

中国平安 PINGAN
金融 · 科技

平安银行零售风险分享

2019年3月


目录

01

形势判断和方向

02

风险策略解析

A man in a dark suit and tie is shown from the chest up, pointing his right index finger towards a futuristic, glowing blue interface. The interface consists of several interconnected gears and circular patterns, some of which are highlighted with a bright blue glow. The background is a dark, starry space with a nebula-like glow. A teal rectangular banner is positioned on the right side of the image, containing the title text.

形势判断和方向

平安银行消费金融业务的优势

平安集团
综合金融优势

强大的
AI科技能力

经历过
信贷危机的
人才梯队

长时间
风险业务
累积基础

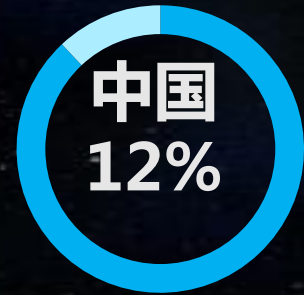


消费金融市场仍然存在较大发展空间

政策支持

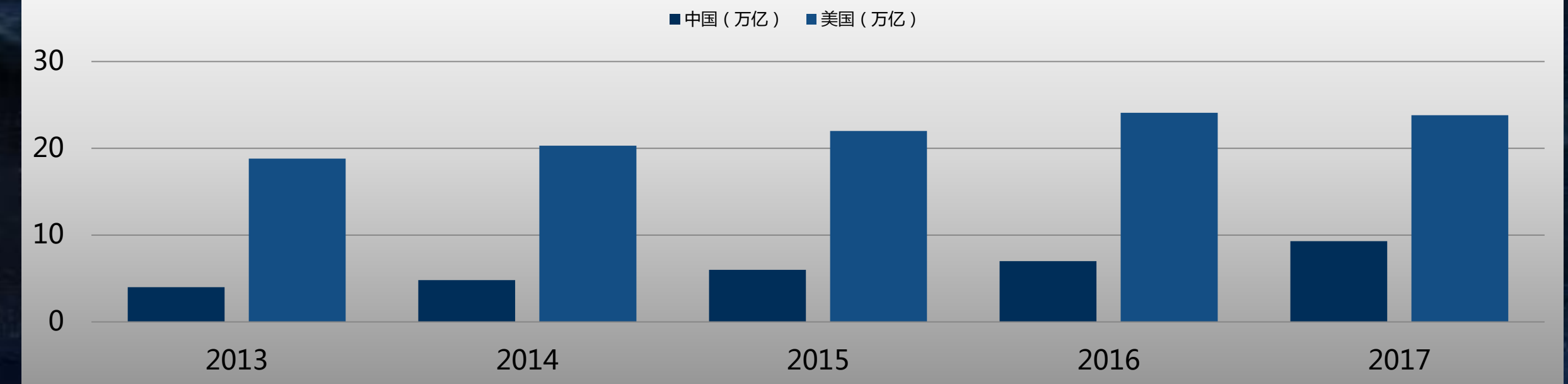
近年来，国务院、银监会、央行等持续加大对消费信贷的政策支持力度，针对市场准入、合规管理、产品创新等多方面，出台相关政策或指导意见，促进消费信贷市场发展。

消费信贷规模占GDP比重仍需提升



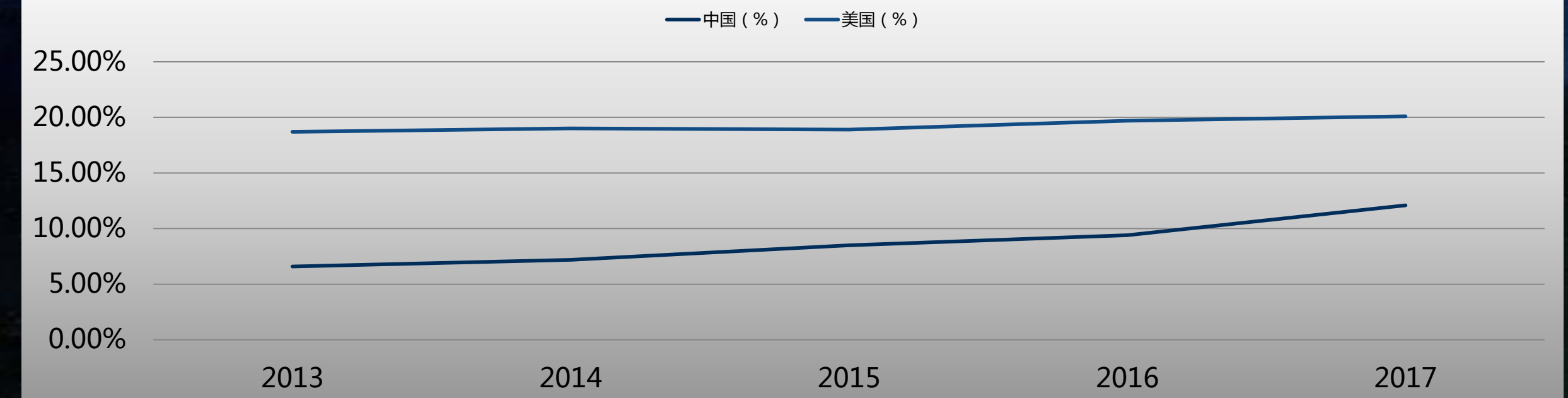
我国人均消费信贷余额和消费信贷规模占GDP的比重均远低于发达国家和地区，伴随着综合国力提高，居民消费水平提升，消费信贷市场发展潜力巨大。截至2018年末，我国消费信贷（不含房贷）市场规模已**超10万亿元**，占GDP的比例12%左右，美国同类指标逾20%

2013-2017年中国、美国消费信贷余额



数据来源：中国报告网

2013-2017年中国、美国消费信贷占GDP比例



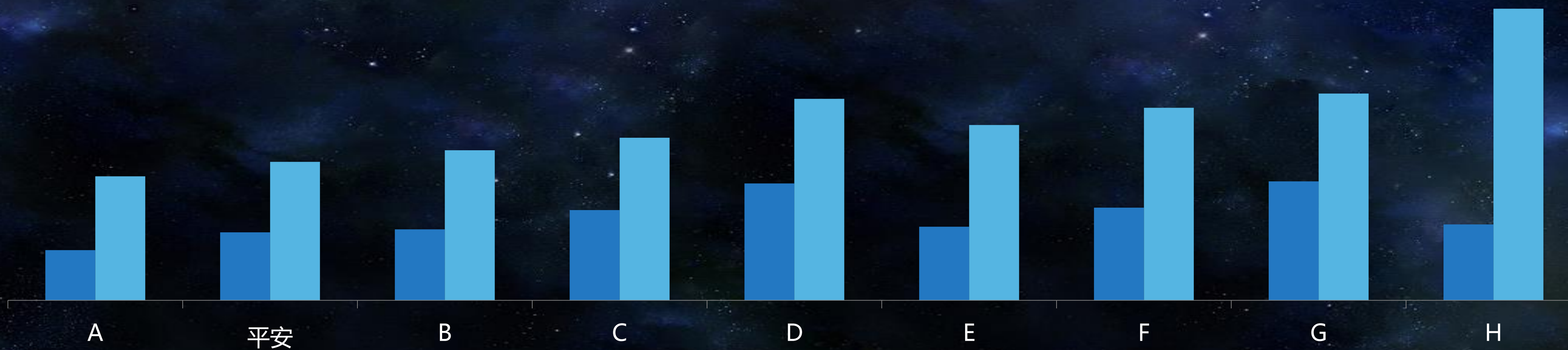
数据来源：中国报告网



外部环境变化导致我行与行业风险均处于上升通道，19年经济形势不确定性仍然巨大

同业18年不良率表现

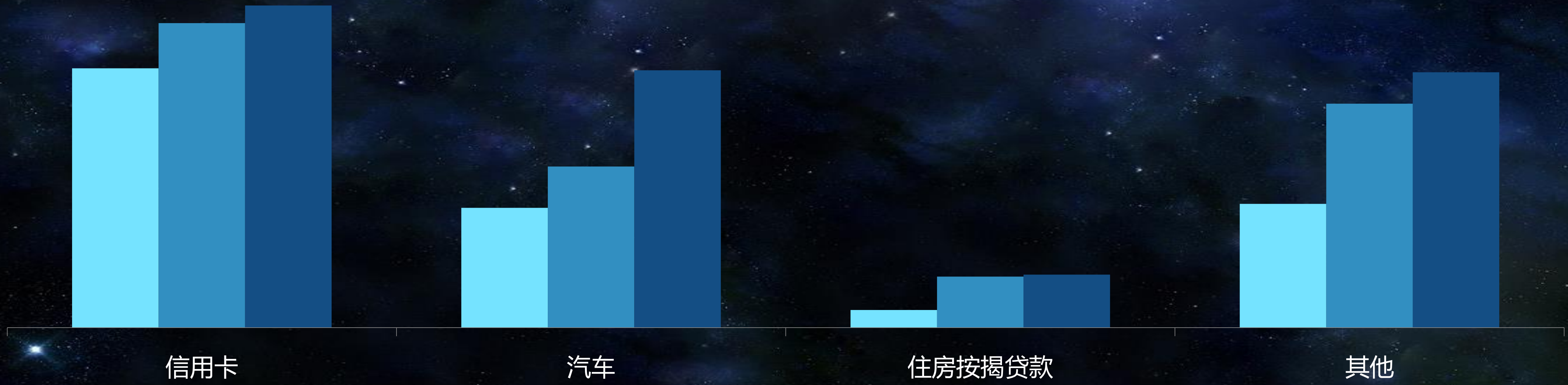
■ 18年初 ■ 18年末（核销前）





在外部共债风险爆发情况下我行各产品不良率仍保持行业较低水平

■ 平安 ■ 股份行平均 ■ 商业银行平均



注：数据来自于银保监会定期共享数据



我们的策略：选择性发展



通过技术升级加强选择的能力



通过提高选择的门槛，加强应对经济下行的能力



通过选择的过程，优化资产结构

A man in a dark suit and tie is shown from the chest up, pointing his right index finger towards a futuristic, glowing blue interface. The interface consists of several interconnected gears and circular patterns, some of which are highlighted with a bright blue glow. The background is a dark, starry space with a nebula-like glow. A teal-colored rectangular banner is positioned on the right side of the image, containing the title text.

风险策略解析

目录



风险创新
技术升级



新一贷
风险解析

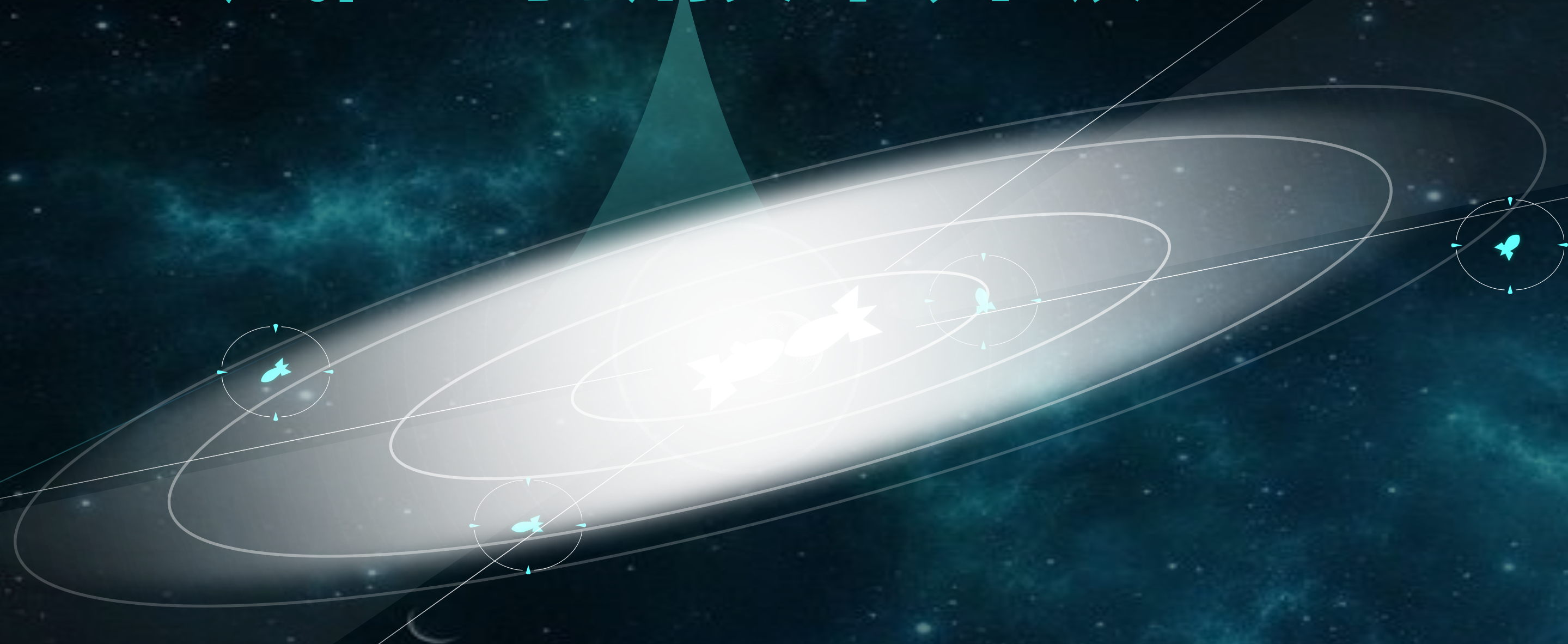


信用卡
风险解析



目录

风险创新技术升级





技术升级：全零售统一客户级审批平台Apollo

从孤立的产品级授信走向客户级授信



信用卡申请



新一贷入口



消费贷款

总授信控制

针对所有零售产品，进行客户授信



360°客户视图

统一外部数据查询平台

零售级黑名单

囊括零售所有产品6000万黑名单



APOLLO



客户级履约能力测算

信用不良模型

客户资料真实性判断

统一反欺诈模块



多产品额度判断

客户收入负债模型



一次申请
多产品授信



客户级
欺诈判断



零售级
客户授信

实时AI计算引擎为基础，秒级结论产出，自动化风险识别



技术升级：宙斯盾反欺诈系统

反欺诈AI武器库

- ◆ 带有活体监测的人像识别
- ◆ OCR光学字符识别技术
- ◆ 声纹验证技术
- ◆ GPS数据监测
- ◆ 微表情识别

- ◆ 中文模糊匹配技术
- ◆ 设备指纹识别
- ◆ 自动问题库
- ◆ 无监督预测算法
- ◆ 自动语音



三大手段

链式聚类团案防控

- 团案专属策略，通过知识图谱关联不同申请
- 亿级基础数据通过关联关系实时成网
- Timeline+网络图人工排查系统
- 无监督提前预测模型

360°身份认证

- 通过全方位身份要素收集
- 600+变量模型
- 实时计算客户真伪风险

智能风险排查

- 客户自助通过生物监测，与机器人互动
- 自动语音进行无人力风险排查
- 准确率超过99.9%
- 通过深度学习自动迭代答案准确性

目录

新一贷风险解析





提高门槛和优化结构：多维度优化新一贷结构

渠道优化

- 1、交叉销售：积极拥抱集团寿险客户
- 2、线上申请：积极推进去中介化客户线上申请流程

客群提升

- 1、提升优质客户占比
- 2、人行评分最高两档客户占比已经提到80%；



动态调整

- 1、动手早、调整快：2018年1月开始收紧调整
- 2、调整频繁

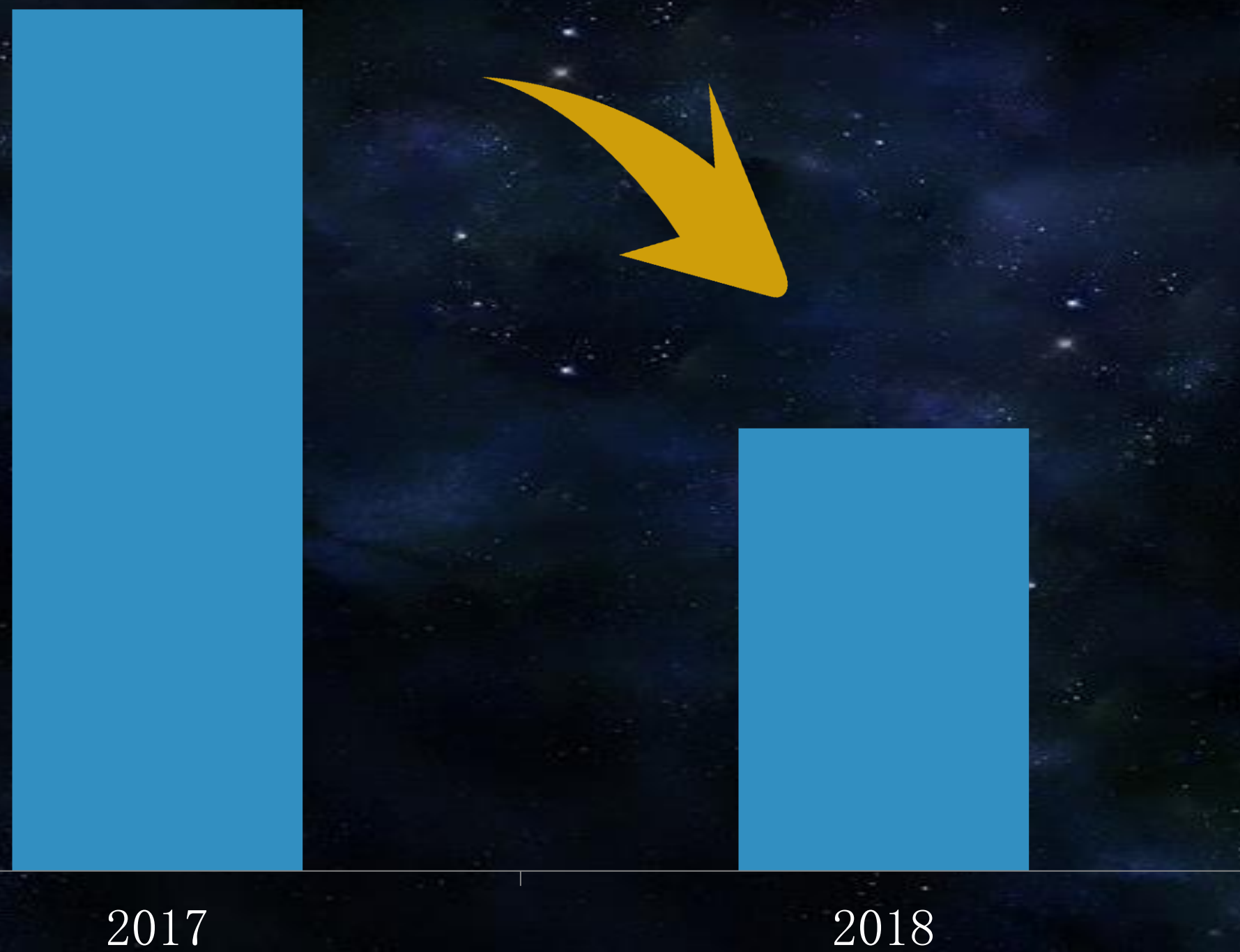
严控共债

- 1、严格管控过度负债：通过大数据，精准识别现金贷、小贷、P2P客户，防止客户过度负债；
- 2、降低产品定价：应用风险定价，通过主动降价主动扩大优质客群；



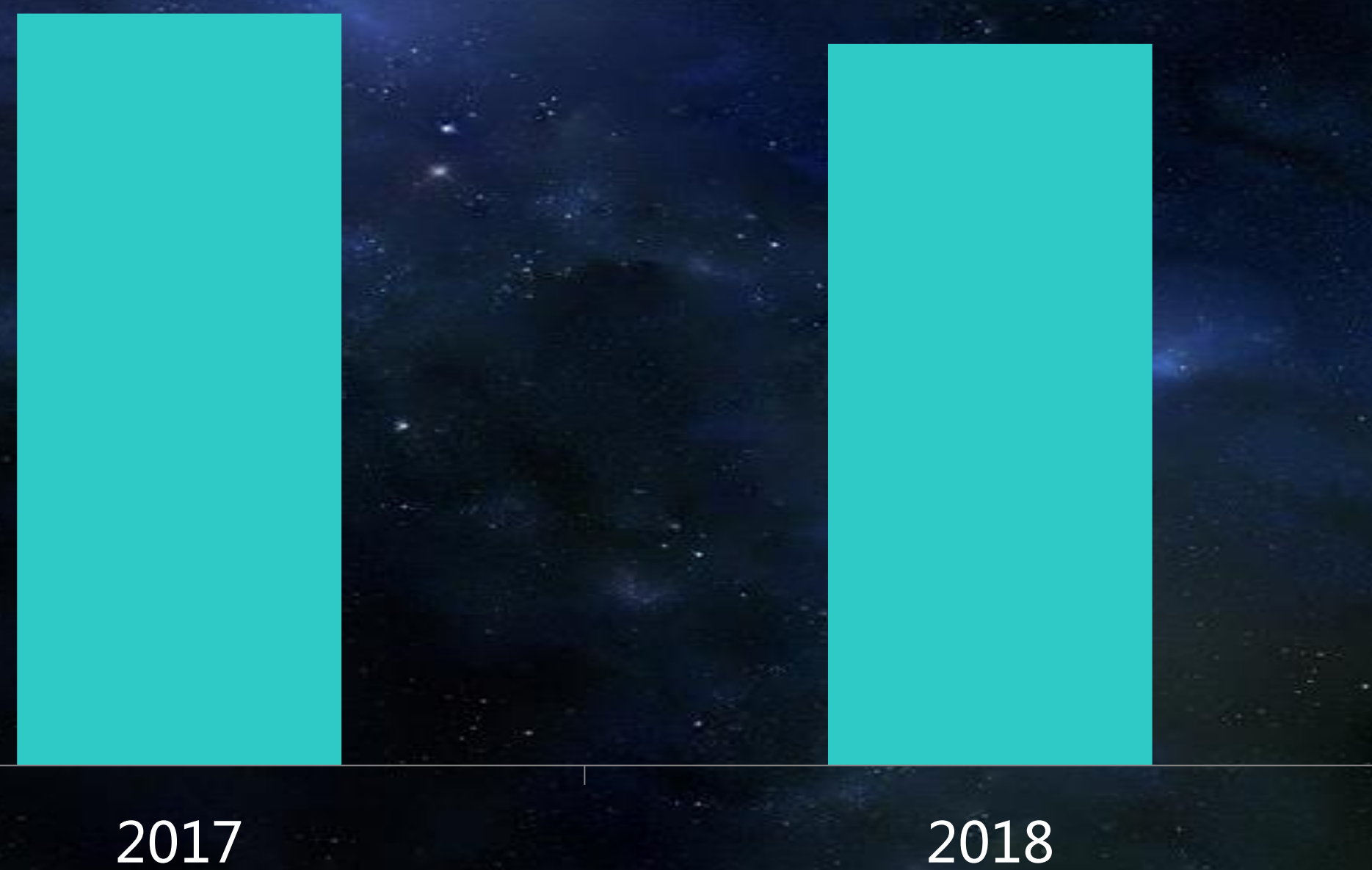
提高门槛：新一贷17-18年通过率

17-18年新一贷审核通过率降低



17-18年新一贷发放量基本持平

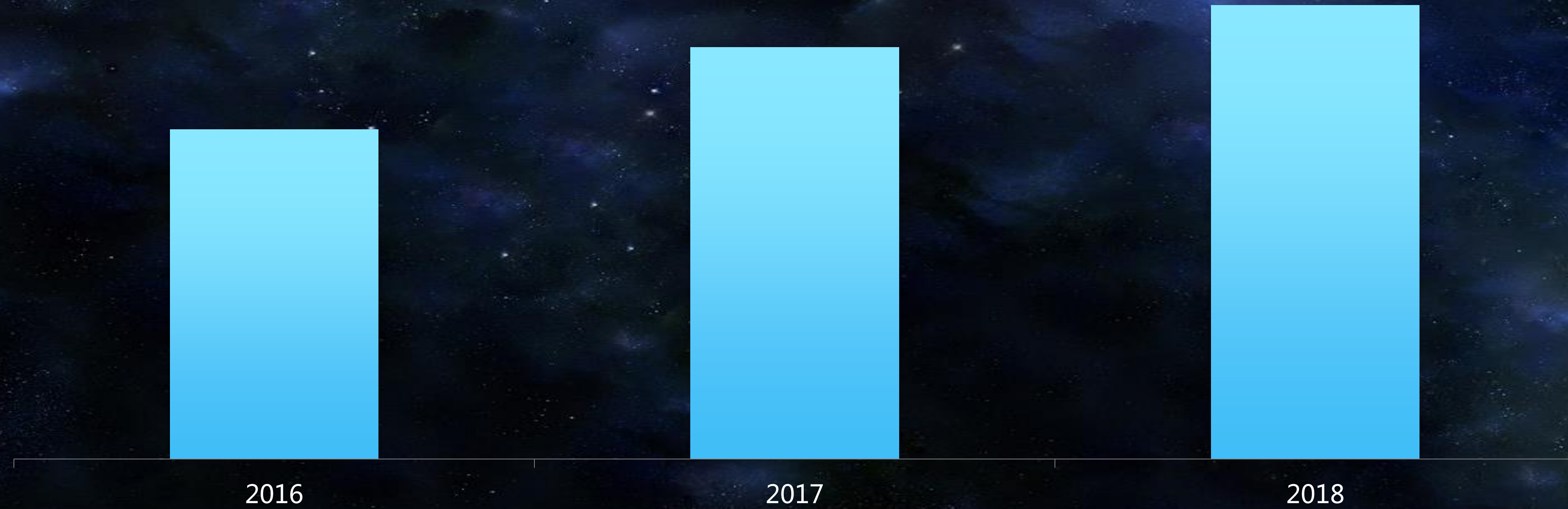
发放金额（亿）





结构优化：新一贷客户结构优化

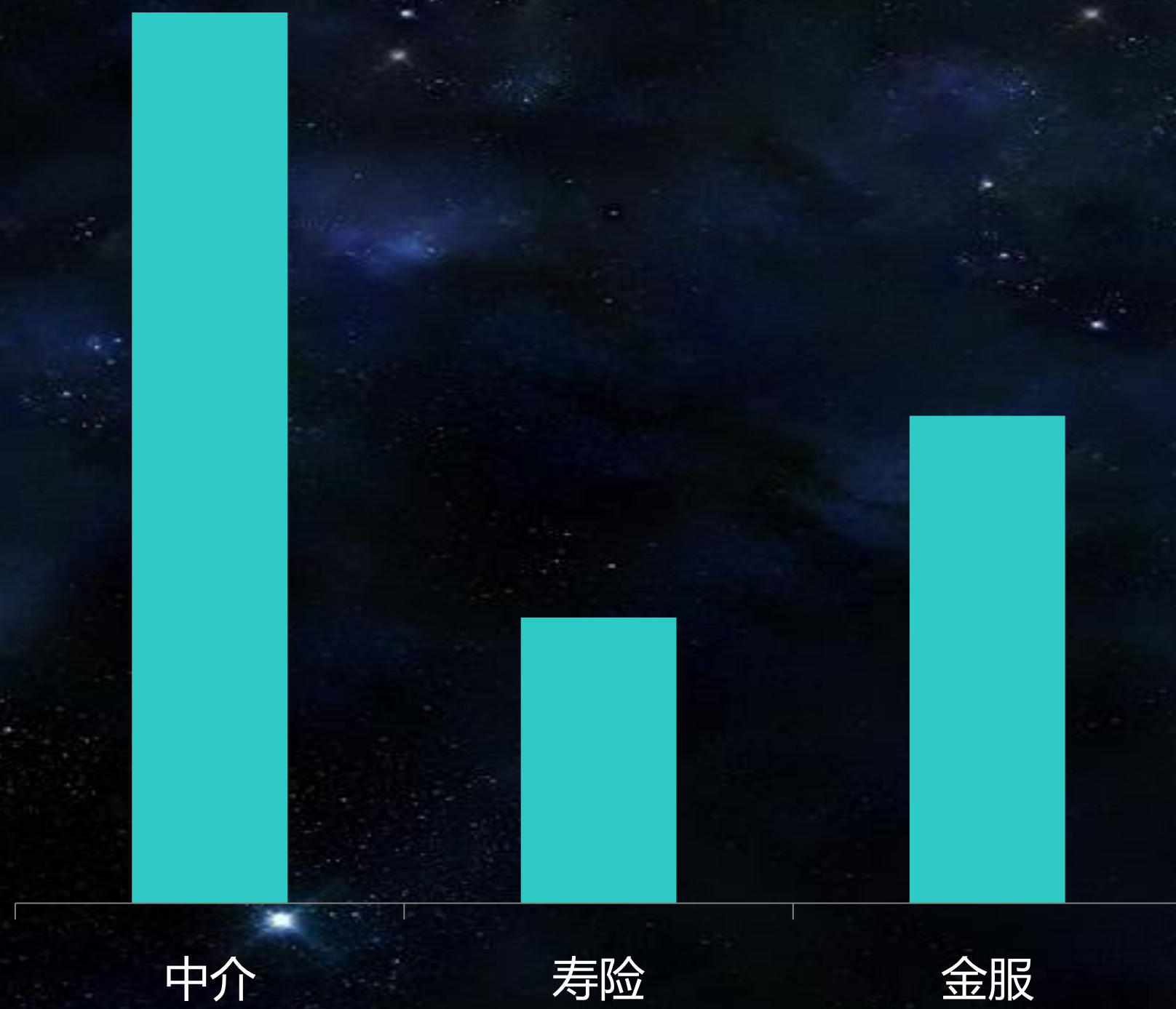
➤ 提升优质客户占比





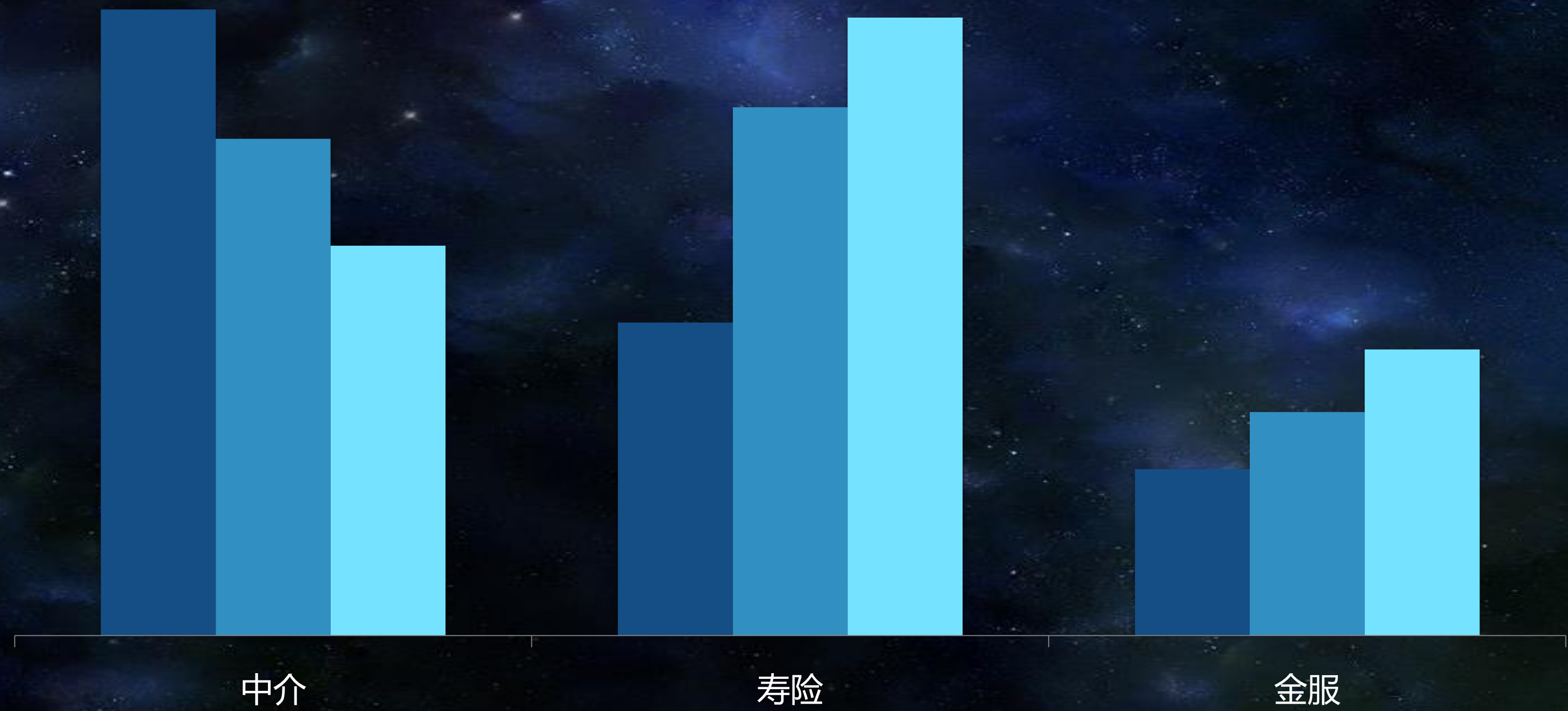
结构优化：新一贷产品渠道优化

新一贷渠道风险水平



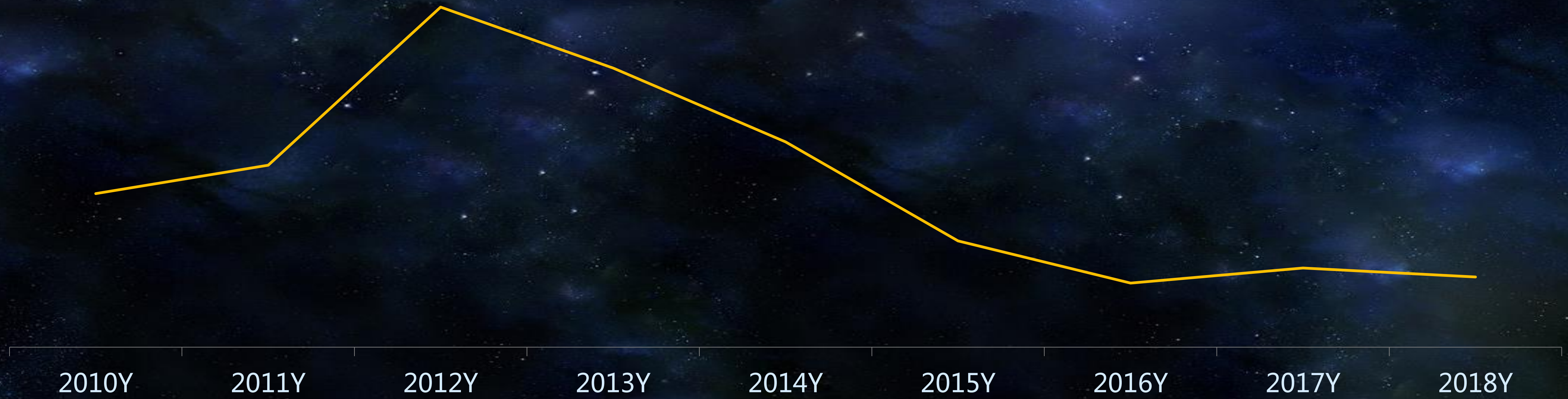
新一贷渠道结构持续优化

■ 2016年 ■ 2017年 ■ 2018年





新一贷新发放风险可控



注：数据口径为账龄6个月时的逾期30天以上贷款余额占比（%）

目录

信用卡风险解析





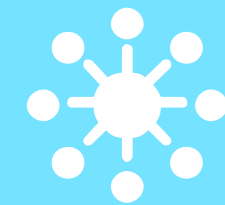
提高门槛和优化结构：多维度优化信用卡结构

产品选择

有所为有所不为，秉持小额分散与应急使用原则，谨慎开展现金分期业务，在整体业务增速全行业第一的同时现金分期发放量行业最少

提高门槛

自17年下半年监管整治现金贷以来，开始大规模开展问题客户打击并提升增信门槛



共债打击

在贷前与贷中环节开展高密度、高频次、高强度的共债排查与打击

结构优化

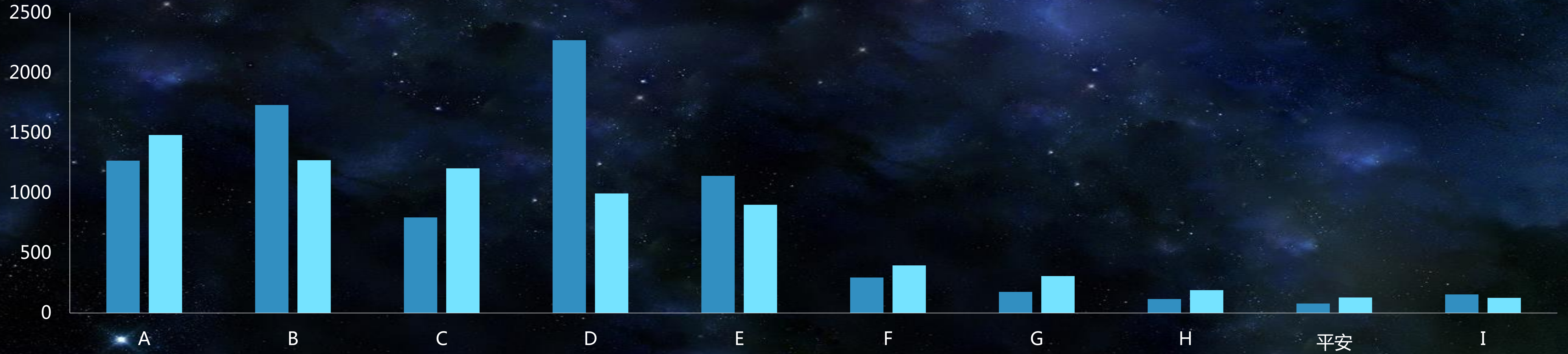
有收有放，在压缩问题客户同时积极开展优质客户的增信，提升年轻高学历客户等优质客群在组合授信中的占比，为组合的持续健康经营打下良好基础



结构优化：有所为，有所不为

同业现金分期业务开展情况

■ 17年交易额 ■ 18年交易额

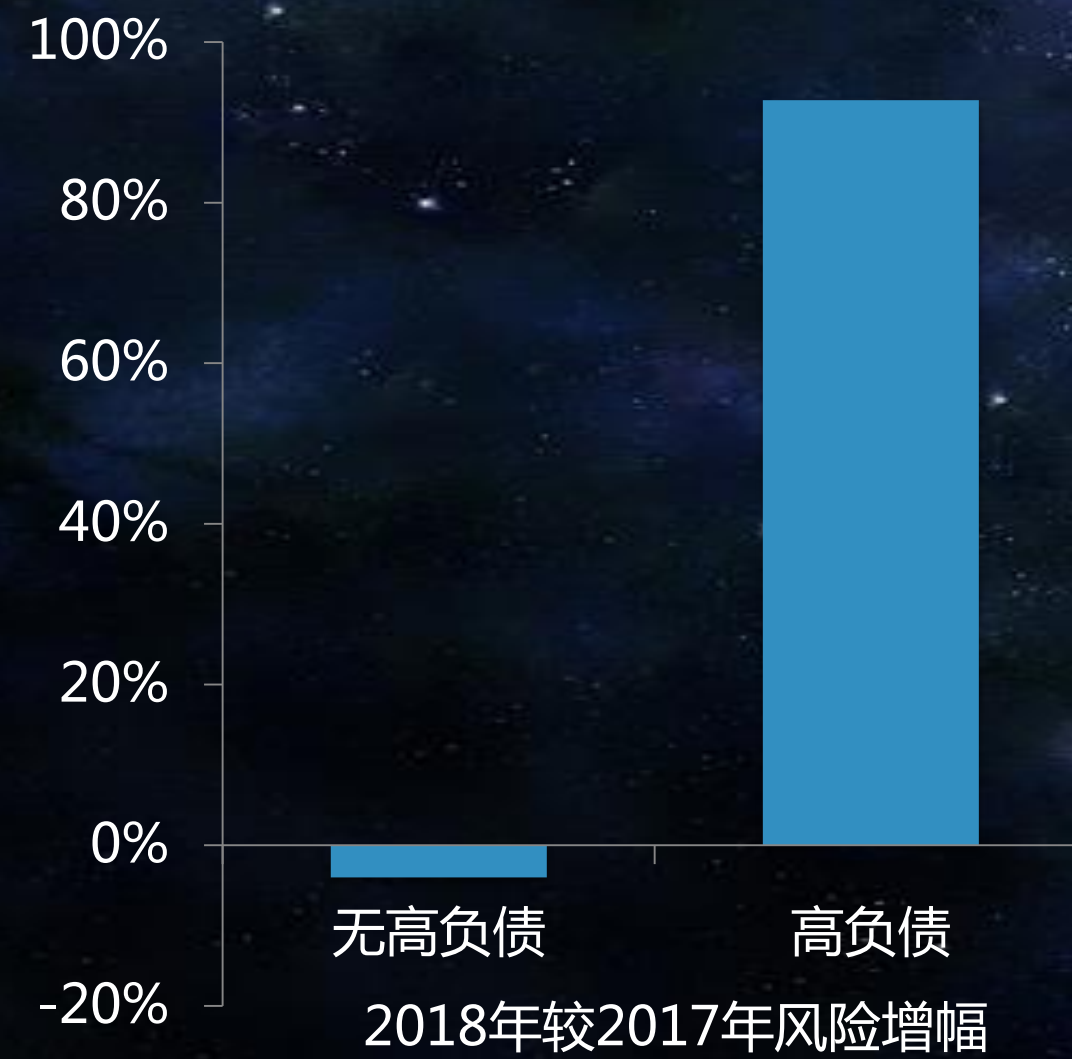




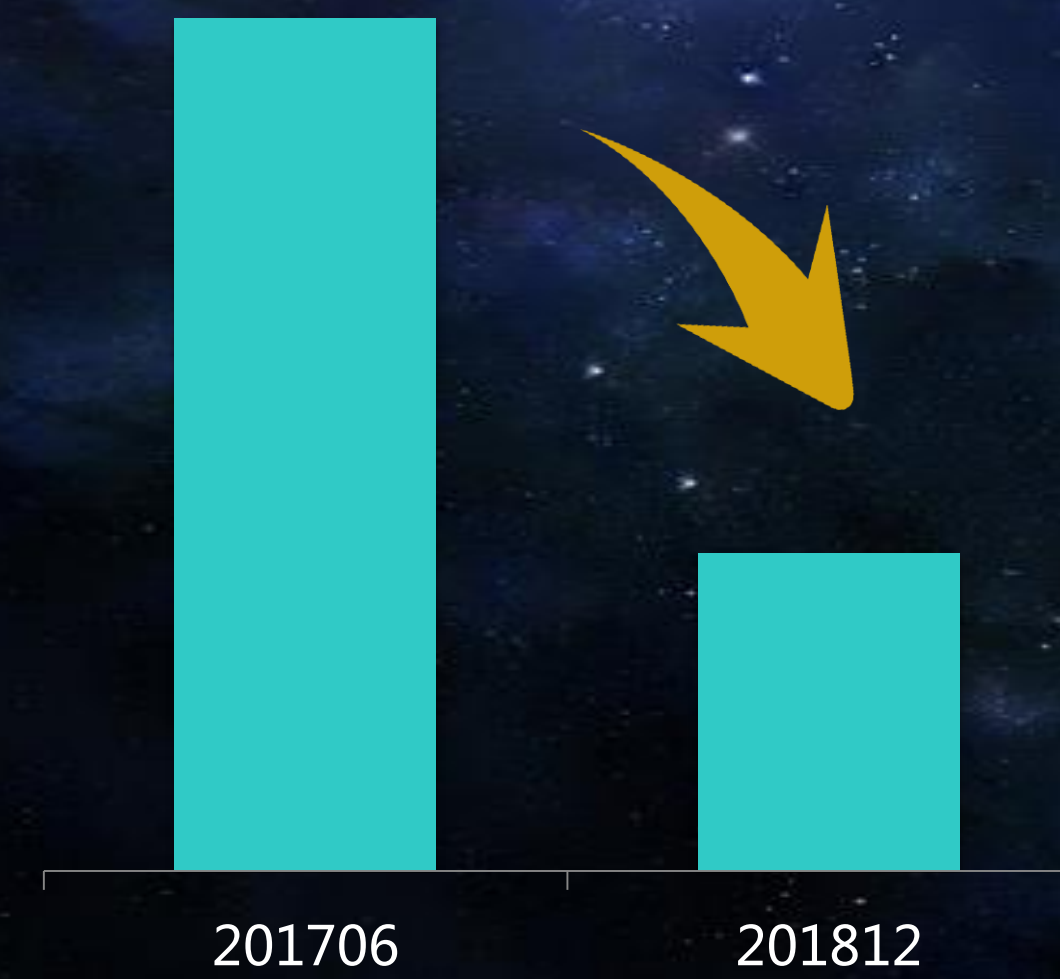
提高门槛：对高负债客户严格控制打击

➤ 高负债客户在外部环境趋紧时风险上升较快，打击此类客户有效降低组合风险损失

高负债客户的风险较高且上升较快



高负债客户通过率下降 仅保留集团高AUM客户





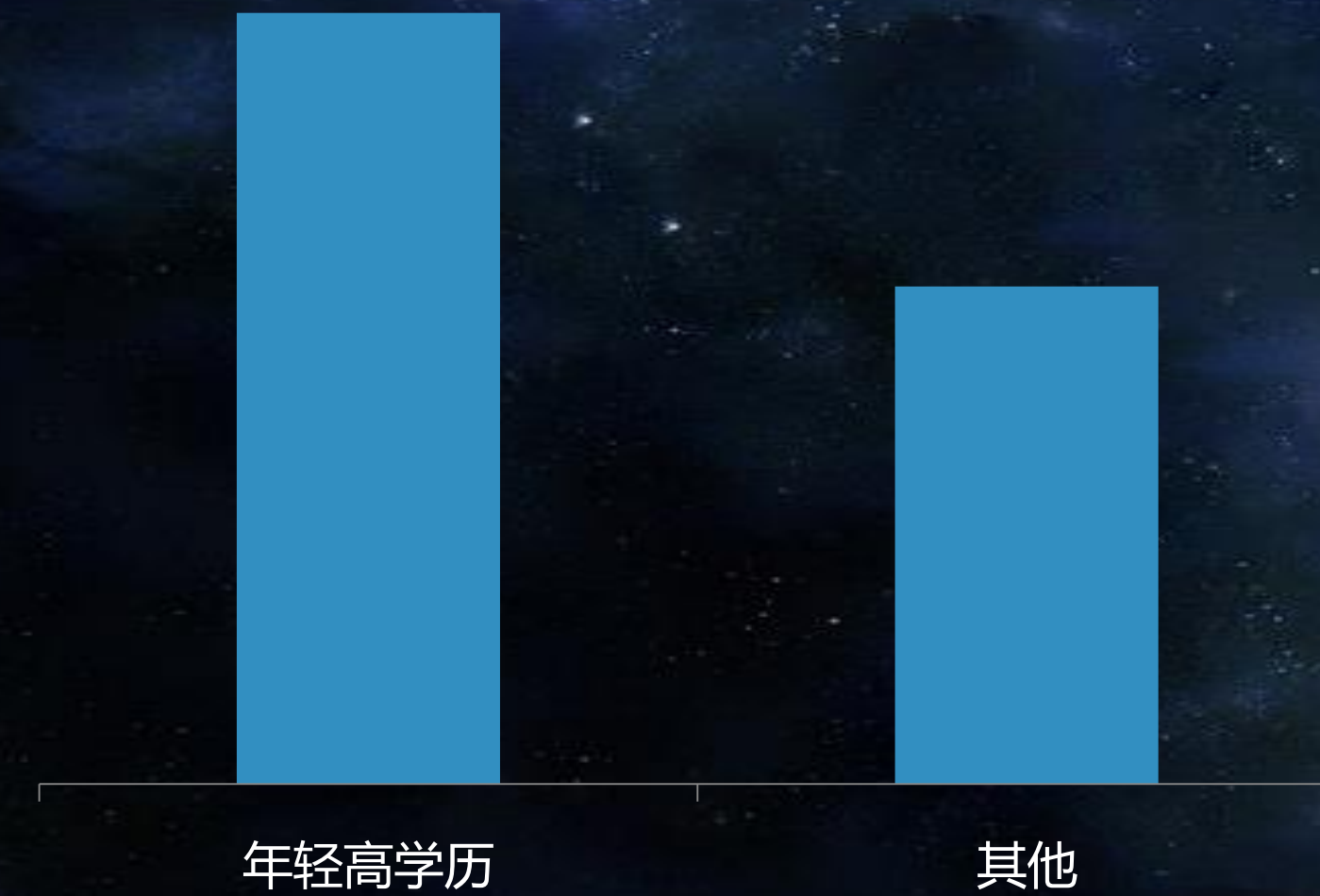
结构优化：在打击风险客户的同时，优化优质客户授信，改善组合结构

◆ 年轻高学历类客户，风险相对处于低值，收益相对高值，是我行授信的主要倾斜目标

◆ 在策略上，我行继续对年轻优质客群进行倾斜，新发卡额度占比持续提升；



年轻高学历客户通过率显著高于其他客户





效果示例：网络通路业务增长与风险品质双丰收

➤ 18年以来，线上获客发展迅速。通过前述风险策略与营销端的积极协同，实现了业务快速增长与风险品质优化的双丰收

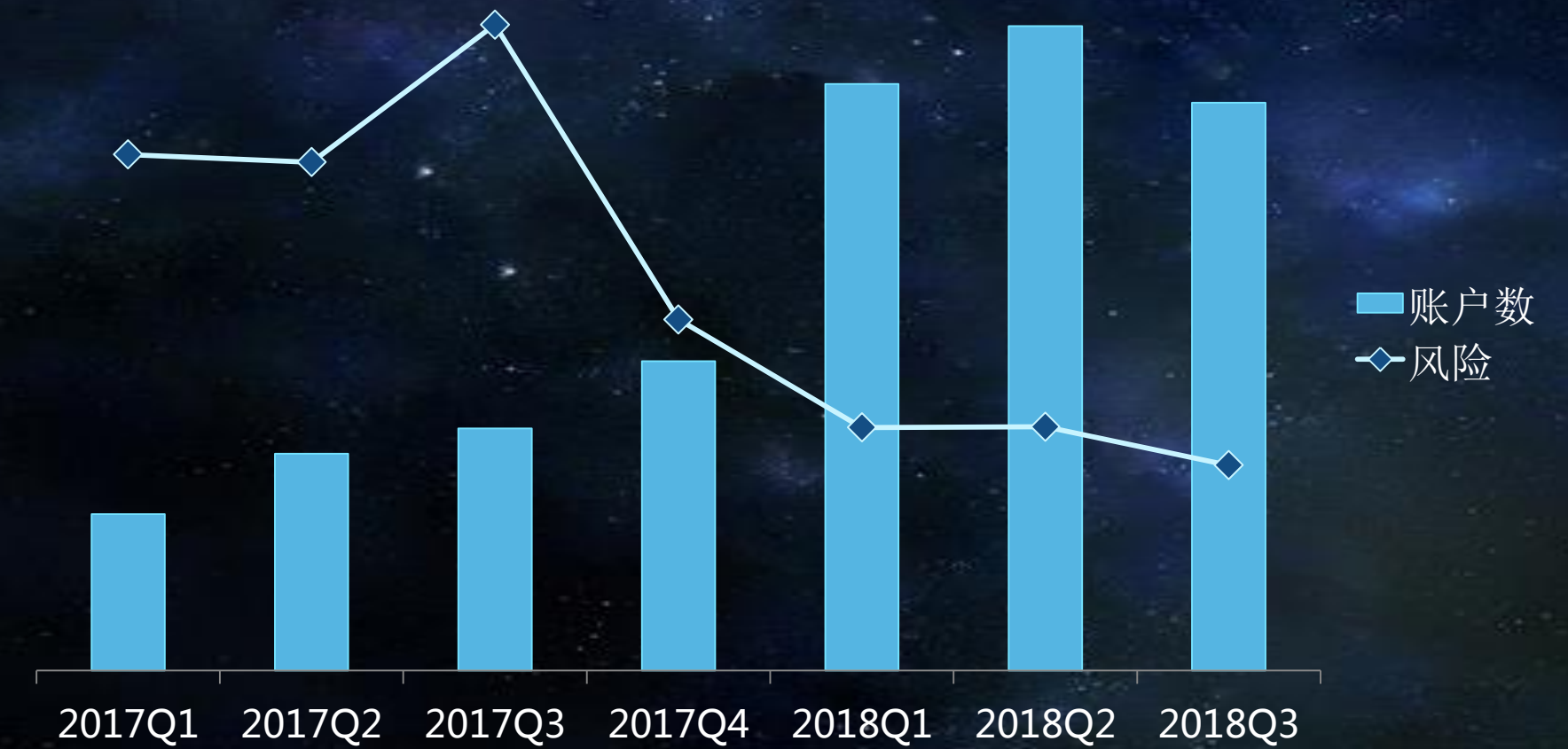
发卡量增长



集团与场景获客客户占比上升



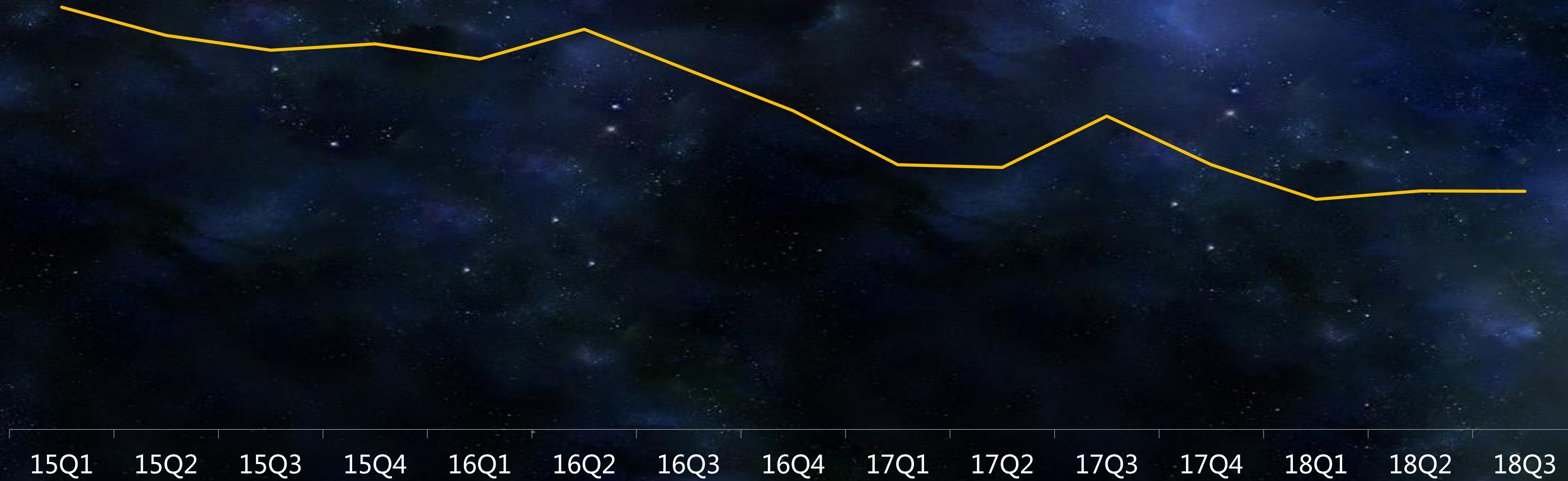
网络渠道发卡客户品质持续改善





信用卡客户风险稳健可控

➤ 信用卡新发卡品质持续优化。



总结：

- 1、选择性发展的策略：提高门槛 // 技术升级 // 优化结构
- 2、整体风险和行业一样处于上升通道中，但是表现优于行业，风险可控，新户质量平稳优化。
- 3、19年不确定性大，挑战高，我们会保持选择性策略，动态调整，应对风险

谢谢

中国平安 PINGAN

金融·科技

平安银行投关团队
pabir@pingan.com.cn