

易观发布2020年中国互联网医疗年度分析报告

健客高居top10

6月22日,易观分析发布2020年中国互联网医疗年度分析,其中健客在2019年12月互联网医疗领域TOP10厂商月度活跃人数排行榜中进入前十名,名列第七。易观分析认为,排名前十的企业基本锁定了大部分流量,并评价健客是专注慢病管理服务,打通“医+药”全链条,构建集线上线下服务为一体的互联网医疗平台。

“医+药”双轮驱动升级为H2H
如今,在互联网医疗行业,慢病管理一向被视为互联网医院未来重要的发展方向,也是各大企业争夺的主要战场。无论是医疗,还是买药,相对日常消费而言都是极低频的行为。天猫双11可以在24小时内完成近3000亿元人民币交易,互联网医院绝对做不到。从制造高频需求到捕获高频需求,因此深耕慢病管理,向专科化发展让互联网医院主动寻找能够保持一定消费频率的用户,也是各大企业努力的目标。

2019年,市场迎来大规模的政策利好,互联网+医疗健康、医药、医保等相关

政策接连发布,互联网医院建设进入高潮,包括健客在内的各大企业纷纷全面布局,搭建线上“医+药+险”通路,市场即将进入高速发展期,慢病管理成为快速增长点。

健客在去年年底对外正式发布了已经酝酿近一年的Hospital to Home(H2H)智慧医药新生态战略,这也是对“医+药”双轮驱动的全新升级。有媒体评价道,从医院到家庭,健客的新战略几乎对医药流通生态链实现了全覆盖,凭借其悄然构建、迅速扩张的互联网医院业务,健客的角色正在无限接近于行业整合者。

资源整合,是多数玩家难以企及的高端打法。据健客CEO谢方敏介绍,之所以公司做出战略的调整,是意识到仅有“医+药”双轮驱动已经不足以满足患者的健康管理需求。政策和技术剧变的时代,每个人都需要持续思考如何把握机会,并规避风险,而这种思考,必须以患者为中心。

他表示,由健客医生、健客网上药店、

健客慢病管理中心和健客新媒体构成的业务模块是支撑H2H战略的功能载体。H2H战略下,医生和患者互联网医院平台上进行线上复诊,开具电子处方。同时,医生可以借助健客慢病管理中心,为患者制订符合患者病情的个性化慢病管理方案。最后,基于健客多样化的销售渠道,为患者提供药品配送到家服务。

专注慢病管理专业化
按照谢方敏的思路,这也意味着健客将慢病管理提升到与健客传统医药电商业务同等高的地位。

据易观分析,健客已经通过技术投入和业务沉淀形成的独特优势,以创新的方式打造出慢病管理服务体系。基于这个慢病管理服务体系,健客H2H系统在每一个确定的时间节点自动向患者发送相关的医药教育信息。同时,AI助手会自动与患者进行电话和微信交流,邀请患者填写病情问卷,收集患者用药的反馈问题。与传统家庭医生需要由患者不定期时触发诊疗服务不同,在线家庭

医生会根据慢病管理计划的节点设置主动向患者输出健康服务,实现双向沟通。

在患者端,他们可以通过平台,与医生进行在线咨询、在线复诊、在线处方的开具。在整个慢病管理的流程和周期内,患者不用频繁去医院,就可以达到一般病情的缓解和控制。

在H2H系统中,医生可以个性化自定义专项慢病管理计划。根据疾病和患者的情况,医生可以在平台上定义患者周期性管理流程中各个时间节点。在每一个时间节点,医生可以通过录制视频、音频等来回答患者的各种问题,发送各种文章,并收集患者的各种实时信息。

为此,Analysys易观表示,健客将互联网医疗提升至与医药电商的同等战略高度,专注慢病管理专科化发展,将被动等待低频用户转为主动寻找高频需求用户,从而打通医生、医院、药企、药店等相关环节。健客围绕慢病管理服务的互联网医院、电子处方流转系统以及新特药品直供,构建健客未来高速成长的护城河。

向生态合作伙伴输出风控能力

在经济全球化的不断演变中,跨境金融服务平台肩负着生态链接、规模化与风险管控的重任。其中,风险管控至为关键,平台必须筑牢反洗钱坚固屏障。大数据驱动的智能风控体系可实现外贸中小企业的金融风控、监管与金融服务平台的多方共赢,是促进跨境贸易生态繁荣发展亟需的基础设施。

目前,XTransfer已经在为生态合作伙伴输出风控能力,例如其推出的风险扫描产品,可帮助外贸综合服务平台辨别用户行为风险,大大降低犯罪分子骗退税的风险。XTransfer发起并参与建立国际各类跨境风控黑名单共享机制,与各金融机构的协同合作,共同防范金融犯罪。

经过三年的风控反洗钱能力监控和验证,越来越多的国际知名银行认可XTransfer的业务模式与风控反洗钱的能力。在首席风险官姚伟春看来,风控技术与风控服务无疑是XTransfer构建行业核心竞争力的最重要因素。

股市场而言是一件大事,广大的中小投资者也要去适应注册制改革所带来的交易体系和规则上的变化。

此外,注册制改革解决的是市场的供给问题,逻辑上供给增加,如果流动性不支持,需求不足,对市场是负面影响,而非支持创业板继续走牛。但从另一个角度,创业板注册制之后,退市制度的建设会加快,劣质公司被抛弃,优质公司被资金追捧,能够影响指数的大市值行业龙头会继续受到关注,有利于指数稳定上行。

小牛资本金融研究院认为,在当前疫情对经济负面影响较大的背景下,推动创业板注册制改革,有利于推动更多优质新兴科技企业登陆资本市场,进一步提升资本市场服务实体经济的能力。有利于直接融资需求且发展速度较快的板块,率先受益的是券商和金融科技,然后是创投板块。

微信公众号等线上平台,每位客户均能享受到一站式自助服务。

面对新冠肺炎疫情,招联金融除第一时间针对受疫情影响的特定人群,推出减免延期限长、便利操作等温暖服务外,还及时推出了面向奋斗者群体的“微光计划”,通过大数据挖掘等数字化手段,率先聚焦服务数百万个体经营者等细分客群。该计划第一期通过“3+9”息后本、暖心提醒、应援降息、借款折扣、低价商城商品等微金融服务,累计投入超过百亿元资金,向累计500万信用良好的复工大军提供提额、借款降息等多重优惠,给普惠客群带来实实在在的帮助和温暖。章杨清表示,“在经济增速换挡、新冠肺炎疫情疫情影响下,积极为普惠客群排忧解难,助力复工和经济恢复,将是2020年普惠金融发展的重要内容。”

示,6月16日,淘宝直播销售额排名前五的主播除了“李佳琦 Austin”和“薇娅”之外,排名第三至第五的分别为“雪梨 Cherie”(销售额:1346.28万)、“Timor小小疯”(销售额:1136.22万)、赵大喜 daxi(销售额560.53万),这也意味着千万级带货量能跻身淘宝直播顶流,而抖音TOP1的主播当晚销售额达1875.83万,排名第二的是明星陈赫,销售额为1442.17万,第三名也在千万级别,第四、五名在百万级别。由此来看,“小甜心”在6月16日单天的销售额在淘宝直播、抖音、蘑菇街三大平台均能够跻身TOP3,无疑属于电商主播第一梯队。

XTransfer首席风险官姚伟春: 以智能风控构建行业核心竞争力

作为世界第一大出口国,中国在经济全球化的进程中扮演着极其重要的角色。目前,外贸出口行业呈交易碎片化小型化趋势,中小出口企业出口交易量占整个市场规模的60%以上。在疫情特殊时期,擅长国际“蚂蚁搬家”的中小企业对稳外贸起到了很大的作用。

相比大型出口企业,中小企业外贸存在交易规模小、行为特征不稳定等特点,导致中小企业在跨境收款、外汇兑换、结汇等基础跨境服务中痛点明显。结合收益与风控成本等综合评估,国内外传统金融机构不得不将其拒之门外。

为解决中小出口企业痛点,一站式外贸企业跨境金融服务公司XTransfer与各国银行合作,建立全球统一的B2B

资金清算及智能风控体系,并推出了开设全球账户、外汇兑换、海外外汇管制国家申报等多种跨境金融服务的综合解决方案。

风控是金融的命脉与核心竞争力。针对风险意识相对薄弱的中小企业,风险合规管控至关重要。对此,首席风险官姚伟春表示,XTransfer针对不同行业客户,通过信息流、物流、交易等不同行为特征进行画像分析,创新搭建智能风控体系,实现一切决策基于数据。

搭建智能风控体系

作为数字科技在金融领域最核心的应用之一,大数据驱动的智能风控近年来在人工智能、云计算等技术推动下不断进化。从身份识别,反欺诈到信用评估,技

术正在重塑风控业务流程。

据首席风险官姚伟春介绍,XTransfer风控团队基于国际反洗钱经验以及对本地进出口行业风险认知,打造了高效且稳固的智能风控体系,沉淀和完善所地域、行业、客户类型、业务范围的专业认知;同时接入涵盖企业工商信息、经营情况及资质、企业经营人员信用信息等多维度数据,对客户上传的交易资料进行交叉验证,利用AI技术对交易单据全程数据化监控。实现智能化风控服务的同时,XTransfer确保外贸交易真实合规。

此外,针对异常商户与异常交易,XTransfer本地团队即时介入,通过人工回访和核查进行跟踪管理,筑起多重防线,为中小出口企业保驾护航。

小牛资本金融研究院:

创业板注册制试点落地 资本市场进入新时代

6月12日晚,证监会发布《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》、《创业板上市公司证券发行注册管理办法(试行)》、《创业板上市公司持续监管办法(试行)》、《证券发行上市保荐业务管理办法》,并宣布自公布之日起施行。与此同时,深交所、中国证券业协会等发布了相关配套规则。深交所当晚发布了8项主要业务规则及18项配套细则,指引和通知,涉及首发审核类、再融资和并购重组审核类、持续监管类、发行承销类、交易类等五个方面。

6月15日,作为创业板注册制规则落

地首日,意味着在审企业从即日起可提交申请。在这一重磅利好刺激下,创业板指数也成为当天走势最强的指数,盘中一度上冲逾2%。

小牛资本金融研究院认为,改革的进程,并不取决于亮点,而是取决于风险。之所以选择创业板,是因为创业板有5000万投资者,门槛较低,有大量的散户参与,相当一部分投资者承担风险的能力相对较弱,而注册制的目标是全市场改革,存量市场的试点是必须要走的一步。同时,2020年是中国现代证券市场建立三十周年。

自2009年设立,10年多来,创业板市场逐步发展壮大,聚集了八百多家上市企业。不过由于审批制,核准制下上市门槛较高,对亏损企业、红筹企业、特殊股权企业等不具有包容性,在过去十多年互联网科技企业上市大潮中,创业板错失“BAT”等科技巨头,各方皆为之扼腕叹息。

作为整个资本市场注册制改革的一个核心,创业板市场也用非常积极的走势回应了资本市场的变革,从整个上半年的表现来看,创业板指数的涨势是最好的,其涨幅明显高于同期的上证综指和深成指的表现。创业板注册制改革,对于整个A

以科技助普惠 招联金融五年精进的四条路径

如何将普惠金融做得恰到好处?招联金融的回答是:以科技金融的高度切入,开创纯线上、轻资产运营模式。招联金融总经理章杨清认为,成本适当、客群适合、服务适度,是普惠金融发展至关重要的三大原则。“精准识别、精准匹配、精细运营、精致体验”是四条具体的实现路径。

招联金融成立五周年以来的实践证明,科技让普惠金融更加行之有效。章杨清介绍,招联金融从建立之初,就选择了纯线上业务模式,以大数据等先进技术手段驱动,对不同客群实施精细化管理,而招联金融能够“聪明”地读懂客户需求,精准识别客群风险,还依托于公司不断发挥金融科技优势,在多元化征信上持续探索

和应用,帮助丰富普惠客群风险画像,为后续匹配精准服务奠定基础。其中,基于金融科技力量,招联金融在业内首创“沃信用分”。

章杨清表示,招联金融实现了实时客户风险定价和响应度模型评估,形成行业低定价能力,最终转化的是更“优”“惠”的消费金融服务。“在有限的普惠资源内,如何更高效地服务显然是社会所关心的问题。这对精准匹配产品服务提出了更高要求,也影响到普惠金融服务是否能够长久、持续。”章杨清说。

章杨清曾表示,普惠金融并不是慈善公益,金融机构提供普惠金融服务需承担成本。互惠互利的普惠金融若要长久发

展,离不开探索客群分类精细化运营,通过金融科技手段,不断提升服务效率。章杨清介绍,五年来,招联金融积极发挥科技优势,以普惠使命为出发点,依靠先进科技手段,面对上班族、职场新人、个体户等不同客群,在装修、租房、职业发展等不同场景需求探索客群精细化运营。

五年来,招联金融打造了“好期货”“信用付”两大产品体系,以线上模式为主,兼具O2O模式,嵌入到购物、旅游、医疗美容等各类消费场景中,服务数千万客户,业务覆盖全国广泛地区。五年来,招联金融始终坚持以客户为中心,依托自身金融科技优势,率先实现为客户提供线上7*24小时不间断服务。在招联金融App、

蘑菇街主播跻身全网第一梯队

保30天。某直播供应链负责人表示,如此“苛刻”的合作条件只可能是头部主播提出来的,腰部及以下的直播不可能有这么大的话语权。直播电商这一行,只有头部主播,才能和供货方坐在谈判桌上开条件。

头部主播的话语权、议价权源自于其强大的带货能力。以蘑菇街签约主播“小甜心”为例,作为全能带货女王,“小甜心”曾创出一分钟狂卖8万盒面膜的记录,累计售出333万片精华,是长

期霸榜的千万级“主播一姐”。今年3月的adidas“超值品牌日”上,“小甜心”累计销售了2398万,相当于单家adidas门店20个月的销售业绩。

616王牌爆款之夜,蘑菇街平台更是为“小甜心”直播间提供了专属百万补贴,不少爆款、网红产品击穿底价。在顶流主播、爆款产品、钜惠价格等因素共同助力下,“小甜心”单场活动达成销售额2441.5万。

第三方数据分析平台“红人点集”显

今年年初,被誉为“史上最严征信系统”的二代征信系统上线,针对一代征信系统存在的问题进行优化,使得我国信用体系更趋于完善,有助于进一步提升社会信用意识、优化金融服务质量。

相较于2006年上线的一代征信系统,二代征信系统进一步丰富了报告主体的基本信息、信贷信息,延长了还款记录的保存期限,提升信息的更新效率。如还款期限从2年增至5年,显示“最近5年期还款客户的实付金额”;引入“共同借款人”和“信用卡大额分期”标识,引入“社会生活领域的后付费信息、公共信息”;手机号码由1个增至5个,贷款账户细分为“非循环贷账户、循环额度下分账户和循环贷账户”;征信报告更新周期缩短至“T+1”等。

通过数据体系优化、丰富的多维数据引入、更广泛的机构接入措施,二代征信系统有效提升了金融机构对客户全面风险评估的能力,支持金融机构开展更加丰富的风控策略和风控变量设计,极大加速了金融机构服务客户的效率和质量。

在实际应用中,作为征信信息使用者,为获取用户不同维度画像,金融机构还需要对征信报告进行解析,并从征信报告中提取信息构建征信特征,从多种维度刻画客户信用风险。在二代征信系统广泛使用的背景下,如何更好地利用二代个人征信的价值,实现一代个人征信到二代个人征信的有效过渡,是金融机构做好二代征信应用需要考虑的重点。

占融数科在和众多金融机构合作过程中,沉淀了丰富的经验,对征信报告解读和信用生态建设有着独到的认识与理解,提炼了二代个人征信应用的几点关键能力:(1)征信报告实时和批量解析落库,支持PDF/HTML信用报告解析为XML数据,将征信报告非结构化数据转换为结构化数据;(2)征信变量衍生的体系化设计,支持梳理二代个人征信基础变量数据类型和衍生算法设计,充分利用二代征信报告的非富数据;(3)在最小化对系统和风控体系改造的情况下,实现一代个人征信和二代个人征信无缝衔接。

在此基础上,占融数科依托特征工程管理平台,对二代个人信变量的设计和管理理念进行加工落地,实现征信报告结构化解析落库、指标体系的实时和批量加工,自定义和自动化的加工,以及一代和二代个人信信息的有效整合,建立起高价值的征信变量库。

在具体应用场景上,方案可支持贷前信用风险评估,包括客户预筛规则、贷前准入规则设计、贷前评分模型和授信额度模型应用;增强贷中复审精确度,帮助金融机构在贷中及时掌握借款人资信恶化状况,通过提前收回贷款、断贷等措施降低损失;提升贷后催收效率,通过贷后早期催收模型,预测未来一定时期内回款可能性,通过失联模型预测未来失联概率,支持逾期欠款预警,揭示失联风险,支持失联修复场景。

同时,支持营销场景应用,可融合二代个人征信数据、内部数据和三方数据,支持存量客户资质评估、风险评估和营销响应预测;有效评估用户的现有价值、潜在价值,筛选出高意向用户;输出高响应客群名单,指导存量用户精准营销。

基于先进的信息安全管理和服务、过程组织、AI研发、项目管理等能力,目前占融数科已经累计服务数千家金融机构,参与超过亿次信贷决策,为千亿资金的安全提供了有力保障。

当前,我国处在经济转型的重要战略机遇期,要推动经济高质量发展,健全完善现代信用体系不可或缺。占融数科将继续赋能银行、持牌消费金融公司、保险等金融机构,将数字普惠金融科技应用到全流程风险管理解决方案中,同各方一起为中国信用生态的优化保驾护航,进而促进社会主义市场经济更高质量、更有效率、更加公平、更可持续发展。

同盾科技发布 业务安全独立品牌“小盾安全”

2020年6月22日,国内领先的智能分析与决策服务商同盾科技正式发布“小盾安全”全新业务安全独立品牌。小盾安全定位“全栈式业务安全解决方案专家”,秉承7年顶尖业务安全产品及服务经验,依托自主研发的实时计算、决策引擎、知识图谱、终端态势感知等技术,结合先进的“半监督、无监督”机器学习算法,继续为客户构筑企业数字化的基础安全设施。

同盾科技创始人、董事长蒋韬表示:“大数据、云计算和人工智能等技术的进步,为业务安全领域的发展创新提供了更多技术手段。基于在业务安全领域的深耕细作,以及对超过一万家客户的服务经验,同盾科技顺势而为,推出全新的‘小盾安全’独立服务品牌,其全栈式业务安全解决方案与用户业务场景深度融合,提供全生命周期业务安全服务,全面提升客户业务安全等级及效率。”

作为反欺诈和业务安全领域的引领者,同盾是首家在国内提供三方实时风险决策系统的厂商,并创新性地推出多个业内新产品和新方案。此前,同盾科技已经在全球范围内推出首个物联网和黑名单识别方案,在国内推出首个商业化设备指纹和IP画像产品。同时,同盾率先意识到威胁情报在业务安全领域的巨大价值,并推出了国内首个欺诈团伙情报监控系统。

目前,小盾安全秉持“懂业务,知安全”的品牌理念,已经形成“天策-业务安全平台”“净朗-内容安全引擎”“风控工具”及“安全咨询”四大产品或服务序列。小盾安全产品总监丁杨介绍说:“当下,业务安全领域进入到‘下半场’,小盾安全的全栈式业务安全解决方案,从风险感知、风险决策、风险处置到风险运营形成业务安全闭环,输出智能风控中台加精细化运营的全新服务模式”。

“天策-业务安全平台”全面覆盖业务场景风险,包含账号安全、交易安

实现征信2.0系统价值最大化

占融数科赋能金融机构新案例:

又有人落地,真正实现“授人以鱼,同时授人以渔”。