



蚂蚁金服发布“凡星计划”

井贤栋：与1000家金融机构服务3000万小商家

缘起： 马云的一个小梦想

2015年6月，由蚂蚁金服作为大股东发起设立的网商银行正式开业。网商银行也是证监会批准的中国首批5家民营银行之一，成为蚂蚁金服布局金融生态的又一枚棋子。

“我们希望能够做一家专注服务小微企业的银行。”马云对网商银行提出了自己的期待。马云在成立仪式上曾经表示，他的梦想是未来五年网商银行能服务1000万家中小企业。当时谁也没想到，这样“不可能完成的任务”居然提前两年就实现了。而据记者了解，当年的阿里小贷从成立到服务100万线上的商家，花了4年时间。

为何如此重视小微企业？井贤栋解释，小微企业和个体经营者是经济的毛细血管，帮助他们非常必要也非常重要。“他们是市场经济的主角，希望我们能为他们提供最好的服务。小微企业和个体经营者24小时都在服务城市和农村。”井贤栋透露，夜里23点到凌晨4点是他们贷款的高峰，因为机器不需要休息，可以为小微商家提供实时到账的服务。

金融已经和技术紧密相连。网商银行成立之时，也成为中国第一家核心系统基于云计算架构的商业银行。井贤栋说，蚂蚁金服用了三年时间探索出基于大数据技术的小微企业信贷模式“310”模式：三分钟申请，一分钟到账，零人工干预。“大大提升了小微企业贷款的速度，为1000万的小微企业和个体经营者提供了有效的金融服务。”



蚂蚁金服董事长兼CEO井贤栋。

目标： 为3000万小微经营者服务

据介绍，过去发放一笔小微企业贷款的平均人力成本需要花费2000元，而网商银行通过技术支撑的“310”模式，每笔贷款的平均运营成本仅为2.3元，其中2元为计算和存储硬件等技术投入费用。

井贤栋认为，未来科技是开启小微金融的必然。数字化、场景、智能和可持续是小微金融的发展方向，“技术让融资不那么难、不那么贵、不那么繁。”井贤栋还宣布，蚂蚁金服将开放10大行业场景、AI智能风控能力、AI运营

能力，全方位开放服务每一个小微商家。

井贤栋总结，科技的广泛应用开启了小微金融服务新的想象空间，现在的小微金融服务呈现数字化、智能化、场景化、可持续的四大特征。

他进一步解释，一张二维码让小微商家享受数字化服务的同时，也让信用的价值在点滴积累中可衡量；金融服务与商业场景深度融合，服务变得无所不在，触手可及；而通过AI能力，更加个性化、动态化，提前预判与匹配用户的需求也成为未来提供服务的关键能力所在。“更重要的是，技术也降低了金融服务的成本，并实现了商业上的可持续发展。”

井贤栋同时宣布网商银行将启动“凡星计划”，向行业开放所有能力和技术，与金融机构共享“310”模式。他同时定下未来三年的新目标，“未来三年，网商银行将与1000家各类金融机构携手，共同为3000万小微经营者提供金融服务。”

据央行此前披露的一组数据显示，美国中小企业的平均寿命为8年左右，日本为12年左右。而我国中小企业的平均寿命为3年左右，成立3年后的小微企业正常营业的约占三分之一。而之前中国小微企业平均要在成立4年零4个月后才第一次获得贷款，也就是说，小微企业必须熬过“死亡期”之后，才能获得贷款。

上海大学上海科技金融研究所副所长孟添表示，数字小微金融服务实体经济也存在规模效应，要将金融血液输送到实体经济的每一条毛细血管，一己之力总是有边界的，需要更多的金融机构携起手来，发挥各自的优势，共同努力。

华西都市报·封面新闻记者 孟梅

白杰·品股 恐慌不可取

问：周四沪指低开，盘中冲高回落，收盘下跌，你怎么看？

答：尽管早盘市场在金融、地产、钢铁股的带领下冲高，但创业板及次新股板块并未跟随，由于短期市场情绪仍不稳定，午后市场再度回落，各股指收盘均逼近近期低点。截至收盘，两市涨停21只，跌停88只。技术上看，沪深股指收盘继续失守5日、10日均线，虽然近几日常成环比有所放大，但很大程度上是止损恐慌盘造成的，外围资金抄底意愿也不足，在这样的背景下CDR战略基金预期超千亿的募资也是低于预期的；从60分钟图观察，沪深股指再度失守5小时均线，但60分钟MACD指标绿柱却整体快速缩减，这也为接下来的背离买点形成创造了条件。期指市场，各合约累计成交、持仓均增加，各期指合约负溢价水平整体有所增加。综合来看，市场

整体估值水平较低，继续下跌空间有限，短期继续恐慌不可取，预期政策红利仍将不断释放。

资产：周四按计划以61.77元买入中国平安1.2万股，之后以62.33元卖出1.2万股；另以7.28元均价买入宜安科技1万股。目前持有工大高新(600701)11万股，南玻A(000012)17万股，宜安科技(300328)7万股，*ST罗顿(600209)4万股，雷鸣科化(600985)2万股，中国平安(601318)1.2万股，南京银行(601009)8万股，洽洽食品(002557)4.5万股。资金余额2509677.08元，总净值7461107.08元，盈利3630.55%。

周五操作计划：工大高新因重组停牌，*ST罗顿、南玻A、雷鸣科化、南京银行、洽洽食品、宜安科技拟持股待涨，中国平安拟先买后卖做差价。 胡佳杰

掘金龙虎榜 银行业资金净流入

行业资金流向方面，6个行业资金净流入，其中银行、房地产、煤炭采选等行业资金净流入。55个行业资金净流出，其中软件服务、电子元件、电子信息等行业资金净流出。

龙虎榜显示，3只个股获机构净流入。

个股提示
中葡股份(600084)公司是一家集葡萄种植、生产、销售为一体的葡萄酒企业。21日获机构净流入3974万元。

蓝晓科技(300487)公司的主营业务是研发、生产和销售吸附分离功能高分子材料，并提供应用解决方案。21日获机构净流入2882万元。

浙江众成(002522)公司主要从事多层共挤聚烯烃热收缩薄膜(简称POF热收缩膜)产品的研发、生产和销售。21日获机构净流入929万元。

华西都市报·封面新闻记者 赵雅儒

研报精选

国金证券：华孚时尚(002042)业绩增长高确定

投资要点：公司是全产业链布局的色纺龙头，长期投资逻辑为色纺产能持续释放及网链业务扩张。公司深度整合棉花产业链资源，低价原材料库存充足，在棉花上行周期业绩改善明显。

投资评级：作为色纺寡头垄断市场领导者(市占

率40%+)，受益于色纺纱在下游纺织服装领域渗透率的提高。此外，公司前瞻性布局棉花产业链资源，全面介入棉业的收购、储备、物流和交易环节，在中长期棉花供需偏紧格局下具有明显的业绩改善优势。考虑到公司未来确定性增长+历史估值情况，首次覆盖给予买入评级。

国海证券：星宇股份(601799)量价齐增稳步发展

投资要点：产品结构方面，公司布局LED灯和智能化车灯，研发、投产、配套稳步进行。整体产品在大灯化、LED化、智能化三大趋势下不断升级，单价不断走高。

2011年公司每只车灯平均单价为35.86元，到2016年已经上升至58.50元，且单价提升速度仍在加快。随着LED灯和智能车灯渗透率不断提高，预计到2020年国内

LED车灯市场空间约为220亿，智能车灯市场空间在350亿左右。

投资评级：在目前的车灯LED化和智能化的行业趋势下，高价值车灯渗透率将不断提升，公司凭借产品储备和客户储备有望取得较大的增长，实现量价齐增。给予“买入”评级。

华西都市报·封面新闻记者 朱雷

新华保险系列人物宣传 何仁芳：不忘初心 守护幸福

何仁芳，今年46岁，2012年5月8日加入新华保险泸州中支，从一名普通营销员成长为营业部经理。从事寿险事业6年，何仁芳始终坚持以“做好保险，先学会做人”的原则，为人热情友善、乐于助人，给身边众多客户朋友送去保障。



在中支多次获得“服务明星奖”、“优秀讲师”等荣誉，凭借个人出色的展业能力，从入司当月起，每月保持绩优，现已持续绩优73个月，成为总公司全明星钻石会员。

何仁芳坚信保险是生活中必不可少的一部分，通过保险，能帮助身边更多的家庭规避因疾病或者意外带来的风险。她始终坚持为每一个客户量身定制保险计划，根据家庭的经济收入状况，设计最合理的保障组合。“满足客户需求，用心做好客户经营”，是何仁芳一直以来的工作原则。

何仁芳在新华保险工作的这6个年头，已经为200多个家庭送去了保障，自己经手赔付已有近20起，其中最大的一笔赔付发生在2016年8月，为一名客户家人送去了19万余元的理赔金。

客户陈某是何仁芳的邻居，家中有三个孩子，是家庭的顶梁柱。通过何仁芳的四次拜访讲解，客户于2013年为自己投保了一份吉祥至尊

两全保险附加08重疾，年交保费4000余元。世事难料，2016年5月，何仁芳正在拜访客户的路上，手机铃声响起，电话另一头传来急促的声音：“何姐，我老公被检查出肝癌晚期，之前在你那儿办的保险能理赔不？”

何仁芳安抚客户情绪之后，马上指导客户办理理赔。6万元重疾理赔款的迅速到账，让客户得到了及时治疗。不幸的是，陈某因为癌细胞扩散与转移最终不幸身故，新华保险再次为其理赔13万余元。理赔款让这个家庭解决了眼前的经济难题，经历这次理赔，何仁芳深感责任重大，誓要把保险送到家家户户。

何仁芳深知一个人的力量是有限的，要让更多的家庭得到保障就需要发动更多的保险从业人员。经过拓展，何仁芳的团队已发展到40人，何仁芳说：“时代在进步，保险更重要了。我们要做让社会喜欢的保险工作人员。”

手机异地注销难 服务何时才能不“漫游”？

长途漫游费、流量“漫游费”逐渐退出历史舞台，手机用户欢欣鼓舞期待着换地不换号的畅通未来，然而，“归属地营业厅”却成为不少用户心头的“紧箍咒”。销户、换卡、换套餐，各类重要业务只能回到归属地营业厅办理，运营商全国一体的资费跑在了时代前端，全国一体服务体系却显得有些跟不上脚步。

一找二闹三投诉 异地业务靠“攻略”

何强是一名在成都上班的外地青年，今年年初从老家甘肃来到成都，为了方便，来成都后他办理了一张本地的手机卡。他告诉记者“因为之前的手机号是老家的，那边用的省内套餐到了这边没法用，但办了新卡之后，想要注销掉原地的手机号，他们告诉我在这边办不了，要回甘肃”。

何强表示不理解，为什么平时在运营商APP上就能完成的换套餐操作，一定要千里迢迢回到归属地才能完成？

记者从运营商的营业厅了解到，目前所有的运营商，对于号码注销业务都需要号主回号码注册省份去办理，跨省异地注销在线上以及线下均无法实现。客服人员告诉记者，异地无法办理注销，如果想停止使用，可以暂时办理停机保号，之后再回原注册省份办理。

从天津毕业后来到上海工作的纪薇薇也遇到了类似的麻烦：已经使用上海手机号

近一年的她，却仍没有把原来的号码注销，同样是由于没法回到号码归属地处理。

但纪薇薇说，最近她在网上发现了很多异地办理业务的“攻略”。

从续约、办理缴费证明到销号、换套餐，记者搜索发现，尽管客服会表示这些业务无法在异地办理，但有不少网友分享了办理成功的经验，而操作要点基本都是投诉。

“客服说必须回归属地营业厅，我态度强硬，立马搬出‘投诉’二字。”有网友在论坛发布了自己异地改套餐的经历，“随后就有工作人员回访，让我提供服务密码后就改好了套餐。”

有些网友则表示，在投诉后，有客服单独联系自己索要了手持身份证的照片、授权书等材料，之后也顺利办理了异地业务。

“办卡时快速上门，销卡时找不着门”，因归属地而产生的种种限制让用户和客服不得不“另辟蹊径”，这背后无疑是一场双输。

异地不办为安全？ 隐私征信多隐患

独立电信分析师付亮介绍，以往曾经出现过假冒他人进行异地补卡、异地销号等案例，因此运营商对此类重要业务格外谨慎。取消异地办理，一部分是出于安全考虑，类似于APP异地登录时会打开多重验证。

但制度的刻板导致的大量“绕道”行为，反而对用户的账户安全有害无利。据了解，不少用户因异地办理困难直接放弃，而一部分用户选择远程授权归属地客服代办。

由于销号难，不少用户选择置之不理静候自动注销。但纪薇薇说，自己很担心号码在停机前产生欠费，影响个人征信。

记者在中国人民银行征信中心网站于2014年发布的个人信用报告样本中看到，电

信欠费信息确实包含在内。中国人民银行征信中心客服对记者表示，目前运营商如果上报了用户的电信欠费信息，就会被记录到信用报告中。

纪薇薇则表示，之前运营商客服曾表示，可以把身份证、委托书等材料传给客服，由其代办，但她担心个人信息因此泄露或被挪作他用。这样看来，异地不办理反而带来更多不安全、不诚信的隐患。而付亮分析，有部分业务不能异地办理，可能只是因为运营商没有打通其全国数据，导致外地营业厅或工作人员没有权限处理。

“但运营商的内部结算、系统割裂、内部竞争，永远不是形成服务障碍的理由。”付亮说。

异地限制不合理 服务一体化 是大势所趋

“通过异地不办理业务来防止冒名顶替、电信诈骗等行为，我认为这一解释是站不住脚的。”中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江认为，运营商对于异地不能办理销户、转套餐等业务的规定属于无效条款内容。

《消费者权益保护法》第二十六条规定，经营者不得以格式条款、通知、声明、店堂告示等方式，做出排除或者限制消费者权利、减轻或者免除经营者责任、加重消费者责任等对消费者不公平、不合理的规定。否则，其内容无效。

“很多电信业务办理时只要一个电话、一次APP操作就能开通，而注销或更换时却要求用户到开户地去办理，这是明显排除或限制消费者权利、减轻或免除经营者责任的不公平、不合理规定。”陈音江说。

可以看到，目前三大运营商对异地服务也进行了一些努力，异地补卡业务基本已可以顺利完成，但仍有不少业务固守“异地不办”的陈规。

专家表示，推动异地建立安全、便捷的服务流程是大势所趋，其惠民程度不亚于“提速降费”。而随着指纹识别、人脸识别等技术愈加成熟普及，异地办理和账户安全将可以兼顾。

陈音江认为，既然不论是异地还是本地办理，运营商都需要对办理者身份进行有效审核，就不能以安全为借口减少工作流程、增加消费者负担。

付亮则建议，可以通过与有实力的互联网企业、支付工具进行合作，将销户等业务的一部分程序搬到线上进行，同时取消本地、异地之分，找到用户、运营商、主管部门之间满意的“最大公约数”。

综合新华社 澎湃新闻新闻



封面

下载封面新闻APP
浏览最新资讯