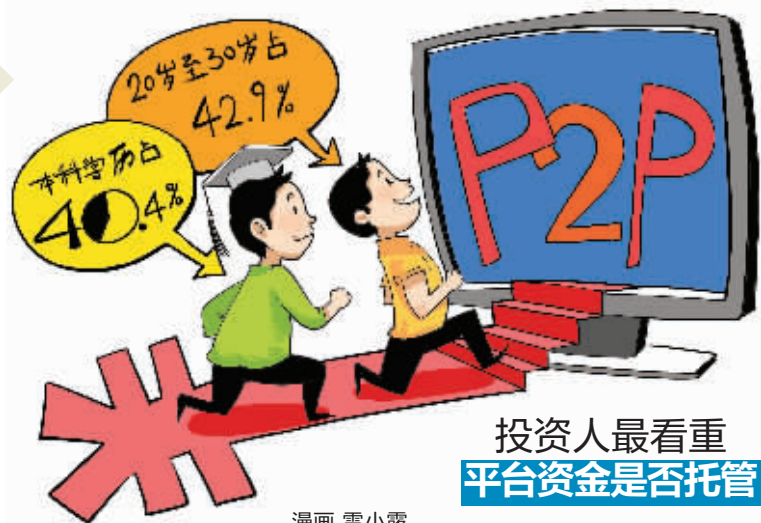


机构发布P2P行业第二季度发展报告

7成江苏P2P投资人不到40岁

虽然平台跑路的负面消息频频爆出,但P2P平台仍是当下炙手可热的互联网金融投资模式。今年第二季度江苏P2P平台投资金额仍保持快速增长,环比增长达60.7%,增速明显高于全国增长水平。另外,随着监管的逼近,P2P行业本身也在发生着一系列的变化,以往高得吓人的收益率在持续降低。

现代快报记者 刘元媛



漫画 雷小露

投资人最看重平台资金是否托管

据汇付天下调查发现,投资人选择P2P平台的主要考虑因素中,虽然选择“合理的年化利息回报率”的用户占比较高,但平台资金是否“托管”仍是投资人最重要的考虑因素。这说明投资人虽然期望比较“合理”的收益率,但安全和风控能力仍是最关心的,总的来说“稳健”是第一要素。

今年7月,央行等十部委发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》,要求互联网金融从业机构应当选择符合条件的银行业金融机构作为资金存管机构,对客户资金进行管理和监督,实现客户资金与从业机构自身资金分账管理。在这一背景下,银行与第三方支付公司对P2P平台提供资金联合存管的方式开始出现。昨日,汇付天下为P2P平台提供账户系统、支付结算、数据运营等服务,银行则为P2P平台开立资金存管账户,按P2P平台独立存管专户进行监管,并对P2P平台投资标的进行备案管理。

女投资人在增多 借款的大多是男性

近日,第三方支付公司汇付天下发布了2015年第二季度P2P行业发展报告,报告以截至今年6月30日汇付天下账户系统托管的逾700家平台和500万账户数据为基础,结合Google Analytics及汇付天下P2P调研问卷结果,就平台特征、用户特征、用户行为和用户偏好进行了权威数据分析。

从全国范围来看,目前P2P的女性投资人占比日渐增多,而借款人则以男性居多。比如今年第二季度P2P投资用户中,女性占比达47.1%,已接近5成。并且近一年以来,女性P2P投资人占比一直保持上升趋势。另外,从投资金额上也能看出女性的投资热情比较高,今年第二季度女性P2P投资人均单笔投资金额为7983元,比男性高出1563元。如果说女性更倾向于投资理财的话,那男性的融资需求则更大,报告显示,P2P平台中男性借款人占比超过7成,远高于女性。

江苏投资人大多年轻

如果将视线聚焦到江苏地区,上述报告统计显示,江苏P2P投资人大多数都是较年轻的,具有本科学历,更青睐10%以上的投资回报率。从江苏投资人的学历来看,本科学历占比最大,为40.4%,大专及以上学历人群占比超过70%。同时,江苏投资人总体比较年轻,20-30岁的投资人占比达42.9%,30-40岁的占比为27.3%,此后随着年龄增大占比逐渐减少。

在投资标的的选择上,江苏地区投资人更青睐10%以上的回报率,如投过10%-15%的投资产品人群占比为66.1%,而在全国该比例为57.6%。另外,江苏地区投资人最爱6个月以内的投资项目。截至2015年6月30日,江苏地区标的期限为1个月以内的占21.8%,1-3个月的比例最高,为73.4%,3-6个月的项目为43.0%。

南京第三家 苏宁易购云店月底开业

继4月苏宁易购云店在南京、上海开业后,苏宁易购云店稳步推进。以南京为例,继山西路、新街口两家云店后,第三家苏宁易购云店也将在9月30日开业。记者了解到,南京第三家苏宁易购云店将进驻清江苏宁广场,并于9月30日和清江苏宁广场同时开业。

现代快报记者 刘德杰

再现“苏宁速度”

苏宁云商董事长张近东曾指出,年内要开业50家云店。值得关注的是,今年正值苏宁创建25周年,“苏宁25周年百日盛典”也于上周启动,除大幅度促销及回馈消费者外,多家苏宁易购云店的开业也被提上日程。记者了解到,当前苏宁易购云店的开店速度正在稳步推进中,其中,南京的第三家云店也将于9月30日开业。

在业内人士看来,如此的速度是苏宁对线下门店的大踏步前进升级。

作为涵盖家电、超市、母婴等全品类的清江苏宁易购云店,苏宁超市、苏宁红孩子也将同期进驻,与各大餐饮、百货、休闲等品牌互相补充,为龙江乃至河西地区的市民提供集购物、休闲、娱乐、生活服务于一体的场景式、智能化的体验。

再推O2O新玩法

即将开业的清江苏宁广场苏宁易购云店除兼具常规云店业态之外,苏宁易购支付系统、“极速达”权限物流配送也将整合到位,真正体现出清江苏宁广场的“S+概念”。

张近东曾表示,作为未来一段时间内苏宁将集中全部火力打造的品牌,苏宁超市将被打造成继苏宁电器之后的又一拳头品类。

而此次进驻清江苏宁广场的苏宁超市,将涵盖食品酒水、居

家用品、蔬果生鲜等快速消费品,也是目前南京最大的苏宁超市实体店。

值得关注的是,与先期两家苏宁易购云店相比,清江苏宁广场苏宁易购云店又增加了一些O2O的新玩法。该店相关负责人介绍,为增加消费者逛店的趣味性,开发出“闪拍”“摇摇”等众多互动营销工具,消费者只需在门店用手机扫二维码即可参与,在逛店的同时享受休闲娱乐,在娱乐的同时又可获得惊喜。

做“更好、更快、更聪明”的网点

中行江苏省分行智能化网点升级

中国银行是中国国际化和多元化程度极高的银行,在互联网发展和信息技术革命的推动下,面对新的历史机遇,中国银行博采众长,将物理网点的智能化转型升级作为提升客户满意度,扩大品牌知名度和市场占有率的重头戏,努力创新网点服务,提升客户体验。截止8月末,江苏省分行率先在江苏银行同业中完成175家网点智能化升级并

投入运营,在大幅提升客户服务效率和体验的同时,也赢得了客户、媒体和同业的广泛关注,在市场上树立了中行引领科技和时代潮流口碑效应。

中国银行智能化网点建设的核心理念是“智能化、网络化、互动化和综合化”,以智能化网点建设树品牌,抢市场,谋创新,聚焦软实力。江苏分行智能化建设相关负责人介

绍,本次升级的智能化网点按照人性化关怀服务和高速自助处理相结合的原则,逐网点由外至内进行了精心的设计。智能化自助设备科学地分布在了客户动线两侧,并处于大堂经理便利的服务范围内,突出展示中行各类创新产品和自助服务。客户可以在最佳的位置和时机,感受到中国银行智能化升级所带来的全新互动化高效金融服务。

一进入江苏分行的智能化网点,客户可以首先在智能排队叫号机上,根据自己所办理业务的种类,

实现轻松业务分类排队。大堂经理可以参考同步推送到手持PAD上的客户信息,为客户提供更进一步的个性化服务。明亮的大厅内,在充满未来科技动感的展示平台桌上,一排新款智能手机、触摸屏PC和平板电脑正为客户动态展示中国银行移动客户端的丰富功能和使用方式,吸引客户纷纷开立并激活我行的移动客户端产品。在这里,客户不仅可以手机银行、网上银行,还可以使用最新开发的多种热门APP应用,比如E社区、出国金融、便民缴费

等,可满足客户的各种日常需要。在太空舱流线造型的自助机罩内,还有智能型自助终端和自助发卡机,客户一方面可以预先进行自助填单业务,摒弃了传统的手工填单,另一方面还可以通过发卡机,进行自助办卡业务,只需要短短2-3分钟,就可以轻松拥有银行卡,比人工办理减少了2倍以上的时间。

江苏分行网点智能化升级真正实现了把客户放在最核心的位置,让客户随时、随地、随心地在中行享受服务过程。

Advertisement for Bank of China credit cards featuring a cartoon rabbit character and various promotional offers like '10元', '9.9元', and '2免1'.