

BAT金融场景去哪：度小满破局AI开放

推动AI技术落地金融场景成为互联网巨头“士兵突击”的一大突破口。纵观全局，BAT都展示出了对AI领域的野心，相比腾讯和阿里，百度AI开放的时间更早，方向也更细分。承袭百度深厚的人工智能基因，前身为百度金融的度小满走出了一条不同的路线。AI实现路径比拼的背后，则是AI商业化甚至是下一场科技革命入场券的争夺。



► 金融业务切入点

开放已然是中国头部互联网公司发展的必由路径，从电商到移动互联网，当下的AI也不例外，都以开放为名。在各自找准赛道后，各家机构纷纷发力，从概念落地到应用和产品。

2005年毕业于清华大学计算机系，三年成长为百度搜索算法领域的领军人物，现任度小满金融副总裁的许冬亮亲历了拆分独立后度小满金融的快速成长。许冬亮在接受北京商报记者采访时表示，度小满金融选AI作为金融业务的切入点，其实跟整个产业特点有关系。他认为，越是简单的产品对技术的考验和要求越高。整个金融行业的发展也高度依赖金融科技。

对度小满金融而言，AI能力主要用于解决业务上的三大问题，首先是跟用户之间的连接问题，解决的是何时、何地、用何种形式跟用户进行交互，依托于用户画像，以及AI的预测能力。

其次无疑是风控，金融企业的核心。许冬亮以反欺诈举例称，金融企业依托于单一的维度数据来防范欺诈，可能较为困难，总归存在一些风险。但大数据的特点是维度多，在每个维度的数据都可以形成反造假，所以大数据天然在反欺诈上有强烈的优势。

最后是服务问题，在用户服务上主要有两类问题需要解决：一类是提升用户的体验

问题；一类是效率问题，从效率提升及降成本双重角度出发，提升金融企业的服务能力，把AI能力跟业务进行深度地结合。

度小满金融AI技术输出的科技能力“智能催收机器人”则为提升用户体验的典型案例。“您好，我是度小满金融智能客服。您可能尚未开通代付功能，您现在的贷款已经逾期了，今天方便处理下吗？”这通提示电话正是由度小满金融智能催收机器人完成的。智能催收机器人成本不到人力成本的1%，机器人在整个标准化、规范化做得相当到位，且不存在情绪波动，机器人基本上未接到过投诉。据了解，升级后的智能催收机器人已在全国区域内实现覆盖。此外度小满金融还在四川、山东、河南、东北4个区域推出了方言版本，并在持续进行扩大。

智能催收机器人仅仅是度小满金融开放核心能力中的一小部分，“云帆消费金融开放平台2.0”、“磐石一站式金科平台”、“智能ABS平台”三大开放平台才是度小满金融发力的重点。度小满金融最早开展开放业务的时候，就是围绕差异化的层面去考虑和布局。百度本身在中国算是AI的黄埔军校，长久以来，坚持投入跟沉淀大量的AI能力，也是我们另外去布局的原因之一，和其他的开放平台比较起来，度小满金融的优势主要是场景、数据以及长时间积累下来的AI能力。”许冬亮说道。

● 消费金融 ●

可授信用户已达
3.3亿

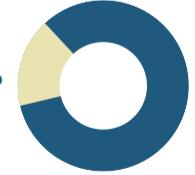
与银行业
金融机构合作
50多家

累计放贷规模
3800亿元

为合作伙伴累计
创造利息收入近
100亿元

2019年5月度小满金融
战略投资哈银消金公司
持有其
30% 股权

成为哈银消金公司
第二大股东



● 支付 ●

度小满支付年度结算规模已接近
万亿元

留存用户
1.4亿