



## *Case study: SoFi Technologies*

*Analyses **of SoFi's business model**,  
and strategy validation using financial data*

# Agenda

---

## ***Business overview & strategy Analysis***

**1**

*Stage I of SoFi: Building Core lending products*

5-10

*Stage II of SoFi: One-stop shop financial service disruptors*

11-13

## ***Financial analysis***

**2**

*Strategy validation using financial data*

14-18

## ***Extension thoughts***

**3**

*3 main takeaways from case and reflection of our operation*

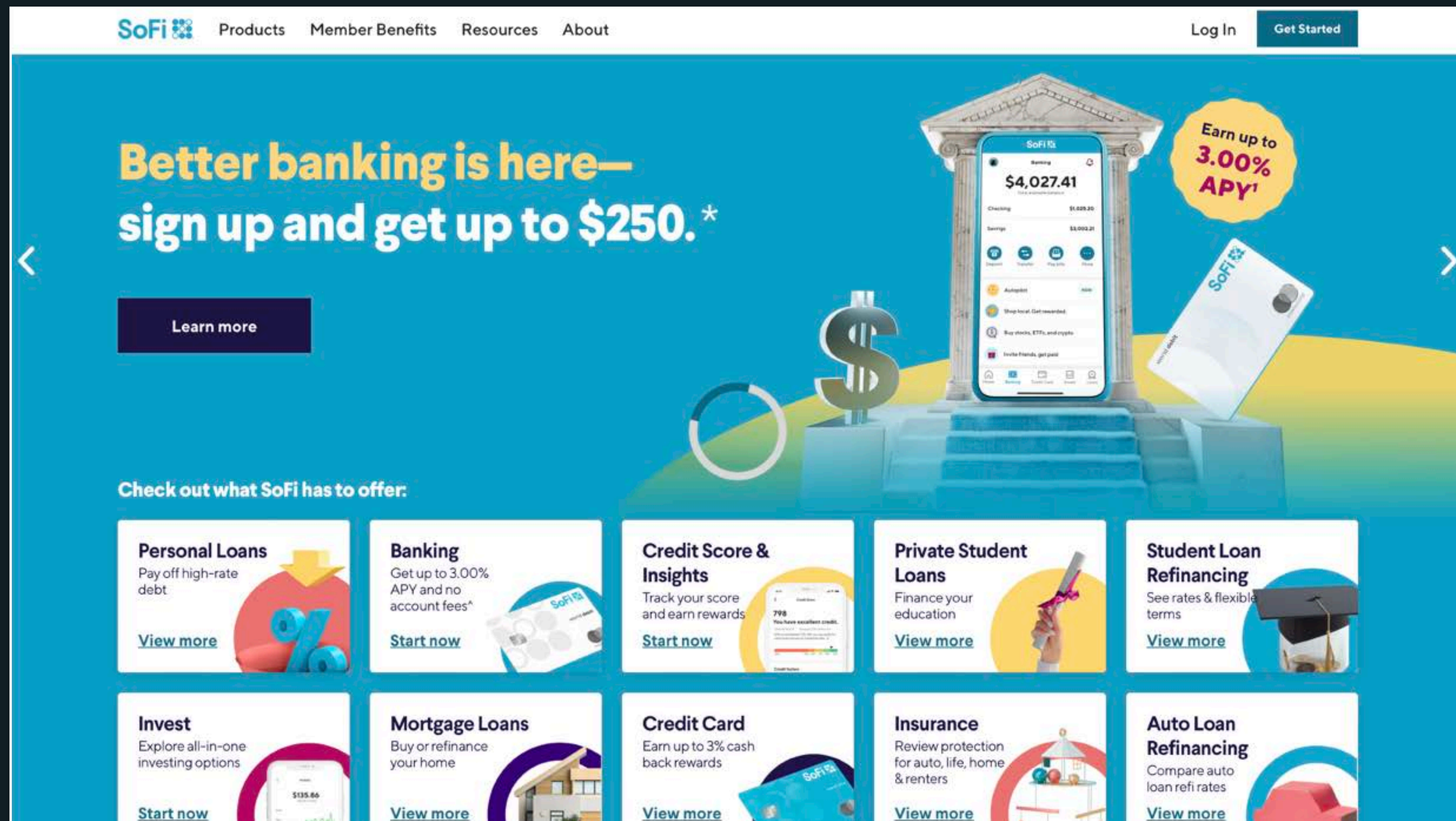
20-24

## ***Appendix***

**4**

*SoFi Reviews, SoFi Hong Kong & SoFi Invest*

25-30



SoFi Technologies = *S*ocial + *F*inance + Technology

SoFi是以用戶為中心，提供一站式金融服務的金融科技公司

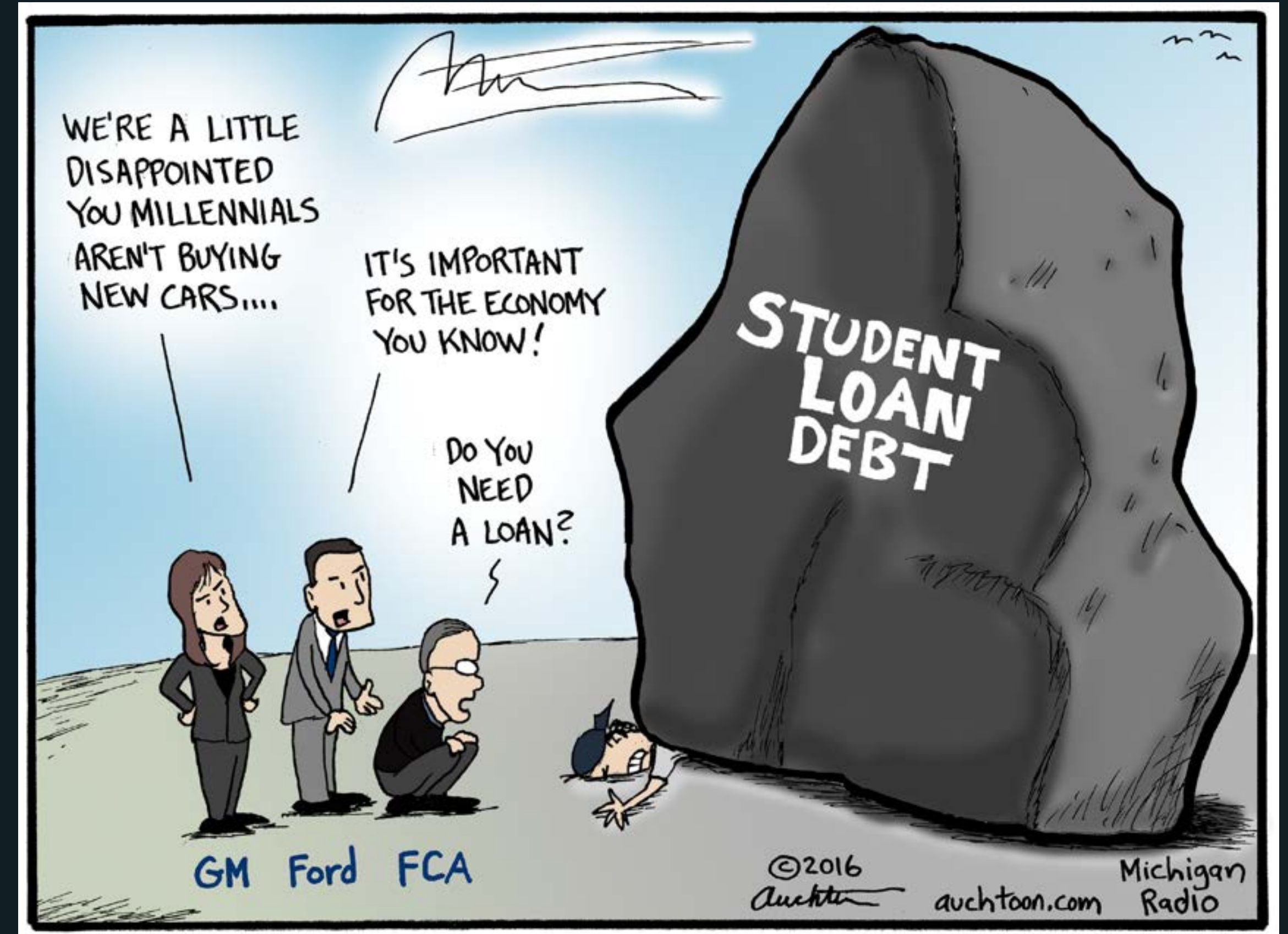
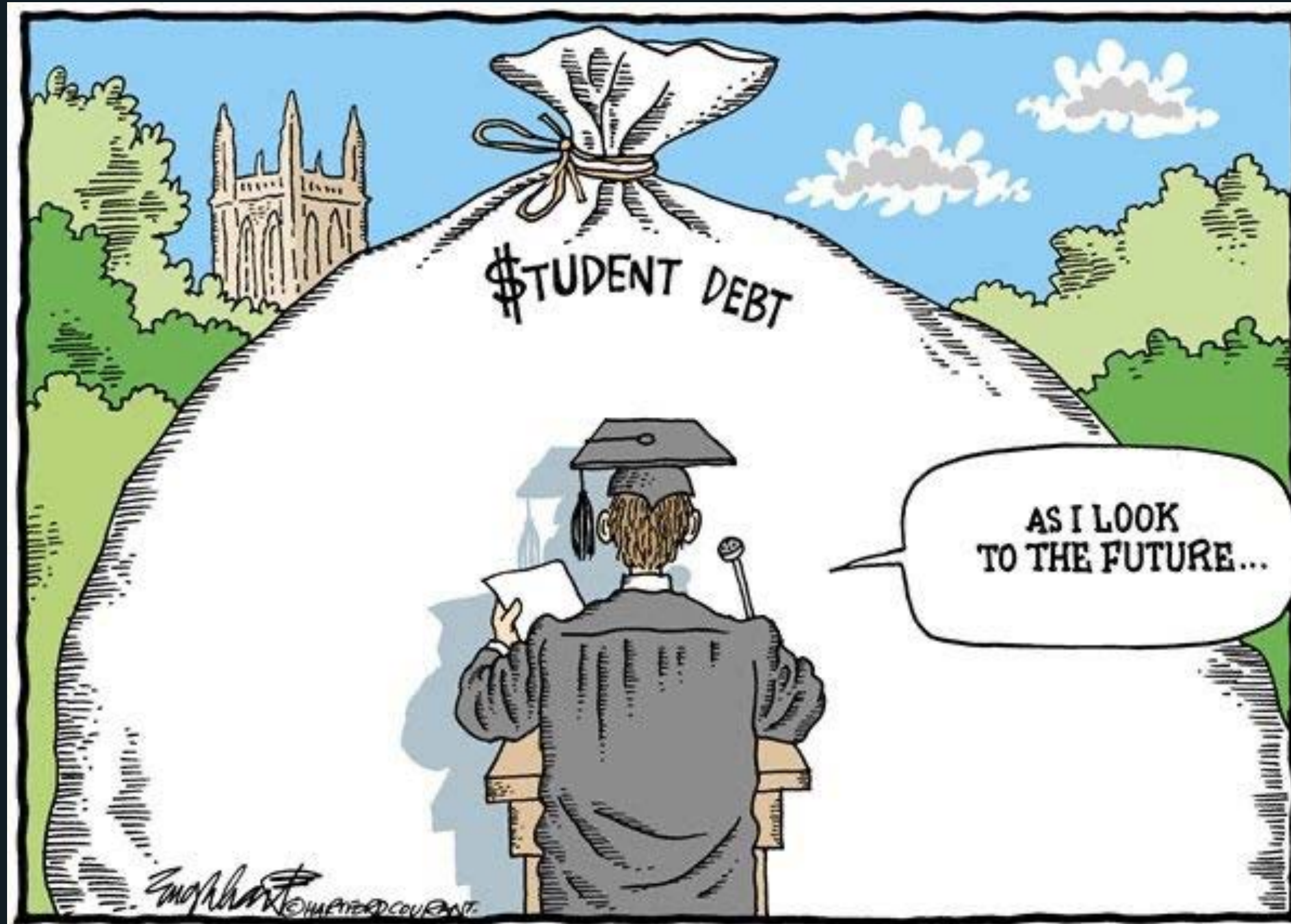
核心價值在於幫助人們

**Get Your Money Right®**

，達到財富自由、追尋自我人生目標



# 「學生貸款」是SoFi中第一個處理的社會議題



Source: Google Image/ Student loans comic





# Stage I of SoFi, 2011- 2017 **Mike Cagney as CEO**

利基市場奠基核心產品優勢與高潛力客戶時期

- 2011** • 創始於San Francisco, CA
- 2013** • 完成第一個P2P借貸證券化，DBPR評級為A
- 2014** • 推出Mortgage產品
- 2016** • 從Moody"s 獲得AAA評等
- 2017** • 獲得軟銀注資協助全球擴張
  - 多位Senior Executive陸續離開，Mike因爆發性醜聞辭職

# 最初SoFi利用傳統銀行與聯邦學貸計畫的缺口作為切入點

## 傳統借貸模式



- **Founded in 2011, started with a good product-market fit**

SoFi 在2011年由四位 Stanford學生創立，因不滿同儕得用一般借貸條件與方式核貸，利用「美國普遍高等教育學費高昂、高學貸利率、缺乏貸款彈性與風控、借款流程冗長繁瑣」等缺口，作為發展借貸產品的產品市場匹配的關鍵。

## SoFi創新借貸模式



- **Initiated a successful pilot program from Stanford, CA**

SoFi的第一次PoC，結合線上申請與學生獨有的核貸標準，成功向40位校友募集\$200MN，提供優惠貸款給100位學生。此模式除了能滿足借貸雙方的經濟誘因之外，透過社群關係的連結，強化投資人提供實質幫助的社會誘因，如職業成長、人脈建立、失業保護等，進一步降低貸款違約率，形成正向循環。

# 最初SoFi利用傳統銀行與聯邦學貸計畫的缺口作為切入點

## 傳統借貸模式



## SoFi創新借貸模式



- **Founded in 2011, started with a good product-market fit**

SoFi 在2011年由四位 Stanford學生創立，因不滿同儕得用一般借貸條件與方式核貸，利用「美國普遍高等教育學費高昂、高學貸利率、缺乏貸款彈性與風控、借款流程冗長繁瑣」等缺口，作為發展借貸產品的產品市場匹配的關鍵。

- **Initiated a successful pilot program from Stanford, CA**

SoFi的第一次PoC，結合線上申請與學生獨有的核貸標準，成功向40位校友募集\$200MN，提供優惠貸款給100位學生。

此模式除了能滿足借貸雙方的經濟誘因之外，透過社群關係的連結，強化投資人提供實質幫助的社會誘因，如職業成長、人脈建立、失業保護等，進一步降低貸款違約率，形成正向循環。

Note:

<sup>[1]</sup> 以2012年為例，SoFi根據不同還款期限與方式差別取價，利率約落在5.99%-6.49% 固定APR，優於聯邦利率7.9%與私人機構10%的利率條件，有價格競爭優勢；



# SoFi把學貸視為服務客戶的起點，延伸至不同人生階段的借貸場景



- **Copy-pasting the “Community-based underwriting model”**

延續先前測試的學生校友借貸＋社群模式，利用業務團隊及人脈複製到其他美國名校，作為早期營運與資金來源的服務模式

- **Product line extension during 2012-2017**

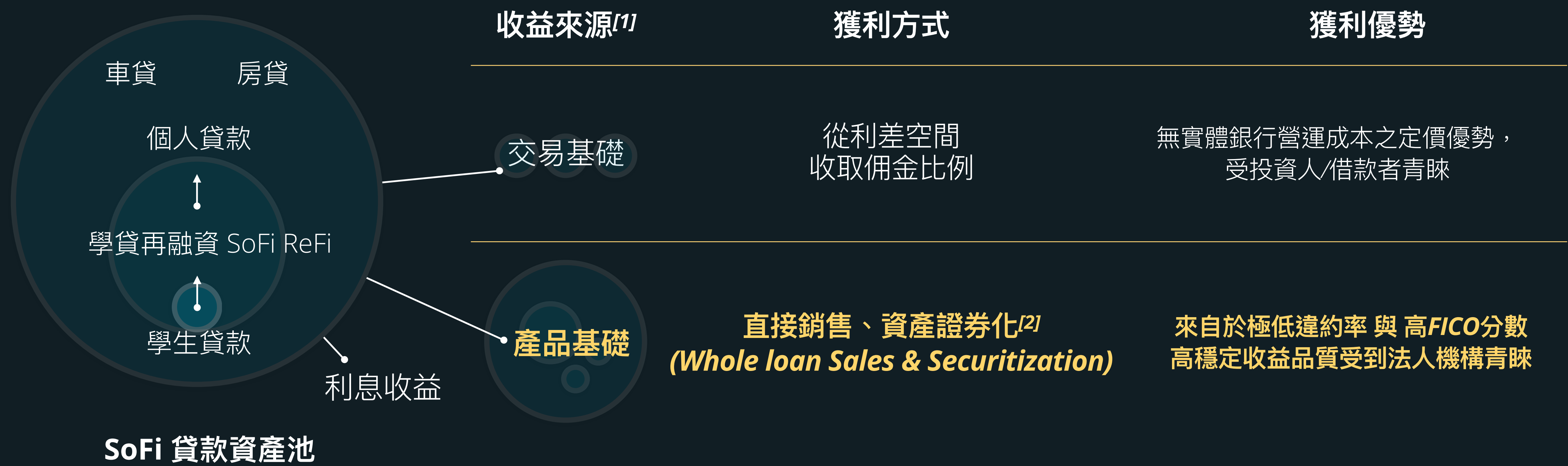
SoFi 利用學貸產品累積的客戶基礎，以用戶人生階段(Life stage)角度出發，延伸借貸產品種類，擴大潛在市場規模與金額；逐步透過資產證券化取得評級與擔保，降低借貸成本，完善借貸產品線

Note:

<sup>[1]</sup> SoFi將學生貸款產品進一步細分成MBA Program, Med school, Law school, Graduate/ UnderGraduate等類別；



# SoFi獲利模式以借貸產品的銷售交易驅動，並透過證券化改善獲利結構



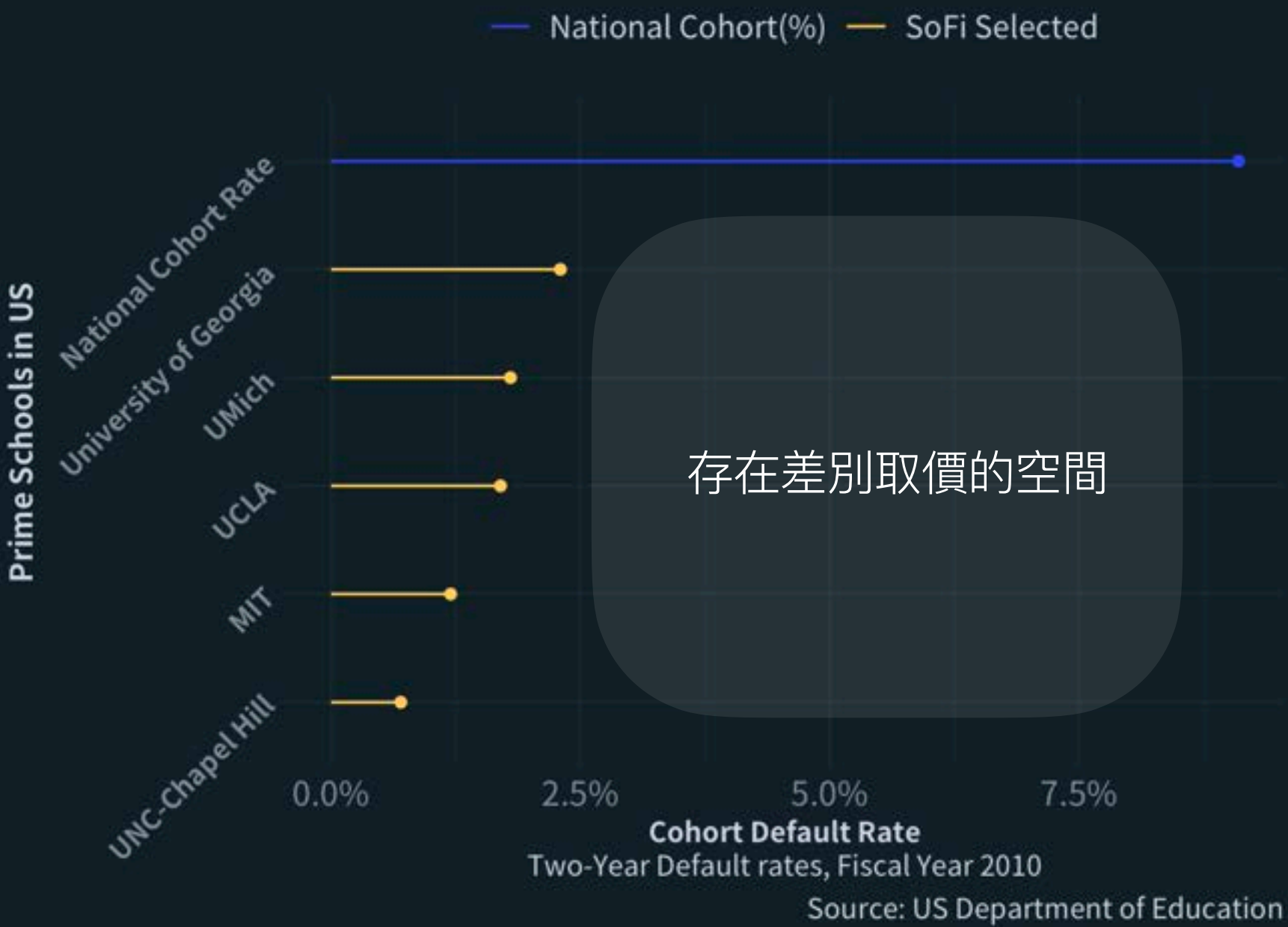
Note:

<sup>[1]</sup> 交易基礎(transaction based)指的是每一筆借貸交易中，可以從借款者的要求報酬率與貸款者的貸款利率差距中，以一定比例作為服務費用，但會降低借貸產品的利率競爭力並提高違約風險；產品基礎(product based)的方式，則可以從完成借貸的資產池，打包並證券化，向投資者獲得premium upfront；

<sup>[2]</sup> SoFi在2013年首度取得DBRS對其Senior Notes證券化的'A'評級，之後陸續取得Moody's, S&P等機構A以上的評級，並在2015年再度從DBRS取得Triple A。

# 支撐SoFi獲利模式的支柱：未滿足市場、挑選好用戶、好的產品核心

## 1 特意挑選(cherry picking) 顯著低於聯邦違約率的目標客群



## 2 找到一批期望極低違約風險 的貸款需求對象並提供誘因

### SoFi's Member profile

Generation	Millennial
Age	28-31
Avg. FICO score [2]	740+
Avg. annual salary	\$ 125,000
Default rate	<1%

## 3 長期客戶經營、去蕪存菁 包裝好標的作為優質證券化商品

### SoFi's Securitization profile (Mortgage, 2015)

Selected FICO score	777
Product type	fixed rate mortgage
Product mix	30-year: ~78% 15-year: ~22%
Origination	100% by SoFi

Note:  
[2] Note 一般Millennial 的平均FICO Score為695分，大約只有20%的Millennial FICO Score超過720分，全美整體大約40%的人口FICO score超過720分。



# Stage II of SoFi, 2017- present **Anthony Noto as CEO**

帶入互聯網模式與經營邏輯的成長時期

2019 • 推出**SoFi Invest**, SoFi Money

- 破紀錄砸重金取得 LA Downtown NFL Stadium的命名權

2020 • 收購**Galileo Financial Technologies** <sup>[1]</sup> 與香港網路券商 8 Securities

2021 • 透過SPAC Merger 上市

2022 • 取得國家銀行執照許可

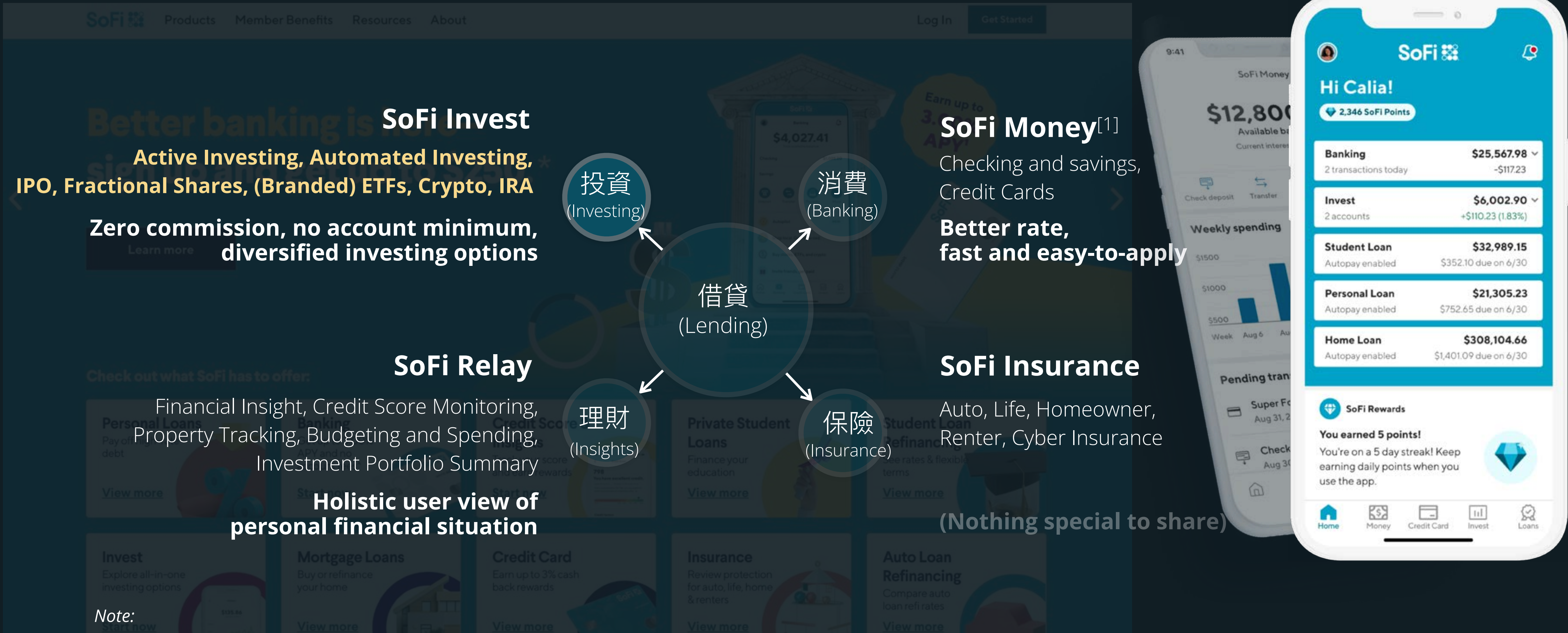
- 收購數位銀行軟體商**Technisys** <sup>[2]</sup>

Note:

<sup>[1]</sup> Galileo (Galileo Financial Technologies)是一間提供企業端在支付、Neobanking、信用卡發行等解決方案服務的科技新創，提供不同支付方案的API。  
Series A 之後在2020年4月被SoFi以\$1.2B收購，Source: [Crunchbase](#)；

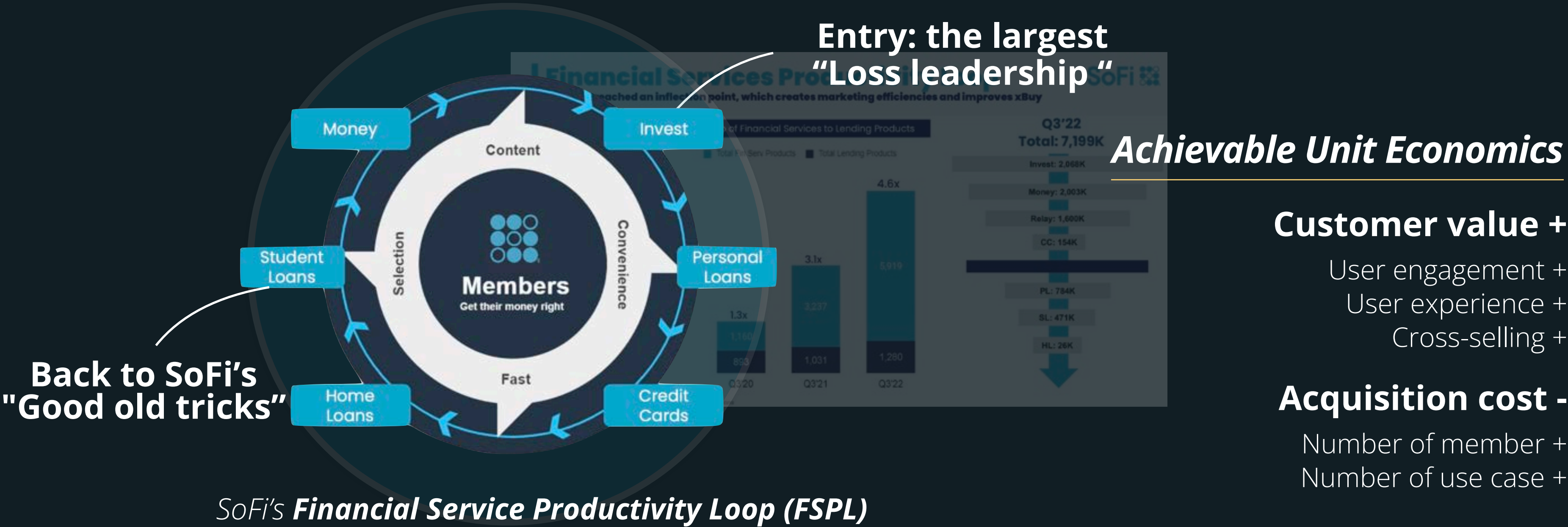
<sup>[2]</sup> Technisys以提供數位銀行建置平台技術，面向企業端服務的科技新創，除了美國外，中南美洲是另外主要客戶來源

# SoFi大力擴展產品服務範疇，成為移動端一站式金融服務提供者





# SoFi利用不同金融服務積極刺激用戶成長與跨售，實現閉環循環增長



擴大到提供一站式、多種類的金融產品與服務的的目的是為了驅動**FSPL**：

降低進入門檻與增加易用性，使更多用戶能在同一個場景中完成一連串的金融需求。

**投資(Invest)、個人借貸(PL)等板塊，為Loss leadership作為獲客前哨站<sup>[1]</sup>，並誘發其他產品跨售<sup>[2]</sup>，以閉鎖式循環增長，不斷增加顧客價值並降低獲客成本，實現單位經濟**

Note:

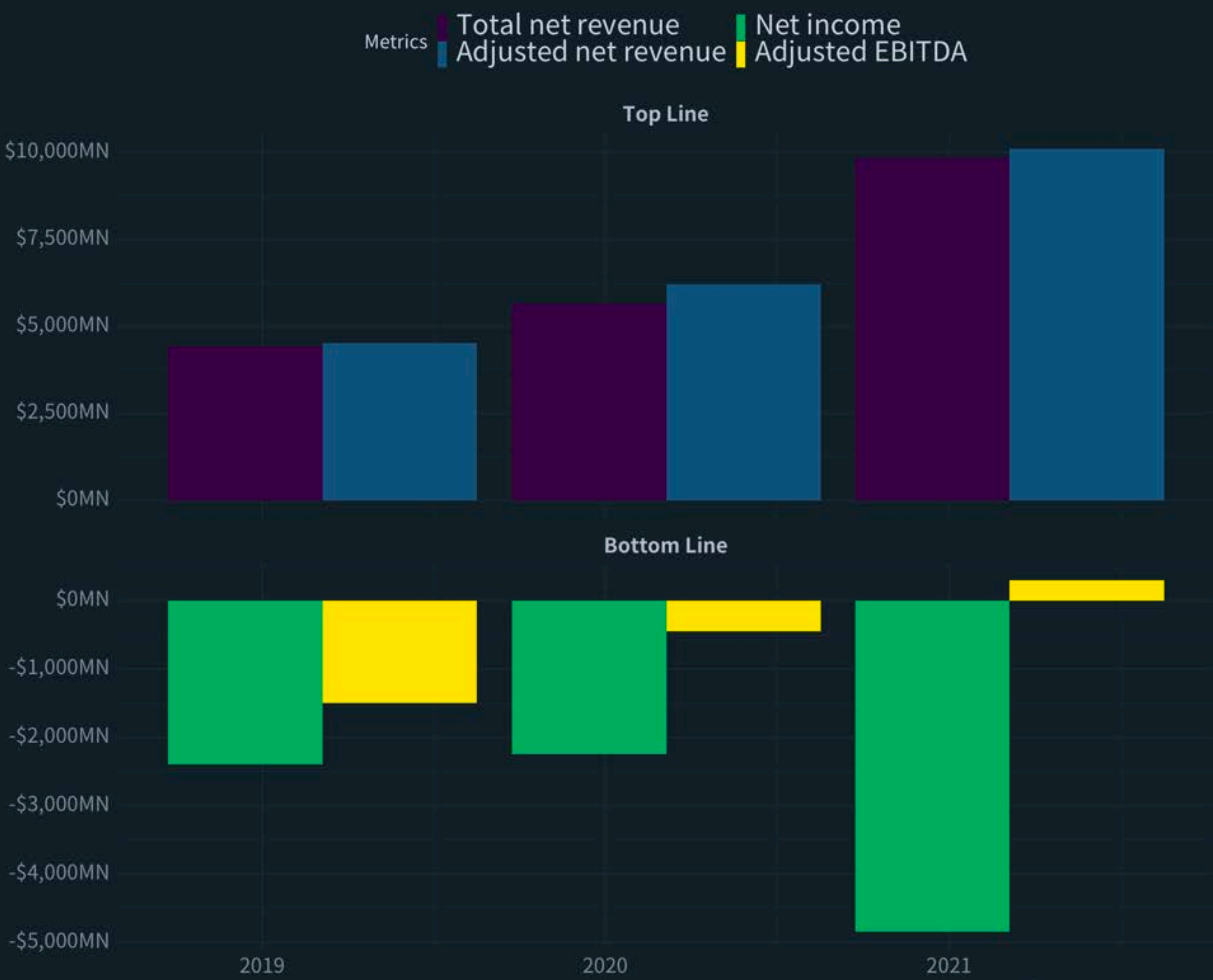
<sup>[1]</sup> Invest, Money, Credit Card三項產品佔約73%的當季跨售總額。當上層漏斗用戶申請貸款，該顧客價值超過\$1600 USD，為單獨貸款用戶的兩倍。Source: 2022 Q3 Earnings Call

<sup>[2]</sup> 從2020第一季Financial Service/ Lending 的產品比例0.7x 到2022第三季的4.6x

# 整體營運績效表現吻合FSPL的策略方向

營收持續增長但虧損持續擴大

SoFi用戶數已超過500萬名  
且金融服務板塊銷售總數遠超過原貸款系列產品



Source: Extracted from SoFi's 10-K/10-Q;  
Note: Adjusted numbers are **Non-GAAP metrics**



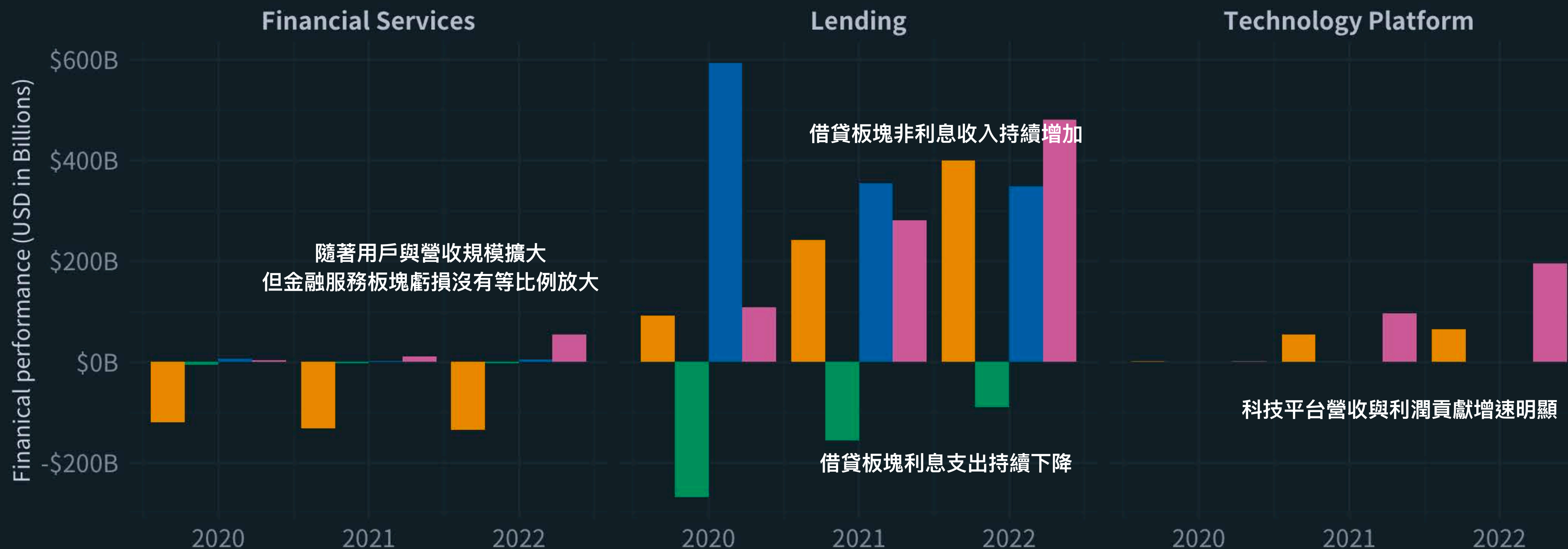
Source: Extracted from SoFi's 10-K/10-Q;  
Note 1) 2022Q4財報未出，以前三季資料與第四季預估合併  
2) 產品數量倍數 Financial Services / Lending Products 22Q3: 4.6x vs 20Q1: 0.7x



# SoFi利用金融服務作為獲客與深化用戶，進一步強化借貸獲利能力

借貸板塊利潤貢獻增加來自於「增加非利息收入」與「利息支出下降」  
另外以併購之科技平台作為第二獲利手段，分散獲利集中風險

metrics Contribution profit Total interest expense Total Interest Income Total noninterest income



隨著用戶與營收規模擴大  
但金融服務板塊虧損沒有等比例放大

借貸板塊非利息收入持續增加

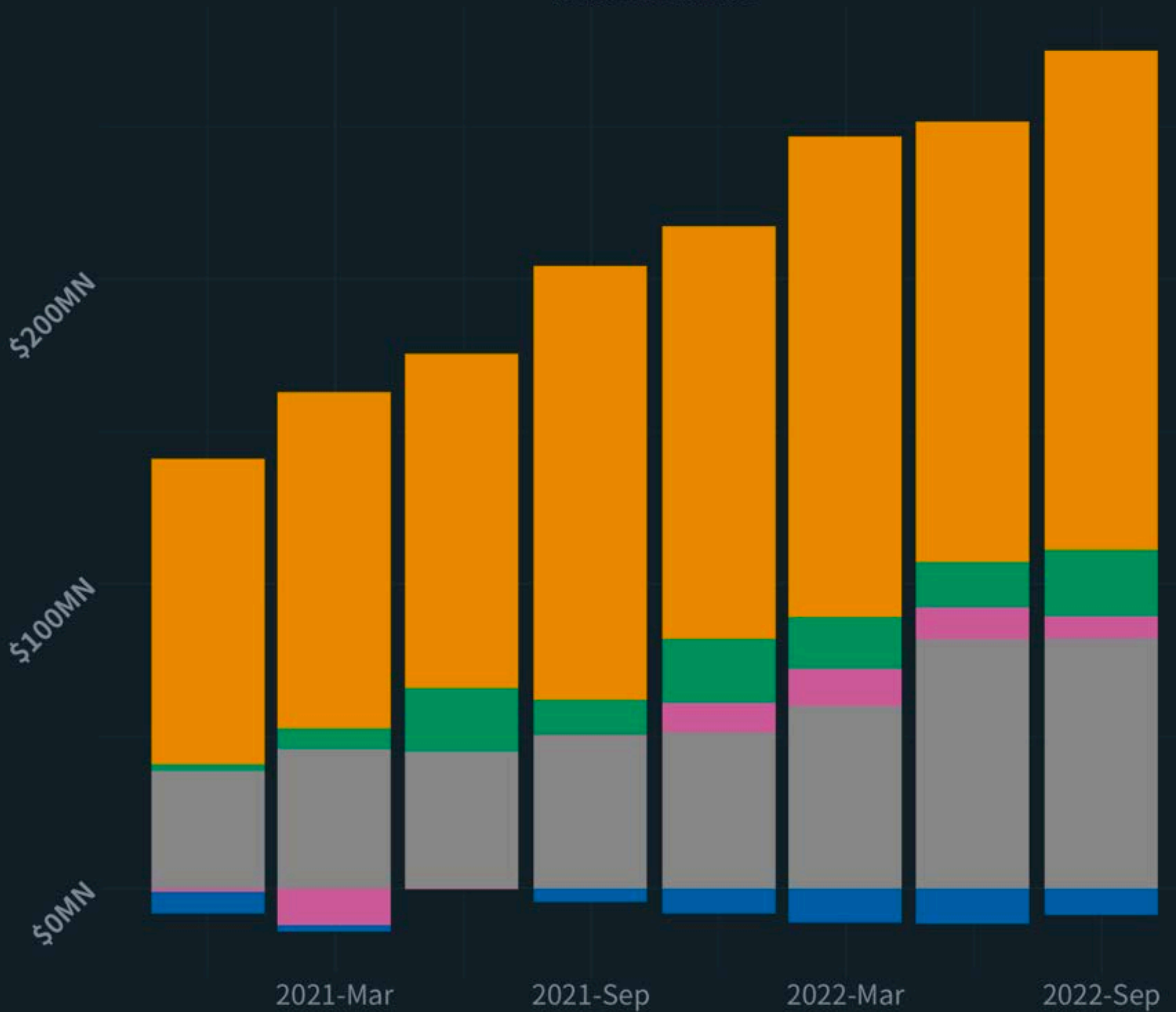
借貸板塊利息支出持續下降

科技平台營收與利潤貢獻增速明顯

整體非利息收入增加來自於：  
「貸款產品發起與銷售」、「科技平台產品」

Loan origination and sales Other Securizations Servicing Technology products and solutions

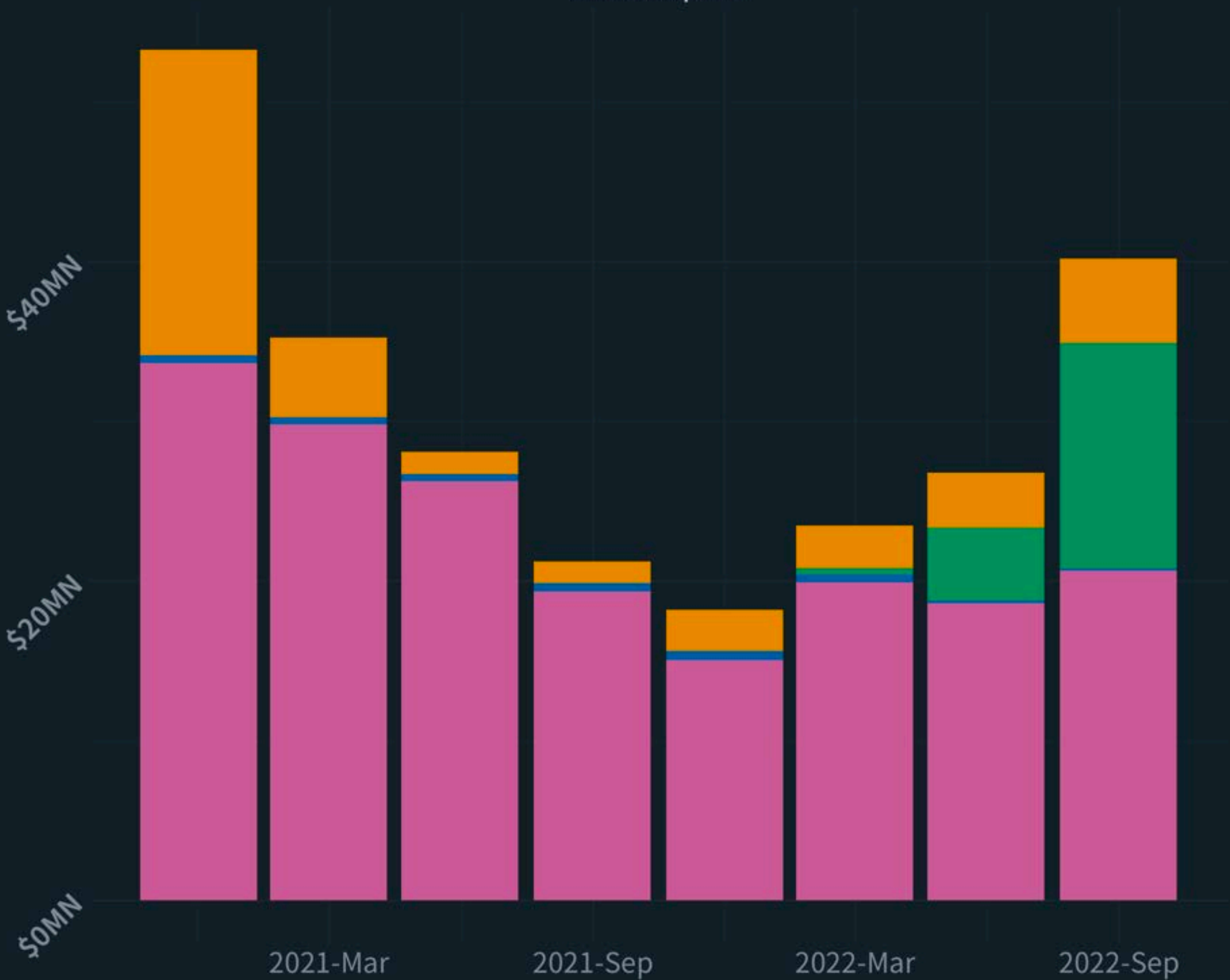
Noninterest income



整體利息費用下降來自於：  
「借貸產品利息」與「企業借款」支出減少

Corporate borrowings Deposits Other Securizations and warehouses

Interest expense



Note: Corporate borrowings, such as revolving credit facility, the seller note issued in connection with the acquisition of Galileo, and the amortization of debt issuance costs and original issue discount on the Convertible Notes.

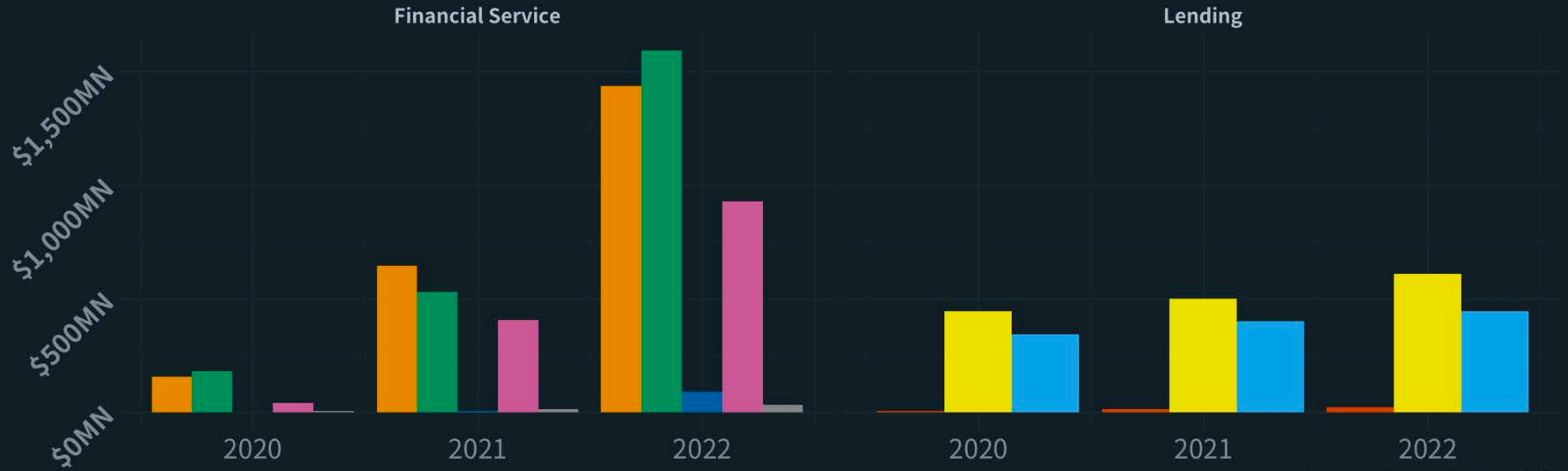


# SoFi將金融服務作為流量入口的成長策略 值得關注後續其他貸款產品的增長

金融服務以三位數複合增長，平均約150% CAGR，其中投資服務佔比最大、信用卡增速最快  
借貸板塊則是以個人信貸為最大佔比、房貸增速最快，整體約20% CAGR

Vertical Products

- Money
- Invest
- Credit Card
- Relay
- At Work
- Home loans
- Personal loans
- Student loans

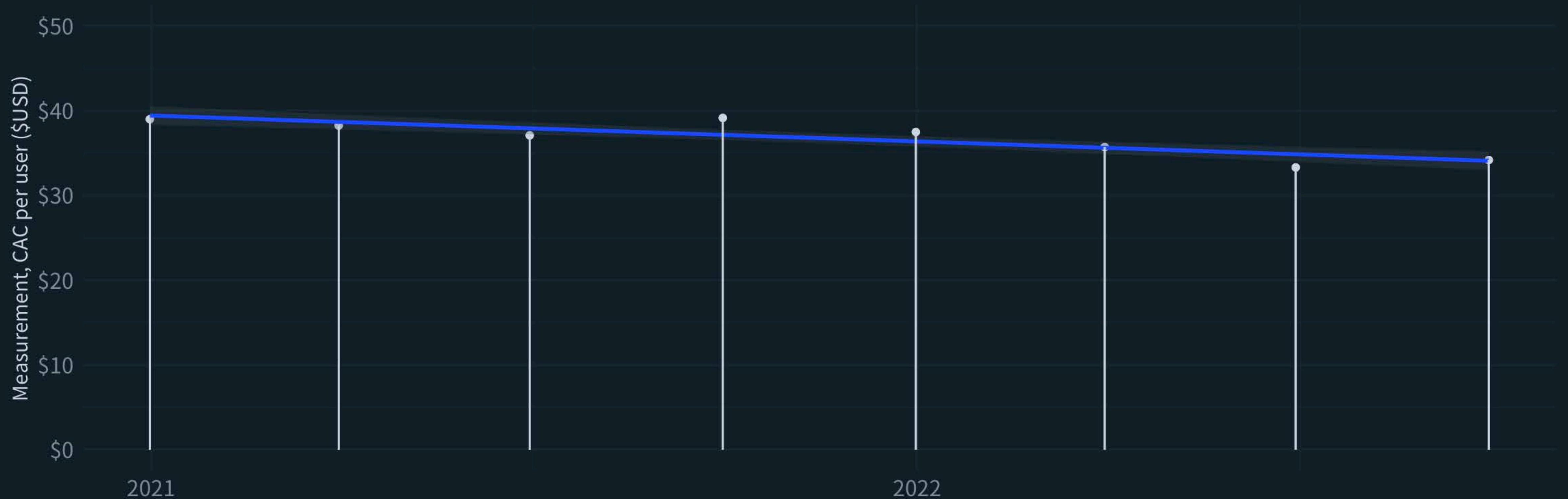


Source: Extracted from SoFi's 10-K/10-Q;  
Note: SoFi Relay provides user **Financial health insights**  
like existing deposit accounts, investment accounts and retirement accounts into a single mobile dashboard



# 每位用戶行銷獲客成本有些微下降趨勢

以行銷與銷售費用(Sales & Marketing Expense)/ 平台用戶總數 (Num. of Members)作為衡量CAC per user, 統計的8個季度的資料中沒有顯著差異，但可以看出下降趨勢，驗證FSPL策略的概念



Source: Extracted from SoFi's 10-K/10-Q

Note:

[1] FSPL策略對2021年的整體表現產生巨大影響，在入口產品的規模量下，在相同的交叉購買率下，2021第四季的交叉購買量同比增長了兩倍多，達到近40萬種產品。

超過1/3的新產品被現有會員購買，使2021年的獲客成本下降了17%。Source: SoFi 2021Q4 Earnings Call transcript；

[2] 從2019年開始SoFi 取得NFL在LA Stadium的命名權，簽約20年，每年花費行銷費用3000萬鎊，以Sports, Viral marketing 的方式向全國觸及，並且也將Stadium規劃至VIP服務的一環，此為史上最高的NFL naming right deal amount。Fun fact: 30秒的Super bowl廣告費用最高落在700萬鎊



# 歸納目前SoFi三大業務板塊定位與策略意涵

業務板塊	借貸	金融服務	金融科技平台
組成	學貸、個人信貸、房貸	消費、投資、理財	Technisys, Galileo
定位	核心產品	One-stop-shop	AWS of FinTech
客戶	面向用戶端	面向用戶端為主	面向企業端
營收占比	~75%	~6%	~20%
利潤貢獻	122%	-36%	13%
策略意涵	賺錢	用戶獲取、經營與跨售	作為新獲利管道與業務避險

**Thanks for your attention**