

牌照下发三年,250余家机构入围

第三方支付渐现群雄逐鹿

2011年5月26日,央行首次向支付宝、易宝支付、快钱、财付通、银联、汇付天下等27家第三方支付机构下发“非金融机构支付业务许可”,支付行业正式获得认可;3年后,获得第三方支付牌照的企业已经多达250余家;交易规模也已经从2010年的5.1万亿元发展到2013年的17.2万亿元。正所谓八仙过海各显神通,随着互联网金融的快捷,低成本在金融市场掀起了巨浪,而在发展的浪潮中,不少第三方支付企业已经在有限的市场内走出自己的特色。

电商背景好乘凉

代表:支付宝、财付通

在第三方支付领域,支付宝和财付通无疑具有巨大的天然优势,依靠着淘宝和腾讯这两大“母体”平台的资源,这两家支付机构与生俱来地享有用户黏性高、新用户转换成本低的先天优势。

在淘宝购物的用户已习惯用支付宝付款,而将腾讯注册用户转换成财付通用户,用“QQ钱包”一键转换便能实现。2010年,支付宝注册用户就已突破3亿人,财付通公布的数字是1.5亿人,远高于其他竞争对手仅百万级的数量。这两大巨头之间的火药味渐浓,先是春节前在打车软件上较量一番,春节期间又通过“抢红包”与“讨红包”掀起移动支付用户争夺战。

手机刷卡器一招鲜

代表:拉卡拉

手机刷卡器对于广大用户来说是再方便不过的移动支付产品了,一台小小的手机刷卡器

能够轻松完成转账、汇款、支付等多种功能。在目前的第三方支付机构中,拉卡拉主打手机刷卡产品,客户无需网银,足不出户就能轻松办理各项业务。

今年3月中旬,拉卡拉还推出了为小微商户定制的一款新型线下收单产品——拉卡拉手机收款宝,上市一个月的累计销量就已超过50万台。数据显示,目前支付行业线下POS收单和互联网收单分别占比59.8%和33.5%,线下刷卡仍是主流支付方式。

P2P平台资金通道全包裹

代表:汇付天下

汇付天下定位于金融支付专家,提供网上支付、基金理财、POS收单、移动支付等全方位支付服务,为行业客户提供定制化综合支付解决方案。

在产业链支付领域,汇付天下创新研发的“钱管家”系统致力于提升传统分销行业的电子商务水平,已得到了诸多行业的广泛应用;在基金理财领域,汇付天下创新推出一站式理财平台“天天盈”,该平台实名认证注册



户数已近200万人,支持48家基金公司,33家银行和上千只热门基金申购的一站式服务。

“国字号”生活服务接地气

代表:银联、国付宝

银联在线支付则借老牌国企的品牌优势,较早布局支付领域,其依托与发卡银行的合作,全面支持国内绝大多数商业银行,覆盖全球主要国家和地区的服务在线下收单、在线支付等业务上占据绝对的市场优势。

面对诸如支付宝钱包、微信支付等移动支付向线下的渗透,这两年的创新布局包括银联在线支付、移动支付TSM平台、“银联钱包”三部分业务,争夺移动支付市场。国付宝同样是有国字背景的企业,在线购买火车票等一些政府部门的服务都能见到

它的身影。

深入行业加速企业发展

代表:快钱、易宝

以易宝支付为代表的支付公司把业务发展重点放在行业企业客户上,通过深入挖掘细分行业的支付需求,在航空、数字娱乐、行政教育、保险、基金等多个领域进行拓展,做细分行业市场的支付解决方案。2013年9月,易宝再次首批获得跨境电子商务互联网外汇支付业务试点牌照,加速国际化进度;2014年初并购上海和付信息技术有限公司。针对企业对资金效率的需求,快钱致力于利用信息化平台为企业打造专业高效的流动资金管理解决方案,帮助企业快速获取和优化现金流,从而加速企业发展。

理财通:

理财社交化
助推互联网金融



最近,根据财付通提供的数据显示,上线百日的理财通资金规模超过800亿元。理财通发布的一份最新用户研究报告显示,25—40岁的用户占理财通整体用户量的75%,其中30岁以上的用户忠诚度高,理财需求强烈,人均申购额高达4万元。

此外,晒收益等行为正成为影响很多人理财方向的重要因素,而老老妈妈们也通过理财通学理财加强与孩子之间的交流,借助微信天然的社交属性正成为理财通吸引用户的重要法宝。

理财态度:

男士更积极,女士更豪气

由于男性喜欢追逐新鲜事物,理财通等新兴移动理财平台诞生,便俘获了不少男士的拥趸,数据显示,理财通男性用户数占总用户数的60%以上。虽然男性用户占比较高,但在40岁以下的用户群体中,女性出手更大方,平均申购额要明显高于男性用户。

这与目前理财通平台中的产品均为货币基金有一定关联,货币基金收益稳定,风险小,且类似储蓄的理财方式也符合女性求稳、喜欢积少成多的投资心理。但并非所有女性都能出手如此豪气,40岁—60岁阶段的用户数据就出现了相反的情况:该部分男性申购额要明显高于同龄的女性。有业内人士分析,这可能与该年龄段女性普遍回归家庭,收入减少有关。

70后、80后:

精英白领以钱赚钱

据理财通的数据显示,理财通平台中30—40岁的用户大多有过理财投资经验,并有一定的积蓄,人均申购额高达4万元。“这部分的用户有较高的忠诚度,因为有过多次的基金理财经验,他们非常了解,投资基金与股票投资不同,更注重长期持有,因此选中的理财产品一般不容易更换。”理财通方面分析。

90后:

职场新鲜人边存边赚

作为当下几乎是最年轻的一批互联网理财群体,90后的力量不容小觑,据理财通大数据分析,虽然这部分的用户占比不高,但他们是最为活跃的用户群体。

他们虽然正处在工作起步阶段,收入不高,各种支出不少,但他们善于利用互联网,接受新生事物的速度远远大于其他年龄层,灵活、便利、稳定、高收益的互联网理财产品正对他们的胃口。理财通数据分析显示,这个年龄层的用户大多是以攒钱的心态做理财投资,他们每个月发了工资就存入理财通,需要消费支出的时候,随取随用。理财通的便捷流动性可与活期存款媲美,而收益却高于定期存款,年轻的90后们通过理财通来积累他们的第一桶金。

据《南方日报》

BrandZ最具价值全球品牌100强出炉

中国平安名列全球保险第一位

5月21日,2014年度“BrandZ最具价值全球品牌100强”榜单由知名品牌及市场研究机构MillwardBrownOptimor揭晓。中国平安凭借124亿美元的品牌价值,位列榜单第77位,较去年上升7位,并一举摘得保险行业全球第一的头衔。

中国平安表示,平安品牌能够在“BrandZ最具价值全球品牌100强”榜单上摘得保险行

业全球第一的殊荣,是对我们长期以来专注提升品牌实力的充分认可。秉承“专业,让生活更简单”的品牌理念,中国平安将持续改善和提高客户体验,积极致力于产品、服务及渠道的各种创新,不断提升服务效率和服务品质。

“BrandZ最具价值全球品牌100强”由世界高端品牌传播服务集团WPP旗下权威调研

公司MillwardBrownOptimor发布,是全球最精确、规模最大的品牌估值报告之一。自2006年首期榜单出炉至今,100强品牌的总价值已增长近一倍,今年达到29000亿美元。

据了解,该榜单每年都会调研来自20多个国家、超过1百万的消费者和B2B客户的观点,是业内唯一根据品牌潜在客户和现有买家的观点,同时

结合财务数据来计算品牌价值的排行榜。

中国平安的品牌实力一直受到海内外品牌研究机构的广泛认可,此前在全球最大的品牌咨询公司Interbrand发布的“2013年最佳中国品牌排行榜”中,中国平安以757.33亿人民币的品牌价值,名列榜单第六位,位居中国保险业第一。

工薪阶层投资选什么?

可选工商银行纸黄金

小王是一个工薪族,也习惯用网上银行进行理财,他了解到纸黄金能在网上银行进行买卖后,小王将目光锁定在中国工商银行的纸黄金上。在与纸黄金结缘后,小王坚持委托买卖炒纸黄金,稳稳当当从中赚了钱。

3个理由选择纸黄金

流动简便,变现容易。小王比喻,假如你有一栋别墅和一块黄金,黄金送给子女,只要让他们搬走就可以了,但别墅送给子女,就带不走了。此外,可直接在网上银行卖出获取资金,即可实时到账,操作起来既方便又快捷。

避免通胀蚕食。近年,各国通货膨胀纷纷导致货币缩水,而黄金会跟随通胀而相应地上涨,黄金投资是避免通胀资产蚕食的最佳办法。

纸黄金最适合工薪族。纸黄金是银行设立的“账户金”,是以黄金账户存在的投资理财方式,支持双向交易(即可买涨或买跌),交易主要有即时买卖和委托买卖两种方式。纸黄金的交易时间极为灵活,每周一早上7时至周六凌晨4时有5个整天的24小时交易。之所以叫纸黄金,就是因为这个账户买入的黄金只能比照黄金的价格,但不能兑换成黄金实物,这样就少了保存黄金的安全担忧。

4个战术炒纸黄金

掌握黄金市场信息。美元、石油价格以及政治、资金面等因素对金价有很大的影响,把握获利良机就要掌握了解投资黄金市场的诸多信息。

合理安排买卖时间。美国黄金期货市场交易时间,是一



天之内纸黄金价格波动幅度最大的时间段。通常,北京时间5时至18时,是较好的买入时间,而价格波动幅度较大的21时至次日凌晨4时,尤其是21时至24时,是合适的逢高卖出时间段。

切记不要期望抄底。最好是分批买卖分散风险,长期稳健投资。市场难以预测,抄底成功的概率几乎是零,为了防止“一买就跌”和“一

卖就涨”的情况出现,分批买进纸黄金,再分批卖出是明智的选择。

坚持设立止盈止损。市场行情不会没有上升,也不会永远下跌,为了防止人的贪婪本性,可以设定止盈点和止损点,采用委托买卖的方式自动卖出。

咨询电话:6668601
6668648 6668536 6668613