

美团上线了一款新型信用付产品“买单”。这是一款信用支付产品，用户开通后可获得一定的信用额度，并享有免息期，可用于美团平台支付。

尽管“买单”目前尚未完全开放，额度根据个人账户资质有500元、1000元、1500元差别，适用商户处消费使用。但市场评价这款产品模式对标蚂蚁花呗。

随着互联网平台在消费领域的加速扩张，互联网的信用付产品也越来越多地走进市民生活。

## 「买单」被指对标花呗

记者在美团APP上看到，美团对于“买单”的描述是：“生活费买单”，由服务商向美团优选客户提供的“先消费、后还款”的信用付款服务。而在其官方广告里，“美团买单、下月再还”“好信用、随便花”“最长免息38天”等确实很像“花呗”。

更有意思的是，“支付笔笔立减，最高优惠88元”的激励策略，也很像花呗推广期的优惠。

美团采用补贴的老套路，凡是使用“买单”，每笔优惠都有立减，最高优惠达88元。而在推广政策上，美团采用先批小额进行试验，再以补贴培养用户习惯，并随着消费的增多以及风控的完善，逐步提升用户额度，以便刺激用户消费并形成闭环。“买单”在用户还款的时候还可以选择还款、分期还款、最低还款等方式。

业内评价说，无论是推广政策还是业务范围，“买单”都和花呗极其类似，这使得只要用惯了蚂蚁花呗的人都能轻松掌握“买单”的用法。

记者留意到，在美团上，“买单”并不是惟一的个人消费信贷类产品。在“买单”推出之前，美团的“生活费”已经有了一系列消费信贷产品了，“买单”只是其中之一，或者指向性更明确的一种升级产品。

“美团生活费”是指由美团三快小贷单独或联合其合作金融机构共同向美团优质客户推出的一系列个人消费信贷服务，目前已包含借钱、分期、买单、延期订单等服务。

“个人消费信贷市场是个大蛋糕，利润巨大，这也是诸多互联网公司盯上信用支付产品的原因。”一位业内人士评价说。

# 美团版“花呗”上线 吃饭付账 也可以“下个月”了

记者 周静

## 互联网征信加速变现

这些年，从京东“白条”到支付宝“花呗”，越来越多类似信用卡却没有实体卡的互联网个人消费信贷产品走进了我们的生活。

记者梳理了一下基本脉络，发现京东“白条”是业内第一款互联网消费金融产品。“白条”于2014年推出，提出“先消费，后付款”的支付方式，在京东网站使用“白条”进行付款，可以享有最长30天的延后付款期或最长24期的分期付款方式。

此后，“白条”还打通了京东体系内的O2O(京东到家)、全球购、产品众筹，后来又逐步覆盖了租房、旅游、装修、教育、婚庆等领域，从赊购服务延伸到提供信用消费贷款，覆盖更多消费场景，为更多消费者提供信用消费服务。2016年9月底，正式推出线上线下均能任性使用的“白条闪付”产品。只要是在可以支持闪付的POS机商户，将已开通“白条闪付”功能的“白条”添加到apple pay、华为pay、小米pay等手机钱包里，即可在全国千万家商户使用。

2015年上线的“花呗”全称是蚂蚁花呗，是蚂蚁金服推出的一款消费信贷产品，申请开通后，将获得500元至50000元不等的消费额度。用户在消费时，可以预支蚂蚁花呗的额度，享受“先消费，后付款”的购物体验。初期主要用于在天猫、淘宝上购物。它的面世虽然比京东“白条”要晚，但基于淘宝庞大的客户群体，很快就打开了市场。上线仅半个月，天猫和淘宝已有超过150万户商户开通“花呗”。与“白条”一样，“花呗”一步步打破了购物平台的限制，将服务扩展至更多的线上线下消费领域。

此外，苏宁的“任性付”也是此类产品中的代表。“任性付”是苏宁消费金融有限公司推出的小额消费贷款产品，为消费者提供无抵押、免担保、零首付低利息、先消费后付款、30天免息等消费金融服务，创新性地践行了全场景O2O消费金融模式。

记者注意到，另一种应用场景更为集中的在线信用消费产品则发生在在线旅游平台上。2015年3月阿里旅行针对酒店“后付业务”开创性推出了“信用住”。此后，携程等多个在线旅游平台也先后涉足这一业务，依托信用体系的“后付业务”展开了激烈争夺。其大致的模式是，入住时无需付款、免押金、免查房、免排队，离店后可自动扣款。而互联网旅游巨头们的野心显然并不止于此。记者点开携程APP，发现也有类似“花呗”的产品“拿去花”，不过应用场景相对少一些，主要集中在旅行和酒店方面。官网对其定义是，为更好服务旅行客户，联合银行、消费金融公司等拥有合法金融业务资质的机构推出的一项面向个人的信用消费服务。目前支持携程、去哪儿部分产品。