



普惠金融解决方案

行业背景 | 金融机构正加速探索全业务流程的数字化升级

内、外部环境推动下，金融行业数字化转型进程不断加速，越来越多金融机构开始重视数据能力的建设，以寻找新的增长点。

2019-2024银行净息差持续下降



来源：国家金融监督管理总局&雪球

2019-2027中国金融机构科技投入



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制

农商行三大“生存”难题

净息差不断收窄且综合成本高

风险抵御能力弱且资本补充渠道少

大行下沉导致行业竞争加剧

来源：新华社旗下中国金融信息中心

非银发力“五篇大文章”

发挥本源优势

盘活不良资产

精准普惠定位

发挥两融优势

提供集团服务

来源：中国银行保险报

盈利能力面临挑战 利润空间持续压缩

国家金管总局发布的2024年度第四季度银行业主要监管指标数据显示，净息差持续走低，城商行2024年四季度环比三季度大幅降低16BP，盈利能力面临挑战。

对公业务数字化加速 技术层面面临多重挑战

需要结合新的器求不断升级对公业务流程，实现服务质效的双重提升，但在数字化升级时，不仅投入巨大，同时也面临着技术研发、系统集成等多重挑战。

农商行改制浪潮席卷 营销风控能力继续提升

尽管农商行改制取得了显著成效，但仍面临一些挑战：部分农商行在信贷投放、风险管理等方面存在不足；随着金融科技的发展，也需加强科技创新和数字化转型。

非银入场加剧竞争 “五篇大文章”争夺战

非银凭借更灵活、更多元的服务，让银行对公业务面临更大的压力；而伴随金融“五篇大文章”相关政策的持续落地，非银也在加速拓展信托、租赁等业务。

行业痛点 | 金融业面临的营销难题

寻找优质客户难

- 传统展业主要依靠客户转介绍、客户主动上门咨询，缺乏获客的主动性
- 优质中小企业名录难以获取，通过广撒网方式开拓客户，缺乏展业针对性

缺乏优质的触达手段

- 大客户关联关系错综复杂，缺乏优质的人脉进行转介绍
- 腰部及以下的客户依靠网络上搜索回来的信息开发建联，成效甚微

信息搜索成本高

- 企业信息维度多，中小微企业信息分散，需要花费大量的时间整理企业信息
- 行内数据孤岛，存在信息缺失

风险把控难度高

- 信息匮乏使得机构对企业风险判定缺乏系统性了解，进而影响到尽调，辅助判断客户授信额度
- 面临着全球经济下滑、不良资产率提升等情况，企业贷后风控难度大



解决方案 | 旷湖金融行业数据解决方案架构



数据优势 | PB级数据处理能力，更广泛、更深入的数据获取

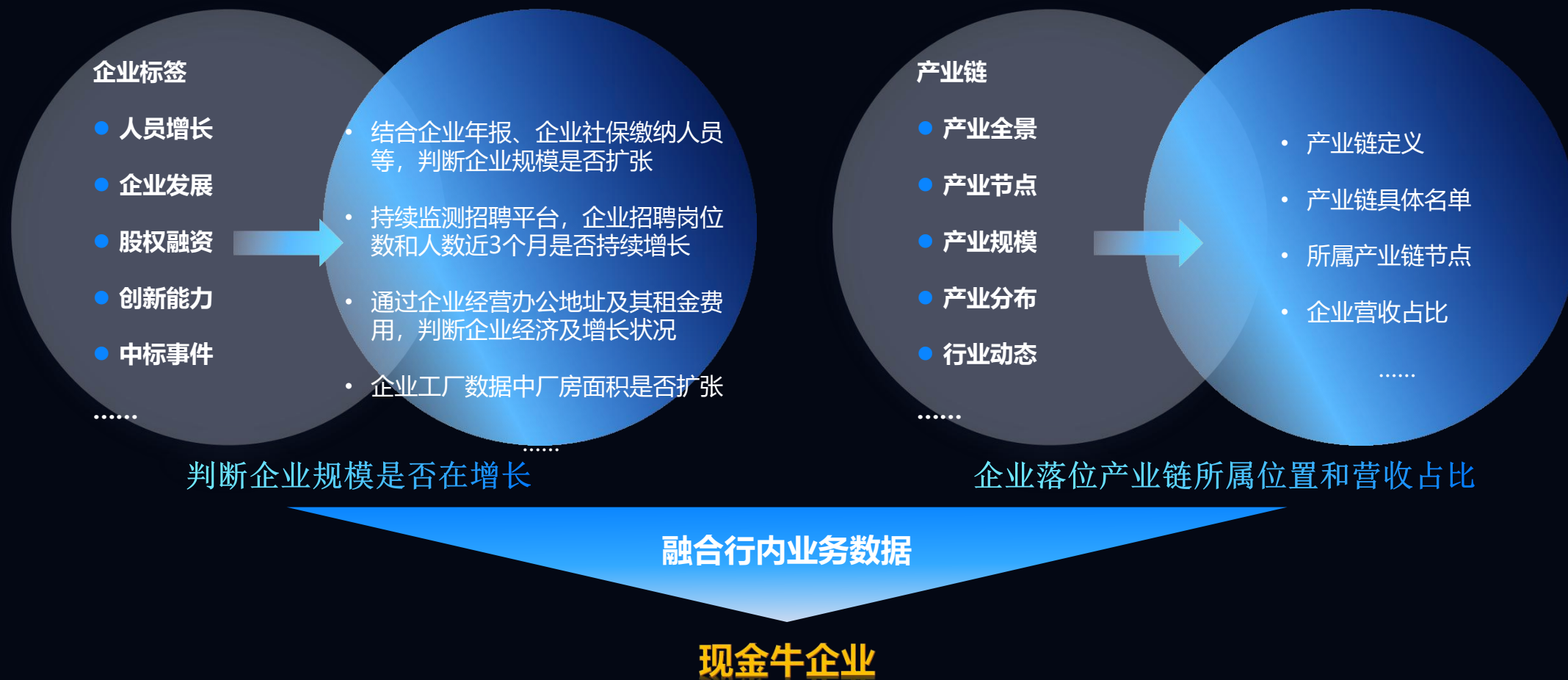
基于分布式爬虫引擎，通过多渠道全网抓取、定向实时监测等多种技术手段，定位捕捉企业信息，为行方提供最真实的企业面貌数据，更加贴合业务需求的数据，且基于不同场景的需求，挖掘更多核心价值数据。

企业数据 1.8亿全国企业主体 涵盖1.8亿+全国在营在册市场主体及其经营、风险、知产等信息	榜单数据 公开企业榜单 涵盖全网公开权威榜单，提供企业体量判断黄金指标	标讯数据 2.5亿+招标投标公告 每日新增20万+项目，自动提取招标关键信息	行业数据 10万+行业 各类特色行业数据，1800+行业维度，涵盖外贸、知产、云服务等
产业数据 200+产业链 覆盖各行各业产业链图谱，细化产业链相关节点，并具具体企业名单	楼宇数据 20万+楼盘园区 全国全景楼盘图谱，超100+楼盘及其入驻企业相关维度	工厂数据 900万+工厂 提供最全最细产品分类，200+维度关键信息	网店数据 5000万+网店 涵盖主流电商平台店铺信息，深度加工、关联经营主体
渠道数据 1000万+销售渠道 覆盖综合及垂直B2B平台数据，定位经销、代理商	店铺数据 1.7亿+店铺 汇聚多平台商户信息，轻松切入商户生态	展会数据 5000万+店铺 汇聚多平台商户信息，轻松切入商户生态	建筑数据 全国四库数据 全量各省全量四库业绩，企业资质，及人员信息
资本数据 顶级资本 顶级资本、一级/二级子公司、对外投资企业、股权相关企业	集团数据 国/央企，核心企业 一级/二级子公司、对外投资企业、股权相关企业等集团信息	城市数据 全国城市数据 城市地理数据、区位数据、楼盘数据、产业园数据	政策数据 全国最新政策 全国政府、机关单位、事业单位、垂直门户发布政策数据

数据优势 | 基于各类营销场景，构建企业标签，挖掘特色企业客群

结合旷湖数据优势，量化企业规模、企业实力、企业信用、营收能力等多维指标，综合评估企业整体价值。同时，结合企业所属产业节点、经营产品、业务方向等标签进行客群的分层与分类，制定不同金融场景下的推荐客群，帮助定位优质客户。

现金牛企业客群-示例

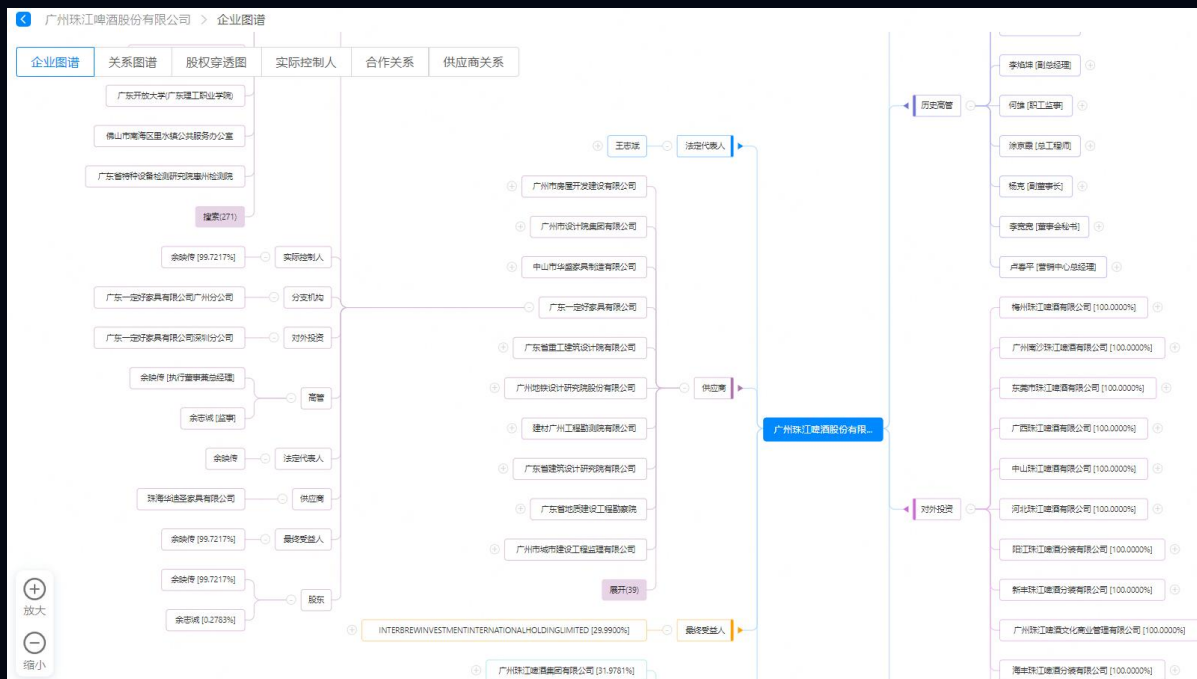


数据优势 | 企业关系图谱及人脉关系图谱助力关系营销

对目标企业进行股权穿透、实控人、合作关系、供应商关系分析，形成企业图谱关系，构建关系链路，为行方营销活动提供链路参考。同时除了企业之间的关系以外，通过人物关系的挖掘和梳理，收集企业各大部门员工在社交媒体、渠道的公开信息，并进行对外关系的延展，形成关系网络，利于快速找到业务对接人。

◆ 【企业关系挖掘】

通过对外投资，业务关系，股权穿透，新闻舆情等计算出企业与企业之间的图谱关系，分析出实际支配公司行为的自然人、企业。



◆ 【人脉关系挖掘】

通过工作经历，教育经历，社会活动等进行人脉关系分析，挖掘出自然人的谱系关系，用于判断最短的关系路径和风险关联关系。



数据优势 | 灵活可定制的企业风险预警模型

依托于旷湖丰富的指标、模型及算法能力，可根据行方具体场景构建适配不同业务的专属企业风险预警模型，灵活调节关键风险指标的权重、阈值、流程等关键内容，提升风险识别准确性，从而实现在贷前、贷中、贷后对企业风险的动态感知。



多维的风险数据指标

通过持续跟踪全网动态，沉淀关键的企业风险数据指标，构建风险指标体系。

同时扩展穿透关联维度，包括持股、控股、任职、诉讼、担保等关联关系，为企业的风险监控提供完善的数据支撑。



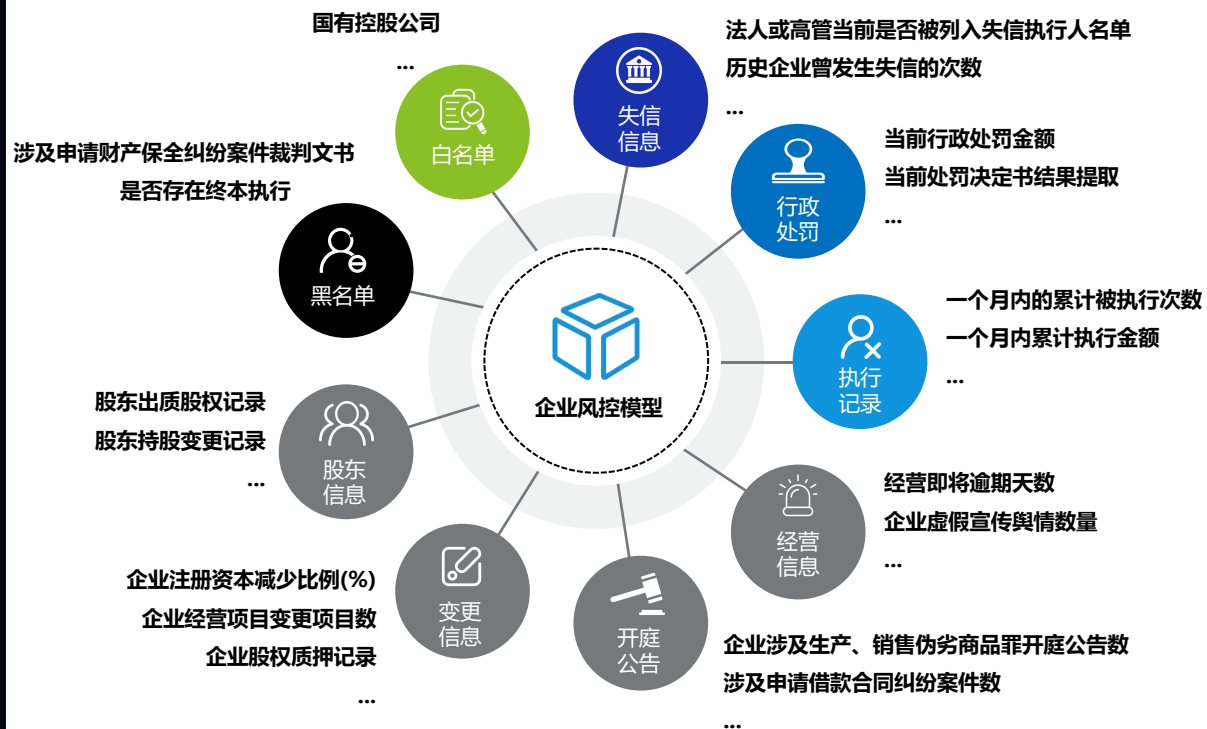
丰富的风险预警模型

结合不同的实际业务场景、以及细分领域，构建不同的风险预警模型。

支持灵活的配置跨数据维度的组合预警规则，交叉验证风险情况，避免遗漏可能的风险信号。

定制可迭代的算法模型

结合自身风险偏好，可以自定义调整风险的监控策略、风险指标权重、及阈值等，确保预警信号高度地适配业务场景。同时也支持黑/白名单导入，减少无效信号干扰。



风险模型样例



相对白名单

国有控股或全资子公司



- ❑ 一个自然月内累计被告、执行案数量大于15个
- ❑ 一个自然月内累计执行总金额达注册资本的5%
- ❑ 近一年内行政处罚金额达注册资本1%
- ❑ 近一年内行政处罚有无涉及业务资质限制（如：吊销许可证）、或项目进展限制（停工停产）
- ❑ 公司、法定代表人或高管被列入失信被执行人或限制高消费名单

客户案例 | 大数据赋能政采通项目-广发银行



项目背景

广发银行为拓展贷款业务，针对于政府采购平台内资信良好的经营正常的中小微企业供应商，提供免抵押贷款服务。

解决方案

- 采集政府采购项目的项目信息，解析出项目所属类别、项目时间、标的物、投标保证金、候选人等信息。
- 对筛选企业进行数据补全和融合，从企业行业信息，财务报表信息，年报信息，业务标签信息进行企业信息的补全，提供企业基本面信息。
- 结合广发银行产品要求进行算法建模，从而筛选出高通过率的企业。

项目成果

- 每月推送150个符合要求的企业名单给到广发，广发对企业进行触达，已触达企业的审批通过率超过80%
- 针对目标企业获取相关的触达方式，给到广发银行，触达效率明显提高50%。

客户案例 | 大数据助力对公业务拓展-农业银行



中国农业银行
AGRICULTURAL BANK OF CHINA

农业银行广东省分行

农业银行在信息流以及资金流的运行模式下，需要为客户提供一站式的服务

在经济新常态的环境下，农业银行转变自身的对公业务发展观念，依托互联网+对公业务的发展模式来推进自身的发展



项目背景

在金融业数字化转型的大环境下，急需通过外部数据能力的加持，提高不同业务部门的营销获客能力和转化能力。

解决方案

- 通过客户画像分析，为国际金融部挖掘优质进出口企业、有意向海外上市、发债企业的信息。
- 对于机构业务部结合行内的项目提供业务政府、学校、医疗机构等组织的信息和触达方式。

项目成果

- 定期推送适配不同金融产品的客群名单给到行内，实现批量、精准拓客。
- 针对目标客群，提供全量的触达方式及人脉关系，触达效率显著增加。

客户案例 | 大数据提升存量客户二次营销-浦发银行



上海浦东发展银行

秉承“笃守诚信，创造卓越”的核心价值观

高度重视并贯彻国家战略，全力践行服务实体经济的金融使命，在普惠金融、绿色金融、等关键领域，持续提升金融服务质效。



项目背景

有四十万量级的存款不超过十万的公户，对公户价值情况不明确，难以进行存量开发工作。且企业信息及关键联系人联系方式缺失，难以进行二次营销。

解决方案

- 对于目标区域内所有企业进行数据收集，数据清洗和数据归档。
- 数据补全和融合：从企业行业信息，财务报表信息，年报信息，业务标签信息进行企业信息的补全，提供企业基本面信息。
- 质量评级：针对清洗后的数据各维度饱和度进行数据评级，优先交付数据评级较高的数据。

项目成果

- 通过企业评级建模，推送10000户优质企业名单，形成行内优质线索池，通过地理栅栏，快速实现线索下放，加强线索跟进的效率，避免重复营销。
- 企业全量知识图谱的加入，增强客户经理对于企业基本面认知，增强商机识别和客户粘性，提高客户转化效率。
- 转化结果：从40万家企业中评级出一万家头部企业，唤醒率6%。

联系我们

产品咨询

如果您对我们的数据服务感兴趣，想深入了解、体验数据，请联系我们：

联系电话：400 022 9920

生态合作

如果您对我们的理念和使命感兴趣，想合作共赢，共同发挥出数据的价值，请联系我们

联系电话：400 022 9920

邮箱：service@handaas.com

人才引进

与汉数一起，用大数据和人工智能助力企业成功，我们等的就是你：

邮箱：hrd@handaas.com

公司地址

广州总部： 广州市海珠区新港东路1128号智通广场C塔15-18楼

北京分部： 北京市朝阳区soho 尚都北塔B座1009

上海分部： 上海市浦东新区金科路788号绿地智创1号楼1407

深圳分部： 深圳市龙岗区星河WORLD1期A座2903