

“未来资源的使用权将比所有权更重要，人们将通过获得服务的方式取代占有实物。”

这是《连线》杂志创始主编凯文·凯利在未来的12个趋势预言中的其中一则，如今这一20年前的预判正在逐渐得到验证。

事实上，以“租”为核心要素的新消费主张的已然崛起，手机租赁，衣物租赁、智能硬件租赁、奢侈品租赁乃至玩具租赁等横跨多行业的租赁平台不断出现。行业数据显示，围绕信用租赁这一类行业的整体商业投资，在2017全年达到了183亿元。

另一方面，巨头也在进场。

阿里目前已经先后投资了回收宝、衣二三、探物、内啥等多个与信用租赁相关的创业公司。同时，阿里自家的二手平台闲鱼也在去年动作频频，宣称要建立“闲鱼开放生态体系”。最新的玩家则是京东，京东数字科技发布了小白信用租赁平台“京小租”，联合十几家租赁行业品牌和商户，入局信用租赁市场。

上海金融与法律研究院年初发布的《2019新租赁经济报告》显示，2018年，我国租赁经济市场交易额为6.3万亿元，较2017年的4.9万亿元增长28%。报告预测，未来三年，我国租赁经济有望保持年均30%以上的速度增长，到2020年有望突破10万亿元，参与租赁经济服务提供者人数也将超过一亿人。

要么投资布局，要么亲自下场为租赁平台做平台性服务，围绕着信用租赁市场，巨头开始了全面布局。

### 京东的玩法 ——做租赁平台的“平台”

目前，京小租已经出现在京东金融App iOS端，分类在“信用”频道之下。

这一京东的新柜台目前展示的租赁产品种类主要是数码类产品、家用电器、奢侈品等。未来将向住房、汽车、家居家电、珠宝箱包都等品类拓展。“京小租”的定位是覆盖C端用户所需的全品类。

具体的租赁流程则为以下几步——为用户组排咨询-提交订单-签收验货-使用租品-续租退租-押金退还。如果用户选择信用租赁且信用良好，就有机会实现不同比例的免押额度，甚至全额免押。如果用户租用感觉良好，也可以再选择租后买断。

钛媒体注意到，在“京小租”租一个香奈儿中古包，1天1元。租一台大疆无人机，

一天19元。租一台苹果最新最高配手机，540元一个月。

值得注意的是，京东此次上架“京小租”的商品并非是其“自营商品”。相反，京东数科选择了做租赁平台的平台，为品牌和渠道、商户提供做信用租赁的能力。

面向商户端，京东数字科技副总裁区力表示“京小租”将整合京东生态全链条资源，包括融资租赁、场景运营、风控决策引擎、区块链存证、物流、维修、供货、保险保障服务、仓储、智能客服系统、回收残值处理等十一项服务。

区力将这一过程形容为实现商户的“拎包入住”。这其中有几大关键点：

首先是风控体系的建立。“京小租基于海量可靠数据及多达百人的数据科学家团队，能够为商户量身定制风控策略。”京东金融相关负责人同时表示，如果商户自身有风控能力，也可以自行部署风控策略。

其次，区块链技术来解决消费租赁市场纠纷取证难问题。其联合京东智臻链（京东去年8月开放的自主研发的区块链服务平台），已与鉴定中心、互联网法院等形成去中心化存证联盟，用户与商家之间的租赁协议、订单数据、租赁流程数据都将实现“上链”。

除此之外，京小租也依靠京东自身的线上线下零售、运营商、社群营销渠道等各种场景资源，实现流量灌溉。

## 信用租赁的崛起

信用租赁的核心问题是信用体系的问题，即如何真正掌握租赁人的商业信用状况。在这一点上，巨头的信用布局背后是整个租赁行业的迭代。押金正是在这一迭代过程中的亟待“消灭”的古老商业“规矩”。

在传统租赁模式之下，押金是最主要的风控保障——但其只是单方面保障了租赁企业，消费者并不能得到押金按时收回的保证。

用户需要缴纳高比例的押金，如租用一台押金需要8000元、月租400元的手机，用户的首笔支出可能高达8400元。但在信用租赁模式下，若用户使用信用租赁且其商业信用良好，就有机会实现不同比例的免押额度，甚至全额免押，那么用户首笔支出最低可能降至400元（月租），省去了8000元的资金占用。