



# “助力贷” 金融产品方案建议

2016年4月16日



“亲情贷”



初赛评委  
反馈



“助力贷”

产品特点:

- 借贷场景主要以“亲人住院需要筹集资金”为主
- 资金来源主要以亲戚朋友为主
- 充分利用中国社会的人情网络的特点

认同的反馈

- 可执行的产品
- 风险相关的说服可行

不认同的反馈

- 找亲人借款，是图快方便和隐私考虑，加上抵押不合适
- 额度不如申领一张信用卡
- 当疾病变长期，如何确保不影响还款
- 国家的大病医保全覆盖政策有矛盾

产品特点:

- 借贷对象主要以“医保覆盖不到的人群”为主
- 资金来源不以亲戚朋友为主，通过利用亲戚朋友的信任背书，放宽资金来源，提高额度
- 还是继续充分利用中国社会的人情网络的特点，这是中国社会的特点



## 1. 市场需求

## 2. 商业模式

## 3. 风险管理

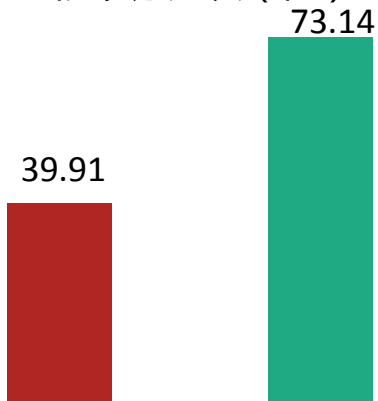
## 4. 技术应用

## 5. 创新性

# 中国患者自行负担的医疗费用是全世界最高的（接近总费用40%）



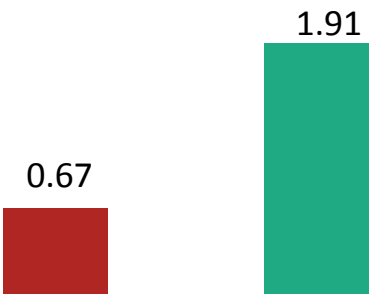
### 医院诊疗人次（亿）



2003年

2013年

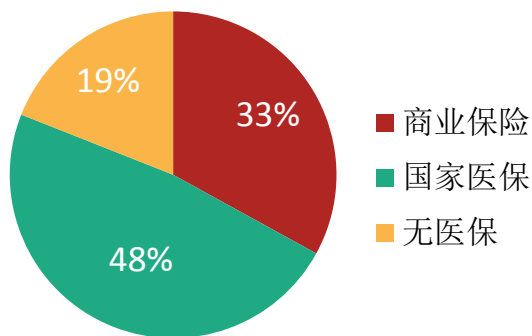
### 年住院人数（亿）



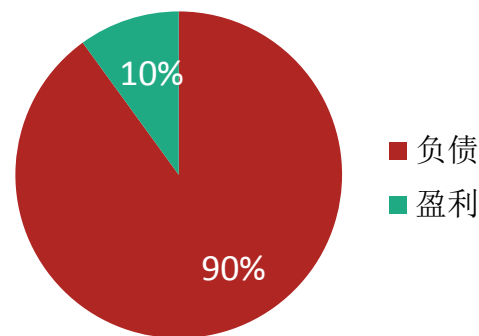
2003年

2013年

### 医保的人群覆盖范围



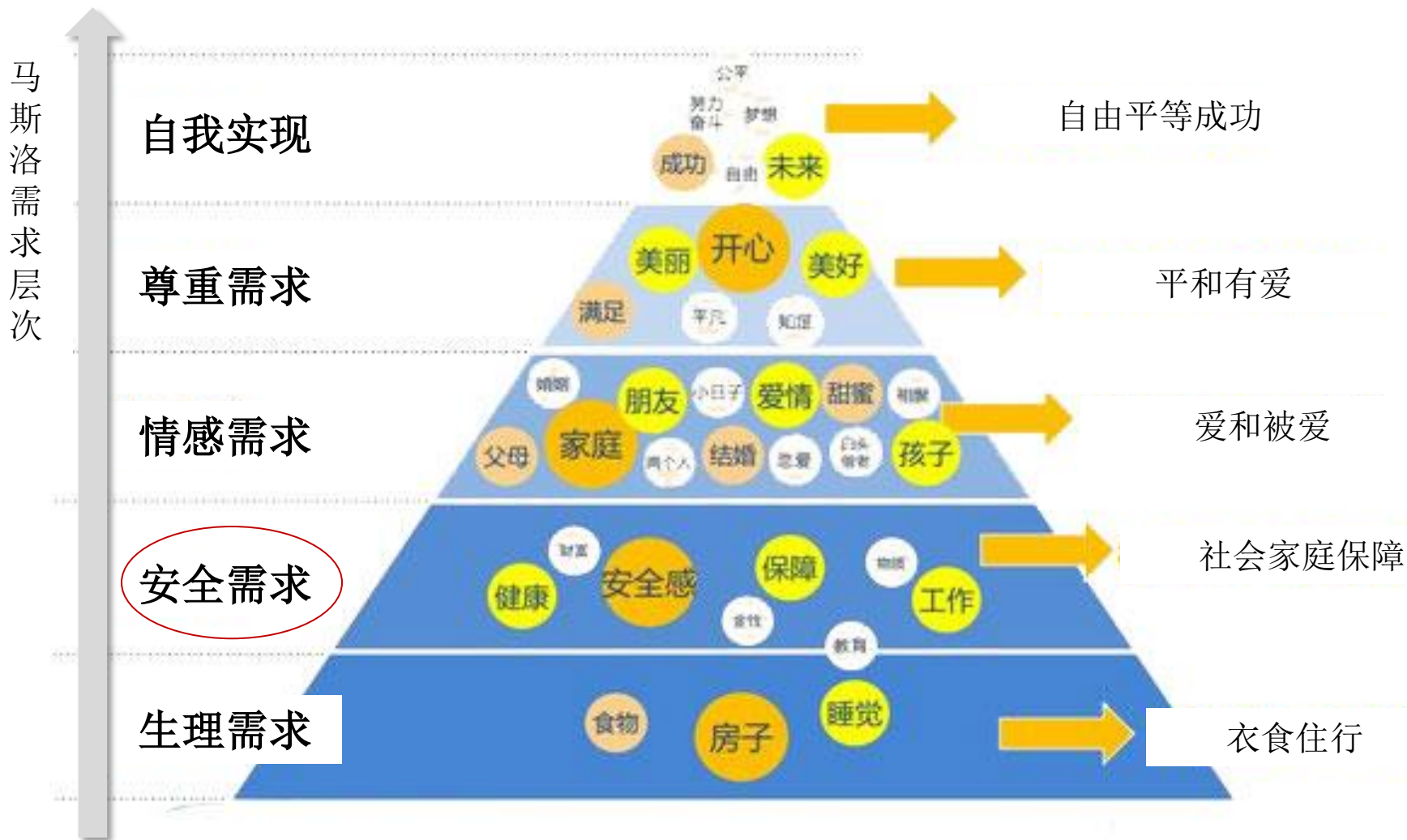
### 医院负债情况



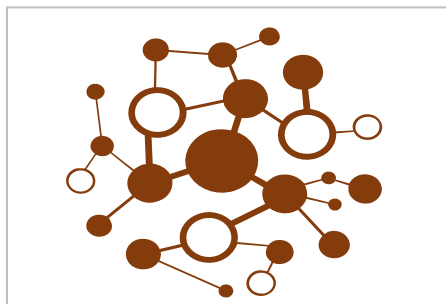
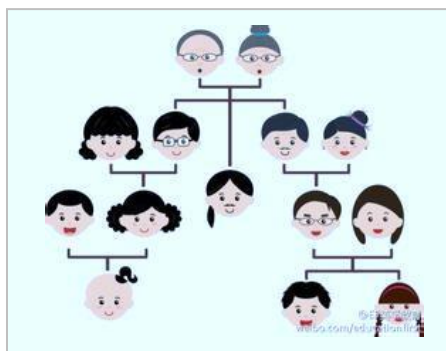
- 2003年到2013年，我国住院人数年均增长12.42%
- 保险覆盖面不够，医院资源紧张、监管不到位，务工人员看不起病，已经成为医患关系紧张的导火索
- 在中国政府控制下，药品定价和医疗费用较低，导致全国有大部分医院属于负债经营，需要靠其它方式变相收费

**“患病人数的增长、高昂的医疗费用、有限的医保，必然产生患者对资金的大量需求”**

# “生病住院”的需求十分普遍，仅次于生理需求



# 长期以来中国人依靠“血缘和关系”来解决“安全需求”的问题



- ❑ 乡土社会中，人们因彼此熟悉而相互信任，人与人的关系并不需要契约来保障，契约只存在于陌生人的关系之中
- ❑ 中国的礼俗社会，有别于西方的法理社会。“远亲不如近邻”，就是中国礼俗社会的真实写照
- ❑ 传统中国社会需要有家族存在，除广为人知的儒家思想、宗法制度外，还有组织规模力量保护自己，为自身寻求安全保证的原因
- ❑ 成为一个家族，不仅要有紧密的血缘关系，还要有共同的荣誉，共同接受的规章制度，以及家族成员之间的互助
- ❑ 联结的构成包括各种各样的社会联系，如亲戚、同事、邻居、校友、同学等等。社会联系既可以是直接联结，也可以是间接联结
- ❑ 强联结包含着某种信任、合作与稳定，而且较易获得；弱联结增加了网络的多样性而在网络中显得异常重要，往往会提供更大的帮助

# 一个真实的案例：“儿子为父亲发起的筹款”



一位在西安电子科技大学刚刚毕业的研究生，其父亲因为车祸住进了医院，短期内需要支付6万元的费用。因为父亲的医保覆盖有限，于是在“轻松筹”的慈善平台发起求助申请。短短的一周内，通过亲戚朋友校友的转发，获得了1731人的捐助，顺利筹足资金。



- 虽然这是一个“捐助”行为，不是“借贷”，但是反映了中国社会网络的特点：以群体的方式来对抗个体风险，很多捐助的人是他的朋友，朋友的朋友。
- 作为一个刚毕业的研究生，其当前的支付能力有限，但从长远的角度来看，他是完全有能力支付这笔费用的。将“捐助”转为“借贷”是具有可行性的。
- “滴水之恩，涌泉相报”，转化为“借贷”场景后，相信借款人也是愿意支付资金利息的。



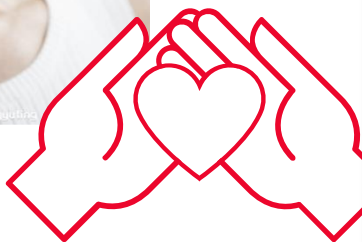
1. 市场需求

2. 商业模式

3. 风险管理

4. 技术应用

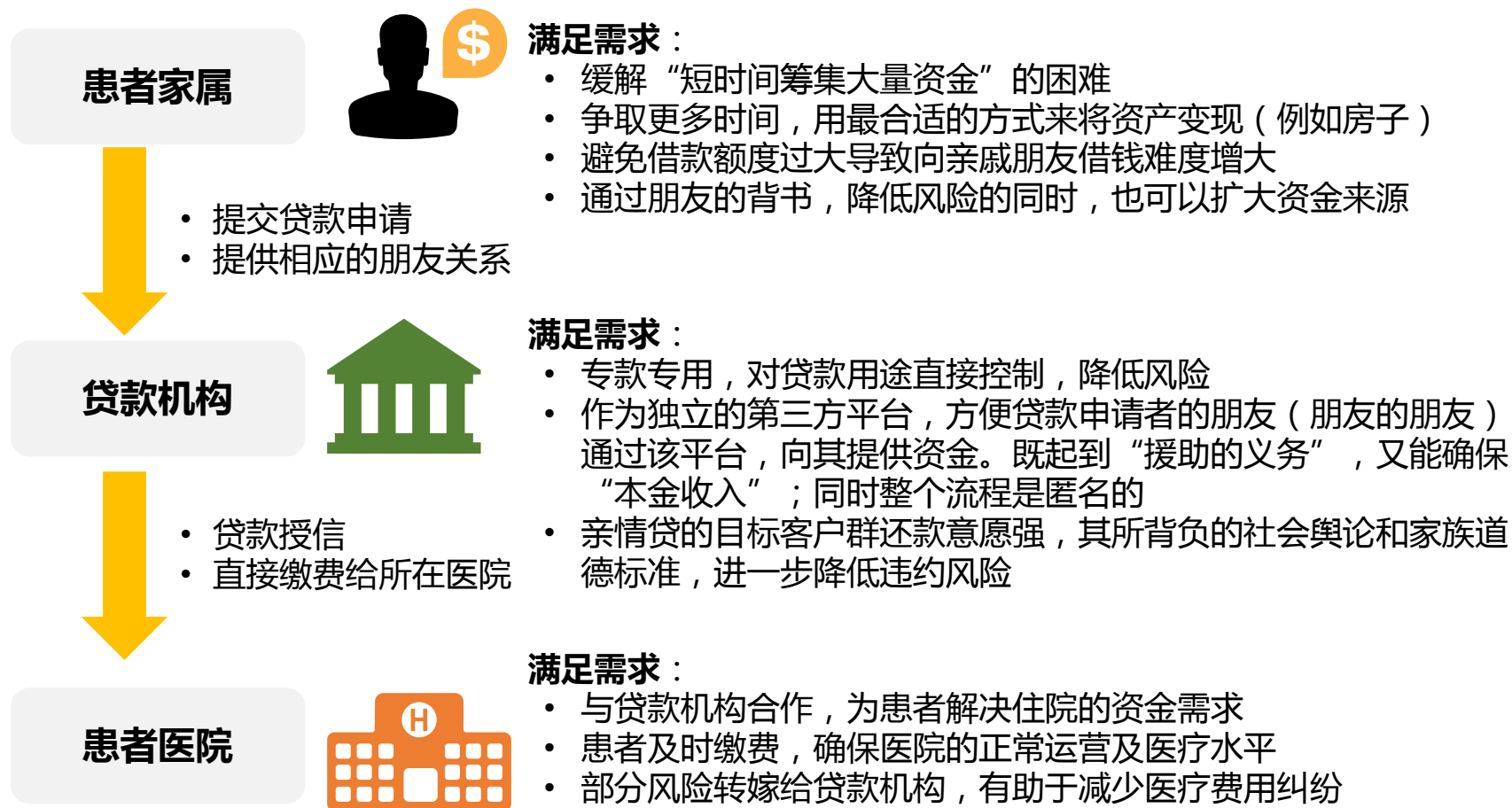
5. 创新性



## 助力贷

- **产品定位**：患者住院期间，为患者家属提供的“短期、额度较高、中等利息水平”的贷款产品
- **申请额度**：5万 - 10万
- **时间期限**：2个月 - 2年
- **年化利率**：18%-25%
- **是否抵押**：额度大时，需要分散标的，并且要求亲属朋友（其一度网络链接的人）背书（例如以个体的形式承诺帮助还其中的一小部分）
- **放款速度**：当日或隔天放款

# 商业模式：“助力贷”的参与方及其共赢模式





1. 市场需求

2. 商业模式

3. 风险管理

4. 技术应用

5. 创新性

# 风险管理：结合申请人及其亲属、住院信息、朋友信用，展开全面风控，降低违约率，从而进一步控制贷款利息范围



	描述	所需要数据
1 住院情况 检查	<ul style="list-style-type: none"><li>• 通过医院，了解每个患者的住院情况、诊断情况</li><li>• 评估患者所需的费用范围</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 诊疗报告</li><li>➢ 历史同类病情的诊疗情况</li><li>➢ 患者家属来访信息</li><li>➢ 患者历史住院信息</li></ul>
2 个人信用 验证	<ul style="list-style-type: none"><li>• 了解贷款申请者的个人信息，包括学历、人行三要素、工商信息、运营商信息、黑名单</li><li>• 评估其历史信用情况及还款能力</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 通过提交个人信息，到第三方征信平台查询相应结果</li></ul>
3 人际网络 验证	<ul style="list-style-type: none"><li>• 通过其提交的亲属信息，判断其亲属的信用水平及还款能力</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 通过提交个人信息，到第三方征信平台查询相应结果</li></ul>
4 朋友信用 背书 或抵押物	<ul style="list-style-type: none"><li>• 其一度网络空间的朋友，可以为其背书，例如承诺可兜底一部分资金</li><li>• 如果申请人本身有固定资产（例如车或者房子），可评估其价值</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 其一度网络联络的朋友（例如校友、同事）有很大可能和意愿，愿意为其进行背书，则相关人群的信用也可以作为一种虚拟抵押物</li><li>➢ 通过第三方接口，查询抵押物的市场价值</li></ul>



1. 市场需求

2. 商业模式

3. 风险管理

4. 技术应用

5. 创新性

# 通过大数据技术，计算其亲属支持的亲密度，以及患者康复的可能性



急救  
业务

院内诊  
前业务

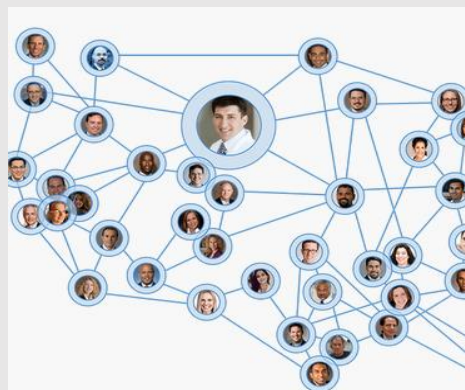
医医  
互动

医患  
互动

慢病管  
理业务

个人健康  
管理业务

...  
...



Connect

Stay connected with  
colleagues, classmates and  
co-residents

信息平台或云端数据储存  
和分享

分析引擎

信息输入场景：  
医生个人情况、  
患者个人情况、  
用药情况、病历、  
医疗相关的学术  
论文

个人/家庭亲属场  
景：亲属和患者  
的关系、申请人  
和患者的关系、  
亲属的个人信息、  
患者的个人信息

第三方查询场景：  
个人征信报告、  
学历、出行记录、  
抵押物市场价值



- 查看参与各方的情况

- 查看贷款信息的具体内容。所有的信息都是匿名，但是系统会提示该借款人跟你的亲密程度

具体参与的方法：

- 可以为其“背书”，例如“承诺为其承担1万元的费用，若其出现坏账”
- 可以为其“借款”，提供资金
- 可以为其“转发”，转发到自己朋友圈



1. 市场需求

2. 商业模式

3. 风险管理

4. 技术应用

5. 创新性



## 需求创新

- 目前市场上大部分贷款产品，主要解决人们住房、旅游出行、一般消费、投资理财的需求，而将医疗费用的需求全部转交给“国家医保”或“保险公司”处理
- 短期的医疗费用周转的需求，是十分普遍且被金融巨头忽视的领域

## 风控创新

- 风控方法将中国人长期以来依赖的“血缘亲属关系”和“道德文化”做担保，从而降低产品的违约率
- 从风控数据来源上，增加了医院治疗信息、看护信息等数据源
- 技术上采用“网络拓扑算法”来计算亲属朋友的支持程度，从而增强申请人的还款能力

## 模式创新

- 同时解决了患者的住院费用问题，及医院经营过程中的收款问题
- 其它好友可以通过中间“贷款机构”，以最合理的利率，将款项支援给患者家属，既表达了自己的朋友之情，也避免了传统民间借贷中因借款过于仓促而导致的经济纠纷



云众数据官网：  
[www.cloudz-data.com](http://www.cloudz-data.com)

联系方式：  
0591-22869661