

金融助力向新而行

估值200亿独角兽背后的“长钱”逻辑：具身智能迎来金融新解法

中经记者 张漫游 北京报道

在北京银河通用机器人股份有限公司(以下简称“银河通用”)的前台,机器人“小盖”展现了它的盘核桃技能。两颗纹理各异的核桃在它的五指间行云流水般转动,每根手指像真人一样不断微调着角度和力度,节奏从容、一气呵成。

这一看似轻松的动作背后,藏着

从“看不懂”到“全程陪伴”

金融服务比拼的不仅是专业能力,更是响应速度与执行力。

具身智能是人工智能的终极形态之一,也是全球科技竞争的制高点。与仅局限于屏幕语言交互的传统AI不同,具身智能核心是让机器人融入物理世界,拥有独立感知、自主决策、实地行动的完整能力,通俗来讲,就是让机器人真正走进现实、落地干活。

“现在网上一些机器人视频,比如有切菜、奔跑等动作,有一部分是人工遥控的,或者经过视频剪辑。银河通用做的,是真正用‘大脑’去实现全自主干活。”银河通用政府事务副总裁曾辉在谈及行业现状时直言不讳。

在他看来,具身智能领域正面临两大核心痛点:一是高质量物理世界数据的极度匮乏;二是模型泛化能力不足,即难以在不同场景中“举一反三”。为此,银河通用独创了“大规模仿真合成数据预训练+真实数据后训练”范式。今年3月,银河通用发布的一段机器人网球真实对抗视频在海外引起轰动。网球场地上,球路瞬息万变,落点毫无定数,机器人靠视觉捕捉轨迹,毫秒间算好落点与力度,跑位、挥拍、击球,一气呵成。就连特斯拉创始人马斯

克也转发并点赞了该视频。即便手握顶尖技术,自带出圈热度,银河通用依旧逃不开科技企业共性的资金焦虑。曾辉介绍,公司当前处于中试与批量验证的关键阶段。而大模型的训练需要持续有数据和算力支持,硬件产品的迭代要开模具和优化产能,商业化的常态化落地更需要

在全球范围内组建团队、搭建服务体系。每一项都需要大量资金支持。

“人工智能企业融资痛点主要集中在三点:轻资产、无传统抵押,传统信贷难以准入;研发投入大、周期长、现金流波动大,与常规贷款期限不匹配;技术迭代快、专业性强,传统风控模型看不清。”中国银行(601988.SH)北京分行相关业务负责人如此总结。早在银河通用2023年成立之初,中国银行就通过旗下投资平台,以出资VC基金的方式参与了企业天使轮融资。针对银河通用最近一轮融资,中国银行总行公司金融与投资银行部协调推进,通过中国银行旗下AIC(金融资产投资公司)成功参与投资,实现项目快速落地。

为了让金融“活水”真正流进科创企业,中国银行推出了一套名为“贯通式客户培育计划”的差异化科技金融服务模式,旨在针对具有成长潜力的科技企业全生命周期金融需求,打造一体化、综合化金融服务。这一计划的核心是打破股和贷,以及企业不同周期的分段式服务边界,实现股、贷协同与跨周期评价,并通过建立专业化团队,提升价值评估能力。中国银行首期配置600亿元股、贷专项资金,聚焦硬科

技驱动”——让机器人不是死记硬背动作脚本,而是像人一样通过学习来掌握协调与应变能力。

从实验室的算法代码,到工厂产线与街头商超的落地应用,这家成立于2023年5月的企业,在短短两年半时间内完成了从技术突破到商业验证的跨越,估值突破200亿元,成长为国内具身智能赛道估值最高的未上市独角兽。



银河通用机器人承担便利店基础接待与导购职能,展示取水技能。

本报资料室/图

“贯通式客户培育计划”的差异化科技金融服务模式,旨在针对具有成长潜力的科技企业全生命周期金融需求,打造一体化、综合化金融服务。这一计划的核心是打破股和贷,以及企业不同周期的分段式服务边界,实现股、贷协同与跨周期评价,并通过建立专业化团队,提升价值评估能力。中国银行首期配置600亿元股、贷专项资金,聚焦硬科

技领域,围绕企业不同成长阶段,通过接力式商投行一体化协同机制,强化股、贷结合的全链条资金供给,开创了“投贷协同、风险共担、收益共享”的科技金融模式。计划以3到5年为周期,让科技企业获得更具连续性和可预期的股、贷综合金融支持。据了解,目前全国试点范围内有30余家具备关键核心技术的企业,已纳入中银贯通式培育通道。

独角兽更需要产业赋能

市场期待科技金融体系引导更多“长钱”“稳钱”投向底层范式创新和“无人区”探索。

事实上,2025年以来,银河通用已经完成了三轮融资。而曾辉坦言,相较于行业高速发展需求,资金供给仍有较大缺口。

记者从中国银行方面了解到,从当前人工智能产业链发展阶段来看,算力基础设施环节的融资需求相对更为迫切。算力是人工智能产业发展的底座,无论是大模型训练还是行业应用落地,都高度依赖稳定、高效、低成本的算力支撑,且该环节具有重资产、长周期、迭代快、技术壁垒高的特点,资金投入规模大、持续性强。同时,技术层企业正处于创新密集区,需不断投入以突破关键核心技术;应用层企业则亟须资金加速场景验证与商业化推广,都需要持续金融支持。

一位长期关注硬科技领域的银行人士对此评价道:“我们缺的不是好故事,而是能把好故事讲下去的‘长钱’,资本需要有足够的耐心穿越技术商业化的‘死亡谷’。”

“我们期待,科技金融体系能进一步引导更多‘长钱’‘稳钱’投向底层范式创新和‘无人区’探索。”曾辉建议,能否设计更多“围绕场景、赋能链主”的金融产品和设立更多科技企业牵头的场景攻关专项扶持资金,由链主企业牵头、科技企业提供解决方案、金融机构给予低成本资金支持,把行业产业链机器人渗透率和金融支持指标相挂钩,共同打通从“首台套”到“首批发”的产业化堵点。

中国银行总行相关负责人告诉记者:“以银河通用为例,除了银行自身金融服务外,我们将通过发挥科技金融生态伙伴资源,为培育支持的科技企业链接国家级基金、境内外产业投资方和保险机构等,吸引更多‘长钱’,为企

业提供接力式金融支撑。”

2025年8月,中国银行会同广西壮族自治区政府在南宁举办“广西—东盟人工智能产业链生态伙伴活动”,通过“中银科创生态伙伴计划”这一平台,为科技企业链接政府、产业、投资机构等要素资源,成功推动银河通用在广西落地“东盟具身智能中试训练场”。该训练场是“北上广研发+广西集成+东盟应用”模式落地的重要支点,也成为探索推进中国人工智能出海体系建设的标志性项目。

目前,中国银行全球服务网络覆盖境外64个国家和地区。以东盟地区为例,由中银香港作为区域总部实施东南亚一体化经营,中银国际、中银投等境外综合经营公司提供投资、投行金融服务。中国银行总行相关负责人告诉记者,下一步,中国银行将进一步提供“融资+融智+融资源”全方位服务,全力支持中国新质生产力代表性企业“走出去”。

除了“中银科创贯通式客户培育计划”“中银科创生态伙伴计划”外,针对中试平台、中试用户、中试人才金融需求,在工信部指导下,中国银行联合中国人保推出“中试保融通”,构建“政府保费补贴+科技保险+银行贷款”的“保贷保”协同模式。截至目前,该行已与190家国家级、部级中试平台建立合作,服务覆盖率近80%,支持了一批中试技术成功转化。

同时,针对模型算法类企业算力成本高、研发资金压力大等痛点,中国银行紧密衔接各级政府“算力券”支持政策,推出“中银科创算力贷”,全面覆盖公共云服务、专有化部署、智算中心服务三大场景,助力企业融资资金更多投入核心技术创新,持续激发人工智能产业创新活力。

易鑫集团收入结构之变:SaaS登顶第一引擎 融担资本持续扩张

中经记者 郑瑜 上海报道

近日,广东省地方金融监管部门发布批复,同意易鑫集团

(02858.HK)旗下广州盛大融资担保有限公司(以下简称“盛大融担”)注册资本由190017万元增加至220017万元,增资3亿元。这

已是盛大融担自2018年被收购以来的第10多轮融资。

与此同时,易鑫集团的收入结构正在变化。

易鑫集团在5月发布的2026年第一季度未经审核业务更新显示,其金融科技(SaaS)平台促成的融资额达约142亿元,同比增长约

132.8%。而此前发布的2025年年报则揭示了一个标志性拐点:SaaS服务收入首次超越传统贷款促成业务,跃升为集团第一大收入来源。

一边是SaaS业务的扩张,一边是融担担保板块的持续补血,易鑫集团的金融科技转型呈现出怎样的路径?

SaaS收入大幅增长

2025年年报显示,易鑫集团全年总收入115.60亿元,同比增长17%;净利润11.99亿元,同比增长48%。SaaS服务收入达到45.01亿元,同比增长150%,占总收入比重达到39%,首次超过贷款促成服务25.46亿元,成为集团第一大收入来源。

SaaS收入大幅增长、贷款促成服务收入明显下降,两者出现此消彼长。这种变化是主动的战略选择,还是行业环境倒逼?

易鑫集团方面向《中国经营报》记者表示:“这是我们的战略选择,也是对市场发展机遇的主动拥抱,并非被动应对。金融科技的增长是基于金融合作伙伴对集团风控能力

两种SaaS模式的差异

易鑫集团在2025年年报中进一步披露,2025年SaaS平台促成的融资总额达403亿元,同比增长91%。该业务分为两种模式:“纯技术模式”促成融资32亿元,同比增长74%;“流量+科技模式”促成融资370亿元,同比增长93%。后者占据绝对主导地位,占比达92%。

两种模式下,易鑫扮演的角色有何不同?

易鑫集团方面表示:“纯技术模式下,易鑫提供独立的技术解决方案,为合作伙伴提供风控模型,有效筛选高质量客户,降低欺诈风险。流量+科技模式下,易鑫在撮合交易的同时,依托集团渠道和数据优势,通过科技赋能为机构筛选有汽车金融需求的客户并提供产品和风控管

理支持。”

对于流量+科技模式目前占主导的原因,易鑫集团方面表示,该模式能够充分发挥易鑫在汽车金融领域积累的渠道、数据和风控综合优势,更贴合中小金融机构和区域市场客户的实际需求,帮助合作方快速搭建业务能力、降低运营成本,市场接受度更高。

那么,汽车金融行业中的SaaS模式与传统助贷的轻资产模式有何异同?王蓬博指出,从业务实质看,如果平台在特定违约情形下仍承担回购责任,则与市场上真正轻资产的SaaS模式存在差异,后者仅输出软件或模型,不介入交易结构,也不承担信用风险。

车咖院创始人兼CEO黄成伟则

附加值的科技输出业务。

从行业背景看,这一转变并非孤例。中国汽车流通协会副秘书长郎学红在接受记者采访时指出,从行业整体趋势看,传统助贷业务的收缩具有普遍性。助贷业务在前端涉及客户触达,后端涉及贷后管理与催收等环节,部分领域受到法规约束趋严的影响。在此背景下,企业需要寻找新的增长空间,通过业务模式转型来实现可持续发展。金融科技服务正成为区别于传统助贷模式的核心差异化方向,SaaS业务收入的增长也反映了行业转型的阶段成果。

博通咨询金融行业资深分析师

持不同看法。他认为,部分平台在特定违约条件下承担的回购义务与传统助贷公司全面承担信用风险有本质区别,前者更类似于科技服务的售后保障条款,而非全面的信用兜底。在他看来,当平台的科技能力已成为核心竞争力和主要价值创造来源时,即便收入仍与金融业务相关,也不宜简单将其归类为传统金融机构。

值得注意的是,易鑫集团SaaS服务费率(以SaaS收入除以促成交易金额计算)由2024年的8.6%上升至2025年的11.2%。上述年报解释称,费率提升反映了资本提供者日益多元化以及公司于整个价值链的定价能力有所增强。

截至2025年年底,易鑫集团SaaS平台已与超70家金融机构建立合作,

王蓬博同样认为,助贷向SaaS转型是行业普遍动向。近年来,监管持续强化对助贷机构的资本充足、风险隔离和信息披露要求,传统兜底或隐性担保模式难以维系。同时,银行之类的资金方虽有汽车金融展业意愿,但缺乏场景、数据和系统能力,催生了对标准化技术解决方案的需求。此外,资本市场对高毛利、可复制、低资本占用的SaaS模式给予更高估值,也推动企业调整收入结构以改善市场定位。“在此背景下,这一战略转向既是合规压力下的被动调整,也是顺应行业分工深化、向技术基础设施提供商演进的主动选择。”王蓬博表示。

核心客户(报告期内促成融资金额超过1亿元的客户)从2024年的17名增至24名,每名核心客户的平均收入从1.04亿元大幅上升至1.86亿元。

进入2026年,这一增长势头仍在延续。一季度业务更新公告显示,易鑫集团SaaS平台促成融资额约142亿元,同比增长约132.8%,且有四个新合作项目上线。

不过,年报数据仅披露到营业利润层面,其SaaS业务的单独利润贡献并未拆分。2025年,包含SaaS、贷款促成、担保及增值服务在内的“交易平台业务”整体实现营业利润16.53亿元,同比增长41%;而“自营融资业务”营业利润仅为0.46亿元,2024年该板块还处于亏损0.38亿元的状态。

融担担保公司持续“补血”

在SaaS业务快速发展的同时,易鑫集团的融担担保板块也在同步发展。

除盛大融担外,易鑫集团旗下还布局了3家融资担保公司,分别为海南省盛鑫融资担保有限公司(成立于2022年12月,注册资本2亿元)、天津多鑫融资担保有限公司(成立于2020年9月,注册资本4亿元)、大连融鑫融资担保有限公司(成立于2016年6月,注册资本14.75亿元)。四家合计注册资本已超42亿元。

从业务层面看,担保服务已成为易鑫集团的重要收入来源。2025年年报显示,担保服务收入达19.95亿元,同比增长31%,占总收入比达到17%。年报指出,增长主要来自“二手车交易占比提高,而二手车交易通常产生较高的担保费用”。

在SaaS模式下的部分合作安排中,易鑫集团仍需承担一定的担保义务。2025年年报财务附注披露,截至2025年12月31日,金融机构根据与公司就“贷款促成服务或SaaS服务”订立的安排提供的未偿还贷款余额合计为864亿元,公司就此确认的风险保证负债为31亿元。

素喜智研高级研究员苏筱芮指出,从行业普遍情况看,不论是贷款、担保还是融资租赁,均围绕核心汽车金融衍生而来,此类业务模式具有较强

的金融基因。轻资产、低风险的SaaS模式,能有效降低平台面临的风险,也有望提升企业的估值逻辑与投资者的想象空间。

上述2025年年报还显示,易鑫集团自营融资租赁的经调整平均收益率已上升至9.7%(2024年为9.4%),年报解释称,公司通过增加二手车融资业务量,主动优化资产组合。鉴于二手车融资一般具备较高收益率,上述结构性调整带动整体经调整平均收益率上升。

值得注意的是,一季度公告还首次披露了易鑫集团AI策略的最新进展。

公告称,公司的人工智能发展模式已从以模型为中心转变为以系统为中心。贷前代理式人工智能在实际场景中持续提升至65%,转化率提升20%+,整体运营效率提升100%以上。公司还表示,“继去年开源行业首个Agentic大模型后,公司还将于今年下半年正式开源部分自研的Harness Framework(AI Infra),进一步推动汽车金融行业AI应用的规模化、规范化升级。”