

2015年6月3日

周三

农历乙未年四月十七  
总第12745期  
邮发代号 35-4  
刊号 CN41-0002

# 郑州晚报

## 时政新闻

县区经济

# 市委常委会昨日召开

## 研究推广运用政府和社会资本合作模式和“五单一网”改革工作 要求全市上下把握新常态全力支持和推进各项改革

AA02



## “三纵五横”全国骨干流通大通道划定 郑州入选 国家级流通节点城市

AA03

### 央行将推大额存单 个人30万元起认购

利率将高过普通存款  
利率市场化又近一步

▶▶ AA05

### 限塑7周年 我市开展专项整治行动 销售超薄塑料购物袋 可能被吊销营业执照

▶▶ AA07

## 苏宁消费金融公司开业 任性付助推消费大平台

5月29日,苏宁消费金融公司正式开业运营,其第一款代表性产品“任性付”也首次与大家见面。目前所有的易付宝用户,可在个人账户下查询并申请消费贷款额度,在苏宁平台上体验全新的购物模式。

苏宁云商集团董事长张近东在“互联网金融论坛和苏宁消费金融产品发布会”上表示,苏宁消费金融公司的开业,可以说为苏宁618年中庆开了一个好头,尤其是任性付产品的上线,通过与商品经营内容的全面融合,将创新出更为多样化的消费体验,618就是任性付产品亮相市场的第一战。



### 苏宁的金融“云”图

对于苏宁消费金融公司成立的初衷,张近东在发布会上介绍到,苏宁消费金融公司力求通过推动普惠金融的发展,以金融的力量促进消费升级,真正解决消费者“能消费、敢消费、愿消费”的实际问题,依托苏宁海量的会员、数以万计的供应商以及充沛的现金流,打造“供应链金融+基金保险+消费信贷”的全产业链金融布局。

从中国人民银行公布的数据来看,2012年中国消费性贷款规模达115万亿元,2013年142万亿元,2014年171万亿元,消费贷款正以每年20%以上的速度递增。而且,我国消费结构正在从吃、穿等生存型消费向教育、旅游等发展型和品质型消费过渡。可以说,苏宁消费金融公司进入了一片蓝海。

在张近东的战略拼图中,苏宁消费金融的诞生是消费和金融市场发展的需求,更是苏宁互联网零售发展的延伸。众所周知,苏宁发展“互联网+零售”的过程中,重点做了三件事,那便是“+渠道”、“+商品”、“+服务”,而苏宁消费金融公司所做的就是商品和服务。

张近东认为,苏宁消费金融公司是苏宁金融产品和服务矩阵中最重要的组成部分。从苏宁金融生态圈来看,在上游,苏宁已经成立了面向供应商的小额贷款公司和商业保理公司;在中游,苏宁上线了为苏宁售后、物流等服务商提供保险计划的互联网保险销售业务,以及以提升客户黏性为目的的“零钱宝”基金销售业务;而本次苏宁消费金融公司开业,则是立足海量用户和海量商品布局下游消费信贷。

### 张近东开业抛出“两张王牌”

在发布会上,张近东称,如何立足零售平

台,发展苏宁消费金融是自己给自己出的一个课题。然而在开业首日,张近东显然是带着答案来的。

张近东在现场亮出的第一张王牌便是全新推出的“任性付”产品,其实从28日开始,在苏宁易付宝用户的个人账户中,已经可以看到这款产品,根据消费记录的区别,用户最高可获得20万元的个人消费贷款额度。

苏宁消费金融公司总经理陈鸣介绍到,任性付仅是率先上线的第一支产品,通过苏宁平台近千万SKU商品、近2亿的全国会员,以及苏宁门店“全球化”的天然优势,苏宁金融将可以为消费者构建更多的使用场景,提供更多的金融产品和服务。

张近东在现场抛出的第二张王牌便是苏宁的大数据能力,苏宁拥有海量的消费者,和线上线下的消费信息和消费者行为数据;拥有上万家供应商和平台商户的销售数据和信用分析;拥有遍布全国的物流网络和物流配送数据。通过对这些数据的分析和运用,对用户数据进行风险评级,苏宁已经建立一套完整的消费者信用体系。

苏宁消费金融公司的正式开业运营,可以说是互联网金融向普惠消费金融领域迈进的重要一步,对于苏宁自身和行业都有着重要意义。

中金公司在其近期发布的证券研究报告中指出,通过“互联网+金融”的展业模式,苏宁消费金融公司的成立能提升苏宁平台的用户体验与消费黏性,以零售、物流、金融、IT为基础打造的互联网零售生态圈有望为苏宁带来巨大的成长空间。

樊无敌

郑州晚报 公益广告

## 拒绝高利诱惑 远离非法集资



提高风险防范意识,警惕贷款、非法融资和非法集资陷阱,谨防上当受骗。