



信用管家

您手中的信用资产管家

信用管家做什么

一款帮助信贷用户查询个人征信和精准贷款的工具app

用户办贷款买房、买车，办信用卡，分期消费，P2P网络借贷都要查征信，消费金融场景下，征信对用户分期消费需求的影响大，越来越多的用户关注自己的征信

信用管家解决查征信用户的痛点：跑腿去柜台，手机网页操作不顺手，拿到报告看不懂，下载很多贷款app



查

实名注册
身份验证
24小时获取报告



读

逾期分析
信用评分
管家建议



用

贷款决策
智能匹配
场景接入



管

逾期提醒
信用评级
信用维护

信用管家怎么用



信用管家业务模式



以**征信**为切入，帮助用户查询管理个人信用
为用户提供更多**贷款**选择，帮助**贷款决策**
一站式申请审核授信，快速转化用户需求。

个人信用管理是推送金融产品的新入口，
无缝连接贷款客户与贷款产品，
帮助贷款方**精准获客**。

信用管家合作机构

贷款机构:



宜人贷



功夫贷



51人品贷



拍拍贷



信用钱包



捷信



通用汽车金融



融360



好贷网

办卡机构:



光大



招行



融360

收入模式: CPA+CPS

信用管家做得怎么样



2015年4月
信用管家1.0上线



2015年8月
业务上线



2016年1月
当月实现盈利

5000

日增激活人数

20000

日活人数

9000000

总用户数

2000

Leads/日

10000

元/日 收入

0~5000

元/日 推广费

数据增长曲线

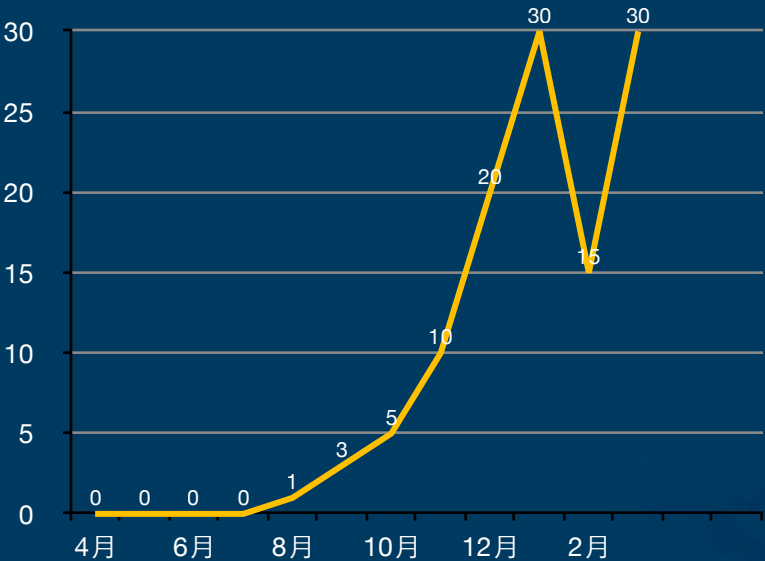
用户增长曲线

单位 (万人)



收入增长曲线

单位 (万元)



推广投入增长曲线

单位 (万元)



信用管家app数据



60%新增用户注册/登录人行征信中心
60%为ios用户



40%以上用户拿到报告
35%征信用户6个月内查询2次以上



2~3 % DAU
5.9天用户平均生命周期

12%WAU **30%**MAU
20.6%的用户留存15-30天

信用管家征信用户数据



信用卡

89%的用户有信用卡

21%的用户只有1张信用卡

46%的用户有2-5张信用卡

17%的用户有6-10张信用卡

5% 的用户有11张以上信用卡

39%的用户有单张卡最大额度小于10000元

31%用户信用卡总额度小于10000元

42.5%征信用户有贷款记录

6.5%征信用户有房贷



逾期

42%征信用户5年内无逾期

23.9%征信用户5年内逾期月数小于6次

16.5%征信用户5年内逾期月数大于6次

12.8%征信用户5年内有超过90天严重逾期

市场分析

消费金融市场增长迅猛，场景下分期用户通过智能手机即可简便快捷申请个人信用贷款，贷款方需快速决策。

央行覆盖的8.5亿自然人中有信用卡和贷款的征信用户3.7亿，每日征信查询量过100万次。

2015年全国网贷交易额1万亿，预计2016年贷款余额超过1.5万亿。

P2P贷款用户只占小额贷款用户的30%，增长空间大。

2015年p2p网贷企业 3000家，资产类型越来越细分多元，贷款产品需要细分场景化切入和快速有效决策，互联网征信大数据价值凸显。

中短期内个人数据的征集与交易将走向透明，合规，市场化，数据从产生，聚合，加工到交易的价值链逐步清晰，在数据分析，可视化等细分领域形成数据生态。

美国credit karma 向美国用户提供免费的简版征信报告查询，并向用户推荐更便宜的贷款产品，目前有超过3000万用户，去年估值超过35亿美金

竞品分析



好贷 融360

金融垂直搜索，
线下人和信贷经理的撮合，
有效流量比重小，成本高

金融中介 + 互联网
连接人与信贷员



闪银 信用钱包

画像偏向用户基础数据，
纬度少，资产量化程度不高，
额度偏小

个人画像 + 量化连接小额速款



芝麻 腾讯征信

偏向电商和社交纬度，
但是彼此割裂，征信数据孤岛，
竞争大于合作，不能互通

用户生态和场景高度结合



征信宝 快查

我们更贴近用户，
产品服务更切合用户需求，
我们更快！

征信无缝连接人与贷款产品和场景

SWOT分析

Strengths
优势

用户需求精准，比同类产品转化更高，规模持续领先

征信天然切入金融场景，个人信用评级和管理产生巨大价值

Weaknesses
劣势

低频，一次性用户多

需要促进用户信任和授权，必须快速转化

Opportunities
机会

Threats
风险

信用管家下阶段做什么

产品升级：

- 1，芝麻，腾讯，考拉，社保，公积金等多征信源数据查询
- 2，P2P账单管理、还款管理
- 3，个人信用贷款决策，信用监测，信用身份证

业务升级：

- 1，深度对接贷款平台提供一站式智能匹配贷款产品
征信评估 + 用户画像 + 一站式智能匹配 = 资产生产转化
- 2，自营金融业务：帐单代还 / 信用卡账单分期 / 小额周转
- 3，贷款用户线下撮合

中国有10000家信贷机构、2103家银行、3947家小贷公司、3000000金融服务者

- 4，消费场景下个人征信服务和第三方征信数据服务



信用管家2016年目标



产品目标

一站式个人信贷评估
决策和应用管理工具



远期目标

打造信用身份证，成为人人
信任的信用资产管家



收入目标

2016年1000万收入



用户目标

1000万注册用户
撮合成交30万笔



信用管家投资人团队



+



胡耀华
信用管家CEO

孙海涛
51信用卡管家



王建时
橙牛汽车管家



+



李俊
功夫贷创始人

薛蛮子
天使投资

信用管家创业团队



胡耀华
信用管家CEO

5年联想产品的渠道和营销经验，近3年阿里中供销售经历，6年互联网行业连续创业者，先后创办过图像搜索，国际订舱b2c平台，蔬菜配送o2o，新媒体等合伙创业项目。执着，坚定，热爱运动，热爱互联网和自由精神。



崔世庆
信用管家COO

前米折网(现贝贝网)早期员工,后就职于母婴平台辣妈汇,有5年以上流量运营和推广工作经验,有丰富的seo, sem 实战能力,目前负责搭建运营信用管家社区和app。沉稳低调务实,热爱运动。



方圆
信用管家CTO

7年以上互联网技术开发经验,先后在恒泰金融软件,多麦广告平台,9158视频网站等担纲重要开发项目。技术功底扎实,知识系统全面,学习能力强,配合良好。性格朴实敦厚。

THANK YOU



胡耀华 Tel:13386507521 QQ:747139958