

# 个人征信牌照发放倒计时 互联网巨头鏖战“金融数据”

□本报记者 周文静

“我们都在等待牌照发放。”包括腾讯征信、前海征信在内的多家机构人士告诉中国证券报记者。今年1月,央行下发《关于做好个人征信业务准备工作的通知》,要求芝麻信用、腾讯征信、前海征信、鹏元征信、中诚信征信、中智诚征信、考拉征信、华道征信等8家民营征信机构做好相关业务准备工作,准备时间为6个月。今年5月,央行已经对首批机构完成中期验收,目前8家机构均已完成央行的入场调查和工作验收。

个人征信机构牌照发放在即,腾讯系、阿里系等各家机构纷纷公测自家征信产品。其中“信用分”成为几大具有互联网基因的征信机构面向市场的主打产品。业内人士表示,一方面可以吸引众多注意,给个人用户提供金融和非金融服务;另一方面“信用分”是给征信公司的金融机构客户提供的产品,还体现互联网征信的创新,一举多得。与传统征信公司主要通过以往积累的金融交易数据不同,出身为互联网背景的征信公司在依托于自己的“社交数据”或者“电商数据”外,相对缺乏“金融数据”,因此“社交数据”在金融风控中的有效应用还未得到验证的情况下,各家征信机构已经开始布局网贷、小贷、消费公司等领域,上演“金融数据”抢夺战。



IC图片

## 征信机构主攻“信用分”

8家个人征信牌照即将发放,芝麻征信、腾讯征信、前海征信纷纷推出各自产品进行测试。其中,“信用分”成了各大机构的主推产品。腾讯征信向中国证券报记者表示,除了反欺诈产品,腾讯征信还推出信用评级产品,包含信用评分和信用报告。目前信用评分还在内测,在手机QQ上开设服务号进行运营,通过在生活中服务类里面搜索腾讯信用,个人可以关注服务号查看到自己的信用评级。“关注我们的公众号,通过用户授权就可查到你的‘好信度’分数。”前海征信总经理邱寒表示。而芝麻信用则在6月开始在全国公测“芝麻信用分”,支付宝用户可以查询到自己的“信用分”,达到标准的用户还可申请部分国家的签证。

所谓“信用分”,即各征信公司通过自家平台数据和外部数据抓取的个人信息进行整合,对个人的消费能力、偿债能力和还债意愿等做出的综合测试评分数。业内人士

表示,除了将“信用分”提供给金融机构,为其借贷等金融业务提供风控外,还可以通过“信用分”给用户做其他的增值业务,如芝麻信用给用户提供的签证服务,以芝麻信用分作为审批依据的产品“借呗”也已上线,额度上限达到5万元。

“现在多家公司都推出自己的征信评分,前海征信的‘好信度’一年多前已开发完毕,一直在集团内部不同的专业公司和应用场景上进行内部测试,今年5月份开始对外公测。目前已有近200家机构已经签约使用我们的信用分。”邱寒介绍,“好信度”的数据来源于三方面,一是平安集团内部积累数据;二是外部合作机构如运营商、银联等机构的数据;三是其他第三方数据。此外,目前已经签署合作的近200家金融机构的合作协议中也有一定的数据共享。“可能你不是平安的客户,但在‘好信度’也会有你的分数,我们现在的覆盖面是远远超出平安自

## “金融数据”抢夺战上演

过程中,平台的数据也需要上传给征信公司。”网投网CEO汪瑶表示,这就可以解释为什么征信机构热衷于为网贷提供产品。与传统征信公司主要通过以往积累的金融交易数据不同,出身于互联网背景的征信公司在依托于自己的“社交数据”或者“电商数据”外,相对缺乏“金融数据”,而“社交数据”在金融风控中的有效应用还未得到验证的情况下。

“我们也在尝试使用社交数据,但从目前的情况来看,它的信息价值在目前还没有能够得到充分的体现。在最终的模型当中绝大多数还是跟金融相关的指标。通过实际的对比,我们发现在借贷场景下,最终对信用分产生价值的目前看起来还是金融的数据占多数,大部分社交数据在模型变量的筛选过程中被剔除了。”前海征信总经理邱寒在接受中国证券报记者采访时表示,通过显著性和相关性的指标,从最初选择的上万个变量信息源里,通过层层

身的自有客户的数量。平安现在的客金融客户已达9500万,而非金融、互联网板块客户近1.6亿,剔除重复客户后约2亿,外加外部数据源的合作提供的客户。”邱寒说。

腾讯征信表示,在人群覆盖上,QQ月活跃用户数达8亿,腾讯征信可以通过海量数据挖掘和分析技术来预测其风险表现和信用价值,为其建立个人信用评分。对于之前没有个人征信报告的蓝领工人、学人、个体户、自由职业者等用户,腾讯通过他们使用社交、门户、游戏、支付等服务,通过海量数据挖掘和分析技术来预测其风险表现和信用价值,为其建立个人信用评分。在给客户提供服务方面,腾讯征信表示,一方面通过互联网征信为金融机构降低风险获取更多的金融业务;另外一方面用很便捷的方式给普通用户建立信用记录,这些信用记录能反过来给他们提供更多的金融服务。

筛选,最后可能留下几十个变量,而这几十个变量从目前看起来以金融的变量占到绝对大多数的权重,“社交数据”的有效模型尚未成熟。

对于平台来说,目前征信公司提供产品并没有完整地契合国内网贷平台的业务需求,模型的针对性还有限。“我们平台主要做P2B,有互联网背景的征信公司目前提供的主要是个人征信,如腾讯的人群覆盖面主要不是企业和企业主的信息,但这些都是我们所需要的。而传统征信公司方面,不少网贷平台的业务分布在全国,而鹏元、上海资信等主要是地方性征信平台,其数据主要集中在各自所在的区域。”汪瑶认为,目前国内平台的业务多元,如侧重于个人对个人的借贷,如人贷、拍拍贷等少量平台,但更多平台都涉及企业经营借贷业务。壹宝贷总经理罗浩杰表示,其所在平台的业务涉及消费贷和经营贷,而这两种业务所需的征信模型也不一样。

## 掣肘重重 互联网征信发展任重道远

业内有机构测算,国内的征信业务市场高达千亿元,而通过征信业务可以衍生出其他更多的金融和非金融服务,尤其是借助互联网。“阿里已经通过‘芝麻信用分’开始提供‘借呗’和签证服务,未来还可能会有更多服务可以切入,互联网思维体现在这里,不仅仅再是盯着‘征信’本身。但近日央行颁布的非银行网络支付管理办法征求意见稿对互联网征信业务的开展会带来不小的影响。”一位资深支付行业人士表示,对于互联网金融来说支付是关键,尤其是以电商和支付起家而成长的互联网金融机构,支付新规可能会影响他们进一步的发展,其中以交易数据为核心的征信业务所受影响将更大。

除了来自政策方面的新约束,在国内个人征信行业刚起步之时已经呈现割据局面,而所谓的大数据的重复度也比较高。“各区域性的征信机构数据局限在所在区域内,依托于大集团的征信机构如腾讯征信、芝麻征信、前海征信等几家机构,各自的主要数据来源于各自的集团,如腾讯征信主要数据来源于腾讯旗下社交及支付、芝麻征信主要数据则基于阿里的电

商交易、前海征信数据则主要是平安集团的金融数据。现在各家机构都在接入外部数据,这些外部数据不外乎公安、教育等部门等政府公共部门。”上述人士表示,这对于使用征信数据的公司来说,需要使用多方数据才能得到完整的征信信息,无疑增加用户的成本及影响其运营效率。

对于上述问题,邱寒则认为,征信的市场很大,而且在国内尚属新兴业务,目前不太可能说一家能够满足所有的需求,需要有一定数量的征信公司存在去服务不同的行业、不同的细节。而一定数量的竞争对手存在对于客户来说也是一件好事。即使是在美国,经过多年发展后,也没有形成独家垄断局面,而是同时存在几家比较大机构。在中国人口数量众多,市场也更加复杂,最终必然会有多家征信机构在市场竞争。监管机构对行业进行牌照管理,征信行业会在相对规范和有序的情况下发展,市场也会做出它的选择。

随着互联网的广泛应用,如何在保护个人隐私的法律下将大数据应用于征信行业也是不可忽视的。据了解,现在不少反欺诈公司,通过

对电商数据、社交数据的抓取而给网贷平台等机构提供类征信的业务,但对于这种反欺诈公司,并没有经营许可或者接受相关的监管。国泰君安首席经济学家林采宜认为,应加强对“大数据”在征信行业应用的监管。如通过立法明确新兴信用信息源的应用规范。部分征信机构依靠技术手段,以电子商务、社交网络为平台,大量采集用户信息,通过分析客户的交易数据、选择偏好、消费规律和信誉评价等信息,提供正规的信用信息服务。这些新兴的信用数据可以成为传统征信手段的有益补充,但目前《征信业管理条例》和《征信机构管理办法》尚未明确其合法性和商业应用的规范。

同时,应通过立法明确禁止滥用“大数据”搜集非必要信息的行为。随着各种互联网平台的兴起,部分平台经营者打着信用消费的幌子,搜集并售卖贷款申请主体及家庭的生活信息、医疗、行程等隐私信息。对此,监管机构应该通过立法明确禁止非必要信用信息的搜集活动,以避免非法滥用大数据、侵犯公民隐私的行为,并在此前提下,联合网监部门加强监督落实。

## 陆金所转型提速

### 联手前海征信 打造P2P行业平台

□本报记者 周文静

从今年3月开始剥离P2P业务以来,陆金所加快平台化战略推进,拟将陆金所打造为开放的一站式互联网投资理财平台,为投资者提供包括P2P、保险、票据、公募基金、私募基金在内的各种标准及非标准化的投资理财服务。8月13日,陆金所董事长计葵生表示,陆金所的转型已经取得初步成果,日前联手前海征信,拟打造P2P开放平台。据介绍,该开放平台将为P2P行业中其他平台提供服务,包括销售平台和技术输出等方面。

#### 陆金所输出六大服务

计葵生表示,在更深层次上和 market 其他参与者分享陆金所积累的风控与管理经验、产品设计能力、平台技术等,为网贷行业建立“基础设施”。陆金所将联手前海征信,为P2P公司提供六大方面服务,包括获客、增信、产品设计、征信、系统平台、催收等贷后服务。

他认为,借助陆金所1200多万用户巨大的流量优势,为P2P公司提供丰富的流量资源,包括海量的借款人用户和大量投资端客户,大大降低他们在线市场推广和获客的成本。在增信方面,陆金所会输出风控标准、技术以及相关服务帮助P2P平台提升风控能力,而且要求P2P平台必须有规范的资金托管,以及拥有一种或多种保险、备付金、第三方担保等增信措施。如果平台有需要,我们可以提供这方面增信相关模式的设计服务。

关于产品设计,计葵生表示,将逐步引入并丰富网贷配套产品体系,包括第三方资金托管与支付、保险或担保等网贷产品设计

### 腾讯征信总经理吴丹:

## 充分挖掘海量数据

□本报记者 周文静

互联网金融的飞速发展迫切需要个人征信体系作为支撑。个人征信机构的验收期已到,8家征信机构摩拳擦掌推出自己的产品,而最具互联网基因的腾讯征信筹备工作和产品推出情况如何?腾讯征信总经理吴丹表示,仅在人群覆盖方面,QQ月活跃用户数达8亿,腾讯征信可以通过海量数据挖掘和分析技术来预测其风险表现和信用价值,为其建立个人信用评分。而各家征信公司由于数据源的不同,更多的是一种合作关系。

**中国证券报:**经过半年多的筹备,腾讯征信的整体筹备和产品推出的情况怎么样?

**吴丹:**按照央行的要求在进行筹备和完善工作,主要包括规章制度的制定、组织架构的搭建以及业务系统建设等。目前,腾讯征信主要提供面向个人客户的征信产品。腾讯征信的征信产品主要分为两大类:一类是反欺诈产品,另一类是信用评级产品。反欺诈产品包括人脸识别和欺诈评测两个主要的应用场景。人脸识别主要应用在身份核实的相关场景,目前已应用在腾讯的微证券等产品上。欺诈评测是对客户的欺诈风险提供一个等级评估,等级越高提示欺诈风险越大。信用评级产品,目前可以提供运用的是信用评分和信用报告。

此外,腾讯征信会整合已有征信产品根据不同的业务需求在贷前贷中贷后为金融机构提供整套的实时在线的风险管理解决方案。在贷前利用人脸识别和欺诈侦测为贷前审核把好关,尽量避免团伙欺诈和欺诈惯犯的混入,并根据已有的腾讯数据模型结合具体的金融产品、客户群体和场景提供个性化的风控决策,用征信产品将客户和金融产品深度结合。根据信用评估为客户提供不同的个性化金融产品。在贷中和贷后,根据客户的动态实时的进行风险预警。

**中国证券报:**目前,腾讯征信的客户群主要有哪些机构?是否会侧重某个领域?

**吴丹:**腾讯征信业务服务的对象主要包括两块:一是金融机构,通过提供互联网征信服务来帮助他们降低风险,能够去为更多用户提供金融服务;二是服务普通用户,用很便捷的方式帮忙他们建立信用记录,这些信用记录能反过来帮助他们获得更多的金融服务。目前已经与商业银行、消费金融公司、小贷及P2P公司、保险公司、金融服务公司开展合作,已有多家中大型信贷机构通过数据验证,另有多家合作方进入产品调试、试用阶段。

**中国证券报:**与另外7家征信公司相比,腾讯征信的优势体现在哪里?

**吴丹:**腾讯征信在人群覆盖、身份核实、反欺诈上比较突出。人群覆盖上,QQ月活跃

等,帮助这些P2P平台在商业模式、支付系统、营销方法等方面完全符合互联网金融监管框架,降低其监管及合规风险。运用先进的技术及法律结构设计,通过一对多分拆等方式,迅速匹配,分散投资风险,同时降低投资门槛。

在征信方面,则借助陆金所风控经验和前海征信的数据以及信用模型来筛选、管理和服务借款人,提高P2P平台信用评估能力以及相关的信贷服务。同时还将给P2P公司提供系统平台,催收等贷后服务。

#### 前海征信推P2P征信产品

在陆金所为P2P行业输出服务中,前海征信将在其输出过程中嵌入相关服务。前海征信总经理邱寒表示,依托于平安集团的金融大数据和风控经验,前海征信已有3大系列、10款端到端的征信产品。

邱寒介绍,前海征信掌握3大关键核心技术能力。一是大数据建模能力,融合了平安集团20余年丰富金融风险管理经验,拥有国际领先的机器学习、神经网络等最新科学成果,目前已有26个大数据科研项目正在进行;二是数据云,从金融、交易、社交和行为等不同维度,涵盖了数亿级的用户数据;三是后援服务平台,平台的催收等贷后服务依托于平安后援体系,基于前海征信的风控核心技术催收云,以及平安集团拥有的超过10000坐席、24小时全天候运转的、以工厂化和流水线化为特色的金融后援中心。

据了解,今年5月,针对大数据时代风险管理难题,前海征信推出10大征信产品进行公开测试。截至7月底,已经有超过100家机构签署了合作协议。其中不乏P2P行业排名靠前的拍拍贷、投哪儿,搜易贷等公司。

用户数达8亿,腾讯征信可以通过海量数据挖掘和分析技术来预测其风险表现和信用价值,为其建立个人信用评分,并能通过实时监控,更为有效的判断出用户的还款意愿和违约几率。

在身份核实上,腾讯拥有领先的人脸识别技术,且拥有国内权威的人像数据库,结合腾讯独创的技术算法,将大力提升人脸识别的准确率及商业应用可用性,可有效帮助银行解决身份核实等难题;反欺诈产品则依托腾讯15年的多渠道多平台的数据积累,通过建立不同角度的反欺诈模型与规则,提供给合作伙伴实时的查询接口。

实际上,各个征信公司由于数据源不一样,所以不存在竞争关系,而是一种合作关系,互相补充,互相结合,才能更加全面的看到一个人的信用状态。

**中国证券报:**随着互联网大数据的推广应用,腾讯征信如何看待大数据对于征信行业的作用?

**吴丹:**此前,一些金融机构和民间团体,主要通过引用央行个人征信报告,但是对于一些蓝领工人、学生、个体户、自由职业者等用户,他们没有个人信用记录,金融机构想要了解他们的信用记录成本比较高,无法对这些用户的信用风险进行准确的判断。而这些用户可能是腾讯的活跃用户,他们使用社交、门户、游戏、支付等服务,因此,我们通过海量数据挖掘和分析技术来预测其风险表现和信用价值,为其建立个人信用评分。

目前,腾讯征信的数据主要来源两部分:一部分是腾讯体系的数据,如财付通的交易数据、QQ的社交数据等;一部分是外部的,比如教育信息数据。腾讯的互联网大数据征信主要运用社交网络上海量信息,比如在线、消费、安全设置等情况,为用户建立基于互联网信息的征信报告。具体来说,征信体系将利用其大数据平台TD-BANK,在不同数据源中,采集处理相关行为和基础画像等数据,并利用统计学、传统机器学习的方法,得出用户信用得分,形成个人征信报告。

**中国证券报:**征信业务的核心是数据,如何在发展业务的同时做好用户有信息保护工作?

**吴丹:**根据央行的有关管理办法规定,我们在采集和查询个人信息时,必须获得信息主体的授权同意并明确使用的用途和范围。并且在隐私方面腾讯在开展征信业务时也一定会贯彻执行央行的《征信业管理条例》要求,接受监管和大众监督。

已有的产品通过腾讯已有数据进行建模评测,并且对涉及到用户的聊天内容,交易明细内容等隐私内容不进行分析 and 触碰;对评分的使用等,经过客户的明确授权后才会提供给第三方机构使用。