

信贷科技

个体网络借贷
(P2P)

支付科技
(PayTech)

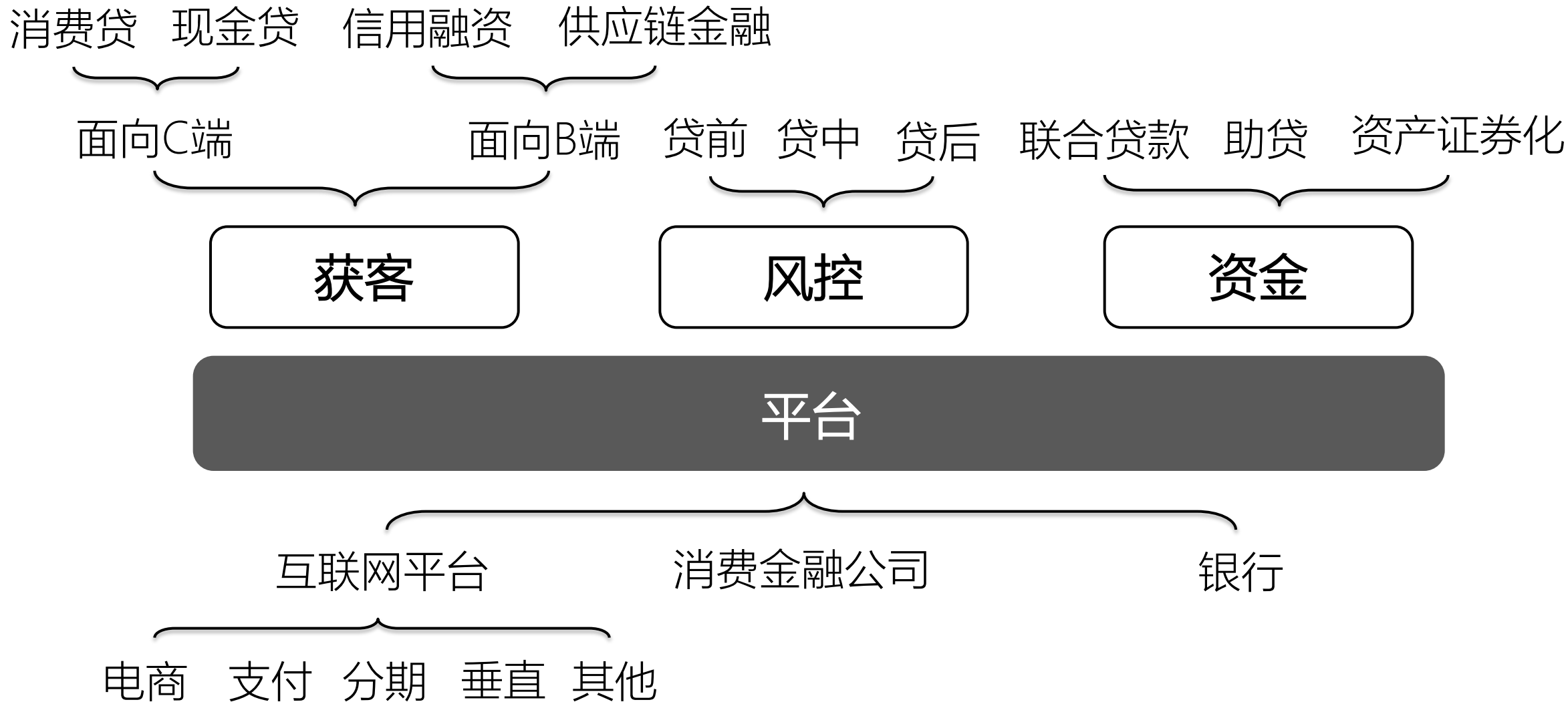
信贷科技
(CreditTech)

理财科技
(WealthTech)

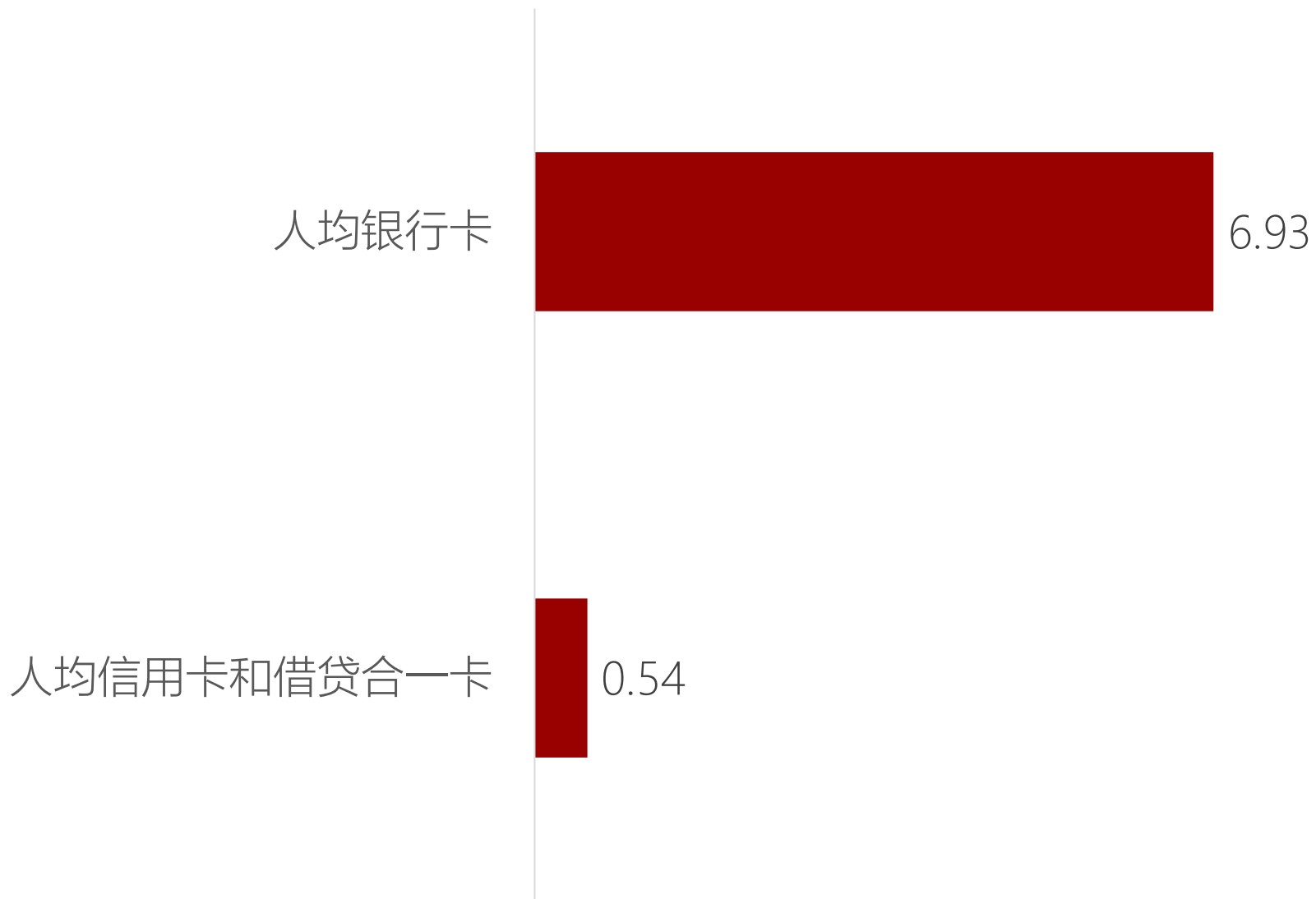
银行科技
(BanTech)

保险科技
(InsurTech)

信贷科技分类



中国信用卡覆盖率不高（截止2023年末）



- 获客难：小微企业数量多、规模小、分布散，传统银行通过设立大量实体分支机构的方式来触达小微企业会产生极高的成本
- 风控难：银行通常采用三种方法评估信用风险，分别是查看财务数据、要求抵押资产和关系银行。然而，大多数小微企业既没有全面的财务数据，也没有足够的抵押资产，虽然关系银行在识别信用风险方面很有效，但大规模推广的成本较高、难度较大
- 信贷科技能够提高信贷服务的可得性，也有助于风险评估

- 信贷帮助消费者和商家实现消费和业务扩张，能够推动经济的发展。蚂蚁的目标是满足尚未被服务或未被充分服务的消费者及小微经营者的信贷需求。蚂蚁为金融机构合作伙伴提供科技服务以助力他们通过微贷科技平台服务客户
- 微贷科技平台服务包括创新产品的开发、客户触达、智能商业决策与动态风险管理解决方案
- 蚂蚁是中国最大的线上消费信贷和小微经营者信贷科技服务商

- 蚂蚁旨在设计和开发便捷、灵活和易于使用的信贷产品。这些产品对中国的消费信贷市场产生了巨大的影响，为之前未被服务或未被充分服务的数亿消费者提供了信贷服务
- 花呗和借呗产品已成为中国居民广泛使用的消费信贷产品

花呗（信用购）和借呗（信用贷）

中国移动 19:08 79%

返回 花呗

可用额度(元)
21,000.00
这月买 下月还 0费用

查看详情

我的账单 下月应还 0.00	我的额度 可用额度 21,000.00
----------------------	---------------------------

花呗 分期好货 看电影 花呗PASS
吃喝玩乐 境外购物 买车险 帮助
我的花呗 花呗权益 分期商品 设置

中国移动 19:09 78%

首页 蚂蚁借呗

可借的钱(元)
20,000
总额度 20,000

1天起借，可随时还
利息按天计算，日利率最低万3.5

去借钱

常见问题

- 花呗是蚂蚁消金一款深度连接淘宝、天猫等线上、线下广大商户及消费者的消费信贷产品
- 花呗为消费者提供“先消费、后还款”服务，每月有固定出账日和还款日，消费者使用花呗消费后，可根据自身资金安排，在还款日到期进行全额还款、最低还款额或其他分期服务
- 花呗产品深度洞察挖掘客户需求，运用特有的智能风控模型系统识别潜在消费者为其提供适当循环授信额度，业务流程简述如下：1) 用户在支付宝申请准入；2) 风险授信审查审批；3) 审批通过用户签约；4) 贷款发放；5) 贷后管理；6) 本息回收

- 借呗是蚂蚁消金一款采用自主支付方式的个人消费信贷产品，蚂蚁消金运用特有的智能风控模型系统识别潜在用户，为其提供适当的循环授信额度，并在授信额度项下根据用户支用申请发放贷款
- 贷款支用上，单笔金额从1元起，消金公司对用户支用申请进行逐笔审批
- 资金用途上，用户在使用借呗进行借款时需要选择实际资金用途，可选择的用途项包含“个人日常消费”、“装修”、“旅游”、“教育”、“医疗”、“手机数码”、“电器”、“租房”、“家具家居”、“婚庆”等十类场景，同时，借呗也会明确提示贷款资金禁止用于购房、投资、理财等违规用途

- 基于贷前、贷中、贷后策略及数据建模等风控能力建设要求，蚂蚁消金配备了较为完善的风控组织架构
- 信贷风险管理部下设大安全、风险政策、算法模型、贷后管理、数据产品、风险预测、机构风险服务、风险技术八大部分
- 借助在大数据、云计算、人工智能等领域全球领先的技术优势和金融服务场景化优势，建设蚂蚁消金公司独立的“系统-数据-模型-策略”四层智能量化风险管理框架，守住风险底线

- 系统方面，建设蚂蚁消金风险管理平台，建立业界领先的集成风险预测感知、智能策略运筹优化、策略模型高效可靠部署、风险管理可视化等功能的产品系统，打造一站式智能量化风险管理平台，并在蚂蚁消金独立自主研发的核心系统上部署实施

- 数据方面，严格按照金融级数据安全、合规、隐私保护标准，发挥云计算、大数据能力优势，建设公司独立的基础风险数据集市
- 除自身业务数据和集团数据外，还引入电话邦、联洋国融、学信网、银联智策及人行征信等主流外部三方数据，联洋国融已查询超过5700万，电话邦超过4100万，人行征信约2700万，并在持续扩容查询中

- 模型方面，利用人工智能、机器学习等模型算法，建立了全面刻画客户风险状况、还款能力、还款意愿的风险模型体系，包含消金贷前A分、贷中B分、多头评分、职业、收入等超过15个模型，用于精细化风险管理的各个模块

- 围绕“贷前-贷中-贷后”三大风险管理核心环节，持续优化风控策略体系
- 在贷前领域以欺诈模型、信用风险模型作为核心输入，根据不同类别的客户对象构建差异化贷前准入及授信体系
- 在贷中领域建立完善动态额度管理体系，根据客户动态场景数据、信贷表现行为数据等持续动态更新客户风险评价判断，通过小额授信逐步提额理念持续动态管理客户授信，同时构建了贷中风险预警体系，对用户的分析概念进行实时感知，对高风险用户进行实时降额、支用拦截甚至清退处置
- 在贷后领域将严格把控催收公司准入条件，建立健全针对催收公司的科学管理体系，通过全面质检覆盖，确保催收作业合规，充分保障消费者权益，并建设了资金用途监控平台，确保监控资金流向合规

- 贷前准入授信
- 贷中动态额度管理
- 贷中支用监控
- 贷后管理

- 准入授信是对用户的资质进行全面的审查审批，该过程全面评估用户的风险状况和偿债能力，给予用户是否准入的机制以及初始的授信额度
 - 贷前准入
 - 贷前授信

- 贷前准入主要是体系内动态数据及外部三方数据基于客户的基础画像、消费需求、收入模型、征信模型、信用评分模型及多头借贷等多维度客户评估，通过Hardrule（硬规则）和Softrule（软规则）交叠使用对用户进行动态准入管理
- 主要覆盖基础规则、黑名单规则、盗冒用欺诈规则、合规规则、信用风险判别、多头借贷和收入等维度，在满足合规性的要求上，对涉黑、具备冒用欺诈风险、逾期概率高、多头评价高和低收入甚至无收入的人群进行准入拦截
- 准入模块将和反欺诈识别进行联动，及时根据最近的风险情况和欺诈案例调整准入策略

- 贷前授信是对用户初次资质评估后的初始授信，蚂蚁消金遵循“小额分散、测试先行”的理念进行初始授信，根据客户基础画像、收入情况、风险情况，综合考虑稳定性、解释性、风险审慎，对客户进行客户分层，形成对客户由优质到普通的客户分层评价
- 再结合客户的偿债等级、客户等级、消费、资产、履约历史、负面信息、风险等级以及职业特征等维度综合决策给出初始授信额度，审慎管理准入风险敞口

- 蚂蚁消金将根据客户风险评级变化、动态收入负债调整、职业稳定性等全周期行为表现来综合决策判定用户的最新资质，实时的对用户的额度和准入资质进行调节，保障风险长期处于一个可控、稳定的阶段
 - 以风险考量为主的Low&grow阶段调整
 - 基于还款履约习惯和收入负债量化计算调整
 - 动态授信审慎生效机制建立

- 该阶段主要根据客户收入、支出、资产、职业、财务稳定性等维度形成对客户的综合风险评价进行实时重审，根据原有的用户授信标准，基于最新的用户资质表现在各个用户层级内进行重新额度调整

- 该阶段主要关注用户的还款履约和收入负债情况，在前阶段授信的结果上，如果用户保持良好的还款习惯，且具备一定的可信收入甚至收入提高，在保证多头风险较低的情况下，将对用户进行一定程度的额度提升，反之则额度调降
- 同时考虑个人资产负债的边界，基于收入进行上限管理，保障用户额度的上限可控，具备正常良性的消费行为

- 在进行授信量化调整时，蚂蚁消金会保守估计风险响应曲线，在中性风险估计的基础上，做风险影响悲观估计，设定最大限度影响值，并对额度调整进行分阶段、分批次的灰度执行，以保障风险的绝对可控性

- 信用风险监控
- 资金用途监控

- 信用风险监控通过内外部信息进行及时、有效的监控，内部信息主要包括用户的实时信用评价模型、用户在逾信息、异常消费和交易等，外部主要包括征信在逾信息、公开被执行信息、外部多头借贷信息等，采用支付宝原有的强大实时技术监控能力，实时对新的风险场景进行响应监测
- 针对具备贷中风险行为的情况进行贷中处置，处置手段主要包括降额、支用拦截、冻结、清退等

- 资金用途监管是对资金的用途管理，通过建设消金资金用户监控平台，实时监控资金的去向，主要通过支付宝的支付渠道监控资金去向，同时通过抽检和银联的数据查询，有效的保障资金的去向合法合理，避免资金流入投资、赌博等平台
- 对资金流向排查确认违规的，开展教育提醒同时对违规用途的支用发起回收，并将违规用途信息反馈贷中开展策略管控，形成分层处置机制，以进一步加强资金的用途的管控

- 贷后策略
- 催收公司管理

- 贷后策略主要是精准且动态的刻画逾期用户，结合用户在体系内的行为操作、资金活跃度、信贷支用、还款、逾期模式、征信、黑灰名单信息、催收过程反馈等，用序列建模方式捕捉用户还款意愿的变化，每日动态评估还款概率，从而进行差异化的催收工具、催收方式和催收委派

- 催收公司管理主要是对催收公司的资质、合法合规性进行管理，审慎、严格引入第三方催收公司，严控催收公司的资质；对于合作中的催收公司管理主要是催收现场管理，即对催收公司催收质量、合规性的考核，需要具备自动化智能质检、严格催收品质管理的能力，定期结合催收公司合规表现、业绩表现、外部舆情等因素进行汰换，以确保催收作业健康良性发展，保障消费者的合法权益

- 欺诈风险
 - 第三方欺诈和第一方欺诈
 - 个人欺诈和团伙欺诈
- 信用风险
 - 白名单准入
 - 贷前识别
 - 贷中管理
 - 贷后催收

- 第三方欺诈是指借款人在身份被冒用或者账户被盗用的情况下，被动发生的欺诈行为
- 第三方欺诈的排除是客户进入申请或者支用流程后需要进行的第一步工作，因为只有确认了本人操作，后续其他的欺诈风险和信用风险识别才有意义
- 对于第三方欺诈的识别，目前普遍采用四要素验证（姓名、身份证、手机号、银行卡号）和活体识别这两个技术手段
- 对于中介申请或电信诈骗，由于借款人是在欺诈分子诱导下进行的本人操作，还需要加入其他反欺诈策略
- 对于第三方欺诈，主要采用交易级管控策略

- 第一方欺诈是指借款人主动发起的欺诈行为
- 相较于第三方欺诈，第一方欺诈隐蔽性更强，并且手段更灵活多变，提高了风控难度。目前主要针对首支首逾和“羊毛党”这两类客户群进行识别
- 首支首逾是指借款人在首次支用后的首个还款日逾期的行为，如果逾期时间较长，则会被认定为欺诈客群
- “羊毛党”通过非法手段获取个人信息，注册虚假账户，用来“薅取”机构发放的现金券、礼品券等，让机构受损。对于“羊毛党”，主要从设备指纹、地理位置、WiFi MAC地址、注册时间等来识别，找出批量操作的客群
- 对于第一方欺诈，主要采用账户级管控策略

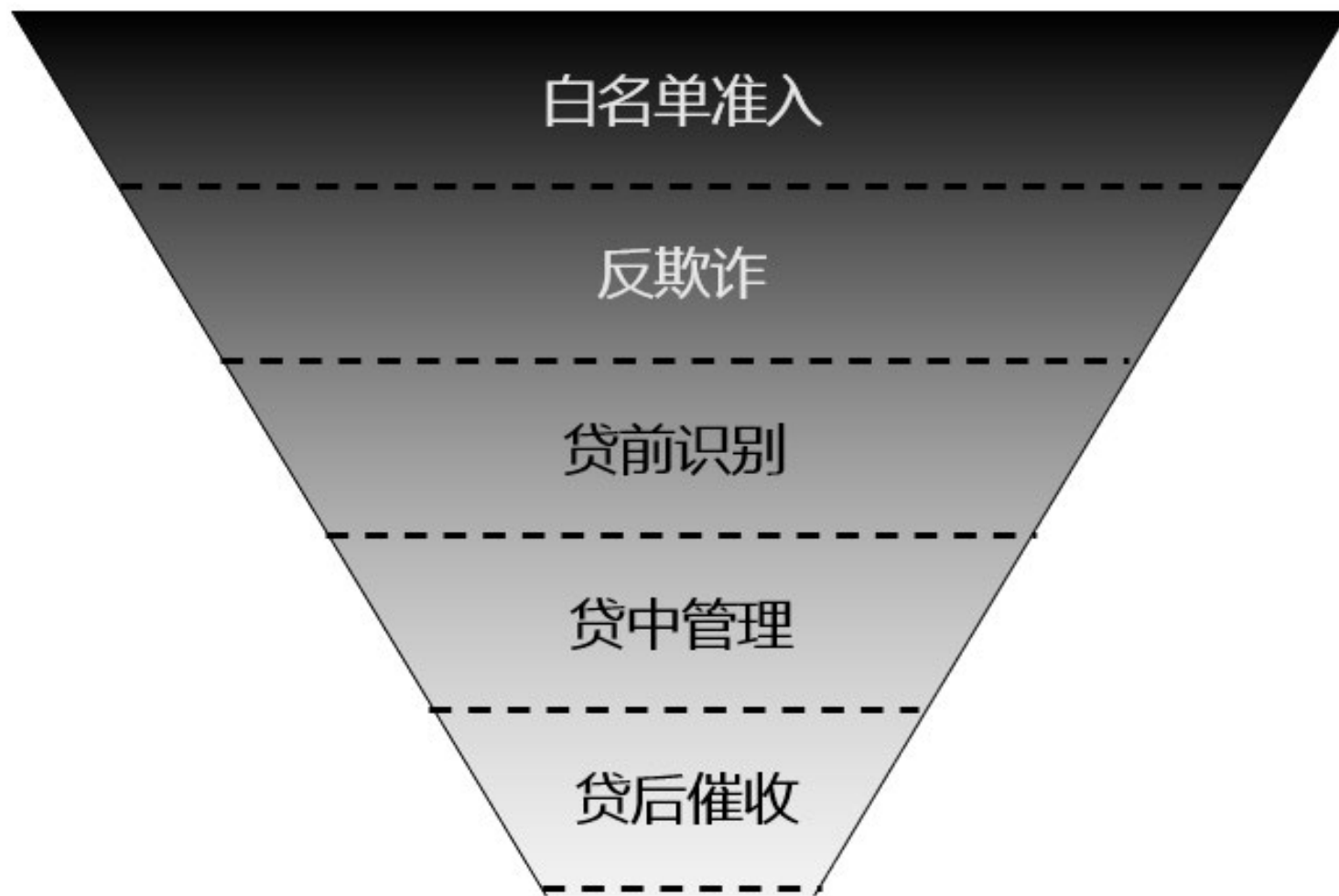
- 传统的反欺诈多针对个人欺诈，而团伙欺诈一直是反欺诈的难点
- 为解决这一难题，关联图谱被逐渐应用到反欺诈中
- 关联图谱基于客户的身份证、手机号、银行卡、设备指纹、地理位置、WiFi MAC地址等属性，构建客户与客户之间的关系，从个人欺诈出发，深挖背后的团伙组织
- 关联图谱的应用方式有很多，简单的可以直接制定规则，提取客户之间的聚集度，识别欺诈团伙。复杂的可以利用社区发现和标签传播等算法，智能地划分团伙并且量化个人的潜在欺诈风险

- 白名单是信用风险管理的第一道门槛，与整个平台贷款产品的设计和定位有紧密的联系
- 白名单设立的初衷是圈定目标客户，有了目标客群后才能更好地进行精准营销，并且使得后续风险管理创造更大价值
- 同时在贷款产品上线初期，由于缺乏足够的数据积累，难以搭建完善的风控体系，白名单也是冷启动阶段较为常见的一种风控方式
- 白名单的制定通常会从政策要求、风控能力和客户画像三个方面考虑
- 白名单的制定不宜过于严格，随着数据和风控能力的逐步提升，白名单的准入策略应该逐步放开，转而更信任之后的贷前识别和贷中管理

- 信用主要包含还款意愿和还款能力，大多数信用风险发生的原因是平台授予的贷款额度和利率跟客户的还款意愿和还款能力不匹配。因此，基于客户申请授信环节准确的信用评估给出最合理的额度和利率，是风控的关键
- 对于还款意愿的衡量，通常的做法是搭建申请评分卡。申请评分卡是在有一定存量客户和风险表现的基础上，将客户申请时的多为指标和未来一段时间内是否发生逾期建立关系，从而实现对于新增客户预测风险的目的
- 对于还款能力的衡量，通常用价值模型。价值模型一般更关注兼容属性方面的指标，传统金融机构一般从收入、资产、负债三个角度选取指标，而对于金融科技平台，则会基于自身数据特色，加入更多维度的数据

- 贷中管理主要是监测和调整，对贷前识别结果进行查缺补漏
- 目前网贷产品额度授信方式分为一次性额度和循环额度
- 一次性额度产品，由于全部金额已经在第一时间打到客户的账户上，贷中管理主要集中在风险的监控和预警上，一旦客户出现逾期，就要进入贷后催收的环节
- 循环额度产品，由于初始只是预授信，机构完全可以借助更多贷中行为的数据，通过支用拦截和额度管理等贷中手段，压降潜在风险。对于循环额度产品，常用手段是搭建行为评分卡，模型指标在申请评分卡基础上，增加了贷中行为数据

- 相比于贷前识别和贷中管理，贷后催收更重运营，重点要考虑的是，如何在可控的成本范围内，根据逾期案件的严重程度，为不同账户分发不同的催收方式和催收团队
- 通常使用催收评分卡衡量客户逾期的严重程度，根据严重程度分发给不同力度的催收方式和团队。催收评分卡基于已经发生逾期的样本群体建立，目标是预测这些样本群体是否会在未来一段时间内发生更严重逾期。根据业务的需要，在样本量满足条件的情况下，还可以根据客户所处的贷后阶段，进一步将通用模型拆分为早期催收评分卡、中期催收评分卡和后期催收评分卡



	基于人工经验的风控	传统统计量化的风控	智能风控
决策方法	人工决策	人工决策和模型自动化决策并重	模型自动化决策为主
风控模型	无	传统评分卡技术	机器学习、深度学习、自然语言处理、关系网络
特征维度	较少	几个到几十个维度	几千到几万个维度
数据来源	客户自填、线下资料收集	客户自填信息、征信信息	客户自填信息、征信信息、客户行为信息等

营销

客户意向评估

客群细分

客群分层

贷前

反欺诈

信用评估

额度和定价评估

贷中

额度和定价调整

交易风险和反欺诈

贷中风险预警

贷后

还款预估

失联预估

- 自2010年起，蚂蚁通过数据驱动的方式识别并满足小微经营者的融资需求，帮助他们更易于获得小微信贷服务
- 蚂蚁基于在线及线下的支付交易、商家的经营流水及其他信息积累了深入的小微经营者洞察，致力于满足各类小微经营者的融资需求，包括淘宝和天猫上的商家、使用支付宝的线下商家等，同时服务于三农用户群体



截至2015年3月阿里小贷贷款资产概况

指标	天猫信用	天猫订单	淘宝信用	淘宝订单	阿里贷款	合计
贷款余额 (亿元)	62.21	10.39	91.82	10.5	61.59	236.52
贷款余额占比	26.30%	4.39%	38.82%	4.44%	26.04%	100.00%
客户数 (户)	61840	19333	604927	106908	56284	849292
客户数占比	7.28%	2.28%	71.23%	12.59%	6.63%	100.00%
不良率	1.33%	0.33%	1.87%	0.85%	2.12%	1.68%
逾期率	2.50%	0.40%	3.15%	1.05%	3.18%	2.77%

- 阿里小贷、蚂蚁小贷、蚂蚁微贷、网商贷

阿里小贷发展路径图

数据积累期（2002~2007年）

通过“诚信通”、淘宝等产品积累原始商户数据，为小贷风险管理打好基础。

经验积累期（2007~2010年）

与建行、工行深入合作放贷，同时建立信用评价体系、数据库以及一系列风控机制。

独立发展期（2010年至今）

2010年开始自建小额贷款公司，以小微企业为主要服务对象。于2011年正式中断与建行、工行的贷款合作，独立发展。



金条 京东金条

快速放款
随借随还
安全合规



白条

先消费、后付款
实时审批
随心分期



京东小金库

灵活存取、乐享收益
支持理财产品购买
商城消费购物
金条、白条还款等场景



基金

合规持牌基金代销平台
基金销售种类丰富
满足各类人群理财需求



保险

稳健的保险合作渠道，满足多元化保险需求，
包含健康险、意外险、人寿险、重疾险、
财产险，车险等保险产品



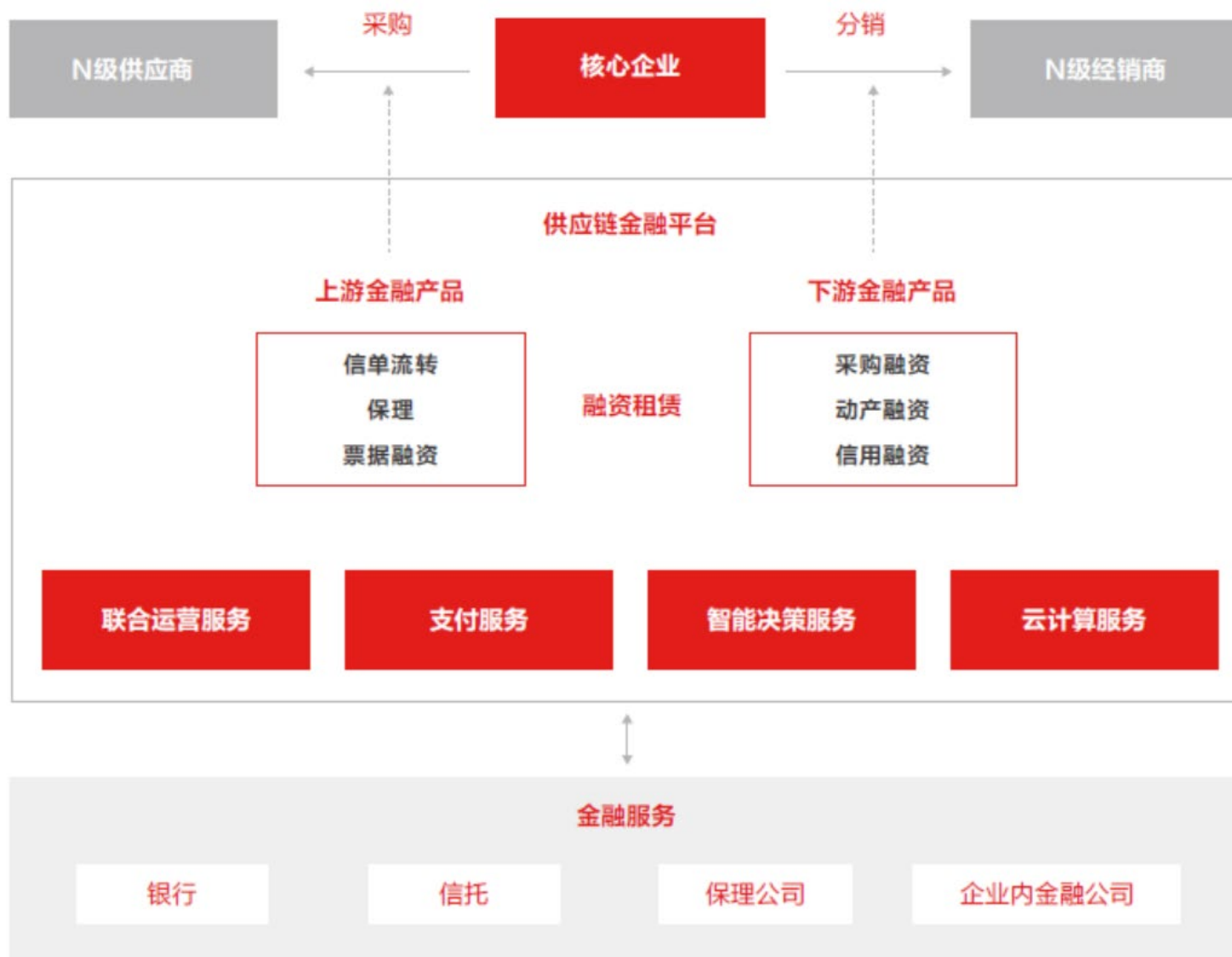
更多服务

下载京东金融APP体验

- 为中小微企业量身定制信贷服务，通过大数据综合风险评估，无需抵押，7×24小时放款，解决企业融资痛点

资产	负债和所有者权益
流动资产	流动负债
非流动资产	非流动负债
	权益

京东供应链金融科技平台

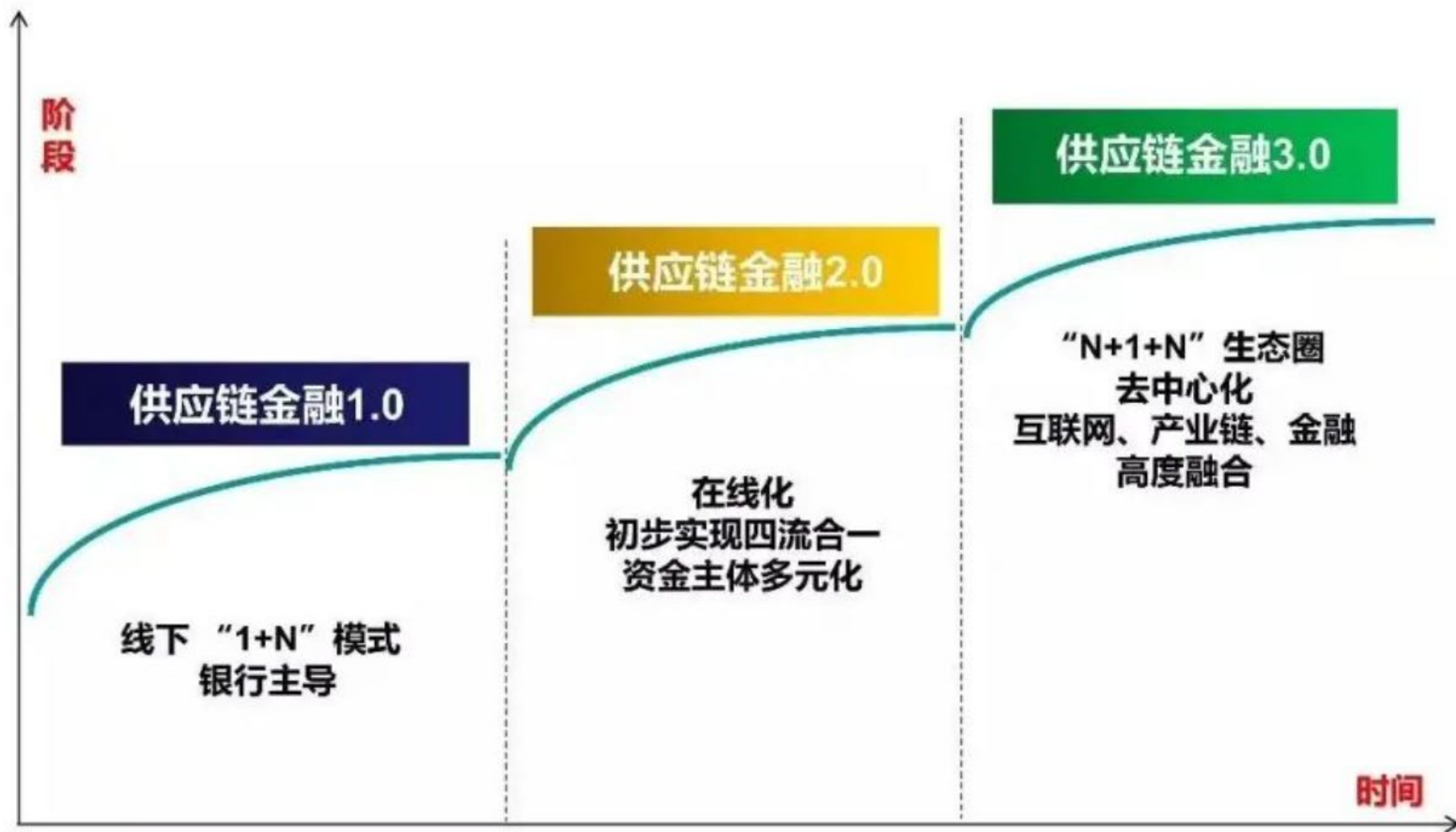


- 京宝贝-应收融资：一站式供应链金融服务，全线上便捷融资体验。期限长，利率低，超灵活。通过全方位梳理整合贸易流、资金流、信息流，标准化输出动态额度模型及精准策略引擎，便捷融资，加速供应链高效运转
- 京宝贝-采购融资：为优质企业客户提供信用赊购、账期管理等服务，评定信用额度后，企业可在京东使用“先采购、后付款”的信用支付服务
- 京宝贝-动产融资：以企业库存货物作为质押物，为企业提供融资服务。产品建立了强大的仓网服务体系，已支持快消、大宗多种质押品类。整合多金融机构开展合作，丰富提升资金合作渠道能力。全线上化操作流程，实时放款，额度最高可达3亿，质押模式灵活，入仓即可贷

- 京宝贝-电子仓单：电子仓单，为企业客户提供全周期的仓单数据共享、存证、验证服务，通过对接大宗商品产业链的业务系统，打造真实有效的可信仓单，帮助大宗商品产业链的上下游企业降低风险，节约成本
- 京宝贝-融资租赁：主要为“新基建”产业客户和有数字化升级需求的客户提供基于设备的融资服务和商业模式转型金融配套服务，包括：融资服务-盘活存量固定资产、新增固定资产投资；促销服务-改善交易条件，提高产品竞争力；资产管理服务-规避固定资产贬值风险，优化财务报表；商业模式转型金融配套-将销售模式转型为服务模式，匹配较长商业周期

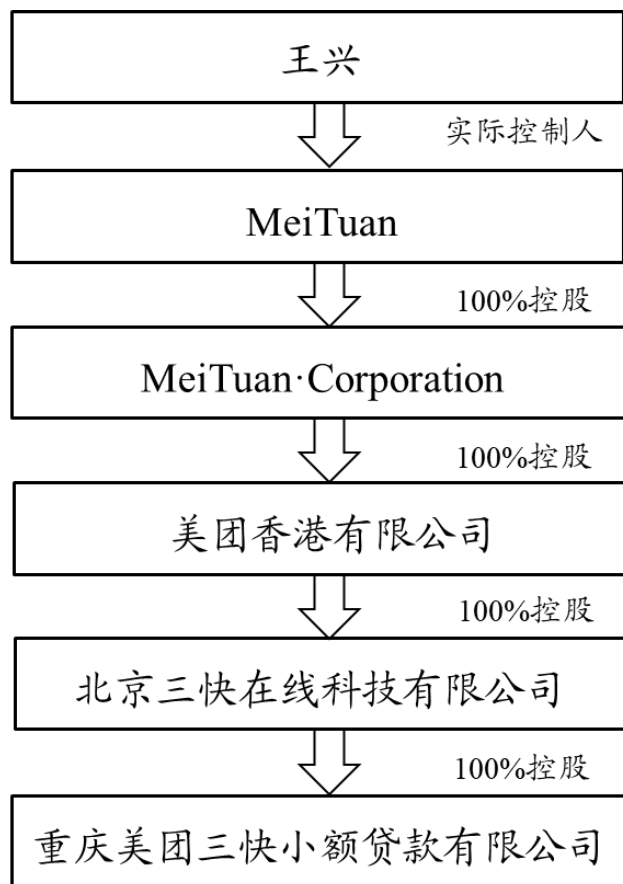
- 票据平台-信用流转：智管信单是通过区块链技术实现核心企业在应付账款下信用流转的产业金融服务产品。大型企业集团通过智管信单供应链金融平台，将其优质的企业信用及真实贸易关系通过平台转化为可流转、可融资、可灵活配置的一种电子信用凭证，实现产业供应链的信用传递，使链上中小企业获得融资
- 票据平台-银票：京票秒贴是为中小微企业提供一站式票据直贴服务的互联网平台，为企业提供高效、便捷、合规的票据融资服务，平台已接入多家银行，服务十万余家小微企业，累计交易额破千亿
- 票据平台-商票：商票秒融是京东科技为企业提供的高效、便捷、合规的商业承兑汇票融资产品

- 应收账款融资：保理，保理池，反向保理（逆保理）， 票据池授信
- 存货融资：静态抵质押授信，动态抵质押授信，仓单质押授信
- 预付账款融资：先票/款后货授信，担保提货授信（保兑仓）、进口信用证项下未来货权质押授信、国内信用证



- 银行主导平台：商业银行+供应链金融
- 电商主导平台：电商平台+供应链金融
- 产业主导平台：产业集团+供应链金融

美团小贷于2016年11月开始运营，定位为金融科技公司



美团小贷主要业务

面向B端小微商户经营类贷款业务

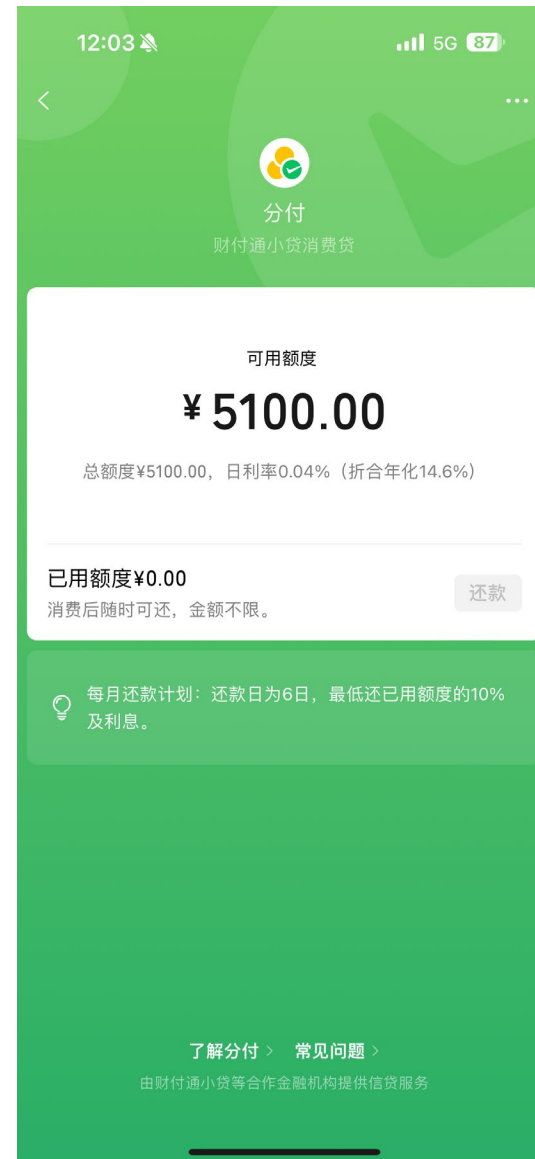
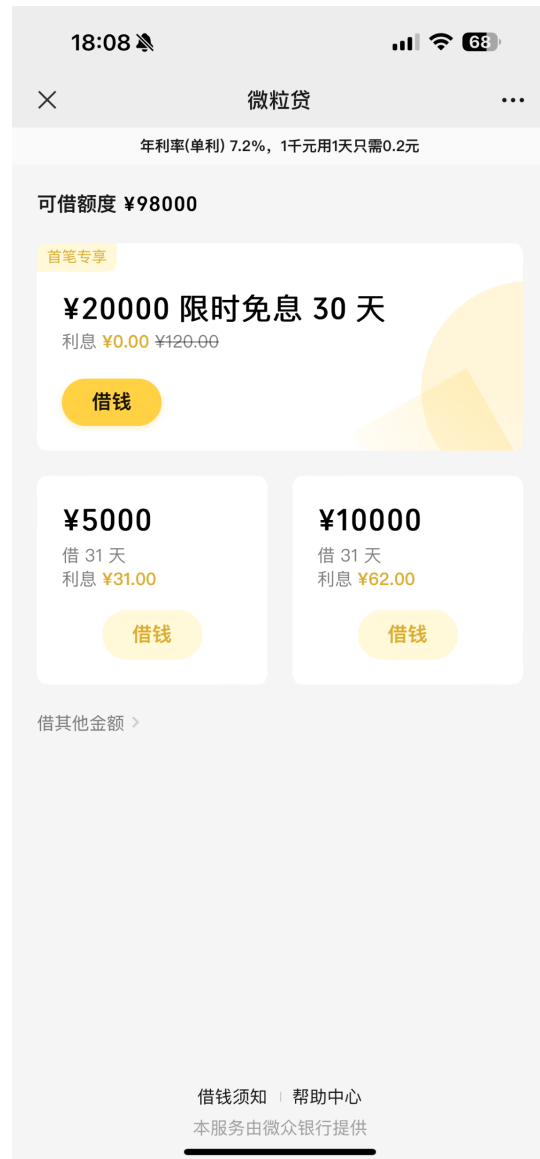
- 美团生意贷

面向C端个人客户消费金融业务

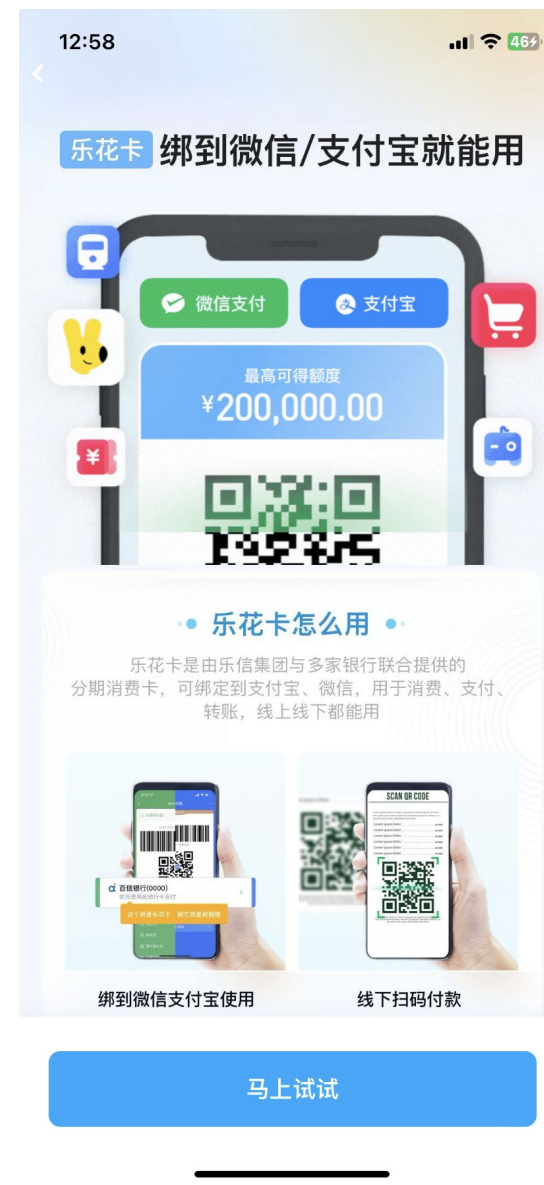
- 美团生活费
- 美团月付

- 面向C端业务
 - 放心借
 - 抖音月付
- 面向B端业务
 - 放心借-小微专享

案例：微粒贷和分付



案例：分期乐



案例：途牛金服首付出发

分期·借钱



大额分期
轻松游!



小额分期
可取现!

出境长线 >

欧洲 美洲 中东非洲 澳洲

邮轮

日韩 欧洲 美洲 澳新 极地
环球

海岛

巴厘岛 帕劳群岛 塞班岛
毛里求斯 马尔代夫 三亚

出境短线 >

日本 韩国 东南亚 南亚



世界那么大 首付^{8%起}就出发

途牛金服为您量身打造的旅行分期产品

<大阪-富士山-东京6日游>

早定立减



<德法瑞意12日游>

当季大促



<澳凯-墨11日游>

出境惠减



-可用额度-



-灵活分期-



-还款无忧-

立即开通

了解首付出发>>

案例：度小满借钱



案例：度小满金融



案例：奇福科技



- 信贷驱动服务 (Credit-driven Services)
- 平台服务 (Platform Services)
 - 轻资本模式 (Capital-Light Model)
 - 智能信贷引擎 (Intelligence Credit Engine)
 - 转介服务 (Referral Services)
 - 风险管理SaaS (Risk Management SaaS)

- 为潜在借款人与金融机构进行匹配，赋能金融机构获得借款人、进行信用评级、资金匹配及贷后服务。这类服务提供的贷款产品大多数由金融机构合作伙伴提供资金，其余则由福州小额贷款提供
- 对于金融机构合作伙伴提供的贷款，针对潜在违约提供担保。该合约担保安排由持牌可变利益实体或第三方持牌担保公司或保险公司承保，可应他们的要求提供反担保
- 向金融机构合作伙伴收取服务费，服务费一般为贷款定价利率（由相关金融机构设定）与固定利率（由我们与各金融机构磋商）之间的息差。福州小额贷款提供的贷款方面，收取利息费用

- 通过技术驱动服务，促成潜在借款人与金融合作伙伴之间的借贷，包括借款人获取、信用评估的技术赋能，以及包括贷款履约情况监察及贷款催收在内的贷后服务
- 目前为若干合作的保险公司（于其破产时）及若干金融机构伙伴根据其内部规定提供有限的担保。鉴于该等担保安排的性质及对保险公司发生破产的可能性甚微的评价，于平台服务下可能承担的该等信贷风险是可以忽略不计的
- 收入来自于根据预先协商的条款向金融机构合作伙伴所收取的服务费，服务费率一般为相关金融机构合作伙伴就借款人贷款设定的定价费率的若干百分比

- 智能信贷引擎是为金融机构合作伙伴提供智能营销服务的开放平台
- 运用全面数据分析及云计算技术将潜在借款人与金融机构合作伙伴进行匹配，并协助金融机构合作伙伴对借款人进行初步信贷筛选，但不提供预先信用评估
- 从金融机构合作伙伴赚取预先商定的服务费，毋须承担信贷风险，服务费率一般为相关金融机构合作伙伴就借款人贷款设定的定价费率的若干百分比

- 由于不同金融机构合作伙伴在批核潜在借款人信贷额度时规定不同指标，并赋予不同的价值，若干用户有时未能匹配金融机构合作伙伴的标准，故未能获金融机构合作伙伴接纳。然而，该等借款人仍可在其他借款公司目标借款人群组内
- 为向用户提供更好的用户体验及尽量提高平台的用户流量价值，我们按行业惯例主要向其他网络借贷公司提供转介服务，从中赚取转介费
- 转介服务本质上是补充助贷服务。此服务的规模相对小，其产生的转介费随时期波动较大

- 风险管理SaaS与信用评估见解及算法以及其他专有技术相结合，帮助金融机构合作伙伴获取借款人并改善信用评估结果
- 通常根据金融机构选择的相应技术解决方案收取相应的技术服务费或咨询费

- 线上广告
- 嵌入式金融模式
- 360集团渠道
- 线下推广和借款人推荐计划

- 与领先的互联网平台合作，通过线上广告获取借款人
- 通过利用数据分析来提高针对性营销能力，以便能够更有效地向符合目标借款人条件的目标用户投放广告。与渠道合作伙伴合作开发以从该等渠道合作伙伴收集所得的匿名用户信息为依据的分析算法，以便能够将具有信贷需求的渠道合作伙伴用户引导至公司的平台，从而提高精确度及效率。继续优化专有AI及数据分析系统，并扩大渠道合作伙伴网络，从而提高获客效率

- 2020年开始，在嵌入式金融模式下与拥有庞大用户流量的领先互联网平台合作，包括领先的电商平台、网约车平台公司及智能手机公司
- 根据此模式，将信用评估、数据分析及其他专有技术解决方案嵌入已建立合作伙伴关系的互联网平台。因此，终端用户于合作平台上使用的信贷服务最终将由公司提供。通过嵌入式金融，可有效接触更多用户，同时让合作平台改善用户体验并进一步释放其用户群体的变现价值。已成为众多领先在线平台的信贷科技服务合作伙伴，接触到大量有可能转变成借款人的跨消费场景互联网用户
- 截至2022年12月31日，公司与合共34个领先在线平台合作，嵌入式金融已成为我们重要的获客渠道

- 过往在获客的多个方面与360集团进行合作。得益于该合作关系，公司的移动应用程序能够在三六零集团产品的用户界面上展示，得以与360集团的用户群体建立联系
- 近年来由于我们的获客渠道持续多元化，从360集团获得的潜在借款人对业务作出的贡献显著减少

- 会同时进行线下销售及营销活动，以在特定地区及就特定产品推广产品及服务
- 此外，继续通过借款人推荐计划获取新用户

- 完备的数据库
- 信用评估引擎
- 行为分析及欺诈检测
- 专有信贷评分及风险模型
- 风险事件实时监控
- 催收

- 金融机构
- 福州三六零网络小额贷款有限公司
- 其他融资计划



关于我们

招联消费金融股份有限公司（简称“招联金融”）成立于2015年3月，是经中国银保监会批准、由招商银行和中国联通共同组建的持牌消费金融公司，注册地址位于深圳前海，注册资本100亿元。

招联金融坚持“不忘初心、惠无止境”的指导思想和“普惠使命、创新驱动、核心能力、极致体验”的发展理念，旗下拥有“好期货”、“信用付”两大消费金融产品体系，为用户提供全线上、免担保、低利率的普惠消费信贷服务。招联金融已全面覆盖购物、旅游、教育、装修等众多消费场景，服务数千万客户，业务覆盖全国广泛地区。

好期货

招联金融旗下线上信用贷款产品

好期货最高额度20万元，最长借款期限36个月。可在招联金融APP、微信公众号及各合作线上渠道申请；支持7*24小时随时借款，支持放款到主流银行卡，实时到账。此外，“好期货”产品体系下还有“白领贷”“大期货”等个性化贷款产品。



快速到账



利率优惠



按日计息



还款灵活



招联金融旗下互联网消费分期产品

为用户提供快速、安全、便捷的信用消费服务；可实现在线申请、即时审批，享最长40天免息及最长24期分期付款服务。目前，“信用付”可在招联金融分期商城及教育、医美、装修等消费场景中申请使用。同时，“信用付”产品体系下“分期花”业务，用户可通过绑定银行二类卡账户，在银联闪付/支付宝/微信支付等支付渠道使用。



信用消费



最长40天免息

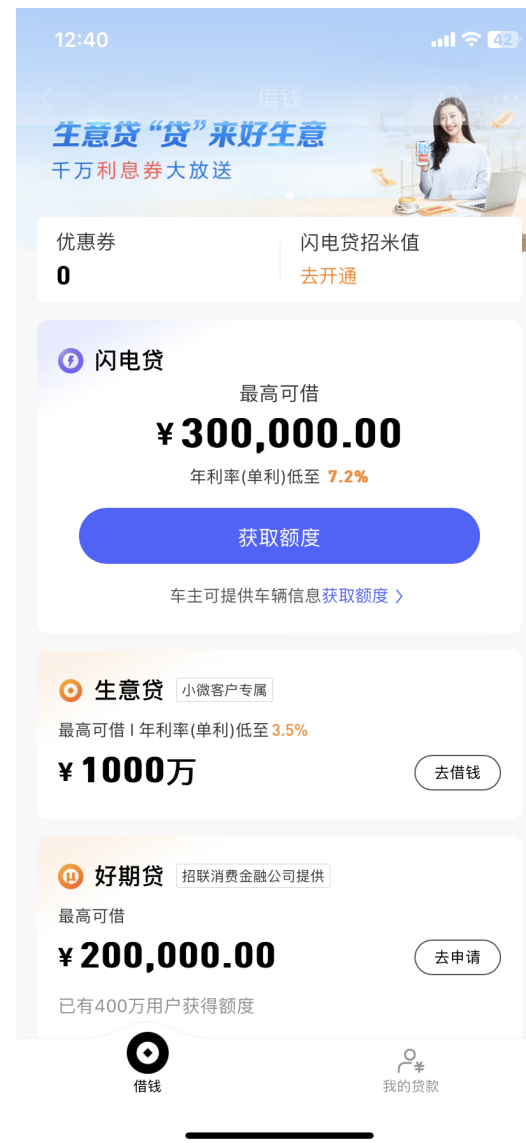


覆盖面广



最长24期分期

案例：招商银行借钱



善融商务

产品 公司 求购 资讯



冶金

搜索

发布询价单

热门搜索： 建筑材料 办公文教 粮油 清洁用品

首页

帮扶采购 ^{HOT}

对公权益

资讯

食品农业 原材料 工业品 服饰鞋包 家居百货 数码家电 文体用品

市场动态

新增商品数量: 170 ↑

- [供应] 得力1673计算器12位... ¥23
- [成交] 陕西汉阴益农合作... 14箱
- [成交] 河北省农资 保... 4.5万件
- [成交] 浮闲 坚果盐焗开心果... 2件
- [成交] 陕西安康益农专业... 144箱



热门资讯

更多>

- [展会行情] 抢抓秋后施工黄金期, ...
- [展会行情] 全国稻渔综合种养发展...
- [展会行情] 农产品加工业投资贸易...



天方老树
白茶300g

活动价: ¥99
立即抢购



广告

最安康
米油组合

活动价: ¥150
立即抢购



广告

消费帮扶
单位采购专区



广告

登录

注册

特色服务

卖家服务

买家服务



商城入驻



采购询价



销售管理

[发布询价] 我是买家, 在哪里可以...

[帮助中心] 常用工具

商城公告



- 关于《善融商务个人信息保护政策》...
- 关于网络禁售商品以及规范销售行为...
- 企业商城电子券(通用券)用券规则

