

天猫双11
数字金融从供需两端助力内需

- 覆盖更广泛**
- 网商银行为300多万中小商家提供3000亿元贷款资金支持，助力商家备货。
- 天猫商家为线上800万双11商品开通花呗分期免息，助力商家卖货。
- 需求更旺盛**
- 40%的商家来咨询如何开通花呗，比平时增长1倍。
- 要求ISV开通花呗收款功能的商家比日常增加8成。
- 生意更好做**
- 开通花呗以后，商家交易额平均提升38%，交易用户增加32%。
- 1元利息可以换回2元利润，贷款能把生意做大事。

数据来源：支付宝&网商银行

天猫双11助力内需： 300万中小商家贷款到位 “支持花呗”成最新店招

文/沈钊

数字金融正在成为天猫双11商家做生意的“新武器”。

支付宝联合网商银行发布的天猫双11商家端报告显示，今年天猫双11，网商银行为300多万中小商家提供3000亿元贷款资金支持，帮助商家解决备货资金周转难题。

与此同时，天猫商家为线上800万双11商品开通花呗分期免息，线下也有越来越多的商家贴出本店支持花呗的店招，以吸引消费者。

A 300万中小商家贷款到位 商家付1元利息赚2元利润

来自慈溪的天猫商家余雪辉最近很是忙碌，他一边申请了网商银行的信用贷款，投入开发了一款三明治早餐机，一边通过花呗分期免息等方式，吸引消费者。双11预售期间，这款早餐机的销量比预计多2倍，“卖得太火爆了，预备的货源都告罄了！”

网商信贷助力多备货，花呗分期助力多卖货——灵活运用这两大数字金融法宝的余雪辉，是万千小商家的代表之一。天猫双11进入第11年，是消费者的狂欢节，也是品牌和商家增长的良机，更是拉动内需的新动力。

兵马未动，粮草先行，贷款需求是商家备货温度的晴雨表。《天猫双11贷款报告》显示，今年双11，商家在备战期间，人均贷款7次，有15万商家甚至超过了100次，需求十分旺盛。

作为贷款的提供方，网商银行行长金晓龙分析说，一方面是因为，现在天猫双11的贷款服

务已经支持商家从开店到推广、增值的全链路；另一方面，也是商家的生意经算得好。

四川康定的商家张大姐，2012年以来，在网商银行贷款累计高达5000笔，最小一笔只有3元钱。因为太频繁，客服团队特地联系她，怕她不知道这是贷款，没想到大姐说得头头是道：“一有订单就来借款，订单大就多借，小就少借，赚钱了立马还，每笔只用几天，这样利息付得少。”几年下来，她的销量从每年10万元做到每年200多万元，5000多笔借款，没有一次逾期。

很多像张大姐一样的中小商家认为，贷款可以有效促进自己的生意。调研显示，70%商家认为1元利息可以换回2元利润，贷款是能够把生意做大的办法。为满足这些贷款需求，今年双11，仅网商银行与其合作机构，累计放款金额就将达到3000亿元，同比增长50%。

本版制图/刘苗



B “本店可用花呗”成新招牌 商家开通花呗销售增38%

通过贷款新增的货品，如何更好地销售给客户，商家开始看到消费金融的作用。移动支付渗透率的提升，让商家挂出“本店可用支付宝”的招牌成为平常，但今年双11，商家的店招又有新动作——“本店可用花呗”。作为支付宝的服务商，云纵集团感受特别强烈，“双11期间，光是消化商家要求开通花呗的需求，就让我们不得不临时增加人手。”

云纵集团相关负责人牧月介绍，双11期间，在很多三四线甚至五六线城市，要求开通支付宝的商家大幅增多，问及原因的时候，多数商家都表示因为消费者对于使用花呗支付有需求。

据不完全统计，几家支付宝ISV

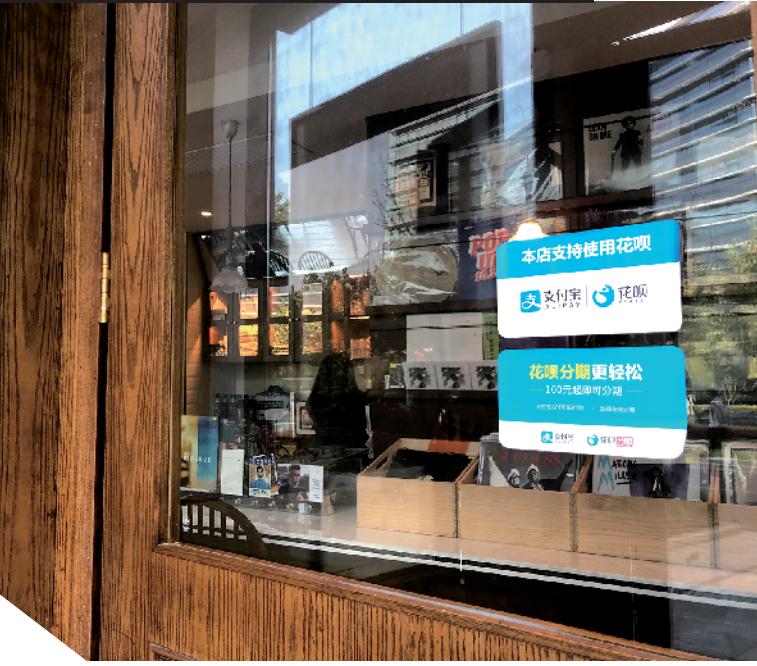
的平均数据显示。为了更好地满足消费者需求，促进成交，要求开通花呗收款功能的商家，比日常增加了八成。在天猫的品牌旗舰店里，几乎所有商家都把支持花呗分期免息作为卖点。

特别是教育、培训类的商家，在天猫双11通过开通花呗分期，并且免利息的方式降低报名门槛，销量增长明显。以正保远程教育的中级会计师培训课程为例，每天上课的学费只需要1元钱左右，这个课程双11以来销量是日常的8倍多。

蚂蚁金服数字金融总裁黄浩指出，开通花呗能够提高交易额，帮助商家更好地做生意。花呗的数据显示，在非双11期间，商家开通花呗以后，交易额平均就能提高38%，交易

用户平均增加32%。这个效应在双11期间更加明显：天猫双11预售期间，花呗分期拉动下，交易额增速最快的类目是个人清洁、宠物商品和保健食品，增幅分别达到了20倍、5倍和4.6倍。

中国社会科学院金融研究所与金融研究室副主任尹振涛认为，天猫双11商家的新金融故事，是观察中国经济结构转型升级的新窗口，是践行金融供给侧结构性改革的试验田。在助力普惠金融的同时作用于供给侧和消费端，激活潜在消费需求，提升金融供给的效率，扩大金融服务的覆盖范围，让双11真正成为实体经济持续、健康增长的推动力量。



大众对消费信贷的需求，需要更多金融机构参与进来。双方在资金、流量、技术和数据上优势互补，通过联营但又独立风控的方式，去推动这个市场健康、稳定地发展壮大。

在新金融助力商家成长，拉动内需的过程中，也出现了一些不规范、不理性的行业现象。对此，蚂蚁金服发起了《消费金融机构社会责任倡议》，提醒消费金融机构以保护消费者权益和防范金融风险为重点，做到授信克制、利率适当、数据安全、贷后管理文明、持牌经营、独立风控、拒绝兜底。

汽车周刊·市场

2019年11月6日/星期三/专刊编辑部主编/责编 刘佳宁/美编 刘苗/校对 周勇 A14



羊城晚报

广州车展开幕在即 市场提前“热起来”

走马羊城

文/羊城晚报记者 刘佳宁
图/羊城晚报记者 黄斯

广州车展开幕在即 市场提前“热起来”

还有两周多，2019广州国际车展即将开幕。这是今年四季度车市里的热点所在。一般来说，广州国际车展上将有大批新车发布，随后一个月左右就会进入密集上市期。不少消费者会在年末购车旺季出手，一方面是现款车型优惠较大，另一方面，大批新车入市为消费者提供了更多的选择。

近期消费者观望为主



记者周末走访车市了解到，近期车市行情较为平稳，各种优惠基本保持在此前的水平线。某日系汽车品牌销售员张先生称，近期市场可谓不冷不热，看车的消费者其实也不少，特别在周末时段，每天都有四五十批客户到店，但成交量并不高。不少消费者在多个品牌之间比较后才会做出选择。而在另一家日系品牌4S店里，记者看到该品牌最新上市的SUV车型已经摆放在店头。该款车型无论是配置、外观还是价格，均比旧款有很大提升，最低门槛降至17万元，比上一代车型入门款车型低了七八千元。因此，到店看这款车型的消费者并不少。该店销售员王小姐说，有口碑的新车上市后还是能吸引不少消费者到店的，但由于新车刚上市，优惠还没到位，不少消

费者目前还是处于观望期。
消费者盼新车上市
消费者在等什么呢？一是等价格优惠到手，二是等心仪的新能源车。据记者了解，本届广州国际车展上，约有六七十款新车发布或亮相。其中，不乏一些在市场上已经“曝光”的车型。这些车型也会在广州国际车展上公布售价。例如此前已经亮相的凯迪拉克CT5，有望在广州国际车展上公布售价。



▲ 全新一代广汽传祺 GS4

观和配置以及空间上都很满足我的需求，现在就看售价了。”

虽然目前还没有正式“官宣”，但包括广汽丰田新款SUV威兰达（准确车型名称以厂家公布为准）、一汽大众新款迈腾、沃尔沃全新一代S60、长安福特Escape、广汽本田皓影、北京奔驰EQC、小鹏P7等一系列重磅新车有望在广州国际车展正式发布或上市。对于消费者而言，除非急需用车，不然可以忍耐，等今年年底市场上将会有更多强悍选手供你选择。



0利率或0月供购车方案

智订礼 24期0利率或0月供购车方案

智焕礼 5,000元置换补贴

新车发布 文/图 黎存根

北京现代新一代ix25 与悦纳上市

10月30日，北京现代以音乐派对的形式，在其重庆工厂为新一代ix25和新一代悦纳举行正式上市发布会。其中，新一代ix25的4款车型售价区间为10.58万-13.68万元；新一代悦纳4款车型售价区间为7.28万-9.68万元。

小型SUV新一代ix25

新一代ix25定位小型SUV，采用了现代最新的感性运动设计理念，大面积增加车辆线条，并提升车辆的肌肉感，外观具有高识别度。新车尺寸上，长宽高分别是4300/1790/1620（1635）毫米，轴距2610毫米。智能配置上，12.3英寸数字仪表盘根据四种驾驶模式显示不同颜色，而10.4英寸的立式悬浮中控屏集成了多媒体按键和空调控制功能；搭载百度智能网联3.0系统，能实现更多语义控制功能，实现车家互联、导航联动、低油量提醒等丰富功能；而手机蓝牙钥匙则带来更便利的智能体验。安全性方面，新车提供了集成10项ADAS功能的智能驾驶辅助系统，包括车道保持辅助（LFA）、盲区显示系统（BVM）、360°全景影像（SVM）等日常行车中最常用的功能。

同时，新车首次搭载了现代汽

车新一代发动机平台，全新的1.5L自然吸气发动机配合全新智能CVT变速器，打造出5.3L/100km的油耗。此外，新一代ix25还搭载了同级少有的雪地、泥地、沙地三种牵引模式选择，可以达到媲美四驱的通过效果。

小型轿车新一代悦纳

新一代悦纳定位小型轿车，有着年轻动感的造型设计、丰富智能的安全配置。作为一款面向AI智能驾驶时代的新车，新车搭载了领先的智能出行安全系统，融合了车道偏离警示系统（LDWS）、车身电子稳定系统（ESC）、上坡辅助系统（HAC）、间接式智能胎压监测（TPMS）等。新增了前碰撞预警制动系统（FCW）、驾驶员疲劳提醒（DAW）、车道保持辅助（LKA）、智能远近光调节（HBA）等前沿智能安全装备，实现了车辆、乘员与出行环境要素间的自由交互，带来更安全便捷的驾驶体验。

新一代悦纳还优化动力系统，搭载1.4L高效自然吸气发动机，最大马力100马力，最大扭矩132牛·米，匹配的是6MT/CVT变速箱，百公里综合油耗降低至4.9L。

广汽丰田2020款C-HR上市

日前，广汽丰田推出2020款C-HR，在原来入门版车型之上，新增舒适版车型，搭载TSS智行安全系统、电动天窗、智能钥匙、一键启动等配置；同时C-HR领先版及以上主力车型版本均增配驾驶席10向电动座椅、全车高级皮质座椅等舒适便利配置，进一步升级高价值优势。

2020款C-HR全系包括旗舰版、豪华版、领先版、舒适版及精英版五款车型，均满足“国六B”排放标准，全系列官方指导售价14.18万-18.08万元。数据显示，今年9月C-HR销量5986台，环比增长17.3%，前三季度销量43887台。

为了满足不同消费者的多样化选择，2020款C-HR推出全新舒适版车型，售价为14.98万元，介于精英版和领先版之间。舒适版搭载Toyota Safety Sense智行安全系统（丰田规避碰撞辅助套装），包括PCS预碰撞安全系统、LDA车道偏离警示系统、AHB自动调节远光灯系统和DRCC动态雷达巡航控制系统，有效保障驾驶人员安全。同时配备LED日间行车灯、切削轮毂、电动天窗（带防夹功能）、后排座椅4/6分割、真皮换挡杆、多功能方向盘、智能钥匙、一键启动等配置以及10个SRS空气囊、TPMS胎压监测系统等安全配置，全面提升行车安全。（黄斯）

新宝骏RS-3正式上市 售7.18万元起

10月29日，新宝骏旗下RS-3正式上市，新车有4款车型，售价为7.18万-8.98万元。同时，会上还发布了迭代升级的新宝骏车联网，新版本的车联网也将RC-6、RM-5同步推送。

RS-3是家族第四款车型，也是新宝骏旗下全新小型SUV，基于全新的R平台进行打造，车身尺寸为4300/1750/1615毫米，轴距2550毫米。动力方面，新车搭载型号为L2B的1.5L自然吸气发动机和245T

的1.2T涡轮增压发动机，最大功率分别为105马力和131马力，传动匹配6MT和CVT变速箱，CVT变速器可模拟8速手自一体驾驶模式。

RS-3外观采用了家族式的“星际几何”设计语言，用前卫的设计诠释出科技感。配置上，新车拥有L0级日间行车灯、自动恒温空调、手机无线充电、A柱黑膜、双色车身、多种格栅样式、鲨鱼鳍天线、前中门窗黑膜多彩氛围灯等配置，还有10.25英寸悬浮式全彩高清液

晶显示屏，还有全景天窗与NVH降噪。新车配备的智能驾驶辅助系统包含了自适应巡航、BCA弯道辅助、SDW安全距离报警、FCW前向碰撞预警、IHBA自适应制动辅助、AEB自动紧急制动、CMS碰撞缓解和360°鹰眼智能全景影像等。

值得注意的是，RS-3采用

24小时全擎在线的新宝骏手机车联网，实现车内功能的全语音操控和用户出行场景全覆盖。新车配备的手机互联系统，APP，给用户带来高级的定制专

属感，也让日常驾驶变得更富有乐趣。此外，新车还将为用户提供微信互动服务，意味着用户在开车过程中，系统可通过精确的语音识别回复微信，避免成为低头族，使行车变得更安全。（文/图 黎存根）