



金柜台奖

公示特刊

诺亚财富
为高净值客户进行金融综合服务

诺亚控股成立于2003年,2010年11月成为国内首家在纽交所上市的独立财富管理机构。

目前,其已涵盖财富管理、资产管理、全球综合服务等业务主线,为高净值客户进行金融综合服务。2018年,集团实现销售净收入32.9亿元,同比增长16.4%。非GAAP净利润首次突破10亿大关,同比增长20.7%。

财富管理规模超6千亿

截至2019年二季度末,诺亚财富在全国83个城市设有分公司网点,注册会员客户数超过28.36万名,累计财富管理规模6588亿元;旗下资产管理子公司歌斐资产管理规模已达1808亿元。

截至2018年末,歌斐资产的存量资产管理规模达到1692亿元,同比增长14.1%。其中,私募股权基金的管理规模同比增长15%,突破千亿元人民币。

地产基金方面,歌斐持续重点关注优先股基金和核心城市核心物业的收购机会;另类信贷基金方面,则坚持底层资产分散化,产品净值化、组合化。

二级市场基金方面,歌斐旗下的FOF和MOM旗舰基金,全年跑赢沪深300指数超过15个百分点。

为超高净值人群提供个性化需求

2019年,歌斐的全权委托多策略投资和家族办公室受到关注。截至2019年二季度末,歌斐全委多策略投资的资产管理规模已达85亿元人民币,同比大增92%。

针对超高净值人群的个性化需求,不到五年时间,歌斐家族办公室业务也已经发展成了“全权委托、传承基金、定制专户、合资单家族办公室、多家族办公室、增值服务、赋能式直投”一条完整的业务链条,目前已经成熟运营的家族办公室近10家,还有多家在培育和建仓期。



角逐奖项

年度最佳金融创新品牌

捷信消费金融
布局多元消费场景 助力内需释放

近年来,扩大内需提振中国经济越来越成为共识。一方面是因为居民收入的持续增长,且保持在较高水平,为消费市场增长奠定了重要的物质基础。另一方面是由于消费潜力大,根据易宝研究院发布的《2018年消费金融行业发展研究报告》,中国有近14亿人口,是美国的4.2倍,但人均消费信贷仅有美国的十分之一,市场发展空间巨大。消费金融已然成为促进国内消费增长的催化剂,在政策层面利好之下,与“人民群众日益增长的美好生活需要”相贴近的旅游、装修、家电等消费金融产品无疑成为了主流。以捷信消费金融有限公司(以下简称“捷信”)为代表的消费金融公司,顺应新消费时代需求,深耕场景,助力普惠金融发展,成为推动经济高质量发展持续发展的突破口。

深耕场景,覆盖全生活场景

捷信依托线下门店商户,凭借其多年在3C产品分期领域的成功经验,正在向家电、装修等消费场景进行拓展,旨在为消费者提供覆盖全生活场景的金融服务。对于资金相对充裕的群体来说,捷信的分期产品对个人资产的合理规划也提供了一条新思路。通过捷信消费金

融服务,能够帮助用户学会如何合理规划 and 安排生活开支,创造更美好的生活。

创新服务,助力美好生活

随着捷信消费金融服务日渐深入普罗大众的生活,越来越多消费者得以享受到现代金融的便利,不再受当前的经济能力的制约,可以轻松、放心地购买所需产品,提升生活品质,实现梦想。

一直以来,捷信都致力于为更广大人群提供安全、便捷、负责任、可负担的消费金融产品,让美好生活成为可能。今后,捷信也将不忘初心,继续践行国家普惠金融政策,用更优质的产品和服务助力消费者实现美好生活。



角逐奖项

年度最佳消费金融机构



拉卡拉 科技驱动 赋能中小商户智慧运营

作为国内知名第三方支付公司,拉卡拉支付股份有限公司(以下简称“拉卡拉”)成立于2005年,专注于整合信息科技,服务线下实体,从支付切入,全维度为中小微企业的经营赋能。2019年4月25日,拉卡拉在深交所成功上市,成为首家登陆A股市场的第三方支付企业。目前,拉卡拉已经全面进入战略4.0时代,全面拥抱产业互联网,用科技和互联网赋能传统行业,“全维度为中小微商户经营赋能”。2019年上半年,拉卡拉覆盖商户超过2100万家,净利润3.66亿元,同比增长25.31%,支付业务累计交易笔数达36.7亿笔,同比增长67%,实现商户经营业务收入1.53亿元,同比增长53%。

赋能新零售

为小微商户提供“一站式”服务

据悉,拉卡拉战略4.0,即通过战略投资SaaS服务商,将基于科技、云服务及人工智能技术,重点打造四大核心能力,即支付云、金融云、电商云、信息云,除了作为基础和入口的支付收单服务,还为中小微商户提供贷款、理财、保险、保理、融资租赁、信用卡、会员管理、数据营销、进销存管理、积分消费运营、云分销等各类服务,真正实现全场景、全支付、全服务,全维度为中小微企业的经营赋能。

具体到新零售业务层面,通过成熟的分销云、新零售云SaaS服务,帮助存量商户并开发增量商户,为商户的新零售赋能,为商户提供商品上架、分销、进

销存、线上开店、移动营销等服务的快速部署和灵活配置,帮助线下中小微企业提升在移动互联网时代的获客及服务能力。

发力跨境支付

加快金融科技输出

针对中国中小卖家出口的场景,拉卡拉为中小企业卖家提供外币跨境+人民币跨境、快速收款+实时付款的综合跨境支付解决方案。并且,依托先进的金融科技技术以及成熟的运营服务能力、风险监控能力,加紧输出收单、扫码业务系统服务以及风险监控服务,为商业银行及相关机构赋能。

加速产品升级和服务能力的升级,为跨境电商商户打造整合全球收款、多币种换汇、全球付款功能的企业智慧钱包产品,

进一步扩大服务行业和场景。同时,聚合多个日本本地钱包支付方式,从帮助日本商家面向中国游客收款,升级为可面向日本当地消费者和国外消费者的收款服务。



角逐奖项

年度最佳第三方支付品牌



给每个梦想一个机会



安全感爆棚! 浦发银行“内外兼修”智解金融安全难题

“一夜醒来,卡上存款不翼而飞”、“卡不离身,银行卡内资金却被盗刷”……

近期,银行卡盗刷事件时有发生。据了解,此类案件属于新型电信诈骗案件,犯罪嫌疑人一般利用嗅探设备窃取用户个人信息,然后隔空盗刷银行卡,实施犯罪。特别是随着新技术的发展,这类事件越发隐蔽。为了防止客户资金被盗刷,浦发银行与中国移动共同研发以移动SWP SIM卡为安全认证载体的“U-KEY”——SIM盾,能够有效地避免手机木马的拦截,提升银行账户的安全性。浦发银行广州分行相关负责人表示,“用科技的手段,SIM盾可以在客户日常对外转账汇款支付等交易场景中,能保障账户和支付安全。”

加码安全

新技术全方位保障交易安全

近期,全国多地接连发生多起手机绑定银行卡,被嗅探设备攻击遭遇盗刷的案件,引起了广泛关注。以往的电信诈骗,需要受害人的配合,而这种新型盗刷方式只需要利用电子设备在一定距离范围内盗取身份信息及绑定的银行卡信息,接收受害者的短信验证码,就能够进行盗刷作案。

目前的手机银行应用软件,多半是采用短信验证码的方式来进行认证,但是容易被病毒所劫持,安全强度并不高。为了更好保障客户的“钱袋子”,浦发银行与中国移动共同研发推出了手机银行SIM盾,也就是将传统的U盾植入到了手机的SIM卡中。在用户通过手机银行进行对外转账汇款支付等交易时,验证SIM

盾密码来完成交易的安全认证工具。

“相对于动态密码短信,SIM盾将安全认证要素存储在本手机SIM安全硬件模块中,能够避免动态密码短信被木马、病毒等软件转发或劫持,安全性更好。”据浦发银行广州分行相关负责人介绍,与此前相比,SIM盾支持的转账限额更高,最高能达到500万。

除了安全性更高,还兼顾了用户体验。相对于U-KEY、动态令牌等安全认证工具,SIM盾以手机SIM卡为载体,用户时刻随身携带,能够随时随地使用,携带和交易更加便利。不仅如此,即使更换手机也无需安全驱动程序。

金融知识进万家

推进消费者权益保护

据了解,浦发银行广州分行积极践行

金融知识普及宣传教育的社会责任和义务,组织全行开展多层次、全方位的多样化金融知识普及活动。2019年以来,已组织全辖开展“3.15银行业消费者权益保护教育宣传周”、“普及金融知识守住‘钱袋子’”、“普及金融知识万里行”等多项金融知识普及宣传活动,辖内58个网点共同参与,开展活动近200场,宣传覆盖人次过万。

不仅如此,该行还制定实施2019年度金融消费权益保护员工培训计划。针对中高级管理人员、基层业务人员、接触个人金融信息的岗位人员等,分门别类地开展金融消费权益保护专题教育和培训,把消费者权益保护理念融入工作、融到日常,牢固树立以客户为中心的理念和优质文明服务意识,为消费者提供更好的金融服务。(许莉芸)