



苏宁发布年中庆战报 双线飙升

6月18日,苏宁易购发布年中庆战报:当天凌晨1点,线上订单量同比增长398%;早上6点,超过去年全天销量;第一单在北京送达,用时9分23秒。苏宁大数据显示:东北贼热,空调销售暴增1629%;剁手族爱上健康养生食品,坚果销量同比去年增长超300%。

现代快报/ZAKER南京记者 刘德杰

智慧零售练兵年中庆,双线齐增完美收官

苏宁易购年中庆战报显示,6月18日零点后,仅仅过了18分钟,线上销售就超过去年凌晨2点的战绩。半夜剁手,手机等移动终端设备是主战场。6月18日的第一个小时内,有超过89%的消费者在移动端下单。

苏宁易购4000家门店同步发力,6月17日18点23分就超越去年同期年中大促整体销量。智慧零售练兵年中庆,以双线齐增完美收官。小家电、降暑装备、个护神器等,成为线上强劲的销售

增长点。线上增幅节节攀升的同时,苏宁易购线下优势尽显,中高端家电销售额占到整体家电销售额的65%。

年中庆期间,苏宁农村电商表现突出。截至6月18日16点,同比销售增长突破421%,大单团购源源不断。

家电3C热销带动快消品增长

日前,艾瑞发布的《2017年618剁手攻略》显示,今年618大促,苏宁易购、天猫、京东占据消费者网购首选前三。其中,40.7%用户选择苏宁源于“商品质量

好”。

在消费端,多门或对开门冰箱、高端电扇、高端空调、洗碗机等产品销量大增。洗碗机销量同比增长721%,净水器销售额同比增长558%。

通讯方面,截至18日10点,苏宁手机订单量超过去年618全天。其中,作为苏宁独家发售的产品iPhone 7 Plus 双网通,销量超过20万台。苏宁易购家电3C领域绝对优势持续扩大的同时,“商品质量好”的认知,带动超市、母婴、百货等领域的销量大幅增长。

基于庞大的消费人群,苏宁易购的消费者画像越来越明晰。

苏宁大数据显示,年中庆期间,东北地区空调销量同比增长了1629%。苏宁易购手机用户数据分析结果显示,18-35岁年龄段的买家占比达79.5%,其中,26岁以下的买家占总买家数四成,90后成为苏宁手机的主流消费人群。

有人会花钱,有人爱理财。苏宁金融年中庆相关数据显示,26-30岁的人群成为理财主力军,苏宁理财平台上对新产品接纳度最高的人群集中在18-35岁,主要生活在北京、上海、南京、广州等城市。男女比例接近6:4,女性偏向固收类理财,男性更偏向权益类投资。

截至6月15日,共有268家平台上线银行存管

P2P银行存管“大限”临近 标准和费用都没降低

今年2月22日,银监会发布《网络借贷资金存管业务指引》(以下简称《指引》),为网贷平台进行资金存管业务设置了6个月的过渡期进行整改。现在,距离大限两个月,统计数据显示,截至2017年6月15日,全国共有268家平台上线银行存管,占比正常运营平台的数量只有一成左右。从银行方面来看,确定已参与网贷资金存管业务的银行有36家,实现网贷平台存管上线的银行有32家。

现代快报/ZAKER南京记者 王静

过半银行要求网贷平台注册资本超5000万

由于存管指引的出台消除了银行的顾虑,从今年春节过后,众多银行对存管业务的态度开始由观望转为积极争取。

从实际接人情况来看,上线平台数据显示,超过一半银行对注册资本的要求在5000万元以上。并且,尽管银行对实缴资本的要求比注册资本稍低,但实缴资本基本都在1000万元以上。由此可见,资金实力还是在平台能否上线存管中起着重要作用。

由于距离今年8月整改期结束仅剩2个多月,不少中小平台在争取尽快和银行达成存管协议。由于行业中的知名平台多数已经完成了存管上线或签约了存管机构,目前积极展业的银行的客户对象也是行业中的中小平台。

在和这一类平台的对接中,

城商行、农商行和民营银行表现较为积极,并且审核准入门槛和评估标准也更低。而另一方面,一些国有银行和大型股份制银行对平台准入的要求仍然很高。

存管费用方面,大多数银行的价格与之前报价相比变化不大,费用总体算下来仍然不低,按第一年计算,即使是小规模的平台最终在存管业务上付出的花费最低也在30万元以上。

体验不佳,存管银行或将更换

2016年8月银监会发布《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》(以下简称“《暂行办法》”)为网贷行业定下了合规框架,上线银行资金存管成为了平台必须执行的任务。

从2012年12月行业中出现第一家网贷平台开展银行资金存管开始算起,截至目前该项业务已进行了近五年,参与的银行

近40家,上线银行存管的网贷平台已达268家。

以银行存管上线为标准衡量,上述已经接入银行存管的268家平台,理应松了一口气,然而事实并非完全如此。对平台而言,即使前期已接入存管也不是一劳永逸。记者了解到,已上线或已签约银行存管的网贷平台中,仍有不少平台在联系其他银行咨询存管业务,而进入5月以来,陆续已有3家平台公布更换存管合作银行或已转移到其他银行存管系统。

上述某家平台人员表示,公司和原存管银行签订了一年期合作协议,协议期满结束了和原存管银行的合约,另寻别家银行对接存管,至于为何更换存管银行并未进一步说明。也有其他平台透露,在接入了存管后用户体验不佳,平台的运营情况受到一定影响,目前也在综合比较多家银行的实际情况,打算再做考虑。

事实上,平台在选择存管银行的时候主要考虑用户体验要求,然后会考虑存管费用和其他服务费用等因素。

监管层面,多数平台最开始和银行进行存管对接时监管意见还未出台,一些存管方案和对接方式都是平台和银行双边协定和摸索出来的,部分存管方案并不符合监管要求,一些平台确实存在更换存管方案和存管银行的必要需求。

另一方面,从用户体验角度考虑,部分用户反馈在开通银行存管账户这一环节步骤较为繁琐,上线了存管的平台往往需要跳转到银行、第三方支付等界面操作,操作流畅性会受到一定影响,有些还要求安装银行插件,中途可能因计算机系统或软件环境的问题遭遇失败,需要反复操作。

大多数平台的提现到账时间也相应增加,业内普遍水平是1-3天,容易影响投资积极性。

行业动态

比特币玩家转场 莱特币遭爆炒

快讯(记者 王静)数字货币市场开始呈现轮番暴涨的热闹景象。6月17日,莱特币价格在24小时内暴涨了近50%,一度达到48美元。

在错过比特币和以太币的暴涨潮后,数字货币市场的新手们现在都紧盯莱特币。中国和韩国的数字货币炒家表现得最为踊跃。数据显示,在过去24小时内,中国和韩国的莱特币交易额超过了10亿美元,占到世界总交易量的50%以上。

据悉,比特币社区目前正在就是否扩容(将区块容量从1M扩展到2M或更高)一事争执不下,若最终社区内无法达成一致意见,比特币将可能像去年的以太币一样分成两条支链,这对比特币货币信用将是一个极大的打击。为了安全,已有部分比特币玩家切换至以太坊和莱特币平台。

不过,目前莱特币的市值只有25亿美元,而比特币的市值则有将近440亿美元,以太币市值也有将近350亿美元,要追赶前两者,莱特币还有一段相当长的道路要走。

理财热点

宝宝都是浮云 以后理财靠机器人

快讯(记者 王静)不久前,支付宝旗下余额宝对接的天弘基金宣布“限购”25万元。这导致一部分习惯了“懒人理财”的大额资金不知投向哪里。而占据线上流量入口优势的支付宝已经找到了替代方案。近日,支付宝母公司蚂蚁金服宣布正式上线“财富号”,全面向基金公司、银行等各类金融机构开放。

与此前“理财超市”一类的平台不同,蚂蚁金服这次还开放了AI(人工智能)技术,将通过智能算法,自动为客户匹配合适的理财产品,以实现合理的风险控制和收益最大化。根据蚂蚁金服的描述,“财富号”旨在开放蚂蚁金服的专业金融链接能力,通过用户连接、用户画像、精准营销等一系列算法工具,帮助金融机构建立直连用户的自运营平台。从这个角度看,“财富号”不仅是产品平台,也是内容平台,意在对接微信公众号。

值得注意的是,“财富号”同时运用了AI智能算法推荐,这也是当下最热门的概念。那么AI技术具体怎么运用到帮助用户?据蚂蚁金服财富事业群总裁樊治铭介绍,“以前金融机构了解用户风险偏好一般是通过问卷,让用户自己回答。但很多人往往是‘跟着感觉走’。而AI可以结合一个人的大量真实行为,结合投资心理学、行为金融学等很多理论去综合判断,结果往往比个人的主观表达更加准确。”



CFP供图