

## 风控策略制定解析（一）

### 目录

风控策略制定原则

风控策略之模块制定

风控策略之数据选择

风控策略之系统落地

备注：部分内容来源于网络，如有侵权请联系 Vivian：wmyd80，感谢支持

## 一、风控策略制定原则

### 1、了解市场行情

目前互联网金融业务发展的已经很成熟了，市场上现有的业务发展日趋完善。所以相应的业务流程风控手段都是大同小异。如果涉及到公司要新开业务线，最简单直接的方式就是调研。看下其他公司的业务怎么做。以空杯心态，去做摸底。毕竟其他公司的业务已上线一段时间，可以进行参考对比。

### 2、熟悉业务产品

熟悉业务流程，了解进件流程。收集进件流程中可获得的进件要素，并寻找流程中的风险点，制定对应的风险排查方法。

在填写进件申请资料时候，不仅要考虑贷前审核，也要考虑到位后续贷后催收的工作。比如说通讯录获取是否授权读取？目前随着国家政策层面催收越发严格，避免拨打电话催收时候接到客户投诉。比如说客户单位家庭地址电话是否都需要填写？如果填写，影响客户转化率。如果不填写，后续贷后催收失联修复工作将受到影响。这个时候需要考量，贷前客户申请的资料，是要求主动填写还是授权读取，或者其他。

### 3、明确产品对象

虽然用户画像在业务中国具有相应的普遍性，比如逾期方面，女性低于男性。但是不同业务的产品对应不同的目标客户，相应的在评估客群所面临的风险就不同。场景消费类、无抵押信用类、抵押类等等业务线不同，需要根据其客群对象不同，识别风险点。

## 二、风控策略之模块制定

策略模块需要根据业务流程制定，每一个模块对应一个或多个风险点。我们都知道，策略不是一成不变的，当需要根据业务数据调整时候，我们要清楚的知道每个模块对应的风险点以及通过率。举个例子，个人验证信息模块涉及了 10 个风险点，我们发现其通过率过低，那么就要根据其风险策略进行调整，从而提高整体通过率。

常规审批策略模块如下：

个人信息验证

准入模块  
欺诈判断  
黑名单判断  
信用风险评估  
授信（人工）

以上是目前市场上比较常见的策略模块排序，当然说如果把黑名单放在欺诈前面也是可以的，后续调整优化根据各家业务决定。

这里有个问题，是在后续管理中发现的。我们做了一段时间业务发现一些前期未识别的潜在风险，需要在现有流程进行优化增加。这个时候是很难的，因为我们知道审批流程一旦定了，基本不会有很大改动，涉及到产品，策略，技术等多方面因素，实现比较困难。这个时候就需要我们最开始在设计的时候进行占位子，就是每个模块都不要排满，预留一定空间，以便后续优化。

### 三、风控策略之数据选择

我们的风控策略都是基于大数据基础上，数据质量好坏直接影响到策略的执行。

#### 1、数据来源

客户主动提供（申请进件获取）  
客户授权获取  
第三方数据源  
自身业务积累

#### 2、如何选择第三方数据源（查询指标）

目前第三方数据源依然比重较大，基本都是采用多家机构的数据。那么如何选择第三方数据源？或者说如果衡量其数量呢？

##### 1) 数据体量

这个很好理解，就是查得率。我们提供 1000 个测试样本，一家查得率是 90%，一家是 80%，那么肯定是查得率越高越好的，我们默认其数据体量是比较大，覆盖范围也是比较广的。

##### 2) 区分度

### 3) 收费标准

目前市场上常见的收费标注有查得收费，查询收费。以及包年包季度包条数阶梯收费等等。

### 4) 稳定性

主要是指其数据来源是否稳定，大家都知道去年行业整顿后，很多家公司业务都收到影响。这时候如果数据厂商不稳定，数据一下子提供不了，那么直接影响业务。但是到底是一手数据还是二手数据，需要大家在采购时候谨慎考量。

举个例子，欺诈率为例，先明确下定义

查得率=查得数/样本量

覆盖率=查得命中欺诈数/样本命中欺诈量

有效差异率=查得命中欺诈数/样本中通过且 bad 量

误拒率=查得命中欺诈数/样本中通过且 good 量

我们在采购时候面临选择 A 公司数据源和 B 公司数据源。

我们使用样本 1000 条数据进行测试，得到以下数据指标

查得的率 A: 75%, B: 80%

覆盖率 A: 65%, B: 75%

误拒率 A: 1.5%, B: 1.3%

有效差异率 A: 25%, B: 15%

综上，查得率和覆盖率明显 B 公司更好，证明 B 公司的数据源是我们目标客户数据比较相吻合。

建议如果是业务初期可以选择 B 公司，但是后续可以引进 A 公司数据，因为相对来说，A 公司的数据与公司不重叠，有利于进一步扩大我们内部数据的积累。

## 3、如何选择第三方数据源（成本核算）

刚刚讨论了以查询指标去选择第三方数据源，但是另外一个重要因素就是成本。以

控制成本为原则，兼顾风险与盈利角度综合进行评定。

虽然没有明确说明过，但是目前在采购选择具体的第三方数据源主要有以下几个原则

- 1、优先使用免费数据，再使用收费数据。
- 2、优先使用强风险数据，再使用若风险数据。
- 3、查询数据留存落库，不断充实公司内部数据库。

这里要区分两个概念，一个是查询查询，一个是真实费用。查询费用，我们很好理解，一个客户查询一笔就收一笔费用，假设有 1000 个客户申请，就产生 1000 笔费用，但是最后只有百分之八十的申请审批通过。那么真实费用就需要把查询 1000 笔费用平摊在最后通过的 800 个客户上，才是真实查询成本。拒绝率越高，其成本越高。所以在选择选择数据源时候其查询成本费用尤为重要。

#### 四、风控策略之系统落地

再好的风控策略也是需要风控系统落地执行的，其 IT 系统主要是审批系统、决策引擎和征信平台三者的有机结合。

客户申请进件后，在审批系统中，每条风控策略都需要通过决策引擎调取征信平台的数据，最后返回审批系统结果。

这里重点说下征信平台，这里说的征信平台是个泛称，其主要作用就是外接第三方数据源统一管理的平台，可以调取外部第三方数据，同时回传数据进行储蓄。之前我们提及过，每家公司基本都是接入多家外部数据源，为了方便统一管理，我们统一做成征信平台，统一进行数据调配使用。征信平台接了很多家公司数据源，但是不一定都使用，假如我们现在使用的 A 公司的黑名单数据库，觉得效果不好，那就切换成 B 公司的黑名单数据库。或者说先跑 B 公司的黑名单数据库再跑 A 公司的。在不改变现有流程情况下，风控策略优化调整时候可以配合完成。