



# 憨分数据 大数据风控与反欺诈

---



憨分数据科技（上海）有限公司



# 目录

COMPANY

1

行业的简析

2

憋分数据的风控经验

3

行业反思

---



PART 1

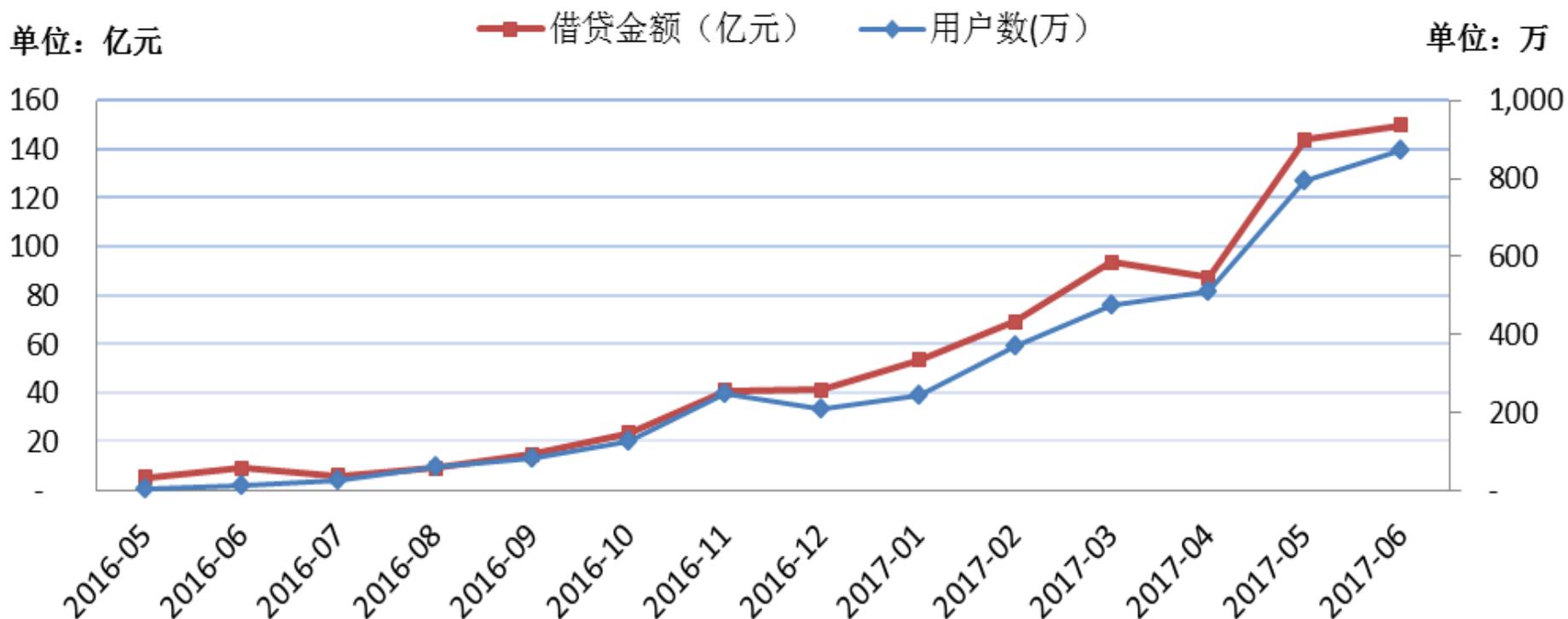
行业简析



---



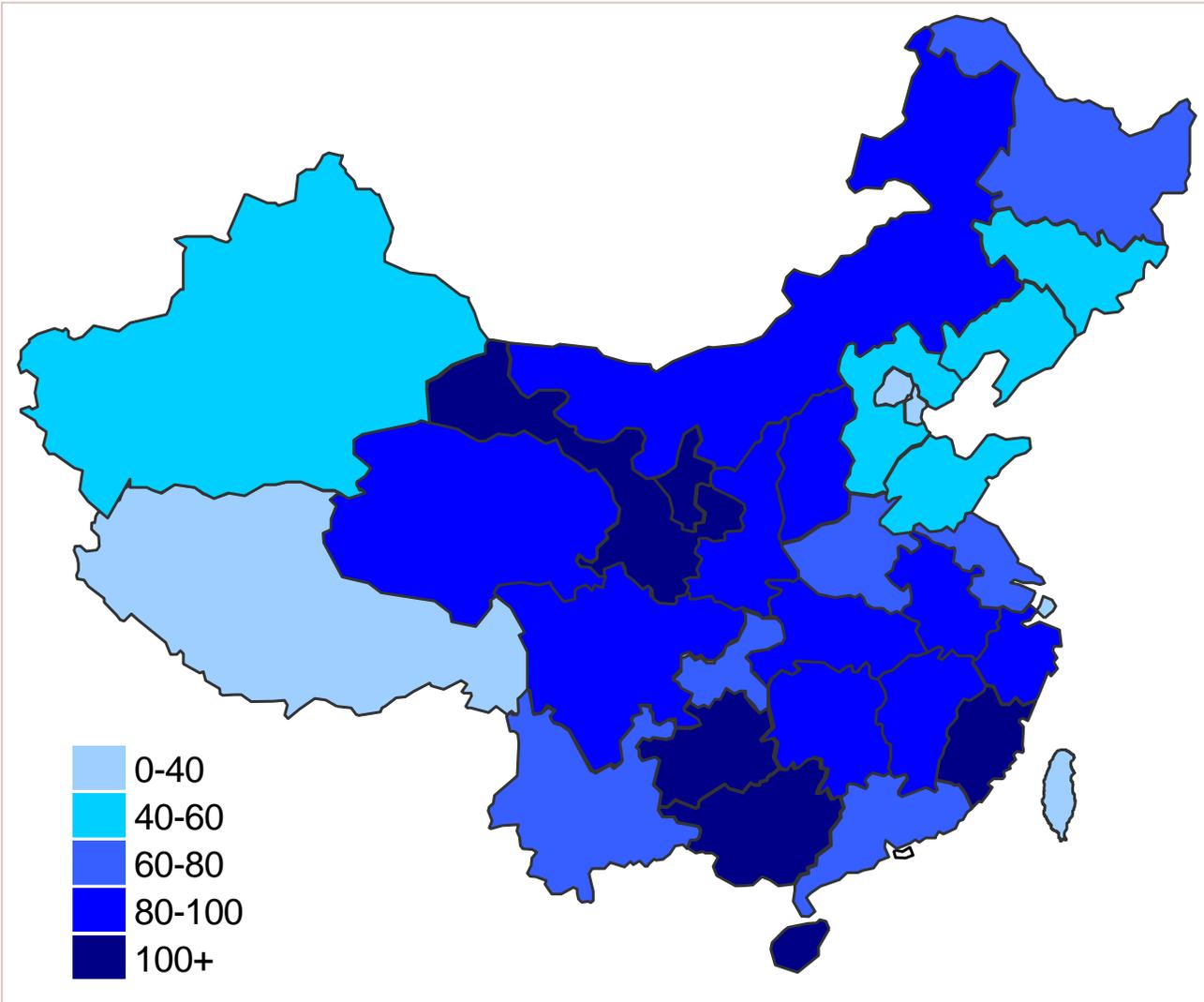
### 行业的发展趋势



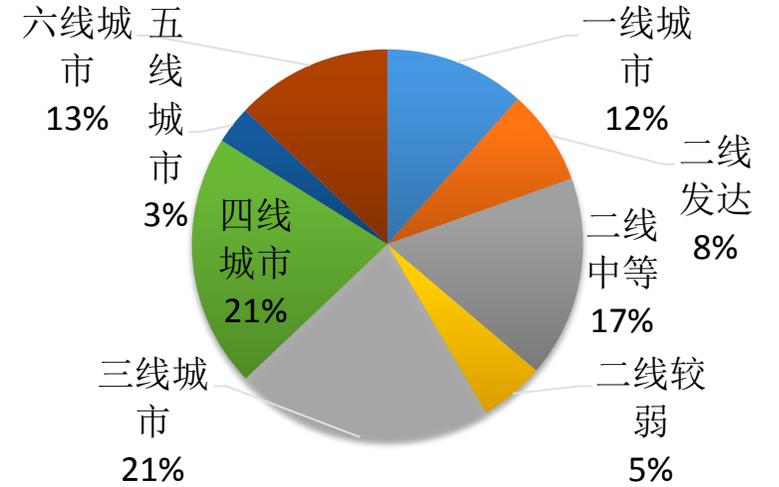
行业合作月借贷金额超过 **200亿元**，月活跃用户达到 **900万**。



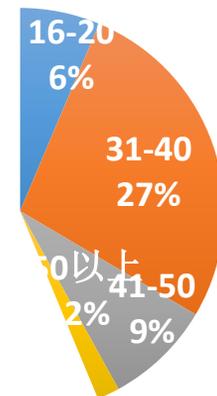
### 全国省市的万人借款人数



### 现金贷用户居住地分布



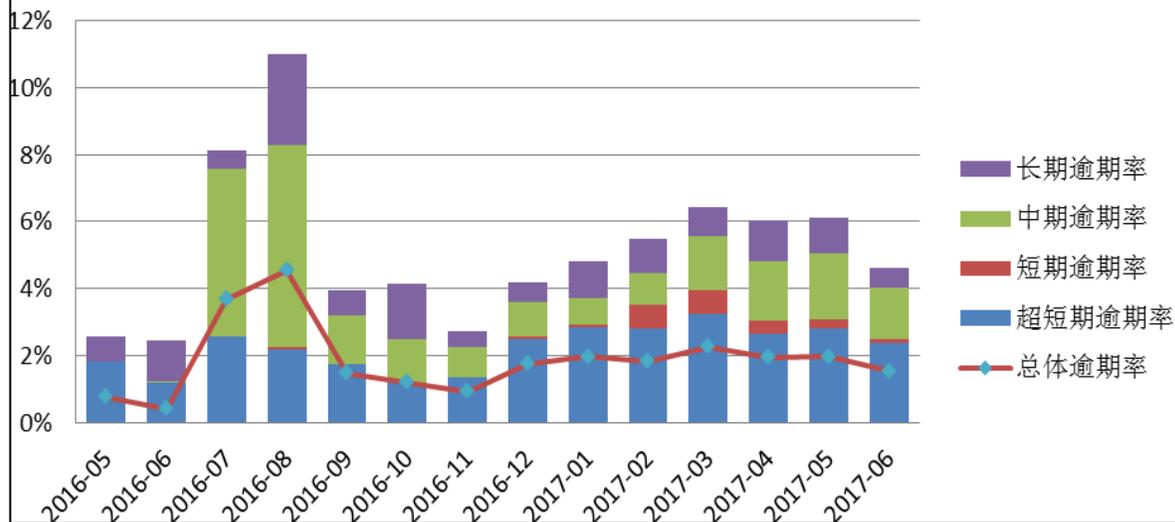
### 现金贷用户年龄分布



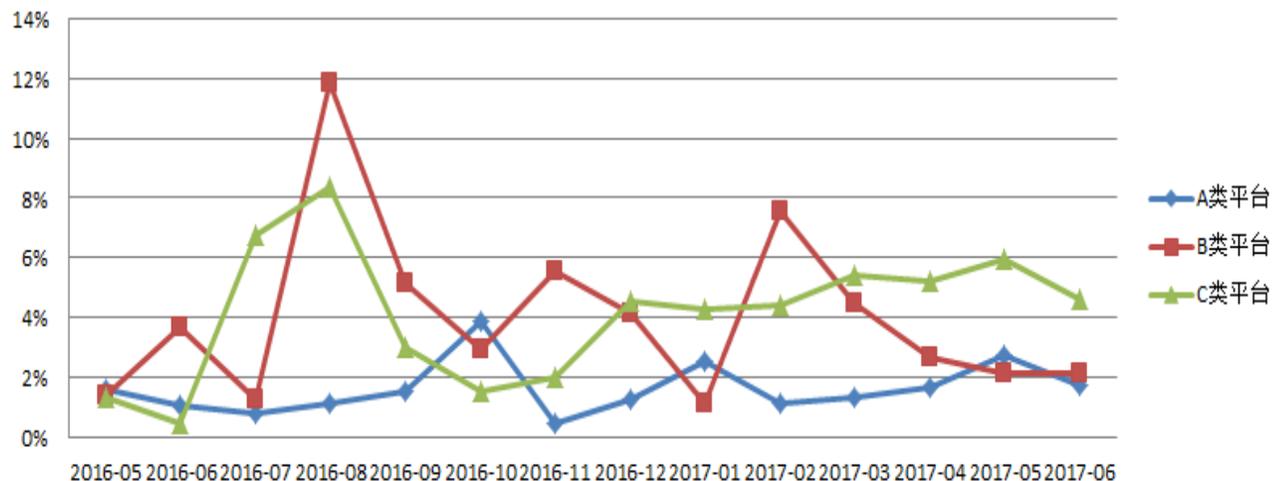


## 逾期用户分析

### 不同周期产品逾期率趋势图



### 各类型平台新用户首逾率分布



### 结论：

- 逾期主要集中在超短期和中期两类产品，另外总体M1逾期率趋于稳定在**2%**左右。
- 随着平台综合评价等级的降低，其逾期率有明显的提升，C类平台的M1逾期率是A类平台的**2倍**以上。

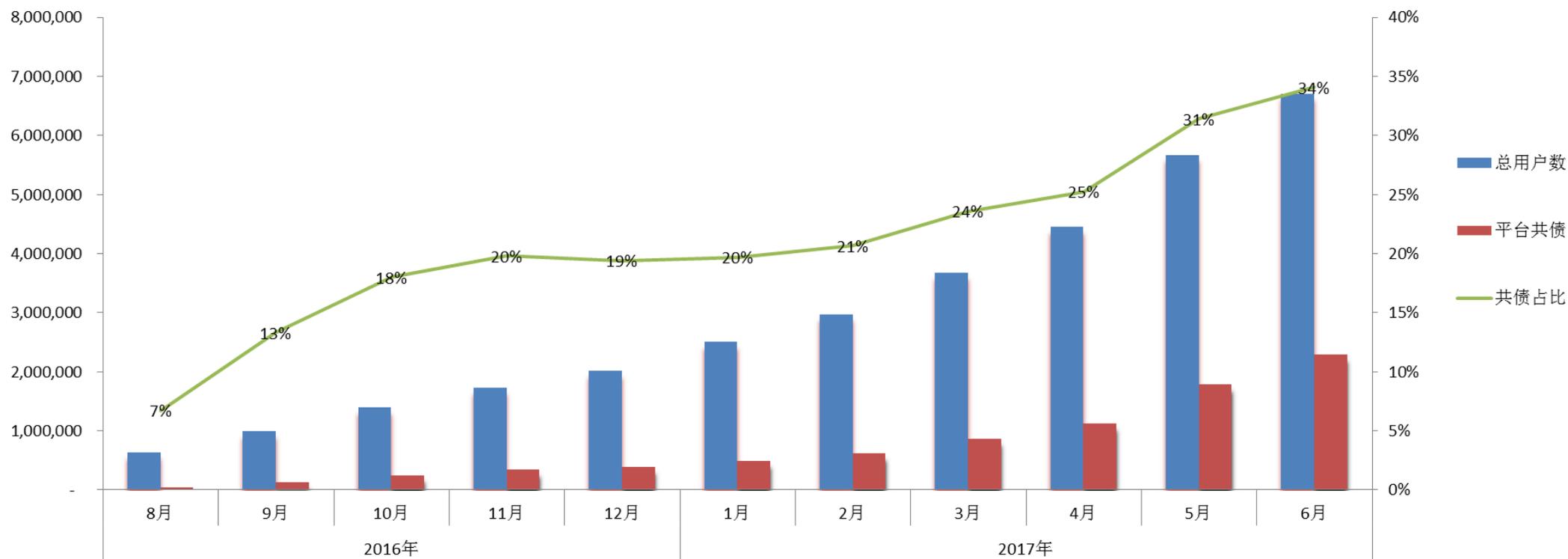
注：逾期率统一为M1逾期率，M1逾期指逾期天数为一个借贷周期。

平台分类是按平台技术、运营、人气、品牌和风控合规等综合评价分类，A>B>C。



17年6月共债用户规模为**200多万**，其占比有原来的7%提升至34%，增加了**5倍**。

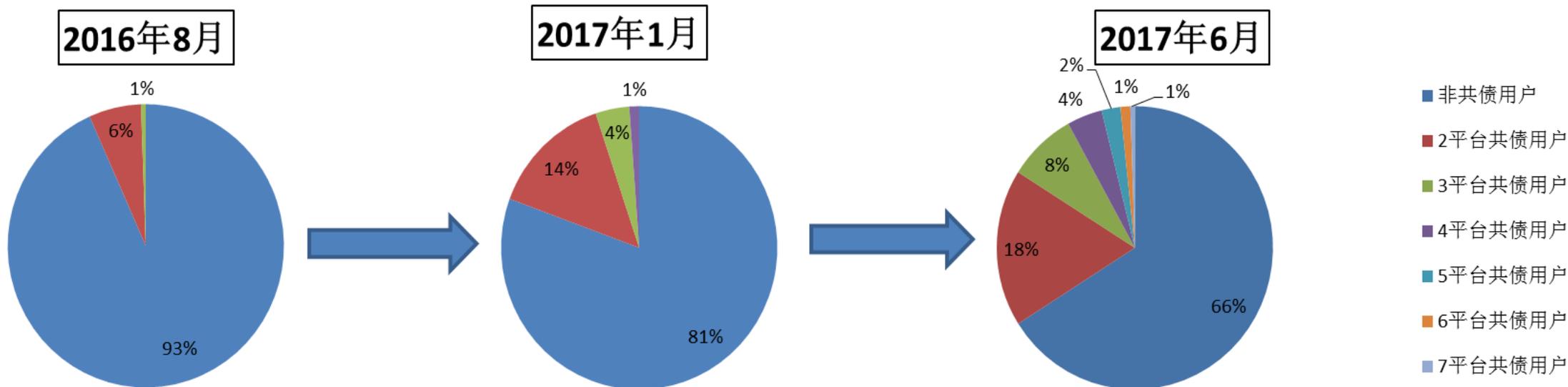
### 现金贷共债用户发展与占比



**注：**指同一时间有在两个或两个以上平台借贷的用户称为共债用户。



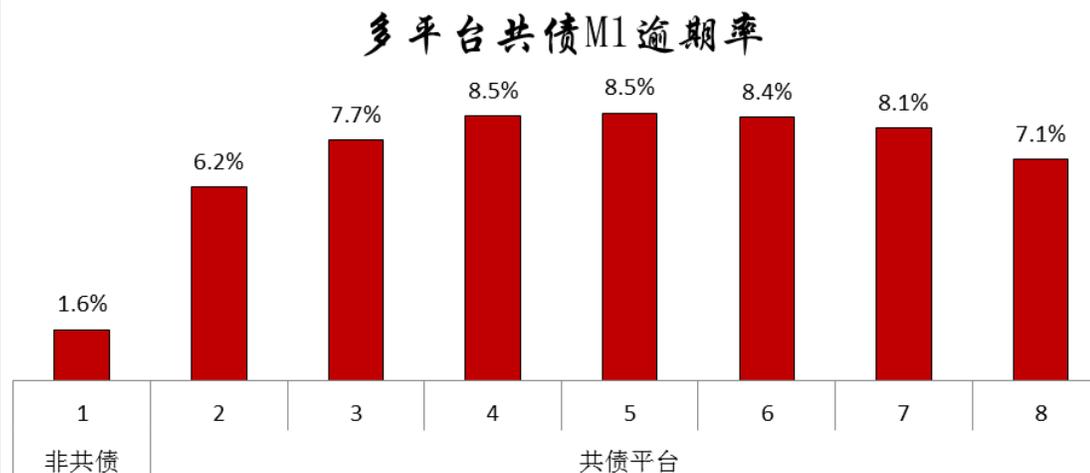
共债用户平台数由原来最多3家平台增加到7家平台，说明共债用户正朝着更多平台共债发展。





## 共债发展

非共债用户的M1逾期率为 **1.6%**，而共债用户的逾期率达到 **7.7%**，所以跨平台多头会导致逾期率提升 **4.8倍**！



订单数的增加，用户的M1逾期率在不断上升，呈线性相关！  
共债平台数的增加，用户的M1逾期率也再增加，但不呈线性相关！

M1逾期率		共债平台数							
		1	2	3	4	5	6	7	8
非共债	1	1.6%							
	2	3.7%	4.4%						
共债订单	3	6.1%	5.7%	5.1%					
	4	6.4%	8.4%	6.5%	5.8%				
	5	6.7%	9.9%	8.6%	6.9%	6.1%			
	6	6.3%	10.8%	10.4%	8.6%	6.9%	5.9%		
	7	5.7%	11.3%	11.6%	10.0%	8.2%	7.0%	6.3%	
	8	6.5%	11.0%	11.6%	11.5%	10.4%	9.4%	8.3%	7.1%



PART2

憋分数据的风控经验

---



# 穹顶风控风险管理核心理念——一体化全流程风险控制管理



## 金融科技创新

Financial Technology Innovation

## 让数据浓缩于方寸之间

Keep Data Fully Controlled in Portable Equipment

---

## 高效率的穹顶风控体系

全产业链智能一体化 / 精确的授信决策引擎

## 核心优势

1. 经千万级别数据验证的风控模型
2. 通过线上数据实现客户风险定价
3. 信贷工厂式作业，审批流程标准化





## 风险和收益平衡（基于回报进行风险策略和风险偏好顶层设计）

### 风险和回报最优化

**目标A**：减少风险的同时有限度提高回报

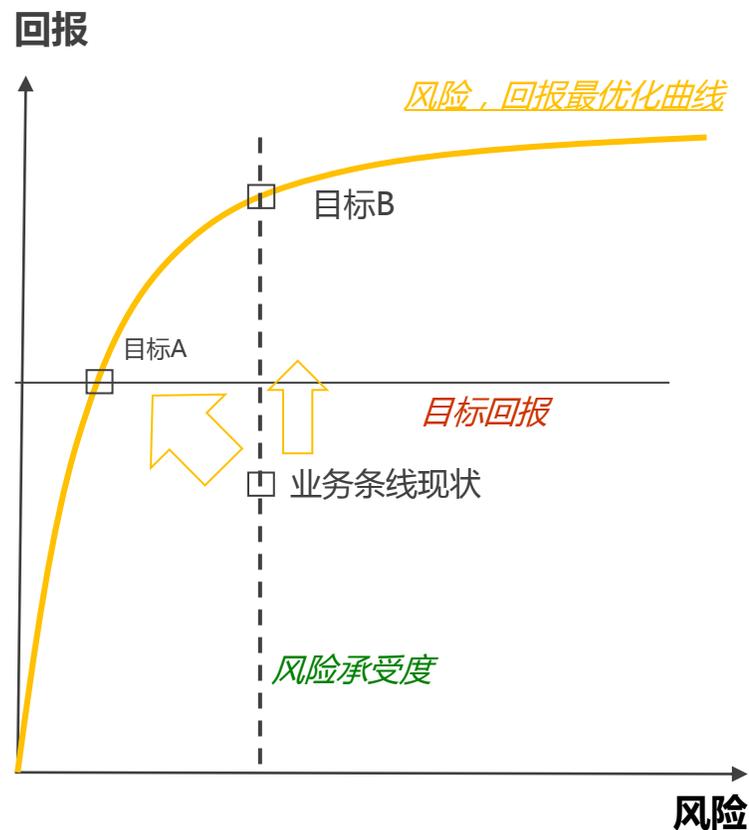
**目标B**：现有风险承受度内，追求回报最大化

### 风险和回报最优化

市场销售业务部门和风险管理部门的平衡，  
找到最佳平衡点。

### 以客户为中心

经营理念与执行能力需匹配，是战略规划的核心；  
大规模客户分群、建模型，是战略落地的基础。





# 穹顶风控管理流程——风险管理

## 全面风险管理解决方案

### 穹顶

#### 应用层

“基于行业需求”  
不同产品，输出能力

客户	产品	渠道	销售
<b>了解客户</b> 客户数据 客户细分 客户体验	<b>以客户需求丰富产品类型</b> 移动产品线 线下产品线	<b>渠道战略</b> 线上 O2O 线下	<b>营销，服务支持</b> 支持 营销活动管理 品牌，公关，广告， 舆情
<b>市场研究</b> 了解市场趋势 了解竞争态势 消费者调查	<b>产品设计</b> 标准化 以客户需求设计产品 风险定价	<b>多渠道接触客户</b> 网点 电话销售 网络平台 微信	<b>客服中心支持</b> 投诉 外呼



#### 实施层

“以客户为中心”  
的精准客户管理

风险管理模型聚合	风险管理战略，架构， 风险政策		“信贷工厂”风控流程 构建组织架构/信用评估体系/ 审催制度/监控		基于大数据风控工具 集合现有分数建立模型	
关系型数据平台	互联网金融 平台基础建设	数据仓库与 商业洞察	CRM 全生命周期 客户管理	读秒，芝麻 百融，聚信力 天创	反欺诈 鹏元 邦盛	银联智策分 支付数据
IT技术平台	SPARK, 爬虫 SAAS平台	外接数据源	金融创新	数据安全 与隐私	资源 数据架构设计	全面化 数据战略



#### 基础层

“全流程覆盖，聚合征信的  
风险管理决策引擎”

大数据风险决策引擎 + 精准客户关系管理 = 全面风险管理体系



## 穹顶风控风险管理核心理念——数据驱动

### 数据汇聚

汇集各部门各环节数据，建立数据仓库，将大数据学习变为行动，基于数据快速准确做出风控决策

### 信息互联

基于大数据信息互联，优化贷后催收策略，及时进行信息修复，精准催收，提高催收效率及效果。

### 7\*24小时实时监控

结合专家经验及数据分析，7x24小时风险监控体系，快速精准地识别风险，及时应对



### 流程优化

整合自有及外部数据资源，优化产品风控流程，提升风控效率及准确度

### 实时反欺诈

根据监控指标表现及客户贷后行为分析，高效优化反欺诈策略，降低欺诈风险



- 通过获取上网设备的软件、硬件、行为等多层次指纹信息生成全球唯一的设备ID
- 为每一个入网设备提供虚拟空间的“身份证”。
- 精准分析设备用户的操作轨迹，对设备进行标识、评估欺诈风险。



### 坏账用户

1. 羊毛党
2. 欺诈类用户
3. 困难用户



## 穹顶风控管理流程——坏账及处理

利用APP装机，和各大App设备指纹SDK内嵌，关联手机号，打击养卡





## 人脸识别

防范了大部分的欺诈份子

羊毛党利用3D打印，人脸模型来匹配我们的人脸识别

## 视频的作用

原始但真实的方法，基于券商在线开户，视频见证。

用例：我是XX，我在XX借款1000元！  
电催的时候，客户的朋友和家人听到第一反映是，我儿子（朋友）不会借这个，会觉得你是诈骗。

真实的案例；将用户的借款视频发给家人或朋友，出现代还的情况。



2016逼真美国竞选总统人脸面具特朗普

价格 **¥38.00**

配送 浙江金华 至 上海 快递 免运费

颜色分类 **川普**

数量  件(库存79件)

立即购买

加入购物车

承诺 7天无理由 运费险

支付 集分宝



破解人脸识别系统，活体验证破解

代过人脸识别系统&...  
要提供：1.相应网站帐号与密码 2.本人SFZ正面照或...  
仅帮助无法正常通过人脸识别的客户服务，请勿做非...

价格 **¥188.00**

配送 广东深圳 至 上海 快递 免运费

数量  件(库存997件)

立即购买

加入购物车

承诺 7天无理由

支付 集分宝



**PART 3**

**行业现阶段反思**



---

反思：借新抵旧，谁会是下一个接盘侠



谢谢观赏  
THANK YOU