

雪球访谈

乐信CFO曾岩为雪球球友解读2019年Q3财报

2019年11月21日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾

乐信 V 乐信集团官方

X)乐信

访谈简介

11月18日，\$乐信(LX)\$发布了2019年三季度未经审计的财务业绩，财报显示，第三季度，乐信实现营业收入32亿元（人民币，下同），同比增长72%，自上市以来连续八个季度呈现双位数增长。净利润7.24亿，同比增长62%。

第三季度，乐信新消费平台战略发力引发强劲的马太效应，用户增速大幅提升。截至2019年3季度末，乐信用户达到6260万，同比增长92.2%；单季新增活跃用户数250万，同比大幅增长265%。

用户的强劲增长，带动乐信业务规模高速增长。3季度，管理在贷余额515亿，同比增长99.5%。资产质量表现持续稳健，超过90天的逾期率由上一季度的1.49%下降为1.40%。

本期访谈，我们邀请到了乐信CFO曾岩与球友就2019年Q3财报展开交流沟通。11月21日（周四）来雪球访谈间，乐信CFO曾岩@乐信将为您一一解答，速来提问噢~

免责声明：本访谈基于嘉宾认为可靠的已公开信息，但嘉宾无法保证信息的准确

性或完整性。在任何情况下，本访谈中的信息或所表述的意见不构成对任何人的投资建议，投资决策需建立在独立思考之上。

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：乐信(LX)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 下木1990:

关于\$乐信(LX)\$，对@乐信 说：曾总，您好。几个问题请教下：1乐花卡交易规模占比和总量上升，但是观察到与其他钱包支付工具不同，乐花卡无免息期直接分期，这是初于什么考量2 Q3新客非常强，地推和老客推荐占比很高是否和开学季相关?这两块获客成本和线上相比低多少？ 3 关于监管的insight，公司目前杠杆8.6X，未来监管对于助贷业务是否会有业务杠杆的限制。4 Non-guarantee业务占比多少，公司是目前可比公司中apr最低的企业，未来是否有提高该业务规模比例的可能。 5 静态口径下逾期率自2018Q2后上行，是否受催收大环境的影响？预期vintage收敛值大概在什么范围。谢谢~

[答] 乐信:

1. 乐花卡是我们跟银行一起推出的便利化消费金融产品，是否设定免息期，更多取决于资金方的经营考量。目前，我们看到用户对乐花卡的接受度很高。2. 地推和老客推荐比例和具体时间段没有直接关系。新客增长强劲更多是因为我们作为新消费平台，有效洞察并满足了潜在用户的需求，并采取有效的广告营销手段。成本方面，老客推荐其实属于线上获客，而地推是所有获客渠道成本相对较高的。3. 公司的业务实质是帮助持牌机构对接资产。通过我们平台撮合的贷款，都属于持牌机构的表内资产，计算杠杆率，也应该是计算持牌机构的杠杆率，这也是业内通行的计算方法。4. 我们的APR是上市企业中最底的，这和我们服务的客群优质直接相关。我们会在合规运营的前提下，将APR稳定在合理的范围内，大概是24%左右。关于non-guarantee业务，目前在所有机构资金中，接近20%。我们会按情况作出合理的调整，不过大体会是这个范围内。5. 我们的逾期率是比较稳定的，即使有些波动，也是非常小的差别，属于比较正常的周期性波动。

[问] sandy_s:

关于\$乐信(LX)\$，对@乐信 说: 目前行业的趋势不是很好，我想问下，公司未来的获客渠道有什么新的规划以及未来公司整体发展情况呢？

[答] 乐信：

今年我们推出了新消费平台战略，通过消费场景、权益、金融三个方面布局，加强平台对于新消费人群的吸引力，这两个季度我们的用户增速都十分强劲。另外，我们所服务的是受过高等教育的白领用户，业务也合规，所以大环境对我们的影响其实是正面的，公司会继续快速发展。关于获客，我们还是会继续优化发展目前已有的获客渠道。

[问] 我不管我最可爱：

关于\$乐信(LX)\$，对@乐信说：您好！想问下贵公司的APR是如何计算的？

[答] 乐信：

我们的APR就是Effective APR，是采用IRR的计算方式。我们知道市面上有各种算法，但是我们的算法比较简单和直观，而且包括了所有的费用，也就是用户实际支付的所有利息和服务费的总和。

[问] 陈同学啊：

关于\$乐信(LX)\$，对@乐信说：研发投入1.21亿，比去年同期9360万增长29.4%，公司的研发费用主要用于研发什么？

[答] 乐信：

研发投入的目的是让我们的系统更加安全高效，更加合规。作为技术驱动的金融科技公司，乐信实现了AI在服务流程中全链条应用。乐信智能风控引擎“鹰眼”的订单自动化审核率达到98%，海量小微金融资产处理技术平台“虫洞”的融资匹配成功率达到93%，同时风险长期控制在行业较低水平。今年乐信AI实验室与大数据中心推出的“灵犀”AI智慧金融平台的效果也开始显现，不仅为各条业务线的快速迭代及AI赋能提供更便利条件，也为乐信金融科技输出提供了有力保障。

[问] 每天一个新发现：

关于\$乐信(LX)\$，对@乐信说：助贷业务目前占比多少，机构平均资金成本如

何？最近催收政策收紧，公司为何选择此时扩大新用户群。Q3新增用户超预期，主要是在哪些渠道获客，目标客户群体有什么变化吗？

[答] 乐信：

目前助贷业务占比约93%，核心的资金成本8%-9%（不承担风险的业务会让资金成本略微上升，但基本还是处于8%到9%的区间）。催收政策的变化对我们并没有产生太大的影响，我们一直很关注催收标准和执行细节的合规，也持续通过内部管理、技术提升对催收进行监控和完善。我们研发了智能语音质检系统，对客服人员与用户的沟通进行监督，也广泛使用了AI机器人进行催收，确保整个过程合规合理。过去一段时间获客的提升，是我们新消费平台战略发力带来的自然结果。我们的目标用户群体没有变化，还是以受过高等教育的年轻白领为主。主要获客渠道大致分为三种，一是在线高效的广告投放；二是地推和电商获客；三是自然流量（公司知名度，用户推荐等）。

[问] 新经济资讯：

关于\$乐信(LX)\$，对@乐信说：分红是什么时候开始分红呢？有什么条件？

[答] 乐信：

目前我们为股东提供了很高的收益率，去年我们为股东贡献的ROE超过50%。公司现阶段还是致力于快速发展，为股东带来高额回报。未来，我们会视公司发展情况决定我们的分红策略。

[问] 长安卫公：

关于\$乐信(LX)\$，对@乐信说：目前监管对催收、借贷行业整顿力度较大，今年的网络借贷行业清理整顿过程中，停运了1200多家。不少上市公司也因催收、违规搜集信息受到影响、中止IPO，投资者普遍较为悲观，请问您对网络借贷行业今后的发展怎么看？

[答] 乐信：

我们并没有受到太多的负面影响。我们的业务一直保持合规经营，APR有很大的竞争

优势，金融科技内功扎实，服务的用户也是高质量的，我们对我们的发展充满了信心。从行业来看，总体是走在一个更加有序，更加合规的方向上。大家可能看到一些不合规平台被处理，会对行业有担心。但是从我们的角度看，清除不合规平台，对于合规的大平台，恰恰是好事。

[问] 金灶沐呵呵：

关于\$乐信(LX)\$，对@乐信说：请教曾总，这两个季度乐信提到很多次新消费平台战略，它和乐信原有的业务是什么关系？未来会成为很重要的盈利来源吗？乐信好像也是唯一一个互金提出了互金业务以外的战略的

[答] 乐信：

新消费战略平台对我们现有的生态系统是一个扩展和深化。通过新消费平台战略，我们会更有针对性地为年轻人提供更全面的服务，比如年轻人青睐的消费折扣和特权，以及在线上线下不同消费场景中为他们提供更优惠便捷的分期消费服务等。我们的初衷是在更多领域拓展我们的服务。新消费平台战略还在早期，目前还并非主要的盈利来源，但是它将带来长远的积极影响，会带来更多的新用户（这两个季度我们获客的强劲增长也说明了这一点），同时也让我们更好的服务现有的用户，而这是我们持续盈利的基础。

[问] 理查德lcd：

关于\$乐信(LX)\$，对@乐信说：今年截止今年3季度，公司用户数6260万，同比增长92.2%，在行业目前比较险峻的态势下，公司的获客渠道主要是什么？

[答] 乐信：

虽然大环境对行业似乎带来一些挑战，但对我们的影响不大。我们将继续保持并优化现有的获客渠道。我们目前的获客渠道大致有以下三种，一是在线高效的广告投放；二是地推和电商获客；三是自然流量（公司知名度，用户推荐等）。

[问] 郑小曲曲：

关于\$乐信(LX)\$，对@乐信说：三季度用户增长很亮眼，总用户数、活跃、新增活跃可以说都和同行拉开很大差距。是因为目前的获客渠道发生变化了吗？未来在获客上会有什么新的方式吗？还继续会是受教育年轻人吗，还是会有拓展？

[答] 乐信：

目前获客渠道并没太大变化，未来会进行加强和优化，以更低的成本获取更高质量的用户。我们目前的获客渠道大致有以下三种，一是在线高效的广告投放；二是地推和电商获客；三是自然流量（公司知名度，用户推荐等）。我们的业务会继续专注于有良好教育背景的年轻白领，当然也会更年轻化，更优质。

[问] 小王爱投资：

关于\$乐信(LX)\$，对@乐信说：三季度，新增客户的比例，成本是多少，渠道是什么？

[答] 乐信：

三季度，我们的季度活跃用户610万，其中，新增活跃用户250万。获客成本一直保持在200元上下。实际上，过去一段时间我们获的客，基本都可以在3-6个月内回本，效果还是很不错的。获客渠道大致分为三种，一是在线高效的广告投放；二是地推和电商获客；三是自然流量（公司知名度，用户推荐等）。

[问] 拉拉打雷：

关于\$乐信(LX)\$，对@乐信说：财报显示，超过90天的逾期率由上一季度的1.49%下降为1.40%。公司坏账率不高的原因是什么？

[答] 乐信：

一方面是因为我们的客群是优质高成长人群，他们受过良好教育，信用意识强，本身的内在风险很低；另一方面是我们有成熟的风控系统，通过复杂网络、用户行为序列、LBS分析、收货地址聚类分析等模型有效防止大规模欺诈。我们的风控系统已经有7500多个变量，可以实时评估用户的风险情况。

[问] 司如白水：

关于\$乐信(LX)\$，对@乐信说：对于行业未来的发展，公司觉得机遇和风险是什么？

[答] 乐信：

国家政策目前鼓励消费，所以大环境上来说，未来中国消费市场将会获得进一步发展，这也是乐信新消费平台战略的重要机遇。而且，中国受教育年轻群体还在扩张，这部分人群具有优质、高成长等特征，乐信深耕的这个细分市场，未来还有很大的潜力。

风险方面，从整个行业来看，监管合规和资产质量是比较值得关注的。而我们在这两方面都做了不少的努力。乐信是有消费场景的分期平台，利率一直在24%左右，各项经营保持合规。资产质量方面，乐信所专注的客群内在风险低，加上我们在风控技术上的大力投入，所以资产质量一直保持稳健。大家可以从财报上看到，乐信的超90天逾期率一直稳定在1.5%以内。

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里