

消费保险、信贷等成“双11”新主角

狂欢8年，“双11”不再单纯买买买 瞄准商机，消费金融纷纷来“赶考”



为增强消费者的信赖，消费保险几乎成了电商卖家的标配。

消费保险 交易峰值或达1秒5万单

“今年‘双11’，消费者会发现，在服装、运动、家装、日用品等许多主流商品品类中，超过一半的商家销售的商品会有消费保险保障，而且绝大多数是由商家投保，赠送给消费者。”蚂蚁金服相关负责人表示。

“在不断的发展过程中，消费保险正在成为小微商户的刚需。”蚂蚁金服保险事业群产品总监梁越平表示，目前，蚂蚁金服服务的小微商户超过了400万个。

随着电商市场的不断发展，消费保险一直呈高速增长。统计数据显示，今年1-9月，消费保险的保单量同比增加了80%多，保费规模同比增加了50%以上。

对消费保险而言，每年的“双11”都是一个大考场，今年的考试难度或更大。庞大的服务对象、极高的交易频率对保险公司和电商平台都形成了严峻考验。去年“双11”的支付宝数据显示，“双11”期间保险出单峰值达4万笔出单/秒。业内人士预计，今年的这一数值可能达到5万笔出单/秒，对保险平台的技术能力形成严峻考验。

消费信贷、理财等 新金融抢滩“双11”

消费保险的尝试，是一条全新的路数。为了避免“双11”消费潮遇到糟心事，类似龟速送货险、物流破损险、鞋子脱胶险、尿不湿过敏险、保价险等应运而生。事实上，这种诞生于中国“双11”、全球保险业绝无仅有的消费保险，已然让中国增加了1亿多保民。

以消费保险为代表，“双11”这个年度最严酷的考场，将变成互联网创新的试验场，一大批新金融网红正脱颖而出。

“花呗”是蚂蚁金服推出的一款消费信贷产品，帮助年轻人“本月消费、下月买单”。目前花呗面临着每天处理约2亿条数据量的考验。2015年“双11”的第一个小时，支付宝整体的支付笔数是11.7亿笔，各家银行压力骤增，花呗第一小时实现2288万笔支付，占整体支付笔数的近20%，有效分担银行网关的压力。

“理财选手”也跃跃欲试。今年，蚂蚁聚宝、聚划算与中信信托推出消费理财产品乐买宝。消费者购买后，除了获得3.7%的基础理财收益，在聚划算平台购买带有“乐买宝”标识商品时，还可获额外收益。买得越多，赚得越多，最高可获15%的收益。

分析

从二八原理到八二理论 “双11”预演新经济

如果说“双11”是一个试验场、练兵场，那么在一天预演的，是未来中国经济社会的样貌。

经济学者智库近日发布《中国消费者2030年面貌前瞻》白皮书，预测中国在未来15年内私人消费的增量将高于今天欧盟的消费总量。“个人消费高速增长将重塑中国经济的面貌。”经济学者智库称，2030年时个人消费在名义GDP的占比预计将达到47.4%，而2015年这一数字仅38%。分析显示，得益于高收入人群的增长，金融服务等一些刚起步的领域也会迎来加速增长期。

面对未来，中国市场是否准备好了？新金融是否能有力支撑？今年“双11”的各路新金融主角投身进来，或是重要而明确的信号。

“过去两三百年来金融体系是二八原理，服务好20%的头部企业就可获80%的利润，未来两百年是八二理论，要去帮助支持那些80%没有得到金融支持的人和企业，使他们得到增长。”阿里巴巴董事局主席马云表示，八二理论最大的机会在互联网金融。

■记者 蔡平

专业 让生活更简单

赢世臻品 越享尊荣

平安“赢越人生”私人保险理财计划

首年快返年年生金，双倍关爱人性关怀
双取双贷灵活支配，聚财尊享财富传承

赢世臻品
越享尊荣

重要提示：

本产品组合中主险为分红保险，保单的红利水平是不保证的，在某些年度红利可能为零。红利分配方式为现金红利，本公司提供派息、抵交保费以及购买交清增额保险三种红利领取方式。

本产品组合中附加险为万能保险，结算利率超过保证利率的部分是不确定的。

本资料所载内容仅供您理解保险条款所用，在某些情况下，我们不承担给付保险金额的责任，具体保险责任、责任免除、合同解除以及其他内容详见保险条款。

95511 pingan.com 微博 @中国平安V

中国平安人寿保险 湖南分公司

中国平安 PINGAN

保险·银行·投资