

牢记嘱托 感恩奋进 · 金融

蚂蚁消金

以数字技术赋能普惠金融 创新实践激活消费新动能

在当前经济环境下，消费作为经济增长“压舱石”的作用愈发凸显。今年3月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《提振消费专项行动方案》，明确大力提振消费，全方位扩大国内需求。为贯彻落实中央经济工作会议精神，国家金融监督管理总局印发通知，要求金融机构发展消费金融，助力提振消费，满足消费领域金融需求。

作为消费金融行业的重要参与者，在国家金融监督管理总局重庆监管局的指导下，重庆蚂蚁消费金融有限公司（以下简称“蚂蚁消金”）迅速响应，依托数字技术优势，在普惠服务、商家赋能和消费生态建设等领域开展系列创新实践，为消费市场注入活力。今年2月，蚂蚁消金获评“重庆市优秀民营企业”，其创新成果获行业高度认可。



重庆蚂蚁消费金融有限公司

深耕普惠金融 让服务触达“薄弱地带”

在传统金融服务难以覆盖的偏远地区和下沉市场消费群体中，蚂蚁消金用数字技术打破壁垒，成为连接消费者与商家的桥梁。数据显示，其核心产品花呗已服务数亿用户，其中60%此前没有信用卡使用记录。他们大多来自三四线

及以下的城市和地区，从事制造业、建筑业、批发零售业等行业，属于灵活就业群体。蚂蚁消金通过提升风控能力，将类信用卡的便捷金融服务送到这些人群中，让更多人能享受“先消费后还款”的普惠金融服务。

如今，蚂蚁消金的服务网络已经覆盖全国超4000万商家。从线上购物到线下消费，从大型商超到街头小店，消费者都能体验到便捷的消费金融服务，满足日常消费需要。尤其在社交电商、数字医疗、在线文娱等新兴领域，蚂蚁消金率先布局，推动

“直播购物分期”等创新服务，激活新型消费潜力。

值得一提的是，花呗区别于传统现金贷，提供最长41天免息期。数据显示，75%的用户从未支付过利息费用，真正实现了“普惠”。

护航消费生态 筑牢安全与教育“双防线”

近年来，以“反催收”为代表的金融黑灰产活动呈现多发趋势。不法分子利用国家出台的相关信贷帮扶政策，在互联网平台大量投放违规代理维权广告，非法牟取利益，破坏金融生态、扰乱金融市场秩序和社会稳定，成为危害金融行业健康秩序的顽疾。

面对严峻挑战，蚂蚁消金积极提升技术监测能力并加强与社会各界联动与合作，共同抵御黑灰产的侵害，维护消费者权益。通过运用密码学、语音识别、图像处理等前沿技术的研究成果，有效识别虚假凭证和非法中介“代理维权”。通过多模态感知、知识图谱计算等人工智能技术挖掘线索，发现涉嫌违法事实的情况，立即向公安机关报案，配合各方联合打击针对金融机构的违法犯罪行为。

2023年以来，蚂蚁消金联合公安有效打击邯郸、柳州、郑州、绍兴等地的14个涉案团伙，抓获犯罪嫌疑人并查扣大量手机、电脑、平板等电子设备。

在加强金融消费者权益保护方面，蚂蚁消金在国家金融监督管理总局重庆监管局的指导下积极开展“金融科普花花车”项目。针对中老年、灵活就业人员和大学生等金融素养重点培育群体，把理性消费、呵护征信、防范非法集资、反网络诈骗等金融知识，通过一系列有记忆点的科普活动，如趣味答题互动、特色服务体验和新颖周边等，提供生活中有价值的金融知识与技巧。

截至2025年3月，“金融科普花花车”已与59家金融机构达成合作，开展了超200场金融科普小课堂活动。在重庆“3·15”金融消费者权益保护专题宣传活动中，35家金融机构以“金融科普花花车”为载体，发布“重庆十大非法金融中介警示案例”，现场拆解贷款中介、征信修复等骗局，提升市民风险防范意识。

据蚂蚁消金客服及消保负责人殷超介绍，2025年，“金融科普花花车”项目将聚焦青少年群体，通过加强与全国各高校合作，共同为高校学生量身打造兼具专业性与趣味性的金融科普课程。

在数字经济浪潮的推动下，蚂蚁消金正以其创新的姿态，引领着消费金融行业的变革与发展。通过深耕普惠金融，蚂蚁消金不仅打破了传统金融服务的壁垒，更通过金融手段放大了政策效应，为消费市场的复苏注入了强劲动力。

展望未来，蚂蚁消金将继续秉承创新精神，与各方携手共进，为提振消费、促进经济繁荣贡献更多力量，书写消费金融领域的精彩篇章，助力重庆乃至全国经济在消费驱动下蓬勃发展。

郭文鹏 张楠 徐艳

图片由重庆蚂蚁消费金融有限公司提供

行业首创“小红花”系统 把额度管理方向盘交给用户

为了更好地满足年轻群体的合理消费需求，蚂蚁消金于2024年12月推出行业首个“小红花”智能实时交互式风控系统，支持用

户通过职业技能证书、语言等级证明、荣誉奖状等20多项材料自证提额，增加了消费金融产品供给。

蚂蚁消金总经理江浩表示，“小红花”系统是面向未来10年的一次重要创新升级，额度可互动，意味着蚂蚁消金在为用户管好油门刹车的同时，把方向盘交给用户，用创新的方式，推动金融健康发展。

这一创新在行业内尚属首例。以往，用户如果想提升自己的信用卡或消费金融额度，金融机构能接纳的材料，基本为社保证明、公积金信息等，但很多新入职场的年轻人、蓝领群体、灵活就业群体很难提交这类材料，线下跑腿也很不便利。

“花呗能否接纳和采信更多材料，为用户提供更多选择，这是过去一年我们在思考的问题。”蚂蚁消金首席风险官林嘉南表示，用户考出各类证书，虽然属于“碎片化信息”，但如果能有效识别，同样可以成为机构对用户更加信任的依据之一。

技术能力是支撑“碎片化”信息运用的关键。据了解，“小红花”智能实时交互式风控系统解决了过去在材料识别过程中，真假

难辨、材料面容、难以调用等困难，通过AI技术实现精准识别多模态的材料，准确率达到96%，验真准确率达到92%，同时，机器学习让更多冷门证件能被应用，并在交互上确保用户良好的体验。

2025年3月，该系统入选中国金融传媒“2025金融消保与服务创新优秀案例”。“‘小红花’对于非金融数据的应用，将信用评估从‘经济能力’扩展到‘行为价值’，有利于增强普惠金融的适配性，为行业可持续发展提供新范式。”中央财经大学中国互联网经济研究院副院长、教授欧阳日辉表示。

蚂蚁消金的“小红花”系统，是行业内的创新典范。它以用户为中心，通过智能实时交互式风控，将额度管理的主动权交还给用户，展现了金融科技在提升用户体验方面的巨大潜力。这一创举不仅丰富了消费金融产品的供给，更为年轻群体提供了更加灵活、个性化的金融服务。

创新分期免息工具 助力商家交易额提升

在供给端，蚂蚁消金结合自身数字化特色，积极探索为商家提供多种形态的金融供给方案，与产业发展深度融合。比如，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。累计超500万商家通过使用分期免息促进销售额增长。

艾瑞咨询的调研结果显示，近7成商家表示提供分期免息服务后，销售额明显提升。

如今，花呗分期已经逐渐成长为助力商家增长的综合性解决方案。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。这些解决方案已经在华为、荣耀、海尔、小米、杭州口腔等品牌展开应用。

飞联通信是重庆一家拥有50多家连锁门店的手机零售商，连续多年跻身“重庆移动十强代理商”前三，2022年升级为华为最高级别代理商“金种子客户”。

门店在使用“花呗分期”产品后，有效地缩短了交易链路，使消费者贷款资格和额度获取便捷，交易流程简化，有效地提升了门店运营效率和服务质量。

“花呗分期依托于花呗覆盖了很多没有信用卡的客户，很好地满足了这部分消费者

的金融服务需求。另外，我们和花呗分期联合为用户提供了分期免息服务，在不增加消费成本的情况下，减轻一次性付款压力，有效地降低了消费者的购买门槛。”飞联通信总经理张雷介绍。

去年，飞联通信全部门店使用“花呗分期”带动消费金额超2500万。在使用“花呗分期”免息服务后，销售额明显提升，重点补贴产品销量平均提升30%，带动店铺销量平均提升15%。

在国家“以旧换新”政策落地过程中，蚂蚁消金正立足线上电商平台消费、线下门店支付的实践经验和互联网优势，通过金融服务放大政策效应。

2024年，以旧换新“国补”首次参与与双十一大促。浙江、广东、山东、上海、河北、安徽、湖北、湖南等省市在天猫发放家电以旧换新补贴。在此基础上，蚂蚁消金联合平台和商家纷纷跟进加码，让消费者享受“国补”之后，还能使用花呗分期免息付款。

双十一期间，享受国家以旧换新补贴购买的商品中，60%都能在“国补”之外使用花呗分期免息进行付款，进一步降低了消费者换新成本。

充分的分期免息供给，带来了显著的提

振效果。以分期免息供给率最高的3C数码行业为例，智能设备、手机、平板电脑、数码相机4个品类成交额增幅都在30%以上。

博通咨询首席分析师王蓬博表示，拉动消费增长也要协同发力，在国家补贴扶持的

同时，平台、商家积极跟进，利用价格优惠、分期免息等多重叠加的手段，为消费者提供更多元、优质的消费体验，也推动了消费市场的高质量发展，为巩固和增强经济回升向好态势注入强劲动力。



蚂蚁消金正立足线上电商平台消费、线下门店支付的实践经验和互联网优势，通过金融服务放大“以旧换新”政策效应