

# 中国移动金融行业大数据产品推介会

正德厚生 臻于至善



# 司马大数据金融业整体解决方案



# 目录

## CONTENT

*01*      **市场分析**

---

*02*      **金融应用**

---

*03*      **行业案例**

---

01

# 1. 市场分析

# 金融行业发展趋势





## 困境一：决策缺维度

### 市场发展 竞争洞察

有局限缺跨度（地域、竞争），维度不全粒度不足

#### 现有数据源

- 央行数据：发卡数据
- 交易流水：账务现金流
- 客户画像：开卡录入数据

#### 缺维！？

- 缺：市场地位动态变化
- 缺：区域竞争全局洞察
- 缺：活跃客户真实质量



#### 短信行业网关

955\*\* 动账提醒



#### 上网日志解析

手机银行活跃分析



#### 语音呼叫行为

客服IVR通话记录



#### 细分市场

重点细分市场追踪



#### 偏好洞察

客户画像偏好标签

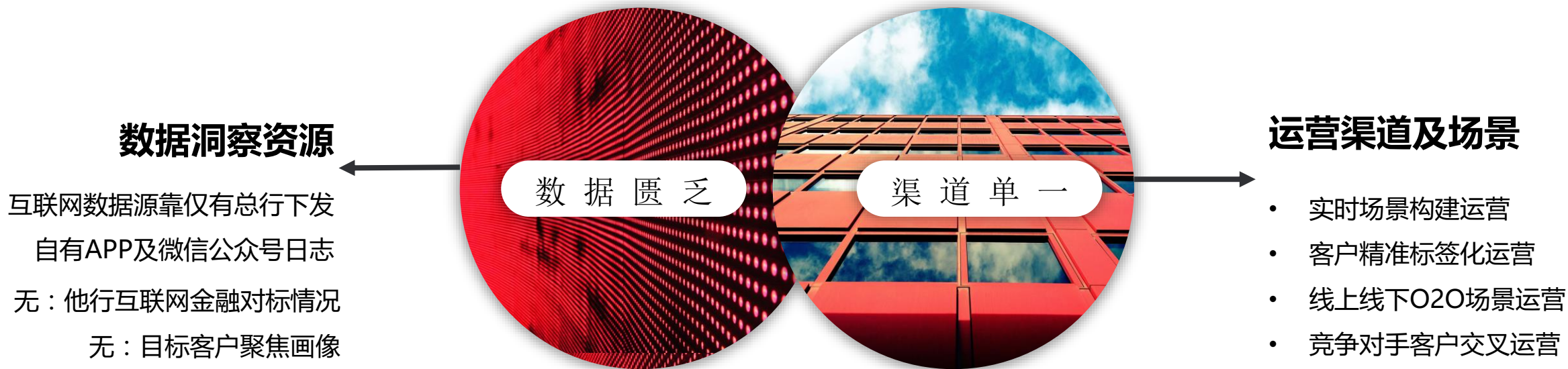


#### 欠费坏账

市场经营风险洞察

# 赋能银行IT+DT智慧场景运营能力

互联网金融拓展，数据有我行无他行他业，场景运营无工具少渠道...



# 取运营商之“富”数据，赋金融业之“全”数据

以：短信行业网关、上日志解析语音呼叫行为  
以：全实名制数据、时位置信令精准客户标签

大数据服务



业内竞争情况、区域市场份额、活跃客户质量  
场景运营、精准营销、客户画像、线上风控

取运营商之“富”数据

赋金融业之“全”数据





## Basic Location Internet

基础信息



位置信息



行为信息



上网信息



约**80%**的人口覆盖率  
**2900多万**用户

**5万**余北京移动基站

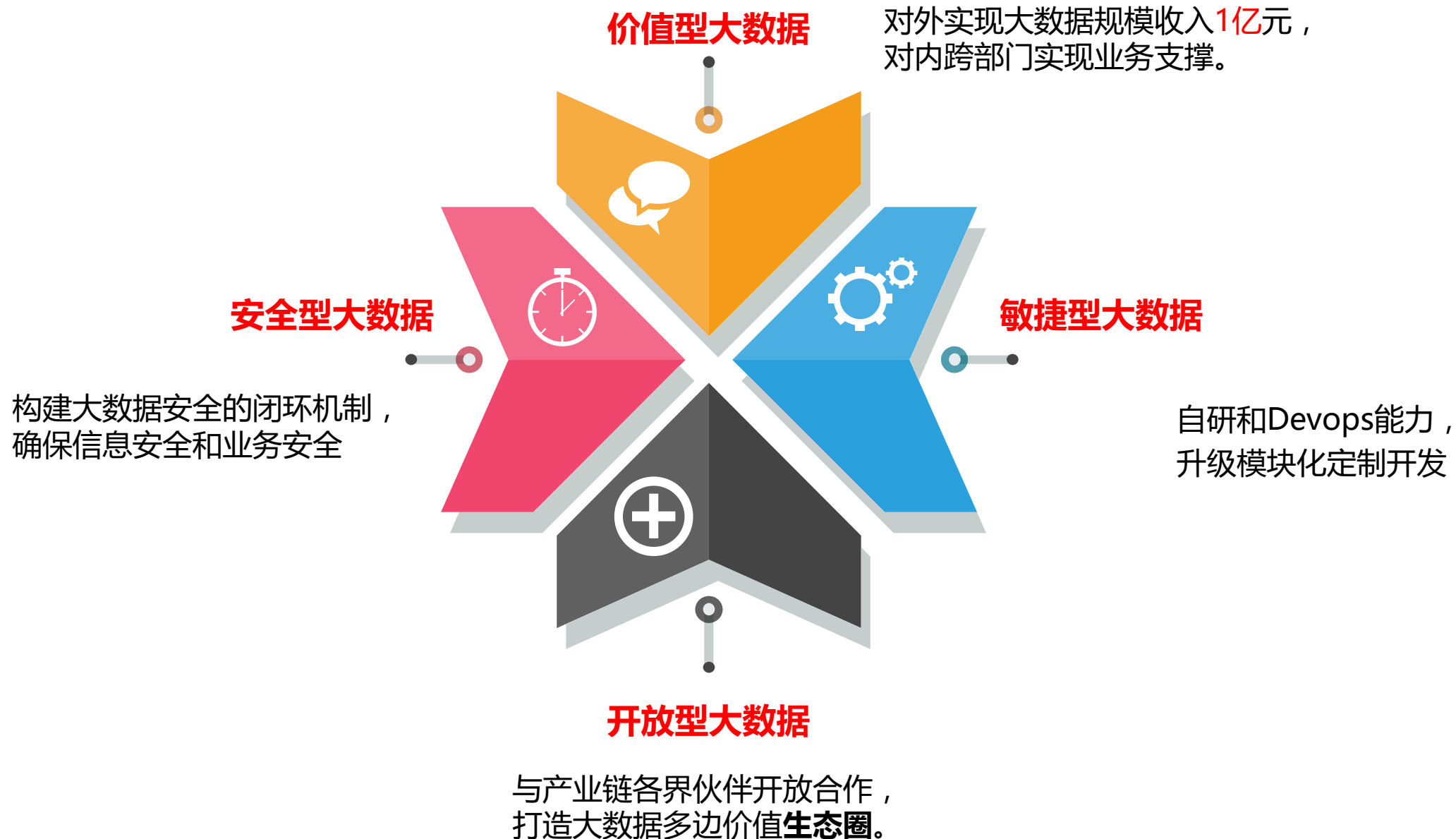
**16**个城郊区全覆盖

**2000**余款APP, **6000**余个网站的识别能力

**700**多个商业标签

11万栋楼宇, 1.8万住宅小区,  
80个5A级景区、98个4A级景区,  
3条高铁, 18条地铁, 4个火车站,  
机场, 65个三甲医院, 91  
所高校等**40**余类场景

## “四型”生态大数据

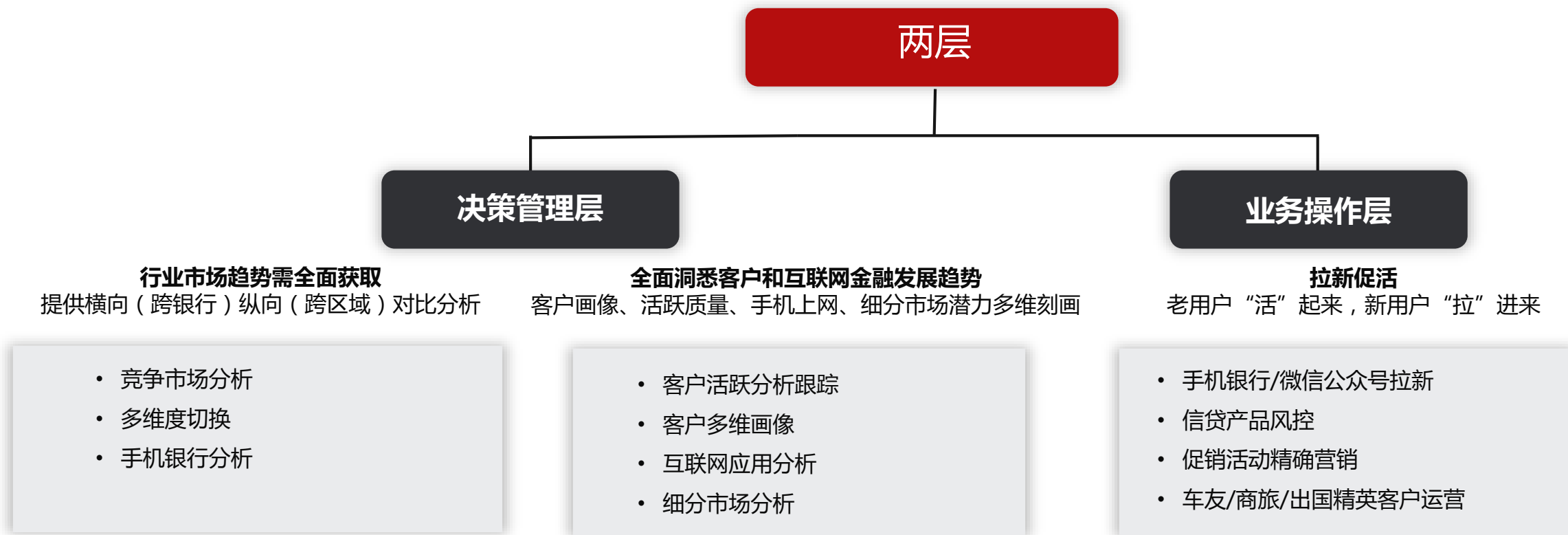


02

## 2.金融应用

## 两个层面产品助力金融行业大数据应用

司马大数据向金融企业提供“**两层多场景**”的决策运营支撑，**数据洞察、客户精准运营**等大数据服务，协助企业管理层提供科学决策支撑，对市场全局掌控；支撑金融业运营人员开展业务规划和精准业务运营。



# 模块一：决策管理



**场景描述：**基于5个场景，利用运营商大数据分析能力，扩展银行对用户深度分析，获得更为完整的客户拼图，实现精准的营销和用户管理。

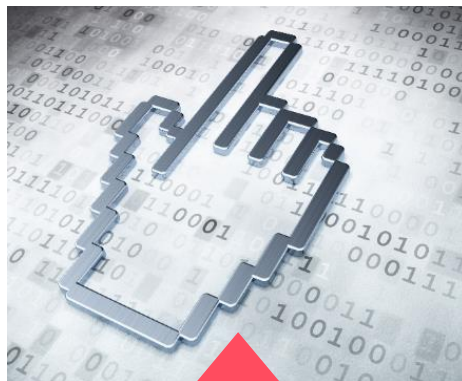
区域竞品  
分析



维系客户



忠诚分析  
用户画像



APP分析







# 场景2：忠诚度分析



**场景描述：**银行需要了解本行客户与他行客户的交叉情况，实现对客群的细分和差异化运营服务。

## 主用卡客户

- 手持1张卡
- 本行卡使用频繁
- 客户忠诚度高

## 副用卡客户

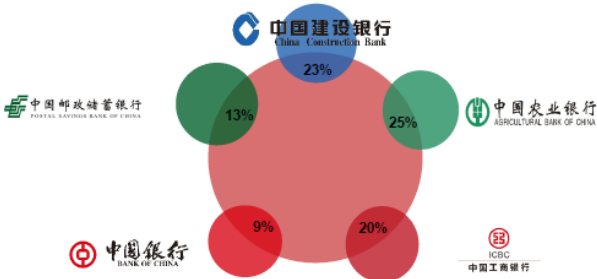
- 手持2张及多张卡
- 本行卡使用度较低
- 客户流失风险较高

## 主副卡结构分析

示例

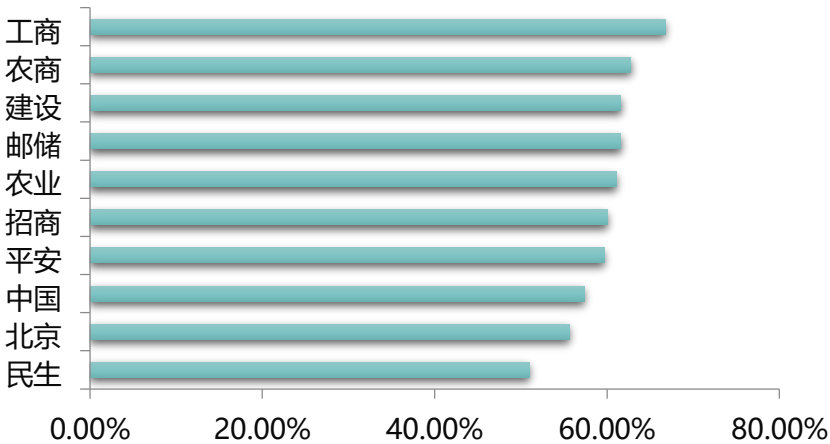
某银行	1张卡（主卡）	1张副卡	多张副卡
1月	61.73%	23.54%	14.73%
2月	63.25%	22.35%	.....
3月	.....	.....	.....

## 重合度分析



如图所示为各大银行重合用户的占比：重合用户数/大圆所示银行用户数

## X年X月10大行主卡占有率排名



# 场景3：重点维系目标客户



**场景描述：**结合多卡用户的职业、爱好、习惯、家庭结构、消费方式及偏好数据对客户进行分类，并提供不同的产品和服务策略，确定优先维系用户。

示例	邮政副卡 TOP1	工行副卡 TOP2	招行副卡 TOP3
低价值人群	5%	2.5%	3%
中等价值 人群	4%	2.2%	2.2%
高价值人群	2%	1.3%	0.8%

## 场景4：目标用户画像



场景描述：银行可根据需要针对特定目标客群多维分析，了解目标客户群的属性和偏好银行：  
可针对**任一指定群体**（输入目标用户群手机号码或指定用户群特征），进行特征刻画。

### 地理特征

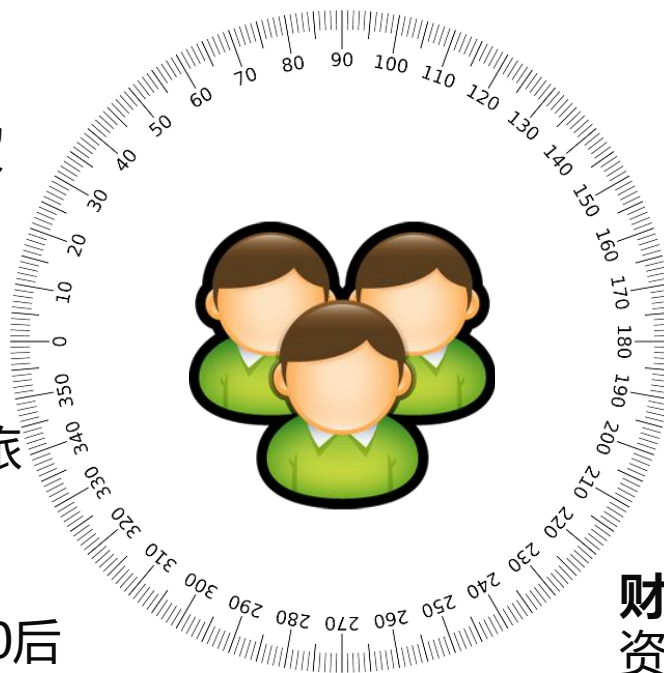
居住地：中关村，国贸  
工作地：通州万达

### 生活需求

近期动态：考证中、  
计划买车、装修、差旅

### 自然特征

年龄：50,60,70,80,90后  
生活阶段：上学、求职、单身、  
已婚、子女教育、退休



### 线上特征

APP兴趣：新闻，  
社交、视频等偏好

### 多卡持有

多卡用户占比：55%  
他行排名：建设、工商

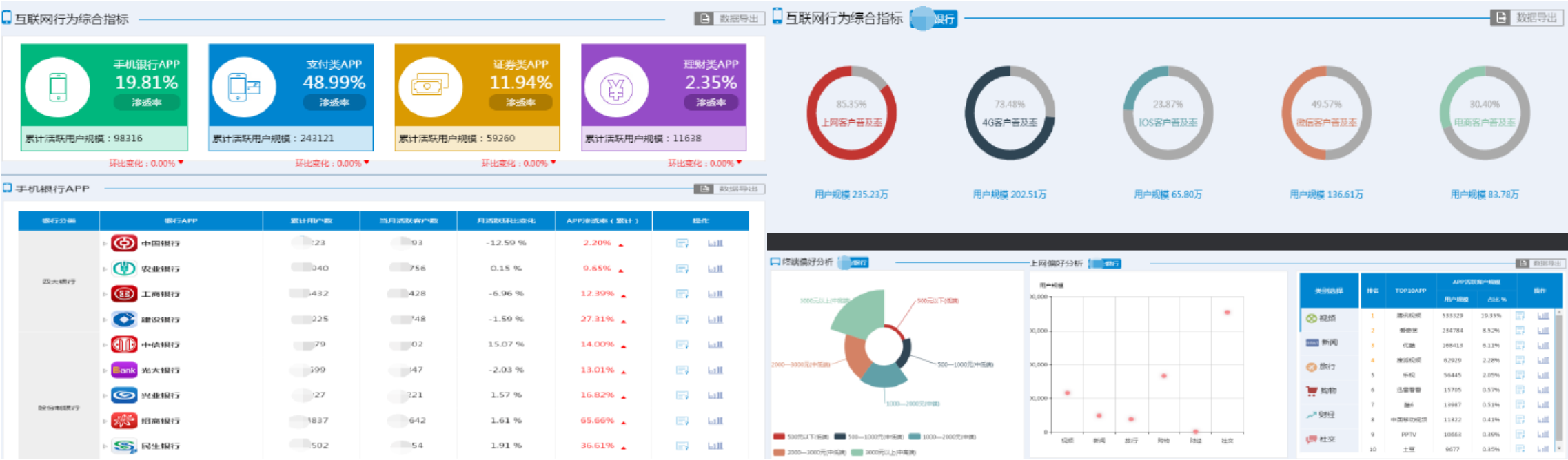
### 财富特征

资产：是否有房、是否有车  
收入：低产、中产、高产

# 场景5：手机银行app及互联网应用使用情况



场景：1、手机银行app运营客户需要了解竞品使用情况及客户感知，以完善自身产品用户体验；  
2、对证券、保险、移动支付、电子商务及互联网金融等金融类应用的使用情况、深度挖掘用户需求，定位自身运营策略和手段。



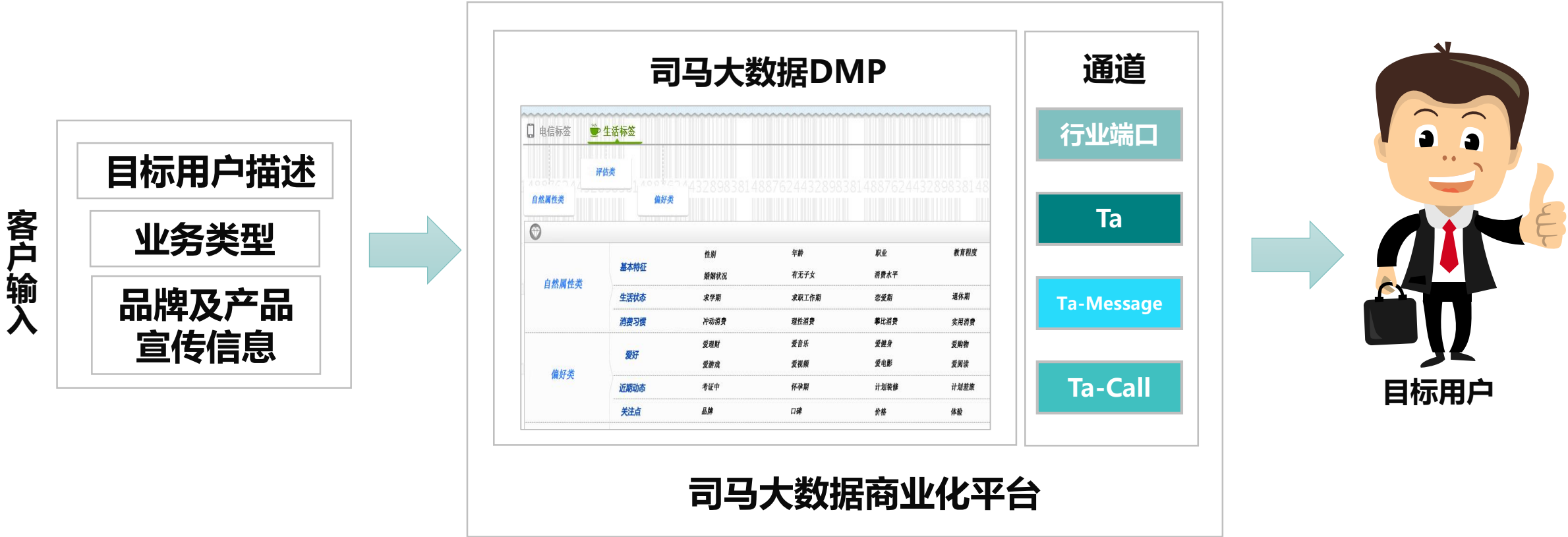


# 模块二：业务操作层



## 新客获取和精准营销

◆适用场景：信用卡开卡、保险理财产品推广、APP推广、境外消费业务推广等



# 场景1：营销推广

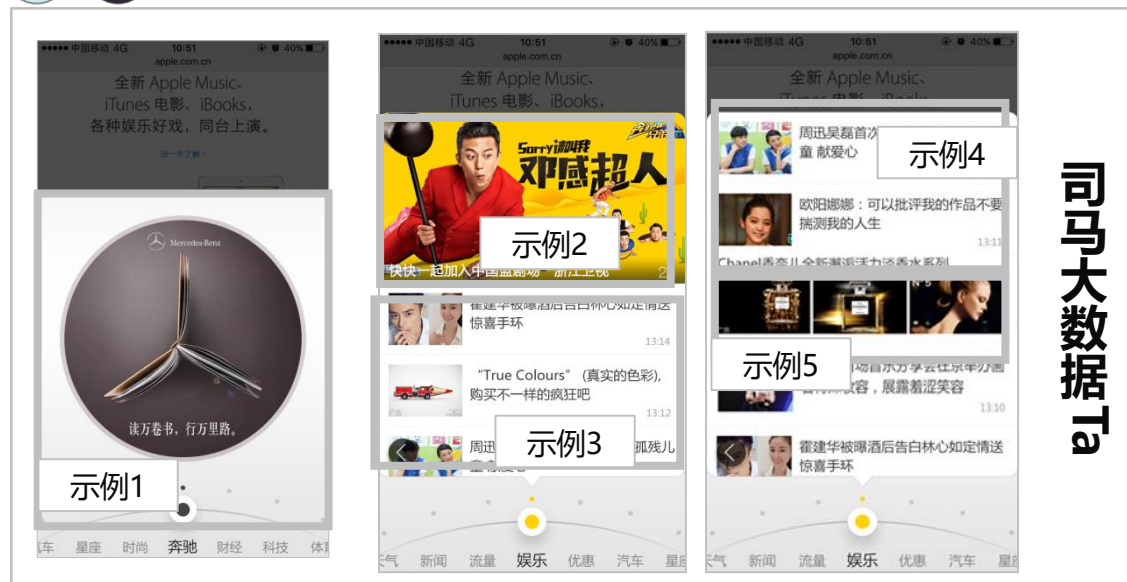
**场景描述：**基于Like用户机器学习算法，可在APP推广、广告营销、保险营销、用户筛选四个场景发挥大数据的价值。

不再是无效轰炸短信广告  
而是不上网客户的智慧新电渠

任务重成本往哪投？入大产出小？

手机银行分期放贷任务重  
盲目促销送实物，库存管理成本高  
目标客户不精准，白花钱了…

司马大数据目标用户群



司马大数据 Ta

## 精准金融运营信息发布申请

当前选择建设银行

标签选择

筛选条件: 性别: 全部 年龄: 全部 用户所在地: 全部 客户消费: 全部 手机流量: 全部 手机品牌: 全部 是否车主: 全部 他行标识: 全部 11202

银行: 建设银行 他行标识: 农业银行 性别: 全部 年龄: 全部 用户归属地: 全部 客户消费: 全部 手机流量: 全部 手机品牌: 全部 是否车主: 全部 app偏好: 全部

项目设置

机构名称: 建设银行华中支行 短信主题: 建设银行 开始时间: 2017-02-26 21:42:55 结束时间: 2017-02-26 21:42:55 操作人员: 余强 发送人: 余强 发送类型: 一次 持续

内容编辑 字数统计: 10字 (每篇70字内) | 短信条数统计: 1条 (1条可发送成功)

# 场景2：贷前审批-信息核验



**场景描述：**金融机构为用户提供贷款及信用卡消费服务，在用户授信时，银行可以将用户的身份证或注册的手机号码等提供给运营商，可通过大数据平台进行用户个人信息核验。



金融机构

金融机构获得个人客户授权可查询证明  
用户填报的姓名、手机号码等其他信息



真/伪/存疑



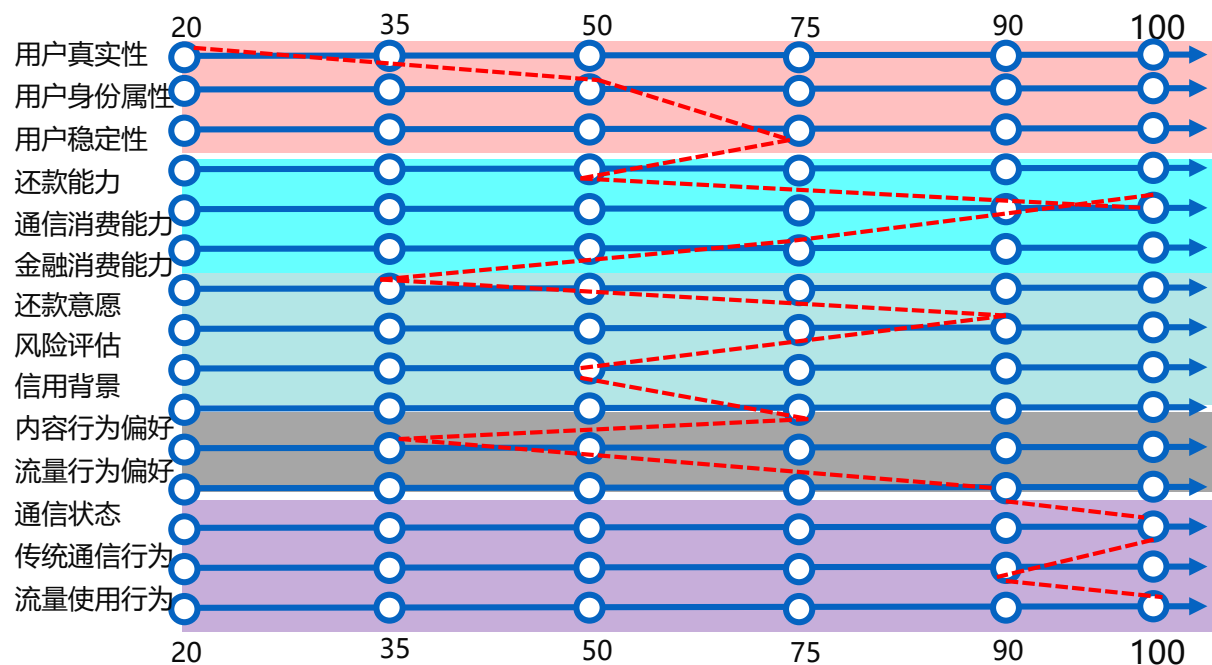
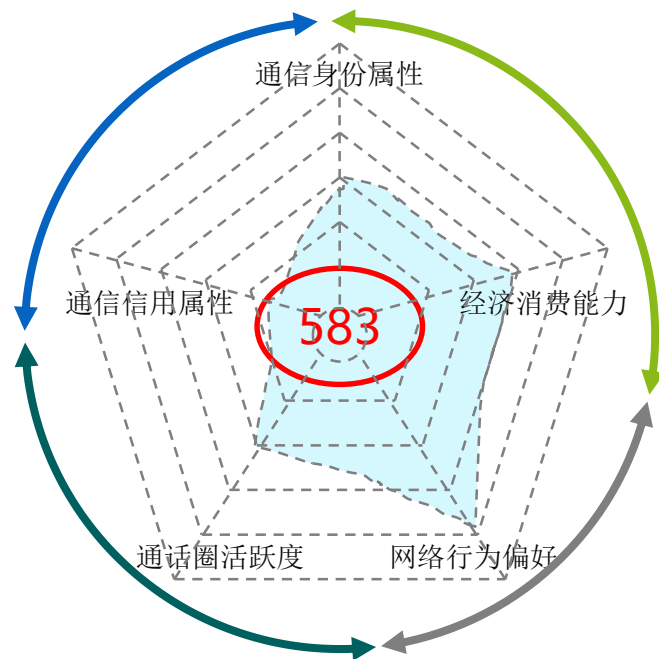
SmartData

输入	输出
手机号码	在网/注销/.....
手机号+姓名+身份证号	一致/不一致/部分一致
手机号码+常用联系人手机号码	一致/不一致

# 场景3：贷前审批-信用模型



**场景描述：**银行为用户提供贷款及信用卡消费服务，在用户授信时，银行可以将用户的身份证或注册的手机号码提供给运营商，可通过大数据平台进行用户**信用分**评级或**联合建模**，为金融机构提供用户信用评级服务。



## 场景4：贷后管理-客户的失联修复



**场景描述：**银行为用户提供贷款及信用卡消费服务，因欠费或逾期失联时，银行可以将用户的身份证和注册的手机号码提供给运营商，可通过大数据平台进行用户信息修复，为银行建立新的联系，通过外呼方式触达失联客户。

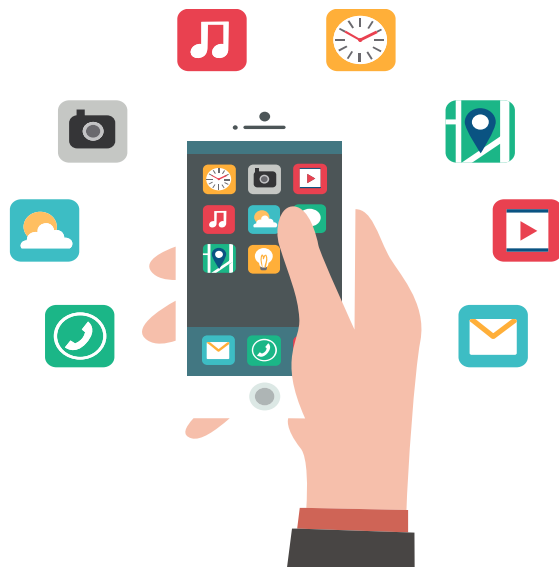




03

## 3.行业案例

## 某银行.用户筛选案例



### Apple Pay用户

- ◆ iPhone型号手机
- ◆ 绑定中国银行卡
- ◆ 线下消费达人

客群分析



Like用户筛选及营销方案



通过中国银行信用卡  
和借记卡来使用  
Apple Pay 进行支付

使用 Apple Pay，尽享中国银行信用卡  
和借记卡的各种好处，这种支付方式简  
单、安全，而且又私密。



10余万人开通Apple Pay

效果评估

# 某互联网金融公司.营销推广案例



- ◆ 使用过理财类App
- ◆ 访问过理财相关网站
- ◆ 拨打过理财相关的电话
- ◆ 理财类广告点击用户

## 客群分析



## 线上营销

曝光量

298,104

点击量

61,546

转化量

890

点击率=20.7%

成单率=1.5%

转化率=3‰

## 效果评估

## 某银行、某信用贷.风控案例

通过实际数据，针对个人小额信贷行业用户群特征进行分析，运营商数据在该业务贷前风控环节起到有效支撑



从用户基础信息数据、app使用数据、语音数据、电话数据、app使用数据中提取**用户移动设备使用行为**的**描述性特征**

特征提取



描述特征与用户小额贷款分类结果是否存在**线性相关**，为后续模型选择及特征筛选提供支持

相关分析



利用**随机森林**、**SVM**等分类算法训练分类模型参数，分析分类结果模型的识别率为**71%**，运营商数据在小额信贷业务贷前授信环节具备极大的可参考意义

模型预测

## 某银行.失联用户找回案例

通过大数据算法模型识别欠款失联的用户，通过外呼形式进行失联客户的找回，帮助银行减小资产损失。



**有效呼叫率 > 10%**



# THANKS

期待您的合作

