

解读浙江新经济上市企业：

51信用卡的“BBC”格局

今年7月，浙江企业51信用卡在香港主板挂牌上市，终于结束了外界对于浙江首家金融科技上市公司的无限猜想。在阿里系外，这一家与蚂蚁金服二度荣登毕马威“全球领先金融科技百强榜”的企业，从另一个角度诠释了浙江新经济的生产方式。

 51信用卡

创设“BBC”格局 演绎信用卡领域全新生产关系

信用卡领域的原始生产关系，是由信用卡用户和发卡银行所组成的，涵盖了办卡、发卡、消费、还款、分期等行为。但在2012年起，51信用卡通过开发信用卡账单管理工具“51信用卡管家”，提供了新的产品和服务，打破了这一固有的生产关系，为信用卡生态扩张提供了新的可能。

“51信用卡管家”是一款智能账单管理APP，从C端用户账单管理需求出发，逐渐增加在线办卡、在线还款及其他增值服务，进而实现个人信用管理。截至2018年6月底，“51信用卡管家”累计管理信用卡账单达1.19亿张。据Oliver Wyman报告，“51信用卡管家”是国内最早和最大的在线信用卡管理平台之一。

发展早期，51信用卡主要聚焦于C端，借助移动互联网发展红利，累积和沉淀了一大批用户流量和大数据，成为其构建自有的信用卡金融生态的天然优势。截至2018年上半年，公司旗下激活用户已超1亿。

上亿级的用户群，背后是海量的用户需求和市场空间。在基本的账单管理需求之外，51信用卡通过用户分类和需求分层，为其进一步提供在线借贷撮合及投资服务。从基本债务管理需求到个人财务升级需求，再到深度普惠金融服务，51信用卡围绕C端用户的产品和服务，依据用户属性、市场格局、经济环境的变化而不断迭代和更新。

同时，在C端用户之外，51信用卡服务B端的方式和能力也在加强和深化。2014年起，51信用卡与广发银行达成在线发卡合作，形成了聚焦流量层面的B端服务模式。到今年上半年，已经与全国超20家银行合作开展在线信用卡申请服务，累计发卡数量520万张。

经过5年的发展，51信用卡的绝对优势已经远不止流量，还有信用卡金融生态发展过程中形成的大数据技术、用户运营等一整套金融科技服务能力。自2017年起，51信用卡在数据应用、信用分析及风险预测等方面与多家银行进行深入合作，推出了结合51信用卡优势和各银行特色的联名卡。截至2017年底，不到8个月的时间，已发出超过10万张联名卡。



51信用卡CEO孙海涛在挂牌上市现场。

据51信用卡CRO蒋燕青在2018朗迪峰会上透露，目前，公司与银行的合作模式共分为三类：初阶模式为流量合作，中阶模式为联合产品和运营，高阶模式为联合产品、运营和风控一体化服务，也充分说明了51信用卡的科技实力。

以大数据技术为支撑 推进业务进阶

在以互联网为首要标签的新经济领域，大数据技术是推动产业变革的重要工具和手段，这一点从中国金融科技企业近年来在国际上的影响力可见一斑。

以毕马威和澳大利亚知名金融科技风投机构H2 Ventures联合发布的Fintech100的榜单为参考，中国金融科技企业在全球36个国家“领先50强”的竞争中，拿下9个座席，成为“2018Fintech100”榜单的最大赢家。而51信用卡成为仅次于BAT系和平安系之后的上榜企业，位列12位，这也是51信用卡第二次进入该榜单。

在蚂蚁金服、京东金融等巨头相继以科技发展为导向的市场演变下，近年来，51信用卡也在不断增加科技研发投入，引进大数据和金融科技领域的专业人才，以持续强化风险控制和金融科技运营能力。

资料显示，公司研发投入已经从2015年的0.42亿元增长至2017年的2.61亿元。今年上半年更是增至1.71亿元，同比增加62.3%。

截至目前，依托于旗下上亿用户的海量大数据，51信用卡自主研发了iCredit风险控制系统，形成了超过20个维度的近万个风控变量，以全面

体现用户的消费偏好、还款能力和还款意愿。除此之外，在业内普遍仍以传统机器学习为主进行技术研发的背景下，51信用卡已率先将深度学习技术应用到金融服务和风控层面，并已经实践证明，有效提升了用户转化效率和精准营销的成果。

这也是51信用卡能在流量合作之外，不断深入产品、运营、风控等环节，升级B端服务模式的原因所在。

据介绍，公司自建的金融运营效率引擎“51CG”、运营管理后台、票券后台、数据报表、外呼系统、营销模型等六大基础设施不仅支撑了公司各项业务的系统化运营和快速增长，也可用于帮助银行进行数据大盘及运营工具打造、针对性产品分析、构建用户画像、生命周期自动化运营搭建、分群用户挖掘及模型分析、多样化营销手段智能匹配等，为其量身打造专业的运营体系，进而实现用户的快速增长和精准营销。

在港上市第一金融科技浙股

带着账单管理工具、普惠金融服务平台、金融科技运营商等多重身份，2018年7月13日，51信用卡在香港联合交易所主板挂牌交易，成为浙江“凤凰计划”首家在港挂牌上市的金融科技企业，同时也是浙江首家金融科技上市公司。

公司上市后发布的首份中期业绩报告也再次印证了公司的商业模式和发展潜力。中报显示，2018年上半年，51信用卡实现营收12.75亿元，同比增长50.5%；经调整净利润2.54亿元，同比增长48.9%。

安信证券发布研报指出，与美国、日本人均2张的信用卡渗透率相比，中国目前人均只有0.6张信用卡，未来国内的信用卡市场还有很大的上升空间。51信用卡作为信用卡新兴服务领域的知名企业，未来增长潜力巨大。

51信用卡CFO赵轲在中期业绩报告发布会上也表示，信用卡产业的扩张为51信用卡的主要用户构成提供了基础，随着中国信用卡人群渗透率的提升，未来公司的业务规模也将有进一步的扩张。

招商证券则发布研报强调，51信用卡所构建的包含个人信用管理、信用卡科技服务和在线信贷撮合及投资服务在内的动态生态系统，具备长期增长潜力。

公司方面表示，上市只是51信用卡一个新的起点，未来公司将进一步聚焦生态体系中的服务和产品，持续加强科技研发能力，优化金融科技价值输出体系，为新经济产业发展提供更多的可能性。当然，我们也将也在不断完善的金融市场监管机制下，探索企业的长远发展之路。

