



金柜台奖

第九届金融行业服务评选榜单特刊

诺亚财富：

为全球华人投资者创造价值

诺亚起源于2003年，是中国的第一家独立财富管理公司。2007年，诺亚获得美国著名风险投资基金红杉资本注资，经过快速而稳健的发展，通过全市场、多维度的产品筛选及风险控制体系，参与金融产品的创新和设计，成功于2010年11月10日在美国纽约证券交易所上市（纽交所上市代码：NOAH）。从此，借由中国本土优势和境外投资人的资金，诺亚开始加速发展。

截至2020年二季度，诺亚累计配置规模达7099亿元人民币。已在上海、北京、广州、深圳等81个内地城市设立分公司，境外业务遍及中国香港、中国台湾、温哥华、硅谷、纽约、墨尔本、新加坡，为超过33万名高净值人士提供综合金融服务，可满足客户家族信托、税务规划、移民教育等多元化财富管理需求。

过去一年，诺亚放弃了“非标类固

收”产品的投放，向标准化产品全面转型。2020年第二季度，扣除非标类固收产品后，诺亚的募集量达到212.1亿元，同比上升45.2%；标准化产品募集量达到179.7亿元，同比上升198.5%；公募基金募集量达到118.4亿元，同比增长高达320%。诺亚向成功转型再进一步，转型前非标类固收产品在募集量中的份额已经完全被标准化产品替代。

此外，截至2020年6月30日，歌斐资产管理规模（AUM）为1594亿元，剔除信贷基金持续退出影响，其他资产类别的AUM总计1453亿元，环比增长了2.5%。

目前，诺亚控股已经形成财富管理、资产管理、全球开放产品平台，为超过28万名高净值客户提供财富管理、海外资产配置、高端保险、高端教育等全方位的综合金融服务，不断为全球华人投资者创造价值。



年度最佳第三方金融服务

新十年 新起点 新征程 诺亚戈壁行

2020年11月10日，在诺亚创业十五周年并上市十周年的特别时刻，在“一张图、一颗心、一场仗”特别场景下，诺亚创始人汪静波和殷哲携手100多位核心团队成员和15位黑卡客户从张掖出发，重走玄奘之路，开启诺亚的二次创业征程。

诺亚创始人汪静波创世之旅戈壁行之后的分享讲话节选

二次创业就是艰苦奋斗、竭力前行

两天艰苦卓绝的戈壁行，让我也深刻认识到，诺亚变革的最大困难可能来源于我和高级管理层过去的习惯和惯性！两天的戈壁行，用事实证明，最后真正夺冠的，是没有短板的队伍，是一直竭

尽全力勇于挑战自己的团队！

回顾过去的15年，我们很幸运创立了诺亚，感恩诺亚让我们的人生有所不同！但是如果我们不能持续学习和进步、不能持续地艰苦奋斗、不能竭力前行，我们就可能成为葬送诺亚前途的人！作为诺亚创始人，今天我们在里集体辞职，决定重新竞聘上岗，就是想继续艰苦奋斗、继续竭力前行！

以奋斗者为本，呼唤诺亚各路英雄

所谓“猛将必发于伍卒，宰相必起于州郡”，我们坚持从有成功实践检验的诺亚人中选拔干部，坚持选拔那些有意愿有能力、意志坚定、敢战能胜的优秀诺亚人来担当最重要的职务，让他们带领团队取得一次又一

次的成功，将诺亚牵引到一个又一个新的高度！我们呼唤财富正行的英雄，呼唤歌斐和产品的英雄，呼唤国际板块的英雄，呼唤科技的英雄，呼唤诺亚智能的英雄，呼唤诺亚各路英雄！

客户为本，激情付出

这次戈壁行我非常敬佩一位黑卡客户，第一天她虽然走在队伍后面却竭尽全力，第二天她拼尽全力走到了第一名，是她牵引着我们这支队伍奋勇向前……二次创业的诺亚必须以客户为中心！正是客户对诺亚长期的支持和帮助，驱动诺亚过去的成长和发展；客户的需求将牵引诺亚走得更远！诺亚唯有生生不息，才能追上客户的脚步，正如当下，当客户的进步速度超过了我们，我们必须更加努

力，小跑快跑才能跟上客户步伐！

重申“不抛弃不放弃”

这次戈壁行我应邀参加了科技神州战队，当神州战队在第一天夺冠时，我非常兴奋！这两天各战队都系统地讨论和阐述了“不抛弃不放弃”这个经典，大家都明白了，只有坚持不懈地追求目标，持续艰苦奋斗、竭尽全力去实践才能达成，这就是不放弃！同时如果不拥抱科技、不快速地开展数字化变革，我们就可能被客户抛弃，被这个时代抛弃！

总之，戈壁行是一次以小见大的旅程，参赛的100多名诺亚人全情投入，借事修人，看向自己，看见团队……今天我们从零开始，洞见未来，开启诺亚二次创业之旅！大家一起努力，共创我们美好的明天！

创新驱动快速增长 拉卡拉获评“年度最具价值投资机构”

11月27日，由新快报主办的第九届金柜台奖获奖名单出炉，该评选旨在全面立足民生，传递企业社会责任，为创新发展金融强国，推进行业和市场健康发展。拉卡拉（300773.sz）获评“2020年度最具价值投资机构”，其投资价值和作为公众企业的社会价值获得了充分肯定。

据拉卡拉日前发布的2020三季报显示，今年第三季度，拉卡拉实现营收16.14亿元，同比增长35.22%，归属上市公司股东净利润3亿元，同比增长19.86%，基本每股收益0.37元，同比增

长19.35%。此外，拉卡拉前三季度实现营收41.2亿元，同比增长11.65%，归属上市公司股东净利润7.35亿元，同比增长19.35%，基本每股收益0.92元，同比增长13.58%。在2020年特殊的环境下，营收和净利润均保持了快速增长态势。

拉卡拉成立于2005年，是国内首批获央行颁发《支付业务许可证》的第三方支付机构，于2019年登陆A股创业板，专注“以支付为切入，整合信息科技，服务线下实体，全维度为中小微企业经营赋能”的战略，基于“支付+”模式，深度融合和协同“支付、金融、电商、信息”四

大科技业务板块，向中小微商户提供支付、理财、保险、新零售和云分销SaaS、广告营销等服务。

今年受新冠疫情的影响，很多中小微商户的经营面临挑战，作为长期服务中小微商户的第三方支付机构，拉卡拉除了通过手续费减免、创业基金扶持、专属保险保障助力实体小店复苏，还通过技术产品创新加速中小微商户数字化转型，使其适应数字化变革大潮下线上线下一体化的经营需要。在加快对已投放市场的“云小店”“汇管店”“收款码”“云收单”等SaaS产品迭代升级的基础上，

新推出了面向行业类客户及其上下游生态体系的分账类云解决方案“钱账通”，进一步扩大公司SaaS产品覆盖的商户范围；完成了手机POS产品相关研发和技术整合，携手合作伙伴进行市场推广，打开市场空间。

目前，拉卡拉通过遍布全国的分支机构，聚集了大量垂直细分领域的下沉用户，并凭借完善的商户服务矩阵获得了持续性的品牌壁垒，中信建投预测，随着四大科技业务在商户端的不断转化，拉卡拉的收入和利润还将获得大幅增长，给予“买入”评级。

拉卡拉：

赋能中小微商户智能化转型

作为国内首批获得央行颁发支付牌照的机构，面对今年以来数字技术不断创新迭代、多变的市场需求，拉卡拉支付在智能支付终端的产品多样化、新技术开发应用和场景覆盖等方面持续加大投入，进一步挖掘中小微企业经营场景价值，不断以数字化手段，深度赋能中小微商户智能化、线上化转型。

今年受到疫情影响，以拉卡拉支付为代表的企业极大地发挥了平台的效果，帮助中小微商户经营复苏。

拉卡拉支付定位于“以支付为切入，整合信息科技，服务线下实体，全维度为中小微商户经营赋能”的经营战略，基于“支付+”模式，深度融合和协同“支付、金融、电商、信息”四大科技业务板块，向中小微商户以及线上用户提供支付、理财、保险、新零售和云分销SaaS、广告营销等服务。

目前，拉卡拉支付整体业务线已覆盖商户经营的全生命周期，从商户前端支付受理服务进入到垂直业务价值挖掘。

拉卡拉支付于2019年上市后，全面稳步推进战略4.0，基于科技、云服务及人工智能技术，重点打造支付、金融、电商、信息四大核心科技能力。

同时，拉卡拉支付继续引领支付行业产品创新，新推出了面向行业类客户及其上下游生态体系的分账类云解决方案“钱账通”；完成了手机POS产品相关研发和技术整合等。拉卡拉支付云小店通过“门店收银+线上H5商城+小程序商城”线上线下一体化的模式，打通线上线下消费场景，无缝对接配送平台，为商户经营提供商品上架、会员管理、订单管理等功能，满足商户B2C、B2B的线上交易需求及门店经营的一站式需求。

拉卡拉

给每个梦想一个机会

获得奖项

年度最具价值投资机构

