+展业工具支持服务商生态

➢ 搭建服务商合作中台体系，从管理、运营到系统，夯实联盟建设，助力各行业伙伴业务上量



# 焕星生 谱未来

