



中国联通大数据公司

数盾风控产品手册

2018.7



目录

1. 产品定义	5
2. 产品详细与定价	5
2.1 联通标准产品.....	5
2.2 银联合作产品.....	7
2.3 金融反欺诈产品.....	7
2.3.1 产品形态.....	8
2.1.1 反欺诈服务详情.....	8
2.4 电信合作产品.....	9
2.5 移动合作产品.....	10
2.6 企业合作产品.....	10
2.7 联通定制产品.....	10
2.2.1 联通标准产品个性化.....	10
2.2.2 客户自主开发模型.....	10
2.2.3 客户委托联通开发模型.....	11
3. 产品卖点	11
3.1 数据全量集中.....	11
3.2 数据真实中立.....	12
3.3 数据实时性强.....	12



3.4 个性化服务	12
4. 产品形态	12
5. 目标客户分析	13
5.1 历史商机盘点	13
5.2 历史商机分析	13
5.3 新兴商机聚焦	14
6. 应用案例	15
6.1 贷前预防	15
6.1.1 贷前应用场景:	15
6.1.2 产品服务内容:	15
6.1.3 产品预防效果	15
6.1.4 贷前预防图示	16
6.2 贷中防控	16
6.2.1 贷中应用场景	16
6.2.2 产品服务内容	16
6.2.3 贷中预防图示	17
6.3 贷后催缴	17
6.3.1 贷后应用场景	17
6.3.2 产品服务内容	17
6.3.3 贷后催缴效果	17
6.3.3 贷后催缴图示	18



6.4 金融反欺诈应用场景.....	18
6.4.1 反欺诈应用场景:	18
6.4.2 产品预防效果:	18
6.4.3 反欺诈应用图示:	19
7. 运营流程	19
7.1 售前流程.....	19
7.2 售中流程.....	21
7.3 售后流程.....	22



1. 产品定义

中国联通大数据公司数盾风控产品是一款利用联通大数据优势，融合行业特征进行深度加工、整合形成的大数据风控产品，在充分保障用户隐私安全的前提下，利用脱敏的数据提供征信验证和风险评估服务，以及全方位的风控解决方案，帮助客户实现贷前预防、贷中防控、贷后复联的全流程风险控制服务，降低风险，避免损失。

2. 产品详细与定价

数盾风控产品，主要由联通标准产品、联通-电信合作产品、联通-移动合作产品、联通定制产品、联通-银联合作产品和金融反欺诈产品组成。

2.1 联通标准产品

经过近 3 年的建设，数盾风控面向外部合作伙伴提供两类标准 API 接口服务，共计 67 个产品，主要提供个人风控-信息核检服务(41 个)、个人风控-用户评级服务 (26 个)。

接口类型	接口个数	接口名称	价格
信息核检服务	身份验证	三要素验证	1
		三要素验证_md5	1
		手机号-证件核查	1
		手机号-姓名核查	1
		简版三要素	1
	位置服务	实时位置查询	0.2
		历史位置验证	2
		实时位置地市对比	0.2
		工作地_标准	2
		工作地验证_详细地址	2
		居住地_标准	2
		居住地验证_详细地址	2
		用户目标月最常通话城市查询	1
		实时位置查询地市编码	0.2
实时位置查询地市编码_md5	0.2		



	号码风险	手机号状态	0.5
		手机号状态_md5	0.5
		最近一次活跃时间	0.5
		评估用户名下手机数量	0.5
		呼叫转移验证	0.5
		携号转网验证	0.5
		手机号实名认证	0.5
		用户年龄查询	0.5
		用户性别查询	0.5
		用户拆机号码个数查询	0.5
		用户在网号码个数查询	0.5
		用户归属省市判断	0.2
		是否集团用户查询	0.5
		付费模式查询接口	0.5
		是否合约查询接口	0.5
		是否融合查询接口	0.5
		基于 imei 查询用户性别年龄	0.5
		在网时长	0.5
		在网时长_md5	0.5
	交际圈验证	用户有效交际圈评分	1
常用联系人验证		0.5	
时间跨度评分		0.5	
平均通话时长评分		0.5	
本对端是否通话		0.5	
通话次数评分		0.5	
二次卡清理		0.5	
用户评级服务	通信评分	用户沃信用分接口	1
		通信信用分查询	1
		用户会员级别查询	0.5
		用户单月话费评分接口	0.5
		用户近六个月平均话费评分	1
		用户近六个月平均话费评分_md5	1
		用户近三个月欠费停机次数	1
		用户近六个月欠费停机次数	1
		欠费查询接口	0.5
		近三个月话费均值查询接口	0.8
		最近终端查询	0.8
		最近五次终端查询	1.5
		终端更换频次评分接口	0.5
		用户单月通话量评分接口	0.5
		用户近六个月平均通话量评分接口	1
当月漫游通话次数接口	0.5		
用户近三个月漫游通话次数接口	0.8		



	用户近六个月漫游通话次数接口	1
	用户近六个月平均市内通话时长	1
	用户近六个月平均长途通话时长	1
	用户近六个月平均漫游通话时长	1
	用户近三个月平均通话时长	0.8
	近六个月发送短信数量	1
	用户单月流量评分接口	0.5
	用户近六个月平均流量评分接口	1
	用户近三个月平均上网流量	0.8

2.2 银联合作产品

产品名称	目录价 (元/次)
银联_消费评分 (消费自由度 消费能力 消费趋势)	1.8
银联_消费画像 (近1个月交易水平、交易频度 (按人) 或: 近1个月交易水平、交易频度 (按卡))	2.4
银联_最近交易 (近12月最近一笔交易日期 (按人) 或近12月最近一笔交易日期 (按卡))	1.2
银联_博彩交易 (近1月博彩消费水平 (按人) 或近1月博彩消费水平 (按卡))	3
银联_航空铁路 (近1月航空消费水平、铁路消费水平 (按人) 或近1月航空消费水平、铁路消费水平 (按卡)	4.8
银联_保险支出 (近1月保险支出水平 (按人) 或近1月保险支出水平 (按卡))	2.4
银联_娱乐休闲 (近1月休闲娱乐费水平 (按人) 或近1月休闲娱乐费水平 (按卡)	1.2
银行_借贷标	0.3

2.3 金融反欺诈产品

联通大数据有限公司成立后，与 BATJSD 等国内知名互联网公司展开全面数据合作。

2018年1月，大数据公司与腾讯签署战略合作协议，约定在金融反欺诈等领域开展深入合作。



2.3.1 产品形态

通过 API 端口对接

输入手机号、设备号、IP 等参数

返回欺诈恶意评分+欺诈类型标签

2.1.1 反欺诈服务详情

①目标客户:

全量目标客户: 经营借贷、消费分期类业务的公司和金融机构。

重点客群: 互联网金融机构。包括 24 家持牌消费金融公司, 240 余家持牌互联网小额贷款公司以及数千家 P2P 网贷公司。

次重点客群: 股份制银行 12 家。

次重点客群: 5 家国有银行以及 100 余家城商行。

②客户痛点: 线上金融平台很多, 部分借款人呈现多头借贷、多次借贷、以贷养贷、高度共债的特点。犯罪团伙和黑客利用网络借贷特点, 采用技术手段和木马软件包装虚假用户、控制受害人手机, 实施骗贷。线下核验身份和财产, 用户体验差, 效率低成本高。通过人行征信或黑名单覆盖率低。

③解决方案: 该产品通过腾讯和联通的 APP 使用监测能力有效捕捉多头借贷等行为。该产品利用国内最大黑产图谱+国内最大社交平台+运营商话单有效获取黑产关联人, 识别高风险借贷行为。线上毫秒级反馈, 效率高成本低。覆盖三网用户, 识别各类型欺诈。

产品名称	目录价(元/次)
金融反欺诈	0.5
羊毛党反欺诈	0.04



黑名单用户查询	0.5
机器卡号库验证	0.3
联通近 15 天号码调用次数查询	0.5
联通近 30 天号码调用次数查询	0.5
用户三无信息查询	0.5
用户极低信息查询	0.5

2.4 电信合作产品

产品名称	目录价(元/次)
三要素验证_电信	1
手机号-证件类型-证件号码验证_电信	1
手机号-姓名验证_电信	1
用户目标月最常通话城市查询_电信	1
用户状态验证_电信	0.5
在网时长_电信	0.5
手机号实名验证_电信	0.5
用户归属省市判断_电信	0.2
用户年龄验证_电信	0.5
手机号码-性别验证_电信	0.5
指定手机号码是否是黑名单号码验证_电信	0.5
手机号码-星级级别验证_电信	0.5
用户拆机号码个数验证_电信	0.5
用户在网号码个数验证_电信	0.5
通过手机号码查最后一次活跃时间_电信	0.5
手机号码查用户换机平均周期_电信	0.5
通过手机号码查用户话务评分_电信	0.5
用户近三个月通话时长均值区间评分_电信	0.8
通过手机号码查用户流量评分_电信	0.5
用户近三个月上网流量均值区间评分_电信	0.8
用户有效交往圈评分_电信	1
是否常用联系人手机号验证_电信	0.5
是否二次放号验证_电信	0.5



2.5 移动合作产品

产品类型	产品名称	目录价(元/次)
身份验证	三要素验证（三网合作版）	1

2.6 企业合作产品

接口类型	接口个数	接口名称	价格（元/次）
企业风控	1	企业三要素	1

2.7 联通定制产品

现有基础产品不能满足客户需求的情况下，可提供定制化产品，定制产品分为三种情况。

2.2.1 联通标准产品个性化

根据客户实际业务需求，对已有标准产品提出个性化改造，联通在应用开发层面为其提供支撑，从而实现标准产品的个性化。

例如：号码风险类中年龄接口，年龄分档可个性化改造。

定价：根据客户需求，评估应用开发的实现难易程度，收取风控定制服务费和定制端口的查询服务费。

2.2.2 客户自主开发模型

支持客户根据自身行业、业务背景和需求，自己做模型训练。联通为其提供数据、接口、硬件、软件等支撑。



定价：如需能力开放平台训练模型，或在 DMP 平台运营生产服务时：

客户报价=平台资源费+定制端口查询服务费；

平台资源费：具体见能力开放平台、DMP 平台报价；

定制端口查询服务费：根据具体模型测算金额报价；

2.2.3 客户委托联通开发模型

根据客户提供的综合自身行业、业务特点的个性化需求，联通自主设计算法，训练模型，开发定制产品。

定价：根据客户需求评估开发成本，收取风控定制服务费，输出产品将参考输出参数量、调用底层数据模型等因素收取定制端口查询服务费（根据具体模型测算金额报价）。

3. 产品卖点

中国联通大数据公司数盾风控依托中国联通，在数据、集群等方面都有自己独特的优势。

3.1 数据全量集中

中国联通作为中国三大运营商之一，推出的数盾风控产品覆盖中国联通全网 4.7 亿用户，同时中国联通已经实现了全国数据集中化、专业化和标准化管理，在业内率先具备了一点接入、服务全国的支撑能力。



3.2 数据真实中立

中国联通的数据为实名制在网用户真实数据，打造的数盾风控产品具有数据真实性的特点。同时数据源为用户的实际业务行为数据和基础数据（包含客户资料、通信行为数据、账单信息、订购信息、位置数据等），具有数据判断中立性的特点。

3.3 数据实时性强

中国联通数据采集频次高，综采话单、位置信令数据和互联网流量日志等为准实时采集，数据实时性强，使得数盾风控产品对风险的监测和预警更加及时，产品支撑更加精准。

3.4 个性化服务

数盾风控产品可根据不同合作伙伴的具体行业背景、实际业务需求，推荐、定制专属数据服务，垂直细分行业，精准满足需求，实现多元化个性化服务。

4. 产品形态

通过单接口调用，为客户提供服务；

输入手机号、设备号、IP 等参数；

返回查询详情；

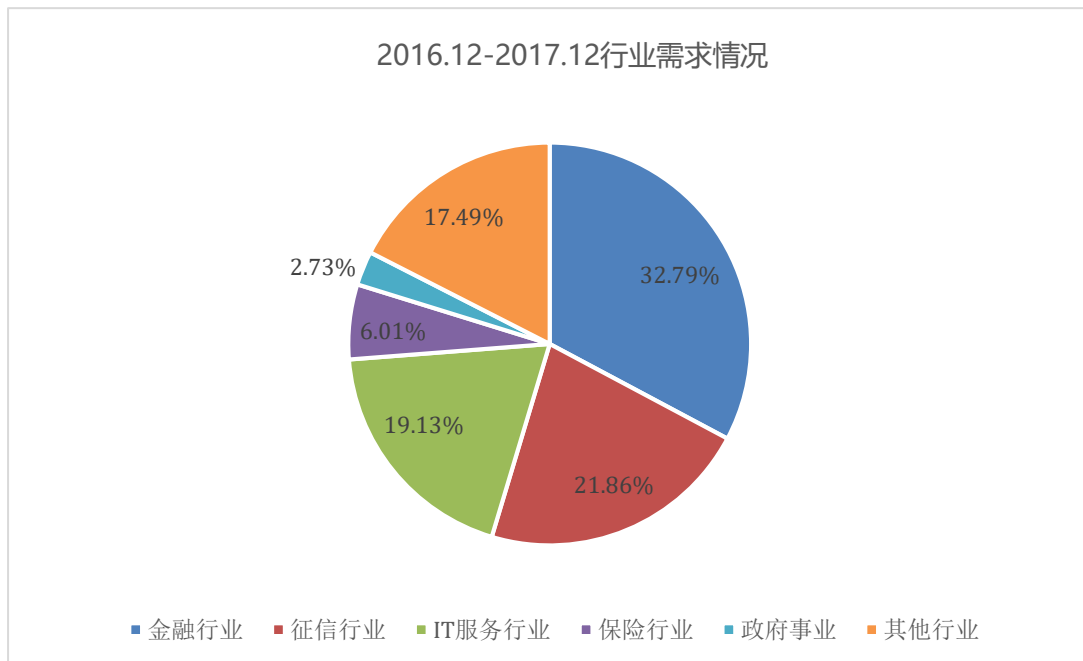
针对客户需求，联通本部接口逐条响应保证在 300ms 以内。



5. 目标客户分析

5.1 历史商机盘点

1) 行业类型分布情况



5.2 历史商机分析

行业类型	主要使用产品	行业指导作用
金融行业	用户三要素验证、黑名单用户查询、招联白名单、招联信用分、通话次数评分等。	提供用户姓名、手机号、证件号相关信息的核实。对履约人的各种经济承诺能力、社会关系、行为偏好、消费习惯进行全面和客观的评估。
征信行业	用户信用分接口、三要素验证、黑名单用户查询等。	了解用户的信用分情况。对社会关系、行为偏好、消费习惯和履约情况进行评估。
IT 服务行业	在网时长、手机号实名认证、用户沃信用分等。	分析用户的在网时长，核实用户相关信息。



保险行业	实时位置地市对比、三要素验证、黑名单用户查询等。	分析用户位置地市，获取用户社会关系及征信相关信息。
政府事业	三要素验证、实时位置查询地市编码等。	实时位置查询地市，核实用户相关信息。

5.3 新兴商机聚焦

1) 共享经济相关行业

共享经济发展的基石是人与人的信任，沃信用分大有可为；相关行业蓬勃发展，引来资本狂欢，市场被充分唤醒和激活，共享单车、共享汽车、共享雨伞、共享健身房等正渗入人们的日常生活，行业用户依赖信用分提供差异化服务是大势所趋。可以应用如下方面：

- 押金减免；
- 付费优惠；
- “羊毛党”治理等

2) IT 互联网行业

针对互联网网站、APP 的账号重复注册、用户账号风险验证等多种 IT 互联网行业痛点，可提供以下服务：

- 二次卡清理；
- 手机号是否实名认证查询；
- 在网时长查询；
- 终端更换频次查询等。



6. 应用案例

6.1 贷前预防

6.1.1 贷前应用场景：

帮助金融机构进行新客户贷前信用评估，降低金融机构风险，提高贷前审核效率。

6.1.2 产品服务内容：

个人信用评估、企业信息核验、身份信息核查、通信消费历史信用、黑名单状态验证、终端类型评估、月均消费能力评估。

6.1.3 产品预防效果

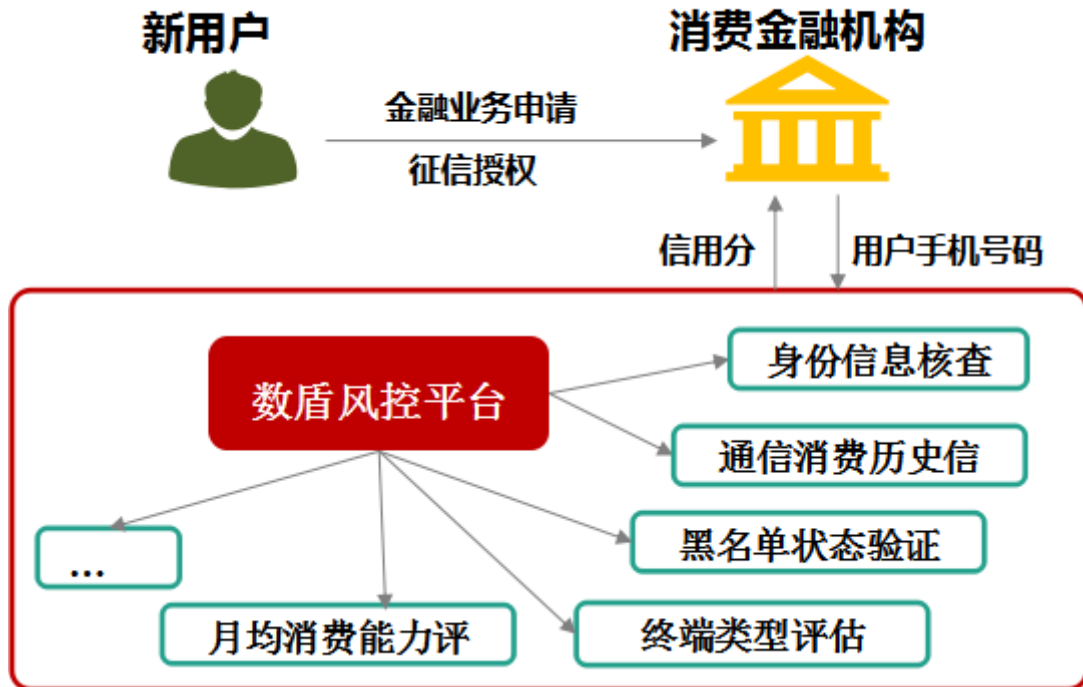
授信用户达 1400 万；

不良率小于 1.2%；

放贷款量同行业排名第一。



6.1.4 贷前预防图示



6.2 贷中防控

6.2.1 贷中应用场景

帮助金融机构进行客户贷中风险评估，有效抗击银行卡盗刷、异常消费等风险。

6.2.2 产品服务内容

号码风险预警、二次卡清理、防欺诈。



6.2.3 贷中预防图示



6.3 贷后催缴

6.3.1 贷后应用场景

帮助金融机构进行贷后债务人欠款追回，减少资产损失等。

6.3.2 产品服务内容

根据失联人员不完整信息通过风控平台，修复失联人员信息借助电催平台，实现债务催缴和债务回款。

6.3.3 贷后催缴效果

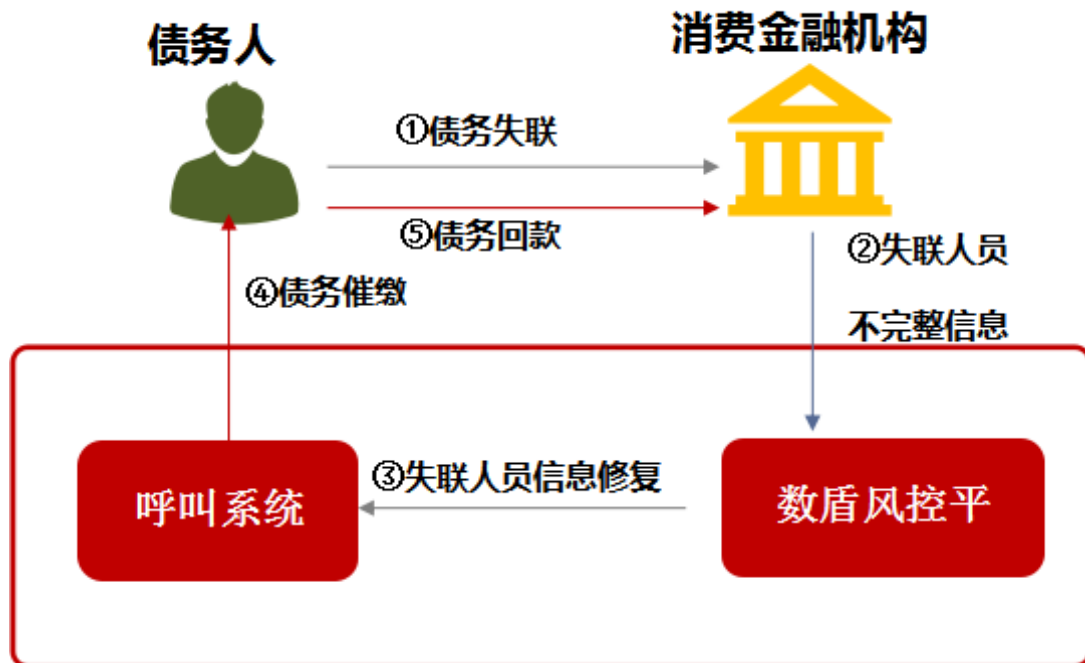
号码匹配成功率 32%;

号码接通成功率 77.5%;

一周回款率 2.46%。



6.3.3 贷后催缴图示



6.4 金融反欺诈应用场景

6.4.1 反欺诈应用场景:

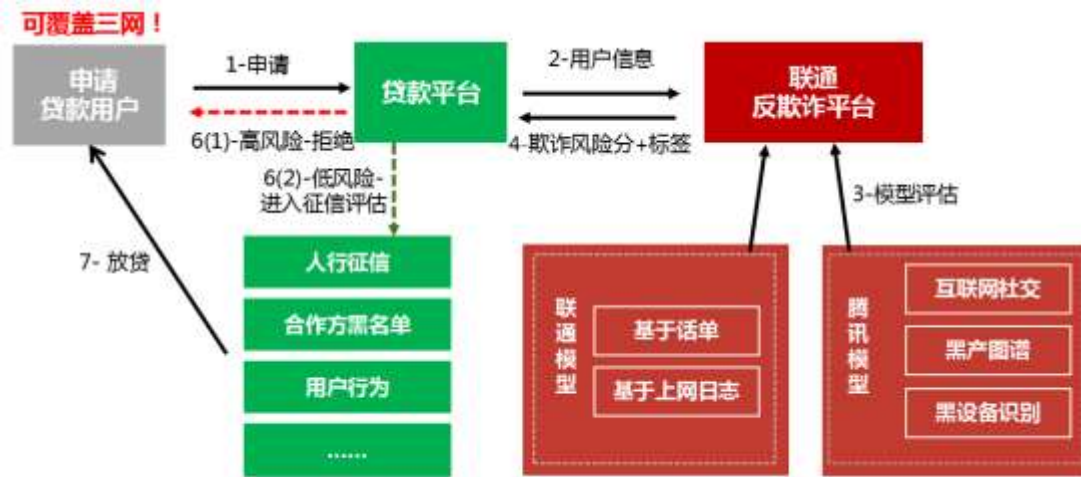
线上金融平台很多，部分借款人呈现多头借贷、多次借贷、以贷养贷、高度共债的特点。犯罪团伙和黑客利用网络借贷特点，采用技术手段和木马软件包装虚假用户、控制受害人手机，实施骗贷。线下核验身份和财产，用户体验差，效率低成本高。通过人行征信或黑名单覆盖率低。

6.4.2 产品预防效果:

通过腾讯和联通的 APP 使用监测能力有效捕捉多头借贷等行为线上毫秒级反馈，效率高成本低。覆盖三网用户，识别各类型欺诈。

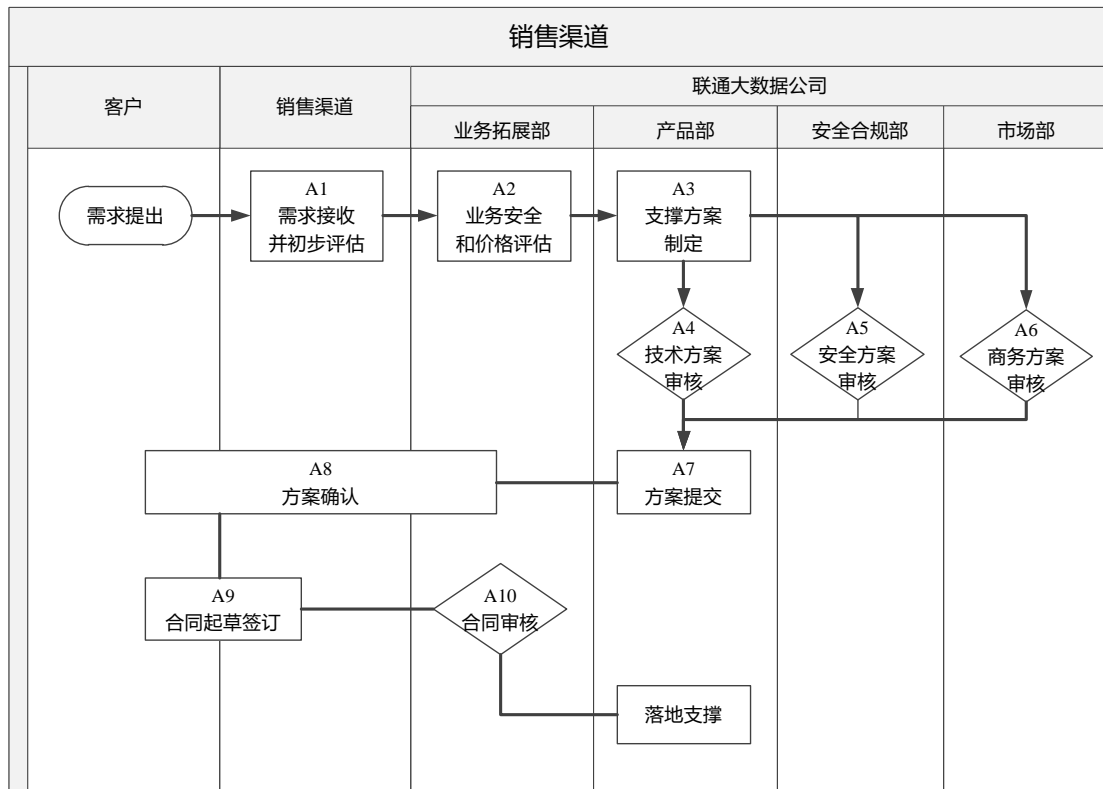


6.4.3 反欺诈应用图示:



7. 运营流程

7.1 售前流程





备注:

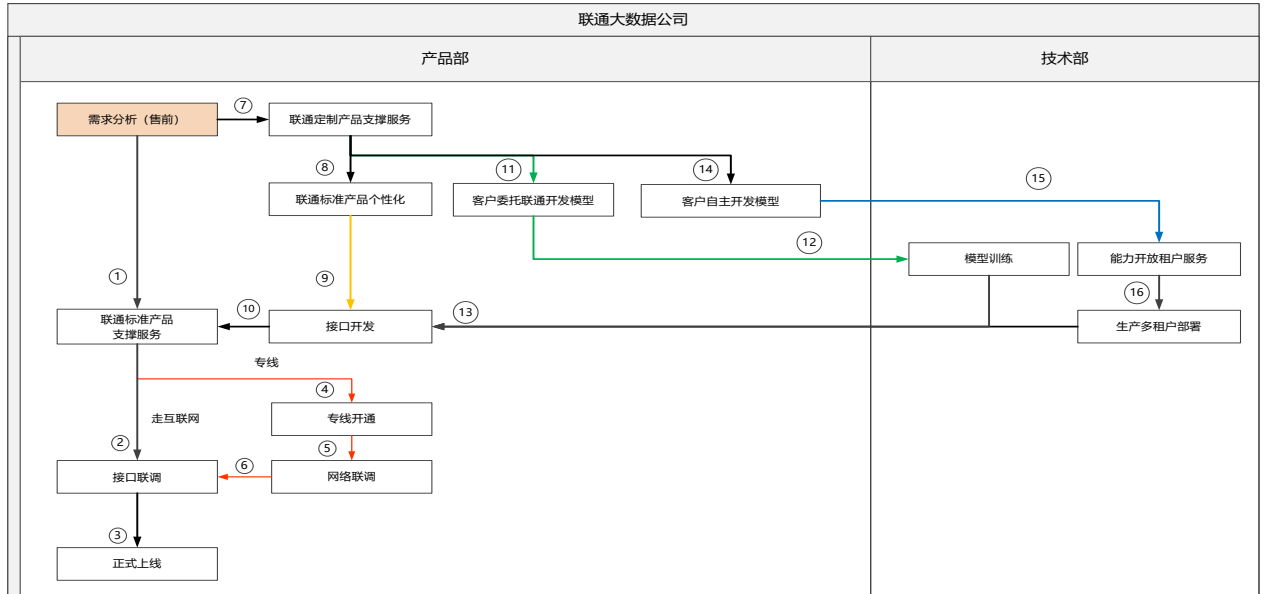
- 1)【销售渠道】为集团下属分、子公司及其所属的所有销售单元;
- 2)【业务拓展部】为联通大数据公司业务拓展部门,负责大数据业务经营计划,制定相关方案和运营计划,开展渠道建设,渠道管理和渠道关系维护等;
- 3)【产品部】为联通大数据公司产品部门,负责对大数据公司产品的归口管理;
- 4)【安全合规部】为联通大数据公司安全合规部门,负责制定安全规范和流程和公司安全体系建设,设计安全策略及方案,全面保障公司数据安全;
- 5)【市场部】为联通大数据公司市场部门,负责公司市场研究及拓展。

流程描述:

- A1: 由销售渠道客户经理接收客户提出的需求并进行初步粗略评估;
- A2: 由业务拓展部门对需求的业务安全评估,并根据公司定价体系对需求的价格进行预估;
- A3: 由产品部根据客户需求制定整体技术支撑方案;
- A4: 由产品部与技术部门沟通技术细节,进行技术方案审核;
- A5: 由市场部对支撑方案进行商务审核;
- A6: 由安全合规部进行根据国家和集团安全相关规定对支撑方案进行安全性审核;
- A7: 由产品部进行方案提交;
- A8: 由业务拓展部与销售渠道及客户进行方案确认;
- A9: 由销售渠道与客户进行项目合同的起草与签订;
- A10: 由业务拓展部进行合同审核。



7.2 售中流程



备注：

售中支撑四类服务模式：联通标准产品服务、联通标准产品个性化、客户委托联通开发模型、客户自主开发模型，其中：

- 1) 联通标准产品服务涉及步骤：① ② ③ ④ ⑤ ⑥
- 2) 联通标准产品个性化涉及步骤：⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
- 3) 客户委托联通开发模型涉及步骤：⑦ ⑪ ⑫ ⑬ ⑩ ① ② ③ ④ ⑤ ⑥
- 4) 客户自主开发模型涉及步骤：⑦ ⑭ ⑮ ⑯ ⑬ ⑩ ① ② ③ ④ ⑤ ⑥

说明：

- 1) 定制产品支撑服务：
 - a) 联通标准产品个性化：需求分析后，接口开发完分解为基础产品支撑服务；
 - b) 客户自主开发模型：将客户提供模型，依托能力开放平台租户服务进行训练，到生产多租户部署后可进行接口开发；

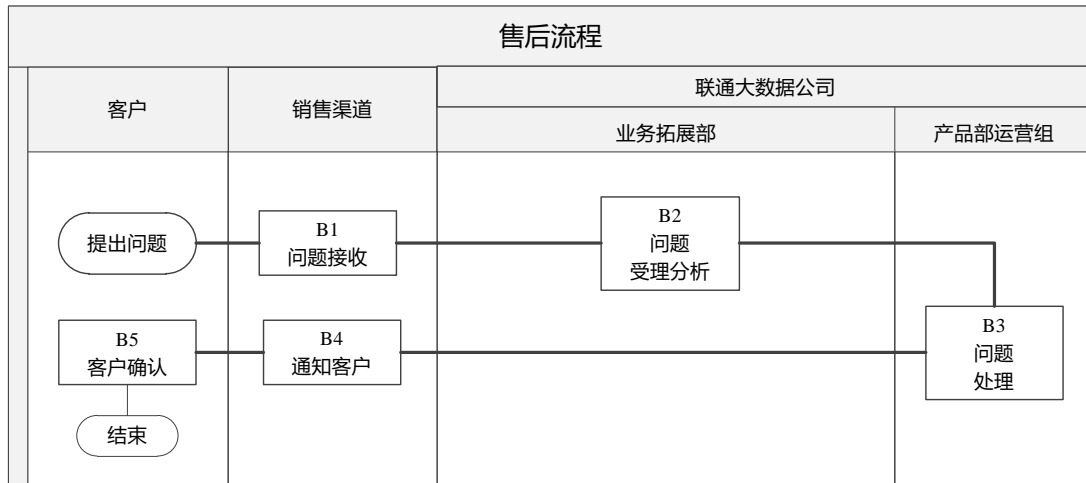


c) 客户委托联通开发模型：针对客户需求，联通进行针对性模型训练后进行接口开发。

2) 联通数据出口服务方式

- a) 数据出口为互联网方式：需求分析后，经过接口联调后正式上线；
- b) 数据出口为专线方式：需求分析后，进行专线开通，网络联调后进入接口联通，可正式上线。

7.3 售后流程



备注：

- 1) 【销售渠道】为集团下属子公司及其所属的所有销售单元；
- 2) 【业务拓展部】为联通大数据公司业务拓展部门，负责大数据业务经营计划，制定相关方案和运营计划，开展渠道建设，渠道管理和渠道关系维护等；
- 3) 【产品部运营组】为大数据公司产品部运营组售后支撑团队。

流程描述：



- B1: 由省分子公司销售渠道部门客户经理接收客户提出的投诉建议;
- B2: 由业务拓展部门对投诉建议进行分析, 并梳理投诉和解决方向;
- B3: 由产品部运营组售后支撑团队对投诉建议进行妥善处理;
- B4: 由对接客户的客户经理将处理结果通知客户;
- B5: 由客户对处理结果进行确认并认可。