

拓宽消费金融资金渠道

获取大规模低成本资金正是消费金融公司核心竞争力之一。证券公司在其中承担包括财务顾问和主承销商角色，财务顾问主要是给消费金融公司提供建议、辅导甚至一些项目改造功能，推荐给市场，“马上金融和招联金融作为知名消费金融公司，对接了不少银行。”李晓冰认为，在市场上例如非银机构汽车金融公司，值得消费金融公司参考借鉴。



消费金融的数据意义

消费金融公司商业模式可以分为三类。一类是以线下渠道为主。二是主打O2O模式。第三是将自身定位为互联网金融公司。个人消费贷款中不包括购房和购车。消费场景来看，助业等场景，因此各家消费金融公司各有侧重。不少银行通过自营电商切入消费金融。2012年以来，银行系电商迅速崛起，目前工行、民生银行、浙商银行等均推出了电商平台。从银行长远发展战略角度来看，借助电商平台将银行服务前移，增强企业、同时渗透到消费和销售端，通过掌握和了解个人、消费等交易数据，专家认为，能助力交易行为。如金融数据能运用在精准营销上，来判断其消费层次和需求，对应推送相关产品信息。人民银行支付结算司副司长樊爽文在十二届中国电子银行年会表示，现代银行业，很大程度上可以被视为数据行业，拥有大量数据。问题在于如何应用。一家银行内部各部门之间、同一部门不同业务条线之间、不同分支机构之间，所以当务之急，对银行而言不是如何获取数据，而是如何使

用已有数据。



消费金融牌照申请火热

有媒体称，自2010年银监会发放首个消费金融公司牌照至今，现有17家公司获得了消费金融牌照，其中八成为银行主导，目前包括京东、消费金融“牌照争夺赛”大幕正在拉开。仅上个月便有4家银行宣布入局消费金融，11月23日，华夏银行11月19日公告称，拟设立消费金融公司，其中华夏银行出资2.55亿元，持股51%。11月10日，神州优车公告称，将与张家口银行共同筹建河北幸福消费金融公司。11月14日，哈尔滨银行公告称，该行获得银监会批复，将筹建哈银消费金融公司。



消金的模式不可持续问题在哪儿？

机制僵化。对持牌系来说，意味着即使渠道放了10亿，产品方也很难追加给渠道奖励。收费问题。产品方也是睁一眼闭一眼，还能怎么办？获客问题。渠道获客模式=收单。产品方只能在一堆坏柿子里去挑好柿子，能好到哪儿去。风控问题。为了满足准入，贷款用途统一都是装修，装修公司都是同一个，这个装修公司觉得可以上市。产品方只追求桌面上合规，可操作空间太大了，万一通过了呢？数据问题。渠道为持续合作，基本上是兜底前6期，逾期代偿。但是终究是掩耳盗铃，解决不了源头问题，