

万物互联 金融新象

——在线生活的消费金融服务商

包银消费金融股份有限公司 郑晓斌

关于我们

包银消费金融股份有限公司



成立
时间

2016年12月

持牌
机构

经中国银监会批准

- 全国第17家开业的消费金融公司

普惠
金融

在线生活的
消费金融服务商

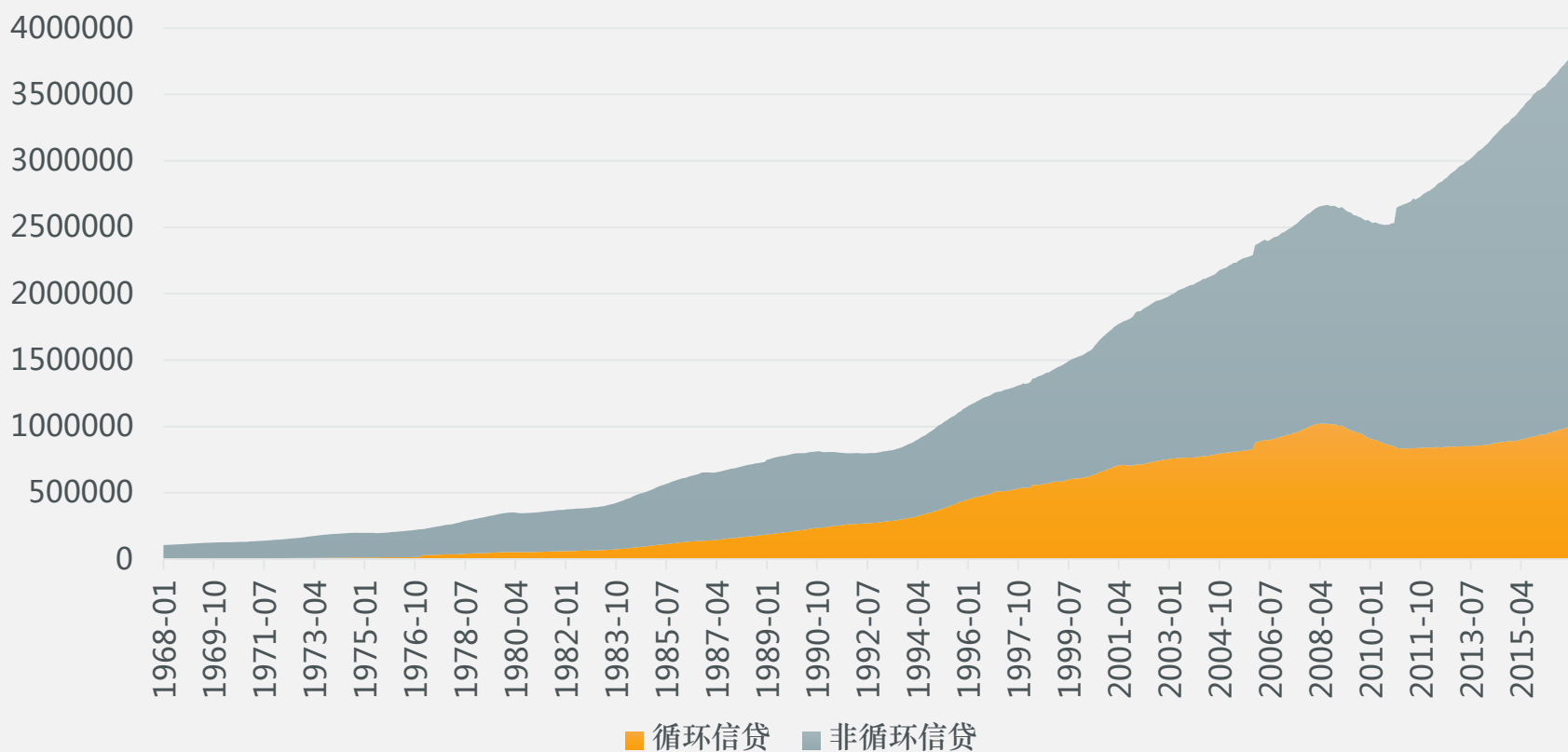
- 提供便捷、灵活的消费金融服务

PART 1

新经济 新金融 新趋势

美国信贷市场的变化

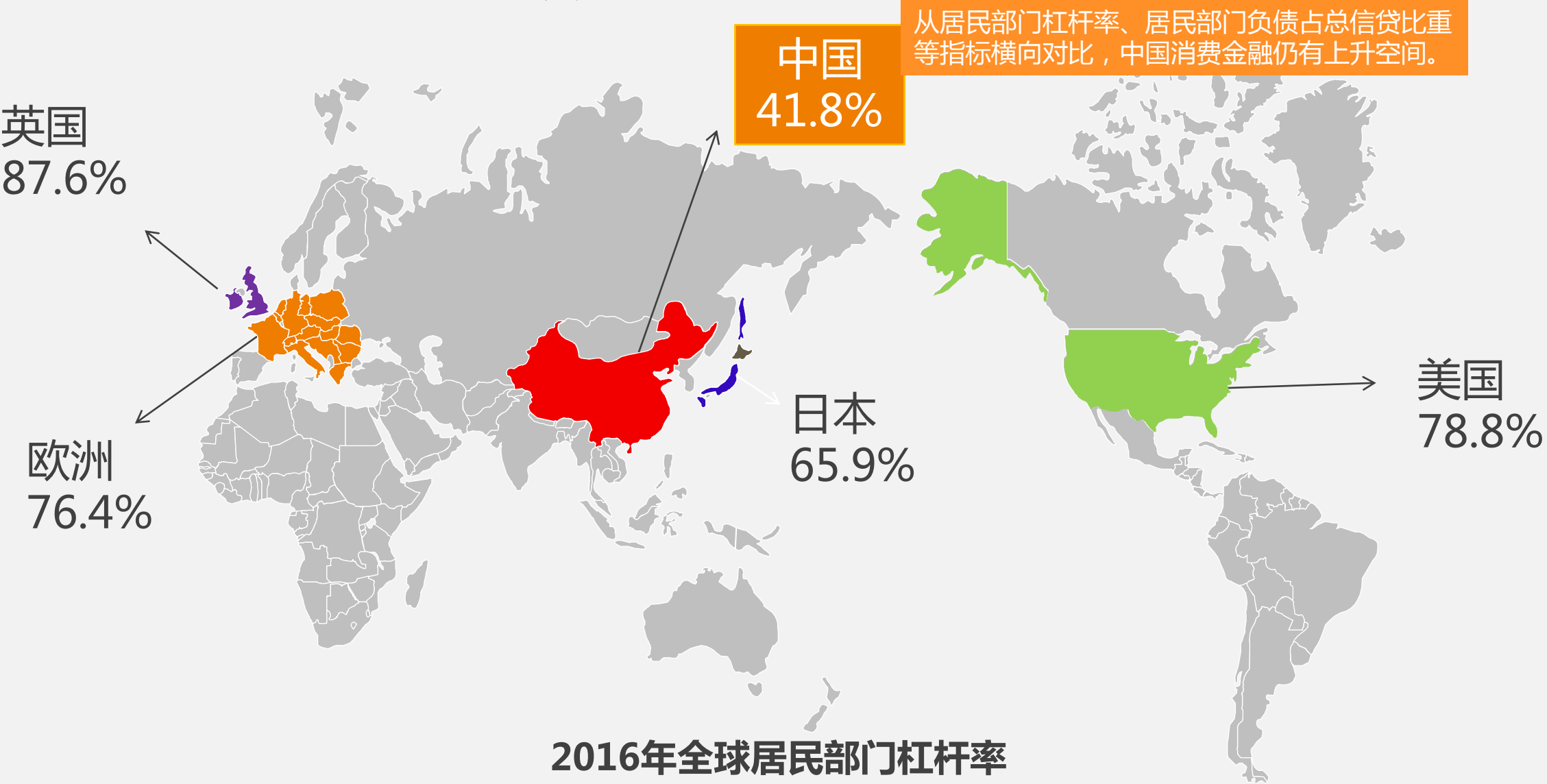
美国消费信贷余额及结构



次贷危机以来的变化

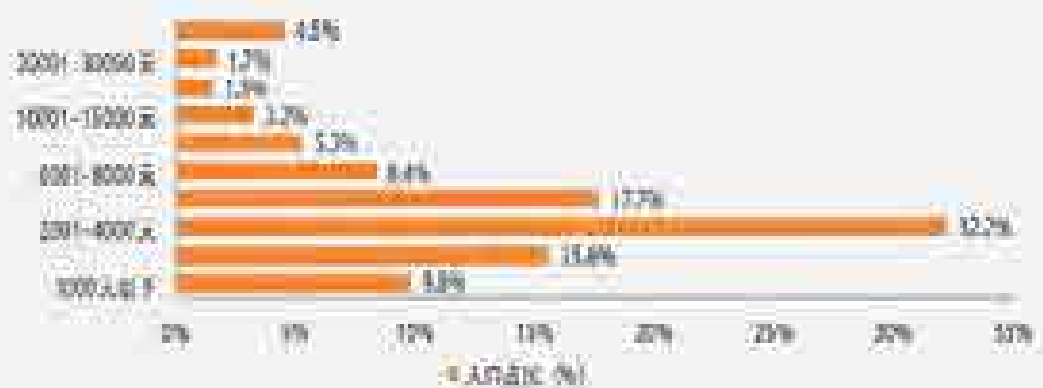
1. 居民部门杠杆率持续下降；
2. 循环类消费信贷存量规模减少，尚未回到危机前水平；
3. 非循环类消费信贷规模（尤其是学生信贷）大幅上升，已超越危机前水平
4. 因监管环境变化，证券化资产池在消费信贷的资金来源中占比下降；

国内市场空间的预测



消费金融已成为新金融的主力军

年轻群体可支配收入少、超前消费意愿强烈



2016年中国30岁以下人均可支配收入结构



2016年中国18-40岁人群超前消费意愿比例

- 30岁以下的群体中75.3%的人每月可支配收入低于6000元；在40岁以下人群中，近4.5成人群曾使用过分期消费功能，超3成人群没有使用过分期消费，但对此很感兴趣。
- 以90后为代表的年轻群体，成长于互联网与移动互联网时代，便捷化、即时享乐是他们价值观的组成部分，加之支付便捷化使得他们的货币观念减弱，在消费受收入水平制约的背景下，超前消费意愿强烈。

传统

新趋势：消费观念的转变

Stable
稳定



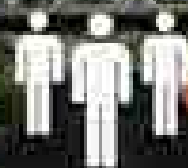
Tradition
传统

讲究量入为出

Traditional People 传统人

现代

Freedom
自由



Ambition
进取

追求更多可能

Young Generation 年轻人

—
过去
—

新趋势：互联网商业新生态

消费金融的市场巨大，但参与者众多，竞争激烈

传统商业生态：行业内竞争激烈

—
现在
—

互联网商业生态：竞争对手在别处

新趋势：金融政策和监管环境变化

2015年

要回归金融本质，做好风险管理

积极创新、快步跟上

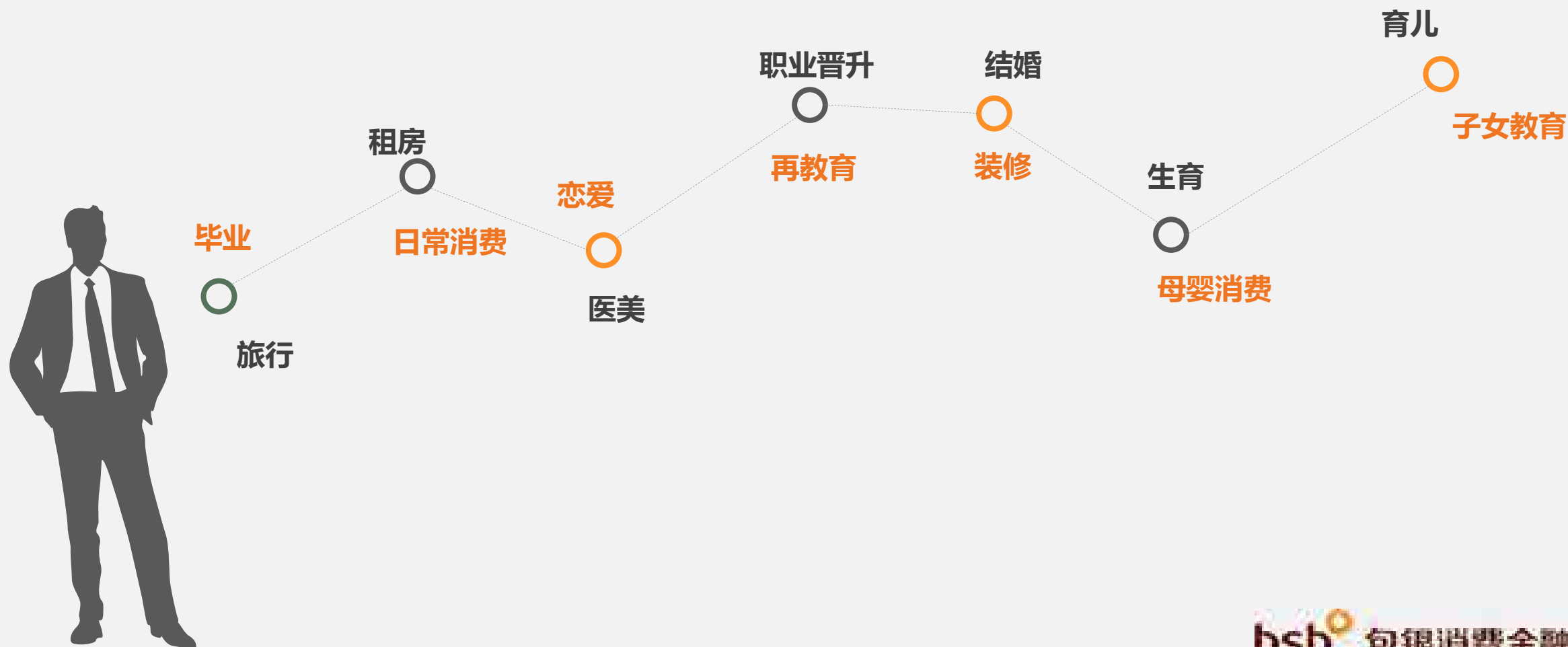
2017年

创新与风险控制平衡

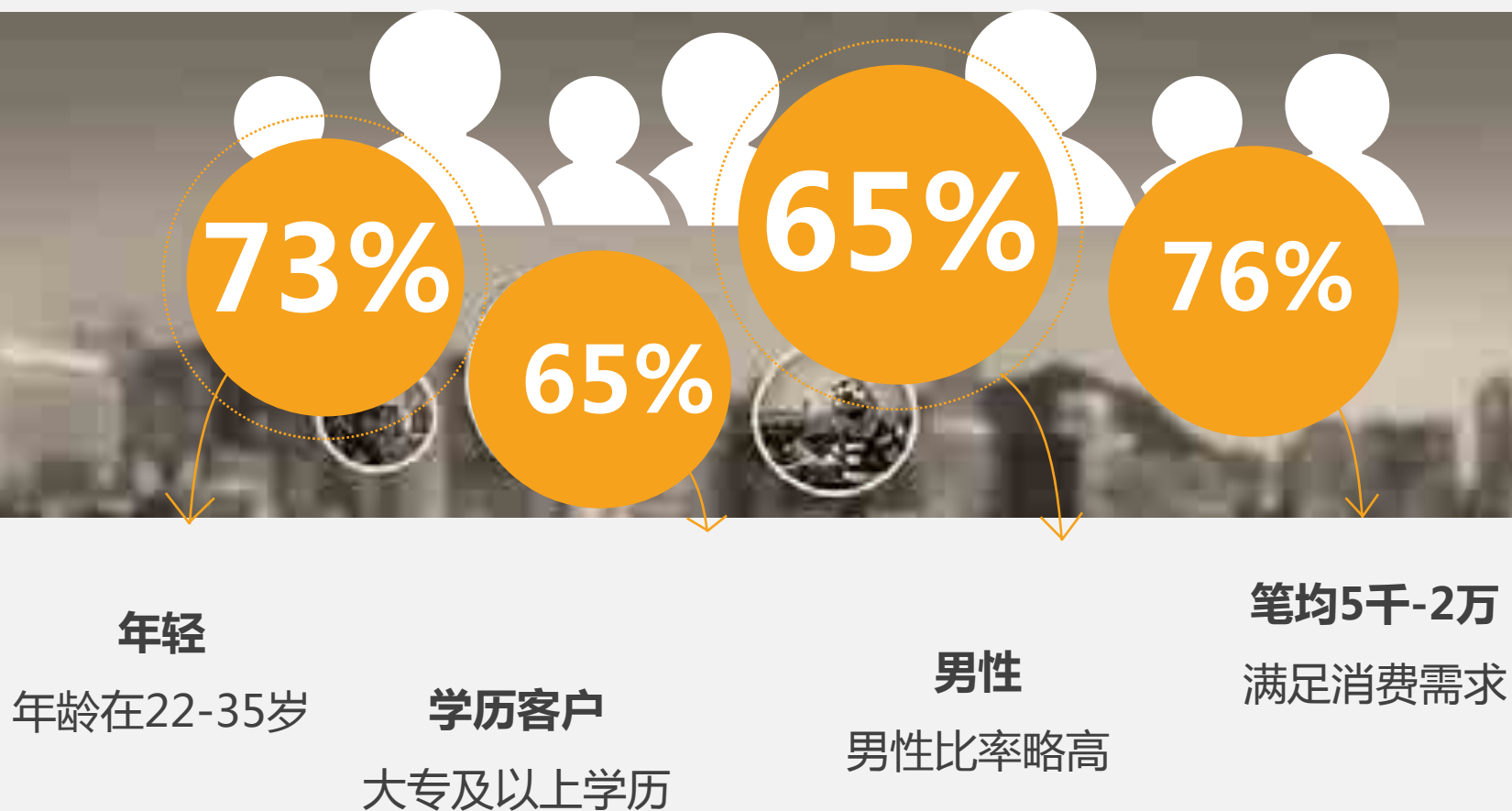
PART 2

在线生活的消费金融服务商

年轻成长性用户的金融需求



用户画像



截至2017年10月

200W+

客户数

4500000000+

发放贷款

领先的金融科技能力

人工智能AI

- 机器学习
- 语音识别
- 视觉识别
- 机器客服

金融科技能力

大数据

- 用户行为分析
- 互联网风控模型

云计算

高效的运作能力

快 捷

客 户

体 验

安 全

优质的客户服务体验

快

- 打造一个“准入快、审批快、放款快”的新模式

准

- 基于客户个性化，精准定制服务产品

增

- 深度洞察需求，服务增值、提升粘性

综

- 提供综合性解决方案，量身打造生活服务生态圈

产品 “包银消费”

包银消费金融致力于为年轻客群提供多维度的金融服务，目前打造了以“包银消费”为核心的产品体系，客户通过包银消费APP或包银消费支付宝生活号在线申请。

- ✓ 已开发产品：针对信用卡客优质群的“包你还”
- 研发中：校园贷、现金贷、商品分期



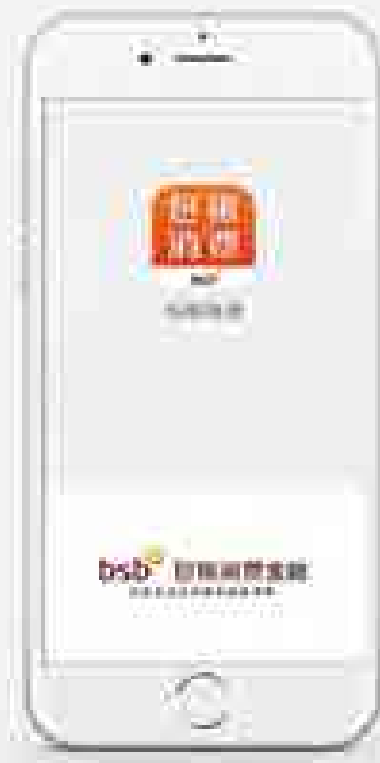
额度20万以下



审批速度快



无需抵押



包银消费APP



支付宝生活号

我们的核心定位

在线生活的消费金融服务商

成为“生活”与“金融”的连接和集成，在用户需要的时候适时出现。



移动化



数字化

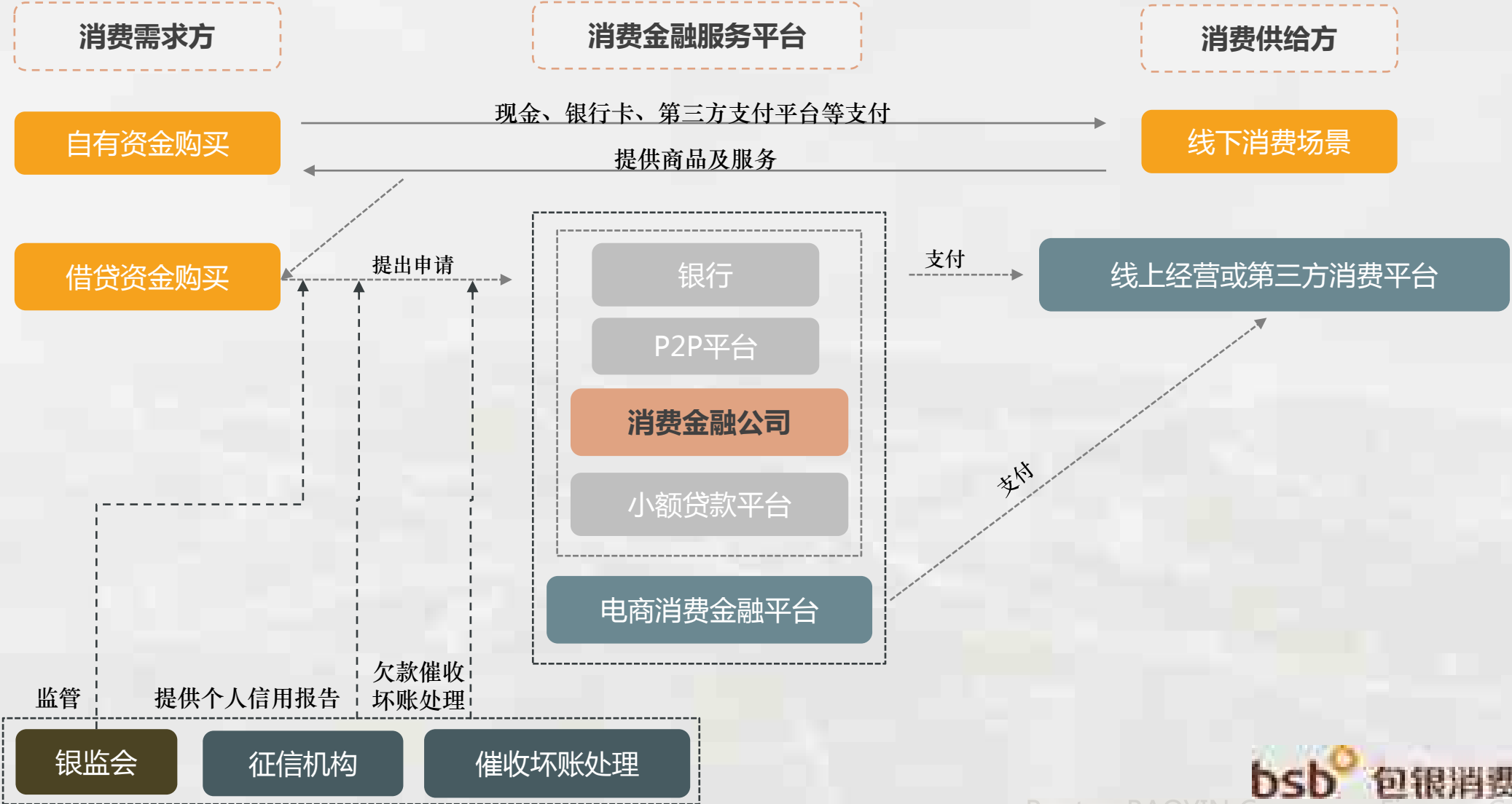


深度场景化

PART 3

万物互联 开放合作 生态发展

消费金融产业链



生态发展成为消费金融的突破口

消费金融生态的三个维度

聚合

- 在线购物
- 线下商铺
- 生活垂直领域
- 跨境电商
-

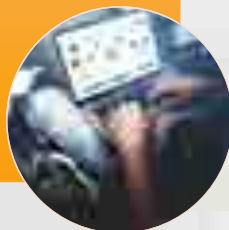
横向：客户 + 场景



整合

- 资产证券化
- 消费信托
- 个人征信
- 不良资产处理
-

纵向：资金 + 风险



应用

- 大数据
- 人工智能
- 云计算
-

深度：Fintech



能力开放

跨界融合与创新

没有场景不是缺点是

特点

努力适应各类

场景

的连接能力才是核心能力

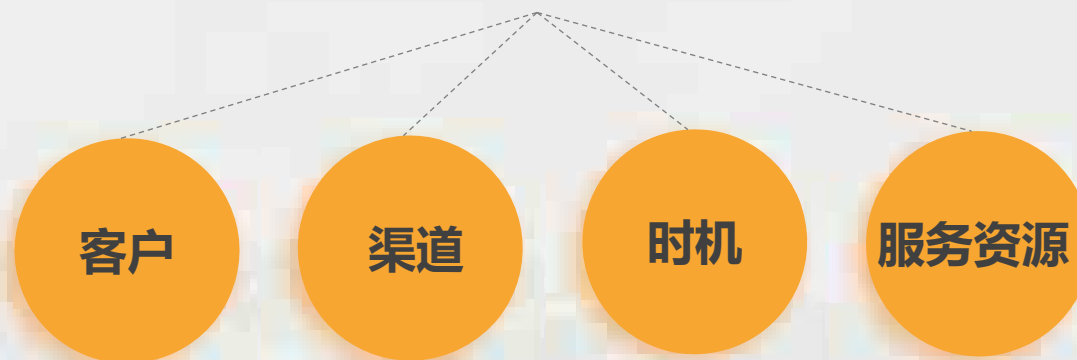
连接思维与数据思维



精细连接是目标

[资源最优、体验最优、服务价值最大]

高效匹配



永远在线随时有效互动是精髓

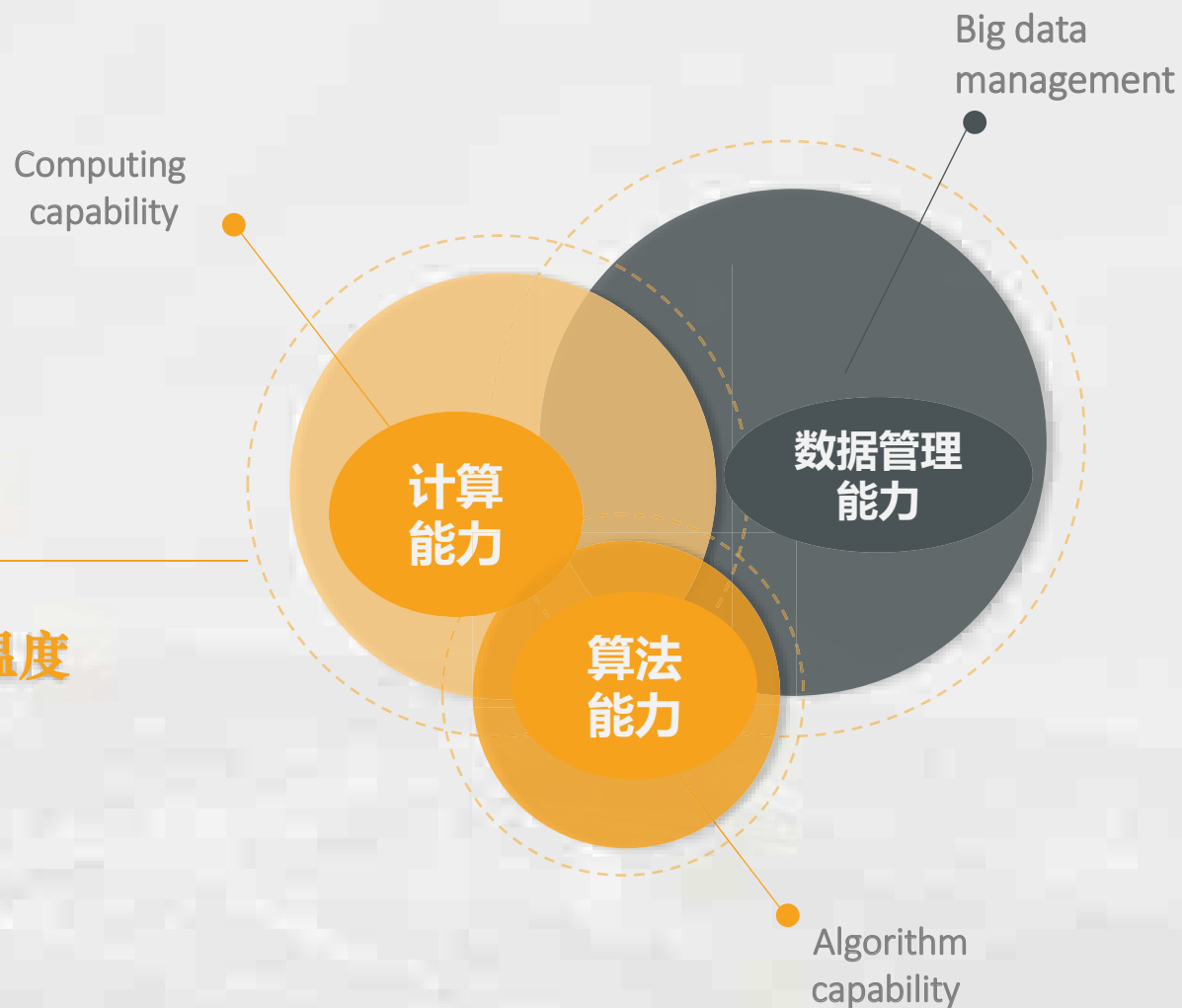
连接思维与数据思维

海量数据积累

业务数据化 数据业务化

提前判断

需求和场景相结合，服务更有温度



生态发展理念

- **可持续能力闭环、新技术驱动、产融结合的生态圈：**

服务更易得、风险更可控、价格更低廉、
体验更优化、协作更深入

- **生态圈的核心特点：**

理顺上下游产业链，横向打通各行业
渠道互换、资源互通、数据共享

- **生态圈的优势：**

降低沟通成本与机会成本，提高信息流动速度及
透明度，改善交易效率及转化率

- **生态圈的构建：**

自有能力提升 → 合作发展 → 跨行业生态发展



经典场景：旅游出行

旅游出行场景中，存在大量相互关联的消费子场景，且整体客单价较高



消费金融可将各子场景
有机组合并打通，实现
交叉营销，发掘并支持
潜在消费需求。

经典场景：大额消费品

数码产品



大家电



家具

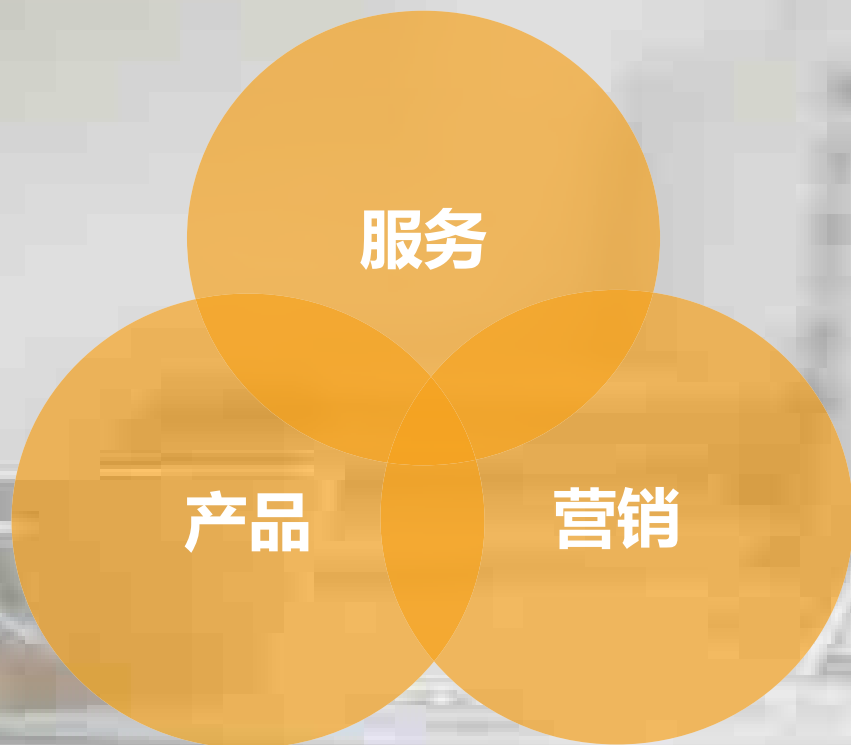


小型交通工具

广大二三线城乡居民，
其收入水平与沿海一线地区还存在一定差距，
但他们（尤其是年轻一代）对生活品质的要求却在不断提高，对大额消费品的需求也愈发强烈。

消费金融能够促进城乡居民消费需求的释放，
进一步提升其消费能力。

产品定位及市场策略



构建产融生态圈



建立**标准化**的
生态圈服务及客户体验体系



打造**平台化**的
行业联合体与资源共享体系

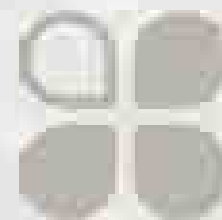
衣、食、住、行、用、养



一站式金融服务平台



数据及客户整合能力



一体化产业综合解决方案

bsb 包银消费金融

Baotou BAoyin Consumer Finance Co., Ltd.

合作共赢 共建生态

聚合



孵化

合作是我们的主旋律，开放共赢，积极连接各种场景，共建生态。



感谢聆听