

基因故事会⑩

# “挖财”:百姓理财挖出金矿

## 目前注册用户已突破1亿

记者 李倩

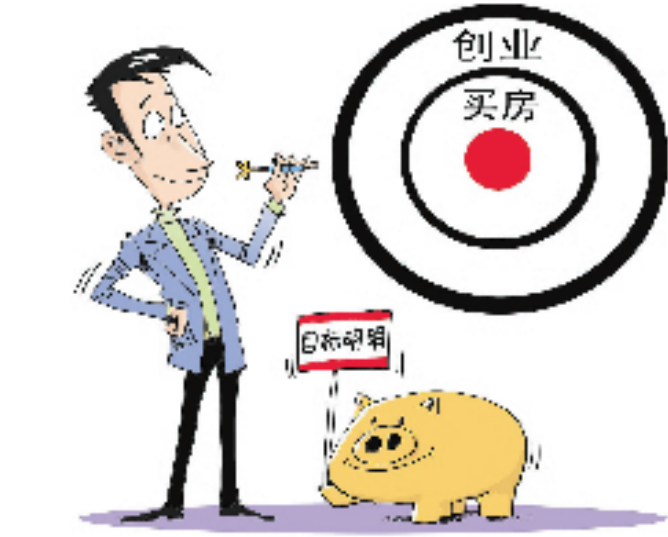
本报讯 刚刚参加完首届世界互联网大会,杭州互联网金融公司“挖财”董事长李治国又获得了一个好消息,挖财日前已完成B轮融资,金额为5000万美元。从去年挖财完成架构重组和模式升级后,不到一年已经完成A、B两轮融资,累计融资金额超过8000万美元。

随着金融大数据概念的火热,曾经的记账APP“挖财”开始像它的名字一样真正为用户“挖掘”财富:由单一的记账功能向理财、基金、投资等功能转向。在前不久艾瑞咨询发布的一份《2014年中国生活理财移动APP行业研究报告》中,“挖财”排在综合测评的第一名。至2014年第3季度,“挖财”记账的注册用户突破1亿,“挖财”理财超市今年已经完成超过百亿元的理财产品销售。李治国说,“挖财”的目标很简单,未来5年,为1亿人管好钱、理好财。

### 从记账中找到灵感

作为一款生活工具类APP,“挖财”的创意来源相当简单:2009年,创始人赵晓炜和女朋友常常会为钱到底花在了哪里而疑惑,由于用笔和本子记账不方便,而电脑则不易携带,就想到了在手机端开发一款记账软件。

开发完成后,赵晓炜将这款软件挂到网络下载站上,发现每天都有十几个下载量,由此发现了市场需求。当时,阿米巴基金投资人李治国也在寻找这一领域的投资机会,两人的想法不谋而合,赵晓炜和另外两位兼职工程师正式开始研发记账软件,2009年6月份,“挖财”第一个版本诞生,隶属于杭州财米科技有限公司。



目前挖财旗下已经有“挖财记账理财”、“挖财钱管家”、“挖财信用卡管家”和“挖财宝”等系列APP。以及个人理财社区“挖财论坛”。据悉,挖财记账理财目前用户已达5000多万,挖财信用卡管家用户也已经累计达到400多万。

“通过拍照记账、短信记账等方式记录账目,一笔消费不仅是资金的流入流出,更代表一个特定的场景。比如第一次跟女朋友认识,生日时候的一件礼物等,一个账本记录的不仅是资金也是生活。”挖财用户“欧耶米”表示。

“我们的商业模式说也很简单,以记账作为入口,获取大量用户和海量的数据,基于对数据的分析,提供个人化的理财产品。”李治国说。

### 做普通百姓帮手

金融业,尽管与每个人息息相关,但总给人一种高大上的距离感。作为一款互联网草根理财

神器,怎样尽可能地满足大部分用户需求,提供低门槛的记账理财服务?挖财在产品设计的之初就动了许多脑筋。

登录的主页面是财米的动画形象,还支持用户根据心情进行自定义。精心设计的提醒记账语,每一次都能让用户莞尔一笑,例如:你今天真棒,竟然一点钱都没花!此外,除基本的账目明细、报表和预算功能,挖财还充分考虑了用户记账时的各种场景,研发了商旅记账、拍照记账和语音记账等功能。以商旅记账为例,这是为需要经常出差的白领用户设计的:用户在出差时只需打开商旅记账的功能,可报销费用在整月的花费中即可直接抵消掉,但却会留下资金流水的记录,方便用户了解自己每一笔资金的流入流出。

另外,尽管在行业内有时会被质疑缺乏重点,为了实现零门槛,对于手机平台,“挖财”仍然坚持版本基本覆盖Android、iOS、Windows7等几乎所有移动平台,“我们希望能让更多的人实现手机上方便记账”。尽可能地从小老百姓的角度出发,促进老百姓理解财务的概念,是“挖财”做记账理财服务的方向。

瞄准个性化理财  
一个企业,最重要的3张财务报表分别是资产负债表、损益表、现金流量表。而一直在随手记账功能的挖财发现,如果现金流的记录再加上信用卡、借记卡的数据,就相当于给每一个用户都绘制这3张报表。  
2013年10月,信策数据以数千万元的对价,并入“挖财”。一个是服务于金融行业的数据公司,一个是专注于记账理财产品的移动互联网公司,这样的合并正是国内互联网金融的热潮中发生的化学反应。  
比如,如何通过数据的方式降低用户使用门槛?可以根据情景和习惯为用户显示最常用的记账类目;将银行卡、基金、房产等资产账单自动归集……  
此外,“挖财”已经推出了多款理财产品,并且获得了可观的交易量。挖财希望达到的预期是,将用户所有的资产以及消费都纳入到“挖财”体系当中,比如,账户、房子、车子,后期挖财便可以分析出用户最近是否有大额投资,房子和车子的升值状况如何;如果最近买了车子,会不会有保险方面的支出等,数据的作用会一步步标准并且精准化。  
“金融的市场化,包括利率市场化、人民币国际化等,倒逼我们要做很多事。”“挖财”CEO顾晨炜说,其中必须要做的一件事就是个性化理财服务,“未来‘挖财’是什么样的?还真没有定论,互联网的思维是开放的。”

# 网络金融首立“规矩”

## 网络保险监管办法征求意见

新华社北京12月11日电  
记者 李唐宁

保监会10日公布了《互联网保险业务监管暂行办法(征求意见稿)》。这将是国内首份针对互联网金融领域的监管文件。业内人士认为,文件对于互联网保险整体抱有鼓励和包容的态度,允许保险公司间接实现跨区域经营、降低经营成本,保险公司将整体受益。

对于业界关注度最高的互联网保险产品销售区域限制问题,征求意见稿规定,今后保险公司在互联网上销售人身意外险、定期寿险和

普通型终身寿险,以及涉及个人的家庭财产险、责任险、信用险和保证险,可将经营区域扩展至未设立分支机构的省市。不过值得一提的是,或许因涉及复杂的给付及理赔流程,高现金价值的人身保险产品、机动车保险产品除外。

在互联网保险的披露责任方面,征求意见稿要求提高产品透明度,满足消费者知情权。保险机构开展互联网保险业务,不得进行不实陈述、片面或夸大宣传过往业绩、违规承诺收益或者承担损失等误导性描述。销售人身保险新型产品的,严禁片面使用“预期收益率”等描述产品利益

的宣传语句。保险产品为分红险、投连险、万能险等非固定收益产品的,须以不小于产品名称字号的黑体字标注收益不确定性。此外,保险公司还应在其官方网站建立互联网保险信息披露专栏。

相关统计显示,2011年至2013年,国内经营互联网保险业务的公司从28家上升到60家,年均增长达46%;保费规模从32亿元增长到291亿元,呈现快速发展态势。与此同时,其带来的风险也值得关注,在互联网宣传和销售保险产品的过程中,过分宣传预期投资收益率、万能险产品销售时间误导、未充分提

示投资风险及其他问题频现。

业内人士认为,监管办法在加强保险消费者保护力度的同时,也给保险公司带来机遇和挑战。一方面,对于机构网点布局较少的中小公司和外资公司,线下销售难以与大公司抗衡,线上渠道打通对公司而言不失为一个扩张机会。但另一方面,相比车险等已经在互联网上占有较大规模市场的产品来说,寿险等保险产品的条款更为复杂。网络渠道中,保险公司与消费者之间信息不对称的程度更高,如何在合规前提下更好地展示和销售,对险企是不小的挑战。

# 2014浙江经济年度盛典将启

本报杭州12月11日讯(记者 章卉)新年的钟声即将敲响,小伙伴们期待新年礼物的时候,我们的“2014浙江经济年度盛典”也进入了最后的筹备阶段。

今天,记者从组委会获悉,2014浙江经济年度榜样的公众投票已经顺利结束。尽管因为投票者的热情,部分公众投票通道一度“拥堵”,但组委会还是很高兴——这说明公众对浙江经济的关注度越来越高。究竟谁能捧走奖杯,12月28日举行的颁奖盛典将揭开谜底。

“浙江经济年度盛典”是始于2005年的“浙江经济年度人物”的升级版。

“2014浙江经济年度盛典”由浙商发展研究院(浙商智库)担任指导单位,浙江日报报业集团主办,今日早报、浙商传媒、浙江在线、浙报集团数字采编中心承办。

公众投票阶段结束后,这两天,主办方正召集专家组,对入围的候选人进行复议和无记名投票,结合

公众投票情况,最终评出本年度的“浙江经济年度榜样”。

由于今年不再单独评选“浙江经济年度人物”,评选规则、榜单都有了很大调整,专家评委们的工作量增加了很多。但他们纷纷表示惊喜和赞叹,因为许多熟悉的“老面孔”交的不是老生常谈的事迹,而是真真实实的创新之举;有的企业积极转型浙江经济新方向,腾笼换鸟、机器换人、空间换地、电商换市;有的从传统企业杀入时下热门的移动互联网领域,尝试做起了“微商”;有的以小博大撬动了传统行业的蛋糕;有的进军上海自贸区,并积极登陆各种资本市场……浙江商人身上永不消失的创新精神,在今年迸发出一个又一个亮点,让全国乃至世界,都对浙江经济刮目相看。

这一点,从今年的各公众投票通道看,也非常显著。来自全国各地的网民们,“点赞”最踊跃的多是那些渗透到新经济、新生活的浙江企业。

# 我省考核验收农村治污工程

本报杭州12月11日讯(通讯员 孔朝阳)笔者今天从我省在杭州召开的农村治污“十百千万”农村治污检查培训动员会上获悉,我省将对农村治污治理村进行考核验收。

据悉,此次主要考核验收农村生活污水治理工程建设质量。省农办负责人说,全省自12月1日开始启动农村生活污水治理检查工作,全省县级治污检查乡镇,市级检查县级的组织管理工作、工程实绩,对

县(市、区)评分,形成了初步检验效果,已告一段落。此次考核培训检查,要求在全省县级抽查10个村,在全省抽调100多名工作人员,在10天内,检查1000个农村治污情况,上门走访受益农户1万多户,察看农村生活污水的截污管网布局、雨污分离、户厕改造、检查井、清扫井砌筑安装规范、管道敷设规范、村庄内粪尿、洗涤、洗浴和厨用后废水等应纳尽纳、应集尽集情况。

# 11月份浙江出口增速放缓

本报杭州12月11日讯(记者 刘乐平 通讯员 朱菁)记者今天从杭州海关了解到,今年前11个月我省实现外贸进出口总值1.98万亿元人民币,同比增长5%;其中,出口1.52万亿元,同比增长9.1%;进口0.46万亿元,同比下降6.6%。11月份,浙江省出口1371.7亿元,同比增长2.8%,进口368.9亿元,同比下降21.1%。

在出口商品中,家具、塑料制品和灯具出口保持增长。1至11月,浙江省出口家具、塑料制品和灯具554.7亿元、442.5亿元和325.5亿

元,同比增长12.6%、23.2%和42.8%。同期,浙江省出口船舶、成品油和液晶显示板159亿元、123.6亿元和63.8亿元,同比分别下降21.2%、28.5%和22.5%。

在与主要贸易伙伴双边贸易中,浙江省对欧盟、美国和东盟前三大市场出口保持增长。1至11月,浙江省对欧盟、美国和东盟出口3483.7亿元、2586.3亿元和1252.6亿元,同比增长14.8%、10.6%和11.3%,三大市场占全省出口总值的48.1%,对全省出口增长的贡献率达64.9%。

# “阿里巴巴天台产业带”破茧

本报讯(通讯员 俞晓丽)阿里巴巴和天台县政府联手打造的“阿里巴巴天台产业带”签约仪式,日前在天台金恒德中国汽车用品城隆重举行,该产业带的诞生是天台县获得浙江省电子商务示范县后电子商务战略的延伸,也是继2014年6月金恒德天台·中国汽车用品价格指数发布后,金恒德助推天台汽

车用品业提升的又一大手笔。

未来,依托政府扶持政策,借力阿里巴巴互联网平台和金恒德集团丰富的运营经验,天台企业通过阿里巴巴天台产业可以组团聚力,打造地域优势产业名片,拓展网络市场。

据了解,“阿里巴巴天台产业带”现已吸引首批入驻企业超过300家,主要以汽车用品企业为主

# 我省举办电梯维修技能竞赛

本报杭州12月11日讯(通讯员 卢哲雯 沈志坚 记者 白丽媛)今天,2014年浙江省“睿安杯”电梯维修工职业技能竞赛在杭州职业技

术学院开幕。本次竞赛以提高我省电梯维修队伍职业技能素质为目标,各市质监局选拔推荐全省电梯生产单位优秀从业人员共26人次。



# 情牵三农 心系百果

## ——余姚市林业特产技术推广总站副站长汪国云

陆埠梨修剪

这种水果是否适合引种?果园管理怎么提高效益?果树生病了怎么办?余姚的3000多名果农都会拨打这个号码——“66226166”。

这是一个十多年从未下线的小灵通。它的主人是余姚市林技站副站长、林特学会秘书长汪国云。“24小时都开机的,果农们都知道,要是

我眼中的最美科技人

换个号码,大家找我就不方便了。”余姚是省内外有名的“中国杨梅之乡”、“中国早熟蜜梨之乡”、“江南葡萄沟”。这些为余姚农民带来财富的金字招牌背后,有着这位为农服务20多年基层农技工作者的辛勤付出。

### 潜心钻研,让余姚杨梅更优质

杨梅是余姚的传统名果产

业。过去,杨梅有大、小年之分,大年杨梅数量多质量差,而小年杨梅数量少质量好,结果往往造成“小年有价无果,大年有果低价”;自然生长的杨梅树高普遍在4米以上,采摘困难,产量不均。为了解决这些问题,汪国云投入了“余姚杨梅优质丰产栽培关键技术研究”科研项目潜心研究和推广。

这一技术的关键是对杨梅进行树体矮化、疏花疏果。树枝剪掉了,花果删掉了怎么会丰产?果农们的疑虑使新技术的推广应用一开始就受到了阻力,甚至有果农因为方法不当而减产,提出来要他们赔偿。汪国云顶着压力,用心挑选了几个接受度高的杨梅,在山上开展技术辅导和现场服务,拿出可靠的分析数据一起研究,甚至拍着胸脯说若有损失和大家一起承担。事

实胜于雄辩。当前90%以上的杨梅都用上了这项技术,每年可为梅农增加经济收益3000余万元。同时,这项技术在余姚市外也得到了大面积推广。

像研究杨梅种植一样,汪国云结合余姚林特生产实际开展科学试验研究,共承担或参与科研项目20余项。他所主持的“蓝莓品种筛选与栽培技术推广示范”、“葡萄三膜覆盖技术运用研究与示范”、“南方蜜梨架式集成关键技术研究推广”等试验项目都获得成功,为果农带来了巨大的经济效益。

### 新品推广,让余姚水果更丰盛

汪国云十分注重新品种引种推广应用,引种推广翠冠蜜梨、黑珍珠樱桃等新水果品种10余个,其中多个产品获得省精品水果金

奖、省农业名牌产品、省著名商标等荣誉。

四联果树种植有限公司种植基地现有蟠桃200多亩,每到7月中旬就可以全面采摘上市。8年前,毫无蟠桃种植经验的陈钧魁在汪国云的推荐指导下开始种植这一新品种。这期间,汪国云手把手地教他病虫害防治、施肥的科学方法。陈钧魁说,汪国云不仅是新品种的引入人,还是技术上的靠山,他最多的时候一天来4趟。

像陈钧魁一样,因汪国云推荐引进新品种而受益的果农比比皆是,梁弄百果园的汪国武就是其中一个。3年前,蓝莓刚刚引进,他就和汪国云泡在了一起,反复商量土壤改良、喷滴灌、遮阳网等各种种植事宜。对于蓝莓不适应土壤的酸碱性问题,汪国云取了非常多的土壤,拿去检测,提出调整方案,精心指导种植要领。因为经常一起在果园、搞研究,又加上名字相近,外人还以为他们是亲兄弟。

如今,果农们的猕猴桃、黑珍

珠樱桃、蓝莓等新品种有了显著的增产增效。最近,汪国云又引进了20个品种的美国山核桃尝试种植。汪国云说,假如能从中筛选出1至2个适合在余姚种植的品种,对调整四明山区的经济林种植结构具有重大意义。

### 用心服务,让广大果农更安心

汪国云随身都带着笔记本和照相机。那个笔记本上密密麻麻地记录着重点水果种植大户的电话号码以及种植亩数、需要解决的阶段性技术问题等档案。带着照相机,是因为考虑到多数农民不可能到现场实地来看,下次给农民培训的时候可以制作成ppt发给农民看,使他们更方便学习。

汪国云每年有超过一半的时间都忙碌在果园里,与广大果农朋友结下了深厚的情谊。因汪国云指导而富起来的农民,几乎村村都有。他的小灵通号码,果农们熟记于心,在他们心中,汪国云就是随叫随到,到后准能解决问题的“贴心人”和“大靠山”。沈轶雯