小赢卡贷 iResearch 艾瑞咨询

中国信用卡代偿行业研究报告

2017年

开篇摘要

信用卡代偿根据不同用户进行差异化利率定价，使优质用户享受到比银行信用卡分期更低的利率，使信用水平较低、信用卡分期权限较低的用户获得更多流动性，这不仅为用户提供了新的资产配置方式，也促进了资产的更加合理化利率定价。



发展环境

- 不断攀升的信用卡信贷余额以及信用卡授信使用率为信用卡代偿提供了发展的基础环境。
- 个人消费信贷逐渐向非房贷类倾斜，信用类消费贷款受到互联网金融平台、第三方支付的助力蓬勃发展。



行业分析

- 2017年中国信用卡代偿的市场规模预计达到870亿，而信用卡代偿可以渗透的市场容量则超过2.7万亿，对市场容量渗透率在3.2%左右，行业还处于能力建设的阶段，整体发展空间巨大。
- 信用卡代偿对其蓝海的渗透，需要经历用户充分认知、市场参与者充分竞争、监管逐步落地等过程，所以对现有参与者而言，不断验证自身风控模型为行业规模爆发积累经验是这一发展阶段的重点所在。



发展趋势

- 伴随着商业银行整体净利差的收窄，艾瑞分析认为，在监管环境不变的情况下，预计未来商业银行对信用卡代偿的态度会更加开放，更加乐于向逾期控制合理的代偿平台提供更有竞争性的资金，对于更多深入的合作也会抱有更开放的态度。
- 在逐步建立了完善的风控体系可以良好控制用户质量之后，代偿平台可以为用户代偿更多品类的消费贷款，按照用户最新的信用水平重新确定代偿利率，从而达到对更广泛资产重新定价的效果，这将不断促进利率定价更加合理。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

©2017.11 iResearch Inc

什么是信用卡代偿

债权关系转移，用户细分差异化定价

信用卡代偿机构通过为用户一次性还清信用卡贷款，将债权购买到己方，用户按照新的利率将本息分期偿还给代偿平台。根据用户信用水平的不同，代偿平台按照风险水平进行差异化定价，使优质用户享受到比银行信用卡分期更低的利率，使信用水平较低、信用卡分期权限较低的用户获得更多流动性。在消费金融发达的美国市场，银行和信用卡公司通过提供更低利息的信用卡余额代偿服务争抢客户。在我国，信用卡代偿平台的主要参与者是互联网金融企业。

2017年中国信用卡代偿平台服务模式示意图



代偿平台根据用户信用水平的不同，按照风险水平进行差异化定价，使优质用户享受到比银行信用卡分期更低的利率，使信用水平较低、信用卡分期权限较低的用户获得更多流动性。

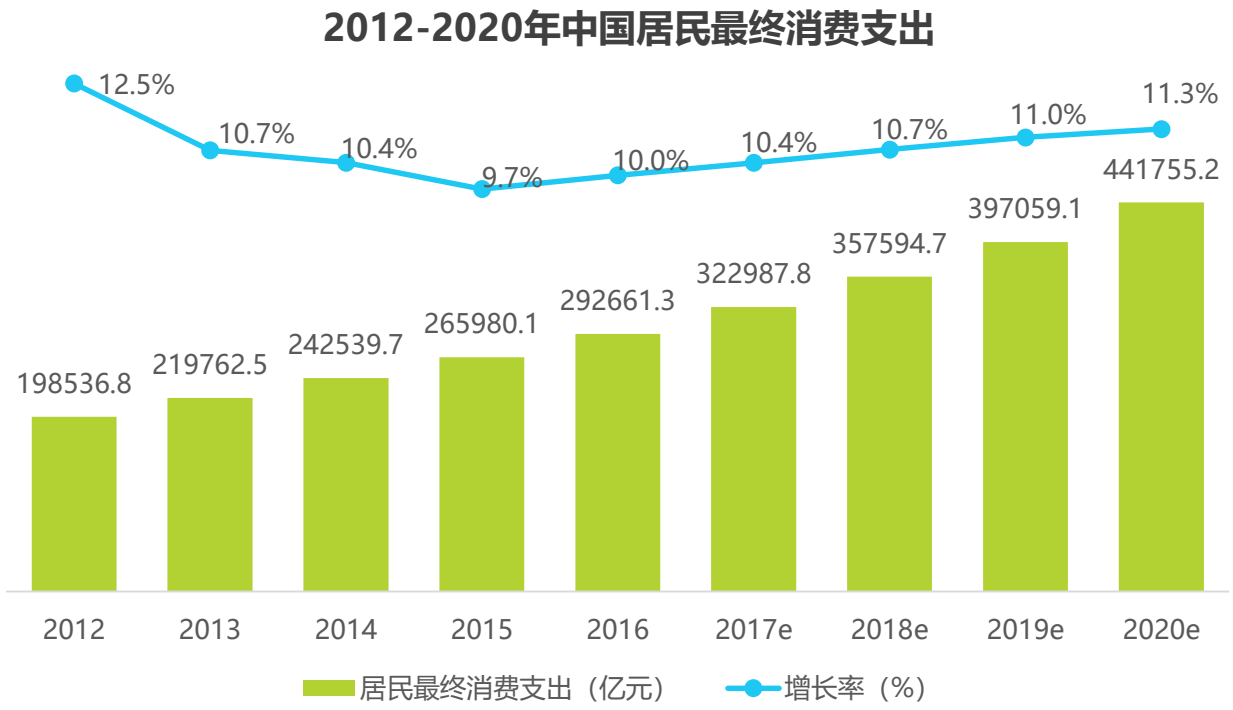
来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

中国信用卡代偿发展驱动力分析	1
中国信用卡代偿行业市场分析	2
中国信用卡代偿行业案例	3
中国信用卡代偿行业用户分析	4
中国信用卡代偿行业发展趋势	5

全球最优消费市场

居民最终消费支出连续攀升

自2012年起，我国居民最终消费保持连续上升，截至2016年，中国居民最终消费支出超过29.2万亿人民币。在中国经济转型的时间节点关口，消费是政府和社会各界普遍关注和推动的领域，而且互联网产业也致力于在消费及消费金融领域发展，第三方支付将消费金融与消费行为进行了无缝对接。随着第三方支付的蓬勃发展，互联网消费市场和互联网消费金融市场，都可能因此获得更大的市场空间。



来源：国家统计局。

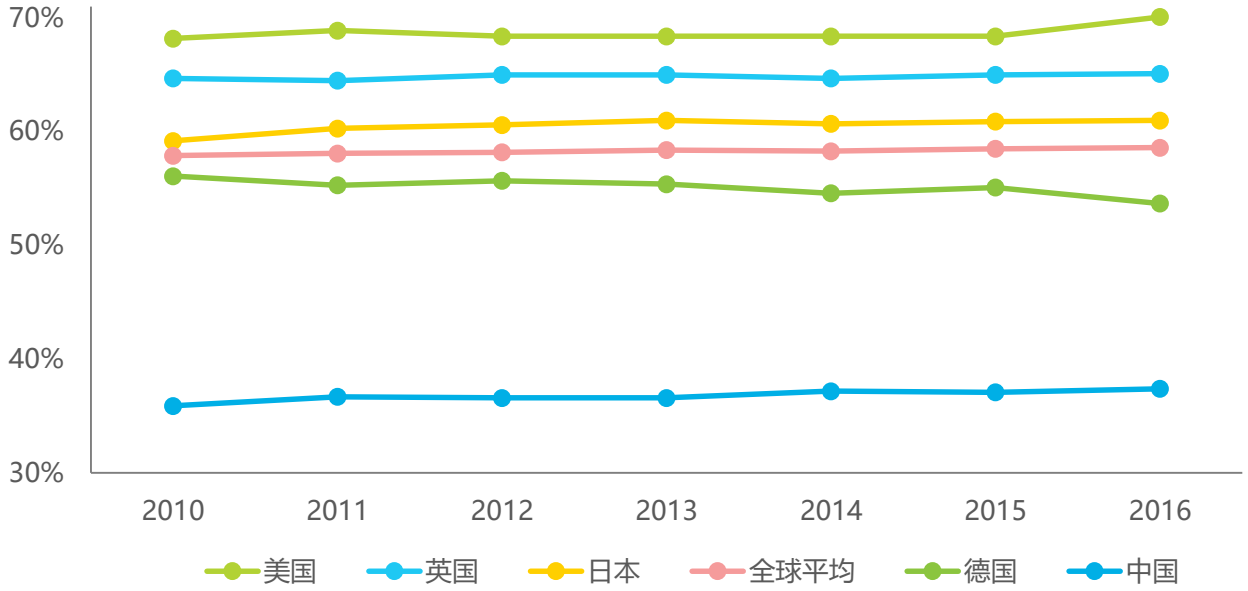
©2017.11 iResearch Inc

中国消费市场潜力巨大

中国消费占GDP的比率与世界平均水平相差20个百分比

相比美国、英国、日本和德国等发达国家，中国消费占GDP的比率较低，且与世界平均水平存在20个百分比的差距。艾瑞预计，中国国内消费潜力将继续攀升，主要有以下三个原因：首先，鼓励居民消费是近年来中国经济政策的重心之一，预计未来这一基本趋势依然保持不变；其次，国内消费环境逐渐丰富，这将进一步刺激国内用户的消费；最后，消费金融平台的助力，消费金融是传统金融的升级模式，也是金融服务下沉到最普通用户的有效手段之一，所以近年来进入消费金融领域的金融机构非常多，加之电子商务和互联网消费金融平台的介入，更使这个市场具备最优的活性。

2010-2016年中国及主要国家家庭最终消费支出占GDP比率



注释：各国家庭最终消费支出包括家庭商品购买支出、家庭公共服务购买支出、家庭政府行政服务付费、个体服务付费、房屋租金等家庭日常开支，不包括政府行政开支、非营利机构开支等项目。
来源：世界银行。

©2017.11 iResearch Inc

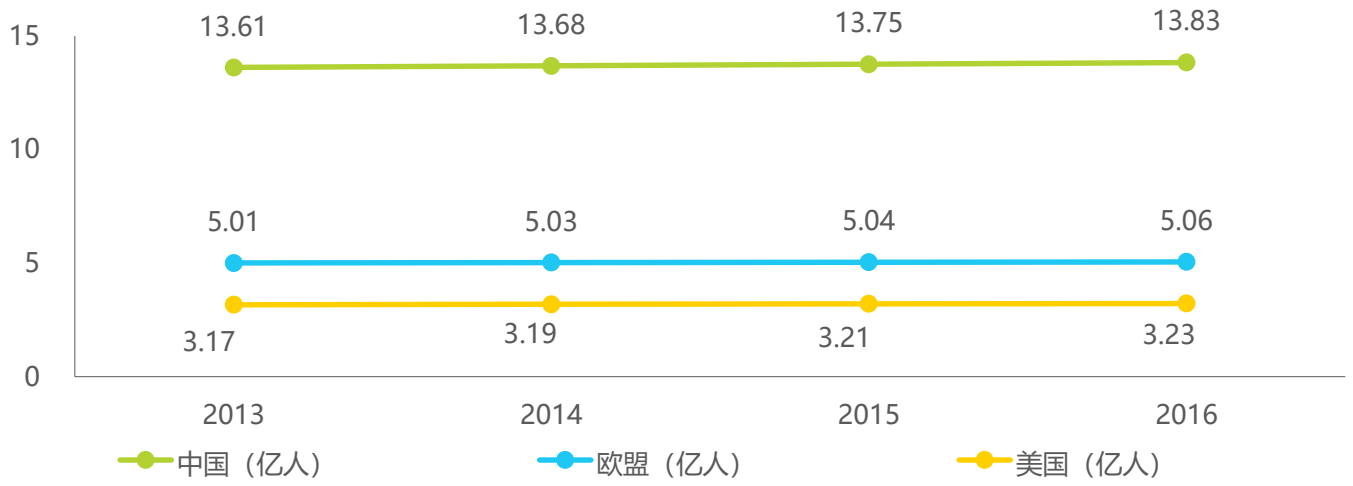
珍贵的“原始资本”

人口结构将深刻影响未来中国所有产业

2016年，中国人口达到13.8亿人，同比增长冲高到0.59%，在二胎政策开放后，预计未来人口增速会维持在0.57%左右，中国将迎来新一轮人口红利。人口基数大是中国在全球如此独特的重要原因，也同样是因为这个原因，中国各新兴产业的发展和演变，都遵循“围绕用户需求”这一核心原则。跟居民生活息息相关的各类软硬件基础设施将得到更多的国家资源投入，包含：政策倾向、税收减免和投资倾向等等。

在人口加速上升的环境下，短期内婴幼儿产业将受到持续的促进。2016年后中国新一代儿童的家庭环境与之前大为不同，这批新一代婴儿的父母大部分处于当下中国的中流砥柱群体，整体具有“高学历，高收入”的特性，并且非常适应互联网生活。这种“双高”群体的增多，使得中国的普通居民，将具备珍贵的“原始资本”，更多资金周转和资本运作将步入寻常百姓家。生活习惯的改变会潜移默化的影响中国的婴幼儿群体，这将给中国未来经济和金融走向带来深远的影响。

2013-2016年中美欧人口变化情况



来源：中国国家统计局，美国经济分析局，欧盟统计局，世界银行，经济合作与发展组织，Wind，同花顺iFinD。

©2017.11 iResearch Inc

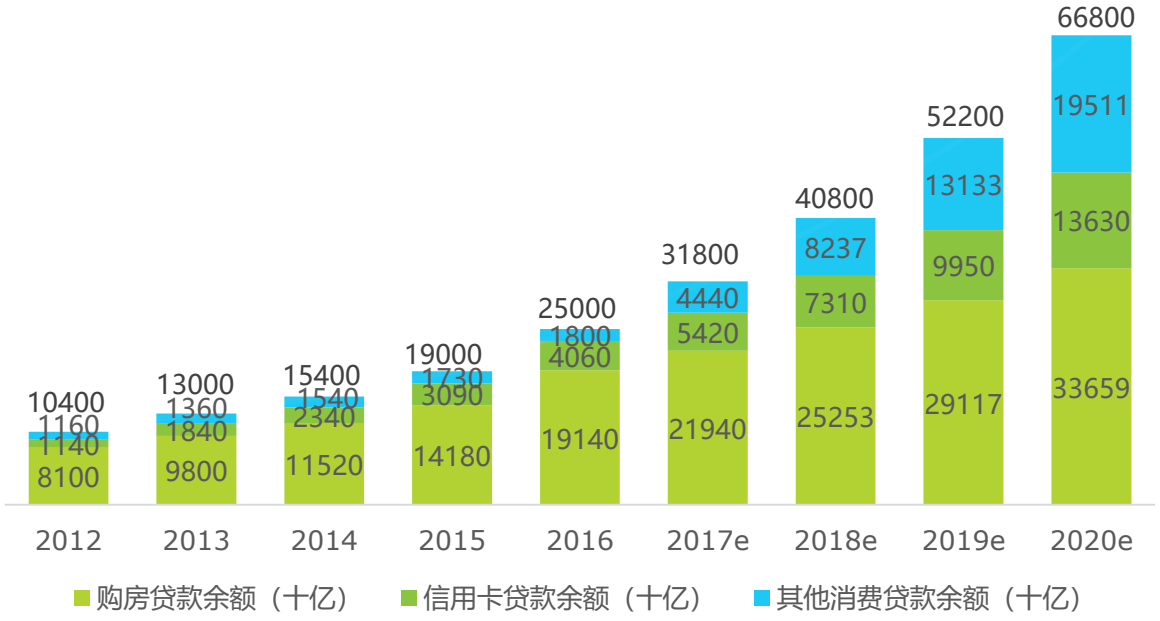
房贷为主体的消费信贷结构

非房贷类消费贷款增速迅猛

从总量上看，中国个人消费贷款余额逐年增长，但不同类型的消费贷款增速存在明显差异。购房贷款余额虽然是整体消费贷款余额的支柱，但其增长速度要比整体增速小。与之对应的是快速增长的信用卡贷款余额，在整体年均复合增长25%的情况下，信用卡贷款的年均复合增速超过了36%。

在整体消费升级的宏观环境下，居民对美好生活的需求需要被更多质量型商品满足，原本已被满足的需求需要被更高质量、更高价格的商品更好地满足。这在一定程度上催生了更加积极的非房贷类消费贷款。而信用卡作为循环额度、多品类、使用广泛的消费信贷，在这一环境下蓬勃发展。

2012-2020年中国个人消费信贷余额结构



CAGR（2012-2017E）	
整体	25.05%
购房贷款余额	22.05%
信用卡贷款余额	36.59%
其他消费贷款余额	30.79%

来源：中国人民银行、wind。

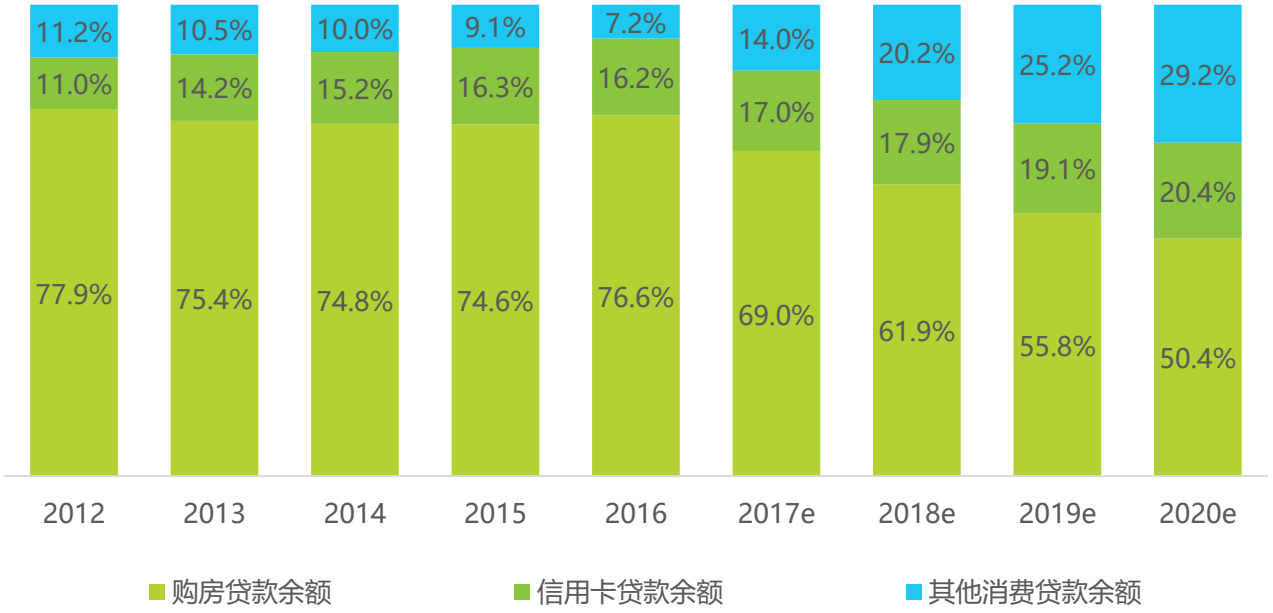
©2017.11 iResearch Inc

个人消费信贷结构的调整

非房贷类消费贷款潜力巨大

个人消费信贷结构中房贷占比不断下降，根据2017年九月的最新数据，房贷占比已低于70%，相应而言占比上升的是信用卡类和其他消费贷款。伴随着零售业务的扩展，银行面对个人用户的贷款结构在不断调整，在新的风控数据、风控手段及金融科技服务商的介入下，对个人的贷款形式将更多地向信用类消费贷款迁移。而以信用卡贷款余额为基础资产的信用卡代偿服务，也将受益于基础资产总量的增加，规模得到快速增长。

2012-2020年中国个人消费信贷结构



来源：中国人民银行、wind。

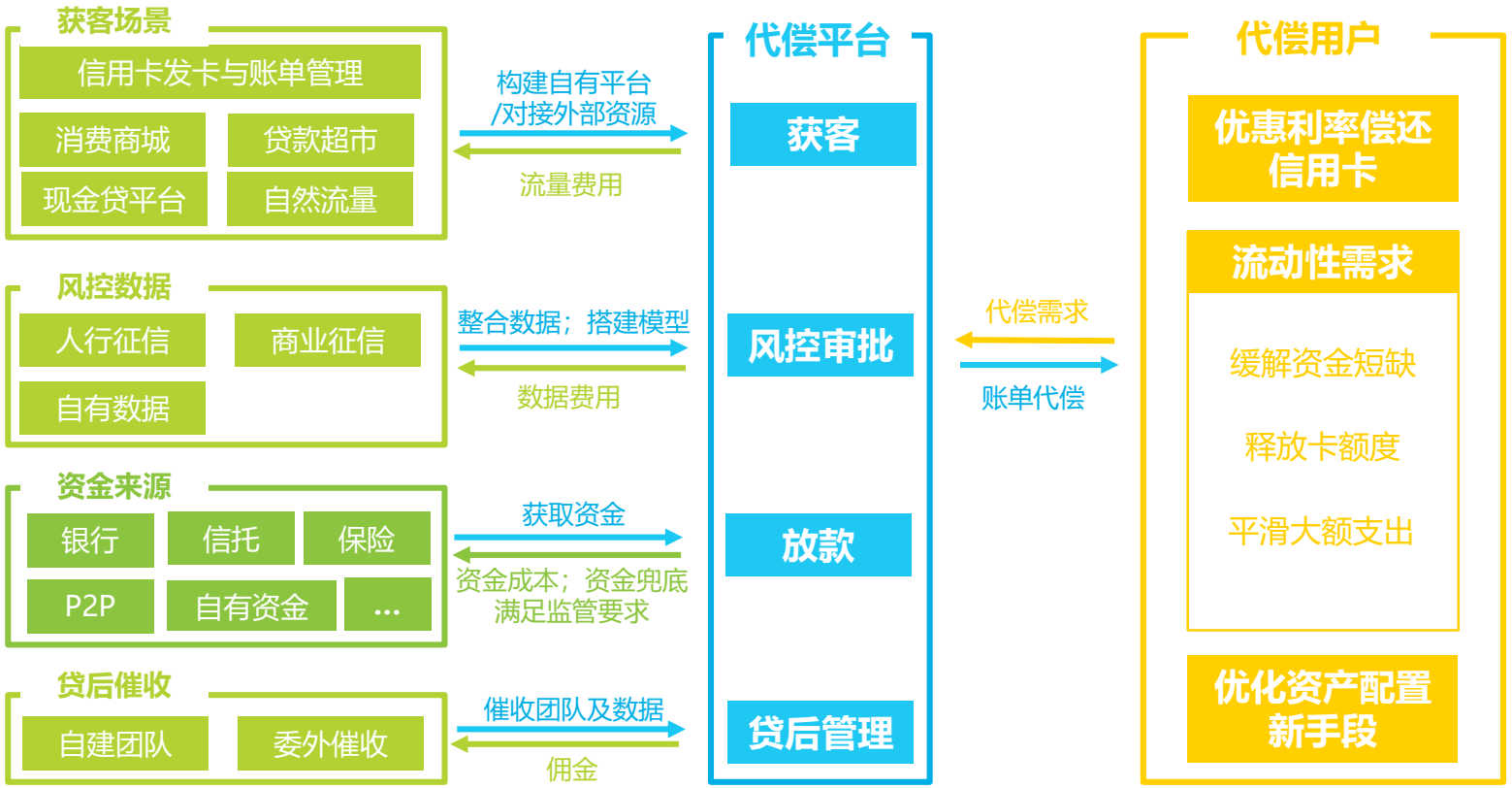
©2017.11 iResearch Inc

中国信用卡代偿发展驱动力分析	1
中国信用卡代偿行业市场分析	2
中国信用卡代偿行业案例	3
中国信用卡代偿行业用户分析	4
中国信用卡代偿行业发展趋势	5

信用卡代偿产业链

代偿平台占据产业链中心位置

2017年中国信用卡代偿产业链示意图



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

©2017.11 iResearch Inc

信用卡代偿产业链图谱

iResearch 艾瑞咨询

2017年中国信用卡代偿产业链图谱示意图



注释：以上为示意图，不包含全部企业。
来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

©2017.11 iResearch Inc

信用卡代偿的目标用户

细分用户群体，差异化定价

从功能上看，信用卡代偿可以使信用水平良好的用户得到较低甚至低于银行信用卡分期的利率，使原本没有信用卡分期权限或信用卡额度有限不希望分期占用额度的用户获得流动性。从利率水平上看，信用卡代偿平台依据自身的评分系统可以对用户进行更加细化的定价，使不同信用水平的用户得到与之相匹配的资金价格。

2017年中国信用卡代偿目标用户



	用户需求	用户特征	需求满足	利润水平
Super-prime	优惠利率	超级优质用户，传统金融服务覆盖完善	更低利率	低 附加价值高
prime	优惠利率，流动性需求，平滑大额支出，优化现金流结构	优质用户，信用水平较高，部分用户资金需求旺盛	更低利率 提高额度	高 附加价值高
Sub-prime	非代偿目标用户	/	/	/
highrisk	非代偿目标用户	/	/	/

来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

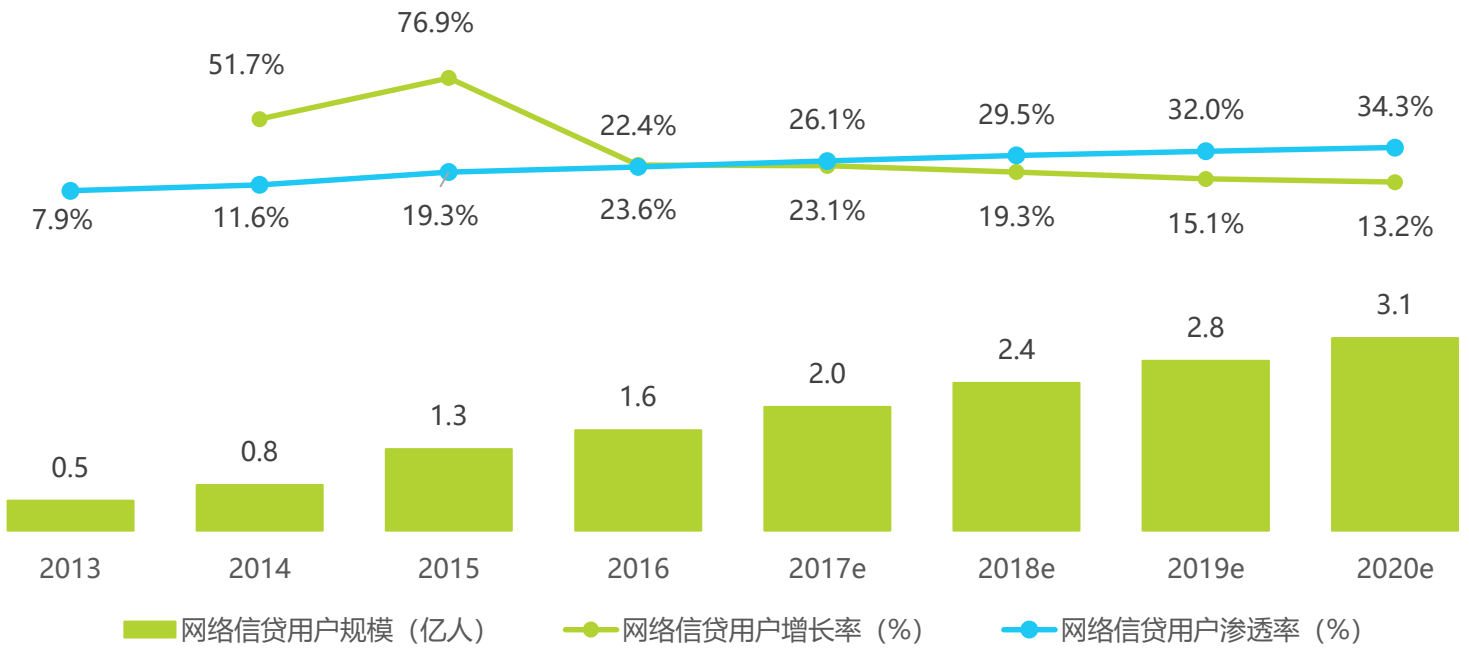
©2017.11 iResearch Inc

网络信贷普及用户接纳力强是机遇

用户使用习惯转变、识别多头借贷用户是挑战

自2013年起，随着国内P2P的兴起与发展，中国网络信贷用户规模不断增加，截止至2016年末，我国有1.6亿网络信贷用户，预计在2020年这一规模将达到3.1亿，同时其对网民的渗透率将达到34.3%。在经历了P2P以及近两年消费金融和现金贷的教育后，网络用户对于新型的金融借贷产品接受程度高，有利于信用卡代偿产品的推广。但不可忽视的一个问题是目前不限制用途的现金贷产品大量涌现，对信用卡代偿发展构成了两方面的挑战，一是要使网贷用户转移至代偿产品；二是风控过程中需要识别的多头借贷用户比例上升。

2013-2020年中国网络借贷用户规模及渗透率



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

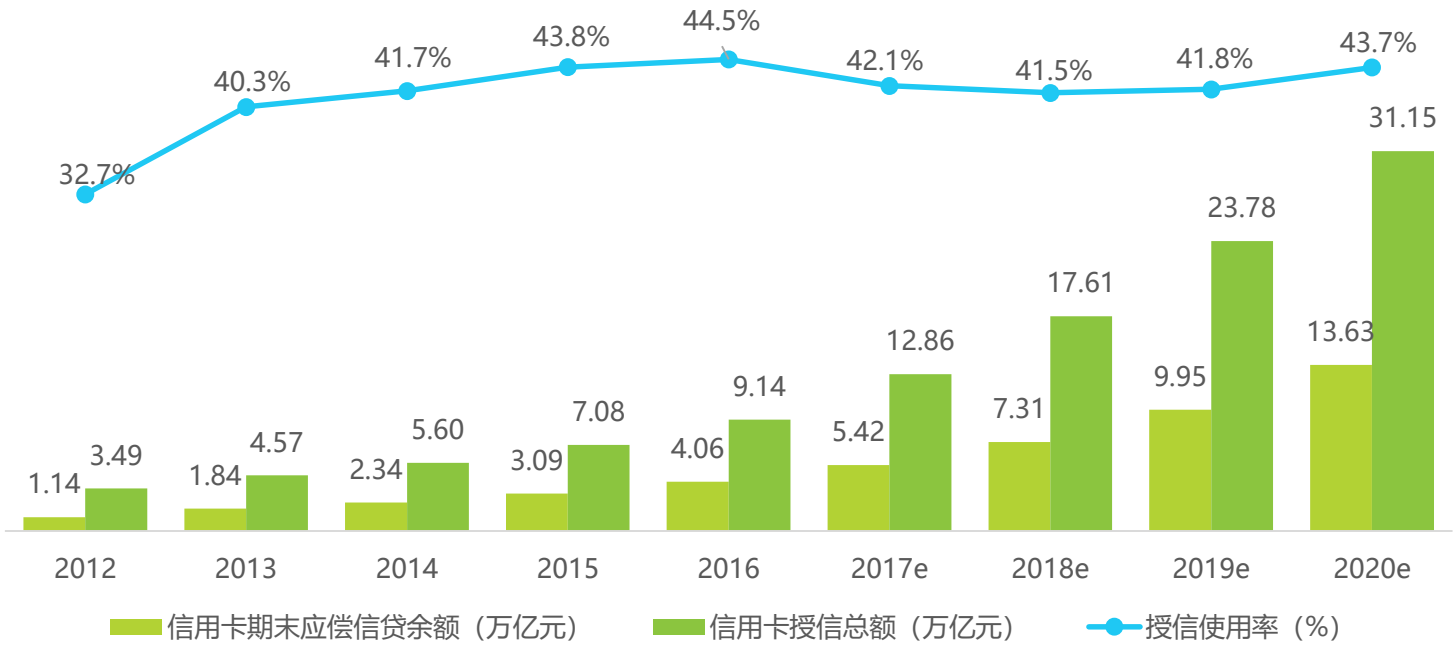
©2017.11 iResearch Inc

信用卡市场蓬勃发展，代偿环境形成

信用卡授信总额和期末应偿余额双升

自2012年至2016年，我国信用卡期末应偿信贷余额由1.14万亿元人民币上升至4.06万亿元人民币，年均复合增长率达到37%，信用卡授信总额由3.49万亿元上升至9.14万亿元人民币，年均复合增长率达到27%，信用卡授信使用率由32.7%上升至44.5%。信用卡期末应偿信贷余额是信用卡代偿的基础，信用卡授信使用率说明了持卡人用卡习惯的进化，信用卡市场的蓬勃发展，为信用卡代偿的发展提供了有利发展条件。

2012-2020中国信用卡期末应偿信贷余额及授信总额



来源：中国人民银行。

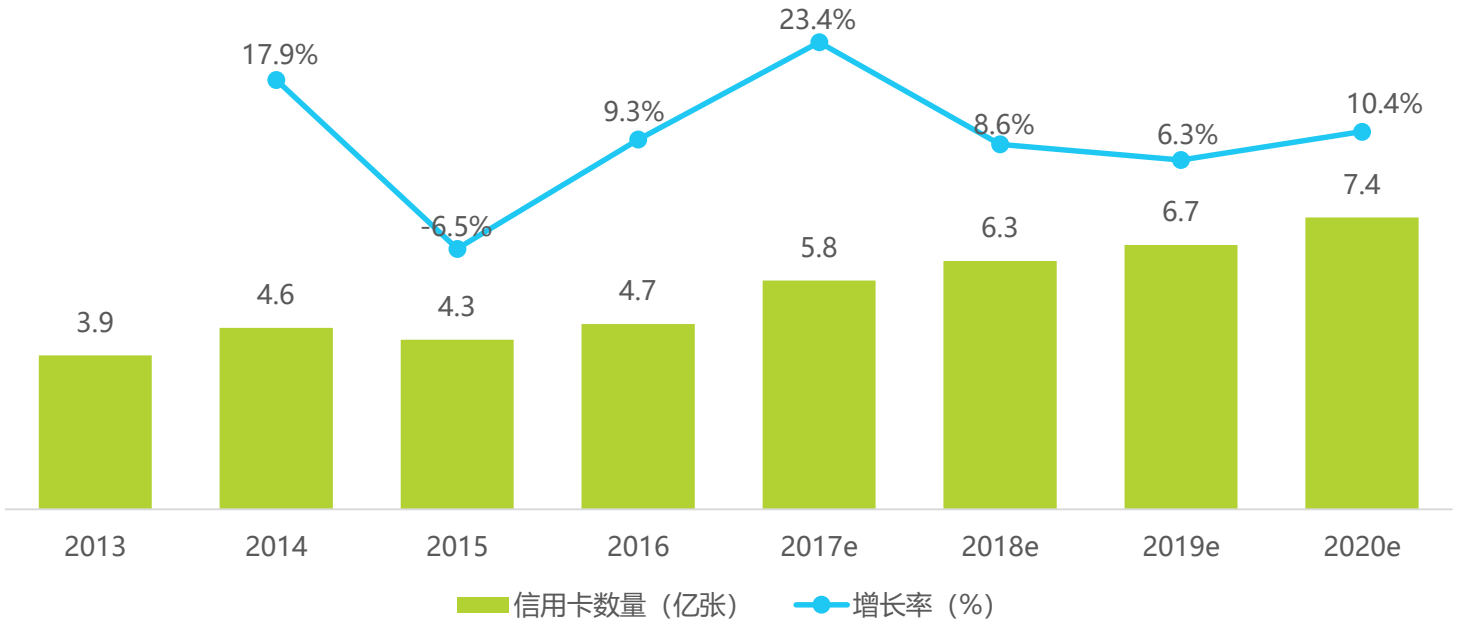
©2017.11 iResearch Inc

信用卡量上升，代偿目标人群广泛

消费观念转变，信用消费成习惯

2007-2016年，中国信用卡存量增长了5倍，从2007年的0.9亿张增长至2016年的4.7亿张，用户消费活跃度不断增加，信用卡逐渐成为消费者消费的主要手段之一。随着新生代消费者规模的壮大和消费者的消费习惯及消费观念的转变，再加之消费金融相关配套服务的成熟，中国未来的信用卡消费市场将继续保持高速增长，为中国信用卡代偿行业的发展打下良好的发展基础。

2013-2020年中国信用卡数量及增长率



来源：中国人民银行、国家统计局。
注释：2015年央行调整信用卡数量统计口径，由信用卡数量变为统计在用信用卡数量。

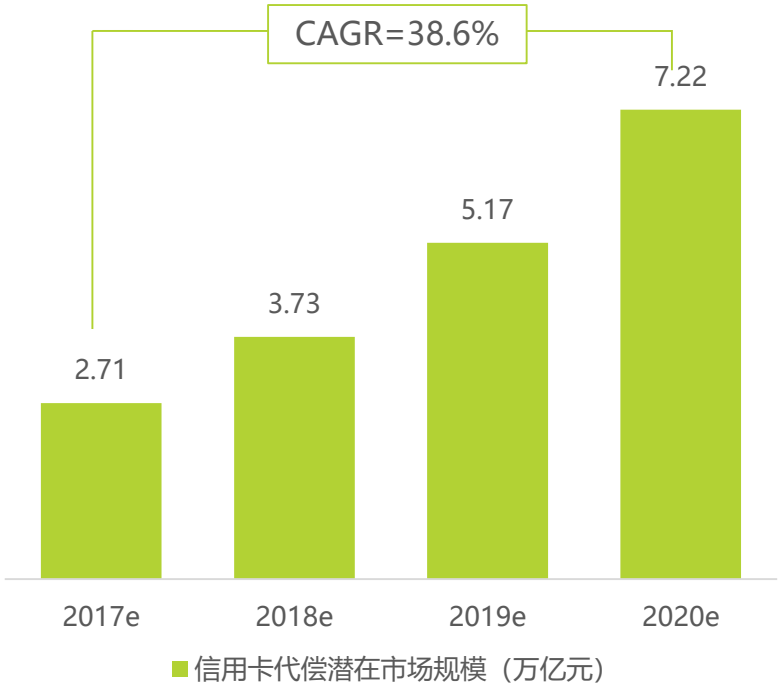
©2017.11 iResearch Inc

信用卡代偿市场规模

2017年预计信用卡代偿市场贷后余额规模在870亿左右

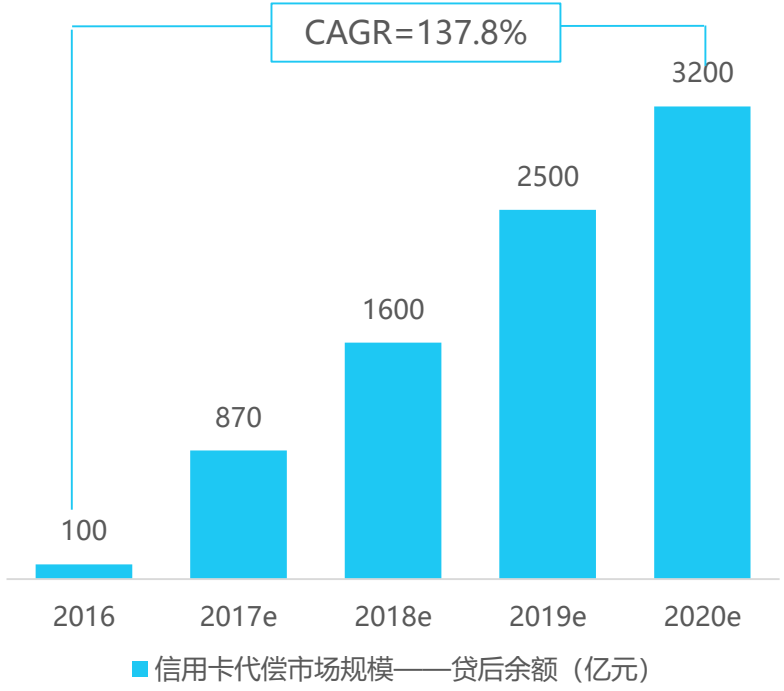
按照银行信用卡生息资产规模估算，2017年信用卡代偿市场容量在2.71万亿元左右，并预计在未来三年间保持38.6%的年化复合增长率。从目前的市场发展情况来看，2017年信用卡代偿的贷后余额规模在870亿左右，对市场容量渗透率在3.2%左右，行业还处于能力建设的阶段，整体发展空间巨大。艾瑞分析认为，信用卡代偿对其蓝海的渗透，需要经历用户充分认知、市场参与者充分竞争、监管逐步落地等过程，所以对现有参与者而言，不断验证自身风控模型为行业规模爆发积累经验是这一发展阶段的重点所在。

2017-2020年中国信用卡代偿市场容量



来源：结合企业访谈及中国人民银行公开数据根据艾瑞自有统计模型核算。

2017-2020年中国信用卡代偿市场规模



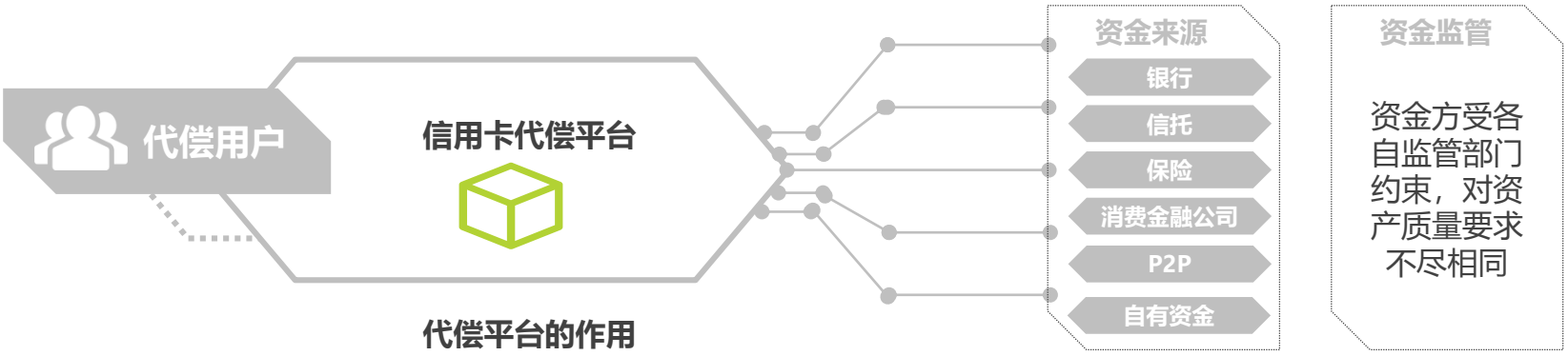
来源：艾瑞咨询结合企业访谈、公开资料、用户数据根据艾瑞自有统计模型核算。

信用卡代偿的资金来源

以银行和P2P为主要资金来源

信用卡代偿的资金来源包括银行、信托、保险、消费金融公司、P2P、自有资金等，主要的资金来源是银行和P2P两类。银行的资金成本较低，但受到的监管较为严格，所以对资产质量要求更高。P2P资金成本相对较高，但对资产质量的要求相对而言会稍有降低。信用卡代偿平台除了对接双方的信息，还会对未能按期偿付的资金进行兜底，部分代偿平台会选择与保险公司进行合作来保证资金方的利益。

2017年中国信用卡代偿平台资金来源与运作



代偿平台的作用

信息对接
代偿平台将用户代偿信用卡的需求与资金对接

审核与定价
代偿平台审核用户质量，根据用户风险水平决定是否放款及贷款利率

资金兜底
当用户出现逾期，代偿平台为其向资金方垫付

来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

©2017.11 iResearch Inc

信用卡代偿平台的风控

基于互联网及大数据的风控手段

对于一家第三方信用卡代偿平台来讲，风控环节是决定了平台能否顺利经营下去的重要环节。按照业内的流程划分，风控一般有以下几个环节：预审、还款能力分析、风险定价、支付能力分析，以及贷后的催收环节。其中前4个阶段即贷前审核更加依赖于大数据的精算，公司的科技能力以及外接数据源的可靠性在其中的作用不容小觑。

2017年中国信用卡代偿平台风控流程示意图

预审反欺诈	信用和还款能力分析	风险定价	支付通道	贷后催收
• **数据源** 运营商、电商、央行征信，第三方数据源	• **评分卡模型** 依据模型分数的高低决定是否通过审核 • **数据源** 央行征信、学信网、公积金网等平台	依据客户资质决定平台提供的利率和额度	决定是否需要受托支付的环节	部分代偿平台先自主进行催收，而后再委托专业的催收公司；部分代偿平台直接将催收委外。

外部数据源

- 授权查询
- 爬虫程序

黑名单	央行及其他机构的失信名单；商户平台（即互金联盟）的逾期数据
多头	商户平台（即互金联盟）查询；网贷公司的披露公告
灰名单	可以查询到，但不能确定用户风险情况，需要重点关注的名单

来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

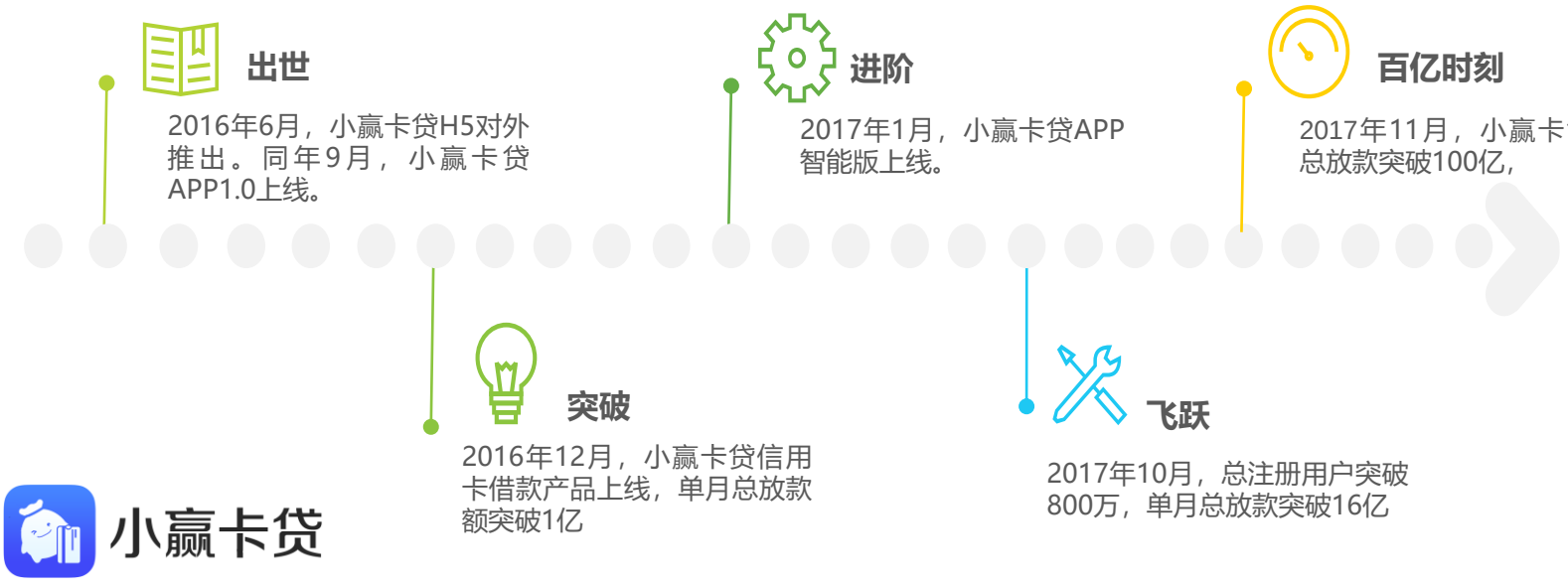
中国信用卡代偿发展驱动力分析	1
中国信用卡代偿行业市场分析	2
中国信用卡代偿行业案例	3
中国信用卡代偿行业用户分析	4
中国信用卡代偿行业发展趋势	5

小赢卡贷

高速成长，累计放款突破100亿

小赢卡贷自2016年6月上线，连续推出了信用卡代还和信用卡借款等产品，面向22-55岁的信用卡人群开放，聚焦35岁以下年轻人群，做年轻人的信用充电宝。小赢卡贷面向全国开放，最高可贷6万元额度，截至2017年11月，为超过800万用户提供信贷服务，累计放款超过100亿。在个人消费金融这条宽阔的雪道上，小赢卡贷开始在选定的方向上加速起跑。

2016-2017年小赢卡贷发展历程示意图



来源：艾瑞咨询根据公开资料整理。

©2017.11 iResearch Inc

小赢卡贷

依托小赢科技多元化业务布局，助力高速成长

小赢卡贷所属的小赢科技在资金端和资产端的多种产品均有布局，从自身成长的角度而言这增加了其对政策变化的应对能力，突破了产品结构单一的问题；从用户价值角度而言，这填充了用户多样化、多层次的金融金融需求，充分体现了互联网金融打破标准金融产品形态的特性。而小赢卡贷受益于资产端与资金端的打通，资金来源更加充裕、更具备灵活性。同时，伴随着产品结构的多元化，用户的综合价值随之提升。

2017年小赢科技业务布局示意图



来源：艾瑞咨询根据公开资料整理。

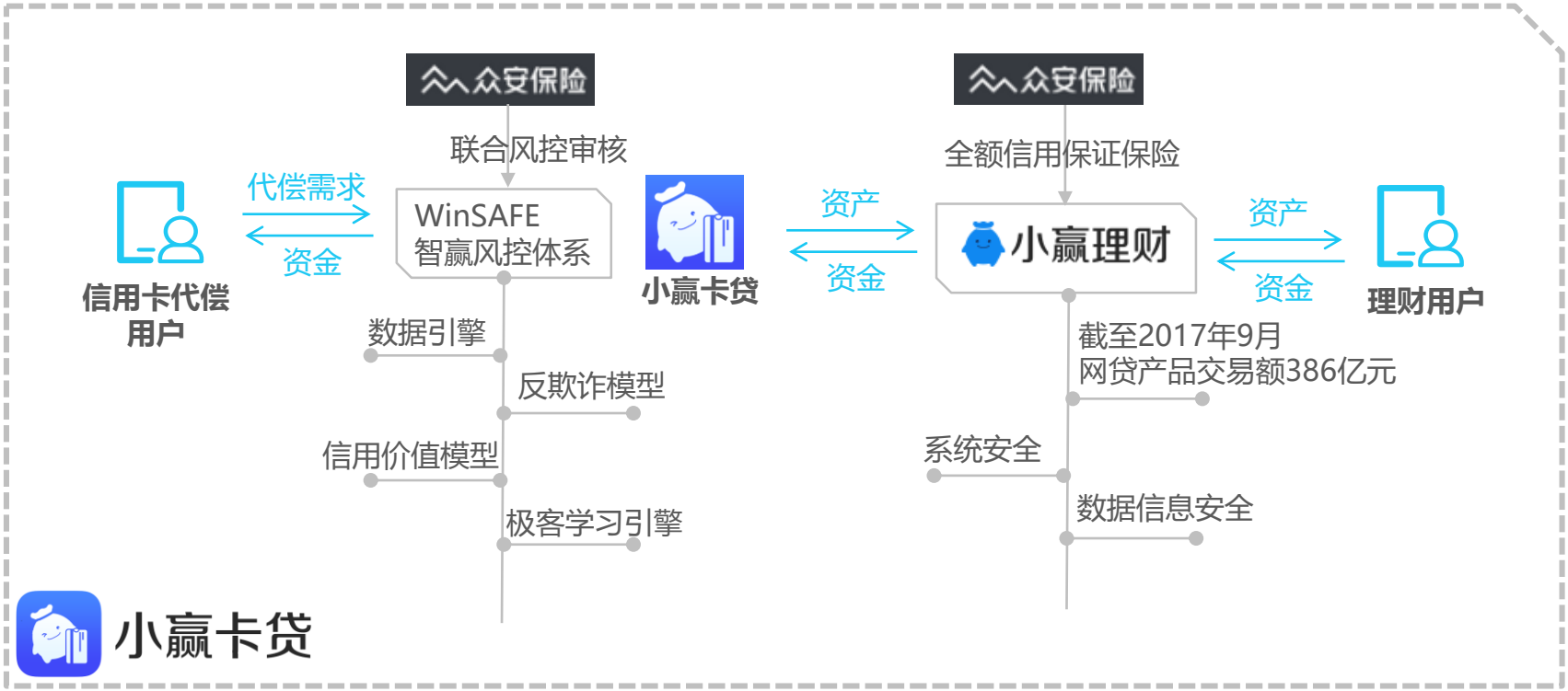
©2017.11 iResearch Inc

小赢卡贷

与众安保险的多环节合作：从资金端到资产端

小赢卡贷对接的资金来源是小赢科技旗下的小赢理财网贷资金，这决定了其资产端的质量直接关系到资金端的良好运转。为此，小赢科技不仅创建了WinSAFE智赢风控体系，并与众安保险进行了风控流程与数据管理的无缝对接，双方联合进行风控审核，并由众安保险提供针对借款人逾期未还款风险的信用保证保险。

2017年小赢卡贷与众安保险业务合作示意图



来源：艾瑞咨询根据公开资料整理。

小赢卡贷

风控严密性与创新业务灵活性的结合者

小赢卡贷致力于“每个用户不会因为钱包而错过每一个珍贵的生命体验”，不断提升的用户体验和严密的风控系统以及不断完善创新的业务布局使其形成了自身的业务优势。风控方面，小赢卡贷不仅与众安保险构建了亲密的合作关系，同时具有类似银行卡中心的金融机构级别的风控系统，加之大数据模型，涵盖了电商、社交、网络行为等各种类型的数据，构成而来其风控能力的竞争优势。未来，小赢卡贷也将不断完善产品线，以产品创新满足用户的多样消费需求，为更多用户解决消费、生活等金融需求。

2017年小赢卡贷业务优势示意图

严密的风控系统

- ✓ 拥有自主研发的贷前、审批、贷中和贷后全方位的研发能力
- ✓ 与众安保险在风控领域进行深入合作，金融科技的垂直应用，为保险产品的对接提供基础。



不断提升的用户体验

- ✓ 为目标群体提供个性化的金融服务，精确满足年轻信用卡人群需求。
- ✓ 在保证安全性的前提下不断提高放款速度。
- ✓ 针对活跃用户推出优惠活动，提升客户留存。

不断完善创新的业务布局

- ✓ 更多品类满足用户全方位需求
- ✓ 开拓更加广阔的想象空间

小赢卡贷

来源：艾瑞咨询根据公开资料整理。

©2017.11 iResearch Inc

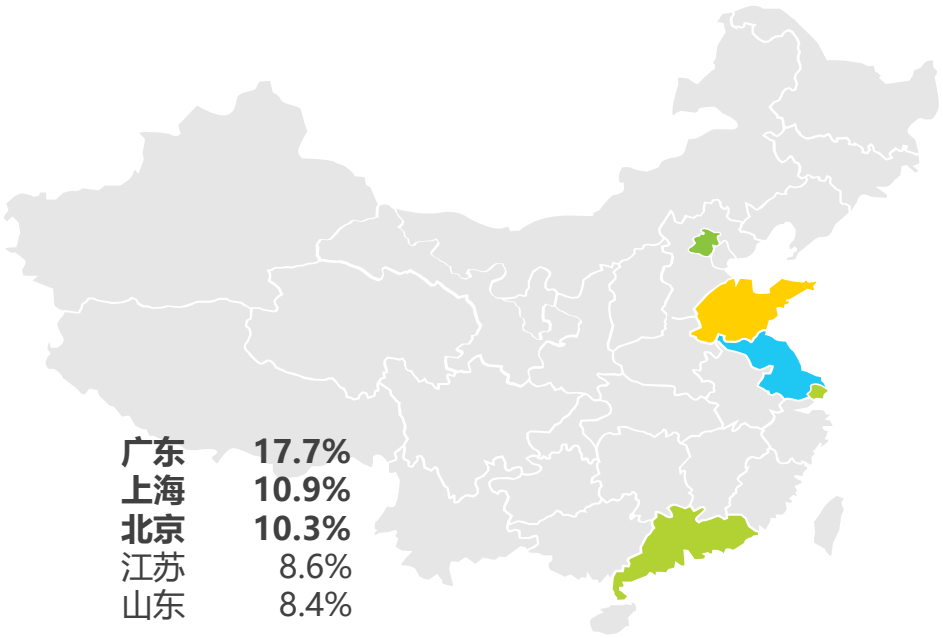
信用卡代偿发展驱动力分析	1
信用卡代偿行业市场分析	2
中国信用卡代偿行业案例	3
中国信用卡代偿行业用户分析	4
中国信用卡代偿行业发展趋势	5

信用卡代偿用户人群属性

用户收入中等，主要位于经济、教育发达地区

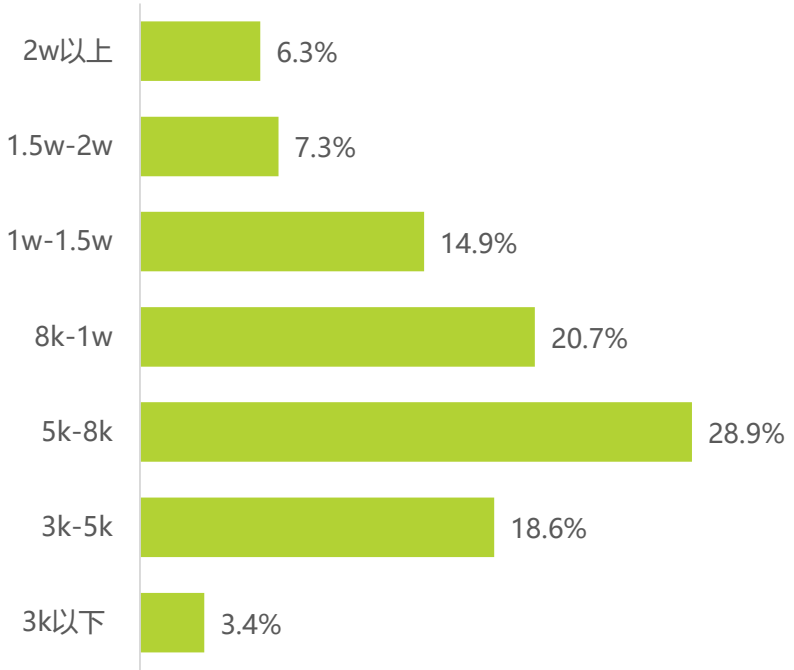
地域方面，信用卡代偿用户多位于东部经济和教育发达地区，分布排名前五的省份依次为广东、上海、北京、江苏、山东。在收入方面，用户的个人平均月收入超半数集中在5000-10000元的范围内，占比最高的是月收入五千元至八千元的群体。信用卡代偿因其用户本身是信用卡人群，用户收入水平整体较好。

2017年中国信用卡代偿用户所在省份TOP5



样本：N=1363；于2017年10月通过iClick社区-New调研获得。

2017年中国信用卡代偿用户月收入水平



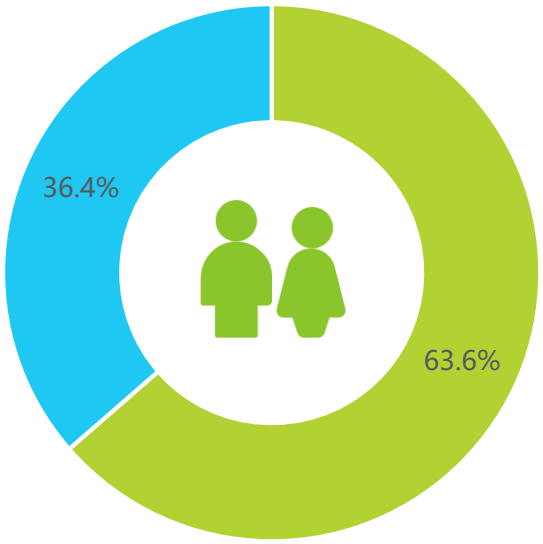
样本：N=1363；于2017年10月通过iClick社区-New调研获得。

信用卡代偿用户人群属性

男性用户占比较高，本科生为信用卡代偿主力军

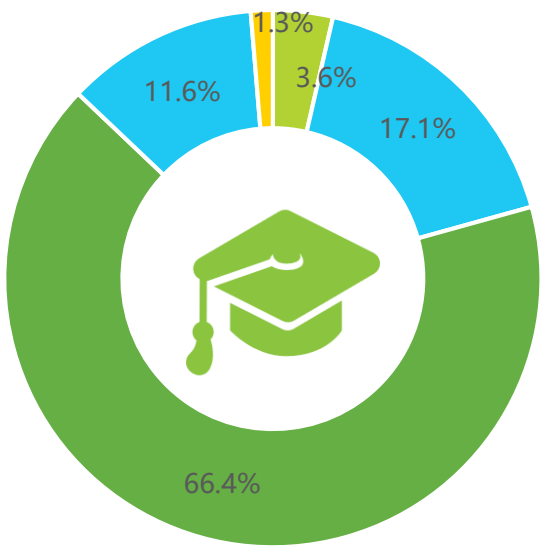
在性别分布方面，信用卡代偿用户中男性占比达到63.8%，远高于女性的36.2%的比例。相比于女性，男性对于新产品的接受程度更高，同时男性更加关注游戏、电器等消费支出较高的品类，对于资金的需求在一定程度上会高于女性，这造就了信用卡代偿用户中男性比例较高的现象。在受教育水平方面，本科生以67.7%的比例成为信用卡代偿业务的主力军。用户整体受教育水平高，有利于信用卡代偿的用户教育及新产品扩展。

2017年中国信用卡代偿用户性别比例



样本：N=1363；于2017年10月通过iClick社区-New调研获得。

2017年中国信用卡代偿用户受教育水平



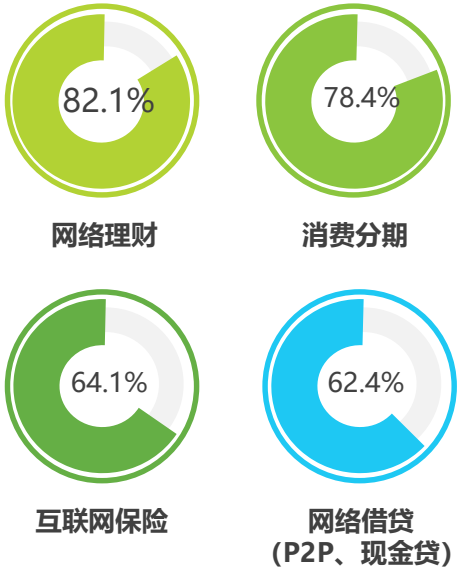
样本：N=1363；于2017年10月通过iClick社区-New调研获得。

信用卡代偿用户具有重金融属性

多使用过其他品类互金产品，信用卡授信高于平均水平

信用卡代偿用户中有82.1%的用户使用过网络理财产品，78.4%的用户使用过消费分期产品，分别有64.1%和62.4%的用户使用过互联网保险和网络借贷产品，可见，信用卡代偿用户具有较重的金融属性，与其他互联网金融产品尤其是理财类产品用户具有较高的重合度。信用卡代偿用户人均持有3张信用卡，明显高于我国全国人均信用卡持有量0.34张，代偿用户信用卡卡均授信额度2.23万元，高于我国信用卡卡均授信额度1.96万元。用户的综合金融价值高，为后期代偿平台扩展多品类金融产品提供了坚实的用户基础。

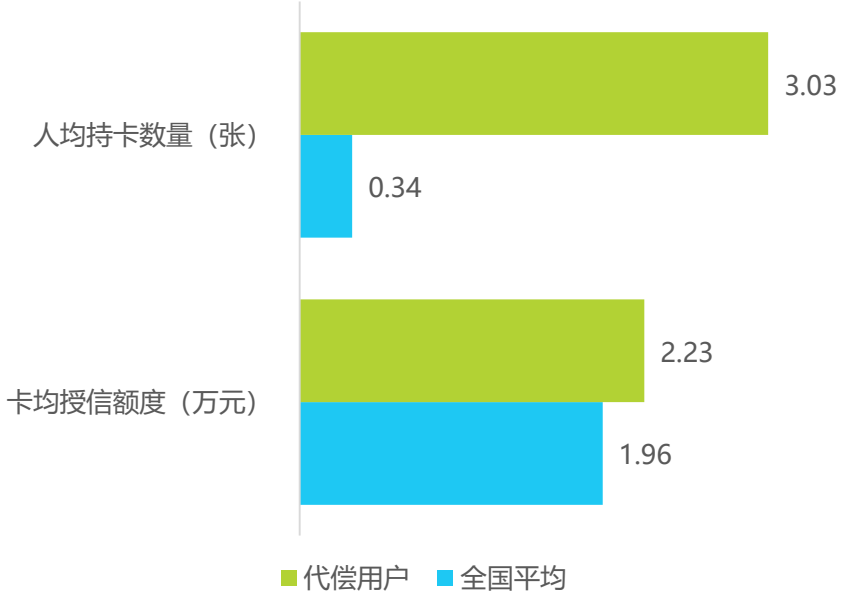
2017年中国信用卡代偿用户使用过的其他互联网金融产品



问题：S2.您使用过以下哪些服务？
样本：N=1363；于2017年10月通过iClick社区-New调研获得。

©2017.11 iResearch Inc

2017年中国信用卡代偿用户信用卡持卡数量及授信额度



问题：S1.请问你有多少张信用卡？F3.请问您所有信用卡的额度加起来有多少？
样本：N=1363；于2017年10月通过iClick社区-New调研获得。
来源：中国人民银行。

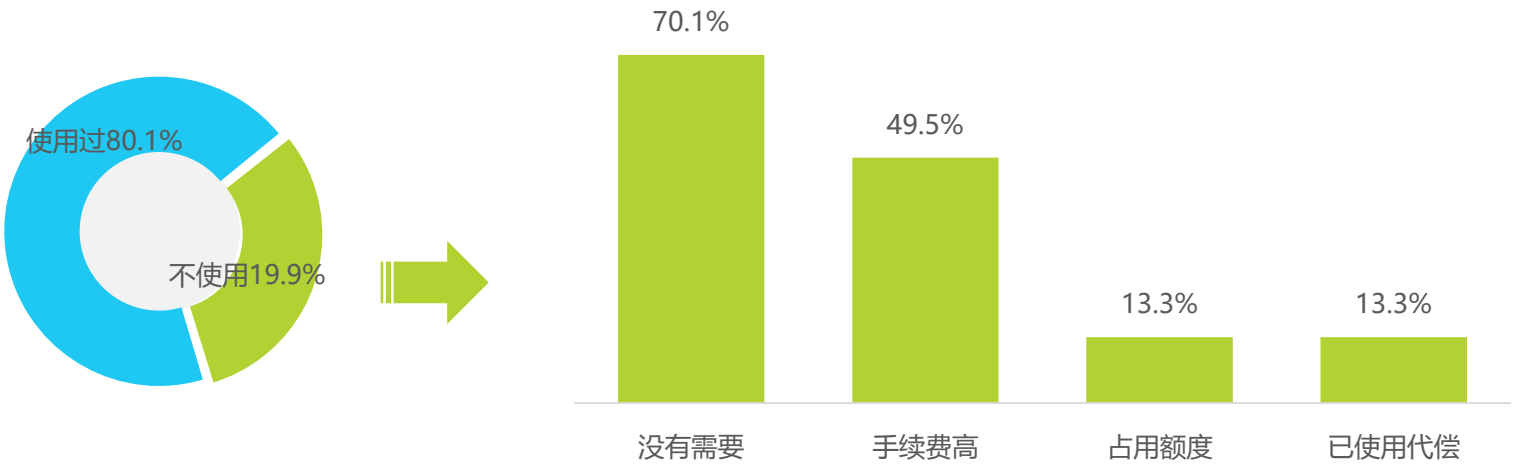
©2017.10 iResearch Inc

代偿用户与信用卡分期用户重合度高

信用卡代偿用户中80.1%使用过信用卡分期

信用卡代偿用户与信用卡分期用户高度重合，二者都可以为用户提供一段时间内的流动性，这印证了银行信用卡生息资产规模可作为信用卡代偿的市场容量。而在不使用信用卡分期的用户中，分别有49.5%的用户和13.3%的用户选择的原因是信用卡分期手续费高和信用卡分期占用额度，这与信用卡代偿为用户提供优惠利率、释放信用卡额度的定位匹配。

2017年中国代偿用户信用卡分期使用情况



问题： F7.请问您是否使用信用卡分期服务？ F8.您不使用信用卡分期的原因是什么？
样本：N=1363；于2017年10月通过iClick社区-New调研获得。

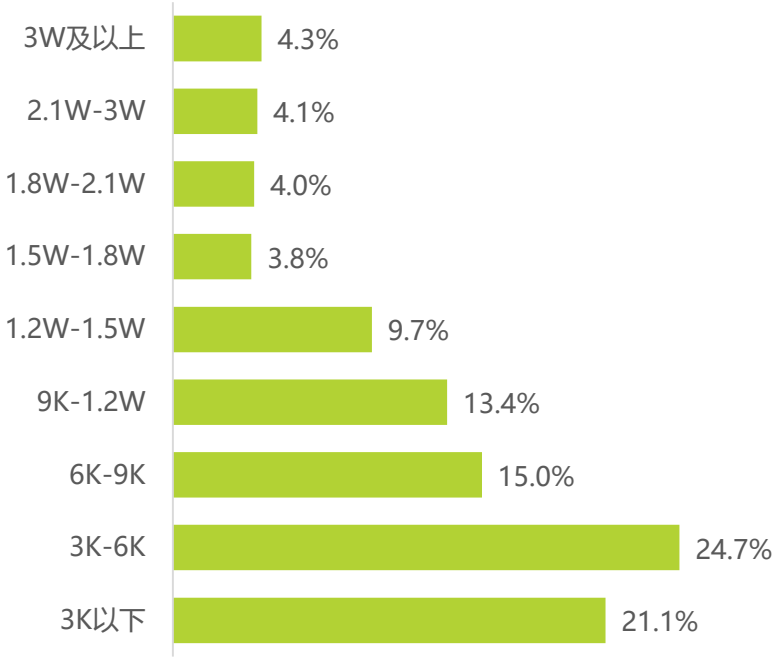
©2017.11 iResearch Inc

用户使用习惯

代偿金额集中于3000-6000元，偿还期数集中为六期

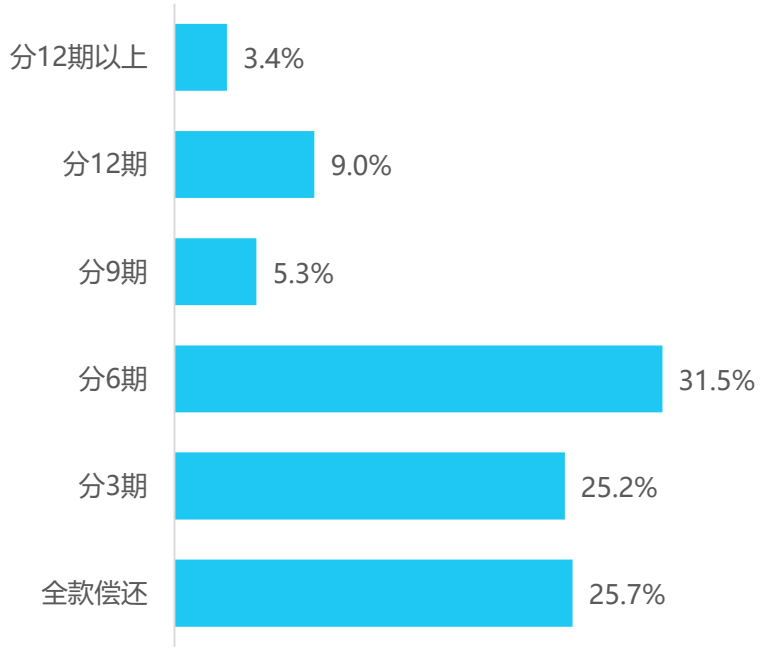
信用卡代偿用户代偿的金额大部分在1.5万以下，其中占比最大的是3000元至6000元，额度并不高。从偿还期数上来看，用户大部分选择在六期及以下甚至全额偿还，共计占比高达82.01%。综合来看，目前信用卡代偿用户的使用习惯是小额短期。

2017年中国信用卡代偿用户代偿金额分布



问题：A9.您每次代还的金额是多少？
样本：N=1363；于2017年10月通过iClick社区-New调研获得。

2017年中国信用卡代偿用户偿还期数分布



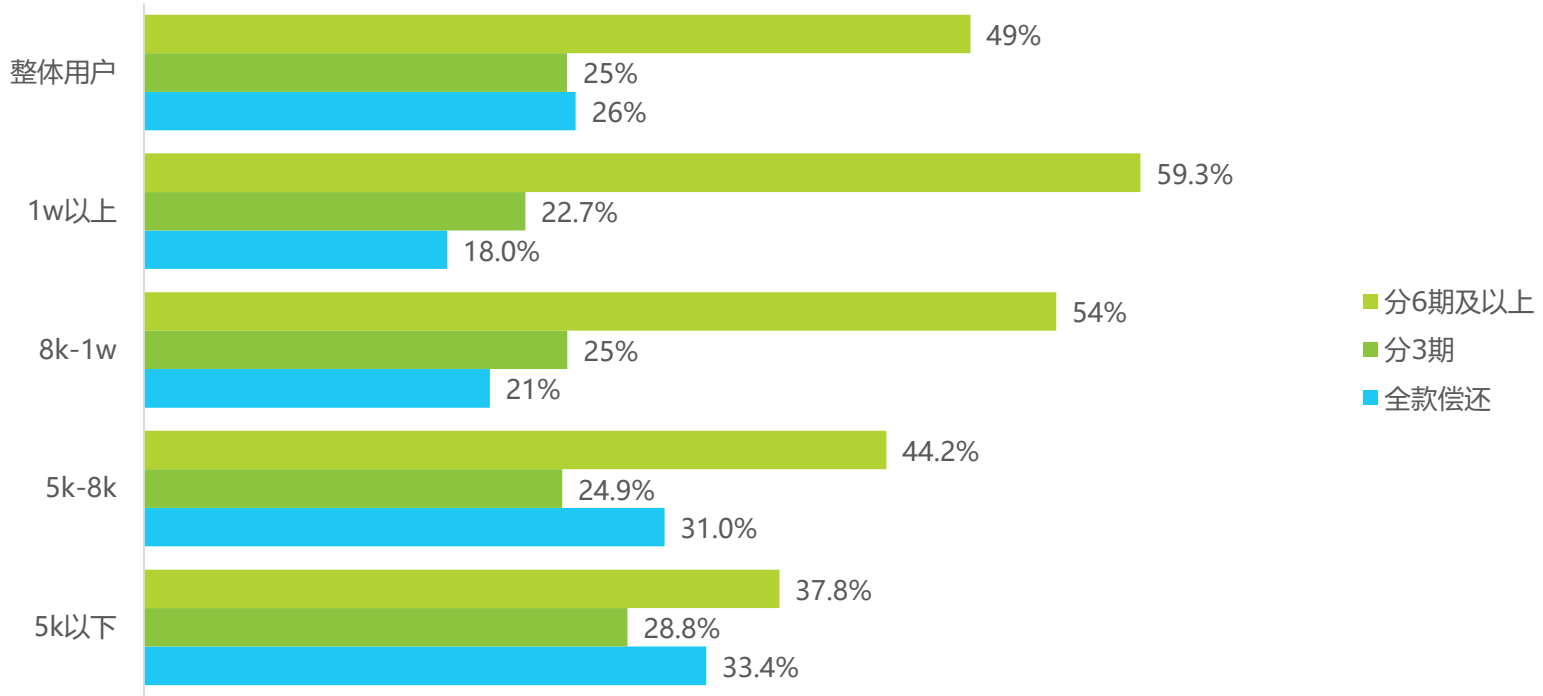
问题：A10.您选择信用卡代还服务一般会分几期偿还？
样本：N=1363；于2017年10月通过iClick社区-New调研获得。

不只是代偿，更是新的资产配置方式

收入较高用户倾向于更长还款期限

交叉分析用户的月收入水平与代偿期数后，数据显示，月收入水平越高，选择分6期及以上偿还的用户占比越多，月收入水平在一万元以上的用户选择分6期及以上偿还的比例明显高于整体用户水平。而月收入在五千元以下的用户一次性全款偿还的比例也要高于整体水平。这说明，不同月收入水平的用户对信用卡代偿这一产品的定位不同，高收入人群对信用卡代偿的定位是用于优化自身的现金流结构，而非简单的一时应急。信用卡代偿始于代偿，但发挥的效果远不止于代偿。

2017年中国不同月收入水平信用卡代偿用户代偿期数分布



问题： X轴：Y7.请选择您目前的个人月平均收入 Y轴：A10.您选择信用卡代还服务一般会分几期偿还?
样本：N=1363；于2017年10月通过iClick社区-New调研获得。

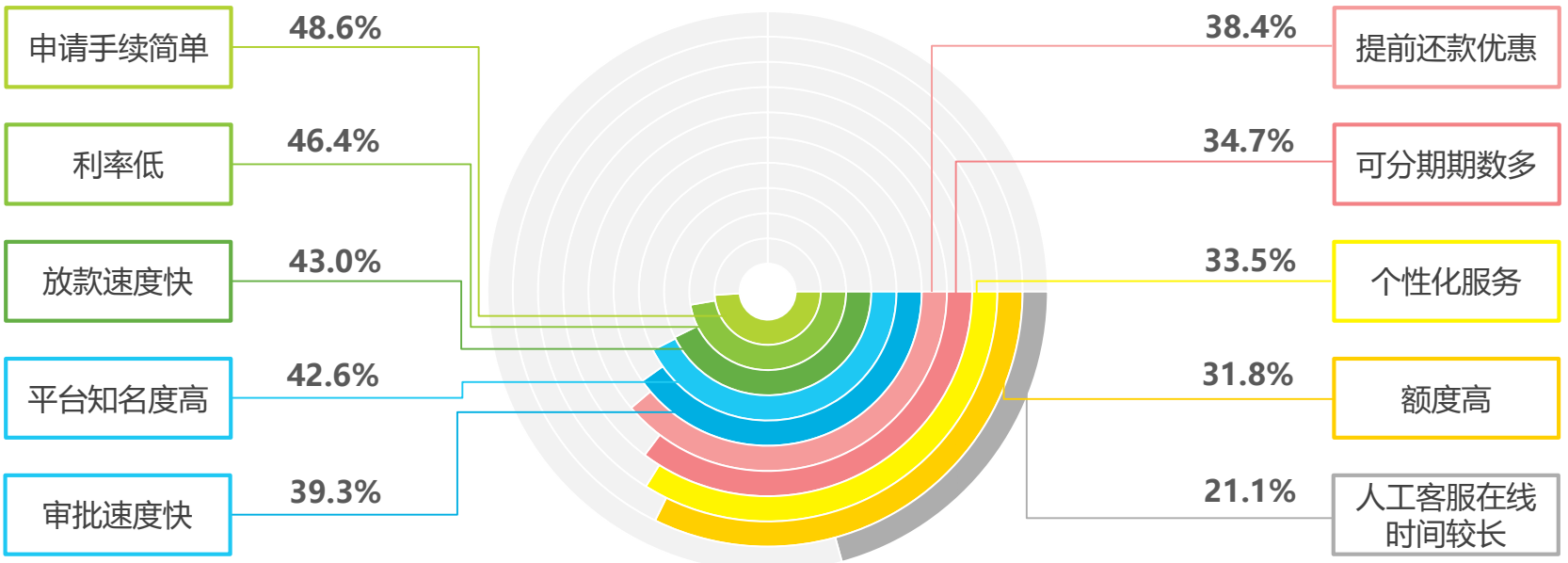
©2017.11 iResearch Inc

信用卡代偿用户看重因素

申请手续简单、利率低、放款速度快受到用户关注最多

用户在选择平台时看中的因素有很多，申请手续简单、利率低、放款速度快是选择人数最多的三个因素，受到的关注最广泛。值得注意的一点是，用户在选择平台时看中的前十个因素之间差距并不明显，平台知名度、审批速度、提前还款的优惠、分期期数、个性化服务以及高额度也受到了受到广泛的关注。

2017年中国信用卡代偿用户选择平台看重因素TOP10



问题：A5.您选择信用卡代还平台时看重的因素是什么?
样本：N=1363；于2017年10月通过iClick社区-New调研获得。

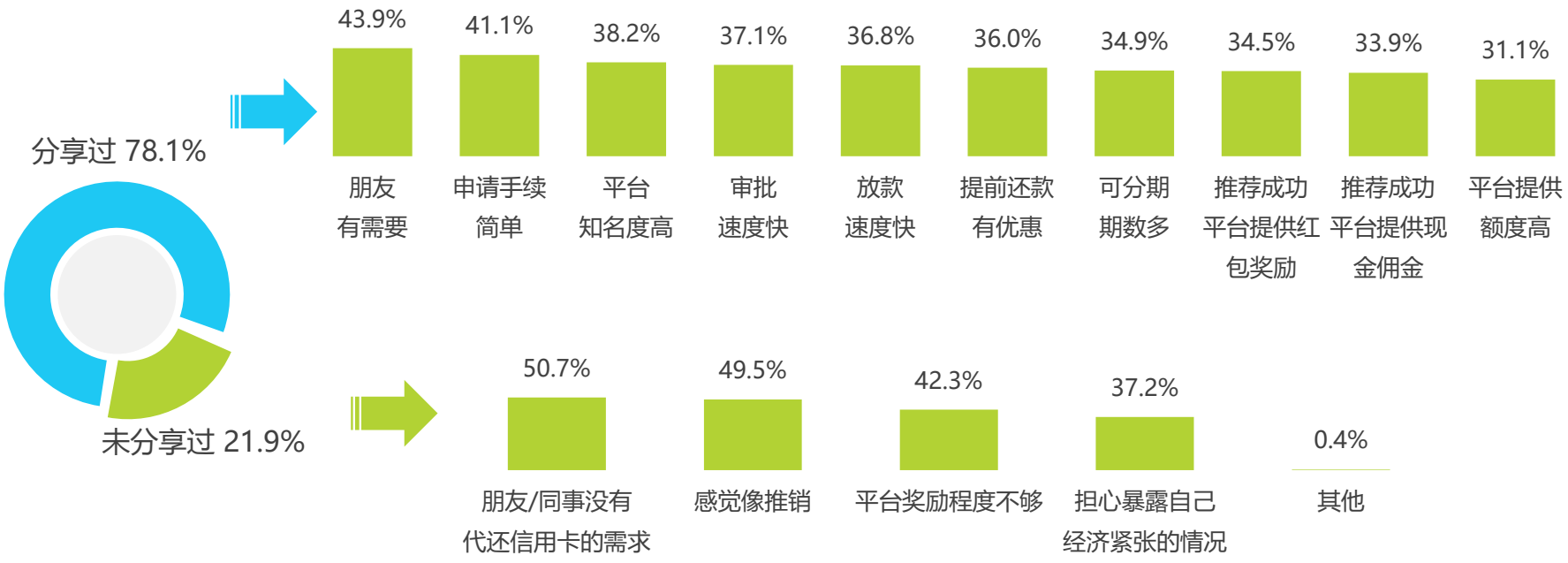
©2017.11 iResearch Inc

信用卡代偿用户的推荐情况

用户乐于将信用卡代偿平台推荐给亲戚好友

整体来看，3/4的信用卡代偿用户有过向亲戚朋友推荐自己使用过的代偿平台的经历。不过，用户会进行推荐的首要条件是他的朋友有代偿的需求，否则会因为好面子的情况而拒绝透露自己使用过信用卡代偿平台的情况。此外，良好的用户体验、平台知名度以及平台提供的推荐奖励也是吸引代偿用户进行分享的重要原因。用户乐于分享的属性使其具有更高的营销价值，发挥社群经济的效应，为信用卡代偿平台带来粉丝经济。

2017年中国信用卡代偿用户分享行为及不推荐的的原因



问题：A14.请问您是否给您的朋友或同事推荐/分享过信用卡代还平台？A16.为什么不会向您朋友或同事推荐/分享信用卡代还平台？
样本：N=1363；于2017年10月通过iClick社区-New调研获得。

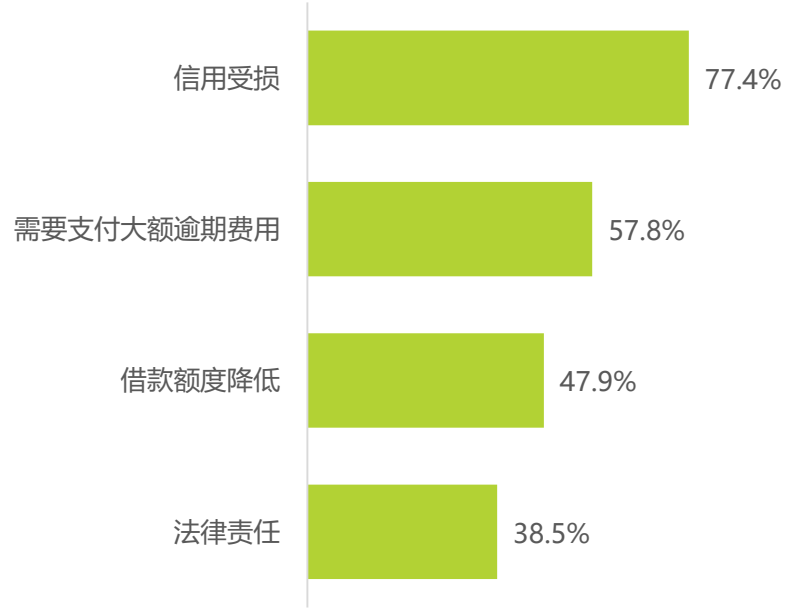
©2017.11 iResearch Inc

信用时代，目标用户信用认知水平高

信用场景渗透，看重信用的本质，有主动增信行为

问卷调查结果显示，年龄在18-47岁的人群对信用本身十分看重，当问及逾期行为对自身最大的负面影响时，最多被选择的是“信用受损”这一本质事实，而非逾期费用、额度降低、法律责任等人为惩罚措施。座谈会调研结果显示，信用相关产品如芝麻信用分、信用借还单车、信用借还充电宝等等都加深了用户对信用的注重，使其会为了增加自身信用上传相关个人资料、保持良好借还记录、增加指定增信行为（如通过特定方式缴纳水电费）的发生频率。信用时代来临，目标用户信用认知水平高，市场教育充分，有助于行业健康发展。

2017年中国年轻族群用户对逾期后果的认知



注释：用户年龄集中于18-47岁，N=2787
问题：您认为逾期行为对你带来的最大负面影响是什么？
样本：N=2787；于2017年9月通过iClick社区-New调研获得。

2017年中国广泛的信用场景加深了用户对信用的注重



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

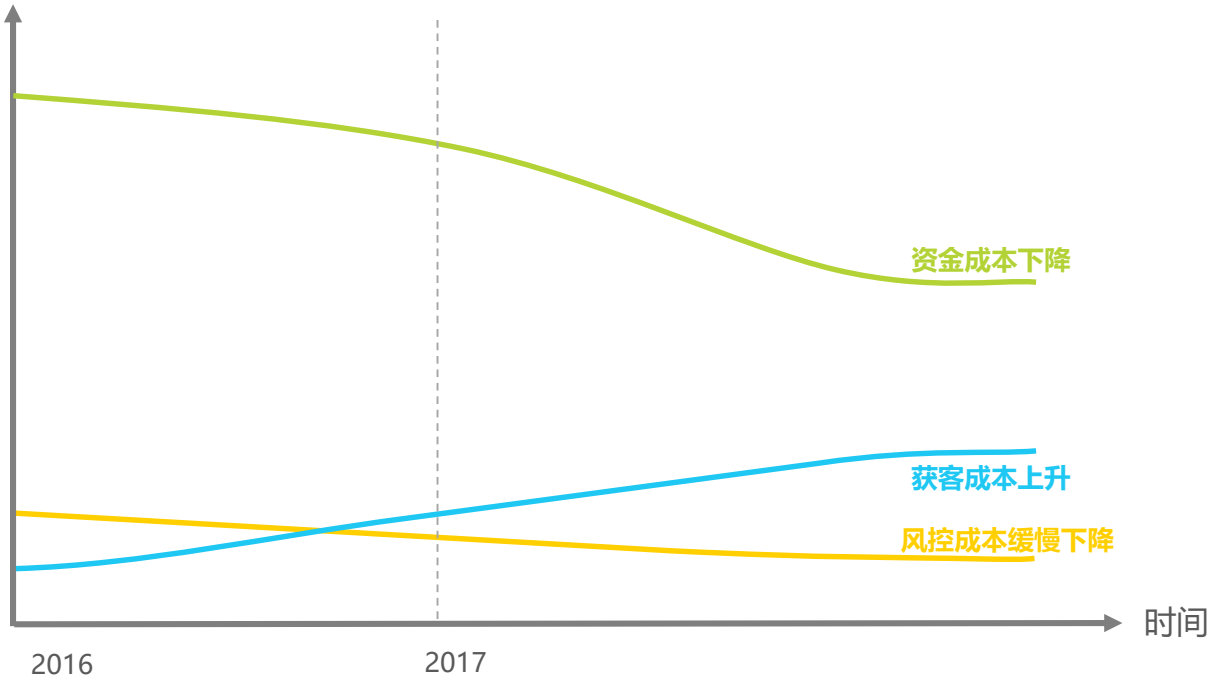
中国信用卡代偿发展驱动力分析	1
中国信用卡代偿行业市场分析	2
中国信用卡代偿行业案例	3
中国信用卡代偿行业用户分析	4
中国信用卡代偿行业发展趋势	5

趋势前瞻——成本变动趋势

资金成本下降，获客成本升高

随着风控能力的上升，信用卡代偿平台对资产质量的把控更加富有效率。同时，伴随着信用卡代偿规模的增加，信用卡代偿平台在与资金方对接时议价能力提升，资金成本会呈现下降的趋势。但在代偿规模上升的同时，信用卡代偿的存量用户逐渐被清洗过一轮，拉新成本会随之上升。加之目前流量渠道把控在互联网巨头手中，流量价格整体呈现上升趋势，未来信用卡代偿的获客成本预期呈现上升趋势。风控环节的成本伴随着技术的成熟与模型的完善会呈现下降趋势，但由于预期未来对征信数据的使用会有更多管理与规范，所以风控环节的成本下降趋势会较为缓慢。

2017年中国信用卡代偿平台成本变动趋势示意图



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

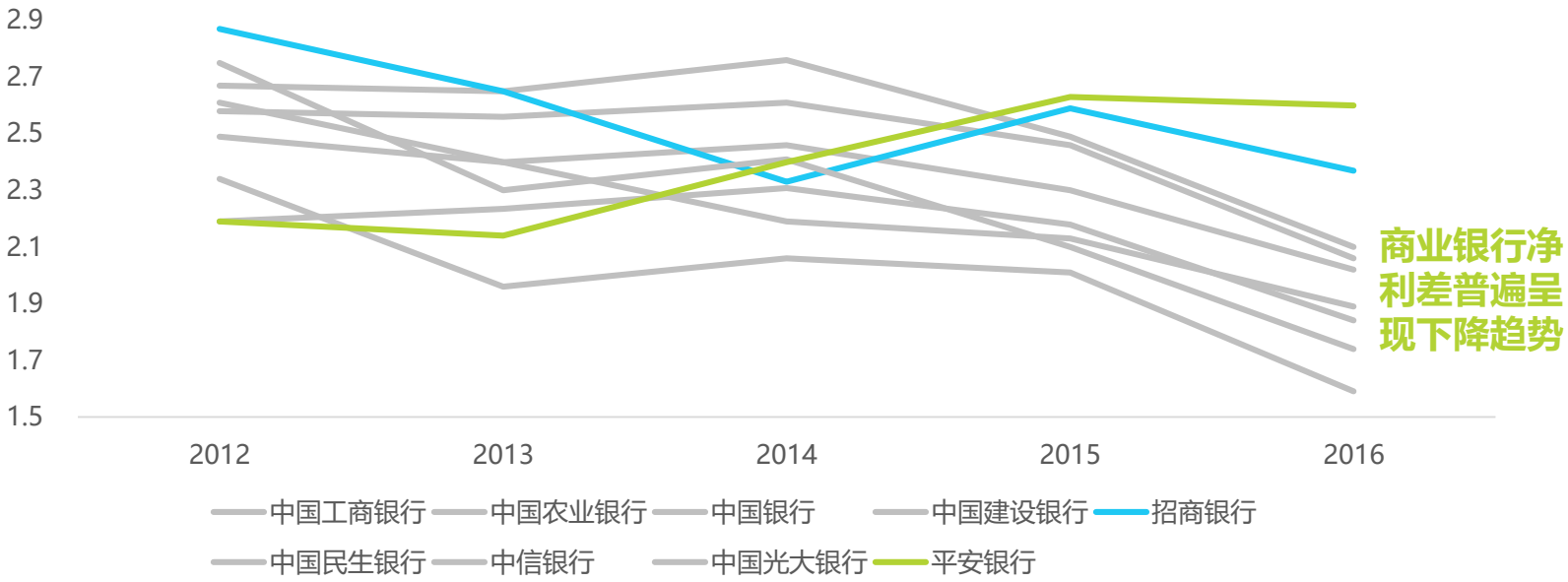
©2017.11 iResearch Inc

趋势前瞻——银行关注增加，合作深化

银行参与度提升，资金支持增加

目前我国大部分商业银行对信用卡代偿业务抱有观望态度，不愿过多参与，仅有少部分银行以资金方的角色参与进来。纵观众多商业银行近几年的净利差情况，可以发现明显的下降趋势。不论是国有四大行，还是着力发展零售业务的招商银行均在此列。在这种趋势下，平安银行的净利差反而呈现出了上升的趋势，而平安集团整体一直以拥抱互联网化和金融科技著称，平安普惠亦有信用卡代偿业务开展。基于此，艾瑞分析认为，在监管环境不变的情况下，预计未来商业银行对信用卡代偿的态度会更加开放，更加乐于向逾期控制合理的代偿平台提供更有竞争性的资金，对于更多深入的合作也会抱有更开放的态度。

2012-2016年中国部分上市商业银行净利差



来源：wind。

©2017.11 iResearch Inc

与金融机构合作加深趋势下的风控

时移势迁，贴合用户

随着用户渗透的不断提高，互联网金融的发展正由增量驱动转向存量驱动。互金平台产品日趋多样化，对应的目标人群范围也更加广泛。在这个过程中，互金平台的风控无论是从模型本身准确性的角度还是从用户体验的角度考虑，都需要不断向用户贴合，风控的数据源和模型需要根据业务特性及用户群体的变化更具针对性。在与传统金融机构合作的过程中，可以深化合作统一风控，从而减少二次审批以提升用户体验。但这会涉及到双方利益关系的变化，不仅需要双方的磨合与协调，还需要明确的制度来约束。

2017年中国互金平台与传统金融机构合作趋势下的风控

- 互金平台目前与金融机构的资金合作模式中存在需要等待机构二次审核的情况，整合双方的风控体系会给用户带来更好的使用体验。
- 但整合风控面临的问题不仅仅是双方数据和系统的对接问题，还有双方的利益角逐。
- 若互金平台或金融科技公司作为风控技术的主导者，对放贷决策具有更大的权利，金融机构担心的合谋骗贷问题就需要更加强有力的监管制度化解。
- 若互金平台只作为技术服务商，为金融机构的风控系统提供辅助，则金融机构为此承担更大的风险，风控模型的准确、不良资产的处理、监管要求都是需要面临的问题。



- 风控数据源需要在其与目标人群特质相符合时才能发挥最大的效用，当平台用户群扩展，使用的数据源也需要随之调整。
- 从平台APP场景端直接获取数据能力的重要性凸显，因为这一数据源不仅具有独特性，而且直接来自于平台用户，针对性最强。随之产生的是获取用户数据授权的合规性要求。

- 在消费金融产品品类扩展的同时，风控模型在业务特性、人群发生变化的时候需要被不断检验、调整。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

趋势前瞻——获客属性增加

代偿平台开拓更广泛场景，客户综合价值上升

伴随着市场中重资产用户流量被逐步清洗，代偿用户中轻资产用户比例会有所上升。这部分信用水平较高的用户对应的是可以以很低的利息获取代偿服务，平台单一的代偿服务很难直接盈利。但信用卡代偿的用户具有重金融属性，对其他类型的金融产品也都有使用，具备很高的综合价值。后期代偿平台可以开拓更广泛的业务场景，将信用水平优质的用户导向其他场景，通过提升用户的综合价值来达到自身盈利性的增加。

2017年信用卡代偿平台提升用户综合价值



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

趋势前瞻——代偿基础资产多样化

代偿平台促进更加合理化利率定价

从利率定价的角度来看，信用卡代偿平台起到了对用户二次定价的作用，使其利率水平更加细化、更加贴近于用户的实际信用水平，促进了资金的合理化配置。在逐步建立了完善的风控体系可以良好控制用户质量之后，代偿平台可以为用户代偿更多品类的消费贷款，按照用户最新的信用水平重新确定代偿利率，从而达到对更广泛资产重新定价的效果，这将不断促进利率定价更加合理。

2017年中国代偿平台促进合理化利率定价



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

©2017.11 iResearch Inc

公司介绍/法律声明

公司介绍

艾瑞咨询成立于2002年，以生活梦想、科技承载为理念，通过提供产业研究，助推中国互联网新经济的发展。在数据和产业洞察的基础上，艾瑞咨询的研究业务拓展至大数据研究、企业咨询、投资研究、新零售研究等方向，并致力于通过研究咨询的手段帮助企业认知市场，智能决策。

艾瑞咨询累计发布数千份新兴行业研究报告，研究领域涵盖互联网、电子商务、网络营销、金融服务、教育医疗、泛娱乐等新兴领域。艾瑞咨询已经为上千家企业提供定制化的研究咨询服务，成为中国互联网企业IPO首选的第三方研究机构。

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

联系我们

咨询热线 400 026 2099
联系邮箱 ask@iresearch.com.cn
集团网站 http://www.iresearch.com.cn

艾瑞咨询官方微信

生活梦想 科技承载

TECH DRIVES BIGGER DREAMS

iResearch

艾 瑞 咨 询

小赢卡贷