

互联网信贷挺进校园受宠 大学生提前消费是福是祸？

本报记者 揭业良

大学生群体已经成为信用消费的“刚需用户”，越来越多的企业开始涉足校园信用消费市场。在分期乐和趣分期竞争日趋激烈的同时，天猫日前宣布加入战局。据了解，天猫近日将推出“天猫校园分期”，在校大学生可拥有最低 3000 元的信用额度，分期还款服务期限最长可达 24 个月。不少好奇的学生也愿意尝试这一新生事物，但年轻学子们在享受花钱便利的同时，各种信用风险也随之而至。

互联网金融挺进校园

天猫分期，是天猫联合蚂蚁金服“花呗”为消费者提供的信用消费额度服务，而天猫校园分期是天猫分期的一部分。数据显示，占天猫 80% 成交额的店铺都参与此次活动，近 400 万款商品支持分期购买。6 月 18 日当天，仅天猫电器城就有 1 万多家店铺、50 多万款产品支持天猫分期，涵盖 3C 电器、手机数码、大小家电等。

此前，天猫分期仅支持 3、6、9 个月的三种分期方式，3 期 0 利息。而此番天猫校园分期活动期间，天猫针对大学生额外将提供 12 期、18 期、24 期的分期还款方式。不同于办信用卡需要准备资料及线下面签的复杂，在校大学生只要手机在线认证，就能拿到最低 3000 元的分期额度。618 天猫将有校园分期专场，0 首付 0 利息，分期还款时间最长可达两年。

业内人士认为，去年“618”年中促期间，天猫联合了中兴、华为、酷派和联想四大国内手机厂商创下单日卖出 100 万台手机的纪录。此番推出校园分期新动作，正是天猫希望借助互联网+金融创新，强化手机、数码在年轻消费群体中的品牌塑造。

事实上，此类提供购物分期服务只是互联网金融进军校园的冰山一角，目前很多互联网公司正在或计划进军该领域，其中既有电商巨鳄，也有不少中小型互联网公司。

京东是第一家挺进校园的互联网巨头，其此前推出互联网收款信用支付产品“白条”；如今针对大学生群体，推出消费金融产品“校园白条”，授信额度在 2000 元至 5000 元之间。所谓的“白条”即先消费后分期付款的信用消费，该业务与信用卡分期购物相似。不过，由于京东本身就是电商，因此流程不通过银行，无需与银行分账，减少了交易成本。

争食“校园金融”大蛋糕

2009 年 7 月，银监会下发了《关于进一步规范信用卡业务的通知》中明确规定，银行业金融机构不得向未满 18 周岁的学生发卡(附属卡除外)。《通知》下发后，各大银行均陆续停止了大学生信用卡的审批。

相关银行纷纷停止这些信用卡的申请业务，原因是银行认为，一方面，大学生信用度和刷卡率低；另一方面，不少学生超前消费行为较多，最后往往要家长埋单，家长意见较大。

不过还是有银行按捺不住推出了“擦边球”产品。曾经最早推出学生信用卡的招商银行，今年 5 月底新上线一款“英雄联盟信用卡校园版”。该卡信用额度为零，持卡人需要先存钱后消费，取现还要收取 1% 的手续费。但持卡人毕业后进行转卡操作，可直接获得更高信用额度的信用卡；而且在校期间刷卡消费，可享受刷借记卡所没有的 9 积分兑美食、兑电影票优惠。

京东等企业之所以现在看中校园市场，一方面，大学生的消费越来越强，能够带来实际业务；另一方面，年轻人是未来金融服务的主力人群，更容易接受互联网金融的观念，是必须要抢占的市场。数据显示，持有“校园白条”的大学生购买书籍比例明显增高，父母也愿意为孩子的教育学习埋单。

对此，业内人士表示：“这样变通一下，就能抓住一个人的第一张信用卡，不失为创新思路。”京东消费金融部高级总监许凌认为，随着使用者数据的不断积累，掌握的大数据将更加全面，这不仅有利于其管控自身风险，还将方便为不同用户提供个性化产品和服务。

完善互联网金融平台管理

大学生群体信用消费市场虽然很大，但对这一群体的信用评估却并不容易。对互联网金融公司来说，学生的违约风险较高，这是导致银行退出校园信用卡市场的主要原因：校园里的学生没有固定收入，一般依靠生活费和打工、奖学金等不固定的来源；再加上大学生心理承受能力并不成熟，容易攀比、超额消费，导致无法还款。

针对大学生群体的信用消费产品已有不少，分期乐和趣分期都是专门针对大学生的分期购物平台。大学生群体信用消费市场虽然很大，但对这一群体的信用评估却并不容易。不过，随着天猫和京东等电商巨头的切入，“评定难”的局面有可能产生变化。

来自北商商业研究院的分析认为，在更多资本进入大学生信用消费领域后，目前行业的经营模式将生变。目前趣分期等大学生分期商城的资金主要来自 P2P 平台，借贷成本高达 10% 左右，但在行业竞争日趋激烈的当下，部分分期服务费已被降至零，这也意味着目前的融资模式会产生亏损，分期商城与金融平台的深度合作势在必行。

目前，提供类似金融产品的平台多了，相互之间的竞争压力加大，为了争取客户，则需要完善平台管理，降低管理运营费用。大学生们也应该珍惜自身信誉，考虑自身经济实力，切勿盲目使用该平台实现购物需求。