



乾康金融家

总刊第十四期



本期看点

乾康行走历程

感悟乾康

乾康（上海）金融信息 股份有限公司

目 录

乾康行走历程

感悟乾康

乾康，让金融更简单之产品思维	05
/周滨	
乾康，如何让金融更简单/李丽	06
乾康，让金融更简单之我见/田斌	07
对于乾康让金融更简单的理解/冯建强	08
科技创新，让金融更简单/齐军格	10
乾康，让金融更简单之银行贷款	
/孙宏伟	12
对公司 slogan 的感想/常亮	15
简单是多么令人向往/刘学军	16
乾康，让金融更简单之感悟/章其文	18
乾康金融科技未来展望/潘跃华	19
科技、金融、简单/赵军扬	21

乾康让金融更简单之业务优势	
/田瑞荣	22
浅谈乾康让金融更简单/段懿栩	25
现代金融、科技金融/杨小桂	26
乾康让金融更简单之直销银行	
/袁枚	28
让金融更简单的使命/张海宝	29
态度与技术让金融更简单/秦悟盈	31
科技改变金融/陶慧淼	33
简单、快捷、安全/董媛	35
简化流程、惠普大众/张晨光	36
乾康如何让金融更简单/褚君	37

项目百味

微贷咨询之路畅想/江鹏	39
-------------	----



主编：翟晓慧

校对：刘学军、翟晓慧

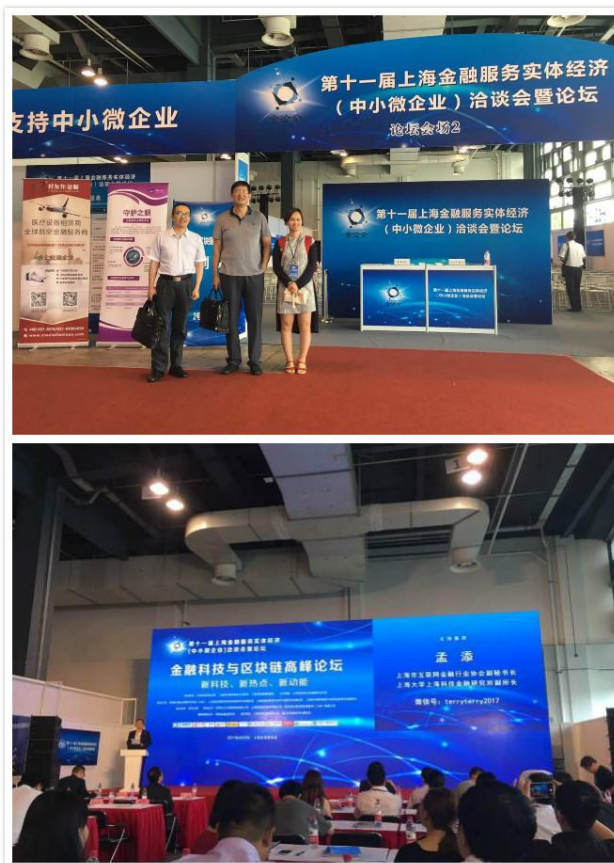
文字编辑、美术编辑：翟晓慧

投递邮箱：liuxj@qkjr.com.cn

zhaixh@qkjr.com.cn

内部资料，仅供交流

乾康行走历程



出席金融科技创新论坛

荣获2017
诚信创建企业



组织部参观阳泉项目



晋级2017 国际创新创业大赛



阳泉项目 与其他支行联谊活动

乾康，让金融更简单之产品思维

周滨/文

在我们的社会中，各种组织的存在都有它特定的使命与宗旨。换句话说，每个组织对外提供的产品与服务是对其他组织有价值和帮助的。外界对于其产品品质的认知与评价是提供产品的组织成功与否的重要依据。

记得苹果公司的创始人乔布斯说过，我们的产品自己会说话。真正成功的企业无不在产品的品质及客户体验上追求极致。

上世纪八十年代末，中国的通货膨胀非常严重，造成了社会上老百姓对生活物资的大规模抢购。很多人家都把商店中滞销的家电产品一抢而空。随之而来的是许多生产制造企业以粗制滥造的产品大量充斥市场，等抢购浪潮退却时，大量品质不过关的企业纷纷倒闭。在这个过程中，海尔的张瑞敏曾经当着全体员工的面亲手把不合格的冰箱砸烂，并宣布质量是企业的生命线，谁不把质量放在第一位，不认真履行自己的岗位职责，就是企业的罪人。海尔通过一系列的努力，他的产品与服务都做到了行业的翘楚地位。今天海尔集团已经是规模非常庞大的综合性集团。类似的案例还有很多，我亲身经历的另外一个案例是，日本的一家打印机企业，他中国区的总经理是一位头发花白的老人，他给我演示了银行用的存折打印机，他们用的是中国各种银行的存折样单，当着我的面来演示其产品的适应性功能。要知道，这是一家年收入超过 1000 亿人民币规模的企业，而他的中国区总经理为推广他的产品可以为我这样一个潜在的小客户亲自做演示，并且可以接受各种挑战 and 测试。可见这家企业对于产品与客户是多么的重视。所以我对于产品的理解是必须好，必须能超越你的竞争对手。



乾康的产品是什么？小微贷，信用卡，软件，直销银行运营托管是我们的产品线。我们的产品做到怎样的程度，什么样的交付形式客户的体验才好，是我们时时刻刻需要思考的问题，并且要持续地付诸行动。

我想，乾康的产品要让金融活动变得更简单。第一，我们的 B 端客户使用我们的产品，让他们的业务规模有迅速提升并风险可控。这就要求我们的产品要超越现有银行客户的技术能力，比如信用贷款的技术流量的导入及运作效率。

第二，我们的产品针对 C 端客户，需要让 C 端客户体验到过去与银行打交道没有过的高效量身定制及价格优惠的感受。要知道，现在互金企业在客户体验做得很极致。如果乾康的产品可以助力传统银行这头大象跳舞，增强他的竞争力，乾康的价值就可以在行业中得到认可。

第三，如何让我们的产品质量输出达到稳定品质可控呢？首先，乾康的知识要软件化，其次乾康对外服务要标准化。要做到上述两点就需要我们在此方向上进行投入并坚持品质为先的标准。

我们也要有当年海尔砸烂冰箱的决心与勇气。让我们的产品与服务在客户端熠熠生辉，只有这样才可能让乾康的品牌发展壮大起来。

这是我对于乾康，让金融更简单之产品的理解，与大家分享。

乾康, 如何让金融更简单

李丽/文

乾康——让金融更简单，公司最新的 slogan，非常契合公司目前金融科技方向改革的目的，用科技将传统金融变得简单。简单是什么意思呢？我理解的简单是方便、快捷、易得且少人工交互，而这个简单是针对金融的参与各方的，机构、中介、C 客户，我们要为他们提供简单的金融。与公司业务结合起来，如何让金融更简单呢？

以传统的咨询业务来说，信用卡也好、微贷也好，我们的咨询服务中有很大一部分是帮助银行进行营销团队的搭建、培养和管理。这支团队是我们咨询效果得到保证的基础，但是，建立这样一直团队确实与“简单”相违背的。银行人员编制有限制，组织架构有限制，人力成本有限制等等，导致了银行想要搭建这样一个团队的决策就非常困难。如何做到“简单”？能够把这个团队去掉就好了，就不需要增加银行的成本和决策难度。

怎样在不增加人和团队的前提下完成原来需要新增团队才能够做的事情呢？，这就是我们要研究的解决方案。那这支团队的作用是什么呢？一是营销获客，二是执行我们的风控方法，三是完成银行内部流程，四是贷后管理。原来所有这些事都是要依赖我们自己培训出来的新人来做，而且我们的方法也相对行之有效，对人的培养更多的进行观念和方法的传导。所以，我做出如下设想：

1. 将我们有效的方法通过科技的形式工具化，不需要人理解，会使用工具的人就能够根据工具的指引完成工作。银行原有的客户经理、大堂经理都可以作为工具的使用者。

2. 将我们制度咨询变成产品咨询，将产品加载在工具上，通过工具实现产品的受理和风控，除了工作人员对工具使用的指导外，客户只需要跟工具进行标准交互，而无需与工作人员进行过多的口头交互。

3. 将线下营销获客，变成营销模型和线上获客，在营销阶段就引入反欺诈等风控理念。同时通过营销模型将银行原有的存量客户轻松的转化为我们产品的客户，直接线上精准营销，解决获客渠道单一的问题。

4. 频繁的人工风控和贷后监控等通过审批模型、风险预警模型、早期催收模型等完全实现模型驱动，人只要根据模型分析导出的行动结果执行即可，使得风控和贷后监控减少人工投入却比原来更高效。

以上仅是举了个例子，乾康，其实可以用科技让金融更简单。

乾康，讓金融更簡單之我見

田斌/文

2017 年春节前后，周总与其它几位老总到西安软件研发中心参加软件平台部的年会。在年会上，周总畅谈了对乾康发展的雄心壮志。也谈了对金融科技所寄予的厚望。大家被周总所描述的场景与愿景所深深吸引，因此软件平台部的田英敏提出的“乾康，让金融更简单”也就十分正常了。

我们公司出身于银行的小微咨询业务，但是随着时代的进步，越来越多的人群与企业要求更好的金融服务。此时此刻，如何让我们公司承担更多的社会责任，如何让我们服务的银行更好的投身于普惠金融，就成为公司全体员工要深入思考的事情。



为此，公司经过反复的思考与市场实践，我们认为将在以下几个方面去帮助银行，进而帮助更多的人群与企业享受金融服务，让金融服务简单起来。

1. 在我们最擅长的小微贷领域，不断引入科技能力，强化风控能力的同时，减化流程，从而使入口放宽，过程放短。同时，由于在新产品设计中引入保理技

术，从而使行方更有信心放贷。切换到客户视角，看到的就是真正有需求的客户申请更容易了，额度更准确了。

2. 为了帮助银行更好的分析产品与营销，我们乾康在成熟产品设计的基础上，引入机器学习、数据挖掘后，可以从银行海量沉睡数据中找到那些潜在的客户需求，让银行精准的知道那些人需要贷款，那些人到了结婚年龄需要贷款，那些人怀孕了需要分期。

我们不像 BATJ 那样规模巨大，技术力量超强，但是我们乾康有自己独特的资源与服务对象，我们通过自己的努力，与千千万万的同业一起在为人们服务，为普惠金额的目标而努力。金融，本来就应该更简单。乾康，正在让金融更简单。



对于乾康让金融更简单的理解

冯建强/文

回顾金融的历史，我们看到的是一个金融由简而繁，后又化繁为简的过程。

首先，在互金企业大量诞生之前，金融在的多数人的脑海中是一个神秘而且封闭的领域，仅为少数的富有阶层服务，而百姓阶层选择不多接触最多的就是存款，利率普遍不高。这时的金融是过于简单的，它简单地将大多数人挡在了合理收益的门外。

自 2010 年起在互金企业漫天飞的五年里，大众接触到的金融更多是各种理财产品、各种宝宝的高利率诱惑，资质良莠不齐造成了行业乱象。余额宝的出世打破了银行存款的不败神话，传统金融巨鳄们真切地感受到金融的变革正在来临。伴随着刚性兑付的打破，以及关于银行倒闭处理细则的出台，曾经的零风险金融一去不返。

在这五年喧嚣沉寂之后，在多数人眼中金融变成了“你要高利率，我要你本金”的调侃，而百姓存在银行里的现金只能眼看着高启的物价被动贬值。就目前来看，互金企业正经历着行业洗礼的阵痛，随着一批批先驱者的倒下，行业规则得以制定，能争夺武林盟主之位的高手正逐渐浮出水面。其中以阿里和腾讯为代表的新一代互金巨头，正在形成自己的互金+银行的新发展模式，该模式在未来的几年中，都将引领中国金融的发展。

那么未来的金融将逐渐根于生活，融入是风险和收益国内金融是象，我认为未来回归其本性，扎于每一个那就的正相关，也就是说金融实现了其低收益可以去购买标准理财，投资宝宝类货币基金产品，高收益可以通过投资非标资产，但同时承受大的风险。



乾康如何让金融变得更简单，我想乾康的发展必须要契合时代的发展，那么时代的发展会给金融带来哪些变化：

1. 对于金融欺诈和违约有了更完善的制约、制裁机制；
2. 对于获客的渠道，不再简单地依靠重人力地推，而是和消费场景，以及大数据精准获客有机结合，既降低了成本，又提高了风险防控门槛；
3. 对于客户的筛选，摆脱了对净资产和重抵押的要求，逐渐向纯信用大数据分控转型；
4. 对于金融控制流程，摆脱了人力的束缚，区块链技术在金融机构的普及，解决了资金投向控制的难点。逐渐由 AI 自动学习、处理，代替人工的审批。

在经历阵痛与整顿后，未来的金融市场将会经历前所未有突飞猛进，普惠金融将会以我们难以想象的扩散能力，渗透到每个人的生活中。就如同 2000 年互联网泡沫破灭后，互联网脱胎换骨以超乎想象地迭代发展至今，现今我们的日常

生活已经离不开互联网及移动技术。同样的,在未来的几年内普惠金融的渗透也将是超乎预计,从理财、贷款,到衣食住行,我们的生活将再也离不开金融。

出于人们的实际需求,服务于日常生活,将是未来的简单金融模式。乾康必须用有限的时间做足准备,只要抓住金融发展中任何一个方向的竞争优势,乾康就能在未来的金融市场中占据重要的一席。

科技创新,让金融更简单

齐军格/文

近年来,随着互联网、云计算、大数据等信息技术的运用,金融科技浪潮风起云涌,逐渐改变了人类的经济生活和时空边界及人们参与金融活动的方式,“科技改变生活”,银行主动拥抱金融科技是大势所趋。

电商巨头京东集团和互联网金融创业企业融 360 接连推出新项目和新服务。单从创新性来看,绝对是开业界之先河,只是其中有哪些能真正击中用户痛点,哪些又可能触及监管红线以致昙花一现,目前尚难有结论。

双 11,年中 6.18, 京东消费金融大爆发

阿里巴巴余额宝巨大成功

京东消费金融旗下明星产品“京东白条”,在双 11 当天为其用户带来了便捷的购物体验,不仅可以享受超低价,还能以超低的手续费选择灵活分期,让用户享受“先消费、后付款”的赊购服务。

作为双 11 大促最为重磅的活动,京东金融联手远洋地产打造的“11 元筹 1.1 折房”,支付 11 元便可参与 1.1 折购房的抽取资格。从活动形式分析,京东这一房产众筹项目的金融味很淡,更像是一次幸运抽奖,为此有业内人士指出:京东有挂羊头卖狗肉之嫌。

据悉,此次参与众筹的房源恰恰多位于天津、秦皇岛、抚顺、长春、杭州等滞销房源库存量较大的城市。而据远洋地产透露,与京东金融合作后,不少城市项目的知名度打开了,电话咨询和到访量暴涨。

过去的搜索服务优化了客户在搜索贷款产品的合理性,节约了时间和精力。

但最终服务水平仍由金融机构来决定,并未深入地改造现有的贷款模式。我们是希望通过更深度地介入贷款流程,提升双方的体验,将贷款服务做得更精细化,从而降低贷款成本,提高成功率,所以体验很重要。

当前乾康金融赢在创新,胜在科技

即“贷在转角”

当我们面对众多复杂的金融难以选择的时候,那么选择简单快捷,安全,高效的一个金融平台,是会让你选择品牌还是服务,对比金融界的创新,乾康迅速在原有战略上做出重大调整优化,采取互联网银行运营,线上风控模型搭建,以及直销银行战略咨询、业务咨询、技术咨询、产品研发设计、业务实施落地运营等服务并基于成熟的技术平台为银行提供全业务生命周期的风险控制的一站式直销银行综合服务商时,你的选择变是更为简单,所谓:剔其繁杂于乾康,给其简约于客户。



目前该模式下,信贷员既当“爹”又当“妈”,拉得了关系、下得去帐房、搞得清产品、看得明风险,提供全方位一条龙的服务。这种情况下本身对人员素质要求就较高,又做业务又看风险。从整体上而言,这类信贷员风险识别力较高,因为整个过程中信息要素的流失少,可以从前端开始把控风险,基于对用户了解,定制化的分析情况。

两种理念,IPC 是低成本培养少量高精尖式人才;信贷工厂是低成本培养大量细分领域专业化业务员。如果说 IPC 是手动定制,信贷工厂就是大宗生产;如果说 IPC 是并联电路,信贷工厂就是串联电路;两者各有千秋,但小微企业的诉求就是短平快,简单、快速才是王道。简约高效,是乾康服务客户的追求。时间即为金钱,时间即为价值。

君欲成事必先谋于心,是乾康一个先进理念,面向小微企业客户属于量化评估,对于目前新金融界新型的信贷模式而言,刚需解决的是老百姓燃眉之急,而

乾康则是采取治标治本的运营方式：让乾康在手，风险无忧。

乾康的行动让金融更简单

近期涌现的这些新型互联网金融服务，不难发现它们的一大共通之处都在于抓住了目标客户某时期内的需求。互联网金融科技业务被小微企业放到越来越重要的位置，原因在于它不但能拉升整体毛利率，还能解决客户和用户的刚需，促进小微金融生态的良性发展。

这种深度服务在国外比较少见，完全属于“中国式”金融创新，这是因为，中国消费金融小微金融市场现在稳步提升，在贷款成本、业务能力、风控水平和服务水平方面有很多提升空间，这才有了这个业务拓展机会，“互联网金融，不是线上和线下谁赢的问题，而是谁能更好结合两者的力量，以符合人性及需求的方式，让金融更简单”。

“金融民主化”的倡导者罗伯特·希勒教授认为，在这种金融体系中，人们生活的保障和动力并非来源于政府，而是来自于为自己设置的个性化金融方案。同时，在新技术增加同时降低风险，在金融市场的不断创新下，乾康成立了“银行统一风控模型管理平台”所以乾康赢在科技，胜在创新。

乾康让金融更简单之银行贷款

孙宏伟/文

相信不少人有过在银行贷款的体验，住房按揭贷款、消费贷款、房屋装修贷款等。从银行贷款总觉得很麻烦，需要提交一堆书面申请材料，办理起来费事费力，记得我在买房办理住房按揭贷款时，最后还是委托了中介机构协助才完成了材料的准备及贷款的申请。

银行提供的个人贷款也有很多种，基本上是抵押类贷款。信用贷款很少。一般来说贷款流程有：

1. 借款人提交书面贷款申请资料，其所提交的申请资料包括身份证和户口簿、个人收入证明等银行需要的相关申请资料；

2. 银行对所提交的申请资料进行审核和调查；
3. 银行审核和调查通过后，借贷双方签订贷款合同，如果是抵押类贷款，还需要办理抵押手续；
4. 银行放贷，申请人使用贷款；
5. 借款人按合同规定按期还款。

除了上述的申请材料外，有些银行还要补充以下材料：

1. 借款人身份类资料（身份证、户口本、婚姻状况证明），这部分银行用以确定借款人的身份及家庭信息；
2. 借款人能力类资料（学历证、工作证、职称证、工作单位营业执照副本加盖公章、流水、收入证明），这部分银行用以确定借款人有没有能力还款，收入证明需要在贷款月供的两倍以上；
3. 借款人资产类资料（大额存款、车产、房产、股票、基金、理财等），这部分银行用以了解借款人的资产能力；
4. 借款人获得质押、抵押额度所需的质押权利、抵押物清单及权属证明文件，权属人及财产共有人同意质押、抵押的书面文件；
5. 借款人获得保证额度所需的保证人同意提供担保的书面文件；
6. 保证人的资信证明材料；
7. 社会认可的评估部门出具的抵押物的评估报告；



看完以上信息，如果你不是刚需，一定会放弃在银行贷款了吧？所以在普通百姓眼里，金融“不简单”！

随着互联网金融的高速发展，互联网企业推出了新的个人贷款模式，通过对个人的社交数据、网购数据、非银机构的借贷数据等互联网大数据进行分析，对借款人进行一个信用评分，并对应可以获得的信用贷款额度。借款人申请贷款手续变得简单了，只需要提交个人的基本信息，就可以在一些互联网金融平台获得一定的贷款额度。这对银行的个人贷款形成了强烈的冲击。

银行面对互联网金融企业的竞争，也在不断的变革和进步。在这个过程中，乾康协助银行改变思维方式，重新梳理业务流程，帮助银行设计更贴近于个人需求的金融产品。以个人贷款为例，乾康协助某商业银行设计了一款纯线上的网贷



产品，个人用户通过该银行直销银行手机 APP 在线申请，银行在线审批，在线放款，个人用户最快在 5 分钟内就可以通过直销银行手机 APP 提取贷款。

个人用户在使用该银行直销银行手机 APP 申请

贷款时，只需要核实确认自己的姓名、身份证号、手机号，选择贷款用途，阅读并同意《个人社保查询授权书》及《个人征信查询授权书》并提交贷款申请，无需跑银行网点，无需抵押，也无需再提供其它的资料，如果符合银行的贷款条件，最快在 5 分钟内就能获得相应的贷款额度，在 APP 内确认授信电子合同，随后即可进行贷款支用。在这个过程中，乾康为该银行提供了用户的反欺诈模型及个人授信评估模型，为银行进行“好人”、“坏人”的甄别，以及给出个人信用评分及建议的授信额度，帮助银行快速进行线上审批。借助手机实名认证、黑名单数据、个人行为分析等互联网大数据，有效协助银行对借款人进行初筛，借助短信金融画像、互金行业多头借贷行为分析等大数据、个人社保缴存数据、人行征信数据构建个人征信评估模型，通过个人征信评估模型，给出借款人的信用评分，对信用评分达到一定数值的借款人，给出建议的授信额度，银行贷款审批岗辅助于人工审核，在 5 分钟内即可做出是否审批通过的的决定。

从以上的过程中，我们看出，银行新的线上个人信用贷款产品，对借款人来说，申请变得简单了，对于银行来说，审批也变得简单了，但是银行的贷款风险并没有随之增加，经过近 3 个月的实际验证，该款贷款产品一共放款 300 余笔，实际产生 3 笔逾期，有两笔逾期在 2 天内归还，只有 1 笔逾期超过了一个月，银行该贷款产品的实际风险得到有效控制，值得一提的是，逾期超过了一个月的该笔贷款，乾康个人授信评估模型给出的建议是“高风险”，建议银行拒绝该笔贷

款申请,如果银行的审批人员完全采纳乾康个人授信评估模型的结果,该笔逾期也不会发生。

对公司Slogan的感想

常亮/文

在公司业务战略转型的变更过程中,公司正式地发出了自己的呐喊声:“乾康,让金融更简单!”。令人振奋地呐喊,明确了公司的战略立足点和价值愿景,而这目标也将激发乾康人为此去思考和实践。

金融业务活动是以对资源进行重新整合,并实现价值和利润的等效流通为目的,深入社会生活每个角落,影响着每一个家庭。在这纷繁复杂的金融市场中,我们如何让金融更简单呢?结合公司业务和资源,我从以下几个角度来看:

To B 视角,对于银行等金融机构,在金融业务创新和运作中,必定会遇到制度、市场和资源等各方面的制约,乾康如何在这些问题面前,发挥自身的资源和优势,让机构客户的业务创新和开展,合法合规,且更高效,这应该也是公司最大的价值所在。以直销银行运营为例,如何有效推广、获客并提升转化率是银行关心的问题,我们乾康通过多种营销策略、联合多种渠道,运用科学营销方法帮助银行达到运营目标是核心价值所在。银行客户感受简单的背后,正是乾康在运

营核心能力上持续构建的成果体现。

To C 视角,对于普通大众乾康能提供什么样的服务或产品,能让大众感受到

某方面的便捷?我们肯定不会去像支付宝,打造个“余额宝”让大众购买货币基金变的如此简单。我们需要同时考虑银行端的诉求,基本上有二种方式,一种是



我们作为咨询方通过导入资源，联合银行，设计业务产品，为大众提供某种金融服务；另一种是在 C 端的服务创新，比如考虑如何让大众的银行理财更便捷，从而形成新的竞争力。在这种视角下，我们内容和服务设计的核心是大众客户，并与公司 To B 的业务形成配合。

不管是银行客户还是大众客户，其感受简单的背后并不简单，需要我们结合自身优势，审慎抉择，



以客户为中心，借助现代信息科技，持续构建自身核心竞争力。核心竞争力不是等来的，也不是一朝一夕就产生的，需要认清目标，一步一步干出来的！

简单是多么令人向往

刘学军/文

乾康让金融更简单，
源于英敏的奇思妙想，
诠释了公司的内涵，
指出了乾康人前进方向。

乾康选择了金融和简单，
我们的未来充满了希望，
要实现金融更简单，
必须插上科技的翅膀。

金融是经营风险的行业，
需要缜密的思维判断，
业务流程的每一个环节，
一个小 Bug 会带来灾难性下场。

简单是一种创新，
手机支付替代刷卡和现钞，
突破传统繁琐流程，

保障交易安全手续通畅。

简单是一种追求，
是人类进步的驱动力，
孜孜不倦契而不舍，
给人们带来方便舒适。

简单是一份责任，
不能盲目追求简单而降低质量，
处处展现乾康的专业能力，
反复求证把隐患预防。

简单是一种幸福，
不要填写一堆表格及提供各种材料自我证明，
当简单操作就可获得金融服务，
人们幸福指数提升而心花怒放。

简单是一种技术，
Fintech 是简单的保障，
离开科技谈金融简单，
只不过是一部新版天方夜谭。

简单是一种享受，
产品越简单客户越喜欢，
大众享受了简单，
我们就有了市场。

简单是一种效率，
不需要去银行拿号排队，
出行购票不再困难，
何时何地动动手指就实现自己的愿望。

简单是一种精神，
化繁为简去粗存精，
精益求精方便实用，
一如郭靖的降龙十八掌。

简单是多么令人向往，
前方的道路曲折漫长，
相信通过我们的奋斗努力，
乾康，让金融更简单！



乾康让金融更简单之感悟

章其文/文

“Slogan 代表着一家企业想要向消费者传达的理念，时时刻刻强调着这家企业的特色。”——维基百科。

现实生活中，很多优秀企业都拥有着自己独一无二的 Slogan，它们充分反映着这些企业独特的文化与服务宗旨。此外，一个好的 slogan 还能够让别人很快地理解一家企业以及这家企业的核心业务构成，比如搜狐的：“中国最大的门户网站”，百度的：“百度一下，你就知道”等。

随着公司整体经营方向的逐渐转型以及业务开展范围的扩展，乾康（上海）金融信息服务股份有限公司已经不仅仅着眼于金融咨询与运营的单一金融服务业，而是朝着金融服务、科技支持相互结合，帮助客户做好风险控制、平台管理的多元化业务方向发展。在此大背景下，作为 Fintech 企业的乾康迫切需要一个更加能够体现当前经营范围、业务属性的 Slogan 出现，而“乾康，让金融更简单。”正解决了这一需求。



“乾康，让金融更简单。”乍看这段口号似乎简短至极，然而细细品味却能从中体会出像 Apple 公司的

“Think Different”一样的深层含义。当前，乾康在继续进行与银行客户合作开展小微贷、信用卡等业务咨询的同时，悄悄完成了与苏宁、微粒贷等企业的多项合作。在合作过程中，一方面乾康将会利用自己在金融领域独

到的风险控制技术、出色的风险甄别能力为新客户们提供线上、线下相结合的风控服务；另一方面，乾康也会通过自身与银行的良好关系为新客户群体搭建桥梁，实现新客户与银行客户的共同发展，最终达到三方共赢的目标。而不管风控的严

格实施、深度合作的开展,乾康都会在其中发挥重要最用,只有通过乾康的不懈努力,才能使得这些业务顺利实施;只有依靠乾康的专业知识技能,才会让这些看似困难的业务实施过程变得简单!

“如果我们能够为我们所承认的伟大目标去奋斗,而不是一个狂热的、自私的肉体在不断地抱怨为什么这个世界不使自己愉快的话,那么这才是一种真正的乐趣。”——萧伯纳。成功的道路上总是布满荆棘,希望我能够与公司各位同僚一样,不断努力、克服困难、积极探索,为乾康的美好明天而奋斗不止!

乾康金融科技未来展望

潘跃华/文

乾康最新的 slogan “乾康,让金融更简单”,这里就说我对这句话的理解和对乾康金融科技未来的展望吧。

互联网金融的创新给金融业带来的冲击在于其每每突破了传统金融业的运作形式,一边是阿里巴巴等申办的网络银行,挑战了传统银行必须建立实体网点的规条,另一边的融 360 却宣布要进军线下,准备在全国布局“融 360 贷款便利店”。

融 360 的贷款便利店业务运营模式是在融 360 线上业务所每日产生的上万计客户申请需求中,筛选出意向明确的贷款人,邀请到线下网点进行一对一的针对性信贷服务。由融 360 团队进行贷款尽职调查、资料收集、预审面谈、贷款初步审批,包括更深度的贷后客户管理和催收。

过去的搜索服务优化了客户在搜索贷款产品的合理性,节约了时间和精力。但最终服务水平仍由金融机构来决定,并未深入地改造现有的贷款模式。融 360 贷款便利店的诞生则通过更深度地介入贷款流程,提升双方的体验,将贷款服务做得更精细化,从而降低贷款成本,提高成功率。

互联网金融为什么要走向线下?有两个重要的价值可以通过线下服务来实现,“首先是未来互联网金融比拼的战场,必然是用户的个性化服务;其次,对于

金融机构来说,通过平台的大数据力量可以更有效地降低运营成本,进而缓解贷款成本高昂的困境”。

所有这些,刚需在于让金融更简单。而乾康的未来正立足于此。

分析近期涌现的这些新型互联网金融服务,不难发现它们的一大共通之处都在于抓住了目标客户某时期内的融资或理财刚需。

原因在于它不但能拉升整体毛利率,还能解决客户和用户的刚需,譬如说,供应链上游的商家开展实体业务,对现金流依赖极高,有强烈的借贷、担保、融资等需求;逐步成熟的信用体系下,用户尤其是年轻人的消费观和理财观正在发生剧变,分期付款、平民理财日趋流行。乾康金融科技可以帮助解决商家的资金痛点,同时又刺激用户的消费。

不管是贷款 5000 元用于消费的大学生,临时借贷 5 万元用于结婚装修的白领,还是不愿抵押车房又急需 10 万元用于项目的小企业主,都是贷款人的急需,却又是传统银行等不愿触及的小额、多频次贷款项目。



像这种深度服务在国外比较少见,完全属于“中国式”金融创新,这是因

为,中国消费金融普惠金融市场现在刚刚起步,在贷款成本、业务能力、风控水平和服务水平方面有很多提升空间,这才让他们有了这个业务拓展机会,互联网金融,不是线上和线下谁赢的问题,而是谁能更好结合两者的力量,以符合人性的方式,通过金融科技,让金融更简单。这些都将作为乾康金融的机会点。

中国的市场化改革必然要求一个市场化的金融市场体系,以互联网金融为代表的金融表现形式,则指出了中国金融民主化的发展方向。“金融民主化”的倡导者罗伯特·希勒教授认为,在这种金融体系中,人们生活的保障和动力并非来源于政府,而是来自于为自己设置的个性化金融方案。同时,任何新技术都有可能

增加风险,应该鼓励金融创新,利用互联网让那些降低风险的金融交易成为可能。而这正是乾康金融科技的机会所在。

科技 ⇄ 金融 ⇄ 简单

赵军扬/文

传统金融与互联网金融未来的发展方向何去何从?

一年前,银行巨头和互联网巨头的关系还是你不革命,我就革你的命,各自都不待见对方,誓死决一胜负。然而一转眼,这一切都变了!今天,中行和腾讯、农行和百度、工行和京东、建行和阿里,传统银行全面牵手互联网巨头的格局正式形成了。面对金融科技的汹涌来袭,国内一些嗅觉灵敏的商业银行不但自身在金融科技方面进行了积极的探索,更主动加强与金融科技公司的合作。这种合作基于技术层面的互补、信息层面的共享、利益层面的互惠,比以往更全面、深入和持久。而对于传统银行来说,其资金实力雄厚、业务模式齐全,但在数据积累、



场景、营销以及新模式探索上的确处于下风,通过与互金巨头合作补足短板使合作变成了现实。工行董事长易会满公开表示:“金融科技的创新正在加速重构银行经营发展的模式,和市场格局竞争。也就是说,不积极创新转型的银行危险了。”这也正应验了一句话,在双方都打不死对方的时候,求同存异、谋取合作才是上策。没有永远的敌人,只有永远的利益,科技与传统金融业务已变得密不可分。在这个同质化严重且竞争日趋白热化的时代中,企业想要得以生存,就必须借力科技,运用大数据支撑、反欺诈引入、风控模型搭建等建立起一个综合性的运作

体系，将资源进行整合优化，形成合力。让科技来引领传统金融业务的发展，这才是未来在瞬息万变的金融浪潮里不被淘汰的关键所在。这更释放出一个强烈的信号：随着传统金融插上了科技的翅膀，在大数据的支撑下，将更普惠，更高效，更便捷。但这些说起来容易，做起来非常难。

纵观全局，回归本我。对于乾康而言，没有哪家公司是集合众多优势于一身的完美存在，所以取长补短，资源整合是公司发展的重中之重。乾康经过多年的发展到现在，慢慢向着科技、金融、简单的方向转型。自身拥有着稳固的B端银行客户资源以及深耕多年自我积累并改良研发的授信评估模型的优势，怎样在竞争激励的市场中取得优势脱颖而出，是一个值得深思的问题。

个人愚见，公司今后的发展建议首先在自身领域中站稳脚跟、深耕客户、口碑宣传；其次开拓新业务时与那些专业励志于相关领域的优秀企业进行深度合作，发挥各自领域内的专业性，让专业的人做专业的事，做一件值得让一群专业的人共同为之奋斗去做的事。

乾康让金融更简单之业务优势

田瑞荣/文

前言

金融，对于普罗大众而言，或许是高人一等的特殊技能，也或许是互相对赌的游戏。但这些理解都有失偏颇，金货融通，谓之金融，金融的本质就是一种服务，是一种被社会所需要的服务。

然而，将最简单的金融服务做到极致，看似简单，实则是考验一个金融平台是否专业、是否有创新基因的重要指标。乾康金服基于消费信贷、供应链信贷、小微贷款等银行授信业务，研究开发风险控制平台，就是为银行提供借款人风险评估和审核、标准产品设计服务等综合性平台，致力于让金融更简单。

三大业务优势，乾康让金融更简单

乾康业务涉及三个领域，即线上个人信贷风险控制服务商、互联网银行运营、个人信贷业务咨询。从用户最熟悉的贷款、信用卡、资产等业务着手，打造操作简易、安全性高、专业的互联网金融平台。

1. 乾康公司的微小贷款咨询运营业务：是基于 IPC 微贷应用技术，形成独具本土特色的，涵盖客户识别、风险控制、全流程管理的乾康小微贷款业务体系。小微贷业务涵盖了个人消费贷、房贷、车贷、企业经营贷等基本业务。
2. 信用卡管理业务：帮助银行建立或重造信用卡各个管理职能环节，使银行从信用卡中心的管理架构到管理操作流程均得到较好的优化，帮助银行合理配置管理资源，较好的符合相关管理要求和防范各管理环节风险，以达到提升银行的信用卡综合管理水平的目的。
3. 互联网银行服务：支持农商行开设直销银行，为有投资需求的个人及中小微企业主提供理财产品搜索、理财资讯和评测内容等服务，利用网络金融交易平台，使客户通过便捷开立电子账户完成汇划、理财、基金等交易，不再依托实体银行营业网点和实体银行卡。提供直销银行战略咨询、业务咨询、技术咨询、产品研发设计、业务实施落地运营等服务并基于成熟的技术平台为银行提供全业务生命周期的风险控制的一站式直销银行综合服务。通过专业化的内容营销、活动营销和产品营销，以线上线下相结合的方式为直销银行打造持续获客的能力，突破传统银行经营模式，拉升了用户在平台的体验度，缩短了繁杂的银行业务申请流程，让金融变得更简单。



以小微贷及个人信贷业务为例，乾康对贷款服务对象为：一切有贷款业务的农商行、一切对融资有需求的人。从个人消费者、个体工商户到中小微企业，满足不同资金需求，用户通过乾康提供的风控模型信审系统，可更清楚贷款利率、期限、还款方式、抵押物品、申请要求等，一站式申请、沟通交互，省心、省力、省事，合理省去用户办理业务时银行及其他金融机构反复批示办理的各种麻烦。

乾康金融独创的咨询、运营模式能够帮助银行有效提高小微贷款业务核心竞争力及可持续发展能力，一个平台的营销能力，胜过一百个优秀的业务员。

三大业务优势，打造综合性金融信息平台

我们知道，金融服务平台极容易出现雷同，如果缺乏创新基因，没有真正解决用户的需求，没有带来真正优质的服务体验，是很容易被用户遗忘的。据此，作为基于大数据及互联网技术的专业金融信息服务平台，乾康搭建了一个稳固的平台架构——稳定的运营体系、多样的特色服务、强大的互联网技术、健全的风险管理，让这一综合性金融信息平台的运作长期处于稳定、安全、健康的状态。



互联网金融发展至今，已经进入科技金融时代，谁掌握了更强大的互联网技术，谁就拥有了未来。致力于“微创新”的乾康

金融，在这方面优势尽显。乾康对通过互联网技术开发软件及动态的大数据生态圈，结合云计算及技术架构，对庞大的数据进行专业的处理和分析，提取成为平台数据库，为产品研发、产品创新、产品个性化定制及风险管理提供可持续的数据支持，支撑着整个平台信息流的运转。

对服务方而言，乾康则是批量获取优质客户的营销渠道。这样多方共赢的金融模式，随着平台的知名度提升，必定会受到更多关注，让金融真正成为一件低门槛、人人可参与的事务。

浅谈——乾康，让金融更简单

段懿栩/文

“让天下没有难做的生意。”——阿里巴巴。这些年阿里巴巴整个集团所有发展战略都围绕着这句话进行，所以才有了淘宝、天猫、聚划算等平台的出现。对于一家有远见的企业来说，挣钱其实是其次的，使命才是在行业内生存的根本！

随着行业竞争的加剧，乾康（上海）金融信息服务股份有限公司——一家多年致力于金融咨询、运营的金融企业已经逐渐向金融风险控制、平台管理的前沿性 Fintech 企业转变。在这样的发展战略引导之下，“乾坤有序，迅贷融通。”

大道至简

的口号已经无法合适地描述公司当前涵盖业务，因而，“乾康，让金融更简单。”的全新 Slogan 应运而生。

初读此 Slogan 的时候，我的心中感觉甚为平淡，然而通过一段时期的细细品味，我才终于领悟了其中的深层奥妙所在。古人云：“大象无形，大道至简。”，意思是说，认识和实践大道应该从最简单的地方入手，而绝不是大道本身。大道是复杂和繁琐的，但是人们可以找到简单的入口进入大道，就像数学有简便的运算方法一样。通过公司高层领导近两年的不断探索与积淀，乾康找到了一条企业转型的合适道路，从建立、健全公司科技部门为开始，到如今与苏宁、微粒贷等机构建立战略合作，乾康逐渐完成了 Fintech 公司发展的布局，并在今年开始了坚定地实施过程。作为一家有着多年金融咨询经验的企业，乾康的各位员工拥有着丰富的行业筛选经验、完善的风险把控模型、专业的咨询人员团



队以及良好的银行业人脉资源。而这一切，正是帮助乾康以及她的合作伙伴们完成接下来业务的关键所在！有了乾康在金融咨询界的深厚积淀，才能帮助客户发掘更好的金融拓展方向；有了乾康成熟的风险把控模型以及专业的咨询团队，才能够帮助客户真正实现风险可控的需求；有了乾康与各家区域性银行的良好关系，才能实现客户与银行的进一步合作……一切的一切，皆因乾康而起，又因乾康而不断向前，这不正合了“乾康，让金融更简单。”的内涵吗？

三毛说：“我们一步一步地走下去，踏踏实实地去走，永不抗拒生命交给我们的重负，才是一个勇者。到了蓦然回首的那一瞬间，生命必然给我们公平的答案以及又一次乍喜的心情，那时的山和水，又回复了是山是水，而人生已然走过，是多么美好的一个秋天。”未来的道路，希望我与公司的各位同事们能够在今后的工作中继续砥砺前行，用努力与成果去实践“乾康、让金融更简单。”的宏伟口号，为乾康的发展做出自己的贡献！

现代金融, 科技金融

杨小桂/文

近年来，以 P2P 为代表的互联网金融发展得如火如荼，但随着互联网监管细则的出台，互联网金融受到了比较严格的监管，专业化、多体化、智能化成为了新的金融行业发展得必然趋势，金融科技（Fintech）逐渐成为了新的金融时代的主题。寻求金融与科技的结合，在新科技与专业性中寻求平衡与发展。

从技术上提供者到金融行业创新者

在新技术运用与金融专业的结合过程中，“互联网金融”概念在国内风光无限，而“金融科技”则是国外较为普遍的提法。显然，金融科技的范畴远远超过了互联网技术，还包括智能机器人、VR、生物验证技术等新科技的方方面面。同时“金融科技”概念强调在金融体系中更积极地更多地融入现代科技元素，提倡利用大数据、区块链等互联网创新技术进行风险控制和平台管理。

单纯从字面上看，金融科技（Fintech）可以理解为金融服务和科技的结合，而所谓的金融科技企业的本质，则更应该体现为面向金融机构提供金融服务的系统开发和技术提供者。金融科技（Fintech）并不是一个从天而降，从金融行业外部突然冒出来的特殊领域，追根溯源，可以说是过去数十年金融机构不断进行大规模 IT 投资而催生领域。

追求新技术与金融专业性的平衡发展

从曾经集中于系统的研发，为金融行业提供技术支持，到现在开始面向用户



直接提供金融服务，反映出现代金融发展趋势的特征是 IT 技术与金融专业性之间寻求平衡。

以银行为例，全国性结算系统的开发和运

营，自动取款机（ATM）的普及，以及近年来的网络银行，智能手机应用软件等等的发展，无论是从消费者的角度，还是从金融服务提供方的角度，都要求金融行业不断导入新技术新知识，更新金融行业服务的形态和内容。比如，一方面，随着互联网的发展，消费者对信息的“检索”能力大大增强，而智能手机日常生活也让消费者追求自我满足度的欲望越来越大，迫使金融机构开发新的系统和用户界面等提升金融服务的功能。另一方面，从金融提供者的角度看，新的 IT 服务不断涌现，公共云平台和服务器的普及，使原来昂贵的系统开发成本急剧下降，专业领域与周边技术的接口利用越来越方便。

回归金融和科技本质，创新发展

什么是 Fintech 的本质，首先要明确金融的本质。从行业分类的角度来看，金融行业的本质归属于信息产业。一般来说，金融行业提供的主要服务内容，包

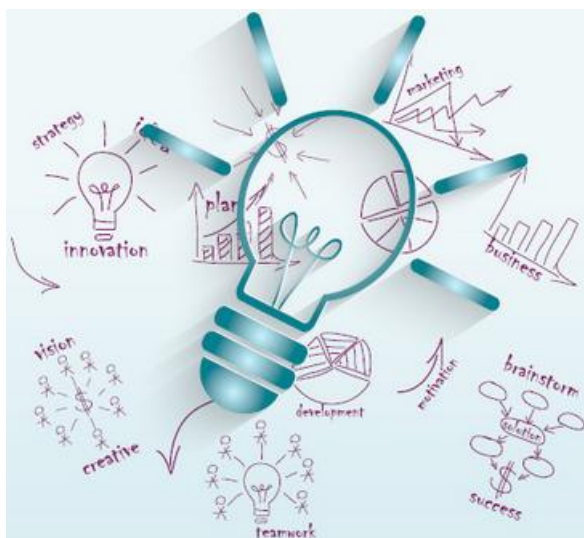
括银行结算、资金借贷、支付功能等。在现代金融中，也包括证券和保险、信用卡、信息咨询、专业分析等。学术界关于金融企业的本质，更多强调的十其金融功能，如结算功能和资金池功能。同时，要提供金融服务，就必须具备信息生产、加工、存贮、反馈等功能。金融行业的诸功能室友人工来完成，还是有系统自动处理，决定了不同业务的效率和工作的方式。换言之，传统方式中由人工承担的服务功能，随着金融技术的发展和运用，正逐步由 IT 系统来自动完成和提供，这个过程不仅大大提高了服务的效率，同时也催生了新的金融功能，产生了新的运营模式。因此，从这个角度来看，Fintech 本身是技术进步和金融业务进化的产物。因此金融行业未来的引领者，急需要拥有长期从事金融业务运营的经验 and 专业知识，同时又能够紧跟新技术潮流，及时运用信息生产、处理的新技术，开发新的金融服务和业务方式，推动金融行业的创新发展。

乾康让金融更简单之直销银行

袁枚/文

随着互联网金融的发展和科技的进步，手机支付等方式在深刻的改变着人们的生活方式，出行消费变得更加便捷。乾康也以同样的出发点，致力于让金融更简单。乾康专注于个人信贷业务的运营管理和风险把控，以专业的服务、丰富的经验、高效的解决方案、强大的技术支撑，与多家金融机构达成合作，提供专业的金融服务。

在众多金融服务业务中，为银行提供直销银行一站式运营服务也是重要的一块业务。为顺应互联网+金融的发展大势，众多传统银行纷纷触网，开展直销银行业务。但是在触网途中，仍有为数不少的农商银行因管理体制、成本投入和人才队伍等因素限制，导致空有开展线上理财的想法而不能及时付诸



实施,在互联网金融浪潮中处于被边缘化的风险。乾康通过与银行金融机构合作,提供产品营销、内容营销、活动营销等服务,助力直销银行的发展。

直销银行是互联网时代应运而生的一种新型银行运作模式,是互联网金融科技(Fintech)环境下的一种新型金融产物。直销银行经营模式的优势在于,银行没有营业网点,不发放实体银行卡,用户通过电脑、电子邮件、手机、电话等远程渠道即可获取银行产品和服务。用户还可以通过直销银行的APP软件,开银行卡、存贷款、购买理财产品、进行贷款等。通过简单的操作,用户就可以进行线上理财。同时依托直销银行相对于手机银行的优势,即使未开通本行卡,也可以通过直销银行支持绑定的多家银行卡实现理财操作,更加灵活便捷。

让金融更简单,这一话语得到了实在的落实和切实的体验。今后,乾康也将继续发挥专业金融服务优势,支撑更多金融机构业务的开展和升级。

让金融更简单的使命

张海宝/文

在生活中,每个人都离不开银行,离不开金融服务,存款、转账、贷款、理财等个人金融业务。面对各大行的琳琅满目的金融产品,更是让客户眼花缭乱。简单金融是让你最简单最直接的获取所需的产品,而不会给你增加任何负担。

首先从政策上针对金融产品按照法律法规从简处理,让客户从不同类别的的银行卡中解脱出来,直接转变为以客户的需求进行开立账户。

一方面借记卡从2016年12月1日起,同一个人在同一家银行只能开立一个



I类户,已开立I类户,再新开户的,应当开立II类户或III类户。I类户就是个人的基本账户,可以看成是个人金融账户的总管

家，所有个人的金融服务无论是存取款、购买理财、支付等都能办理。II、III类户是受限制的账户，II类户不能办理存取款，相比于I类户功能弱化了，III类户主要是小额类的消费和结算，通过互联网支付的账户。

各家银行将对同一客户开户数量较多及多人使用同一联系电话号码等情况进行核实，对于无法确认合理性的，银行将引导客户撤销账户、更新联系方式、限制非柜面交易等措施。新规要求银行在年内对本银行行内异地存取现、转账等业务，实行免费。通过自助ATM机向非同名同行账户转账业务时，银行将在受理24小时后办理资金转账，用户可以在24小时内向银行申请撤销转账，从而在资金安全方面更有保障。

另一方面信用卡的归户管理，使为了积攒多种卡通卡面的你不至于忘记那张卡刷多少钱，而可以不管你从那张卡刷卡，最后可以把总欠款直接存入任意一张信用卡中，即简单又方便。

其次实体金融集团与网络大数据公司的结合，让金融融入到网络中，利用网络大数据为金融集团获取有效的客户信息，并且利用累计的大数据等信息来验证客户的真实性，实现合作共赢，既解决了获客的难题，又优化业务过程中操作的风险。

2017年3月28日，中国建设银行与阿里巴巴、蚂蚁金服宣布战略合作。建设银行董事长王洪章、阿里巴巴董事局主席马云均亲自出席。按照协议和业务合作备忘录，双方将共同推进建行信用卡线上开卡业务，以及线下线上渠道业务合作、电子支付业务合作、打通信用体系。

2017年6月16日正式联手，当天，京东董事局主席刘强东与工商银行董事长易会满正式签署全面合作协议。双方将在金融科技、零售银行、消费金融、企业信贷、校园生态、资产管理、个人联名账户乃至电商物流，展开全面合作。同时还将打通线上线下！很快，我们甚至将在工行的网点看到京东的身影，以及京东与工行一起发行的银行卡和金融产品。



2017年6月20日百度与中国农业银行达成战略合作，合作领域主要是金融科技、金融产品和渠道用户，双方还将组建联合实验室、推出农行金融大脑，在智能获客、大数据风控、生物特征识别、智能客服、区块链等方面探索。

2017年6月22日“中国银行——腾讯金融科技联合实验室”挂牌成立。中国银行与腾讯集团将重点基于云计算、大数据、区块链和人工智能等方面开展深度合作，共建普惠金融、云上金融、智能金融和科技金融。

2017年乾康金融集团也相继分别与微粒贷、苏宁金融任性贷达成共识，将普惠金融带入广大的农信系统中来，一方面利用网贷平台的线上获客能力，获取有效的意向客户，然后把客户分类，把符合农商行的资格的客户进行共同营销；另一方面利用农商行的庞大的市场份额，拓展线上的弱势区域，可以把每个农商行作为网贷平台的放款银行，既能够满足监管需求又能轻松的实现放款环节中遇到的问题。

乾康金融集团秉承“乾康让金融更简单”的使命，坚持金融服务智能化、简单化战略，围绕“金融服务的创新、金融价值的创造、金融科技的运用、金融风险的控制”来构建智慧金融生态圈，真正以客户为中心，简单充分的满足客户需要，提升效率，降低成本，改善客户体验，从而真正实现客户需要的“简单金融”。在田博士的带领下，人工智能建模和审贷在金融审批工作中的广泛应用，必定让乾康在金融业实现再次飞跃。

态度与技术让金融更简单

秦悟盈/文

“任何事情只要心甘情愿，总会变得简单！”，这是我的一句座右铭，用于生活，也用于工作。

生活上，我们总是在抱怨，为什么这些事情要我来做，为什么做起来这么难，包括别人来请求我们的帮助的时候，我们总会说，呀，对不起，我没有时间，我不会等等之类的搪塞的话，其实这些事情，做不来是一回事，不想做又是另外一

回事，因为毕竟只要你心甘情愿的愿意付出努力，总会成功解决大部分的事情。当然，不愿意去做一些无谓没有意义的事情除外。

工作上也一样，大部分人总抱怨，为什么这件事情不交给别人来做而是我，我工作量已经很大云云之类的话，但其实道理也一样简单，只要你抱着学习的态度，心甘情愿的去努力，不仅能有效的提高工作效率，还可以自高自身的技术。

扯得有点远了，但是我就想阐述一个观点，要想事情变得简单易操作，态度

与技术缺一不可。乾康就一直在不遗余力的做着这件事情！

“金融”，在外行来看很晦涩难懂的一个名词、一件事情，乾康这个服务型的企业本着为金融行业开拓天地的气势，谦和微笑的态度以及丰富精通的金融知识，驰骋在中国金融行业。

乾康就是让一些我们看着高端晦涩难懂的东西变得简单的媒介，我们当

下做的“快贷”项目就很好的诠释了“乾康，让金融更简单”这句话。快贷，顾名思义，就是让贷款更加的迅速有效并且准确，该项目大大的简化了客户贷款的繁琐程序，让客户经理可以直接在该平台上管理自己的客户，信息录入简单，读取速度快，脱离了传统 Excel 录入客户资料带来的尴尬性。

乾康还引入了大数据金融。大数据金融是指集合海量非结构化数据，通过对其进行实时分析，可以为互联网金融机构提供客户全方位信息，通过分析和挖掘客户的交易和消费信息掌握客户的消费习惯，并准确预测客户行为，使金融机构和金融服务平台在营销和风险控制方面有的放矢。

基于大数据的金融服务平台主要指拥有海量数据的电子商务企业开展的金融服务。大数据的关键是从大量数据中快速获取有用信息的能力，或者是从大数据资产中快速变现利用的能力。因此，大数据的信息处理往往以云计算为基础。

乾康一直致力于“简单金融，幸福生活”的宗旨，通过采用信息技术，对传统运营流程进行改造或重构，实现经营、管理全面电子化，这种方式我们称之为



金融信息化，金融信息化是金融业发展趋势之一，而信息化金融机构则是金融创新的产物。我们的乾康一定能在信息化金融的道路上越走越远！

最后，我还是想祝愿我们的乾康能在现代信息化的互联网金融这片天空中越飞越高，成为该领域的领头羊！

科技改变金融

陶慧淼/文

“来杯奶茶，少糖，常温。”

“好的，请问怎么支付？”

“支付宝吧。”

这恐怕是我们现在消费场景中再常见不过的对话了。7年前高考结束每天到处浪时，小伙伴们还要彼此提醒出门别忘记钱包、钥匙、手机……如今，我们早已想不起从何时开始只要带上手机就万事大吉。

官方数据显示：蚂蚁金服每天的支付笔数超过 8000 万笔，其中移动支付的占比已经超过 50%，每天的移动支付笔数超过 4500 万笔，移动端支付宝钱包的活跃用户数为 1.9 亿个。此外，围绕线下的消费与支付场景，支付宝钱包还推出“未来医院”、“未来商圈”、“未来出行”等计划，拓展不同应用场景。



这是科技的革新带来的便利，我们经常感慨，却甚少深入思索。然而不管我们的认知停留在哪个阶段，科技正在以前所未有的惊人速度改变着城市，改变着金融产业，甚至我们的生活，你，我，都在其中。

从原来的金融机构借助技术来提升服务能力，到如今的技术来带动金融创新，“fintech”，金融科技，所能创造新的业务模式、应用、流程、产品，将对金融市场、金融机构或金融服务的提供方式造成重大影响。金融科技创新范围

之广，既可以是前端产品，也可以是后台技术。一系列创新已经对传统金融业务产生冲击。金融产品的创新，支付宝、PayPal 等线上支付工具的普及和金融大数据的应用，催生了 P2P 网贷、大数据风控和智能投顾等模式的创新。

整个金融生态正在悄然发生着改变。

科技改变金融生态，最直观的改变是覆盖范围的扩大。通过现有科技：核心技术，风控技术，前端技术等，以前没有被传统金融体系所覆盖到的人群或客群，亦或是服务需求，现在通过科技的进步也能够享受到同质的金融服务。因为从技术层面解决了大规模获客的问题，也可以解决成本以及效率的问题，我们可以发现，科技会助推产生一些新的模式，对于普通的长尾人群、高增长人群，原来不能被满足的金融需求也可以得到满足。正如蚂蚁金服提出的：普惠金融的题中之义，在于给所有具有真实金融服务需求的个人或者企业，提供平等的无差异的金融服务。



另一突出的改变是效率的问题，每个人使用金融产品、获得金融服务的边界性都会有很大的提升。面向最广大人群提供互联网金融服务，利用大数据、云计算等技术，使用户具有平等的金融服务

可获得性，大大扩展了普惠金融的惠及范围，提升了服务的效率。

而作为乾康——一家致力于银行体系的金融咨询服务公司，在经历了业务转型的阵痛与技术升级的刻苦攻关后，将利用专业的风控技术和前沿的数据处理相结合，服务现有的金融生态，一切，只为了让金融更简单。



简单、快捷、安全

董媛/文

让金融简单，但金融其实并不简单，这里的简单仅仅是让终极受众客群感到金融简单。

金融历史发展史可以说是科技运用史的一个缩影，任何金融的变革，离不开科技的支持。科技与金融盘根错节，息息相关。

中国最早的金融来自于山西的票号，镖局，全部人力押运，而现在点击一下手机，账款分分钟到自己的账户。这就是科技使得终极受众客群感到金融的简单，快捷，安全。

目前金融科技正以无可阻挡的势头渗透到资本市场。金融科技的出现为智能投顾，基于大数据的指数产品、交易策略和信息增值服务以及基于监管科技的风控合规系统这三类场景带来了更低的成本、更强的纪律性、更广阔的服务面，但是，金融科技的发展并不是没有隐患的，反而更像是一把双刃剑。在人工智能为金融市场提速，使资金流动更加频繁的同时，风险传染渠道变得更为复杂，违法违规的行为更加隐蔽，这其中也埋下了不少风险隐患。

就拿智能投顾来说，在美国，华尔街著名的高盛，原来曾经有 600 人的团队进行股票交易，如今只剩下 2 名交易员，其余的工作全部由机器来包办了。贝莱德集团也宣布辞退一批基金经理，并用量化投资的系统来取代人工的交易。金融科技完全或主要依仗于技术系统，而在系统设计时隐含着一些技术上的缺陷，可能给市场带来不可估量的影响。例如 2012 年 8 月 1 日发生的骑士资本事件就是如此，骑士资本公司是美国一家知名的量化交易机构，



由于其服务器升级过程中出现了疏漏，在当天开始后 45 分钟内向纽交所发送了数百万的错误订单，导致 150 余支股票出现了异常的大幅度波动，并引发了熔断。所以科技的应用实际上加深了或者是扩大了操作风险。

对于一家科技金融公司来说，核心竞争力就是科技。而乾康，目前来看风控技术是当前科技的主营业务之一。但是目前仍然没有解决以下三个关键性的问题：

一是线上贷款超过 50%的损失来自欺诈，如何识别？二是 11%的用户向 10 家以上机构借款，拆东墙补西墙，如何防范？三是数亿用户缺少抵押和传统征信记录，如何评价？切实有效的解决了这三个问题，乾康，的确让金融更简单了。

简化流程、惠普大众

张晨光/文

slogan 作为一种口号强调我们公司产品或服务最突出的特点，也是我们向客户宣扬公司品牌特征的最简短说明书。比如：我们耳熟能详的“just do it”自然而然会想到耐克。那么一个好的公司 slogan 本质需求是什么，就是能够有效降低传播成本和认知成本，客户看一眼，同业看一眼，听一次就能记住，并且乐于介绍给别人。



“乾康，让金融更简单”作为我们公司最新的 slogan，特意强调简化金融服务。普通大众对于金融感到颇为复杂，金融流程更难以掌握，这就需要进行创新，需要提高效率，需要提高金融安全性。让打车更简单，是滴滴；让购物更简单，是淘宝；让骑行更简单的，是共享单车，那让金融更简单，是乾康。

乾康不简单，只让金融更简单。作为一个在互联网金融时代应运而生的科技金融（fintech）公司，我们有专业的软件开发团队，有大批银行风控数据专家，

再借助互联网数据，在大数据基础的平台上，结合金融科技，为客户把好金融风控最后一道防线。

现在，人们的时间都越来越宝贵，大家都是碎片化的时间，很难有人花大量的时间去操作一个复杂的东西（当然除了专业必须做到的那些）。我们给银行提供的服务肯定越简化越好，过多的浪费客户经理时间，花费银行的人力成本，只是一个不成功的产品。在简单的背后，我们需要做的是满足产品或服务核心功能之后，尽可能做出更多的简化，手续上的简化，获客上的简化，审批的简化等等。

消费金融的崛起，极大的简化了信贷审批的流程，能够实现秒放贷。这是传统金融服务所无法想象的，既然目前我们加入了互联网金融的浪潮，那简化金融流程和金融产品，让金融服务普惠大众，从而竖起科技金融——让金融生活更简单的一面旗帜。

乾康如何让金融更简单

褚君/文

简单，字面上就是不复杂，容易理解和操作。可真要把业务做到简简单单，这一定是熟能生巧之后的概念。让金融更简单的背后是乾康专业的团队，坚持不懈的努力以及不断进取创新的精神。其实，一个成熟的公司，都会有自己的精英团队和高超的业务能力，这一点讲起来太普通，所有今天我们不谈团队，不谈我们的专业性，我们换个思维来看乾康金融。

战国时鬼谷子发明了纵横术，这种合纵与连横的学说后成为政治和外交上的常用手段。经过历史的传承与发展，这一手段也变成了一种实用思维，也就是纵向思维和横向思维的立体思维，纵向即是发展观，横向则是联系观。当这种思维运用到乾康的转型中，金融自然变得简单起来。

首先，我们先横向来看。我们的金融业务和互联网已经实现紧密结合，告别以往的一站式服务，直销银行是互联网时代应运而生一种新型银行运作模式。低成本、便捷化使之成为农商、城商应对外部客源竞争的主要依托，该模式打破了地域对客户的限制，网贷与优质的理财产品已成为争夺大银行和互金公司投资客

户的利器，乾康帮助中小银行能够通过互联网银行打破网点的界限，与客户形成互动，通过直销银行直接进行借贷或购买理财。

除此之外，现在我们已经和国内 33 家金融机构长期合作，除了一对一的个性化服务外，更是将我们的客户群体联系起来，实现跨监管、金融机构、中小企业的金融信息服务。比如我们现在推出的“联合信贷”。在消费金融联合信贷中，苏宁消费金融平台线上获客，银行线下获客，各处部分资金，风险共担，利益共享；在微粒贷联合信贷中，微粒贷推送白名单客户，担保公司兜底担保，乾康金融为担保公司提供风控模型支持，银行最终放款，乾康为银行设计业务管理办法及放款流程。通过经电商金融平台数据与资金接入乾康的联合信贷系统，与银行信贷系统紧密连接，不仅解决了中小银行和消费金融公司自身发展信贷业务的局限性，也解决了银行授信体系与外部金融平台嫁接的难题，创造出三赢的局面。这一过程中，乾康的金融业务不是孤军奋战，而是在同一目标下，从趋利避害的角度，实现利益体之间的联合发展。



其次，我们再纵向来看。金融与科技的结合成为乾康最大的优势。经济的发展依靠科技推动，而科技产业的发展需要金融的强力助推。科技的运用大大的提高了乾康精准的数据挖掘的能力和强大的场景建模实力。而我们所有的金融业务都有强大的金融科技来支持，例如快信平台、授信评估模型、数据模型分析等，科学严密的业务体系加上成熟先进的技业务术实现，用机器学习解决人工决策的不稳定性。

现在，很多企业群体多数只会盲目的做渠道，缺乏风控、风险定价等金融业所需要的核心竞争力，多是盲目顺应行业发展趋势的伪金融科技企业。而乾康金融科技则是顺应科技互联网发展趋势，在产品研发、渠道获客、风控征信等方面积累了丰富的丰富经验，转型后的我们更是开放合作，主张遵从金融本质，致力于以大数据、科技力完善行业基础设施建设，通过综合能力输出服务金融，而且在这一点上，我们的横纵向发展是紧密结合在一起的，两者相辅相成，并经过交叉验证在实践中不断总结而来的，这是与其它形而上学的伪金融科技的根本区别。

金融行业是关乎国民经济的重要基础性行业,与其他产业相比,在信息的生产、处理、存贮等方面要求更高水平的安全性和信赖性,甚至需要零错误以保证处理时间和方式的正确性。因此,金融行业未来的引领者,既需要拥有长期从事金融业务运营的经验 and 专业知识,同时又要能够紧跟新技术潮流,及时运用信息生产、处理的新技术,开发新的金融服务和业务方式,推动金融行业的创新发展。不管是横向联合还是纵向发展,乾康始终坚持懂金融,懂科技的全面发展战略,两者相互融合,让金融科技服务于中小银行,如此金融自然变得更简单。

微贷咨询之路畅想

江鹏/文

4月14日,春风拂面,北京,在这个繁华的城市里,我和同事们挤上了探讨微贷咨询的地铁,人虽然多,但我们义无反顾。每一个议题就好像北京地铁的每一个站口,匆匆行走的人们是那么井然有序,我们必须跟上微贷咨询的大部队,一定要排在人群的前列,只有这样才有可能不被落下。

在北京,让我想到了,康熙皇帝的一生,在60年康熙大典上,他这样说到“我这一辈子最大的敌人不是鳌拜,不是吴三桂,不是葛尔丹,而是自己,是朝廷,就在这乾清宫”。是呀,乾康,我的公司,我的家,在微贷之路上,遇到了很多困境。有洽谈客户的难处,有客户不配合的难处,有客户不认可的难处等等,而我认为,最大的难处,应该是在公司内部,如何提升自己。探讨的每一个议题其实就是在解决公司内部发展问题,那我们就从公司现状谈起。

风险控制意识最好的不是天天做办公室的风险经理,而是做业务能力最突出的客户经理,因为客户经理天天在面对市场,洞悉贷款客户细微的变化。同样道理,搞市场销售必须是不间断的接触微贷咨询业务实操,真正掌握业务现状,否则很难洞悉客户的真正痛点,很难把握客户的真正所需。即使谈下了业务,也会让接盘的人,很难做。市场销售不只是单单的接单,而是销售、业务跟进、后续维护等整套的服务。从业务上选拔销售人才,是非常正确的,而且应该让销售

人员不间断的到项目上学习，了解项目情况，才能更好的为下次销售做好准备，同时对业务也提供一下新的思路。

思考我们公司最大的优势是什么，是微贷技术人才，真实与客户长时接触



的也是人。项目人员的能力直接影响公司的形象和银行的满意程度。所以，公司人员的能力就是我们要提升的重要一环。招聘有能力的人才，不如培养公司内部有能力的人才，长期的培训体系也是维护人才很重要的措施。公司不惜重金聘请人才，是否可以考虑使用项目当地人才，使员工可以工作家庭共同兼顾。同时我们应该弱化人才微贷技术的标签，增强项目人员的管理能力，不是不要技术，而是弱化技术由乾康模型去替代，用制度，流程去管控风险。技术是可以革新的，管理是可以一直保留的。

公司在面对客户的时候都是以乾康对济南农商行、乾康对太原农商行等，以点对点，能力再大，毕竟是一个点。公司应该形成一个平台，而增加苏宁、微粒贷等平台的搭建正是我们的发展所需，也是很好的切入点。假如市场上有二十几个农商行加入了我们的平台，那么对于其他没有加入平台的农商行来说就很有吸引力。我们可以搭建现在与公司有合作的客户，也可以搭建之前合作过的客户，平台越大，对客户越有吸引力。我们的平台是实际做业务的，因此无形中对项目也是一个很好的帮助。

面对快速发展的网络金融，登上这一趟列车，公司应该从内部着手，增强部门之间的合作。没有业务部门为风控模型做基础数据和维度系数，模型就不会有实质意义。没有系统技术支持，业务部门也很难去向更高处发展。知道各个部门的优势和劣势，取长补短，才能真正的把各个部门融为一体。

乾康，让金融更简单。更恰当的说是让金融简约，而不简单。让我们的客户感觉很方便、很快捷、很有吸引力；我们要丰富自己，加强自己，更新自己，让自己变得不简单。

乾康，微贷之路，越走越远，越来越好！