

家装贷款成新宠家居企业纷纷推“分期付款”服务

据小编了解，“花明天的钱买今天的东西”。现如今，分期购买房子、车子这类大件物品已经是非常普遍的现象，贷款消费已经成为中国人司空见惯的消费方式。

对于消费总额较大的家装业来说，不少装修公司、家居卖场也纷纷选择和银行及金融机构联手，将互联网金融服务导入传统家装行业。表面上看，这似乎只是一种应运而生的消费模式，实际上却是一场用户、银行和装修平台三赢的组局。

土巴兔的“装修贷”、元宝亿家“家装e分期”、齐家网“装修专享贷”……放眼望去，越来越多的互联网家装平台都前赴后继推出装修贷款服务，进一步完善用户价值体系，打造家装O2O闭环。

短平快是这些互联网装修贷款产品的共同特点，那么除此之外，到底拼的是啥？

用户：看的是合作机构是否靠谱

从用户角度来说，通常最看重的是贷款机构的稳定性和资金在流转过程中的安全性。从目前问世的互联网装修贷款产品来看，主要是和消费金融公司、银行进行合作。例如，东易日盛推出的“易日升金融家装贷款”背后是其旗下的易日升金融公司；土巴兔推出的“装修贷”则是和招联金融、建设银行携手合作。

齐家网目前主推的家装分期产品叫“装修专享贷”，选择的合作对象分为两块，一块是由建设银行和江苏银行组合的银行矩阵，有银行托底，用户自不必为资金发愁；另一块是眼下处于风口的百度金融，这家有着百度人工智能和百度大数据风控基因的金融平台，似乎先天就有着互联网金融的优势。

利率高低也是用户考虑的另一因素。东易日盛提供的建设银行安居分期和中国银行分期年费率为4%；土巴兔“装修贷”联合建设银行提供的月费率为0.35%（年费率为4.2%），都低于普通银行装修贷款5%以上的年费率。

而齐家“专享贷”的分期利率则还要低一些，建设银行和江苏银行年费率均为3.6%，再加上近日在上海地区推出的首年免息贷款优惠政策，更是让很多用户更青睐于选择分期付款的方式。从目前来看，用户的口碑反应还是不错的。

银行：平台风控能力决定贷款利率

从银行的角度来说，选择是否要和互联网家装平台合作，以及放贷利率的高低，重要的考量因素之一就是平台是否有严格的风控力。互联网家装平台提供的家装分期

本身只是互联网家装业务的一项增值服务，如果互联网家装平台能够对装修的流程进行严格把控，确保装修行为的真实性，也是对金融机构负责任的表现。

家装行业因其固有的特性，对流动资金的整合能力较强，但也很有必要主动引入风控机制同时健全企业管理结构。如果家装平台尚未完成从“撮合”模式向重度垂直的转型，或是信息化程度不高，那么也就不具备对资金流风险的控制力。不过所幸的是，已经有不少平台开始重视这个问题。

齐家“专享贷”的风控体系是和其专为装修、建材、家居等领域内定制化产品服务交易量身定做的支付保障平台“齐家钱包”相结合。

用户的资金每个环节的动向都在后台有所反映，一旦发现有异常系统就及时发出预警，随后将有后台人工进行核实。如若查实款项有异常动向，将会进行及时冻结，为银行完成风险把控环节，也就此形成“专享贷”的独特优势壁垒。

打个切实的比方，如果用户通过齐家平台订购了一个橱柜，系统就会自动跟进橱柜制作的进度和资金流动情况。同时，在用户收货、安装、验收建材时，贷款会托管在齐家钱包内，待用户验货确认满意后，贷款才会付给商家，整个交易过程一旦产生纠纷，齐家网会立即冻结贷款并同时通过齐家各项保障机制进行处理。

而由于橱柜是定制化产品，一般制作周期会比较长，如果在不合常理的期限内就完成了，齐家后台就会将其视为异常，监控到这一情况后，风控系统就开始发挥作用了。左手是钱包，右手是风控，双管齐下掌握资金的主动权。