

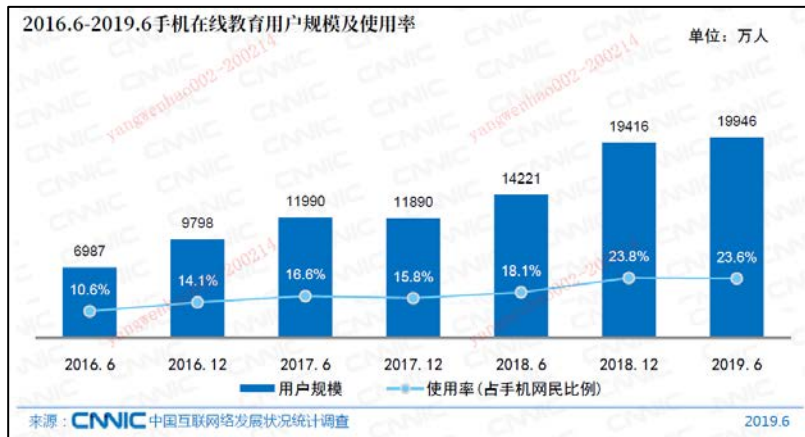
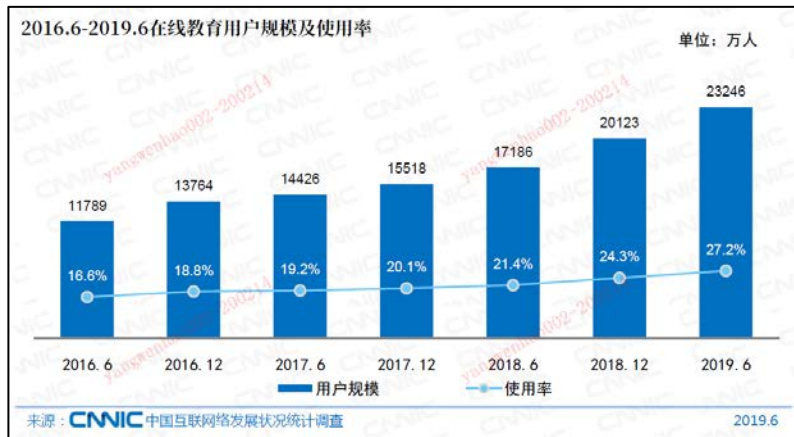


# 中小银行互联网金融（深圳）联盟 在线少儿教育服务介绍

2020年4月

## 在线教育合作背景：在线教育市场总览

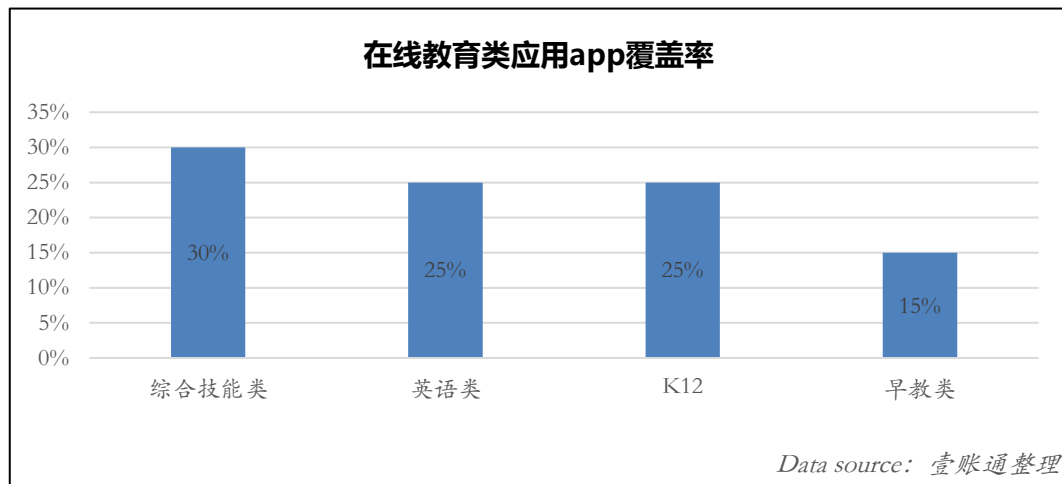
根据中国互联网络信息中心第44次《中国互联网络发展状况统计报告》数据显示，截至2019年6月，我国在线教育用户规模达2.32亿，较2018年底增长3122万，占网民整体的27.20%；手机在线教育用户规模达1.99亿，较2018年底增长530万，占手机网民的23.6%。随着二胎政策全面开放，升学就业竞争压力不断增大，满足用户碎片化学习需求的在线教育用户规模将持续增长。预计2020中国在线教育用户规模将达3.05亿人。



2019年《政府工作报告》明确提出发展“互联网+教育”，促进优质资源共享。在相关政策指引下，在线教育逐渐延伸至广大农村和边远地区。未来，以AI技术为驱动的个性化教学将成为在线教育的重要发展方向。

## 在线教育合作背景：在线教育市场细分

根据2018~2019年在线教育app存量及新增投放情况分析，目前综合技能类app占比约30%，其中编程（儿童）、音乐陪练等成为近两年热点。此外在线英语类app及K12（在中国一般6-18岁）类占比各约25%，早教类app占比约15%。但近两年K12、早教辅导类app投放增长率明显飙升，app月活用户已经超过1.5亿，反应了人们对青少儿教育的重视度越来越高。



综上所述，结合青少技能教育和语言类学习的青少儿在线教育市场发展空间巨大。仅就在线少儿英语教育为例，近两年市场规模呈现两位数高速增长，2019年市场总规模约80亿元，随着留学人口的不断攀升，2020年规模有望破百亿大关。

## 合作形式1：教育分期引流与风控合作

借款人画像	1、年满18周岁并且低于55周岁（贷款结清日不超55岁）的中国公民 2、无不良信用记录/有稳定收入/有固定资产的优质客群； 3、如学员为少儿或学生，申请人必须为父母。（少儿课程）
借款额度	1、个人总额度10万元 2、单笔最高10万元
借款期数	常见期数6、12、18、24，理论上支持短于课程总期限的灵活期数调整
审批效率	1、须支持7*24小时全天候不间断放款 2、须支持智能自动审批秒级相应 3、过件率不得低于90%
还款方式	绑卡自动代扣，等额还本
贷款利息	年化不高于8%
逾期风控	1) 停课，逾期触发阈值后发送指令，教育机构操作停课 2) 逾期超过60天追偿无果后，由教育机构对客户课程强制退课，退课产生的预收款回收支付未偿贷款本息，不足部分由教育机构补足
存量资产表现	目前M1+动态逾期率约1.6%，M3+vintage逾期率不超过0.1%，不良率为0

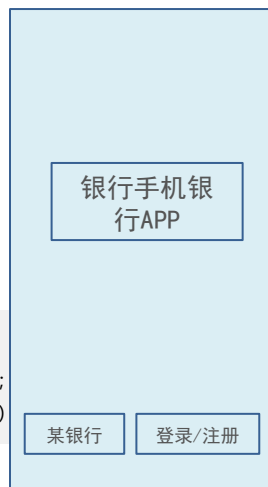
## 合作形式2：客户引流分润

售前（直销展示）  
合作银行推荐客户



要点:

1. 银行客户端内上架展示产品;
2. 客户输入客户经理（推荐人）



要点:

1. 银行APP内查看，跳转链接购买
2. 课程订单 带有合作银行标签;
3. 课程订单带有合作银行员工标签。



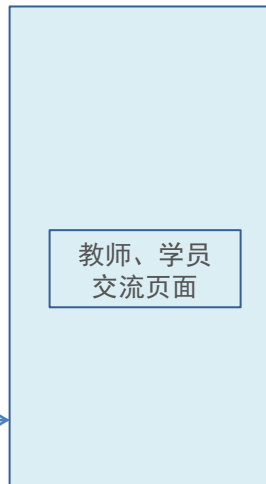
③客户点击提交购课信息

售中（购课确认），教育机  
构引导客户完成课程购买



④机构分配售前  
引导客户完成  
课程签约购买

⑤教育机构分配班主任  
引导学员排课  
和上课



## 合作形式3: 提升银行客户综合服务能力

针对银行对公客户、私行客户、内部员工、信用卡客户、财富客户客群不同客户类型, 优选课程客户服务模式, 增强银行客户综合服务能力。

### 目标 客群



#### 对公客户

- 定制化的企业英语服务方案
- 企业团购英语产品内部福利



#### 私行客户

- 私行客户提供课程优惠服务
- 私行客户积分兑换服务



#### 内部员工

- 银行内部员工培训购课优惠
- 员工及家属优惠购课福利



#### 信用卡客户

- 信用卡积分兑换课程优惠
- 联名信用卡购课优惠服务



#### 财富客户

- 银行赠送客户课程优惠服务
- 银行财富客户购课优惠服务

谢谢!