



音合成

SYNTHESIS

04

识图谱

EDGE GRAPH

06

理十年

PSYCHO

GV

准识别

IDENTIFICATION

十年服务2.2亿人，一半为新市民群体 普惠金融的“马上消费”实践

短小频急 金融活水精准滴灌

投资、消费和出口，被誉为是拉动经济增长的三驾马车。

2008年，美国经济危机爆发，外需断崖式下滑。

为稳定经济，中国搞了个4万亿基建稳投资，同时，还需要扩大内需来顶住全球危机冲击。

在这个背景下，消费金融便应运而生。

2009年7月，当时的中国银监会发布《消费金融公司试点管理办法》，在北京、上海、天津、成都四地试点。第二年，首批4家消费金融公司开业。2015年6月，国务院将试点扩至全国，并鼓励民营资本进入消费金融领域。此后，中国经济社会发展逐步实现了由投资驱动向消费驱动的转变。

2015年6月，马上消费金融股份有限公司经中国银监会批准成立，并在随后三年里完成三次增资扩股，逐步发展成为中国头部消费金融公司。

“在金融体系中，消费金融属于零售金融末端最细小的部分。”马上消费金融公司总经理郭剑霓认为，消费金融主要服务零售金融的长尾客群。

所谓零售金融的长尾客群，就是指个人金融资产较低、单体贡献小，但数量极多的客户群体。这个群体包括普通上班族、刚毕业的大学生、新市民、个体工商户等。他们一般征信空白、无房无车、需求额度小但频次高，单子小但数量大。

“安逸花(马上消费的一款APP产品)解决了我的紧急需求，希望未来能帮助更多像我这样的人。”8年的老用户小曾感慨地说。

小曾和安逸花相识于2016年。当时，她刚走出校园，不愿再找父母要生活费，是安逸花帮助她度过了那段初入社会的时光。现在，小曾已经当上小店店主，但她依然离不开安逸花。2022年，她在安逸花上申请资金给孩子提升能力。安逸花还在持续帮助她度过人生的每个阶段。

马上消费定位于触达并服务像小曾这种传统金融难以覆盖的新市民、农村居民等客群，并为他们提供“短、小、频、急”的定制化信贷服务。

十年来，马上消费公司交出了一份扎实的普惠金融成绩单：累计纳税超120亿元，服务用户突破2.2亿人次，其中有近1亿新市民群体，帮助将近1200万信用白户首次建立信用记录，带动商品交易9.58亿笔、商品交易额过万亿。

线上线下 无缝嵌入消费场景

单子小、量数大的金融长尾客群去哪里寻找？

当然是在各种消费场景中。

2016年初，马上消费金融公司依托大股东重庆百货大楼股份有限公司旗下的重百、新世纪线下卖场，主推商品贷，进行扫码分期。在重百取得成功经验后，立马与中国移动合作4G手机分期，覆盖移动营业厅、合作商店，提供现场申请、秒批、当场购机。

随后，马上消费又马不停蹄与全国家电连锁机构苏宁、国美进行3C合作，覆盖手机、电脑、平板、数码配件分期，客户现场扫码申请，30秒审批放款。2017年后，马上消费下沉乡镇挺进农村市场，与农资店合作，推进农资、农机、家电下乡；与摩托车店合作，实行摩托车、小电驴分期，覆盖全国三四线城市。2017到2018年，马上消费又搞医美分期、教育分期、旅游分期、家装分期……短短两三年时间，马上消费线下业务实现超级爆发，合作商户超过19万家。

在中国经济社会发展由投资驱动转向消费驱动的过程中，离不开电商行业蓬勃发展。2018年后，马上消费金融公司开启了线上线下融合发展的道路。

马上消费与主流电商京东、美团、拼多多等合作，在购物页直接嵌入安逸花分期，支持3C数码、家电、家居、美妆等全品类分期。双方开展联合营销，满减、免息、立减、补贴……活动数不胜数。产品按场景定制，消费升级贷、绿色消费贷、职业贷……笔均3000元，98%自动化审批，消费者获得感极强。

如今，马上消费已与200余家主流互联网消费平台及超20万+商户的合作，将金融服务无缝嵌入消费场景，实现了线上线下两条腿走路，普惠金融道路越走越宽。

数字金融 科技攻克普惠难题

长尾客群单子小、数量大、贡献低的特点，恰恰正是普惠金融的痛点和难点。对消费金融公司而言，发展普惠金融关键在于低成本获客和风险控制。如果采用人海战术，仅人力成本就会让自己吃不消，那么普惠金融就会沦为空话，自身发展难以维系。

如何才能实现低成本、低风险与高覆盖的平衡？

马上消费给出的答案是：金融科技。

一开始，马上消费就把自己定位于科技技术驱动的金融机构。他们瞄准了数字金融，这个被国家列为金融行业重点发展的五大篇章之一。凭借其广覆盖、低成本、高效率的特点，成为破解这一难题的关键。

马上消费确立了“能力全闭环、科技全自主”的战略路径，以硬科技构筑普惠金融的底座。该公司组建了千余人的技术团队和300余人的大数据风控团队，设立人工智能研究院、博士后科研工作站等科研平台。长期持续投入，自研科技筑就发展根基。

截至2025年末，公司累计研发投入超60亿元，申请发明专利超29003000+件，牵头编制了120130余项国际与国家技术标准，获得12项国家级奖项。

这些研发投入转化为

自主进化的系统能力：公司从0到1构建了超1000个核心科技系统，实现了APP自主获客占比超78%，自主风控覆盖率100%。在信用评估核心环节，基于超10万变量特征构建的2000多个风控模型，形成了精准的智能决策矩阵，确保资金高效配置给真实需求主体。

马上消费自研的“天镜”零售金融大模型，已深入智能营销、数据决策、风险管理等八大核心场景。这驱动了业务质效的跨越：天镜大模型意图理解准确率达93%，自动化审批率与智能客服自助办结率均超90%，年度智能客服交互量超7700万次。这不仅大幅降低了运营成本，更以“新质生产力”的形式，为普惠金融注入可持续的新动能。

为从源头遏制风险，公司构建了智能模型矩阵。其中“黑灰产套路识别模型”能精准识别各类欺诈话术，识别精确率超90%，较传统模型提升40个百分点。2025年9月上线的“天星洞察系统”，专注于舆情监控，一年内处置“征信修复”等黑产信息9万条，有效切断了黑产获客渠道。面对黑产跨平台流窜的挑战，马上消费推动生态共治，于2022年3月牵头成立行业首个“金融安全与反非法金融活动联盟(AIF)”，成员单位已突破172178家。此外，联盟携手全国11省市反诈中心打造“星辰反诈预警系统”，系统累计劝阻疑似被骗客户81.798171万人次，挽回潜在损失超24.313345亿元。

强合规护航，双轮驱动筑牢安全防线。在锐意进取的同时，公司将“合规”视作生命线。对内，建立了“1+10+N”的消费者权益保护制度体系，出台专项制度70余部，构筑了严密的内控网络；对外，牵头成立行业首个“金融安全与反非法金融活动联盟(AIF)”，通过“制度+科技”双轮驱动，构建联防联控生态，将安全基因深植于发展的每一步之中。

马上消费通过数字金融手段，让金融服务不仅覆盖信用良好的优质客户，更触达那些传统金融难以覆盖的群体。随着数字金融的进一步发展，消费信贷将锚定“普惠性、数智化、品质化”方向，更好满足人民群众多样化的消费需求，为激发内需潜力做出更大贡献。

新闻链接

普惠金融： 国家金融重点篇章

金融是国民经济的血脉，是国家核心竞争力的重要组成部分。

最近几年，一个重要金融概念反复被提及——那就是普惠金融。所谓普惠金融，是指以可负担的成本，为所有社会阶层和群体——尤其是要为小微企业、农民、城镇低收入人群、新市民、老年人、残疾人等特殊群体——提供适当、有效、可持续的金融服务。

为什么？

在传统金融业务模式中，客户要获得贷款，必须提供土地、房产以及设备等抵押物，才能从银行获得资金。小微企业、农民、城镇低收入人群等特殊群体，因为无法提供足额抵押物，从而失去融资能力。

普惠金融之所以重要，其核心在于金融服务的公平化与普及化，让小微企业、农民、低收入群体等传统金融难以覆盖的群体，平等获得信贷、支付、保险等基础服务。简而言之，普惠金融就是让金融不再高高在上，而是像阳光和空气一样，触手可及、人人可享。

当然，普惠金融不是“做慈善”，而是让金融回归服务实体经济的本质。既解决融资难题、稳定就业与实体经济，也助力缩小发展差距，对经济稳定、社会公平、共同富裕都至关重要。

2013年11月，十八届三中全会明确提出发展普惠金融。2023年10月，中央金融工作会议召开，审议推动金融高质量发展相关重点任务分工方案，其中提到加大对重大战略、重点领域和薄弱环节的支持力度，围绕做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章，抓紧研究出台具体政策和工作举措。

作为金融领域规格最高的会议，中央金融工作会议对金融行业的指导意义不言而喻。毫无疑问，做好“五篇大文章”是金融服务实体经济高质量发展的重要着力点，也是深化金融供给侧结构性改革的重要内容。同时，它也是聚焦金融服务实体经济、探索中国特色金融发展路径、实现金融强国目标的国家金融发展战略框架。

中央金融工作会议提出金融五大篇章后，顶层设计逐渐清晰，系列政策文件和措施相继出台。在随后召开的全国两会上，金融五篇大文章首次写入政府工作报告，从“做好五篇大文章”升格为“大力发展”。央行、科技部、国家金融监督管理总局、证监会等各部委出台相关政策，金融机构迅速响应，纷纷调整组织架构，加大资源倾斜力度。金融活水在政策引导下流向千家万户，帮助千万商户做好“小生意”，让亿万普通人过好“小日子”。

2025年9月，“高质量完成‘十四五’规划”系列主题新闻发布会指出，我国在普惠金融等方面走在世界前列。

