

滴滴打车的爽约记录、骗取保费时伪造的个人信息、网店贩卖假货的差评……一些不起眼的小事，有可能被记录到你的信用报告中，甚至可能影响你今后的贷款。1月5日，央行放下“一家独大”的身段，批准8家机构开展个人征信业务的相关准备工作，国内个人征信市场化的闸门正式开启。此举，将使更多的个人信用转化为个人财富，深刻影响人们生活的方方面面，并推动全民信用意识大大提升。 ■记者 蔡平 梁兴

央行开启个人征信市场，阿里、腾讯抢食 打车爽约或成信用污点记录



个人征信市场化开闸

1月5日，央行发布通知，要求芝麻信用、腾讯征信、深圳前海征信、鹏元征信、中诚信征信、中智诚征信、拉卡拉信用、北京华道征信等八家机构做好个人征信业务的准备工作。这意味着，国内的个人征信市场化的闸门正式开启。

目前我国提供个人征信服务的“正规军”只有央行征信中心及其下属的上海资信公司，据了解，截至2014年10月底，征信系统收录1963万户企业及其他组织和8.5亿自然人信用信息。

值得一提的是，在央行公布的8家机构中，除传统的征信机构外，还有芝麻信用、腾讯等从事互联网征信业务探索的机构。其中，芝麻信用隶属于阿里集团蚂蚁金服，腾讯征信隶属于腾讯集团。

业内人士认为，互联网时代，依托于大数据和云计算，通过海量数据挖掘和分析技术就可以预测其风险表现和信用价值，“如果一个人的信用程度高，那么他在买房买车或者买互联网理财产品时，会享受相对较高的授信额度。”

互联网为征信业注入新元素

阿里巴巴集团COO张勇此前在接受媒体采访时表示，阿里现在已是全球最大的商业数据中心。在阿里未来的愿景中，数据位于最核心的位置。

那么这些数据究竟有什么用？数据是信用的来源。比如，传统金融领域中的信用卡还款历史记录，日常生活中的水电煤缴费情况，互联网时代网购一件衣服、租一辆车、转一次账，都能成为描绘一个人信用情况的数据来源。

蚂蚁金服首席信用数据科学家俞昊杰认为，互联网发展给个人征信行业带来了跳跃式的发展。随着互联网的发展，人的行为变成24小时可记录。因此跟传统征信业的数据相比，互联网征信的数据涉及范围更广，种类更多。

事实上，在阿里小贷和花呗两款产品中，蚂蚁金服正试水互联网大数据征信的威力。

大约一周前，蚂蚁金服试运行消费信贷产品“花呗”，低调推出赊销服务。有的用户能申请到几千，有的能申请到三万，有人却无法获得申请，这背后就是阿里的信用大数据在一系列复杂模型算法基础上的应用。

而据腾讯财付通的相关负责人透露，腾讯的互联网大数据征信主要运用社交网络上的海量信息，比如在线、财产、消费、社交等情况，为用户建立基于互联网信息的征信报告。

“当信用体系只服务于传统金融业时，更多人可能不会太关心个人信用问题。”一位业内人士对记者说。阿里和腾讯等互联网公司介入个人征信体系，将极大地丰富征信场景，当人们逐渐意识到在与银行有关的信用之外，那些与互联网交集时产生的大数据也将影响其今后的消费行为时，个人征信意识将被培养起来。

八家机构或将成为首批商业征信机构



观察

一切还只是开始

芝麻信用、腾讯征信这类基于互联网的征信公司无疑是对央行征信体系的补充，但也有业内人士指出，这类互联网征信公司在信贷方面的数据并未被充分验证过，因此其模型的精准度有待时间检验。

拍拍贷CEO张俊就表示，在拍拍贷的风控模型里，用户的社交数据大约只占8%到9%的权重，消费数据的权重也不到10%。

杨峥嵘也表示，目前我国征信建设总体来讲还处于初期，在信息安全上，市场各个主体之间数据标准怎样设定，如何形成共享，都是需要逐步解决的问题。

影响

网购打车等将成征信数据来源 互联网信用影响未来生活

互联网应用广阔，个人信用的应用场景也日趋丰富，将不仅限于金融领域，而是深入生活的方方面面，督促人们将像鸟爱惜羽毛一样爱惜自己的信用记录。

丰富征信及应用场景

腾讯相关负责人表示，过去金融机构主要通过引用央行个人征信报告，但是对于一些蓝领工人、学生、个体户、自由职业者等用户，他们没有建立个人信用记录。而这些用户可能是腾讯的活跃用户，他们使用社交、门户、游戏、支付等服务，据此腾讯为其建立个人信用评分。

蚂蚁金服信用业务拓展负责人邓一鸣表示，蚂蚁金服做征信可以看作是对央行征信体系的补充，除了在人群范围和数据分析维度上的补充外，还将提供更丰富化的征信应用场景。

对此，湖南商学院法学院教授、湖南民间投融资法律专家杨峥嵘表示，未来P2P、民间金融等数据也应该介入征信系统。

降低征信和融资成本

在业内人士看来，征信市场放开是大势所趋。互联网金融让征信成本和融资

成本都大大降低。以蚂蚁金服等企业为代表，其在阿里小贷和花呗两款产品中试水，已经显示了互联网大数据征信的巨大威力。

据统计，阿里小微信贷单笔的操作成本仅为2.3元，而银行的单笔信贷操作成本平均在2000元左右。阿里小微信贷最快只需要几分钟就能完成贷款审批，批准贷款的资金最快能在1天之内到账。

而以“花呗”为例，作为在个人征信业务指导下的类虚拟信用卡业务，发卡审核不必面试，只需要根据用户在芝麻信用中的评分给予相匹配的信用额度，发卡审核流程大大缩减，甚至只需要几秒钟，也无需人工，由此降低了中间成本。

邓一鸣表示，过去，无论谁借钱都是一样的利率，但在互联网金融的环境下，情况将发生改变。现在许多平台的借钱利息都是不同的，而识别利率最核心的就是信用。

失信将寸步难行

个人征信向互联网开放，对个人消费者的影响远不止虚拟信用网购。因为阿里、腾讯两家的业务几乎囊括了每个人的衣食住行。这

些过程中你的行为是否诚信，关系到今后的生活便利，极端情况下可能“无信寸步难行”。

滴滴打车相关负责人表示，在接受媒体采访时表示，目前还未收到总部通知，将打车违约计入腾讯的征信系统，不过未来有这种可能。而据该负责人介绍，违约的后果可能不只是影响打车，还将影响到个人信用贷款。

而守信的人也能获得回报。芝麻信用人士举例，比如为租车服务公司提供征信记录，信用评分高的人可以免去押金。

与此同时，对于通过社交网络进行交易诈骗等行为，今后也有望被纳入到个人征信的范畴当中。以后类似朋友圈售卖假货也将得到规范。

也许今后在相亲网站上，可以通过信用数据筛选伴侣，防止骗婚；在租房时，可以通过出具信用报告，顺利通过房东考察；在求职时，可以凭借信用报告获得单位的认可……

玛丽莱珠宝理财专栏 玛丽莱钻石异军突起 个性化定制 是核心竞争力

1月7日，记者获悉，玛丽莱钻石长沙第5家钻戒定制旗舰店东塘店将于1月9日正式开业。据介绍，该店仍将以“个性化定制”为核心，为长沙消费者提供量身定制的个性化定制服务。

纵观湖南珠宝市场，市场上以价格引导顾客的现象颇为严重。知名本土某品牌珠宝店推出黄金促销价258元/克；而与其相距不过百米的另一品牌珠宝店，为与其竞争，马上推出256元/克的促销价。不过，这些以低价策略吸引消费者的珠宝品牌店呢，导购对品牌的核心完全不知。业内人士分析，在企业利润面临着成本上升和资本运作难度加大等问题的考验下，大批没有核心竞争力的品牌势必消亡。

玛丽莱钻石以个性化定制为品牌核心，由顶尖设计师团队，揉合西方成熟、高端的珠宝定制文化，从顾客的故事里提炼元素，融入珠宝设计中。同时，甄选高品质钻石，以传承百年的钻石手工艺，为每一位顾客打造每件独一无二的珠宝。据统计，已有近100000名顾客体验了玛丽莱钻石的个性化定制服务，并有近30000名顾客定制了带有自己故事的珠宝。

“为爱，为自己设计，让自己的珠宝与众不同！”随着玛丽莱钻石长沙第5家钻戒定制旗舰店东塘店的正式开业，玛丽莱钻石必将开启长沙珠宝消费新时代。

■记者 朱蓉



安徽尚华投资公司
高新软件园地商务代表(底薪+提成)
大额资金直投寻优质项目
电话: 15996417649 陈经理
邮箱: 15996417649@163.com

长效玻尿酸免费注射
0731-88277277