

重庆蚂蚁消金

为认真生活的人提供有温度的金融服务

核心提示

重庆蚂蚁消费金融有限公司于2021年6月4日成立,是由蚂蚁集团发起,经国家金融监督管理总局重庆监管局批准开业的消费金融公司。蚂蚁消金服务数亿消费者,是全国服务消费者数量最多的消费金融公司,也是全国服务商户数量最多的消费金融公司。自成立以来,蚂蚁消金在国家金融监督管理总局重庆监管局的指导下,秉持普惠理念,崇尚金融健康,服务实体经济,致力科技引领,“让每一位认真生活的人,获得有温度的消费金融服务”。



蚂蚁消金深度践行普惠金融,以优质高效金融服务助力现代化新重庆建设 李彬 摄/视觉重庆

面向“薄弱环节”下沉金融服务



“新市民”甜桥使用花呗减轻资金压力

“我们有一个愿望,就是让每个认真生活的人,获得有温度的消费金融服务!”蚂蚁消金董事长金晓龙说。

正如金晓龙所言,蚂蚁消金更加关注金融供给的“薄弱地带”和“空白市场”,侧重于推动金融服务下沉,提升对“新市民”的金融覆盖。

按照中国银保监会、中国人民银行《关于加强新市民金融服务工作的通知》定义,“新市民”主要指“因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因来到城镇常住,未获得当地户籍或获得当地户籍不满三年的各类群体,包括但不限于进城务工人员、新就业大中专毕业生等”。

老家四川泸州的甜桥是一位“00后”。她从重庆师范大学毕业后,计划在重庆安家,是标准的“新市民”。和所有毕

业生一样,甜桥面临租房、家具开销的阶段性生活压力。“花呗缓解了我不少压力,连去二手市场淘家具都能支持花呗分期免息!”

截至2023年底,蚂蚁消金已经服务超过4亿消费者,无论是线上购物还是线下消费,无论在大型商超还是街头小店,他们都能体验到便捷的消费金融服务。他们当中,很多是此前难以获得便捷消费金融服务的消费者,60%以上在使用花呗之前,没有信用卡使用记录,花呗是其接触的“第一个消费信贷产品”。超过六成来自三、四线城市,接近一半来自中西部地区。职业多为制造业工人、建筑业工人、批发零售从业者、教师和公务员等。

蚂蚁消金的主力产品花呗,有别于现金贷款产品按日计息的模式,可提供最长

41天的免息期。期间,消费者不产生任何利息或手续费。此前,花呗还与众多商家合作,持续为消费者提供分期免息补贴,尤其在“618”“双11”等消费活动中,让消费者在选择分期购买商品时无需承担利息,进一步减轻其财务负担。

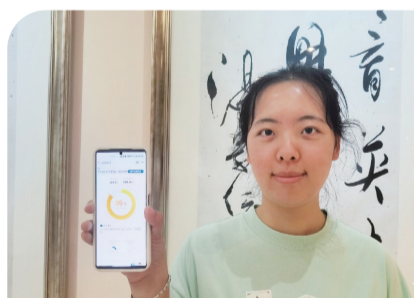
为提升新市民群体金融服务支持力度,蚂蚁消金在支付宝App中上线“新市民金融服务”专区,通过提供临时额度、利率补贴、免息分期券等,多措并举,提升新市民的金融服务支持力度。此外,专区还聚合了保险保障、工作证明、城市办事指南等适用于城市生活的功能。

2023年,花呗为1.2亿新市民提供了消费金融服务。其中有近2300万“新市民”通过花呗使用分期免息服务,购买家电、HPV疫苗等大额刚需用品。



花呗在支付宝端内的“新市民服务中心”提供丰富便民服务

护佑金融健康 倡导理性消费



应届大学毕业生小杜使用账单助手管理日常开销

“近年来,我国普惠金融深入推进,尤其是数字化、便利化程度提升,金融服务的覆盖面、可得性大幅提高。但是随之而来的问题不容忽视,那就是便利化的金融服务可能引发不良金融行为,如过度借贷、炫耀性消费等,这些行为甚至会引发循环债务危机。”中国人民大学中国普惠金融研究院副院长莫秀根说。

在消费金融领域,如何理解“金融健康”?如何将这一理念融入业务实践中?这是蚂蚁消金在业务开展中重点思考的问题。

蚂蚁消金认为,让消费者具备更强的自我财务规划与管理能力,仅仅依靠消费者的自律并不够。作为金融服务提供者,需要为消费者提供相应的工具,引导其进

行自我财务规划与管理。要通过产品设计、不断交互,帮助消费者建立正确使用信贷工具的理念,形成信用成长,并逐渐学会管理自己的资金额度。

“消费者能负担的贷款金额,未见得是其理想、健康的消费金额,负责任的消费金融产品,需要为消费者提供合理负债的科学参考,也需要引导消费者更加有意识地参与到每一笔账单的管理过程中。”重庆蚂蚁消金相关负责人说。

为了帮助消费者形成良性消费、制定合理的还款安排,提升信贷管理能力,蚂蚁消金花呗的产品设计中,为消费者提供了多种辅助管理工具,包括账单助手、明星来电等。

花呗“账单助手”,是全国首个适度消费管理工具,引导消费者科学管理每月消

费,自主调节当月额度上限,并为其提供细分类目账单分析、动态的大额消费提醒、透支提醒等功能,有效引导用户理性借贷消费。

大学刚刚毕业的小杜,回到老家陕西汉中在某传媒公司上班。实习期间工资不高,但各种生活开支却不小,平均月开销在3000元以上,有时候还会更多。为了控制花销,减少不必要的开支,她把花呗账单助手的理想金额设置成2000元。“有了账单助手的提醒,一些可花可不花的钱,我现在就会选择不花了。”

截至2023年底,全国有超过2.4亿人正在使用账单助手,其中,1.25亿为新市民群体,超过1亿为“90后”的年轻人。

精准防控风险 科技保障安全

蚂蚁消金服务数亿用户、数千万商家。“让每一位认真生活的人,获得有温度的消费金融服务”背后离不开科技能力的驱动。蚂蚁消金以AI技术为核心,探索风控技术、安全技术、交互技术的创新,为消费者提供适当、安全、纯线上化的健康消费金融服务。

蚂蚁消金的智能风控有两项独门技艺,人群精准风控体系和场景实时风控体系。

人群精准风控体系,采用智能化风控科技的大数据信用评估,提升了像外卖骑手等群体的线上场景金融覆盖率。全国有超千万的外卖骑手群体。过去,该群体整体信用卡持卡比例不到三成。由于缺乏持续稳定的收入证明等因素,很难对其展开精准的信用风险评估。通过采用智能化风控科技的大数据信用评估,目前外卖骑手拥有线上场景金融服务的占比已经超过了60%。

此外,为满足更多消费者对额度的需求,蚂蚁消金探索增加开放数据源的新方式,使得与用户有更合理的交互,获得合适的额度。花呗发展过程中,蚂蚁金融逐渐发现消费者希望花呗从“处处可用”升级到“笔笔够用”,蚂蚁消金在风险管理上不断升级,积极探索场景实时风控技术,对每一笔交易做出差异化的风险决策,同时满足消费者的实际需求。

蚂蚁消金打造的深度场景化的风险管理决策体系,以一整套数字化场景化的风险管理决策体系,对客户进行全生命周期精准动态授信管理,在实时场景交易环节基于“人-货-场”进行实时授信决策判断,并针对“套现”行为打造了立体化的防控体系,实时识别欺诈和套现风险。通过欺诈人群识别、时序异常欺诈识别、欺诈商户识别等三种异常模式融合,准确率达95%。

作为一家科技驱动的金融机构,蚂蚁消金已在布局,从提升金融健康的智能数字风控体系,到完善用户体验的数字交互技术,以及保障用户全链路的安全技术,全面探索AI技术的结合运用,为AI时代消费金融服务寻找最佳实践。

重庆蚂蚁金融相关负责人表示,将坚定服务亿万消费者小额资金需求的初心,高度关注用户的金融健康,以技术提效率,以创新促增长,为用户和实体经济提供更加高效、优质的金融服务。

彭光灿
图片除署名外由重庆蚂蚁消金提供

助力有效营销 赋能实体经济

花呗不仅是消费者的便捷工具,也正在成为数千万大小商家促转化、促增长、提单价的有效营销工具,激发着实体经济增长的动能。

目前,支持花呗收款的全国商家数量超过4000万家。东至抚远,西到喀什,南到三沙,北至漠河,上至全球500强品牌商,下至街角咖啡店、路边水果摊,花呗基

本完成了对消费场景的全覆盖。

花呗率先切入新型消费场景。在直播电商、社交电商、即时零售、互联网医疗、线上文化娱乐等众多新型消费领域,都能看到花呗的身影。蚂蚁消金的互联网基因,使得花呗能够率先切入新型消费场景,为商家和消费者提供服务,促进新型消费的增长。

在广覆盖、新场景的基础上,结合自身数字化特色,花呗积极探索给商家多种形态的金融供给方案,与产业发展深度融合。花呗分期就是其中的典型。花呗分期,尤其是分期免息,是消费者十分青睐的一种福利类型。同时,该方式也能降低消费者的消费决策门槛,帮助商家促进销售。花呗将分期免息功能向商家开放,商家可以自主设置其数字经营后台,根据销售节奏选择贴息等营销工具。目前,已有累计超500万商家通过使用分期免息促进销售额增长。

“对家电来说,与降价打折等惯用营销手段相比,分期免息能够显著降低消费者的购买门槛,有效提升转化。可以

说是一分钱投入带来两分钱营销的效果。”容声品牌线上营销负责人张纯波说。

顾家家居电商事业部副总经理闵伟汉和张纯波有同感:“‘双11’是我们生意增长最重要的机会。家具单价较高,消费者对金融服务的诉求更多。使用花呗分期之后,我们天猫旗舰店整体成交支付转化率比没用的时候提升了30%—40%。”

2023年“双11”期间,淘宝天猫平台上近300万商家提供了花呗分期免息服务,将其作为自身促进消费,吸引消费者,让利消费者的一种工具,数量创历史新高。

艾瑞咨询调研显示,近七成商家表示提供分期免息服务后,销售额明显提升。其中商家提供免息分期重点补贴产品销量平均提升30%,分期免息带动店铺销量平均提升15%。

如今,花呗分期已经在金融工具的基础上,逐渐升级为助力商家增长的综合解决方案,针对销售链路中的三大关键环节,帮助商家促转化、促增长、提单价。



顾家家居电商事业部副总经理闵伟汉分享使用花呗分期功能促销售经验