

11月9日，轰动金融圈的JDD大会落幕才3天，京东金融又马不停蹄地宣布和大连银行签署战略合作协议。这次协议的签署还伴随着一个重量级产品的落地——大连银行直销银行APP“壹伴客”正式上线。从JDD大会上提出“京东金融云”概念，到搭载了“京东金融云”的“壹伴客”上线，别的企业可能要走上两三年的历程，京东金融只用了3天。不得不让人感叹东哥的实在。

此次合作方大连银行是一家资产规模超3800亿元，在全国拥有8家异地分行、170家营业网点，唯一在4个直辖市均开设分行的城商行。在2016年年报中，大连银行净利润较去年激增七倍。京东金融是靠什么样的“金刚钻”揽到了大连银行这样上好的瓷器活？我们从合作的内容——拆解。

首先来看“壹伴客”解决了银行的什么痛点。大连银行相关负责人在发布会上表示，其实银行最在意的是“线上和线下的一体化”，即不论渠道有多么多样化，金融机构都知道自己最后面对的是同一个人。他在会上爆料，很多银行在跟金融科技公司，或者跟互联网合作的时候，经常会悄悄问一个问题：引流来的客户在来了之后，会是真正的客户呢还是薅羊毛的？是不是赚了一笔就走了，吃完了抹嘴巴？

针对这一痛点，京东金融云基于大数据、云计算和人工智能等技术能力，以及深厚的对场景、对产品和对客户理解能力，实现了智能营销、智能风控、智能客服、智能投顾在“壹伴客”中的落地，真正用科技能力链接起了用户和场景。利用贴近场景的服务，真正黏住用户，让用户来了，就舍不得走。

用京东金融的话来说，传统的科技公司会更多在意怎么帮助金融机构去降低成本，去提高效率，而京东金融会更加在意怎么去服务金融机构的核心价值环节，从而实现合作伙伴用户的增长和收入的增加。这种和合作伙伴结成“利益共同体”的合作态度，大概就是京东金融今年银行合作遍地开花的最根本原因。

再来看看“壹伴客”背后用了多少黑科技。在发布会现场，京东金融金融科技事业部总经理谢锦生说，京东金融拥有30多个数据源，每天的数据变量达到200TB，构建了500多个风控模型，超过5000个风险策略。京东金融致力于将这些资源与能力开放给银行等金融机构，帮助他们降低成本、提高效率、增加收入。

正是基于这样的能力，京东金融与大连银行的团队才能够在5个月的时间内完成直销银行的开发，向年轻人、互联网用户提供财富管理、消费信贷、积分权益等全生命周期的服务。金融科技实验室、大数据平台与线上信贷平台的建设，是大连银行对京东金融能力的认可。大连银行行长王旭在现场提到，“共同打造直销银行品牌“壹伴客”，是银行与金融科技合作模式的创新。我们将全面深化在数字金融

平台，线上信贷及大数据风控等各个业务层面的合作。”

发布会宣布，金融科技实验室将采用AI、大数据、区块链等前沿技术，并在用户洞察、数据风控、智能投顾、智能客服等领域开展合作；两个平台是指，京东金融将进一步开放场景、数据、业务、技术能力，以领先的数据优势、风控模型、风险策略等帮助大连银行搭建大数据平台和线上信贷平台。从业务合作到技术研发的合作，这印证了京东金融CEO陈生强的那句话：愿意把数据和场景连接提供给大家。

在2016年，京东金融就提出了做“服务于金融机构的科技公司”的企业定位。2017年以来，京东金融服务金融机构的朋友圈不断扩大，累计合作400余家银行、60余家保险公司、100余家基金公司，也是唯一与国有大行、股份制商业银行、城商行和农商行等银行业金融机构分别达成战略合作的科技公司。