

京东金融集团介绍

京东金融集团，于 2013 年 10 月开始独立运营，已建立起七大业务板块——供应链金融、消费金融、众筹、财富管理、支付、保险、证券，实现了公司金融和消费者金融的双重布局。在业务方向上，京东金融坚持移动化，并深化和拓展场景，加快走出京东。

京东金融集团定位金融科技公司，遵从金融本质，以风控能力建设为战略第一位，以数据为基础，以技术为手段，搭建服务金融机构和非金融机构的开放生态，致力于提升金融服务效率，降低金融服务成本。

京东金融集团通过领先的大数据应用，叠加机器学习、人工智能、区块链等新兴科技，建立起独有的大数据体系、技术体系、风控体系、支付体系、投研体系、投顾体系等一整套金融底层基础设施。公司通过将技术、产品、用户、资金端、资产端开放给银行、证券、保险等各类金融机构及其他非金融机构，提供菜单式、嵌入式服务，为其赋能，这是一个“金融+互联网”的全新模式。

京东金融集团建立的初心是成为一家世界级的伟大公司，以创造长期价值和社会价值为核心价值观，以坚定、简单、极致、协同、创新和用户体验为企业信仰。公司通过不断创新，将金融科技输出、应用到更多的场景之中，全面支持实体经济发展，促进消费升级和经济结构调整。

供应链金融：盘活企业供应链，助力实体经济

京东供应链金融将实体经济和创新金融有机结合，相继推出多款产品，助力实体企业的持续发展。京东供应链金融的创新产品覆盖了很多传统融资触达不到的群体，凭借利率和服务优势为客户盘活供应链，给客户最佳体验。

2013年10月，京东供应链金融推出第一款产品“京保贝”，“京保贝”是具有互联网特点的供应链保理融资业务，包括应收账款池融资、订单池融资、单笔融资、销售融资等多个产品。“京保贝”服务优势明显：门槛低，融资成本低；效率高，3分钟审批放款；客户体验好，按天计息，随借随还。目前，“京保贝”服务于京东商城供应商及其他电商平台客户。“京保贝”已服务近2000家京东商城的供应商，客户在京东的贸易量增长超过200%。

“京保贝”当前已经迭代到2.0，“京保贝2.0”并不是单一的融资产品，而是适用多种供应链模式、将链条上各种融资需求运用的金融工具整合为新一代的供应链金融解决方案。“京保贝2.0”不仅可用于京东金融自己的客户，还能够实现对外部核心企业的对接，帮助外部企业建立属于自己的供应链金融能力。这标志着京东供应链金融实现了系统能力的对外输出。

2014年10月，“京小贷”上线。“京小贷”是为电商平台卖家提供的小额信贷服务。它基于高质量且真实的交易数据实现了授信与风控，具有全程线上操作、三步申请、一秒到账、个性化利率、多种还款方式等优势。目前，“京小贷”主要服务于京东开放平台商家和其他小微企业客户，极大地改善了小微商家长期面临的融资难、融资成本高的处境。上线一年来，累计为超过3万个店铺开通了贷款资格。

2015年9月，“动产融资”上线。“动产融资”是为大量中小微企业，尤其是消费品的经销商提供的新型质押类融资产品。它依赖京东积累的上亿商品的历史销售数据和外部数据，对商品进行价格评估和预测，并通过系统和模型进行自动化的风险管理，使得大量企业用消费品质押融资成为可能。

“动产融资”还利用动态调整的技术，大大提高质押货物的流动性、不影响客户的在途销售，尤其适合B2C和B2B电商企业。随着“动产融资”的上线，京东供应链金融正式走出京东。

2016年5月，依托供应链金融所建立起来的企业金融服务优势，京东金融推出“企业金库”，为企业客户提供理财服务。京东企业金库活期最低1元起投、定期7天最低1万起投。在同等起投门槛或者理财期限下，其收益与灵活度都高于大部分理财产品。用户发起赎回后，最快可实现T+1回款。至此，京东金融实现对企业客户投、融资的打通服务，整体布局更趋于完善。

消费金融：—— 发掘信用价值、助力消费升级

京东消费金融，基于互联网数据，构建了业内领先的科技风控和消费者信用评估体系，帮助年轻消费者、市场长尾用户发掘和变现其信用价值。2014年2月，推出明星产品“白条”成为业内首款互联网消费金融产品，让用户可以享受到“先消费、后付款，实时审批、随心分期”的消费体验，帮助用户月均消费力提升超过100%。2014年5月，针对白条用户的量化评分卡落地，搭建了小白信用分个人征信评估体系。

2015年，“白条”走出京东布局京东体系外更多消费场景，包括旅游、租房、装修、教育、购车等，都可以使用“白条”进行分期。同时，京东消费金融还推出了业内首款积分资产管理产品“京东钢镚”，以及和银行联名合作推出业内首款“互联网+”信用卡——“小白卡”。此外，还有服务于项目采购、账期管理的企业定制化消费金融产品“京东金采”。2016年3月，京东金融推出现金借贷产品“金条”，依托“白条”的大数据模型和信用评估体系，同时作为“白条”在产品和场景中的延伸，给有现金需求的“白条”用户更丰富的消费金融产品体验。目前，消费金融搭建了一套底层大数据风控和信用生态系统，包括四大数据模型体系：风险控制模型、量化运营模型、用户洞察模型、数据征信模型，以及四大风控系统：“天网系统”实施拦截风险订单、“天盾系统”实时防范欺诈安

全、“天机系统”实时分析信用数据、“天策系统”实时部署风险决策。征信领域，京东金融已完成了接近 2 亿用户的信用评分。

京东消费金融将顺应国家经济转型升级的产业政策，助力消费经济、促进消费升级，持续提升金融服务能力。

财富管理：——科技型财富管理平台，智能策略的生产基地

京东金融财富管理面向个人和企业用户提供的全方位理财管理规划，以用户为中心，依托京东生态体系内以及对外连接十几年来所积累的交易数据、信用体系和财富管理团队专业经验，通过独有的金融科技能力，为用户提供智能型、策略型财富管理工具，全面满足用户在新时代、新场景下的新需求。

京东金融财富管理平台，通过对外连接与内部开发，能够创新性地对用户的资产、收益、流动性进行管理，能够根据不同的需求配备不同的期限收益，满足客户在不同阶段、不同场景下的理财需求，帮助客户达到控制风险、实现财富保值增值的目的。京东金融财富管理始终以用户体验为出发点为用户提供永远都在创新的综合理财服务。

众创众筹业务：—— 支持创业创新，提供全生态服务

2014 年 7 月 1 日，京东产品众筹正式上线。京东众筹将众筹释义为“新场景解决方案”，旨在激活新消费形态，倡导新文化主张，传递新生活态度。在新消费升级时代下，京东众筹不仅仅是一个筹资平台，更是一个孵化平台，一方面扶持创业创新企业，另一方面丰富京东用户的产品体验，满足用户的消费升级需求。

京东东家于 2015 年 3 月 31 日正式上线，目前推出私募股权融资服务，依托京东多元化的互联网业务体系，致力于解决创业企业融资难、个人投资难的社会难题，目前涵盖创投板和消费板两大模

块。创投板采取“领投+跟投”模式，更加有效的保护中小投资者，消费板采取“无领投”模式，投资门槛更低，收益更加稳定。

依托京东产品众筹和京东东家所能提供的基础服务，京东金融开创性的推出众创生态圈，目前已经打造成为一站式创业创新服务平台，为所有创业者开放。截至目前，京东众创生态圈已经覆盖京东资源、投资、服务对接、培训等四大体系。

京东资源，包含京东商城、京东到家以及京东金融体系内的各个资源，涵盖渠道、物流、仓储、信息、支付等等；投资是指京东创投，通过现金或者资源投资，助力企业渡过成长的瓶颈期；服务对接，涵盖京东金融线上众创平台以及线下的赴筹者联盟，能够为创业创新企业对接营销、品牌、运营、设计、法律、财务、咨询等等，助力企业全面加速成长；培训体系指的是京东众创学院，导师阵容豪华，社群建设体系完备，众创精神得到极致发挥。

支付业务：—— 提供优质的支付体验、便民服务

京东钱包专注于为各行业提供安全、便捷的综合电子支付服务，提供基于京东金融整合能力的完整输出方案，同时也是一款为用户提供资产管理、基础生活、消费支付、金融理财服务的平台级产品。京东钱包以丰富支付解决方案、企业增值服务及超强风控能力、资金托管能力、综合账户服务能力等为商户和用户搭建一个优质快捷的服务桥梁。深度渗透支付、消费、生活、理财、账户等多种场景，持续将用户体验、场景拓展、消费升级和业务创新做到极致。

京东支付是京东金融于 2014 年 7 月推出的新一代快捷支付产品，实现“京东”体系用户共享、交易互联、跨平台无缝融合；支持银行卡、白条、京东钱包余额等多种支付方式，满足多元化用户选择；支持 SDK、H5、PC 等多种产品形态，京东支付的合作商户覆盖旅游、地产、餐饮、通讯、游

戏、电商、金融等各大行业，千万用户得以享受京东支付带来的极致便捷支付体验。引领互联网和电子商务产业地高速发展，满足各种应用场景的个性化需求。

保险业务：——保障用户权益，满足广大用户差异化需求

京东金融保险凭借生根于京东生态圈的天然优势，设计并上线了多个创新产品，包括延保险、碎屏换新险、“30·180 保障险”、商品拒收险及白条七天忘记还款险等，保障用户权益，为消费者提供更好的风险管理服务。

京东金融保险依托公司整体科技能力，根据大数据的精准性、动态性以及在此基础上构建的风险管理体系，结合传统保险企业优势的精算资源，为新型的保险产品做更有效，更精准的定价，与保险公司合作开发出费率更低，回报更高，更贴合用户当前需求的保险产品。这些产品简单、有趣，能够为用户创造更有品质的生活。

证券业务：—— 为证券行业提供大数据应用及技术开发平台

京东金融依靠强大的数据能力和技术能力，推出两款最新产品服务证券行业：一是京东金融大数据消费指数，二是京东金融量化策略开发平台（简称“量化平台”）。两款服务于证券行业的产品推出，体现了京东金融在金融科技定位下，挖掘数据价值、输出金融科技的实力。

大事记

2016 年

2016 年 7 月，京东众创平台（Y.JD.COM）正式上线，提供创业所需的各项服务。

2016 年 5 月，发布两款证券行业产品，京东金融大数据消费指数及量化策略开发平台。

2016 年 4 月，于上海证券交易所发行国内首单互联网保理业务 ABS。

2016年3月，白条品牌升级，启动独立域名 baitiao.com。

2016年1月，融资 66.5 亿人民币。

2015年

2015年10月，“京东白条应收账款债权资产支持专项计划”于深圳证券交易所挂牌。

2015年9月，发布京东农村金融战略，首创全产业链全产品链金融服务新模式。

2015年8月，同中信银行信用卡中心联合发布国内首款“互联网+信用卡”——小白卡。

2015年7月，京东众筹启动“公益众筹+”计划。

2015年6月，投资美国大数据分析公司 ZestFinance，完善大数据风控体系。

2015年5月，保险业务上线，首批推出海淘交易保障险、投资信用保障险等五款新型保险产品。

证券业务股票频道上线。

2015年4月，消费金融场景走出京东，上线旅游白条、租房白条等消费金融创新产品。

2015年3月，上线京东东家及京东众创生态圈，为创业创新提供全产业链一站式服务。

2014年

2014年10月，“京小贷”上线，为电商平台卖家提供的小额信贷服务。

2014年7月，京东产品众筹上线。推出新一代快捷支付产品京东支付。

2014年3月，理财业务上线，为用户提供一站式创新理财服务。个人资产管理工具京东钱包上线。

2014年2月，国内首款互联网信用支付产品“京东白条”上线，引领消费金融进入新时代。

2013年

2013年12月，首个供应链金融产品“京宝贝”上线。

2013年10月，京东金融集团独立运营。