

央行：信息泄露成为支付风险源头

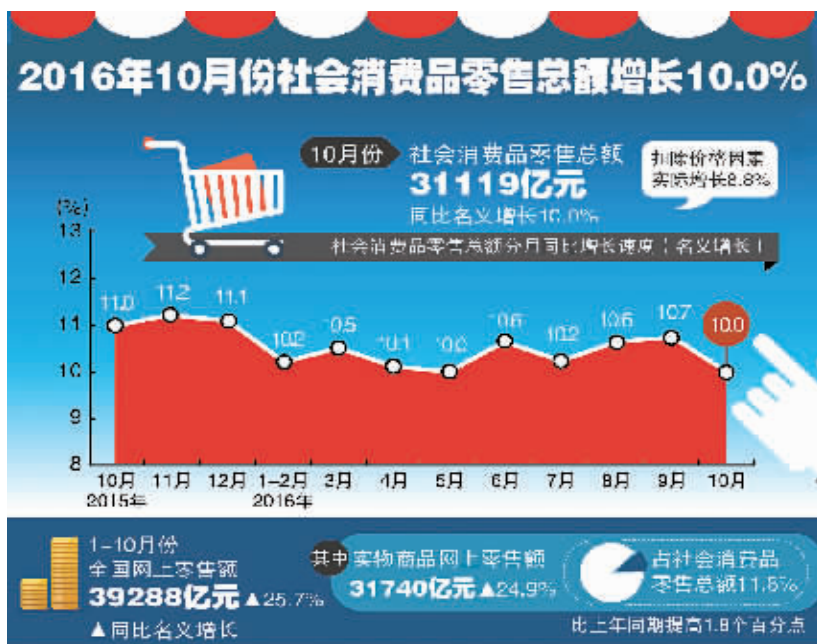
# 身份认证方面将提升支付安全强度

近年来，技术创新与支付行业深度融合发展，支付业务在快速发展的同时也面临诸多挑战。14日，中国人民银行副行长范一飞表示，信息泄露已成为支付安全风险问题的风险源头，人民银行作为支付行业的监管者，将全面加强个人信息安全保护，提升支付交易安全强度。

“电信网络欺诈手段多样化，实施成本低廉，隐蔽性与成功率较高，给支付体系前中后台的风险防控都带来了巨大挑战，线上、线下支付交易安全亟待加强。”范一飞表示，防范电信网络欺诈是一项系统工程，央行将推动支付产业各方携手合作，将风险防控关口前移，建立健全涵盖事前、事中、事后的支付风险防控体系，共筑支付安全防线。央行还将多管齐下，在账户管理、身份认证、转账管理等方面，全面提升支付交易安全强度，确保用户资金安全。

此外，部分从业机构对信息泄露与电信网络欺诈的影响范围、严重程度估计不足，防范措施不到位，风险意识薄弱已成为导致支付安全问题的重要因素。范一飞表示，防范电信网络欺诈是一场持久战，要建立宣传教育长效机制，让支付安全知识深入人心，切实增强公众参与防范和打击电信网络欺诈的自觉性和主动性。

■据新华社



新华社图

## 湖南“双11”网贷仅贡献1400余万

本报11月14日讯 刚刚过去的“双11”，不仅是电商的狂欢购物节，也成了互联网金融的理财节。据第三方机构网贷之家不完全统计，“双11”当

天投资客们热情高涨，P2P网贷行业成交量超过116亿元，较去年同期增长了13%。

而在这场投资盛宴中，各平台出现了冰火两重天

的情况，大平台“吸金”效应明显，小平台冷冷清清。因为缺少实力雄厚的大平台，据不完全统计，湖南的网贷平台仅贡献了1400余万成交额。 ■记者 潘显璇

## 帮用户省2亿元 京东金融组合拳推动11.11消费升级

1111购物节落幕，京东金融亮出成绩单。

今年，京东支付、白条、京东小金库成为京东金融强大的支付服务生态，依托金融科技的系统模型能力，支撑了用户在京东商城快速下单，享受便捷流畅的购物体验。截至11月11日上午10:01，京东金融的支付交易规模较去年11月11日全天。

围绕支付服务生态，京东金融给予用户提额、立减、免息等一系列消费福利，帮助用户节省了2亿元。在购物保障方面，用户还能享受京东金融的多种消费类保险保障，超300万用户领取了“送货龟速险”，享受所有国内电商平台11月11日当天购物境内配送时长的保障权益。

提升体验 多元化支付和保险满足消费需求

今年1111购物节，在京东商城使用京东小金库支付的消费笔数较去年同期增长了600%，成为新的秒杀利器；11月11日，“白条”订单量最多的地区分别是北京、广州、上海、成都、深圳；打“白条”用户的平均客单价提升了135%，消费者购买力得到了极大地提升。

更重要的是，京东金融多元化的支付方式24小时全面满足用户线上、线下的消费需求，今年9月份，“白条闪付”功能上线，覆盖800多万商家商户；京东支付和白条让用户在衣、食、住、行的任何消费场景中享受移动支付的经验。

双十一期间，京东金融的支付立

减、免息福利为用户节省了2亿元，通过金融服务实现高性价比的消费，买点好的，享受品质1111。

另外，今年京东双十一，京东金融还围绕消费者购物体验，让保险保障服务更加丰满，提供了价保险、账户安全险、延长保修险、无理由退换货险等电商消费类保险，同时，为了化解收货慢的痛点，给用户量身定制了“送货龟速险”，保障11月11日当天所有国内电商平台购物境内配送时长。截至11月11日，有超过300万用户领取了“送货龟速险”。

财富增值 京东金融 理财新增用户同比增长超600%

对于此次京东双十一，京东金融主张“轻松赚、认真花”，截至11月11日，投资京东金融各类理财产品的新增用户较去年同期增长超600%；京东小金库开户人数比去年同期增长超过1000%。在双十一期间，京东金融的用户投资了近2000只基金，他们享受申购费率1折，并获得了专业的投研服务。

此外，京东小金库与白条功能打通，激活京东小金库并存入一定的金额，就可以获得白条额度，最高额度3万元，这项功能解决了用户管理财富的痛点，让用户在理性消费的同时精明理财。

保驾护航 企业客户享受金融支持和售后保障

在企业金融服务方面，京保贝、京小贷、动产融资为商户提供了多维度

的融资服务；同时，企业金库还为商户回款提供财富管理支持。

白条联手线上线下商家精准营销；同时，全平台电商嵌入险增强了商户服务特色和差异化，帮助商户提高下单转化率，增加用户黏性，让二次购买率提升了60%。

业内分析人士认为，过去金融服务大多是卖方主导，用户只能被动选择，如今互联网技术和平台突破了物理时空的限制，可以服务于全国乃至全世界各个地区、不同时区生活的人，未来消费金融将进一步探索多元化的产品形态，并以消费者需求为中心去提供服务。

加速迭代 金融科技能力支撑消费金融服务引擎

对于1111购物节，市场分析人士认为，我国正处于供给侧改革的关键时期，作为拉动我国经济增长三驾马车之一，消费市场潜力巨大，同时，依托互联网技术的移动支付也逐渐成为现代消费生活的常态。

作为国内电商巨头，京东商城经营多年积累了对消费者和消费服务的实践经验。京东金融副总裁许凌说，“经过3年的实践，京东金融对消费者和消费场景也有更深刻的理解，基于这些理解，我们围绕消费者需求去设计和提供多元化的金融服务，同时，基于大数据技术能力和底层风控体系，我们能够加速产品迭代和创新，让金融连接商户和消费者，让整个消费金融市场降低成本、提升效率，以此拉动消费升级。”

## 汽车之家疯狂购车节再创新高 交易额超216亿元

随着一汽丰田返场加卖两天结束，截至11月13日24点，汽车之家11.11疯狂购车节订单总量达到145434辆，交易总额216亿元，订单量同比增长近170%。加卖两天后，一汽丰田在汽车之家疯狂购车节共订出23573辆汽车。

为了满足在线上没有及时订到爱车的消费者，汽车之家将从11月19日-12月4日，连续3个周末举办11.11疯狂购车节返场线下专属车展，落地近百个城市，进一步帮消费者买到爱车。

订单总量创纪录 移动端、金融分期订单占比大幅提升

据了解，每年双11汽车之家都以消费者实际支付订单为准，实时公布订单数。笔者查询了其他参与双11促销的汽车电商网站，没有找到双11活动进行过程中的实时交易数据。

本次汽车之家疯狂购车节共有一汽-大众、中国一汽、一汽丰田、东风日产、雪佛兰、北京现代、MINI等129家汽车厂商、近2万家经销商，参与11.11疯狂购车节。在现有折扣的基础上，汽车之家购车补贴创纪录达到3亿元，购车就可享补贴，人人有份。

在接下来举办的11.11疯狂购车节返场线下专属车展中，消费者现场下单依然能享受平安银行+平安产险的补贴。平安银行+平安产险对疯狂购车节补贴总额高达1.2亿元。

值得一提的是，随着汽车之

家生态圈在金融端的发力，今年汽车之家疯狂购车节金融类购车订单大幅攀升。在疯狂购车节145434辆的订单总量中，金融分期购车订单达到20299辆，占比达到14%。此外，移动端支付订单也较去年大幅增长，订单总量达到87905辆，占比超60%。

汽车之家生态圈助推行业发展

11.11疯狂购车节的成绩，是汽车之家汽车生态圈有机运营的有力证明。汽车之家提出的“4+1”发展战略，建设“车媒体、车电商、车金融、车生活”4个圈，从“基于内容的垂直领域公司”转型升级为“基于数据技术的‘汽车’公司”1个核心，进一步推动汽车之家生态圈的健康发展，汽车之家与广大厂商、经销商携手，共同提升行业运营效率，为中国汽车消费者提供更为优质的服务。

汽车之家大股东平安集团发挥资源优势，在流量、线下资源、技术等多维度助推汽车之家。金融分期订单的大幅攀升，就是有力证明。汽车之家金融方面的独特资源和优势，成为汽车之家在汽车金融领域加速拓展的重要助力。

“我们建平台，链接整个产业里的利益相关者，这里面包含了厂家、经销商、汽车产业链服务提供者、金融服务提供者等，利用我们的平台、生态规则、数据技术、资源等，为用户、客户端赋能，帮助消费者、企业在我们的平台上创造价值、实现共赢。”汽车之家CEO陆敏说。

## 公募老将稳胜震荡市 长盛城镇化年化回报超27%

作为国内首只城镇化主题基金，长盛城镇化主题混合基金自2013年11月成立以来备受关注。统计显示，该基金最近两年收益率为68.54%，成立

以来总回报为106.76%，年化回报达27.42%。长盛基金在业内以主题基金管理专家著称，旗下拥有长盛电子信息产业、长盛电子信息主题、长盛航天

海工等多只明星绩优产品。据海通证券统计，截至今年三季度末，长盛基金在权益类基金绝对收益排行榜中，同业排名11/69。