



1990年,14岁的闫安从山东菏泽一中考入中国科大少年班,先后深造于中科院软件所、布朗大学、华盛顿大学商学院。1999年-2014年供职于微软公司(雷德蒙总部与亚洲研究院),从事大数据、人工智能等研发工作;2015年出任阿里云大数据事业部总监。现为杭州量子金融信息服务有限公司CTO,金融大数据服务平台知微云联合创始人。

从中科大少年班、常春藤名校再到硅谷精英、阿里云平台,最终,他选择了创业。连微软、阿里云这样的平台都留不住闫安,他内心的渴望到底是什么?

为何微软阿里都留不住他?闫安: 大数据不是博眼球 而是深耕行业



杭州量子金融信息服务有限公司CTO闫安。受访者供图

本报记者 蔡宇丹

一周拜访七家企业,所有行业都在做大数据

过去一周,闫安拜访了包括新能源在内的七个跨不同行业的企业。而接下来的“十一”黄金周,他要去美国圣何塞参加中科大硅谷科技峰会。

这个中科大+硅谷精英的圈子,几乎囊括了目前大数据和人工智能领域的“中美联军”最强阵容,包括百度总裁张亚勤、谷歌人工智能高级总监李佳、自动驾驶公司景驰创始人王劲、科大讯飞高级副总裁胡郁。当然,这个圈子里,像闫安这样经历跨国公司历练后在国内创业的有一大拨。

峰会涉及的议题,包括自动驾驶、视觉计算与深度学习、金融科技、基金组学与精准医疗等,都是目前市场应用最热门的技术与工具。闫安从事的业务,被划归到“科技金融”这一类别。

“中国大数据和人工智能应用场景在全球是最丰富的,这是很大的优势,会吸引一大拨创业者。”闫安说,“现在所有的行业都在做大数据,市场是巨大的。我离开所拜访的企业时,都能和他们的业务找到巨大的切入点。”

闫安手上的这个魔方就是大数据+、金融+,而他正站在大数据和人工智能的风口上。

做大数据和人工智能,须有专家深入垂直领域

1999年到2014年,闫安在微软工作。那个时候,他已经看到国内在大数据市场上的机遇,萌生了创业念头。

微软在技术上已到极致,但外企在中国不接地气,必须要找一个接地气的平台,要真正接触中国商业创新的一线阵地,去了解市场,才能更好地落地。这就是闫安选择阿里巴巴的理由。

他到阿里时,阿里云还没有搭建大数据平台。把阿里巴巴的大数据能力释放出来,这比他当年在微软改了一行代码创造千万美元价值更让人兴奋。

在阿里,闫安接触到各行各业,用大数据帮它们做各种改造,这个理工男实实在在体会到在中国是怎么做生意,如何用技术拓展商业的边界。

闫安一直做到阿里云大数据事业部总监,有很多人问他,你讲的这些是不是只是个概念啊?

阿里巴巴大数据事业部其实做了很多有意思的探索,只是很多只能做不能说而已。从网上搜索“阿里巴巴大数据”,热度最高的,一个是通过阿里大数据竞猜《我是歌手》谁能拿冠军;一个是大数据分析告诉你谁在看《半月传》。

“大数据应去掉那些炫技的、博眼球的东西。能不能实实在在改变一个行业,用技术给客户带来价值,拓展新的商业边界,这才是最宝贵的。”闫安说。

“大数据和人工智能,必须有技术专家真正能够深入到垂直领域,踏踏实实和业务结合,进行深度挖掘,而不是像项目制一样蜻蜓点水,做个项目就走了。”闫安说,阿里云毕竟是做平台的,它不可能在某个垂直领域深耕,又搭台子又当选手。大数据要深度挖掘,必须深入垂直领域,他离开阿里云去创业,也是坚信这一点。

大数据平台建立后能开辟一个新业态

2007年,做金融大数据风控和信用体系的金电联行董事长范晓忻创业时,要一遍遍给银行行长讲什么是大数据,给他们洗脑。9年后闫安创业,他说,用户教育还要重头做。

“现在,大家都认为大数据这个概念很重要,但真正能讲清楚大数据是什么并且能落地的,还是凤毛麟角。”闫安介绍,大数据要落地,最底层是要建立数据平台,包括数据搜集、清洗、整理、计算、分析,可视化;第二阶段是业务数据化,即现有业务如何用数据来驱动,比如做精准营销,提高客户忠诚度等,很多公司对大数据业务的理解也就到这个层面。

“大数据平台建立后,把企业的大数据能力挖掘出来,开辟一个新业态。尤其对于传统行业,增长乏力,它们尤其希望通过大数据手段开辟一个新世界。”闫安说,这就是数据业务化,也是大数据业务最重要、最具价值的部分。

估值达600亿的蚂蚁金服,就是从支付宝大数据中诞生出的独角兽;而滴滴、高德,包括京东,现在都称自己是大数据公司。他们原本的业务边界是打车、地图、电商平台,现在通过大数据挖掘,正在拓展新的商业边界。

闫安说,知微云虽然号称金融大数据服务平台,但并不单单是给金融机构做大数据,而是给一些垂直领域做两件事,一个是大数据+,一个是金融+,比如团队有意识引入金融领域的功能,像风控、资产证券化、量化分析等。

知微云的新三板企业大数据评估系统,以平台的大数据、机器学习等技术为基础,系统对新三板企业信息数据抓取、整理和分析。系统用户可在平台上清晰看到企业完整画像,包括其主营业务、财务分析、投资产业分析等。

对投资人、银行、券商来说,可借助该系统对新三板企业的盈利、经营、创新等能力进行综合评估,推进投资决策。而对新三板企业本身来说,也可以利用系统里的企业诊断功能,根据网上暴露的行为轨迹提前排除风险。

他帮传统企业挖掘2000万高净值用户价值

闫安现在正力推机场云项目,合作对象是一家叫龙腾出行的传统企业,这家企业一端链接银行白金卡客户资源,另一端链接机场资源。但龙腾出行老板烦恼的是,手头上握有来自银行端2000万用户资源,怎么挖掘这2000万高净值用户的数据价值呢?

闫安给这家企业诊断后发现,这2000万用户数据价值并不高,因为太碎片化了。这些用户用礼宾车和机场贵宾厅时才和龙腾出行打交道,龙腾出行对用户信息了解太少,但它还不能野蛮收集用户数据。

闫安的团队和龙腾出行一起深度研究机场服务端的痛点,给机场开发了一套软件;同时也研究了银行服务客户的痛点,研发了一套软件,通过服务这两端,把龙腾出行11年来积攒的线下资源慢慢转到线上,形成了一个巨大的服务网络,可以更精准地帮机场、银行来服务高净值客户。

比如,客户走到白云机场中信书店附近,忽然收到信息提醒,他在某银行的积分可以免费换一本书。这个场景中,银行积分是金融工具,可以兑换,书店销售额也因此得到提升,用户免费得到一本书。

客户看到了一个陌生机场,不了解机场的服务,系统会根据客户历次消费轨迹,推荐对他口味的餐饮及购物,这相当于把机场的商业资源盘活了。

与此同时,闫安的团队还和龙腾出行一起设计了消费金融产品,这就是另一个完全不同的市场空间,一步步将一个传统企业改造成大数据公司。

现在,机场云项目已经获得500万天使轮融资,开始独立运作。

“要对这个行业有深入理解,起码要有半年时间和行业专家一起吃、一起睡,跟着他们去见所有的客户。”闫安说,他以前对机场了解很少,现在成了“机场通”,像首都国际机场改要多,对要客的服务流程和白云机场就不一样,必须深入解决行业痛点,否则你的大数据产品怎么得到客户共鸣?

闫安的原则是每进入一个行业,要找到行业顶尖的标杆企业,深度合作。这些企业在传统领域遇到了瓶颈,需要用大数据和人工智能进行深度改造,这样闫安就在这个垂直领域有了战略合作伙伴,可以做得很深。

“现在,这个市场最缺的,是实干家不是科学家,是应用做得好的人才。”闫安表示,数据科学家已经没人提了,知道怎么用大数据提炼企业价值,提升业务空间的大数据应用构架师非常缺乏,这类人才综合素质比较高,对技术有很深理解,很强的沟通能力、解决问题的能力,能够很快地切入具体业务。

大连海参 来电申购

通知

海参同人参、燕窝、鱼翅齐名,是世界八大珍品之一。海参不仅是珍贵的食品,也是名贵的药材。为了让广大顾客亲身感受野生海参对广大顾客朋友身体健康带来的效果,海参公司特举行健康公益进万家活动,只要您拨打电话400-052-7778即可低价申购野生海参一斤。

我们向社会公开承诺:

- 1、保真:每根海参均符合国家检验标准。绝非糖干海参破坏营养成分。
- 2、保证野生刺参,非养殖,肉厚刺多,口感软糯。
- 3、每根海参均采用冻干技术,保证营养不流失,一斤海参大约(80-100)头。

保养品吃一大堆,不如海参吃一根

老人吃海参,保护心脑血管,增强身体

免疫功能。
 学生吃海参,促进发育,提高智力,增强免疫力,少生病。
 男人吃海参,缓解疲劳,滋阴补肾,养肝强身健体,提高生活质量。
 女人吃海参,调节内分泌,护肝保血管,滋阴补血,美容养颜。

本次活动属于惠民活动,绝对真实,绝对可靠!

打进电话400-052-7778即可低价申购野生淡干刺参一斤,原价3960元/斤,现低价申购999元/斤,申购一斤送一斤,每人限量申请两份,全国限量2000斤,赠完为止,还望广大朋友抓紧时间报名,活动期间更有8年生野生海参,超低价特供,购完为止,如与承诺不符愿承担法律责任,市内免费送货,外地免费邮寄。