

# 风控江湖突围而出 看同盾科技的“道、法、术、势”



同盾科技创始人 蒋韬

在人工智能火热的背景下，将智能技术与金融领域融合的金融科技正在成为全球经济增长新的引擎。智能风控作为人工智能+金融的重要应用，为未来企业的发展创造了无限想象，越来越多的企业闯入智能风控的江湖以求一席之地。然而真正能将智能风控从技术研发，成功推进成行业产业的，可以说屈指可数。

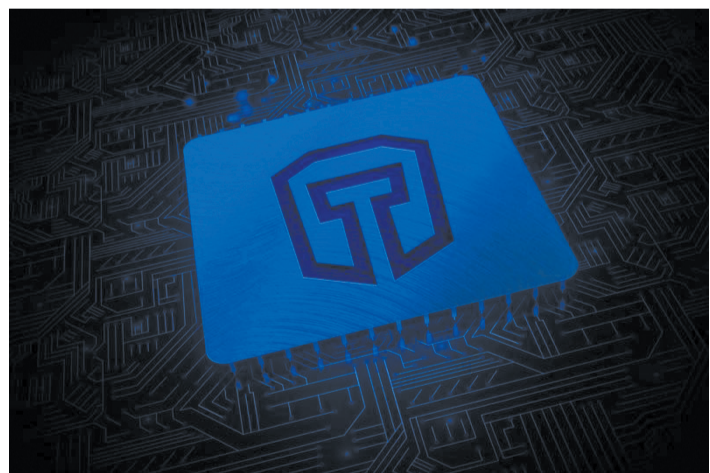
天下武功唯快不破，在成立短短四年时间内，同盾科技已经走在国内智能风险管理阵容前列，为超过7000家机构提供智能风险控制与管理等服务，快速成为国内最大的中立第三方智能风控公司。近日，获得由信达汉石资本、天图资本、新加坡淡马锡三家机构共同领投，尚城资本等老股东跟投的C轮融资，融资额达7280万美元。四年完成五轮融资，让业内看到了非同一般的同盾速度。

仔细看来，这个智能风控英雄与时间赛跑，取胜竟是四招术。

## 道以明向：做7000+企业风控基石

假如把中国人群比作金字塔，那么在金字塔底端的就是那些没有足够的金融属性数据以供挖掘的人群，失信、少信、无信，是名副其实的小白户。

金融机构或者是非金融机构和平台想要服务这些普惠人群，把风控关至关重要。同盾科技自2013年成立以来，便清晰定位于智能风险管理服务提供商，坚持“联防联控”理念，将大数据、人工智能与风险管理深度结合，打破信息的孤岛，更多地把数据共享起来，有效地帮助中小企业解决信贷风险、防欺诈风险。在同盾科技的智能风控网络里面，可以监测到100万欺诈人群，占中国从事网络欺诈人群总数160万的约62.5%，这意味着同盾科技已成为解决中国市场防欺诈风险的



主力军。

在数据体量方面，据资料显示，同盾科技业务已覆盖金融、电商、银行、保险、证券基金、理财、游戏、社交网络、社区等十大领域，目前拥有客户7000多家，形成了数据生态体系，市场占有率稳居行业第一。

## 法以立本：场景、数据、算法

如果说金融科技是土壤，智能风控是树木，那么风控技术就是阳光。谁在越短的时间内接受阳光越多，谁的技术越厉害，谁就能成为参天大树，否则就会夭折。

每一个智能风控公司都必须像柯南一样，擅长在无限的信息中寻找“破绽”，具有强大的识别能力。据了解，同盾科技的风控云系统已累计实时处理140多亿的场景化数据，通过设备指纹技术，帮助客户定位其用户使用的终端，覆盖设备已经达到30亿台。要知道1亿张纸摞起来的高度约为1万米，比世界最高峰珠穆朗玛峰还要高。30亿、140亿数字之庞大，可见一斑。



第二届中国金融科技大会蒋韬发表演讲

此外，同盾科技目前合作客户累计API调用量已经超过350亿次，API调用量每天峰值达到2亿次，日均超1亿次，而API响应时间仅在200毫秒之内。正常人每次眨眼要用0.2~0.4秒，200毫秒即为0.2秒。这意味着当你遇到信贷风险和欺诈事件，并为之烦恼时，只是眨一次眼睛的工夫，便可以获取同盾科技为你调用的信息。

## 术以立策：客户第一 勇当护城河

据了解，2017年上半年，金融行业人才需求量同比增长11%，而风控岗位人才需求量较2016年同期增长了18.8%，成为其中最稀缺人才。在这种情况下，谁揽入的专业人才多，谁就相当于有了一条“护城河”。



同盾科技由蒋韬带领于2013年创办，转眼不到四年，当时仅有5个技术男的团队，如今已经扩大到650多人，更为关键的是，超过70%的成员是数据、技术、风控、反欺诈等领域的资深专家。

道以明向，道就是价值观。同盾科技始终坚持“客户第一”。据悉，最初同盾科技采取“效果付费”的商业策略，尽可能降低信任成本，赢取客户。即任何公司可以先测试，认为测试效果足够好才付费。最终以质取胜，实现了客户良性增长。酒香不怕巷子深，如今，同盾科技已经在互联网圈子形成“口碑”效应，许多客户找来自愿买单。

术以立策，术就是技能手法。同盾科技的团队拧成了一股绳，集中向技术升级发力。用同盾科技的设备指纹技术，通过在某个行业的一次诈骗行为，就可以迅速追踪到行为背后的PC、移动终端，此后在同一终端即便使用不同的身份、账号、网站，所有恶意行为也都会被发现，并被严密防控，避免二次诈骗。

法以立本，法就是方法论。同盾科技团队支撑技术，技术提升效率，形成了“兴趣雷达”服务。不同阶段匹配



同盾科技获评安永复旦中国最具潜力企业



同盾 slogan“智能网络诚信互联”

不同服务，提升客户智能化体验。比如进入贷前申请的阶段，同盾科技会匹配“贷前反欺诈”“适时‘团伙’识别”“信息核验”“信用评分”等服务。而到了贷中阶段，同盾科技会持续提供一些监控，帮助金融机构监控有没有出现信用恶化等不良情况，做到及时预测风险。

## 势以立人：资本市场的“宠儿”

判断一个企业好不好，常规思维是从企业的业务、市场规模、团队等方面衡量。其实从投资机构背景出发不乏是一种更有效的方式。比如面对落水，常规思维是“救人离水”，而在“司马光砸缸”的故事中，司马光运用“破缸救人”的逆向思维使朋友获得生机。

资本就好比企业的羽翼，越丰满，飞得越高。姑且把同盾科技的羽翼拨开来看。据公开资料显示，虽然从成立至今只有四年，同盾科技已经完成五轮融资，每轮融资额均是千万美元。值得注意的是前几轮的投资方均参与了第四轮融资。可见，成功的技术和产品在获得市场认可的同时，也让众多参与过同盾科技资本运作的投资者赚得盆满钵满，这些尝到了甜头的投资人，便积极参与着其新一轮的融资。

获得资本市场的认可不容易，获得明星投资机构的认可更不容易。据调查，同盾科技的投资方背景并不简单。比如在最近C轮融资中参投的新加坡淡马锡，是一家总部位于新加坡的投资公司，产值占新加坡国内生产总值的13%，市值占股票市场47%，几乎主宰了新加坡的经济命脉。在中国，新加坡淡马锡不仅是建设银行、工商银行、民生银行、平安保险等传统金融机构的股东，也投资了阿里巴巴、腾讯、京东、携程、口碑、滴滴出行、大众点评、摩拜等国内乃至世界一流的公司。值得一提的是，同盾科技是新加坡淡马锡在中国投资的第一家金融科技企业，可见同盾科技卓尔不群的实力。

不得不承认，风驰电掣的同盾科技用“功夫”征服了智能风控江湖。如今，再次插上资本的翅膀，更为同盾科技成为智能风控的“一代宗师”锦上添花。据蒋韬介绍，新一轮融资进来之后，同盾科技会在以下几方面着重发力，包括：一、持续提升产品创新及服务能力，为客户提供更加优质的综合服务；二、加快全球化业务合作，同盾科技最近投资了一家位于加拿大多伦多的区块链公司，此前联合创始人兼CSO马骏驱受捷信集团邀请访问捷克，探讨全球战略合作；三、加大投入，同盾科技将投入1亿美元用于产品创新、底层计算能力建设及员工福利提升等多个方面。

志在千里，壮心不已。对于未来，蒋韬期望同盾科技成为一家在全球具有影响力的科技企业，坚持“普惠”精神，做到可持续的“普”与“惠”，助力中国金融普惠化。而在当下，则以服务好客户、为客户真正创造价值为己任。



联合创始人兼CSO马骏驱参加圆桌讨论

