

从贷款到理财，“向上360”以服务创新满足用户需求 | 互联网金融的春天 | 李克强的互联网金融论

捷阅

JIEYUE MONTHLY

MONTHLY

2014 ISSUE 06-07
捷越联合内部刊物
2014年 06-07月合刊 第2期
www.jieyuechina.com



互联网金融与我们

捷越联合CEO 马晓军

创业至今，直到现在才清晰地明白创业并不只是简单的以实现自我价值和追求梦想为最终导向，在这过程中更为重要的是解决客户的现实需求。所有的商业模式和商业价值其实都是基于合理的社会需求产生的，从实现自我价值到追求梦想只是对自己内心的认可，而真正创造价值的是如何解决社会所需。而在这样的时代背景下，科技与互联网的结合则能使这样的价值放大——服务更多的群体，或者为特定群体提供更多的增值服务。

我们现阶段定义的社会需求是什么呢？是小微金融，是为小微企业和个体提供优质的借贷服务，为中产阶层提供优质的理财服务。小微金融作为一种具有社会基础服务属性的行业，市场空间和生命力都是非常强大的。

那么科技与互联网能为小微金融提供什么价值呢？

互联网最核心的功能是解决信息的分散和不对称问题。而随着互联网技术的发展，信息交互变得越发便利、高效和低价。互联网的巨大覆盖范围和低成本的信息传递，使得之前难以直接享受到技术进步和经济发展的人们，有了通过互联网获取服务、创造价值的机会。因为互联网的存在，个体作为社会经济的一份子，有充分的权利和手段参与到金融活动之中，并借助低成本的自动化决策技术和更加高效便捷的交易技术，平等自由地获取金融服务。

而这一些价值，在小微金融领域，在 P2P 借贷领域，体现得又更为突出。P2P 借贷主要针对小额贷款，这是传统金融机构无暇顾及的角落，却与广大个体和中小企业的生产、经营息息相关。互联网广泛应用之前，借贷行为又会限制于金融渠道的不畅通和自体的需求难以得到满足而受到局限。然而在交易的整个过程中又因为信息透明度差、安全隐患高、操作不规范，最终导致用户的选择也受到了限制。尤其民间的借贷更容易滋生欺诈、非法集资等高风险行为。通过 P2P 借贷平台，投资者和借款人均可全面参与借贷事务。他们先把自己的借贷需求和个人信息登记在网站上，然后在全站范围内寻找、匹配自己的需求，达成交易。

我们做的 P2P 业务，提供的便是渠道和选择的自由。也许有人质疑我们的业务似乎也没有那么多使用计算机的技

术。但这和目前我们的客户缺乏互联网使用习惯和可数据化的财务表达形式有关。但是我们一直是希望用互联网的思想，去提供渠道和优质服务。我们不必刻意地强调 P2P 借贷全部要使用互联网技术的方式。在目前互联网使用习惯尚未普及到大众和个体，信用无法完全信息化表达的情况下，采取线上线下结合的方式无可厚非。但互联网技术的使用也会随着我们自己的能力提升和客户的发展而逐渐推广，在此过程中借贷需求会在一定时间内，限于环境和信用信息缺失的多重影响而不能在互联网端产生规模化的效应，我想在互联网端率先发力的应该是理财群体。

那么，我们自己的思考是什么呢？

我相信，未来的战场一定在互联网上，尤其是在移动终端，而传统的线下更多会以辅助的形态呈现。小微金融的发展未来到底在哪？又会以什么样的形态呈现？这需要我们更多的思考。以现在的市场环境来看，传统的线下模式在业务的获取上是当下最为有效的方式，但今天的优势很可能会成为我们未来的劣势，整个时代在进步，互联网与金融脱媒的结合已经不是简简单单技术的革新了，而是整个思维结构的调整和意识形态的变化，而随之带来的就是生活方式的改变。在未来的互联网战略中，现阶段的市场运作方式又可以发挥多少优势呢？战壕随着坦克的发明而不再成为主要防御手段，战略弹道导弹的发展让空间这种天然的屏障变的失去意义，互联网也可以让混凝土的价值大打折扣，人们的生产方式必将被更先进的生产力和生产关系所取代。而这是时间问题，并不是是非问题。

我相信，未来的核心是我们作为互联网平台的存在，这个平台因为市场需求而灵活的变化。交易方式多样化，交易资产多样化，交易技术多元化，我们并不把自己限定在 P2P 借贷领域。同时我们不放弃自己生产资产的能力，而生产资产的方式也需要更加科技化，线上交易与线下体验也要做到完整配合和对接。

我想未来能够支撑我们继续前行和摸索的就是：我们当初创业之初的理念——以科技为基础，以创新为导向，以服务为根本。■



主办

北京捷越联合信息咨询有限公司

Beijing Jieyue Union Information
Consulting Co.,LTD.

出版日期：2014 年 6 月

Publication Date: June 2014

总编辑：马晓军

General Editor-in-Chief: Xiaojun Ma

副总编辑：毛奇浩

Vice Editor-in-Chief: Qihao Mao

主编：罗娜

Chief Editor: Cici Luo

编辑：杨颜泽

Editor: Belinda Young

设计统筹：徐婧

Chief Designer: Seven Xu

设计师：陈爱伟 赵雪

Vision Art Designers: Aiwei Chen Xue Zhao

编辑部：市场部

Editorial Office: Marketing Department

投稿邮箱 /E-mail:

Planning@jieyuechina.com

网址 /web: www.jieyuechina.com

地址：北京市东城区朝阳门内大街银河
SOHO 大厦 A 座 10 层

ADD: 10/F tower A Galaxy SOHO
Chaoyangmen Nei Street, Dongcheng
District, Beijing, China

邮编：100010 P.C.: 100010

投资方

上海证大集团 Zendai Group

德润天恒投资发展（北京）有限公司

DeRunTianHeng Investment
Development (Beijing) Co., Ltd.



封面聚焦

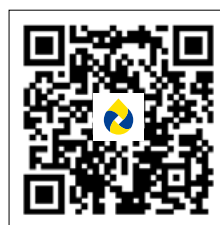
从贷款到理财，“向上360”以服务创新满足用户需求

聚焦向上

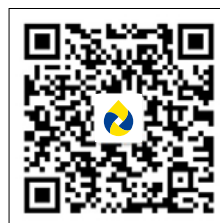
- › 06 互联网金融的春天
——记“向上360”创业发展历程
- › 09 “向上360”管理团队
- › 10 从设计师到互联网金融
——记“向上360”网站运营专员于昕冉
- › 11 向上手机端第一人
——记“向上360”移动开发经理邵东营

他山之石

- › 12 互联网金融ABC
- › 16 李克强的互联网金融论
- › 17 吴晓灵：用金融基本规则监管互联网金融
- › 18 美国如何监管互联网金融？
- › 20 互联网让金融体系“深”起来
- › 21 2014互联网金融监管方向总结与解读
- › 22 互联网金融之专家观点



扫描网站二维码



扫描关注微信

> 04



28



30



52



56

捷越看点

访谈解读

- › 24 做“捷越号”企业船头的瞭望者
——访捷越战略规划部总监陈菁

员工风采

- › 26 感恩捷越，一路有你
- › 27 “精诚所至，金石为开”

新闻在场

- › 28 “财富生生不息、科技永无止境”
——记2014年度捷越战略发展研讨会

- › 30 捷越首届“卓越经理训练营”正式开幕

- › 34 捷越参加中国小额信贷联盟代表团赴意大利、德国考察微金融创新

动态资讯

- › 36 捷越新闻

行业趋势

行业分析

- › 40 从风控角度论P2P平台的价值
- › 42 如何看待政府扶持 详解P2P的八大问题
- › 44 P2P网贷应专注做平台

行业新闻

- › 45 央行报告定义互联网金融形态 众筹P2P等被纳入
- › 46 行业新闻

互动沟通

- › 48 答疑解惑

乐活风尚

爱在路上

- › 52 携游远行一路歌
——记捷越财富首期精英俱乐部会员畅游菲律宾

- › 56 马尔代夫之慕芙士岛游记

学习成长

- › 58 如何成为英语高手

文化感悟

- › 60 归兮何兮

精彩分享

- > 64 当电影遇上金融
- > 66 在这个信息过剩的世界，为什么你会记住这些，忘掉那些？
——读《粘住》
- > 68 “我”第一人称中所蕴含的深层意义

从贷款到理财

“向上 360” 以服务创新满足用户需求

■ 文 | 陆雨泉（向上360首席执行官）

「 “向上 360” 创始人在经历了传统银行业、P2P 行业后，逐渐发现人们对于理财服务的迫切需求，而创办“向上 360”就是要将它打造成一站式理财服务平台 」



为什么“向上 360” 不做贷款

从个人信用管理数据应用的角度来说，中国与国外有着非常本质的差别。由于在国外基础数据的完善程度已经非常高，FICO（美国个人消费信用评估公司）等机构可利用可信的公共数据进行基础分析，再利用获取到的其他数据进行附加分析，最后通过用户行为评分等机制得出最终的评价结果。但是在中国，可信的基础数据获取难度是非常高的，例如，在客户的个人收入评价依据中，国外常用的纳税反推出收入的模式在中国几乎无法大规模应用。中国纳税的可信度由于客户自身的避税行为以及个税信息的获取过于繁复，几乎没有大的参考价值，更多的则是根据客户提供银行流水来进行收入和支出判断。

再例如房产信息，由于众所周知的原因，更是无法查询、确保其数据的可信度，因此需要大量的交叉检验方式进行验证。交叉检验的前提条件是需要对数据来源进行反复比对以及与客户、联系人进行沟通，并通过电话照会中的话术技巧来进行验证，但这一切都是无法单纯依靠互联网完成的。

为什么“向上 360” 要做理财端

鉴于传统的金融机构与模式提供的服务极其有限，国内的金融服务市场开始引入特许经营模式。例如，美国有 8000 家金融机构可以提供理财服务，而国内获准发行金融产品的只有 800 家左右。中国人口是美国的四倍，储蓄率是美国的十倍（美国的 4.5% 与中国的近

50%），连续三年 CPI 走高，且随着“余额宝”的诞生，客户的互联网金融消费意识已经广泛普及，所以理财的市场十分广阔。

中国不可能再像美国一样用 100 多年的时间去建设覆盖到社区的金融服务网点，且随着科技的进步与发展，再结合中国的现状，人们对于金融服务的大量需求受到压抑，且现阶段，科技进步带来的技术手段和服务方式都有了很大的创新与发展，所以中国更有可能成为需求远超美国的庞大互联网金融市场。

目前，中国有 8000 家以上的小额贷款机构，近 2000 家 P2P 企业，近千家融资租赁公司与保理公司，银行间的票据市场规模达万亿级，但传统金融机构的资产端从业人员年龄大多在 40 岁以上，对于互联网的运用、了解和认知都相对较弱。普通理财客户对这些产品缺乏认知，同时金融机构对互联网客户几千元人民币的市场非常陌生，并且在比较差的 IT 化体系里无法提供有效的服务。传统的线下方式受到地域限制和操作流程繁琐的影响，造成效率低下且融资渠道单一，再加上缺乏相应的信用监督和评估体系，绝大多数资产的生产还是依托于线下的物理网点，形成资产端非常分散的现状，这就使供给和需求之间产生了巨大的差距。

货币基金只是一个补充

货币基金在国内的概念目前炒作得比较热，实际在国外（例如美国）是最简单、最常见、无门槛的一种投资形式。通过“余额宝”在国内市场的努力，近几个月来，大量的企业关注并涉足货币基金等理财产品，但实际上盈利者寥寥。所以可以坦率地说，基于货币基金本身的强强制性和低收益性（对于公司），这类产品会按照金融行业常见的情况，也就是产品迅速同质化的惯例成为标配。当前在互联网市场上抢占客户资源的目的都不是为了卖货币基金，而是教育和圈住客户。所以我们不要

单独看货币基金本身，更要从这些货币基金公司后续推出的产品来看其竞争格局。

“向上 360” 所做的事

“向上 360” 互联网理财服务平台，不只是包括 P2P 网贷业务。在 2013 年 7 月公司成立之初，“向上 360” 就定位成开放型在线综合理财工具平台。目前“向上 360” 的业务切入点是 P2P 网贷，后续的货币基金、保险等业务还在洽谈或规划中，预计在 2014 年 5 月份陆续上线。

“向上 360” 认为，当前互联网金融的创新并不是产品的创新，而是服务手段、方式、方法的创新，客户的投资需求也并非单一，而是寻求资产多元化。因此“向上 360” 自建了一套客户体系，用一种方法完成所有的购买流程，包括目前主要的债权业务和随后将要开展的基金保险业务等实现一次性购买，一个账户管理，使其更适应于那些不太具备风险识别能力的客户。

互联网金融的本质是以金融为骨、以互联网为血肉。在这样的情境下，金融的本质要求“向上 360” 要做事严谨，毕竟用户是因为信任才会把钱投进来，因此“向上 360” 就要对用户的资金负责。资金的安全、数据的安全，以及交易过程的安全都不能掉以轻心。

“向上 360” 是国内第一批真正意义上实现资金托管的互联网金融公司，坚持让客户的钱和平台的钱完全隔离开来，避免道德风险和操作风险，是“向上 360” 始终坚持的宗旨。

“向上 360” 认为，在互联网金融平台上做理财实际上是一种信托关系，因为用户信任这个平台上的产品，把资金托付给了这个平台打理，就同我们形成了一种信托关系。这种信托关系必须要有一个基本的规则来约束，但道德不能解决所有问题，因此建立这种约束方式就是向上 360 现在和将来都要做的事情。 **BY**



> 陆雨泉与同事进行工作上的沟通与互动



互联网金融的春天

——记“向上 360”创业发展历程

■ 文 | 向上360团队

2013 年对整个互联网金融行业来说是一个特殊的年份，业内称其为互联网金融元年。在这一年由于 BAT 三巨头（百度、阿里巴巴、腾讯三家互联网公司）的加入，使“互联网金融”一词正式进入了大众的视野，互联网思维如同一场当代文艺复兴，影响并改变着传统的金融业态和格局。

而在此之前，“向上 360”创始团队加入互联网金融行业已有三年，并在这三年中做了许多教育用户及推动行业发展的工作。经过互联网金融行业的历练，“向上 360”创始团队

发现传统互联网金融行业中存在许多问题与漏洞，于是他们决定离开“人人贷”，聚在一起创立一个构筑在互联网金融基础上、仅面向 C 端市场、同时以服务创新为本、全新升级的互联网理财平台。但创立一个新平台并不容易，在“向上 360”创始团队一筹莫展之际，他们结识并得到了同样对金融革命抱有执着态度的马晓军先生对他们提供的资源和帮助。从此“向上 360”主创团队开始动脑子、想点子、招兵买马，“向上 360”应运而生。

“向上 360”和其他互联网金融平台最

大的不同之处在于“向上 360”在创业之初，并没有把眼光局限在 P2P 个人网络借贷上，而是从整个金融服务的全局出发，将服务创新的概念带到了互联网金融之中，将安全与客户体验放在了第一位。这一理念，使得“向上 360”对产品与技术上的要求要远远高于其他平台，同样也意味着“向上人”需要付出更多的努力。

资金安全方面一直以来都是整个互联网金融行业内的短板，但它又是决定互联网平台能否走得更高更远的关键，所以“向上

66

互联网金融的本质是以金融为骨、以互联网为血肉。

99

360” CEO 陆雨泉对资金安全方面有着近乎病态的执着。他对“向上 360”提出了一个要求——建立独立资金账户体系，这不仅是对服务创新理念、资金安全两个维度的要求，更是对技术、商务合作层面的一次挑战！

“向上 360”一直坚信：做理财没有捷径，金融业务是一个特殊的领域，创业者要以非常谨慎的态度面对它。互联网金融的本质是以金融为骨、以互联网为血肉，在这样的情况下，就要求“向上人”既要具有金融从业者的严谨思维，又要拥有互联网从业者精益求精的态度。

2013 年 4 月的阳光是温和而惬意的，但对于“向上 360”的创始团队成员而言，内心却轻松不起来。在完成最初的创业构思之后，便是紧锣密鼓的

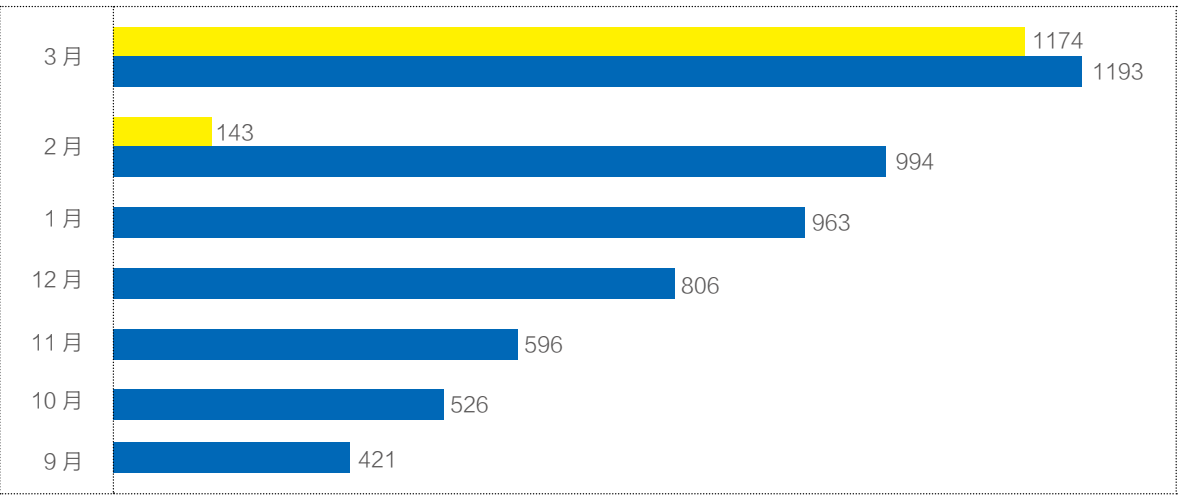
网站筹建工作，对于前期资金并不充足的创业公司，首先是要面对没有办公场所的问题。可是技术开发不能等，网站上线也不能等，于是出租居民房、咖啡厅、地下车库都成了“向上人”的“移动办公室”。为了平台上线这一共同的目标，大家都憋着一股劲儿，不分昼夜地奋战着。就这样过了四个月，“向上 360”完成了与第三方支付独立资金账户对接，成功分离了用户的信息流与资金流，实现了资金的清、结、算分离，完成这件大事后，“向上人”知道离“向上 360”与用户见面的时机成熟了。

2013 年 8 月 15 日是一个令人激动而难忘的日子，为了这一天，“向上人”共同等待了四个月。“向上 360”终于正式上线了！记得那天格外的热，而银河 SOHO 晚上的空调并没有想象中给力，但“向上人”都没有走，临近 12 点的办公室显得格外安静，电风扇在一旁“呼啦呼啦”地吹着。随着几声清晰的鼠标点击声在办公室响起，“向上 360”网站成功上线了，整个办公室爆发出一阵阵欢呼与呐喊声。紧接着，2013 年 9 月 5 日“向上 360”开启了债权交易功能，完成了历史上第一笔订单，网站逐渐步入正轨，并在短短一个月的时间内实现了 420 万元的债权交易。

“向上 360”之所以能在短期内获得大量用户的认可，不在于功能如何强大，而在于服务更加人性化，用户操作界面较同类的互联网金融平台更为简单。2013 年 10 月，“向上 360”对网站的视觉界面及操作平台进行了第一次全面改版优化，进一步简化了用户的操作流程、优化了产品描述，使其更易于阅读理解。改版后，“向上 360”的注册用户数在短短两个月内从 3000 人增长到 2 万人，虽然这只是现在“向上 360”两天之内的新增注册用户数量。

上帝说要有光，于是便有了光，“向上 360”说要有手机端，于是就有了手机端，或许这句话有点冷幽默，但却是真实的。随着近年来互联网金融与智能手机应用的迅猛发展，消费者对移动互联网产品的需求也日益增强，移动应用的普及已是未来民生服务发展的重要趋势，“向上 360”紧紧把握这一市场方向，在构建网站之初便决定开发“向上 360”手机端，以便让每个理财人都能更容易、更方便地打理自己的资产。为此“向上 360”组建了一支专业的手机端研发团队，经过三个多月的努力，成功地将“向上 360”从 PC 端搬到了手机端。

2013 年 11 月“向上 360”手机



附图1 向上 360 交易量走势图 ■ 手机端交易金额 ■ 网页端交易金额 单位：万元



附图2 用户递增数据统计图：3000 人——47 万人

向上 360 大事记



- 2013 年 07 月 23 日**
北京证大向上网络科技有限公司注册成立
- 2013 年 08 月 15 日**
向上 360 网站正式上线
- 2013 年 11 月**
向上 360 手机端 1.0 版本正式上线
- 2014 年 3 月 31 日**
向上 360 累计成交金额达到 2300 万元
- 2014 年 3 月 31 日**
向上 360 用户数量增长至 47 万人

端 1.0 版本正式上线，实现了资产账户的实时查询与理财计划的非直接交易。2014 年 1 月“向上 360”手机端完成了第一次大规模升级，成功实现了理财计划的直接购买，并对手机操作界面进行了全面优化。超出预期的是，在“向上 360”新增直接交易功能后，注册用户开始成几何倍数增长，让人由衷佩服管理层对市场大方向的准确把握。

可以说，此时的“向上 360”已经胜利了，因为互联网传播的特点决定了这个市场马太效应的产生，这就像两个城市，人们更愿意去繁荣的城市，于是繁荣的城市就愈加繁荣，而贫瘠的城市就愈加贫瘠一样。

众所周知，每年春节过后都会是 P2P 债

权交易的淡季，但“向上 360”并没有受到淡季的影响，仅一个月手机端便完成了高达 1000 万元的交易量（附图 1）。截至 2014 年 3 月 31 日，“向上 360”累计成交金额达到 2300 万元，用户量也从最初的几千人，增长到 47 万人（附图 2），“向上 360”终于在业界有了一些名气。

随着用户数量的日益增多，“向上 360”深知互联网平台能发展到今天的规模离不开广大用户的支持，诚信服务大众一直是“向上 360”的宗旨，而回报社会，积极推动普惠金融的发展更是“向上 360”的企业社会责任，为用户提供更多、更好的金融服务与更优质的金融产品将是“向上 360”

不变的追求。

“向上 360”有一个梦想，那就是要让每一个人都能理财、能理得起财、能会理财，不再像传统金融服务那样，买三种不同的理财产品，要跑三个不同的地方、用三种不同的系统、完成三种不同的交易、查询不同的收益情况、打印不同的明细表单。“向上 360”认为这样的方式是不科学也是反人性化的，因为客户的需求就是互联网所提倡的服务精神。

在产品多元化及产品组合的概念上，未来“向上 360”将不仅只有债权类理财项目，保险、货币基金、彩票都将陆续在“向上 360”平台上线，为用户提供更多的选择，并根据自身的风险评级进行智能的投资组合，而这一切都会由“向上 360”系统自动完成。

“向上 360”作为捷越公司旗下的互联网理财平台，其长期目标是为中国的金融消费者带来快捷、高效、成本低廉的个人金融信息服务。未来，“向上 360”将继续与捷越公司构建更加紧密的业务模式，将捷越线下的优势产品与“向上 360”的互联网服务相结合，同时以风险控制为基础，以数据积累为核心，力求为中国的金融消费者带来专业、优质的个人金融信息服务。 [Y]

Introduction of Xiangshang360 Executives Management Team 向上团队介绍

陆雨泉

向上360 CEO

2010 年参与创立人人贷，在风险管理及金融领域拥有近 10 年的从业经验。2012 年任职上海证大集团互联网事业部总监，后创立北京证大向上网络科技有限公司，推出了互联网金融理财工具平台——向上 360。



谢金凯

向上360技术部副总监

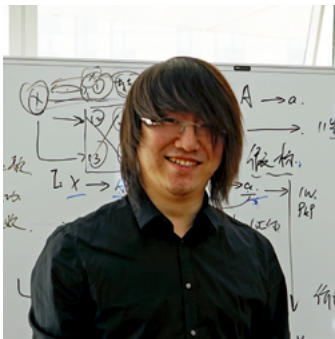
2011 年进入互联网金融专业，2013 年开始向上 360 首版架构设计与核心平台搭建，具有多年银行、电信，互联网等行业丰富的软件经验，对软件体系架构和规范有良好的认知。



严研

向上360市场总监

2010 年底，第一批加入人人贷公司，主要负责人人贷品牌推广工作。2013 年辞职，和陆雨泉创立向上 360，现任向上 360 市场总监一职。



王鹏

向上360产品部副总监

2012 年任职上海证大集团互联网事业部，独立规划并设计了证大 e 贷 3.0 版本的全部改版方案。2013 年辞职，与陆雨泉创立向上 360，现任向上 360 产品中心副总监一职；负责管理产品部、设计部以及法务部。



赵楠

向上360企业发展部总监

2013 年加入北京证大向上网络科技有限公司，负责企业发展部工作，分管品牌公关、网站运营及客服管理。



罗永刚

向上360财务总监

2007 年加入证大集团，担任过财务经理、财务总监职务，具有丰富的财会经验。2013 年 7 月加入向上 360 团队后，任财务总监职务，全面负责向上 360 公司财务管理与结算方面的工作。



邵东营

向上360移动开发经理

2011 年独自创立移动应用研发科技公司，对 iOS，Android 系统软件开发有丰富的研发经验。2013 年初进入向上 360 团队。

从设计师到互联网金融

一个白富美的互联网金融之路

——记“向上 360”网站运营专员于昕冉

■ 文 | 张铨津（向上360企业发展部）

「她，是一个活泼、开朗、做事认真的哈尔滨姑娘，同时也是兼具白、富、美于一身的“向上女神”，同事们总是热情地称呼她为“小林志玲”」

她，是一个活泼、开朗、做事认真的哈尔滨姑娘，同时也是兼具白、富、美于一身的“向上女神”，同事们总是热情地称呼她为“小林志玲”。虽然有诸多的光环加在她的头上，但从她的身上却看不到半分傲慢的影子，相反，她严谨的工作态度及认真的生活方式打动了身边的每一个人。

初来“向上 360”的她还是一个门外汉，网络借贷更是从来没有听过。作为一个白富美，相信很多人都难以将她与借贷这件事画上等号，然而世事总是这么奇妙，她成为了“向上 360”的债权大管家。

从大学时代开始，她就有一个梦想，希望能够帮助更多人发现美丽、实现自己的美丽人生。她选择学习服装设计专业，2011年大学毕业后，她结合自己的专业加入了北京的一家服装企业，开始从事服装设计师的工作。夜以继日的加班，其辛苦程度难以想象，而她一干就是两年，这段工作经历也极大地磨砺了她的心志。

2013年春天，一次偶然机会她接触到了互联网金融这个新兴的行业，她发现这个行业更加符合自己的人生梦想，于是她毅然地放弃了服装设计这个行业，投身到“向上 360”这个刚刚组建的大家庭中。

虽说隔行如隔山，但凭着她的聪明好学及对工作的不懈坚持，从接手债权运营工作到熟悉工作流程仅仅用了三天时间。她刚到公司报道时，还没有设立运营部，可以毫不夸张的说，她就是向上运营部的第一人，也是当时唯一的一名员工。2013年7月，“向上 360”还处于上线前的开发阶段，没有流量，没有交易，也没有用户，于是她每天都会上网搜索各种关于债权运营的资料，下班后去找当时在公司做过运营的同事学习、了解与运营有关的各种问题，就这样她从一个运营小白逐渐成长起来。

2013年的9月2日，“向上 360”交易平台有了第一批债权导入，也就是这一天，她正式成为“向上 360”的债权管家。债权匹配成了她每天的日常工作，每天到公司的第一件事，便是打开网站后台查看在库金额，以及和捷越公司对接人确定待审债权中有多少用户会来签约，通过这些可以预估出接下来需要多少支新的债权，确保理财人可以及时将钱投资，而借款人也能及时获得他们所需的资金。

2014年入春的一个下午，她如往常一样做着网站的债权匹配，忽然线下的对接人发来消息，称一名借款用户在2月借了



> “向上 360”美女债权大管家

56425.47元，隔了近一个月还没有收到完整的借款金额，还有0.01元没有到账，用户情绪比较激动，跑来兴师问罪。由于是第一次遇到这样棘手的问题，她有些慌乱，稍加冷静后，反复确认那天在放款过程中是否出现过纰漏。当确认无任何问题时，她找到负责后台相关数据的同事一起分析当天的放款信息状态，网站各项数据显示该用户信息状态均为放款成功，那问题会不会是出在第三方支付机构没有提现至用户的银行账户呢？紧接着她又联系“汇付天下”的对接人，索要用户在“汇付天下”的放款明细，由于每个公司解决问题的流程与周期不同，在等待“汇付天下”出具用户放款明细期间，她又想着如何更好地去安抚用户焦躁的情绪。自始至终，她都坚信用心做事是最好的沟通方式，同时也是最好的工作方式，并以这种态度圆满地解决了这个问题。

每天她用心帮助很多人去赚钱，同时也用心帮助很多人渡过经济难关，对她来说，虽然工作内容是单一的，但她并没有觉得枯燥，反而从中感到了快乐及满足，原因无它，只因契合了她对梦想的追求，帮助人们发现美丽——她的人生也因自我价值的实现而绽放出美丽！**JY**



> 邵东营与他的移动端情结

「他说他有一个梦想，就是要研发一个拥有百万级别用户的手机APP，用户无论是在手机还是PC电脑、平板电脑或电视上，都可以轻松愉快地使用这款APP产品」

合上电脑，收进电脑包，关闭办公室电灯，锁门，完成这一连串的动作后，他抬起手看了眼时间，已是深夜12点了。他，就是邵东营，“向上 360”移动开发经理，同时也是公司知名的加班狂人。

每天加班到深夜对他来说似乎已经成为了生活的一部分。曾有同事戏问他，银河SOHO的夜里是不是有白衣美女每天与他约会，以致让他这样“乐不思蜀”。每到这时，他总是憨憨一笑，然后十分认真地回答：没有。

他是一个地地道道的山东汉子，踏实、认真、实干，所有山东好汉的优良品质都能在他的身上找到，同时他也是一个地地道道的技术男，“程序猿”不分昼夜的拼搏精神在他身上得到了淋漓尽致地体现。

2010年底，他完成计算机软件研发技术的培训，并于2011年加入了一家名为“博彦科技”的专业技术外包上市公司，本是学习网站开发的他却因缘际会接手了新东方APP的研发，从此深深爱上了这份工作，

一发不可收拾。在“博彦科技”为期一年的工作中，他先后接手了“工行客户端”、“时光网”、“Abook”等手机端研发项目，积累了丰富的研发经验。

2012年初，小有所成的他与朋友一起创办了一家手机研发公司，而接到的第一单就是“人人贷”手机端项目，并通过这个项目结识了当时任职于“人人贷”市场部的严研，从此便与互联网金融结下了不解之缘。2013年3月，他在严研的极力邀请下，毅然投身到“向上 360”的手机端研发中。打动他的正是当时“向上创始人”对于梦想的执着追求，虽然那个时候“向上 360”的创始团队只有6个人，甚至连一个固定办公室都没有，而他敢于放弃之前的一切加入“向上 360”的原因也很简单，那就是要一起做事。这个看上去简单粗暴的理由，却是最真实的。

初到“向上 360”，他就面对着一个极大的困难，那就是没有移动应用产品经理。这意味着从提出产品需求、确定手机端功能

向上手机端第一人

——记“向上 360”移动开发经理邵东营

■ 文 | 张铨津（向上360企业发展部）

到手机端效果图确认、编代码等等都只能由他一个人来做，对于一个编码技术宅男来说，要身兼产品经理及设计总管并不是一件容易的事。为了能让“向上 360”手机端更符合用户的需求，他犹如一块海绵，在极短的时间内吸收着有关产品、设计等各方面的知识。与此同时，他研究市面上各类手机产品，分析其构架、功能、优点与缺点，再与同事朋友进行讨论，并结合“向上 360”自身特点及未来的战略发展，逐步确定了手机端的功能需求。

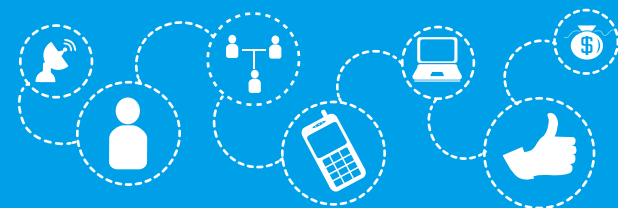
时间指向了2013年7月，距离“向上 360”上线只剩一个月的时间，而他就要在这短短一个月里完成手机端的编码、服务器连调、测试等一系列工作，于是12点离开公司就成了生活中的一部分，而他却泰然处之。

他说他有一个梦想，就是要研发一个拥有百万级别用户的手机APP，用户无论是在手机还是PC电脑、平板电脑或电视上，都可以轻松愉快地使用这款APP产品。“向上 360”手机端就是他梦想的开始。**JY**



互联网金融 ABC

■ 编辑 | 杨颜泽



凭借新技术、新思维，互联网金融以迅猛的姿态闯入了金融界。在过去的一年中，互联网、金融业各自忙于构建种类繁多的互联网金融架构，行业迅速膨胀与扩张。这是一个具有空前潜力的行业，这也是一个难以把握未来的行业。明确的盈利模式、巨大的市场需求以及相对滞后的监管制度，是其生长的最好环境。然而当互联网金融正在改变我们的商业生态环境和生活的同时，我们会发现这个行业才刚刚开始它的探险之旅。

那么互联网金融本质为何？它的价值如何把握？它的风险如何控制？发展的边界又在哪里？

《捷阅》针对互联网金融行业的形式及内容与您共同探讨什么是互联网金融。

互联网金融大事记

支付宝

余额宝

2013年6月17日

阿里旗下支付宝联手天弘基金上线“余额宝”，1个月内资金规模达42亿元。



微信支付

2013年8月5日

微信5.0上线，增加“微信支付”功能，意味着超过6亿的微信用户能在微信上购物、理财，AA付款。



百度百发

2013年10月28日

百度正式进军互联网金融，“百度百发”宣传收益率8%，一夜被抢空。



网络保险

2013年11月6日

国内首家网络保险企业——众安在线财产保险有限公司成立，由中国平安、阿里巴巴和腾讯等筹资建立。



理财通

2014年1月15日

腾讯理财通上线，当时的7日年化收益率为7.394%，超过余额宝，上线11天之后，资金规模已超百亿元。



微信红包

2014年1月27日

腾讯推出“微信红包”，从除夕开始至大年初一下午4时，参与抢微信红包的用户超过500万，总计抢红包7500万次以上。

互联网金融的发展历程

2013年被称为互联网金融元年，从6月“支付宝”与“天弘基金”合作推出“余额宝”正式拉开互联网金融时代的序幕起，互联网金融便呈爆发之态迅速占领金融行业的焦点位置。那到底什么是互联网金融呢？

互联网金融，顾名思义，是“互联网”与“金融”两个基因有机融合的转基因产物。互联网金融是传统金融行业与互联网精神相结合的新兴领域，但若要了解互联网金融，首先应了解互联网的精神内涵。

正如每一次媒介载体的进化演变，都能推动行业的发展一样，自20世纪互联网技术在美国诞生以来，以互联网为核心基础的信息技术已完全改变了人类社会。但是互联网精神多数人并不清楚，只知道它是一个有用的工具，对此官方的解释是“开放、平等、分享、协作”，但究其实质，互联网精神其实是“普世精神”，也可以说是“普惠精神”。

其次，我们应了解什么是金融。

金融就是资金的融通。在传统金融里，由于信息的严重不对称，诞生了许多金融中介，他们具有贵族的血统，并且攫取了其他行业难以企及的利润。在互联网金融里，互联网将会“去金融中介化”，也就是将来以银行为代表的金融中介将不再具有贵族血统，它们充其量只是个牌照，一个工具罢了。

互联网金融其实就是“普世金融”或“平民金融”，在互联网金融理论体系下，人人都是金融家（银行家、投资家），人人都是金融的受益者！

鉴于此，我们可以了解到：互联网金融是指以依托于支付、云计算、社交网络以及搜索引擎等互联网工具，实现资金融通、支付和信息中介等业务的一种新兴金融模式，是传统金融行业与互联网精神相结合的新兴领域。从广义上讲，凡是具备互联网精神的金融业态统称为互联网金融。目前，我们习惯把所有涉及到金融业务的互联网化经营模式，都定义成“互联网金融”。

互联网金融有哪些模式？

随着互联网和大数据的发展，互联网金融企业的崛起对传统金融业的多个领域形成冲击，并向金融业的核心领域拓展。互联网金融主要包括第三方支付平台模式、P2P网络小额信贷模式、基于大数据的金融服务平台模式、众筹模式、网络保险模式、金融理财产品网络销售等模式。互联网金融因具有资源开放化、成本集约化、选择市场化、渠道自主化、用户行为价值化等优点，对传统银行业务带来巨大冲击。互联网金融为传统金融机构及新兴金融机构带来了巨大的机遇与挑战。

1、第三方支付

第三方支付（Third-Party Payment）狭义上是指具备一定实力和信誉保障的非银行机构，借助通信、计算机和信息安全技术，采用与各大银行签约的方式，在用户与银行支付结算系统间建立连接电子支付模式。

The Internet Finance ABC



根据央行 2010 年在《非金融机构支付服务管理办法》中给出的非金融机构支付服务的定义，从广义上讲第三方支付是指非金融机构作为收、付款人的支付中介所提供的网络支付、预付卡、银行卡收单以及中国人民银行确定的其他支付服务。第三方支付已不仅仅局限于最初的互联网支付，而是成为线上线下全面覆盖，应用场景更为丰富的综合支付工具。

2、P2P 网络贷款平台

P2P (Peer-to-Peer lending)，即点对点信贷。P2P 网络贷款是指通过第三方互联网平台进行资金借、贷双方的匹配，需要借贷的人群可以通过网站平台寻找到有出借能力并且愿意基于一定条件出借的人群，帮助贷款人通过和其他贷款人一起分担一笔借款额度来分散风险，也帮助借款人在充分比较的信息中选择更有吸引力的利率条件。

3、众筹

众筹意为大众筹资或群众筹资，是指用团购 + 预购的形式，向网友募集项目资金的模式。本意众筹是利用互联网和 SNS 传播的特性，让创业企业、艺术家或个人对公众展示他们的创意及项目，争取大家的关注和支持，进而获得所需要的资金援助。众筹平台的运作模式大同小异——需要资金的个人或团队将项目策划交给众筹平台，经过相关审核后，便可以在平台的网站上建立属于自己的页面，用来向公众介绍项目情况。众筹的规则有三个：一是每个项目必须设定筹资

目标和筹资天数；二是在设定天数内，达到目标金额即成功，发起人即可获得资金；项目筹资失败则已获资金全部退还支持者；三是众筹不是捐款，所有支持者一定要设有相应的回报。众筹平台会从募资成功的项目中抽取一定比例的服务费用。

4、大数据金融

大数据金融是指集合海量非结构化数据，通过对其进行实时分析，可以为互联网金融机构提供客户全方位信息，通过分析和挖掘客户的交易和消费信息掌握客户的消费习惯，并准确预测客户行为，使金融机构和金融服务平台在营销和风控方面有放的放矢。基于大数据的金融服务平台主要指拥有海量数据的电子商务企业开展的金融服务。大数据的关键是具有从大量数据中快速获取有用信息的能力，或者是具有从大数据资产中快速变现的能力，因此，大数据的信息处理往往以云计算为基础。目前，大数据服务平台的运营模式可以分为以“阿里小额信贷”为代表的平台模式和“京东”、“苏宁”为代表的供应链金融模式。

5、信息化金融机构

所谓信息化金融机构，是指通过采用信息技术，对传统运营流程进行改造或重构，实现经营、管理全面电子化的银行、证券和保险等金融机构。金融信息化是金融业发展趋势之一，而信息化金融机构则是金融创新的产物。从整个金融行业来看，银行的信息化建设一直处于业内领先水平，不仅具有国

际领先的金融信息技术平台，建成了由自助银行、电话银行、手机银行和网上银行构成的电子银行立体服务体系，而且以信息化的大手笔——数据集中工程在业内独领风骚。

6、互联网金融门户

互联网金融门户是指利用互联网进行金融产品的销售以及为金融产品销售提供第三方服务的平台。它的核心就是“搜索 + 比价”的模式，采用金融产品垂直比价的方式，将各家金融机构的产品放在平台上，用户通过对比挑选合适的金融产品。互联网金融门户多元化创新发展，形成了提供高端理财投资服务和理财产品的第三方理财机构，提供保险产品咨询、比价、购买服务的保险门户网站等。这种模式不存在太多政策风险，因为其平台既不负责金融产品的实际销售，也不承担任何不良的风险，同时资金也完全不通过中间平台。目前在互联网金融门户领域针对信贷、理财、保险、P2P 等细分行业分布有“融 360”、“91 金融超市”、“好贷网”、“银率网”、“格上理财”、“大童网”、“网贷之家”等。

除以上六种常见的互联网金融模式外，还有以下几种新兴模式。

7、虚拟电子货币模式

虚拟货币是一种计算机运算产生或者网络社区发行管理的网络虚拟货币，可以用来购买一些虚拟的物品，比如网络游戏当中的衣服、帽子、装备等，只要有人接受，也可

以使用像比特币这样的虚拟货币购买现实生活当中的物品。虽然电子货币是因应电子商务而崛起，但未来电子货币将逐步取代现有货币的部分功能，因为电子货币具有高度的便利性，而货币产生的主要原因就是便利人们的生活。虚拟电子货币模式的代表企业：国外的比特币、亚马逊币、Facebook 币，国内的 Q 币等。

8、P2B 模式

第一个网站是叫 Funding Circle，这个模式就是引导个人向小企业提供贷款，它不做资金的集中，它只做一个中介，专业团队对这些融资的小微企业进行评级，评级直接对应它在平台上的借款利率，评级低的借款利率就高，评级好的利率就低一些，所以分成四档，分别对应一个借贷款的个人利率，通过竞标实现交易。

9、节约开支方案模式

BillShrink 公司主要是帮用户做节省开支的方案，它提供的服务包括六大类一信用卡、手机、电信、汽油、存款和商业信用卡。这个模式在中国未必适用，但它的思想值得学习，它不单纯是为了省钱，而是设身处地考虑了用户的真正需求。

互联网金融的优势

在互联网进入大数据时代的趋势下，互联网已向金融领域渗透，互联网金融对阵传统金融的趋势已成定局，对比之下，我们可以看出，互联网金融模式具有传统金融不可比拟的优势。

与传统金融相比，网络技术使得金融信息和业务处理的方式更加先进，系统化和自动化程度大大提高，突破了时间和空间的限制，客户只要在能上互联网的地方，不管是通过电脑还是手机等任何工具都能得到相应的金融支持，而且能为客户提供更丰富多样、自主灵活、方便快捷的金融服务，具有很高的效率。网络金融的发展使得金融机构与客户的联系从柜台式接触改变为通过网上的交互式联络，这种交流方式不仅缩短了市场信息的获取和反馈时间，而且有助于金融业实

现以市场和客户为导向的发展战略，也有助于金融创新的不断深入发展。

从运营成本来看，虚拟化的网络金融在为客户提供更高效服务的同时，由于无需承担经营场所、员工等费用开支，因而具有显著的经济性。此外，随着信息的收集、加工和传播日益迅速，金融市场的信息披露趋于充分和透明，金融市场供求方之间的联系趋于紧密，可以绕过中介机构直接进行交易，非中介化的趋势明显，从而节省大量的经济成本。

互联网金融的发展趋势

目前全球互联网金融呈现三大发展趋势：一是以第三方支付、移动支付替代传统支付业务；二是以个人之间通过互联网直接借贷替代传统存贷款业务；三是以众筹融资替代传统证券业务。

撰写《互联网金融》的作者罗明雄经多方走访、调研、分析，做出以下猜想：

1、P2P 网贷持续火爆

作为利率市场化这一不可避免的趋势的重要推手，P2P 网贷在 2013 年得到了快速发展，尤其是进入 2013 年下半年后，随着金融创新利好声音以及监管机构的更多包容，P2P 平台上线的速度进入一个加速区。在 2014 年，P2P 网贷依旧处于一个百花齐放、百家争鸣的时代，在 2015 年之后才将逐步进入“春秋”，随后慢慢的进入“战国”。同时我们也可以大胆猜想，在这么一个还没有行业巨头的急速成长市场，非常可能出现一家 2014 年初上线的平台，在 2014 年底时进入行业前十名。

2. 众筹将急剧升温

众筹是 2013 年互联网金融常见模式(第三方支付、P2P 网贷、大数据金融、众筹、信息化金融机构、互联网金融门户)中相对比较静悄悄的领域，因为国内对非法集资的担心，以及 50、200 的股东数限制，众筹，尤其是股权制众筹在国内发展缓慢。但随着国内创业热潮的持续火爆、天使投资(包括

个人天使投资、机构天使投资基金等)的兴起与普及，2013 年下半年随着“天使汇”、“创投圈”、“大家投”等股权制众筹平台的崭露头角及相关媒体的宣传报导，众筹平台开始更多的进入人们的视野，同时也唤醒了一批投资界及新兴互联网金融圈的先行者。

3. 大数据金融落地开花

阿里巴巴的三流(商品流、金钱流、物流)布局，在深深的影响全国人民生活的同时，其阿里金融的大数据金融也做了非常好的典范，随着“京东”、“马可波罗网”、“华胜天成”、“顺丰快递”等大数据平台企业或行业龙头企业纷纷杀入平台金融或供应链金融，预估大数据金融将在 2014 年实现全面的落地开花。

4. 互联网金融基金元年

从 2013 年起，往后的 5-10 年，可以称得上是互联网、移动互联网、互联网金融的黄金创业时期。众多的优秀创业团队在自身的努力及政府的鼓励、支持之外，还离不开资本的支持，因此尽管 2013 年互联网金融领域投资案例频发，但主要聚焦在互联网金融领域投资的基金还只是初见端倪。我们相信随着互联网金融在 2014 年持续火爆，主要聚焦在互联网金融领域的投资基金也将闪亮登场，开启互联网金融基金元年，与互联网金融这个新兴行业共同成长。

结论及未来展望

2013 年，大多数互联网金融平台都经历了一个喧嚣的躁动期，从无到有，从激昂到稳定，或者从业务到风控，互联网金融之风席卷了传统金融界，并获得极大关注。

2014 年 3 月 5 日，在第十二届全国人民代表大会第二次会议上，国务院总理李克强在政府工作报告中指出，促进互联网金融健康发展，完善金融监管协调机制，让金融成为一池活水，更好地浇灌小微企业、“三农”等实体经济之树。互联网金融首次被写入政府工作报告，标志着互联网金融将正式进入中国经济金融发展序列。互联网金融时代的大幕已经拉开，2014 年，好戏开场！

李克强的“互联网金融”论

■ 来源 | 《金融界》

国务院总理李克强 3 月 5 日在十二届全国人大二次会议上作政府工作报告时说，促进互联网金融健康发展，完善金融监管协调机制，密切监测跨境资本流动，守住不发生系统性和区域性金融风险的底线。让金融成为一池活水，更好地浇灌小微企业、“三农”等实体经济之树。

这是历届政府工作报告中首次提及互联网金融，虽然寥寥数字，但意义深远。“促进互联网金融健康发展”，这无疑成为互联网金融持续发展的有利信号。意味着互联网金融正式进入决策层视野，加入到中国经济金融发展序列，成为中国经济金融发展中一股潜力巨大的金融创新力量，为我国金融业的发展打开了一扇新的大门。

其实，李克强总理在政府工作报告中对于互联网金融短短几十个字的描述，折射出三个方面的问题，形成了李克强的“互联网金融”论的核心。

首先，国家决策层对于互联网金融的基本态度是什么？从报告表述中不难看出，决策层对互联网金融总体上是鼓励和支持的，但同时又是谨慎的。互联网金融的发展有利于打破传统金融业的垄断地位，促进金融业的创新发展，理应以“包容”的态度看待这个问题。

事实上，金融业在过去之所以取得蓬勃发展，并获取超高的利润率，并非由于金融

业比其他行业更具创新力，在很大程度上，是由于金融业高度的垄断才形成了高额的利润。在金融业的发展过程中，行业垄断是不可回避的问题。而互联网的最大特征就是平等开放，有利于打破传统金融业的这种垄断。在互联网金融中，每个人作为一个个体，在信息相对对称中自由、平等地获取金融服务，逐步实现了金融的充分有效性与民主化。因此，互联网金融对传统金融的冲击是必然，这个过程倒逼传统金融业加快市场化改革，在多元化的市场竞争下不断完善金融业。

其次，对互联网金融认可的同时，对其监管和风险控制也是必要的。从政府的谨慎态度中也可以看出，对互联网金融的监管力度将进一步加强，类似“余额宝”们的套利空间势必将受到挤压。

当前的互联网金融，在融资领域，P2P 机构等正在快速扩张，在提高社会资金运用效率的同时也积累着信用风险。为了促进互联网金融健康长远的发展，为了金融系统的安全稳定，需要从现在就重视互联网金融的外部监管和行业自律，不能听任其不受约束地“野蛮生长”。政府对于互联网金融的发展强调在“促进互联网金融健康发展”的同时，“守住不发生系统性和区域性金融风险的底线”，意味着国家对于互联网金融的监管将更为严格。

目前政府对于互联网金融创新产品并不是完全没有监管，只是面对这种新事物，制度的完善需要一个过程。怎样做到风险的有效防控而又有利于互联网金融的发展是接下来需要重点考虑的问题。

第三，互联网金融的本质是什么？最终落脚点在哪？金融的本质是服务实体经济，正如李克强总理在报告中提到的，“让金融成为一池活水，更好地浇灌小微企业、‘三农’等实体经济之树”。这既是金融业的使命，也是其发展的归宿。但我们也应该看到，银行并不是万能的，每一类金融机构都有各自的功能定位，要解决什么样的问题。

而目前有相当多的互联网金融公司，实际上不能算是真正的互联网金融。国外公司是利用期权交易模型来做二级市场对冲性的互联网金融产品，其本质上是金融，互联网只是金融产品的设计参数。

互联网金融的本质是金融，互联网只是一种方式和手段。随着互联网金融监管的加深和完善，相信无论何种金融形式，其服务于实体经济的宗旨是不能改变的。改革也好，创新也罢，最终都要落实到提升实体经济发展活力这一政策重点上来。通过互联网的方式使传统老行业具备新的创造力和活力，而绝对不是互联网对所有传统行业从线下到线上的简单替代或者颠覆，这或许才是李克强总理和国家决策层所期盼的。 **JY**

吴晓灵：用金融基本规则监管互联网金融

■ 来源 | 《金融时报》

2013 年做得风生水起的互联网金融搅动了传统金融业的格局，如何规范互联网金融的发展已成为目前市场热议的话题。

吴晓灵，全国人大财经委副主任委员，中国人民银行原副行长，清华大学五道口金融学院院长。

互联网金融和金融互联网，就其本质来讲是在用互联网、大数据、云计算、移动支付等信息技术完成支付结算和资金融通的金融服务。以互联网为代表的信息技术的采用极大地降低了金融服务的成本，使金融服务可以扩展到传统金融难以覆盖的人群，但这不能改变金融服务的本质。因而我认为没有互联网金融与金融互联网之分。但为了便于讨论问题，我们也可以狭义地界定互联网金融为在互联网上做的金融业务。

人们在看到互联网金融大发展的同时，往往更容易看到互联网技术所带来的便利性和普惠性，却容易忽视金融产品的风险属性。尤其是当前对虚拟信用卡的讨论，把如何对互联网金融的监管推到风口浪尖。

用金融的基本规则监管互联网是讨论一切问题的基础。我想从三个角度理解监管部门对互联网金融的监管。

一是某项互联网业务对货币创造功能的影响。银行的本质是在吸收存款、发放贷款同时又为客户办理结算的过程中创造信用货币，因而对具有货币创造能力的业务，监管部门会严格监管。信用卡是一种商业信用，应该从法律上给企业以发放信用卡的权力。但有支付功能的机构，允许其发放虚拟信用卡是否会创造新的货币这是我们应该关心的问题。“余额宝”们把资金 90% 以上在银行做协议存款，和所有的非银行金融机构在银行的存款有什么不同，对货币创造有什么影响，这应该是出台政策考虑的基点。

二是对于第三方支付机构在方便高效地完成交易媒介功能的同时，能否保障客户资金的安全、监管部门对资金流的监测和对社会经济秩序的维护。由于在第三方支付机构开立的结算账户都是“弱实名账户”，即与银

行账户关联的账户，并没有做到与银行签定跨行身份识别协议，不能完全保障提供的是实名账户信息以及出自客户的主观意愿行为，因而有资金被骗和利用账户进行非法活动的可能。

当支付账户的结算金额较少时，出现犯罪行为对资金持有人的损害和对社会的损害都不会太大，可以容忍，但如果金额大则需要加强监管。我们需要在便捷安全的原则下权衡业务的规则。

三是网络融资在方便投融资双方时是否能保护投资人的利益。P2P 与众筹都是直接连接投融资双方的网络金融业务，其核心是融资平台能解决投融资双方信息不对称的问题，让投融资双方自主决策，因而征信能力、信用评估能力决定了融资平台的成败。中国没有成熟的个人信用评估系统，也没有成熟的小微企业信用评估系统，因而融资平台想把业务做大、覆盖经营成本是非常困难的，有长远发展的平台都在做这方面的努力。但那些急于求成的平台，为追逐利润需要在短时间内把业务做大，于是会偏离直接融资信息平台的定位，用高额回报吸引客户，做起“资金池”业务，或将债务份额化转让，非法从事了需要金融牌照才能做的业务，触犯了变相吸收存款和变相发行证券的红线。

互联网金融是金融创新，也是传统金融改革的助推器，但我们需要在一定原则基础上的创新，也需要在一定的原则指导下共同探讨问题，让市场有序健康地发展。

中国存在的金融管制太多，中国的金融机构为社会大众提供的金融服务太少，因而互联网金融才会在中国掀起如此巨大的风浪。我们希望借此东风敦促传统金融反省，为社会大众而不仅是为大企业提供更便捷的金融服务。 **JY**

美国如何监管互联网金融？

How does America Regulate the Internet Finance ?

■ 文 | 蔡凯龙

过去一年，业内对互联网金融监管的讨论，最经常听到的一句话是“让子弹飞”。中国监管者对新生事物持开明和宽容的态度，成为互联网金融井喷式发展壮大的重要原因之一，但在行业快速发展的同时，新问题也随之而来。

面对这些问题，中国监管者不断地调整“鼓励创新”和“防范风险”两者之间的平衡：“余额宝”等“宝宝”类货币基金违规承诺高回报被警告；监管者提出P2P行业的三条红线，尤其是今年3月，监管层先暂停二维码支付和虚拟信用卡，随后发出限制第三方支付转账额度，接着处罚八家第三方支付停止接入新商户。面对监管层一连串动作，

互联网金融业者大惊失色：监管变天了，不让互联网金融的“子弹”再飞了。与此同时，老百姓作为普惠互联网金融的直接受益者，纷纷表达了对监管层的不满，有的甚至直接给监管者扣上“开历史倒车”的帽子。

作为长期从事中美互联网金融研究的学者，笔者深感自己有责任和义务，以中立的角度介绍美国对该行业的监管和被监管者的一些成熟经验和教训。虽然中美国情不同，但是“他山之石、可以攻玉”，或许中国互联网金融业的各方能从中得到一些启发。

和中国相比，美国的金融监管体系最大的特点就是对规则的敬畏。不仅从业机构，

也包括监管者依法办事，即“有法必依，执法必严”，这跟西方深入人心的契约精神不无关系。

美国对金融产品的监管规则十分严格

美国法律法规对金融产品的监管是极其严格的，尤其是对创新的金融产品，因此从业者也能严格地遵守法律法规。比如Lending Club，美国P2P行业的代表，曾经在2008年4月，刚刚成立1年多的时候，全面无限期停止公司所有新贷款业务，就是为了向SEC（美国证券交易管理委员会）申请新的6亿美金“Member Payment

Dependent Notes”众人支付票据，同时申请改变贷款利率的计算公式。历经六个月，直到同年10月SEC批准，该公司才全面恢复营业。这种“有法必依”对规则敬畏的精神值得中国企业学习。

反观国内的从业机构，在既有的第三方支付牌照和相关规定下，没有事先按照规定提前30天对主管第三方支付的中国央行提出新产品的报备，就向市场推出二维码转账和虚拟信用卡。这是一种极其不专业的做法，导致企业面临巨大的合规风险。也许是因为国内互联网金融从业机构大部分出生于互联网企业，因此跟传统金融行业相比，显得创新有余，稳重不足，这些在企业操作上的疏忽，也反映出它们对规则的不重视。

美国金融业监管者对违规者的惩罚是非常重的。主要监管机构包括Federal Reserve（美联储）、SEC（证券和交易管理委员会）和CFPB（美国消费金融保护局）等。互联网金融的创新产品，除非涉及股权债券融资上市，否则一般都隶属CFPB监管。金融危机后由Dodd-Frank法案成立的CFPB，其目的在于保护消费者的金融权益。在2013年11月，CFPB对Cash America International，一家全美连锁小额贷款公司，发出1.9亿美元的巨额罚单，原因就是该公司在其注册地俄亥俄州，没有根据该州的法律和条款规定，认真严格地审核重要贷款文件（Robo-Signing）。

对比美国动辄上亿美金的巨额罚款，中国央行这次暂时叫停未报备的业务，相对来说还是很宽容。然而这种宽容需要把握好尺度，因为我们要区分清楚——鼓励的是金融创新，而不是违规行为。如果对真实存在的违规行为过于宽容，执法不严，等于变相纵容这种行为，这不利于行业的整体健康发展。类似Lending Club的美国绝大部分金融机构之所以停下所有业务等待监管的审核，就是因为它们如果不遵守法规，不仅要付出巨额罚款的代价，甚至还有可能被吊销从业执照。

监管的意义在于用国家信用背书

监管的根本意义在于用国家信用来背书。金融业价值所在就是信用，而国家信用是最安全、最经得起考验的。大家应该对2008年金融风暴记忆犹新，在风暴顶峰时候，市场恐慌聚集而成的市场力量，摧枯拉朽，势如破竹，摧毁一个又一个国际大银行。最终美联储挺身而出，让各家投行变成商业银行，并动用国家信用来担保，才从根本上逆转了这场风暴，可见国家信用的超然地位。

2013年12月中国央行禁止银行和第三方支付接纳比特币，就是拒绝给比特币背书，等于不承认比特币的货币地位。由此，比特币价格一落千丈，从6千多的高价拦腰斩了一半。

今年初，世界最大的比特币交易所Mt.Gox的倒闭，再次证明了监管的重要意义。由于比特币不受监管，它既没有法律身份和地位，也不受政府政策法规的保护，那些因比特币交易所倒闭而遭受损失的投资者，寄希望通过法律维权，但其可能性几乎为零。

对规则敬畏的前提是规则要公平合理

当然，对规则的敬畏，前提是规则要公平合理，要平衡各方利益，特别是国家和大众利益。美国受益于三权分立体制，监管者的行为同时也受立法和司法的双重制衡。美国公司可以通过政治捐款，或者直接雇佣游说公司，影响参议院和众议院的立法。如在2012年，针对美国中小企业发展，特别是众筹行业发展影响很大的JOBS（Jumpstart Our Business Startup）法案，就是在很多中小企业的游说下促成的。从业机构如果对美国的监管法规有异议，甚至可以诉求司法机构，因此在美国这种体制下，从业者和监管者处于相对平等的地位。

然而在中国，由于社会文化和体制的不同，人民赋予监管者较为集中的权力。由于权力意味着责任，因此人民对监管者也提出了更高的要求。监管者在制定规则的时候，必须要充分论证，多方沟通，做到公平合理。比如，这次对第三方支付转账限额的规定，虽然只是央行的征求意见稿，但却反映出该意见稿制定者在其出台前事先并未经充分论证和调研。转账数额限定如此之低，既不方便大众使用，又等于给第三方支付下了一个“紧箍咒”，使得第三方支付在这方面无法和传统银行竞争，又回到以前银行一家独大的垄断局面，违背了金融创新倒逼金融体制改革的大方向。

除此以外，监管者也要注重沟通技巧。因为他们地位特殊，市场都紧盯其一举一动，任何文件即使是征求意见稿，也会被市场放大解读，很容易造成误解。因此，监管者对外沟通需要灵活运用一些技巧。不妨参照美国现行比较成熟的、以行业协会为中间桥梁和缓冲的方式，充分利用行业协会的协调和沟通作用。近期央行已经着手筹划组建中国互联网金融协会，这是非常值得肯定和支持的。

总之，中国互联网金融的健康稳定发展，离不开社会、政府和市场的相互配合和理解。在各方共同努力推动下，我们不仅要让中国互联网金融这个“子弹”再飞，而且要让它 在合规的方向上，飞得更快更远。**JY**

（本文作者系互联网金融千人会华尔街分会秘书长，特许金融分析师（CFA），金融风险管理师（FRM），现供职于德意志银行美国战略科技部。）

互联网让金融体系“深”起来

■ 来源 | 人民日报

一项金融制度，一种金融产品，如果能受到大量融资者欢迎，一定是它的“对面”有欠缺，难以提供这种金融服务。

大国经济有很多的标识，包括总量规模、产业结构、贸易、人才与法制，其中非常重要的指标是金融体系。与大国经济相适应的大国金融，应当具有什么样的特点？这应是我们今天按照中央要求，“促进互联网金融健康发展”的前置考题。

完善的金融体系，至少需要三个方面的支撑：一是有足够的窗口，它的融资和投资活动有广泛的平台，同时这个体系是透明的，让市场参与者拥有充分的选择空间。二是有足够的长度和宽度，不仅在国内配置资源，还可以延伸到国际来配置资源、分散风险。三是有足够的深度，没有深度的市场出现不了航空母舰，这里指的就是市场化的程度。

以此三点检视中国金融领域的改革，不难看出，我们最缺乏的仍是金融市场化的深度。在这个战略层面来思考，中国经济要想维持百年的成长，完成现代化的目标，成为一个伟大的市场，构建一个充分开放、透明、竞争性的现代金融体系，至关重要。当下，最为紧迫的改革突破口，就是按照三中全会要求，完善金融市场体系，丰富金融市场层次和产品，让我们的金融体系足够“深”。

时至今日，我们的利率市场化仍在加快推进之中。可喜的是，2013 年从外部促进这一变革的新兴力量出现了，正是互联网金融。之所以将其视为推动金融市场化改革重要一环，不仅在于几家民营资本的鲶鱼效应，更关键的是它触动了金融改革的根本问题。其中，包括利率的市场化、金融产品的创新，特别是服务对象质的转变。

部分金融企业中，一直以来存在为大企业服务、

为富人理财的不良倾向。如何转向十八届三中全会提出的“普惠式金融”？互联网金融的出现，使得小微企业获得融资的机会、中低收入群体进行财富管理的机会，都纷纷增进了。这背后，乃是互联网金融更强调的“一切为客户考虑”的市场化思维——你需要什么，我创造什么。

这些，与传统商业银行的“基因”是完全不同的。一项金融制度，一种金融产品，如果能够受到大量融资者欢迎，一定是它的“对面”有欠缺，难以提供这种金融服务。所以，当互联网金融把客户体验的快捷、灵活、高效放在首位，就如同“电商模式”对传统店铺的颠覆一样，形成了金融领域市场化的变革，逐步呈现商业银行、资本市场之后的第三代金融业态。

当我们以更加开放、包容的姿态推动互联网金融业发展时，不要忘了，任何金融类活动都有风险。互联网的风险更为特殊，这种风险是衍生性的，与传统的金融风险有根本差别，比如透明度，这就要求我们必须深入研究，特别是加强监管的标准是什么，一定要搞清楚，因为只有明确了内部的风险结构与特点，才能让监管标准去对冲特定的金融风险。

中国金融体系的改革走过了 30 多年，市场的改革方面仍有不完美的地方。经验与教训告诉我们，一是让企业成为真正的市场主体，二是价格要以市场供求关系来决定。中国金融改革必须遵循这两条铁的规律。^[1]

（作者为中国人民大学金融与证券研究所所长、教授。本文为作者在央广经济之声“大国大时代—中国经济报告会”上的演讲。）

互联网金融

监管方向总结与解读



刘士余
央行副行长

有些“金融创新”实际是逃避监管

现在的金融创新，有些方面实际上是逃避监管，包括风险拨备，保险资本约束，包括信贷指引，包括税收，一味讲创新，甚至把存款搬家也当成“创新”，对全社会经济金融结构的调整和劳动生产力的提高没有正向贡献。

有些“理财”就是在放高利贷

现在有些上市公司也搞所谓的理财，搞所谓的上下游的产业链金融服务，这是非常值得推敲的，“实际上那种理财就是在放高

利贷，这种行为是非常不稳妥的。”

警惕当前金融市场的扭曲现象

经济增长的增速换档期、改革的阵痛期和矛盾凸显期，是我们当前经济金融运行的阶段性的特征，当前的金融市场存在两类扭曲的现象。

应整顿金融同业业务和各类理财

要下决心整顿金融的同业业务和各类的理财业务，否则易把投资者，包括社会公众导向追逐短期高利而不追求长期回报，将会对资本市场的发展产生极大溢出效应。



樊爽文
央行支付结算司副司长

不能用搅局的心态做互联网金融

互联网应用对整个金融发展是十分重要的，但并没有革命，也没有颠覆，更多的是一种融合和渐进式的变革。电子商务或者其它的互联网企业不能用搅局、颠覆、革命这样一些心态去做金融业务，因为归根到底互联网金融是金融的一部分。

互联网金融监管势在必行

金融创新必须以依法守规为前提。未来金融创新动力依然强劲，创新步伐将大大加快，必须要警惕各类金融违法违规活动，借助互联网合法化。互联网时代风险管理更为复杂，金融监管需要加强而不是放松。



王科进
银监会法规部副主任

银行与互联网需合力管理支付风险

互联网工具的实质是嫁接起用户与银行的中介。但伴随着这种应用越来越多，越来越频繁，交易数额越来越大，其对整个体系风险管理的要求就越高，而这一系统的建设，需要银行与互联网企业一起合作，来建设巩固支付安全的防护墙。

互联网金融是把双刃剑

互联网技术的发展应用是一把双刃剑，大量的银行业务可以用互联网金融，也有很多非法的金融活动应用到互联网金融。互联网提高了这些非法金融活动的规模、聚集的速度、危害的程度。金融监管当局应注意和防范，加强监管力度。



王兆星
银监会副主席

反对没有监管的“金融创新”

我不反对金融创新，也不反对金融衍生工具，更不反对资产的证券化。但我要反对那些没有监管、缺乏透明、金融自我循环、复杂的金融创新，那种金融衍生产品和那种自查的证券化，必将带来金融大厦的倒塌，不会给实体经济带来更多的益处。

要抑制过度的金融投机

金融必须要回归金融的本源，要回归金融的基础功能，金融要回到为实体经济服务这样一条根本的可持续发展的轨道上来。必须要对金融发展模式进行反思，进行变革，要抑制过度的金融投机、金融的自我膨胀。



郎咸平
经济学家

非常看好互联网金融，国有大行的苦日子要来了

我支持互联网金融挑战银行业垄断。我非常看好互联网金融，也相信它将成为促进我们银行业改革的主要推动力之一。而且，互联网金融这个缺口一旦打开，一定会出现更多的金融创新模式。我们的几大国有银行如果看不到这种来自民间金融的力量，不能直面挑战，还龟缩在垄断的大梦里不愿意清醒，那么我可以很明确地说，你们的苦日子就要来了。



王银成
中国人民保险公司
副董事长、总裁

互联网金融冲击银行是好事

尽管今天互联网金融可能已经对传统金融造成了一些冲击，让一些传统的金融机构感觉到压力巨大，但本质上也还是一件好事情——可以改变我们过去传统的想法。换一个角度来看，怎么为客户创造更好的价值？怎么让他们花更少的钱享受到更好的服务？所以，做任何商业离开成本谈其他问题，恐怕永远谈不清楚。互联网今天做的很好，互联网金融做的很好，是因为他们的交易成本非常低，又非常方便，让大家感觉到我用它何必非要用传统的東西，所以逼着我们改变传统的東西，这样对社会的进步是好事情。



计葵生
陆金所董事长

五年后欧美会学习中国互联网金融

我觉得投融资平台、互联网金融的故事是中国的故事，它不是美国的故事。美国和欧洲的零售市场、金融方面已经发展的很成熟，美国有钱人已经习惯用银行、用证券公司。而在中国，年轻人愿意去试一些新的做法，如果你把融资的需求、投资的习惯与新技术、新科技组织在一起，我觉得互联网金融一定会变成中国的故事。我相信中国互联网金融的故事在未来五年后，将成为可供欧美国家借鉴的经验。



于扬
易观国际董事长
兼首席执行官

互联网金融更透明参与度更高

我认为互联网金融是传统金融行业与互联网技术和精神相结合的新兴领域。新兴的互联网技术以及“开放、平等、协作、分享”的互联网精神与传统金融业态相结合，使传统金融业务具备透明度更强、参与度更高、协作性更好、中间成本更低、操作上更便捷等一系列特征，具备互联网精神的金融业态统称为互联网金融。



谢平
中国投资公司副总经理

大国企可以通过互联网自行融资，每天分红

互联网金融最富有想象力的就是融资工具箱的假设。假设人类将来有一天在完全大数据的高度计算能力下，每个企业的数据都能够计算出在时间序列时点上的违约概率。比如中石油、中石化这类完全不依赖于银行或者货币市场的企业，可以在网上挂出融资工具箱，谁愿意投资、谁愿意借钱给我，按每天计算分红，完全可以做到。随时卖股票、卖贷款等，如果互联网做到风险定价的话，这是人类在互联网金融下极端的假设。



胡祖六
春华资本集团主席

互联网金融发展凶猛，原因是传统金融不足

我觉得互联网金融给中国金融体系带来很多能量、很多生计，最重要的是促进效率的提升，金融的多元化。我们很多传统金融，比如给中小微企业提供的服务，给中国普通老百姓提供的服务应该说严重不足。互联网金融能够异军突起，有助于克服中国金融体系多年来非常重要的瓶颈，主要是中小企业融资和消费融资难的问题。传统的金融机构和信息的金融服务也要调整心态，我觉得最终两者会相辅相成、相得益彰，更好的发展中国的金融业。

互联网金融

之专家观点



陈龙
长江商学院副院长

互联网金融不仅冲击平台还有金融产品本身

“余额宝”是相对简单的创新，但是它的冲击是最大的，2013 年终以前，我们银行讨论互联网冲击的时候，业内还在讨论互联网金融这个词语是否值得存在。再就是对它的监管，“余额宝”改变了这个格局，是一个渠道的创新，这个产品是货币基金加上“支付宝”的结合，货币基金这个产品从 2004 年就有了，一直受到监管。互联网的冲击不只是对一个平台、渠道的冲击，还有对产品本身的冲击，因为技术革命和大数据使风控的定价能力大大加强，所以不只是金融产品的本身和渠道，它的风险也在下降。



任用
有利网创始人
兼董事长

互联网改变金融接入方式

互联网金融并不是一个阶段性的产物，它代表了未来金融行业的方向和形式。一方面，从广度上来说它让金融的权力能够通过互联网进行分享传播，让更多人都享有；另一方面是通过互联网提升金融的效率。尽管到目前为止，互联网金融仍处于发展初期，在规模上难与银行相提并论。但从长远来看，伴随着互联网、大众消费方式以及现代金融理念的发展，银行业支付、小额存贷款等传统业务领域将面临前所未有的挑战。互联网正在改变用户金融服务的接入方式，传统的渠道和产品或将被新型的互联网渠道和产品所替代。



孙陶然
拉卡拉集团董事长兼总裁

互联网金融突破了传统金融桎梏

我理解的互联网金融就是借助互联网手段进行金融服务，利用互联网手段可以解决一些原来金融服务解决不了的问题。因此，就可以把金融服务的范围，从人员规模、用户规模、服务品种等方面扩展开来。简言之，就是在传统金融领域里面做不了的东西，拿到互联网金融上就可以做。我个人认为想做互联网金融的人可以分为三类：第一类是传统的金融机构，以后想用互联网方式做金融服务；第二类是原来和金融完全不沾边，和互联网也不沾边的人做互联网金融；第三类是有传统金融的基因，原来就在用互联网思维做传统事的人，我最看好第三类。有传统金融的基因，保证了严谨、安全，原来做的服务，累积了大量的用户和行为数据，在这个基础上做互联网金融服务，是有基础的。



马蔚华
香港永隆银行董事长
原招商银行行长

放开市场让余额宝发展，没必要监管它

互联网金融提出很多新的课题，这些课题不是不能解决，而是现阶段监管的态度问题。就像小孩成长一样，要把不良嗜好去掉，让他健康成长，不要耍脾气，需要去呵护。最近出现个别的 P2P 倒逼，是损害了消费者利益，这是需要监管的。至于“余额宝”，根本不用管。“余额宝”的出现是因为利率没有市场化，它自然的吸收银行存款。互联网金融有两个底线，不能随便触碰：一是不能随便吸收公众存款；二是不能非法集资。这两个底线是监管当局要掌握的，因为这涉及公众利益，会引发消费者损失和社会不稳定。

「在拥有一张令人羡慕的职业履历之后，CFA 金融分析师陈菁，在中国经济跨越式发展之时回到中国，选择与捷越一同迎风飞翔」

做“捷越号” 企业船头的瞭望者 ——访捷越战略规划部总监陈菁

■ 文 | 杨颜泽（市场部）



翻开陈菁的履历表，无论是学业还是工作，漂亮的成绩单塑造了一个成功女人的标准范本。从浙江大学竺可桢学院获得经济学学士学位之后，陈菁拿到了美国奥克拉荷马大学的全额奖学金，继续攻读经济学硕士。随后她加入 Mortgage Industry Advisory Corporation(美国抵押贷款行业咨询公司)，担任高级金融分析师工作。她在积累工作经验的同时，发挥自己在金融分析与证券投资方面的强劲优势，逐渐成长为运筹帷幄的将才。同时，她凭借着过人的胆识和坚强的毅力从基层一步步晋升到 Mortgage Industry Advisory Corporation 副总裁的位置，并于期间拿到了 CFA（全球认证注册金融分析师）认证，之后从美国回到中国，依旧从事自己熟悉并深爱的金融分析工作，现担任捷越联合信息资讯有限公司战略规划部总监一职。

旅美十年：从华尔街走出来的金融分析师

在回答“美国工作的这几年，最大的感受是什么？”这个问题时，陈菁的回答是：“与中国的职场不同，美国的职场可以为年轻人提供充分的发展空间和发展机会。”接着她说

到在美国去 Mortgage Industry Advisory Corporation 面试时的感受，“面试官会问你的个人发展方向和希望公司为你提供什么样的机会。”尽管当时面试组里有人对她的外籍身份表示顾虑，但她的聪慧、勤奋、努力、谨慎、分析思考能力给公司一位高管留下了深刻的印象，最终以“能用第二种语言的思维方式完成如此缜密的逻辑思考”为由，力排众议，聘用了她。

入职后陈菁也并非一帆风顺，上班第一天，主管扔给她一本厚厚的软件使用手册，一本证券化的专业书，没有人帮、教、带，只能依靠自己独立钻研摸索。就这样，她在自学的基础上，与公司各部门高效沟通、通力合作，逐渐攻克了美国联邦住房贷款银行系统压力测试以及 S&P Levels 模型的使用。勤奋、好学、严谨这些优良品质帮她赢得了业内良好的个人声誉，也为她后来的职业发展夯实了基础。回顾她在美国的职场经历，同时管理 17 家银行、信托公司、信用合作社和贷款公司住房抵押贷款债权资产账户，总资产月资金流量为 16 亿美元（单个资产账户规模为月资金流量 5 百万美元至 6 亿美元）……这些成绩都成为了她个人职业生涯中浓墨重彩的篇章。

战略规划：做公司的“眼睛”、“脑子”和“关节”

陈菁认为，要做好捷越这样 P2P 公司的战略规划工作，需要具有经济学原理、计量方法、会计知识、金融合规与行业道德、公司理财、股权投资、固定收益、衍生品、另类投资、资产组合、并购等全面的金融知识以及对各个金融领域相互组合的行业经验。

战略规划部不能单纯地称其为公司的“智库”，它要做企业的“眼睛”、“脑子”和“关节”。做企业的“眼睛”，不但要向外看，将眼光聚焦在整个行业的现状，关注竞争对手的优势等方面；而且要向内看，要看到企业内部的不足和需要改善的地方；更要向远看，看到行业未来的发展趋势和方向。做企业的“脑子”，需要寻找企业可以开发项目的新领域，市场上未被发掘的新机会，思考如何建立企业核心竞争力。做企业的“关节”，要起到衔接企业各个部门的作用，增强各部门间的契合度，使企业凝聚成一个行动自如的整体。也就是说作为一名合格的战略规划师，需要具有解决问题的能力。在没有前人的足迹可循，也没有现成的教科书可以参考的背景下，需要对遇到的

问题重新思考、尝试，此外还要有谨慎的行为方式与挑战权威的勇气。

目前战略规划部的工作内容主要有以下几个方面：首先，要搜寻国内外本行业、相关行业的最新信息动态，进行对比分析、解读；其次，要深入了解企业各部门的运作流程及项目进程，研发、设计新金融产品的结构和流程，进一步拓展产品发行渠道；第三，搭建公司运营中央数据库，系统分析、预测公司的运作收益、风险状况，并且定期进行压力测试；第四，同公司各个部门展开讨论，针对项目环节中可能遇到的各种问题，寻找解决问题的方法；第五，辅助公司高层思考企业的发展方向

和前景，并实施企业战略规划。

战略规划部将以瞭望者的身份站在“捷越号”船头的瞭望台上，告诉船长、大副和水手们，选择航线，避开暗礁，扬帆远航。

捷越战略：打造品牌、步步为营

在谈到捷越公司的未来发展战略时，陈菁认为：“在我国，P2P 目前属于一个新兴的行业，在制度、法规、监管都尚不健全的大环境下，容易遇到因金融平台良莠不齐而造成的市场风险。”她认为，捷越应以“最严格的合规要求发展成长、以最谨慎的态度提供金融服务、以最务实的步伐搭建专业的风控体系、以

最新的科技为客户实现稳健的财富增长。”

面对高强度的工作，陈菁始终充满热情。这个平时喜欢旅游和睡觉的女子，莞尔一笑：“在中国金融即将飞跃的时刻，我很高兴，回到了中国。”

在听到本次采访要放在《捷阅》6 月刊中时，陈菁用温和的语调认真说道：“希望更多人能看到《捷阅》，并引起广泛的共鸣。”诚然，《捷阅》不仅要以“知己知彼”、“运筹帷幄”的姿态关注公司的竞争对手及合作伙伴，更要做“捷越人”亲切的家人、贴心的朋友。营造“家”的氛围始终是《捷阅》创刊的目标和宗旨。 **IV**

人物对话

Q=记者

A=战略规划部 陈菁

>> 谈互联网金融

Q：在 2014 年十二届人大二次会议中，“互联网金融”首度写入政府工作报告中，这也标志着互联网金融正式进入决策层视野，进入中国经济金融发展序列。您如何看待中国的互联网金融行业？

A：中国是世界上最庞大的经济体之一，但金融机构数量、自动化程度、配套金融服务都相对落后，流动性明显不足，越来越不能满足中国的实体经济发展。互联网金融应运而生，将科技力量和传统金融的功能结合起来，它完成了美国数以万计区域银行、信用合作社的功能，更完美的将互联网的科技力量加以发挥，是现阶段中国经济的润滑油。互联网金融的出现与蓬勃发展，是中国经济进一步发展的必然。

Q：为什么互联网金融在美国不温不火而在中国却遍地开花？

A：美国有上万家国家银行、社区银行、信用合作社、借贷公司，利率在自由市场下竞争，流动性、专业化服务水平非常高，审计、合规性要求也非常严格，各级的金融机构已经可以满足整个市场 90% 以上的流动性需求，并且美国的各级金融机构都有自己的互联网平台，可以完成所有互联网金融所提供的功能，实现了线上和线下功能的统一，因此美国的互联网金融市场较小。

中国的人口数量世界第一，GDP 总量排名世界第二，但其银行机构仅有千余家，已经完全不能满足中国这个庞大经济体流动性的需求。同时中国银行业互联网平台功能的多样性仍有待进一步开发，此时中国互联网金融公司的出现为中国金融市场提供了必要的补充，完成了美国社区银行、信用合作社完成的任务，这是中国经济进一步发展的必然。

>> 谈中国小额信贷体系

Q：如何解决中国小额信贷征信的问题？

A：要解决征信的问题，可以考虑将美国的征信框架与中国的实际情况相结合，搭建适合中国国情的信用评估系统，同时实现征信系统的自动化与标准化，减少操作风险。

>> 关于 CFA 认证

Q：据了解，截至 2013 年，在中国只有 2500 人拥有此证书，那么 CFA 是一个什么样的资格认证？

A：CFA 即全球认证注册金融分析师。

CFA 考试内容为三个不同级别，分别是 Level I、Level II 和 Level III。考试在全球各个地点统一举行，每年一次，每个考生必须依次完成三个不同级别的考试，每级包括六本数千页的英文教材以及其他材料，涉及到金融行业各个领域的专业知识。CFA 资格考试采用全英文，候选人除应掌握金融知识外，还必须具备良好的英文阅读与写作能力。通过 CFA 课程既是一次学习的过程，也是对专业知识的一种认可。

此外，取得 CFA 认证要求考生拥有四年金融行业工作经验（协会评估）以及地区分会两位 CFA 持牌人的推荐信（其中一封要来自公司主管），得到认证之后，需要每年签署道德宣言和保持在金融行业内一定时间的持续工作和学习。

CFA 认证是职业素养的一种肯定，也是对行业道德以及专业水平的自我约束和激励。



感恩捷越，一路有你

■ 文 | 冯莉（捷越北区财富中心威海）

> 从普通客户经理到捷越精英俱乐部成员

我叫冯莉，一个普通而平凡的人，从事了十年保险行业，在一个偶然的机会，进入了捷越威海分公司。我现在是捷越北区财富中心威海分公司的一名团队经理。同捷越威海分公司一路走来，我感受到公司家一样的温暖，感受到公司领导长辈一样的呵护，让我在捷越的大舞台展翅翱翔。我要感谢捷越，有你真好！

2013年9月11日我光荣地成为一名“捷越人”，在公司前期筹备尚不完善的阶段，我抱着试试看的心态，当月做了20多万的业绩。随着公司各方面工作的逐渐完善，我也为自己定下目标，我一定要做公司最好的那一个！

说到做到，立即行动，我每天6点起床，洗漱后整理一下资料，先去客户家拜访一下，然后再去上班。记得寒冬12月，是威海是最冷的时候，我挺着怀孕七个月的肚子，早上7点在客户家楼下等着客户，7点半左右客户下来了，我就上前嘘寒问暖，递上为客户准备好的早餐，客户当即感动得潸然泪下，什么也没多说，主动签单20万。客户说：“你现在这样的身体在这儿等着我，我要是不在你这儿做理财，我自己都说不过去了，我以后会推荐更多的客户给你，因为你的信誉、服务让我放心！”我每天都会积极参加公司的早会，因为在早上每天都可以得到行业内最新的信息和动态，要知道如果这些信息不能及时掌握，就没有

和客户交流的谈资。早会结束后，我按照早晨整理出来的名单开始打电话，一直打到中午，然后约见客户，与客户吃饭。我经常为了签单而忘记吃午饭，一到下午就出去拜访邀约好的客户，到了晚上再把当天的情况进行整理总结，通常都要整理到夜里11点左右。经过几个月的努力，2014年1月，我以310多万的业绩入围首期捷越精英俱乐部前25名！

在捷越的半年多时间里，客户逐渐认可了P2P这种新的理财模式，也有越来越多的客户主动向我咨询。我相信辛勤的付出一定会有回报。保证对每一位客户都要服务到位，要舍得投入和付出，逢年过节，我都要给客户发祝福短信，客户过生日的时候也要发短信，再订一束花送过去，客户会非常感激。我有个做保险时的老客户，一次我在向他推荐捷越理财模式时，可能是选择打电话的时间不对，客户听完叙述直接在电话里教训了我近20分钟，这些我都忍着听完了。过年时，我还是主动给他发了条祝福短信。几天后，客户主动打电话过来向我道歉，并且主动在我这里购买10万元的理财产品。这说明，几句短信问候，再固执的客户也能被打动。

在捷越这个大家庭里我一直抱着一颗感恩的心，感恩公司、感恩客户、感恩同事，我能有今天的成绩，离不开大家的帮助，我将会更努力的工作，在广阔的捷越平台上发挥出更多的光和热。IV

“精诚所至，金石为开”

■ 文 | 徐波（北京财富中心）

「我叫徐波，是捷越北京财富中心的一名客户经理」

时光荏苒，一转眼来捷越公司快一年了，我清楚的记得我是在2013年7月16日应聘到捷越北京财富中心，就此与“P2P”结下了不解之缘。

那时我还不了解“P2P”这种理财模式，我们的团队经理计金丽每天都耐心地给新员工进行公司文化、P2P业务知识、销售和服务技巧等方面的培训。只要我们下午一有时间，同事们就聚在一起进行话术演练。就这样，我们很快地掌握了什么是P2P理财模式，并知道了应该如何同客户交谈，怎样去抓住客户的需求。通过学习和实践，我适应了紧张高效的快节奏生活，胜任了这份与客户打交道的工作，更深深爱上了捷越这个大家庭。

那时候我每天都跟着团队发放公司产品宣传资料，去商超进行展业推广活动，也正是这些看似简单的工作锻炼了我，使我完成了从一名普通客户经理到捷越精英俱乐部成员的跨越。

我记得有一个连续跟进了四个月才签单的客户。在一个商超展业活动上，我在公司的展位旁为感兴趣的客户介绍公司的理财产品。这时，我发现一位老先生站在展位的不远处认真地阅读我们公司的宣传展板，于是我主动上前递给他一份公司的宣传资料，为他详细地介绍了捷越公司以及公司的理财产品，并留下了他的联系方式。

那天下午活动结束，我回公司，快到楼下时，我发现前面的人正是上午给我留电话的那位老先生。老先生表示他想到公司来看看，多了解些情况，当时听得我非常兴奋，连忙把他请到了公司。在交谈中，他对公司的产品表现出很大的兴趣，说他前两天刚刚买了国债，但资金还在卡里没有划扣，要回去看一下转天再过来签。

第二天老先生拿着存折来公司找我签单，但捷越的理财产品需要通过银行卡账户进行划扣和返利，我立即带着叔叔到银行办卡，办好之后，老先生却犹豫了，表示要回去再考虑一下签单的事情。这一考虑就是三个多月。随后我又同他进行多次联系，尽管每次给他打电话都没人接，但我并没有放弃。一天，我在翻看客户电话登记簿时，决定再给他打一个电话，这个电话响了好久，就在我准备挂断的时候，老先生接听了电话，我抓住机会耐心地为 him 讲解了P2P理财模式，



> 长滩岛，我来了

讲解了公司及公司产品，一点点消除了他的顾虑，当天下午这位老先生就决定与我签订合同。通过这件事情，我深刻地体会到只要坚持到底就一定会有收获，迄今为止我没有放弃过我的任何一个客户，我也希望通过这件事情可以给我身边的同事们带来正能量。

“精诚所至，金石为开”，打动客户并不需要干出什么轰轰烈烈的大事情，只需要设身处地为客户着想，量身为客户推荐合适的产品，及时解决客户的需求，就会赢得客户的信赖，得到客户的尊重。

作为一名客户经理，必须有鹰一样的眼睛，狗一样的鼻子，羊一样的脾气，只要你眼光犀利、嗅觉灵敏、态度谦逊而温和，只要你认真付出，就一定会有收获。感谢北京捷越给我们每一个人提供了非常好的平台，让我们一起共同努力把业绩做到更好，加油！IV



“财富生生不息、科技永无止境” ——记 2014 年度捷越战略发展研讨会

■ 文 | 市场部 & 培训中心

4月25日，为期两天的“2014年度捷越战略发展研讨会”在北京正式开幕。自2013年6月成立以来，捷越以惊人的发展速度和辉煌的业绩成为P2P行业的中坚力量。此次会议围绕公司的线上、线下运营，风控管理及科技创新等领域的内容展开深入研讨。来自捷越总部与东区、南区资信端高管及公司各岗位员工代表共计135人出席本次会议。会上，公司总裁马晓军先生发表欢迎致辞，并就捷越的成立初衷、发展现状及未来战略规划进行全方位解读。

总裁致词：科技、金融与创新 提升服务打造品牌

总裁马晓军先生在致辞中表示，捷越自2013年6月18日成立至今，从无到有，从小到大，目前已在全国拥有80余家分公司，呈现出跨越式的发展态势。目前，公司正式进入创业第二阶段，企业需抛弃传统管理思维模式，开辟思维创新、形式创新，符合企业年轻化发展的广阔空间。

马晓军先生提出，模式创新、科技创新和服务创新是捷越发展的三驾马车。科技化元素的加入，将为客户带来体验的提升，从而带动企业运营模式的进一步创新，三者互为依托，互相转化，缺一不可。

今年，捷越将在科技创新上下大力气，结合捷越的全资子公司向上360，在追求客户体验、丰富产品类型、提升服务品质方面，力求创新和突破。

马晓军先生强调，提升服务，打造品牌是捷越发展的重要目标之一。金融行业是服务行业，客户的满意度是检验企业发展的重要标尺。要让捷越的服务“看得见、摸得着”，让客户切切实实地感受到，在客户体验方面，追求极致。创业是捷越的DNA，也是捷越人的根。捷越人将继续秉承创新的激情、务实的作风，追求个人价值和社会价值的双丰收。

向上 360：互联网金融与捷越

向上360 CEO 陆雨泉先生在主题发言中表示，捷越的科技化，就是向上360成立的初衷。目前，互联网金融的普及，对传统金融行业已经形成了巨大的冲击。从国内互联网金融行业发展的前景来看，国内互联网金融的生长土壤好于美国，中国居民的存储率是50%，远远高于美国居民存储率的4%，但中国的小微企业资金需求得不到支持，因此互联网金融企业应运而生。中国互联网金融已经发展了八年，未来两年将进入爆发阶段。向上360的成立，将为捷越的产品提供全新的经营渠道。这种全新的模式，将有助于公司产品在交易过程中的高度科技化、业务人员的展业轻松化、员工管理的移动智能化。

产品运营：规范运营 追求卓越

产品运营部总监袁成龙先生在发言中表示，产品运营部是捷越财富端与资信端的沟通桥梁，将通过透明运营，建立公司与大区 and 营业部的沟通；同时，根据各区域的业务制作服务月报，从而指导各营业部的服务改进。部门将通过对数据质量的有效把控，加强数据对内和对外的发布频次，争取做首家线下数据透明的公司。当前，面对呼之欲来的监管措施和行业竞争的日渐激烈，有效掌握行业内的数据，并将数据转换成公司改革、政策决定、产品升级等内容的有效支持；同时，通过市场敏感信息的抓取，将行业及市场数据有效转化成市场占有率的有效推手，使数据的量化演变成公司的经营质变。部门力争通过对市场的有效把控及合规透明的经营，确保公司的行业地位，争取行业监管出台后的相关话语权。

风控管理：从信贷工场到信贷工厂

在会上，风险管理部总监王晓婷女士针对部门的风控模型、2014战略目标和政策调整等方面进行分享。王晓婷女士表示，风控管理不仅是某个部门的核心工作，更是一个公司的命脉。创新是企业发展的灵魂，风控管理的创新将有利于公司降低人力和物力的成本。在新的审核模型中，信审员严格按照审核标准和审核规范实行流水作业制，最



大限度降低人为因素影响。此外，政策研究室将同其他各室作为后援部门，不断创新思想，运用现有技术手段，通过对制度和流程的规范，推进“信贷工场”向“信贷工厂”的转变。最后，王总通过对捷越资信端各营业部在进件量、审核量、放款与逾期等方面的多维度分析，为各区域营业部负责人规划下一阶段的工作重点提供了科学的数据支持。

销售管理：管理战术“双聚焦”

在东、南区资信工作交流的环节中，来自东区资信河南分部总张建涛先生、广西分部总石岩先生就区域的工作情况、团队管理、未来目标进行详细分享。东区资信总监崔琛先生、南区资信总监马天帅先生分别对两区的工作进行总结。

东区资信总监崔琛先生就“公司价值成就个人价值”发表讲话，他指出，员工的个人价值可体现为收入的高低或者自身在行业中的名誉和地位，公司则为员工个人价值的实现提供发展空间和积累经验的平台。捷越如同一个大家庭，一线销售员工能时刻感受到来自总部各级领导、各部门工作支持、关心与爱护。管理者要常怀感恩之心，以人为本，以“爱”作为管理的出口。为员工规划职业发展路径，有效督导，当员工价值与企业价值达到高度统一时，实现自我价值和企业的双赢。

南区资信总监马天帅先生的发言围绕

“风险管理是企业长久发展的基石”展开。他表示，如果销售业绩决定一家公司的高度，那么风险控制决定一家公司的长度。在捷越，风险管理不只是某一名员工、某一个部门的日常工作重点，而是整个公司自上而下的核心理念。风险管理体现在大家日常工作的点滴中，体现在每一名捷越人的行动上。风险管理不是一成不变的，创新风险管理的模型，依托于科技创新，不断改革和完善既有的风险管理技术，下沉客户群体，了解客户感受，贴近市场需求，进而带动整体风控模型的规范化和体系化。

结束语

2014年捷越最大的改变将是在管理模式上做出创新。未来的捷越，将以互联网金融作为公司的发展方向，风控管理作为常规工作，在管理上捷越将实行审批流程下放到区域的相应制度。正如公司Logo所诠释的那样，捷越要做创新型的科技企业，公司的主线是将金融与科技紧密结合，实现价值与财富的双赢，生生不息，永无止境。

“2014年度捷越战略发展研讨会”在总结捷越以往工作经验的同时，为捷越的未来发展指明了方向，极大地鼓舞了捷越人的士气，增强了捷越人归属感和凝聚力，对加快捷越公司的转型升级，增强企业核心竞争力和综合实力，具有深远的战略意义。 IV

捷越首届“卓越经理训练营” 正式开幕

■ 文 | 李垒（培训中心）



66

继4月28日捷越年度战略发展研讨会之后，“捷越卓越经理训练营”正式开幕，参训人员均为东区、南区资信端的高级经理。训练营历时两天一夜，学习内容包括：捷越价值与远景、部门战略与员工规划、高效时间与目标管理、如何选拔销售精英、以及一个管理沙盘推演和室内拓展。

在此次大型经理训练营中，培训中心运用“行动学习”的理念来引导学员进行自主学习，就如何“定战略、搭班子、带队伍”，以及管理工作中经理们最为关注的问题进行了分析和探讨。

99



卓越经理训练营
培训合影



卓越经理训练营
培训会场



行动学习：让自主学习有动力

在4月29日上午的训练营上，学员被分成2个大组，15个小组。培训中心总监孙家勋先生带领学员们用行动学习的方法，分别从“理念、方法、工具、实践”四个维度，对如何“定战略、搭班子、带队伍”进行了问题引导，并以此来激发学员们的个体经验，以寻找共同规律。

课上，孙总反复强调：在当前，对核心团队的管理不是人力而是知识，我们要学会激发、整合每个员工的个体经验，并使之显性化、系统化、平台化。如何把员工由“要我做”变成“我要做”，行动学习就是一种很好的理念和方法。



> 培训中心杜时春老师讲授《时间与目标管理》



> 实战沙盘

实战沙盘：深度挖掘团队运作

4月29日晚，本次培训进入另一个高潮——在培训中心多名讲师引导下，学员们就建制后的团队进行了市场模拟，每组学员分别扮演总裁、财务官、市场总监、行政与采购、信息员等诸多角色，为了完成目标每个团队共要进行20轮决策，涉及到目标、资源、计划、信息、合作、竞争、协同、冲突等诸多要素。在沙盘结束后的分享中，教练就执行任务过程中的个人及团队表现进行了深度挖掘、分析和点评。

目前，此团队沙盘模拟课程已被清华大学、浙江大学、上海交通大学、复旦大学列入EMBA课程。全体学员对这种轻松、愉快、切身的体验方式留下深刻的印象。很多学员均第一次接触此类沙盘演练，都表示这种形式新颖活泼，耐人寻味，收获颇丰。



> 培训中心刘裕坤老师讲授《如何选拔销售精英》



> 小组研讨

培训课程：用科学的工具和方法辅助工作

目前，捷越正处于组织蓬勃发展阶段，各级经理亟待提升人才招聘的专业技术。培训中心的刘裕坤老师为大家讲授了《如何选拔销售精英》。刘老师就人才招聘的时机、流程和问话技巧等对学员进行了引导，并根据各营业部的销售明星标准，提炼出捷越资信端的销售精英标准。学员对课程内容认可度较高，认为只有掌握科学的人才招聘方法，才能提高营业部的人才招聘水平，达成企业人力资源的最佳配置。

下午，培训中心的杜时春老师为大家带来了《时间与目标管理》，就如何提高工作效能、效率，目标如何分解与设计，与大家做了引导和分享。课上介绍了一些具体的方式、方法和工具导图，大家感觉这种工具包式的课程，知识密度大，实用性高，能够直接运用到工作当中。



团队奖项 >

冠军团队奖：队长刘颂，烟台营业部



团队奖项 >

卓越团队奖：队长查道勇，长沙营业部



个人奖项 >

卓越个人奖：王莹莹，东区合肥营业一部

杰出个人奖：张莉，南区行政部

陶铮，南区绵阳营业部

优秀个人奖：周书，东区合肥营业二部

卞海凤，东区业务管理部

刘艳冬，南区合规管理部

结业仪式与颁奖

结业仪式上，培训中心根据学员在学习过程中的综合表现，分别对优秀团队和个人予以表彰。所有优秀团队和个人，均由全体学员共同投票产生。总裁秘书毛奇浩和培训中心总监孙家勋，分别为其颁奖留念。多数学员表示，举办此类大型训练营，既有利于东、南两区的管理者进行经验交流，又能够提升个人技能，是公司对管理者提供的最好福利。在全场热烈的讨论气氛中，孙家勋先生宣布“捷越首届卓越经理训练营”圆满落幕。 JY



> 德国银行行长演示分行的业务处理系统

捷越参加中国小额信贷联盟代表团 ——赴意大利、德国考察微金融创新

■ 文 | 杨颜泽（市场部）

2014 年 3 月 1 日至 3 月 15 日，为了促进国内微金融行业发展，增进与国际微金融行业的学习与交流，中国小额信贷联盟组织国内微金融领域机构前往意大利、德国进行微金融考察。北京捷越联合信息咨询有限公司产品及运营部总监袁成龙、风险管理部总监王晓婷参加了本次考察。

在为期 15 天的考察与调研过程中，中国代表团先后拜访了意大利微金融评级机构 Microfinanza Rating（简称 MFR）、意大利 Per Micro 小额贷款公司、意大利 P2P 公司 Prestiamoci、德国国际项目咨询公司（IPC）等机构。通过此次考察，代表团不仅全面了

解意大利、德国微金融行业现状，学习创新机构的成功经验，且更好地促进了国内相关机构之间分享与交流，有助于推动中国微金融行业的规范与发展。

3 月 3 日下午，考察团一行 19 人拜访意大利微金融评级机构 Microfinanza Rating（简称 MFR）。MFR 是专注于微金融独立评估的商业机构，为全球超过 30 个国家的 150 多家微金融机构开展过独立信贷评估、机构评估、以及社会绩效评估。意大利总部执行总裁就 MFR 近年开展评估中所发现的全球最优秀的 AAA 级微金融机构标准进行了分享，并向团组成员介绍了 MFR 评估所针对的基本领



> 德国银行大厅一层是业务大厅，二层是银行后台

域，包括机构治理结构、管理和运营系统、市场定位和竞争力、财务绩效和稳固性（盈利性、效率性和生产率）以及社会绩效评估等几大方面。较其他机构而言，MFR 评级机构的特殊性在于它在微金融机构社会绩效评估领域中的专业性，其社会绩效评级得到国际 Smart 机构的认证。

目前，国际上有四家针对微金融行业进行专业评级的权威机构，除意大利的 MFR 之外，还有美国的 Microrating、印度的 Micro Rating International LTD. 和法国的 Planet Rating。中国小额信贷联盟已经与这些机构建立了联系，并就借鉴其经验在国内开展小额信贷评级工作进行了探讨，以推动评级工作在国内开展，为政府监管部门和实践机构提供有价值的信息，以促进微金融行业在国内的发展。

3 月 4 日下午，微金融发展考察团一行赴意大利 Per Micro 小额贷款公司访谈。该公司于 2007 年成立，股东包括法国 BNP 集团、欧洲投资基金、意大利 Giordano 基金等多家商业和社会投资机构。Per Micro 用七年时间打造了一只专业的服务团队，为超过 5000 个家庭提供了 3200 万欧元小额贷款，并于今年跻身意大利最成功的小贷公司之一。该机构在本国设有 30 多个分支机构，主要为中小企业主及其家庭提供商业贷款和家庭贷款两种产品。Per Micro 主要以贷款申请人的社会人群特点、现金流情况



> 德国 ADG 体系下的合作银行行长

以及意大利央行的征信系统中的个人信用评分作为其发放贷款的信贷评分基础，此外，申请人所处的社会圈子的公信力和与 Per Micro 的合作程度也是该机构最终做出发放信用贷款决策的一个重要依据。

3 月 5 日上午，代表团一行与意大利 P2P 公司 Prestiamoci 就该公司网贷业务的模式进行了较为深入的交流。期间，Prestiamoci 的 CEO 为代表团介绍了公司平台的运营模式。与中国的 P2P 公司不同，意大利的 P2P 公司被归入金融管理公司之列，受意大利央行监管，同时可以获得两大征信系统的数据。通常，平台将出借人的投资分为若干份投向不同的借款人，以实现分散风险的目的。该公司的贷款审批程序也采用其自行开发的信用评分体系，主要依据为借款人的各项身份、收入证明、家庭情况，及其在征信系统的分数，上述各项指标在系统中的权重不同。Prestiamoci 的有效贷款申请的获准率约为 50%，这也充分体现了其贷前审批的谨慎态度。通过 Prestiamoci 的案例我们也看到，全世界皆准的 P2P 成功的标准是：信息对借贷双方公开透明、精准的风险管理和高效的运营机制。

3 月 7 日，代表团按照行程计划造访在微贷技术领域享有盛名的德国国际项目咨询公司（简称 IPC）。IPC 总部执行总监 Dirk 先生为代表团介绍了 IPC 在世界范围内所开展的微贷项目投资以及技术支



> 德国 ADG 总部

持活动的内容和特点。下午，IPC 资深咨询师兼中国项目经理 Marga 女士详细介绍了 IPC 信贷技术的核心内容。IPC 并没有针对 P2P 行业的专业技术，不过在它看来，无论线上还是线下提供服务的金融机构，它们都需要解决信息正确以及客户忠诚度维护的问题，而上述两个问题可能随着互联网金融的兴起变得更为突出，即互联网金融公司如何确保平台上搜集的信息是正确的，平台用什么样的手段、技术和方法确保其客户的忠诚度，归纳起来仍旧是信任与风险管理的问题。

3 月 10 日，意大利、德国微金融考察团抵达德国合作银行培训中心 ADG，开始为期四天的学习活动。在此期间代表团进一步了解德国金融体系概况、合作银行经营模式特点、信贷管理流程、降低成本的“信贷工厂”运作方式，以及德国 P2P 机构的发展经验，并访问了德国代表性的家族式合作社和中型企业。

“模式创新、技术创新推动微金融发展”、“创新、规范与发展”、“借贷双方信息公开透明、精准的风险管理和高效的运营机制”是本次考察团的核心收获，这些也是中国微金融行业发展的重要原则和方向。捷越以后将参与更多的发达国家微金融考察交流活动，将国际经验带回中国，并将中国经验在世界范围内分享。 **JY**

公司新闻

Company News

2014 年 3 月 3 日  

➡ @ 西安财富中心【捷越西安财富中心举办全体销售人员座谈会】3 月 3 日至 3 月 7 日，西安财富中心举办了全体销售人员座谈会。会议要求分公司销售员立足本职岗位工作，发挥自己的聪明才智和主人翁责任感，让每位员工根据自身实际感受直言不讳，提出有助于自己和分公司不同层面的发展以及行之有效可操作的合理化建议，使公司发展与员工进步有效结合。

2014 年 3 月 5 日  

➡ @ 培训中心【培训中心举办“健康沙龙”系列讲座】3 月 5 日下午，捷越培训中心在银河 SOHO C 座培训室举办本年度第一期健康沙龙活动。由培训经理杜时春老师主讲。杜老师从大家普遍关注的话题与角度入手，为大家呈现了一期内容丰富的《颈椎病的科学防治》专题讲座，让大家进一步了解颈椎病产生的原因，以及保持健康工作及生活方式的重要性。

2014 年 3 月 7 日  

➡ @ 北京财富中心【“捷越北京财富中心电影院”正式成立】为丰富北京财富中心同事们的业余文化生活，增强同事之间的沟通与交流，让大家以轻松愉快的心情投入到紧张的工作中，3 月 7 日，“捷越北京财富中心电影院”正式成立。第一期放映电影为《当幸福来敲门》，该片讲述了美国黑人投资家克里斯·加德纳从一名落魄业务员，最后成为知名的金融投资家的励志故事。

2014 年 3 月 8 日  

➡ @ 南京财富中心【捷越南京第一营业部“三八节”回馈女性客户】3 月 8 日上午，捷越南京第一营业部在南京国际金融中心 41 楼，开展了一场针对女性客户群体的“健康养生与理财规划”主题讲座。第一营业部的全体员工放弃了周末休息，加班加点布置会场。课程由来自南京培训学院胡文英老师主讲，赢得了全场 36 位嘉宾的赞赏，让客户体验到捷越多元化的增值服务。

2014 年 3 月 8 日  

➡ @ 北区财富中心沈阳【“捷越杯”全民健身走大赛在沈阳圆满落幕】3 月 8 日，北区财富中心与沈阳市自行车运动协会联合举办的“捷越杯”全民健身走大赛圆满落幕。自行车运动协会会员、广大健身爱好者以及财富中心沈阳团队成员共 500 余人参加了活动。期间，捷越团队工作人员同大家进行了适时交流，在传递最新理财资讯的同时对公司的优势产品和服务进行了宣传。

2014 年 3 月 10 日  

➡ @ 资信东区【捷越东区扬州客户经理培训圆满结训】2014 年 3 月 10 日至 11 日，捷越东区培训部组织举办了扬州分公司“首期客户经理基础培训班”。通过此次培训，大家对行业信息有了深入了解，增强从业的信心，同时也掌握了很多销售的技巧与金融的知识。

2014 年 3 月 14 日  

➡ @ 北区财富中心大连【北区财富大连分公司第二团队参加消费品大连博览会】3 月 14 日，捷越财富大连分公司唐琳琳团队来到“消费品大连博览会”进行展业活动，这是捷越人第一次正式在博览会商务平台公开亮相。经过近八个小时的奋战，收获颇丰。那份由此带来的充实与满足，扫去了捷越人一天的疲惫。

2014 年 3 月 15 日  

➡ @ 北京财富中心【北京财富中心首次开展社区行活动】3 月 15 日，捷越公司北京财富中心首次组织开展了“普惠金融社区行”活动。当天，30 多名理财经理走进望京鹿港嘉苑社区，将公司理财产品向社区居民进行讲解，吸引不少有投资热情的居民前来咨询。通过这次活动，捷越公司“普惠金融、服务大众”的经营理念进一步深入社区，公司产品及形象也得到大众一致好评。

2014 年 3 月 15 日  

➡ @ 南京财富中心【捷越南京携手媒体服务社区】3 月 15 日，捷越南京第一营业部携手《南京晨报》开展了为期一年的“百家社区服务行”活动。此次活动主要是利用周末时间为百姓免费提供理财、医疗、教育、法律、家电维修为一体的便民服务。作为唯一一家入围“社区服务行”的第三方理财服务平台，捷越南京营业部首次通过媒介贴近南京千家万户，推进普惠金融，推广公司品牌。

2014 年 3 月 15 日  

➡ @ 北区财富中心威海【“漂亮妈妈，智慧女人”理财沙龙圆满结束】3 月 15 日上午，捷越财富威海分公司与十月母婴会所联合举办的“漂亮妈妈，智慧女人”理财沙龙活动在十月母婴培训基地圆满结束。本次活动不仅赢得了老客户的信任和认可，也收获了新客户的赞赏和鼓舞。同时，活动也增强了理财经理的展业能力，扩大了捷越财富威海分公司的影响，有效提升了公司品牌形象。

2014 年 3 月 19 日

👉 @ 捷越联合【首届“捷越销售精英俱乐部”激励之旅圆满落幕】3月19日，首届由产品及运营部创办的“捷越销售精英俱乐部”第一季的25位理财精英，结束了为期六天的菲律宾长滩岛快乐之旅，与其他20位精英一同汇聚北京捷越总部，召开了总结会议。总裁马晓军、风险管理部总监王晓婷和培训部总监孙家勋出席了会议并做了重要讲话，现场气氛热烈而融洽。

2014 年 3 月 22 日

👉 @ 北区财富中心济南【捷越财富济南营业部举办摘草莓客户活动】3月22日，捷越财富济南营业部举办了客户回馈活动。当日上午八点半，在济南营业部精心组织下，大家前往董家草莓园。在采摘草莓的同时，营业部的理财经理们与参与活动的新老客户进行了交流，将最新的投融资品种、理财资讯等专业信息传递给客户，同时，也宣传了公司的优势产品和专业的理财服务。

2014 年 3 月 22 日

👉 @ 资信南区【“广东分部第二届客服专员培训班”圆满结束】为提高客服综合岗位技能，使其更高效、更轻松做好工作，也为了让新入职的客服能更快、更清楚地了解公司概况、规章制度、岗位职责和企业文化，尽快投入客服工作，3月22至23日南区资信广东分部开展“第二届客服专员培训班”，来自广东分部六个营业部新入职的客服专员参与了此次培训。

2014 年 3 月 27 日

👉 @ 捷越联合【捷越应邀参加国际中小企业融资创新交流会】2014年3月27日下午，中国小额信贷联盟和特许公认会计师公会 (ACCA) 共同主办的“国际小微企业融资交流会”在北京中国大饭店多功能厅举行，会议邀请了国务院发展研究中心、中国人民银行、社科院等政府部门和研究机构，以及部分微金融服务平台公司。捷越联合应邀参加了此次会议。

2014 年 3 月 28 日

👉 @ 北区财富中心济南【捷越财富济南营业部开展路演展业活动】3月30日捷越财富济南营业部，在济南电建二公司职工趣味运动会期间，开展路演展业活动。当天，由大会方广播通知员工到我方展业处领取参与奖礼品，并在领取礼品时留下联系方式，以便后续沟通联系。活动结束后理财经理们对有意向的客户展开讲解促单。

2014 年 4 月 2 日

👉 @ 捷越市场部【捷越企业内刊《捷阅》新鲜出炉啦！】《捷阅》为双月刊，面向公司全体员工，以弘扬企业文化、增强企业凝聚力为首要任务，同时向外界展示捷越的企业风采，有效提升企业品牌形象。《捷阅》的出版，是捷越公司创新宣传方式的重要举措，是捷越公司文化建设取得的实体性成果，它将在公司、员工以及客户之间架起一座畅通的桥梁。

2014 年 4 月 2 日

👉 @ 培训中心【培训中心举办演讲与口才系列讲座】4月2日下午，培训中心举办《突破性演讲与口才》主题讲座，共有30余名捷越同仁参加了本次培训。本次讲座由培训部讲师黄玉平授课，她从演讲的技巧、礼仪、肢体语言和修炼口才的方法等方面入手，对大家平时演讲时遇到的问题进行逐一解答，将授课与互动有机结合，赢得了大家的一致好评。

2014 年 4 月 20 日

👉 @ 资信南区【捷越南区资信举办首届团队经理精英训练营】为响应公司亟需精英管理干部需求，4月13至4月20日捷越资信南区开展了为期一周的“精英管理干部专项业务训和团建活动”。南区团队经理精英参加了培训，本次培训班共分为三部分：见面会、课堂讲授和专项研讨及最后一天户外团建活动。南区总监马天帅先生为本次培训做开训和结训讲话，对南区战略发展和精英人员的职业规划给予了明确指导。

2014 年 4 月 21 日

👉 @ 资信东区【捷越东区开展团队主管培训活动】4月17日至4月21日，捷越资信东区开展了团队主管培训活动。本次培训由东区总监崔琛统一组织领导，大区管理部各部门经理、主管及各分部的团队主管近50人共同参与。培训采取封闭式进阶式的培训，分为理论宣导、经验共享和拓展演练三个部分。通过培训，提高了团队主管的管理技能，为东区乃至总公司2014年的可持续发展战略起到了良性的推动作用。

2014 年 4 月 27 日

👉 @ 捷越联合【捷越联合荣膺“中国信贷最佳P2P理财平台”大奖】在“2014中国企业创新高峰论坛暨第三届华尊奖品牌影响力盛典”上，北京捷越联合信息咨询有限公司经过重重考核荣膺“中国信贷最佳P2P理财平台”殊荣。“华尊奖”创办于2010年，它是测评品牌企业商业价值，对行业最具影响力品牌及优秀人物所提供的一项公众形象竞赛奖励。这是当前具有极高影响力和权威地位，真实反应消费者期望和品牌感知口碑的评奖盛典活动。

从风控角度论 P2P 平台的价值

■ 文 | 杨晖 (it168 网站原创)

「 每一家 P2P 公司，都把风险控制的工作列为公司的工作重点，毫无疑问，做金融业务，风险控制是核心，从资料采集、贷前审查、实地考察，到贷中监控、贷后管理等环节，把每一个步骤都做好、做扎实，非常不容易 」

每一家 P2P 公司，都把风险控制的工作列为公司的工作重点，毫无疑问，做金融业务，风险控制是核心，那么在传统金融行业的贷款过程中，从资料采集、贷前审查、实地考察，到贷中监控、贷后管理等环节，把每一个步骤都做好、做扎实，非常不容易。

同时，这一系列复杂的工作，是很难通过互联网来简化或降低成本的，哪一个步骤省去了都会蕴含风险，而资金的安全性，永远是金融行业的立足之本。

因此，选择将贷款端放在线下，理财端放在线上，成为 P2P 行业，尤其是线上 P2P 公司的发展趋势。由拥有国务院颁发的金融牌照、具备合格资质、优秀的企业背景和专业的运营团队、行业领先的专业金融机构来把控项目并提供担保，坚持贷款项目的准入高门槛；同时，通过互联网技术手段，实现资金实时、高效、低成本的匹配，减少中间环节和中间商，将原本只有银行、信托的高净值客户才能享受到的投资产品提供给真正需要金融服务的广大群众，实现投资的认购低门槛。这一金融机构和互联网企业成功的异业合作模式，是 P2P 行业在中国发展了近十年，所探索出的最符合中国国情的发展道路。

由专业金融机构提供项目并担保，P2P 平台审核通过后，由 P2P 平台匹配投资人，这一看似完美的创新模式，引发出了一个新的疑问：“如果这些专业的金融机构倒闭了怎么办？”

项目出现问题，金融机构来兜底；金融机构如果出现问题，谁来兜底？贷款公司、担保公司等金融机构出现经营问题，或因为项目逾期、坏账过多，或因为管理不善，或因为法律诉讼，出现破产、清算、资不抵债等问题，那么对于投资者的担保履约承诺就成了一纸空谈。而这一潜在风险发生的可能性，在很多 P2P 平台的宣传中，往往讳莫如深。

也就是说运用这种线上线下 (O2O 模式) 相结合商业模式的 P2P 平台面临了一个新的课题，如何防范“系统性风险”的发生。

讲到这里，我们就会发现基金公司和 P2P 平台之间微妙的契合点。基金公司，尤其是防御性配置、注重资产流动性和支付能力的超大型基金公司，有着非常完善的风险控制体系和逆周期抗风险能力，对于防范系统性风险有着非常明显的优势。从另一方面来看，在资产投资收益上，此类基金公司的业绩较为平稳，并不突出，但对于以理财客户而非“投机”、“炒作”类型客户为广泛客户基础的 P2P 行业，资金的安全性比投资收益更为重要，因此引入基金公司的风险控制体系，防范系统性风险的发生，有助于增强 P2P 平台的风险控制能力。

在欧美发达国家上，管理资金超过 100 亿美元的超大型基金的

风险控制体系都有着非常显著的抗通胀、抗市场波动、逆经济周期等特点，经历过多次全球范围的经济危机，已经证明其能够有效的防范系统性风险。而这其中具体的操作手段有很多，包括主动型、触发型、关联触发型、被动型等多种类型，执行策略也比较复杂，在这里，我们对其中的 2 个较为重要的概念进行一下分析，以及如何将其运用到 P2P 平台的风险控制中来的一点想法。

风险敞口 (RISK EXPOSURE)

指投资标的物如果出现违约，可能导致产生风险的信贷余额。风险敞口可以进一步细分到多个市场因素，比如地区、行业、大宗商品价格、外汇、供应链企业及关联企业、乃至于特定客户人群。比如说，如果投资者所投项目比较集中于建筑行业内的企业，那么这些企业都会受建筑行业、房地产市场、钢材市场的变化所影响；如果投资者所投项目比较集中于进出口贸易企业，那么这些企业的经营状况就会受外汇市场的变化所影响。进一步来说，多个市场因素之间关联性的正负性、强弱程度和关联系数，会进一步影响投资者所投企业的经营状况。比如说，如果整体经济周期下行，旅游业会萎缩，但传媒影视行业却不一定受影响很严重，因为在电影院看电影消遣比举家出游要经济实惠；餐饮行业因其刚性需要，可能完全不受影响；同时进出口行业会受影响，因为外汇和经济周期具有强关联性。通过实时监测多种因素的变化，判断经济走势，挑选适合行业的优秀企业进行投资、放贷业务，会有效规避系统性风险的发生。

在险资金 / 在线价值 (VALUE AT RISK)

指在一般市场情况下，如果出现市场下行及发生极端事件，投资者可能承担的最大损失。在险资金通俗的讲，就是在一般的市场波动范围内，投资者可能损失的最大资金额，也就是把上面提到的风险敞口的最坏情况做一个量化。Hope for the best, prepare for the worst, 是金融从业的真理之一。通过追踪上面讲到的多种市场因素，并为每个市场因素加上相应风险系数和触发条件，主动判断市场走向，并积极调整资产配置，通过主动调节针对各个市场因素开发的风险敞口的大小，来降低投资资金的综合风险，可以进一步提高 P2P 平台防范系统性风险的能力。

P2P 行业这一新兴产业发展极为迅速，已经逐渐成为广大群众考虑的众多投资方向之一，整体 P2P 行业的未来必将如同基金、信托、银行理财一样，成长为一个万亿级别的市场。在这个过程中，我们在呼吁行业监管和明确政策导向的同时，更要从自身做起，脚踏实地的发展，不断提升风险控制的能力，保护广大投资者的切身利益，利用好市场经济的“无形之手”，实现企业自身快速、健康发展，为普惠金融做出贡献。JY

如何看待政府扶持

详解P2P的八大问题

■ 文 | 陈宇（江南愤青）

陈宇，网名江南愤青，中国金融学院毕业，本土最佳私募股权机构五十强德弘资产管理有限公司创始人，仁和智本资产管理集团、互联网金融产业创始、合伙人，从事基层信贷工作十余年，对民间金融有深刻认识和理解。2006年迄今，写作金融评论文章一百余篇，在宏观经济、互联网金融、小微信贷等领域都有深入的调研和研究。

我最近写了很多关于 P2P 的文章，感觉把 P2P 的问题整理得还算全面，现在把几个核心观点做个大概的罗列。

第一、P2P 本质应是纯信息撮合匹配平台。

放眼全球来看，P2P 的本质只有一种，就是纯信息撮合匹配平台，是帮助有钱的人把钱出借给借款人，帮助是核心。而我国的 P2P 做的事情是向投资人借钱，然后再借给需要钱的人。在前者无风险，后者在担风险的情况下做撮合和匹配。这个区别决定了中国的 P2P 就是金

融机构，它赚取的其实就是带有风险的利差收入。

第二、P2P 有生存的合理性，反映的是金融强管制下的金融压抑。

我国的 P2P 也在扮演推动金融改革的角色，在它背后其实是金融压抑下的必然性需求，是有需求的人得不到服务，有供给的资金无处可去，两者交叉之下的行为，因此，在整体金融制度不改革的情况下，打压掉了 P2P，必然会有其他金融模式涌现出来，所以，不能

否认 P2P 的生存逻辑。

P2P 中外差别很大，Lending Club、Prosper 是平台，而我们的 P2P 是金融机构。既然定义成金融机构，就意味着必须纳入监管。金融机构的杠杆本质也表明，拿人家的钱放贷就要对大量的投资人负责，因此世界上所有的金融机构都面临着强监管，要求有一定行业门槛的同时，还要有核心资本约束，以保证社会公众的利益不受损失。目前国内 P2P 行业游离在监管之外，却又扮演了金融机构的角色，这种不正常的现象最终伤害的将是整个 P2P 行业。

第三、无监管的 P2P 最大问题是信息不透明带来的道德问题。

P2P 行业在这种不透明的体系下，蕴含着极大的道德风险和行业危机。道德是最不可靠的东西，在商业利益面前，道德几乎不可抵挡，人的道德往往会被现实击溃，更何况我们也无法进行有效的道德评定。现在 P2P 也在寻求更为有效的信用建立机制，以成立各种行业协会的方式进行自律，对此，我的观点在于：道德是个虚无缥缈的东西，有行业自律当然好，没有也没有办法。毕竟金融本身带有极大的外部性，所以自律是空谈，他律才是王道。

第四、如何看待监管问题。

有许多专家呼吁对 P2P 行业要网开一面不要监管，我不这么看。全球 P2P 的发展都是在一定框架制度下进行的，唯独我国例外。其实，所有形式的监管目的都是要制定合理的边界，让这个行业更好，更有序的发展。

对于那些真正有心从事 P2P，致力于深挖行业的 P2P 企业来说，没有边界的监管，

66

历史永远都是活着的人书写的。生存是金融里的第一哲学。

99

其实恰恰是对企业最大的伤害，这会让有信用的人无法得到信用附加，让没信用的人可以浑水摸鱼，这也是我对现在 P2P 行业的担忧所在。

第五、关于政府扶持互联网金融。

事实上，任何一个企业的发展，都不是依靠政府扶持的，政府扶持出来的东西，犹如温室里的花朵，禁不起风雨，中看不中用，过多的关爱和支持，是拔苗助长，是违背商业逻辑的行为。

任何一个行业的发展初期，都不适合拔苗助长，尤其是带有极大杠杆的金融行业，在趋势未定的条件下，无论是创业者还是社会群体，都是需要以相对客观冷静的态度去思考行业走向，而不是被媒体、专家鼓动之后便蜂拥而上，导致“一地鸡毛”的必然结果。更何况金融行业与其他行业不同之处在于，别的行业在创业归零之后还有回头路可走，而金融是没有回头路可以走的。我泼冷水的目的，不是打击 P2P 行业的创业激情，而是让他们更理性地看待自身的创业行为，想明白后做起事情更踏实。

第六、P2P 的生存困境在于模式问题。

在全球范围内，P2P 行业最核心的模式问题是风控。提高风控技术固然可以提升办事效率，降低成本，但很难决定风控的质量。

从全球历史上来看，解决风控命题主要有两种方式：一是信贷化领域通过特许经营权，在合法的前提下构建相对较低成本的资金池，来对抗各种系统性风险；二是在证券化市场内，市场化风险的自我定价和自我承担，通过市场来消化和流转风险。但是这两

种方法都是通过制度安排来达到风险在不同周期内的平衡。

第七、P2P 目前的生存逻辑。

目前 P2P 的生存逻辑在于两个方面：一是能力领域，依靠专业能力或生态体系铸就的能力，让企业在这个范围内能够生存；二是银行在管制的业态下，无法对一些存在需求的客户群体提供服务。如小微贷款，一方面是银行目前对其还存在相对管制的利润；另一方面是政府的管制限制了能力的发挥，同业之间的竞争成本也使得银行无法下沉做这块市场。

所以，中国式 P2P 更多还从属于民间金融业态，是特定金融阶段的产物。随着整个金融业态对内对外的开放，中国式 P2P 会逐渐转型为另一种业态。它完全有可能在多年之后积累成类似美国社区银行的单点型业态，成为依附于区域能力、个人能力基础上的银行。随着金融门槛的逐渐降低，未来将消除官方金融、民间金融、互联网金融之间的差异，所以管制所赋予特定金融阶段的意义，都会因管制的消失而消失。

第八、当前 P2P 做什么？

说句打气的话，无论是哪种 P2P 模式都是有前景的。中国式 P2P 可以转型去做社区银行，而平台型 P2P 可以专注于平台的建设。所以我送给 P2P 行业六个字，“慢慢做，活下去”。

历史永远都是活着的人书写的。生存是金融里的第一哲学。 **IV**

P2P 网贷应专注做平台

■ 文 | 黄震（中央财经大学法学教授 金融法研究所所长）

「P2P 的业务涉及金融服务，却不是金融机构，没有监管机构，至少到目前为止“一行三会”都没有明确表示网贷公司属于其监管范畴。什么样的公司才算真正意义上的 P2P 网贷公司？到底该如何规范这类公司？这一行业发展前景如何？」



如何定义一家 P2P 网贷公司？

按照目前法律允许的范围，合法的 P2P 应该专注做中介平台，是居间服务机构，只为放款人和借款人提供资金信息的对接服务。第一，不能接受出借人的资金打入个人账户、公司账号，不能介入交易；第二，不能为出借人的资金提供担保；第三，不能吸收出借人的钱自己去放贷。

目前 P2P 行业基本处于监管空白，实际上 P2P 网贷公司还是有监管办法和途径的。工商行政管理部门登记核发营业执照，有责任监督 P2P 公司依照核准的经营范围经营；P2P 网贷开办网站要在工信部门备案，P2P 网站可由工信部门进行监管；若 P2P 平台发生非法集资等涉嫌违法犯罪案件，公安部门有权介入执法。法律政策层面，涉及 P2P 的有《合同法》、《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》、《关于人民法院审理借贷案件的若干意见》，以及期待多年但迟迟不出的《放贷人条例》。

政府有关部门应该承担相应责任，比如工商部门应该特别关注营业范围中是否涉及金融业务，登记后注意适时监测网贷公司，互联网的透明度比线下要高得多，技术手段可以实现，针对放贷人投诉，可以进行现场检查，要求 P2P 平台加强信息披露。

在温州、鄂尔多斯等金融改革实验过程中，出现了民间借贷登记服务中心，引进了 P2P 平台入驻经营，并正在进行民间借贷的登记备案的试点工作。民间借贷登记服务中心能够将分散的、隐秘的民间借贷通过信息化平台将其集中起来，并且通过登记备案实现民间借贷的阳光化和规范化。

如果全国各个地方都能够建立起民间借贷登记服务中心，网贷公司在这些地方备案，或许将来地方金融愿意在一定程度上加以监管。

P2P 行业发展的主要障碍

P2P 行业的现状是四个积聚，即资金积聚、技术积聚、人才积聚和风险积聚。P2P 网络平台是个技术活儿，绝对不是谁都能去做的一个行业，必须集成信息技术、风险管理技术、法律技术等多种技术。

但现在 P2P 行业无准入门槛、无行业标准、无机构监管，谁都想进来，难免有人想浑水摸鱼，从中捞取不当利益甚至集资诈骗，部分从业人员不够自律，野蛮生长过程中良莠不齐，行业乱象已经出现。我认为信用危机是 P2P 网贷公司面临的比较大的挑战，网贷公司一定要专注做平台，坚持不非法集资、不直接放贷、不提供担保。

未来 P2P 发展的前景

如果继续这种宽松的政策环境，以现在互联网金融的发展趋势，预计过个三五年能成长出几家巨型的线上、线下结合的 P2P 公司，比如通过连锁加盟的方式，与本轮金融改革试点地区合作，并且与资本市场相结合，拿到钱做进一步的扩张。但前提可能要经历一些风雨，倒掉一批经营不善的网贷公司。洗牌之后，一些巨型的、有实力的网贷公司或许将兼并一些中小型网贷公司；并且，专注做平台的 P2P 公司将引进和培育一批金融服务机构进行合作，链接行业的上下游，优化产业链，形成一个巨大的互联网金融产业集团。JY

央行报告定义互联网金融形态 众筹 P2P 等被纳入

中国人民银行 4 月 29 日发布的《中国金融稳定报告（2014）》指出，对互联网金融监管应遵循五大原则，坚持底线思维，促进其在可持续的轨道上健康发展。

➔ 首先，互联网金融创新必须坚持金融服务实体经济的本质要求，合理把握创新的界限和力度。报告指出，包括互联网金融在内的金融创新必须以市场为导向，以提高金融服务能力和效率、更好地服务实体经济为根本目的，不能脱离金融监管、脱离服务实体经济抽象地谈金融创新。互联网金融中的网络支付应始终坚持为电子商务发展服务和为社会提供小额、快捷、便民的小微支付服务的宗旨；P 2 P 和众筹融资要坚持平台功能，不得变相搞资金池，不得以互联网金融名义进行非法吸收存款、非法集资、非法从事证券业务等非法金融活动。

➔ 其次，互联网金融创新应服从宏观调控和金融稳定的总体要求。报告认为，包括互联网金融在内的一切金融创新，均应有利于提高资源配置效率，有利于维护金融稳定，有利于稳步推进利率市场化改革，有利于央行对流动性的调控，避免因某种金融业务创新导致金融市场价格剧烈波动，增加实体经济融资成本，也不能因此影响银行体系流动性转化，进而降低银行体系对实体经济的信贷支持能力。

➔ 再次，要切实维护消费者的合法权益。报告称，互联网金融企业开办各项业务，应有充分的信息披露和风险揭示，开办任何业务，均应对消费者权益保护作出详细的制度安排。

➔ 第四，要维护公平竞争的市场秩序。报告指出，在线上开展线下的金融业务，必须遵守线下现有的法律法规，必须遵守资本约束。不允许存在提前支取存款或提前终止服务而仍按原约定期限利率计息或收费标准收费等不合理的合同条款。任何竞争者均应遵守反不正当竞争法的要求，不得利用任何方式诋毁其他竞争方。

➔ 最后，要处理好政府监管和自律管理的关系，充分发挥行业自律的作用。报告建议，抓紧推进“中国互联网金融协会”的成立，充分发挥协会的自律管理作用，推动形成统一的行业服务标准和规则，引导互联网金融企业履行社会责任。

针对 P2P 行业的相关内容如下：

➊ P2P 网络借贷

P2P 网络借贷指的是个体和个体之间通过互联网平台实现的直接借贷。P2P 网络借贷平台为借贷双方提供信息流交互、撮合、资信评估、投资咨询、法律手续办理等中介服务，有些平台还提供资金转移和结算、债务催收等服务。

传统的 P2P 网贷模式中，借贷双方直接签订借款合同，平台只提供中介服务，不承诺放贷人的资金保障，不实质参与借贷关系。当前，又衍生出“类担保”模式，当借款人逾期未还款时，P2P 网贷平台或其合作机构垫付全部或部分本金和利息。垫付资金的来源包括 P2P 平台的收入、担保公司收取的担保费，或是从借款金额扣留一部分资金形成的“风险储备金”。此外，还有“类证券”、“类资产管理”等其他模式。我国的 P2P 网贷从 2006 年起步，截至 2013 年末，全国范围内活跃的 P2P 网贷平台已超过 350 家，累计交易额超过 600 亿元。从规模和经营状况看，平台公司的门槛较低，注册资本多为数百万元，从业人员总数多为几十人，单笔借款金额多为几万元，年化利率一般不超过 24%。

➋ P2P 网络借贷监管

各国对 P2P 网络借贷监管主要有两种做法：一是金融监管机构根据法定职责，各司其职，制定适度和有针对性的监管规则；二是要求 P2P 平台申领银行牌照，适用银行业的监管规则严格监管。美国 P2P 网络借贷的特点是放贷人不直接向借款人发放贷款，而是由 P2P 平台向放贷人出售与贷款相对应的收益权凭证。因此，个人通过购买平台的贷款份额参与放贷的行为，被美国证监会（SEC）认定为证券投资行为，受证券法约束。英国 P2P 网贷适用《消费信贷法》，相关专门立法正在积极推进中，未来的监管原则包括：平台在提供贷款前应向借款人提供贷款安排的详细解释，确定主要风险，平台应在贷款之前对借款人的信用状况进行评估等。法国和德国都没有对 P2P 网贷进行专门监管，而是根据银行法规进行监管，任何机构以任何形式提供存款或贷款等银行类业务，都必须获得银行牌照。日本主要通过“地下金融对策”系列法律对 P2P 网贷进行监管，强化市场准入规则，规定贷款利息上限，防止借款人过度借贷，强化对高利贷、无登记营业、违法发布放贷广告和开展劝诱活动等行为的处罚力度。《证券时报》JY



行业新闻 Industry News

央行下发互联网金融协会入会申请表

3月25日，多位业内人士表示，已经收到央行条法司下发的互联网金融协会的入会申请表。据了解，该协会首批发起成员除阿里等涉及金融业务的互联网巨头外，也包括部分知名的P2P网贷平台及第三方支付机构等。

中国互联网金融协会作为一级协会，其成员可能包括哪些机构？入会门槛又是怎样的呢？一些P2P机构的工作人员指出，原则上只要是互联网金融专业委员会的成员应该都能进入互联网金融协会，而其他之前未进入专业委员会的企业可能会比较难些，对P2P企业的入会仍然会非常谨慎，

此外也可能会吸收更多银行及第三方支付企业。

独立协会的成立说明监管层对互联网金融行业的肯定和重视进一步提高；同时，在监管落实之前，协会规范和行业自律要求的提高，有助于理清行业秩序。《每日经济新闻》

周小川杭州调研互联网金融

2014年4月8日，人民银行行长周小川赴人民银行嘉兴市中心支行调研指导，并赴人民银行杭州中心支行就民生和普惠金融、互联网金融、民营银行发展以及地方金融改革创新等问题进行了调研。这是周小川在全国两会表态之后，与互联网金融的第二次公开交集。

周小川指出，正确理解和执行货币政策，处理好保持物价基本稳定和促进经济发展、扩大就业之间的关系；更好地适应群众和企业关于融资的需求，大力发展金融市场，拓宽多元化融资渠道；始终保持金融稳定，牢牢守住不发生系统性区域性金融风险的底线。他表示，要改进金融服务，支持区域经济发展；要针对人民群众对金融服务的需求，坚持民生金融优先，大力发展普惠金融，让金融改革发展成果更多地惠及人民群众。《第一财经日报》

银监会首度回应 P2P 网贷平台监管问题

银监会副主席阎庆民4月8日表示，按照国务院最近的决定，为了加强对互联

网金融的发展、规范和监管，刚刚决定银监会牵头来承担对P2P监管的研究，另外相应做了其他的分工。他强调，P2P网贷平台是否归银监会监管还没有确定，相关事宜正在研究之中。这是银监会官方首次就此作出回应。

此外，谈及互联网金融监管时，阎庆民认为要从四个方向入手：首先是适度监管，银监会今后将给定一些基本的最低的条件、门槛；其次是分类监管，今后要对互联网金融进行类别划分，给银行也创立一个公平的交易环境；第三是协同监管，现在主要实行“一行三会”分业监管、综合经营的模式，实行协同监管可以减少监管的套利；第四是创新监管，利用互联网技术来提高监管的便捷效率。同时，他还表示，需适度监管互联网金融，银监会今后将给定一些基本的最低的条件、门槛。《一财网》

《互联网金融报告2014》博鳌论坛发布

博鳌亚洲论坛2014年年会分论坛“互联网·金融：通往理性繁荣”上，由中投副总理谢平主持撰写并发布的《互联网金融报告2014》指出，中国对互联网金融采取了积极态度，并称国务院副总理马凯于今年1月已听取“互联网金融发展与监管”课题组相关汇报。

2013年4月，国务院部署了金融领域的19个重点研究课题，“互联网金融发展与监管”是其中之一。课题组由央行牵头，在北京、上海、杭州等地开展了调研。

上述互联网金融报告认为，中国互联网金融的监管要参照这一轮国际金融危机后金融监管改革的理念和方法进行监管。对互联网金融，不能因为发展不成熟就采取自由放任的监管理念，应该以监管促发展，在一定负面清单、底线思维和监管红线下，鼓励互联网金融创新，并在监管中考虑互联网金融的一些特殊性，如信息科技风险及“长尾”风险。《上海证券报》

《小微金融发展报告2014》：互联网金融缓解小微融资难

4月8日，博鳌亚洲论坛2014年年会举办主题为“小微金融：亚洲的创新与实践”的分论坛，中国民生银行行长洪崎在论坛上发布了《小微金融发展报告2014》。

《报告》认为，小贷公司以及互联网金融的健康发展，对缓解小微企业融资难发挥了积极作用。2013年以来，在小微企业面临经济放缓、经营压力较大、风险提升的形势下，中国小微金融服务机构坚持服务实体经济的基本出发点，不断探索可持续、专业化的发展道路，小微企业的融资状况得到持续改进。其中小贷公司健康发展，对缓解小微企业融资难发挥了积极作用。但由于法律及监管的严格限制，小贷公司的可持续发展一直面临资金不足的难题。2013年，监管机构、地方政府、小贷公司对此做出诸多尝试与努力，形成了一些可以推广的模式。探索融资模式创新、拓展资金来源渠道成为小贷公司进一步发展的现实选择。《中国证券报》

Industry Trend 行业趋势 > 行业新闻

我国公民将有统一社会信用代码

5月5日，由国家信用体系建设联席会议各成员单位编制完成的《社会信用体系建设规划纲要（2014-2020）》（送审稿）》已上报国务院，将于近期发布。根据规划，《纲要》提出了以政务诚信、商务诚信、社会诚信、司法公信四大领域为主体的信用体系建设方案，实现了社会信用的全面覆盖。2017年将建成集合金融、工商登记、税收缴纳、社保缴费、交通违章等信用信息的统一平台，实现资源共享。

国家层面的社会信用体系建设的相关工作分解为三个阶段完成，即2014年6月前、2015年和2017年，每一项工作都明确了牵头与配合的中央部委，权责清晰。据透露，2014年6月底前，将提出建立以公民身份证号码为基础的公民统一社会信用代码制度的方案，并建立以组织机构代码为基础的法人和其他组织统一社会信用代码制度，推动部署建立统一的信用信息平台。《经济参考报》

央行：移动互联网金融在支付市场中最具潜力

中国人民银行支付结算司司长励跃在5月5日的“2014年全球移动金融大会”上说：“移动互联网金融也是支付服务市场中最具创新动力和发展潜力的领域。”她表示，移动支付“随时随地随身”的支付模式成为更能体现互联网金融的重要内容，发挥了移动互联网金融在便利社会公众支付、提高零售效应、推动完善金融服务的重

要作用。

在移动支付业务规模爆发式增长的背景下，她认为政府部门首先应该扮演移动支付产业发展的促进者。其次，政府部门还应该做好协调者和监管者的角色。同时，坚持适度监管，协调监管、创新监管的原则，既为市场创新和发展留有余地和空间，又要避免出现不同的真空。同样，要守住不发生系统性风险的底线，以保障消费者的资金安全 and 信息安全等合法权益为根本目标。《中国证券报》

推进利率市场化 完善互联网金融相关标准和制度

5月6日，中国人民银行发布了《2014年第一季度中国货币政策执行报告》。报告称，要坚持“总量稳定、结构优化”的取向，保持定力，主动作为，适时适度预调微调，增强调控的预见性、针对性和有效性，统筹稳增长、促改革、调结构、惠民生和防风险的关系，继续为经济结构调整与转型升级营造稳定的货币金融环境。

报告同时提出，深化金融机构改革，通过增加供给和竞争改善金融服务。当前，基于互联网的创新金融发展迅速，与传统金融互相补充和融合，有利于促进竞争、发展普惠金融、增加居民收入、提高资源配置效率。但创新过程中也存在监管套利、增大市场流动性风险等问题。应进一步完善相关标准和制度，促进公平竞争，加强行业自律，提升风险防控能力，切实维护投资者权益，促进互联网金融健康发展。《中国人民银行》 **JY**



答疑解惑



捷越是如何匹配借款人与出借人的资金？

对于申请信息详实准确的出借申请，按照申请要求，进行债权匹配。匹配债权将按照分散债权金额，分散借款人等原则进行推荐。根据出借金额，按照比例进行推荐，一般情况单支借款金额不超过 5 万元，对于单笔出借金额较大的情况，单支借款金额不超过 10 万元。



捷越的产品周期有多长？不同周期的产品有什么区别？

根据出借模式的不同，可以分为非固定期限类和固定期限类：非固定期限类出借方式以一年为封闭期，一年以后可以进行债权转让；固定期限类出借方式分别为 3、6、12 个月，预计年化收益分别为 8%、9%、10%，不同周期的出借在封闭期限和预期收益上都是不同的。



P2P 投资理财模式的优势有哪些？

P2P 指个人与个人之间的借贷，而 P2P 理财是指以公司为中介机构，把借贷双方对接起来实现各自的借贷需求。那么，相比于其它理财方式而言，P2P 理财究竟具备哪些优势呢？

1、与银行理财相比

(1) 收益率 PK：P2P 理财高、银行理财低。

银行以手续费、托管费、管理费等名录，瓜分了理财投资者大量收益。据统计，2013 年上半年所有银行理财产品平均收益率为 4.5%，而投资收益率在 7% 左右，也就是说 2.5% 的收益被银行以管理费名义拿走。P2P 理财投资收益明码实价，普遍在 10% ~ 14% 之间，是银行理财产品的 3 倍有余。

(2) 抵押担保 PK：P2P 理财有、银行理财无。

银行理财实际是投资者借给银行的一种信用贷款，除了银行信用之外，没有任何风险抵补措施和手段，出现理财损失，投资者往往无可奈何，只能忍气吞声。P2P 理财普遍都有借款人足值资产或高质量债权作抵（质）押，并履行抵押登记手续，同时引入第三方担保公司履行逾期代偿义务，可以说为理财资金安全加上了双保险。

(3) 真实项目挂钩 PK：P2P 理财清楚、银行理财糊涂。

现实当中，银行理财经理大部分不清楚他们卖的是什么，不知道资金用途、收益与何挂钩、产品风险等等，理财经理卖得稀里糊涂，客户买得也稀里糊涂。P2P 理财需要资金需求方提供真实的借款用途和项目信息，投资者可自主甄别和选择借款项目，做到了心中有数、明明白白。

(4) 流动收益 PK：P2P 理财按月（季）付息、银行理财到期付息。

银行理财普遍都是产品到期后一起结算本息，购买期间不能给投资者带来稳定的现金流收益，容易导致投资者流动性不足或紧张。P2P 理财采取按月（季）付息，到期还本的方式，既降低了理财风险，也能满足日常对资金的流动性需求。

2、与信托理财相比

(1) 资金门槛 PK：P2P 理财门槛低、信托理财门槛高。

信托理财不为大多数投资者所熟悉，主要原因就在于其高门槛，信托公司推出的各款信托产品的资金门槛大多在 100 万元以上，普通投资者就只能是望“槛”兴叹。P2P 理财通过互联网归集资金，成本小、效率高，普遍未设置资金门槛，是目前市场上最“亲民”的投资理财渠道。

(2) 流动性 PK：P2P 理财好、信托理财差。

目前，市场上推出的信托产品投资期限以 1—2 年的居多，投资期间信托产品变现能力较差，若投资者信托资产配置较多，容易导致流动性紧张。P2P 理财有多种期限可供投资者选择，尤其是短期理财产品流动性较好，可以满足投资者短期理财需求。

3、与私人借贷相比

(1) 议价能力 PK：P2P 理财强、私人借贷弱。

民间私人借贷普遍会遇到这种情况：不熟的人不敢借，熟悉的人不敢喊价。P2P 平台好比一个融资超市，能够实现自由议价和充分议价。

(2) 抵押担保 PK：P2P 理财规范、私人借贷不规范。

民间私人借贷多采取白纸黑字借条形式，是传统的信用借款，遇到借款人违约，多采取扯皮、上门等极端追讨方式，成本既高效果也差。P2P 理财抵押担保手续完备，若遇违约，可以实现轻松抵偿或代偿。

(3) 风险管理 PK：P2P 理财专业、私人借贷业余。

民间私人借贷风险管理手段少、水平低、成本高。P2P 理财公司普遍都有专业的贷前、贷中和贷后管理团队，对借款人还款能力、借款用途、抵押物等真实情况进行实地考察，同时网络、电话等途径进行全方位佐证。相当于替投资者进行了专业的风险把关。

当然，只要是投资，都会存在一定的风险，不能因为某些不正规借贷公司的存在就全盘否定 P2P 这种理财模式，如果您具备一定的风险意识，多关注一些相关的理财信息，利用好 P2P 理财的优势，那就一定能够收益颇丰。☑



■ 图一 李昊（北区财富沈阳）
触目晚霞挂琳琅，侵入冷暮糜穹苍
太阳落山了，但是这火红的晚霞依然让人感受到
不同于太阳的热情和魅力

晚霞



布达拉宫

■ 图 | 李博奥（市场部）

携着一颗虔诚的心，穿越红尘，踏上寻觅的路，让翻山越岭的足迹，堆砌成对你的仰望

基诺族村民

■ 图 | 李晓轩（北区财富长春）

淳朴的舅舅的后代



黄

■ 图一 杜绍江（创新事业部）

一束灯光染黄了一把椅子，一面墙壁，然后拉开了黎明的前奏

Photography
摄影作品

携游远行一路歌

——记捷越财富首期精英俱乐部会员畅游菲律宾

■ 文 | 李萌（北区财富中心）



「这里是荣誉的象征，这里是精英的向往；这里承载成就，这里肯定价值；这里提供展示自我的舞台，这里践行承诺、实现梦想！这里的大门永远为每一个怀揣理想的捷越人敞开。这里，就是精英俱乐部」

2013年11月至2014年1月，捷越财富首期精英俱乐部正式向全体销售成员开放，极大地提高了销售队伍的热情并进一步鼓舞了销售人员的士气。为期一季度的竞赛周期结束后，全国共有45人入围精英俱乐部，其中25人成为境外神秘游出行的幸运会员。

在公开征求全体出行会员的意见后，境外游终于揭开她神秘的面纱——菲律宾长滩岛六天五夜豪华游！

3月13日，伴随着激动、喜悦的心情以及亲人朋友的祝福，精英俱乐部一行人员从北京出发，登上南下的飞机，共同飞往那个民风淳朴的热带国度。此时的季节于北国来说还略带寒意，人们还尚未褪去宽厚的外衣，而于彼处的热带雨林国家来说，那里长年温暖湿润的气候令人充满向往。

抵达首都马尼拉时，夜幕已经悄然笼罩，还未仔细斟酌首都夜景，出行队伍就被大巴车带到码头准备前往长滩岛。夜晚的长滩岛空旷而静谧，皎洁的月光倾泻到银色的沙滩和深蓝的大海中，让人恍如身临仙境。海上和沙滩上闪烁不定的灯光，从远处看来像点点繁星，将整座小岛点缀。夜晚，涤去一身的疲惫，整个小岛守护着所有人的美梦酣然入睡。

清晨，在第一缕阳光的照耀下，整个小岛苏醒过来，人们稀稀落落地从房间走出，暖阳当空，海风拂面，一切烦恼忧愁都就此消散。穿过纵横交错的D-mall购物区，道路两边是琳琅满目的小商品，一个个精致的小物件、小饰品争先恐后地映入眼帘，让人目不暇接。此外，颇具地域特色的美食也穿插其中——五彩缤纷的水果冰沙、芳香四溢的各国美食，一路走过，一路把玩，一路吃喝，充实又快乐。



> 我美丽的花园
走遍天涯
只为寻找这样清澈、活泼的流水
这样美好的春天和夏天

> 当你启程前往伊萨卡
但愿你的道路漫长
充满奇迹，充满发现
但愿那里有很多夏天的早晨
你无比快乐和兴奋地
进入你第一次见到的海港



在长滩岛上的三天时间，精英会员们乘驾卡丁车驶向高耸险峻的卢霍山，一路凯歌高唱、个个英姿飒爽；然后纷纷光着脚丫，冲向碧色的大海，尽情嬉戏、释放自我，漫步在细软的沙滩之上，或堆砌梦中城堡、或采摘精巧的贝壳，在夕阳的余晖里印下深深浅浅的足迹，洒下串串欢声笑语，将自己最美的剪影镌刻在长滩岛上那永恒的瞬间。

有人说垂钓收获的喜悦是旅程中最难忘的，乘着风行使在无垠的大海上，选择最适宜的地点，缓缓将鱼线放下，静静等待五彩的小鱼儿上钩的那一刻，仿佛整个人遗世独立的画面就此永久定格；有人说潜水才是最美妙的体验，无论是浮潜还是深潜，整个人像是置身于另外一个世界中，美丽的珊瑚、灵巧的鱼儿、曼妙的水蛇周游在自己身旁，而自己好像也变成了一个自由自在的鱼儿，无忧无虑，恣意畅游；还有人在享受独具特色的菲式按摩后大呼过瘾，一觉醒来，犹如脱胎

换骨、神清气爽；当然，更有人钟情那里的美食，肉质鲜嫩的水煮螃蟹、肥硕的大龙虾、味美肉肥的各种贝类，让人大快朵颐、流连忘返。

旅行的最后一天，所有人再次回到马尼拉，游览了菲律宾的政治、经济、文化中心，斑驳的墙壁是那里历史的印记，宽敞的街道是那里当下的写照，而一座座拔地而起的楼宇则是那里未来的昭示。

一千个读者心中有一千个哈姆雷特，25个精英会员心中都有一个属于自己的菲律宾之行。我们庆幸在这样一个充满激情与梦想的年龄，和一群志同道合的朋友，有这样一次说走就走的旅行。

泰戈尔曾说：“如果你因为失去太阳而流泪，那么你也将失去群星。”如果你因与第一季的精英俱乐部擦肩而过，不要扼腕叹息，因为下一季正向我们走来，我们期待在泰国相聚，我们等着你！**JY**



- 1、在风中举起最高的手，美丽的世界，温柔在这片淘气的海
- 2、我也学会了潜水，渴望水面漂浮出很多很多鱼
- 3、温暖的光，在晨雾中悄悄地流入大海

1	
2	3



- 1、我们邂逅每一刻涌然而来的欢喜
- 2、咱也算是几经“沉浮”
- 3、半纸虚名，十载功夫，谁三顾茅庐，白鹭洲边住

1	
2	3

马尔代夫之慕芙士岛游记

■ 文 | 宋微微（北区财富中心）

「 2014 年 4 月 8 日至 4 月 13 日，捷越年会上两位幸运大奖得主，开始了梦幻般的马尔代夫豪华之旅，在满载着幸福、喜悦返航之际，在此与“捷越人”共同分享这份幸运、欣喜和美好…… 」



自从年会上幸运地中了特等奖“马尔代夫豪华双人游”，我就一直期盼着能够踏上这段梦幻般的旅程，4月8日我们终于开始了这次幸运之旅。

从首都机场出发，公司特地安排了海航的公务舱给我们，公务舱真的是太舒服啦！经过八个小时的直飞，我们抵达了马尔代夫机场。在休息室经过短暂的休息，我们坐上了传说中的水上飞机。水上飞机的驾驶室是完全开放的，乘客可以看到机长与副驾驶的驾驶操作过程，这样直观的感受让人觉得特别刺激。经过 30 分钟的水上飞行，大家终于抵达慕芙士岛！第一次踏上这个岛屿时，我们一度不敢相信自己的眼睛，周边的景色真的太美了，在这里仿佛一切都是静止的，就连海水都静静的！

在前台办理好入住手续后，服务生带领我们参观了整个慕芙士岛，介绍各个场所及设施的使用时间。慕芙士的时间比北京时间早两个小时，我们到达当天北京时间已经下午 6 点多，那里才 4 点多。慕芙士很热但不潮湿，沙滩的白沙都是珊瑚砂，踩起来软绵绵的，有的地方稍微扎脚，但是那里的服务人员都是光脚走路，我想已经习惯了吧。

先来说说这个小岛吧，全岛有 127 个房间，分为水上屋和沙滩别墅两种房型，我们是两晚沙滩别墅，两晚水上屋。沙滩别墅有很大的

露台，沿着沙滩可以一直走到海边。沙滩别墅的内部设施也很好，全套苹果电脑和无线 WIFI。打开电视机，在马尔代夫的美景之上还有“Welcome Mrs. Song”的字样，让人很直观地感受到小岛独特的服务细节。浴室和洗手间都是半开放的，打开浴室门，会看到淋浴的地方是露天的，夜晚冲凉的时候可以看见月光，十足的惬意。那里的洗漱用品都是玻璃或者木制的，小岛上很少看到塑料制品，确实很环保！屋子里设有衣柜、冰箱、保险柜，冰箱里有各种免费的酒水、饮料、薯片、小食品等，每天服务生会在打扫房子的同时更换冰箱里的食物。从房间出来可以走到海边，全岛都是海岸线，随处可见穿比基尼的外国友人在晒太阳、看书，大家都那么的慵懒，随意，穿什么没人介意。

水上屋的内部设施与沙滩别墅一样，但从水上屋的露台可以看到日出、日落和大海。浴室是用百叶窗和外界隔开的，洗澡间半边是海水，有栏杆围着。每天伴着海水潮汐声入睡、醒来，拉开窗帘就是碧蓝的大海和白色的沙滩，那种感觉真的很惬意，我想真正的天堂也不过如此吧！露台上有个楼梯可以直接深入到海里，游客可以到浅海进行浮潜。我们住的屋子周围有好多珊瑚礁，一定要穿脚蹼才能下海，否则脚丫就会被珊瑚礁扎坏了。在海边我看到了三条小鲨鱼，它们就在沙滩边嬉戏，因为小所以搁浅不了，那里的人们保护生态环境意识较强，所以那里的鱼类都不怕人！



接着说小岛上的设置吧！小岛一共两个餐厅，一个是免费的自助餐厅，一个是收费的自点餐厅，我们全包的费用里面含有一次海边的自点餐厅晚餐，因为餐位有限，需要提前一天预订餐位。自助餐厅的品种非常丰富，由于中国客人比较多，所以中餐也有几种，世界各地的美食应有尽有。岛上酒水也是免费的，有一个简易的 Bar 可供游客休息聊天喝东西。岛上还有专门供游客做 SPA 的地方，若是情侣，SPA 可以打五折，除全身的按摩外，还有日落瑜伽等项目。岛上还有阅览室、台球桌、健身房等设置，真的是度假天堂啊！

介绍完美食，再来说说玩的吧，其实我们光是感受那里的温度和美景就已经倍感幸福了，但是我们的全包里免费赠送了一次出海活动，我们选择了出海垂钓和看海豚。出海的时间是当地时间下午 6 点半，那时太阳已经落山，伴着夕阳我们坐着渔船向深海处驶去。

途中船夫停下来让大家钓鱼。钓鱼工具是最原始的，只有一个鱼钩和长长的鱼线。因为马尔代夫信奉伊斯兰教，所以鱼饵都是牛肉的。垂钓片刻后，船继续开往深海。这时游客们可以欣赏夕阳西下的美景，太阳慢慢地落下，映得整个天空都是橘色的，真想让时间在此刻停住。太阳落山后，游客们可以继续钓鱼，那晚在我们即将返回的时候，一

个美国妈妈钓上了一条大鱼，活蹦乱跳的，船夫说这条鱼可以到餐厅烤熟后食用。那天虽然我没有看到海豚，也没有钓到海鱼，但是还是很满足很幸福。

由于我是个旱鸭子，所以在岛上基本没下水。我穿着泳衣在泳池中泡了一会，只敢扶着池边移动，一个外国老太太看着我笑，我告诉她我不会游泳，她笑着说那简直是太遗憾了！临行前我在网上买了浮潜三宝，不会游泳的我，还是壮着胆子进行了浮潜。我穿了一层救生衣，又带了游泳圈、吸管和防水镜，小心翼翼地把头扎下水中，眼前的景象真是美呆了！五颜六色的热带鱼在珊瑚礁中穿梭，我也是第一次看到绿色的小虾，还有很多叫不出名字的热带鱼……

在慕芙士的这几天，就像在天堂中度过一样，所以离别的时候特别不舍得走。岛上有一个会中文的马来西亚服务人员对我们非常热情，临别时我们还和他照相留念。有关慕芙士的一切都美好得无法用语言描述，这些将深深地印刻在我的记忆里，无论过多久，记忆中的马尔代夫依旧会蓝得那样清澈，美得那样纯洁。IV



如何成为英语高手

■ 文 | 哈雷（培训中心）

「哈雷，2000 年留学于英国，资深企业英语培训师，从事英语培训 10 年，培训企业包括三星、联想、惠普、国家信息中心、中国医药集团等」

朋友致电，让我写一篇关于高中生在学习英语方面的文章，思来想去都觉得这是一个不太恰当的命题。因为在我的意识里，从来都没有把英语按照学历这样的标准划分过。在英语学习上，大多数人可能都遇到过这样典型的对话，而且觉得没什么不正常：

- 你是学什么专业的？
- 哦，我是学英语的。
- 什么英语啊？
- 计算机英语。
- 你英语几级？
- 大学英语四级。

于是，在听者的脑海中就会浮现出这个人好像只会计算机方面的英语，他的语言知识体系只局限在大学英语四级水平。如果听者本人是学建筑英语的，那么他们俩好像就无法沟通一样。

但是，事实上是这样吗？

你绝对不会听到有人这样问：

- 您中文几级？
- 您通过中文托福了吗？
- 您是学什么中文的？
- 您有中文水平测试证书吗？

想必大家一定会认为能问出这样问题的人，脑子应该是不太正常吧？两个中文水平不同的人在交流时，也未必就会出现什么问题。同样的逻辑思维，换一个角度，简直就是啼笑皆非了。

在此，希望大家都打消这样的语言壁垒，这样才能够去吸纳更多的内容。学习任何一门语言都是让自己能够用另一双眼睛看世界，那我们为什么我们一直纠结在你看见的是

大树还是大海？如此美好的世界为何不尽收眼底？

语言的作用是用来沟通，如果你在交流时词不成句、手舞足蹈（当然适当和必要的肢体语言、面部表情、眼神接触等另当别论），别人说完不知所云，阅读之后一片迷茫，写作之时无从下笔，那就太悲摧了。

那接下来说说如何才能做到尽收眼底吧。

先解决简单的

学习英语最忌讳的就是挫败感，一旦产生这种感觉，你可能立刻兴致全无。从马斯洛需求理论看，人一定要有成就感和自我实现，如果不能满足自己的这种需求，从出发的那一刻就可以鸣金收兵了，甚至连金都没有鸣，大部队就已经溃不成军了。

因此，从一开始就要制定可行的目标，不要一上来就拿原著看，虽然感觉非常高大上，但很快你就会从阅读变成查字典了。阅读要从能够读懂开始，读懂的感觉会特别好，你会发现自己进入了一个全新的世界，全新的空间。书中的黄金屋会对你的后续阅读产生非常大的推动力。当被动变主动、外推变为内推的时候，文字滚滚而来，思维相互碰撞，此时离形成自己逻辑思维的時刻就已经不远了。

在此基础上，你要调整好心态，不要怕自己的英语很烂，要尽可能用自己已经掌握的词汇和短语等组织自己的话语，尽可能多的与他人或自己做场景口语练习，尽可能少地不结巴、重复，想象一下这样的语言自己在何时何地可以说出来，当你自己的思维和语言能够和以英语为母语的人发生碰撞的时候，喜悦和成就感是任何词汇无法比拟的。

而你所需要做的工作，其实都是从简单做起，你所能够用的语言都是自己能力范围内能够达成的。

后期，你可以把难度逐渐增大，但一定是自己通过努力可以攻克难度，这样的结果是既可以完成自己的目标，又能产生自我实现的成就感。

重复重复再重复

困难的事情简单做，简单的事情重复做，重复的事情坚持做。这样的大道理谁都懂，但贵在坚持。每天都要安排出时间来做精听和精读。听语音、语调、连读、吞音、地道表达，读单词、短语、短句、长句、段落、文章，如此循序渐进、循环往复，做到所有内容都可以印在自己的脑海中，随时随地都能够像“Good morning”，“I am sorry”一样流利、洒脱地表达，将外在的内容全部转变为内在的知识，这样的语言功底才是真功夫。老师讲得好并不是关键，笔记记得好也不是关键，脑海中能够存储的信息以及由内而外自然流露的辞藻才是关键。

笔者的学生里面有很多传统型的学习者，注重纸上记的内容而不注重脑海中存储的信息。每当他们与老外对话的时候都要拿着笔记本，他们可以清楚地记得要说的话在笔记中的位置，却不能够把同样的内容装进自己的脑袋。

笔者曾经花了 2 年的时间，每天雷打不动 2 小时，学习英国 BBC（国内是中央电视台）播出的《Follow Me》，初中时就可以做到将两本教材倒背如流，任何人问到任何一页任何一行中任何一个单词都可以脱口而出，并能说出单词所在文章表达的主要内容，相关的语言点，背后隐藏的西方文化等关联知识。如此，英语想不好都难。

我并不是让大家都这样做，因为这其中的艰辛和寂寞确实很难熬。但是，如果想要做到出类拔萃，就一定要吃得这苦中之苦。

人人都想画老虎，但在这之前，请先画猫

加拿大大山想必大家都知道，的确，他的中文比很多以中文为母语的人都说得更好。但是，只要他话一出口，你还是立刻就能听出来他是老外。很多人在学英语之前，都斗志昂扬地说要把自己的英语说得和老外一样好。我想说的是目标定得越远，可以实现的机会就越渺茫。倒不如先以实际的、可以即时掌握的语言为切入点。比如可以先学

一些简单的、贴近生活的表达，也就是随时随地都可以用到的内容。在阅读时可以把一些自己感兴趣的短语、成语或句子摘抄下来，用在自己的文章当中。

我不认为每个人都能够在第二语言学习的时候自行制造出一些新词或是新的表达，毕竟不可能每个人都能够成为语言学家，并且也不一定每一个语言学家都能够有这样的创造力。所以，就如画画一样，先去临摹别人的语言，如此产生大量的原始积累，进而用别人的语言进行说和写，能够做到这一步就已经非常好了。在已经有足够的“*What to say*”的时候才可能完善“*How to say*”，在“*What to say*”和“*How to say*”都已经可以灵活掌控的时候，才有可能“*be creative*”。

以兴趣为出发点，然后以点扩面

笔者认为兴趣在语言学习这个领域中占有极其重要的地位，当然你可以有很多的理由来学习英语：自我充实、工作需要、考试刚需等等，但无论这些出发点是多么地能够自我说服，理由是多么充足，很多人在学习语言的这条路上都半途而废了。

道理很简单，就如工作与事业的区别一样，如果你认为自己的工作仅仅是工作的话，那每天就只能过朝九晚五的平庸生活，多一分钟的加班对你来说都会是一种煎熬。但事业不同，我对事业的定义是：It is a job, but it is the job that you are passionate about。那是一种发自内心的想要去完成的事情，而如果你对这件事情一点兴趣都没有或是你觉得这件事情索然无味，那么显然你是不会对此充满激情的。

如何产生兴趣？很简单，当然就是找到自己的兴趣点。如果你对汽车特别感兴趣，那么我肯定你可以对各种汽车品牌的英文了如指掌，当然这个时候你看一些汽车方面的英文资料就比较能够耐得住性子，尤其是你想查阅的内容没有中文版本的时候。女生们都对时尚和购物比较感兴趣，那你就没想过自己有一天能够用流利的英语去国外大杀四方、满载而归吗？

例子太多，在此不再赘述。

有了这个自己感兴趣的点，看了、听了、说了、用了自己掌握的英语，又得到了自己心里既定的回馈，这种满足感其实就是一种成就感。在这个基础之上，起码对英语本身并没有太多的抵触了，过了自己的心理关之后，剩下的就是去把点扩充成面。不见得每个人都会和你聊汽车和时尚，所以此时请你用另一双慧眼去更多地丰富自己吧。

小建议

Tips

1、学好母语

外语水平越高，对母语的依赖就越多，所以在外语水平提升的同时，请将母语的根基打牢。

2、眼快、脑快、手快、耳勤，但嘴不要那么快

快速捕捉自己需要的信息，随手记下来。在说之前，先将自己的逻辑和语序理顺，流畅地说出来。

3、请学会自然拼读法

这种方法可以让你见词能读、听音能写，让记单词的效率大大提高。

4、语法不要系统地学

语法只是参考，请在必要的时候查阅相应的语法点。

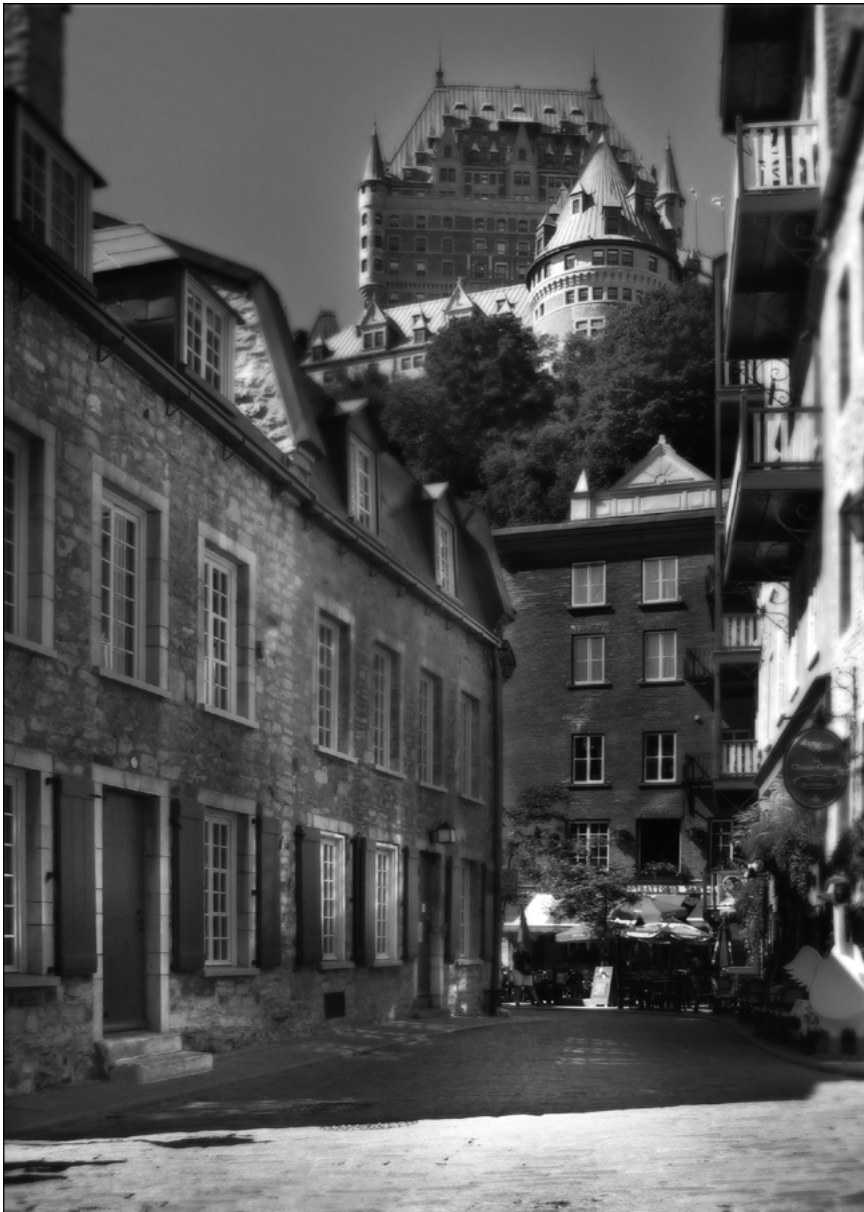
5、随时随地学习

中国已经变得越来越国际化，英文遍地都是，多用心去留意吧。

归兮何兮

■ 文 | 李垒（培训中心）

现实是，真要归去
还是需要一笔钱的
而此刻，当一个穷诗人
忽然意识到这一点
他有着夕阳落尽后
凉风吹来
耳听蝉鸣的悲哀
——题记



暮色在纷扬之中浮现，他的面影惆怅，一丝冷峻的笑容从嘴角跌落，被定格在那一瓣木芙蓉上。梦想随着飘飞的花瓣，飞过万里红尘。梧桐秋雨，断草的诗篇是满纸的落寞。

一切都是灰色忧郁的感觉。在无边无际的梦里，一条没有尽头的路，他不停地走。像一只飞过黑夜的鸟，黑色的翅膀被夜色淋湿。一条小巷，窄窄的路，低矮的房，他走在其中，异常地空旷。一滴露珠湿润了窗前凝望的眼，恍如隔世。

他脱掉鞋子，让大地深情地抚摸他的脚趾。冰冷刺骨的疼，是刻骨铭心的恨。他紧紧握住双手，望向虚空，将愤怒化为一阵可怕的沉默，整个城市陷入一片不存在。而他遗失了一个声音，在谁的耳朵里？



火车驶出黑夜的月台，一声雄伟的汽笛长鸣，千万人从梦中苏醒离开家门，加入并加剧城市的沸腾。这是黎明的首都——初醒的北京。他拎着沉甸甸的行李，缓缓走出站台，在人群中颠簸。

碧蓝的天空下，那些积木似的房子、玩具似的汽车，看上去统统是佛经里描述的幻境，真实得好像只有人的脸，以及脸上急切和厌烦的表情。沿途充满难闻的气味，不知是什么已经腐烂。他把一块石头踢到路边，寻思着自己，他又何尝不是一块石头？一块不朽的石头，卑微无损他的光荣，他的尺度在于天上。

该往何处走？他在狭小的暗房，等一壶水沸腾。借着时间的罅隙，他在一叠报纸中翻阅起来。

黎明最后到来，收起黑夜的尸体。黎明到来时，他又消失。大概是深夜罢，四周尽是悲伤的虫鸣。他打开灯，

站在窗后，让夜风吹干沐浴后的身体，风吹向墙角散落的报纸堆，我不禁感叹：时间就像娘们儿，你永远跟不上她的步伐。

简洁的桌面，让人一目了然。Of course，这是一个新人的座位，他在一位中年绅士的带领下来到他的座位。这是他的主编，一只经验老道、城府深沉的狐狸，他在几次谈话后得出这个结论。尽管对于某种制度的约束十分反感，但他不能流露丝毫不适应。对于一个没体现价值的新人，他的位置是否能得到保留，这是一个有待考虑的问题。

一阵吵杂的掌声，结束了他的思绪。绅士先生用磁性而富有诗意的嗓音宣布：“下面，我们将有一位新的同事到来。他的年纪不大，也许你们却早已听过他的名字，让我们用热烈的掌声欢迎他——来自前 OBOT 的撒冷。”

耶路撒冷，这是他的笔名。在这个行业圈，不少人都有一个别致的名字。这个名字源于那个战火不断的圣城。每一个毁灭者都有真诚的信仰，每一场战争都将守护一座圣城。他没有信仰，这并不影响他的虔诚。金融是一场没有硝烟的战乱，他有自己所要坚守的本性。

“我生来一贫如洗，但决不能死时仍旧贫困潦倒”——这是贴在卡座上的标语，一笔一划写得如此沉重。这是他的信条，原创来自大洋彼岸的索罗斯。他喜欢索罗斯的理论，他觉得索罗斯是整个金融界最有思想的人，他喜欢实在而有意义的东西。

都市渐渐步入夜色，他却几乎没有觉察到。宽大的办公室此刻已经没有人。他卧在一张高靠背的皮椅中，透过巨大的玻璃窗，凝视着 21 层楼下面中心公园的紧张情景和通勤高峰时期人们的一举一动。

辨明事理，你才可以动你的一笔。这是他在一篇市场分析里所秉承的。绅士不以为然，他所追求的价值观是快餐文化，哪怕内容肤浅，只要能交待事件的经过，

至于进一步深度的思索，那就交给我们的读者和专家们去做。尽管这很不负责任，但在考虑到整体运作成本的情况下，他也无奈地摇摇头。

他心平气和，沉着冷静，很少会歇斯底里地狂笑，亦或是抑郁寡欢。他在凝思着什么，似乎有些专注。片刻，他在主题报上用黑色的加粗字体：“如果把金融市场的一举一动，当作是某个数学公式中的一部分来把握，是不会奏效的。”

他赞同索罗斯的理论，深信数学是不能控制金融市场的。心理因素能够控制市场。更确切地说，是掌握住参与者的本能才能控制市场。了解参与者何时、以何种方式聚在某一种商品周围后，成功的投资者才会走到台前来。他的想法经常与众不同。

这种说法对吗？他会一败涂地吗？他凝视着都市中初放的华灯，思绪却早已飘到千里之外。他不能完全肯定，世界以某种方式运转，以及一个人类在世界中起什么样的作用，或许今天这一切都无关紧要了。

同绝大多数人一样，对于绅士先生来说，早脱离了那些救世的想法。和谐与平稳决定自己的位置，而通过流派争论和个人英雄主义的言论，实在不敢参与其中。

他没有出示任何标志，他是就过程进行评论。他不是企业的缔造者。他是判断市场状况优劣的笔者。在金融市场中，他的作用是品评，并通过指导买卖来表现他的判断。他需要一种自由与权利，使他能够充分细致地考虑自己的决定。

对于人生，我们总是在不停地寻找下一个起点。对于生活，我们总需要一个永久平衡的支点。我们对于世界的所有观点，在一定程度上有所缺陷，就像从前走过的路径，如此歪曲。他回忆起曾经在虚拟市场分析里写过的句子。

所有的联系，都有利有弊。但最终，巨大的压力降临到他头上，这是一种对别人的钞票负有责任的压力。投入其中的代价是昂

贵的。迟早，这些心理承受力低的人要另寻他路。

谙熟金融业的理论家么？他放下镜子，嘲笑起那种阴暗的面孔。过去几个月中，他一直在那里验证自己的理论，暂时退后，等待着适当的时机，等待着喧闹的呼声。一旦他想到这里，他就会一跃而起，抓住机会。

他看起来极其沉稳，喜怒不形于色，偶尔会露满意之容。正如自己所评论的，一切深不可测，完全无理性、无秩序。简而言之，一切难以把握。他以出书的形式驳斥了绅士之后，离开几个月写作的座位。他突然有这样的感觉：自己不是这儿的参与者，而更像是一个参观者。

灯光一盏一盏亮起，然后一盏一盏熄灭。行人一个接一个失踪。只留下贴在卡座上的标语——我生来一贫如洗，但决不能死时仍旧贫困潦倒。一笔一画，写得如此沉重。

失落是吗？每个人都一样。每个人都会有一处软弱，藏在自己最不为人知的角落。又都会在意想不到的时候，变成流血的伤口。越是到午夜，他的伤口便越会灿烂地绽放，开成艳丽的花朵。

也许只是风的自我迷恋，与季节的雨并无关联，一些人也只是说离开。而他，也只是在莽荒的都市里找寻自己。十月末，黑鸦在被啄空的厚实背后感伤一朵云的独自离开。可是，虚幻的河床，已布满岁月被印证的清晰。 **IV**

个人简介：李奎，笔名紫箫。1988 年 11 月生于四川广汉，现居北京，诗人、新媒体编辑、独立作家。著有诗集《他的天空》、《八宅一生》，作品入选《 21 世纪之初中现代诗百优》、《新世纪诗典》、《大诗歌》、《人民文学》英文版、《路灯》、台湾《卫生纸》等刊物。部分诗歌被译为英、德、法等语言。



{ 无题 -- 如梦 }

窗外蝴蝶
盈飞在梦的海边
雁过蓝天
怀着对春天的眷恋
金色丝线
编织着梦的衣纤
绿色思念
等待着它的出现
风雨雷电
怎能动摇理想的圣殿
我们的心
早已攀登在世界之巅

{ 那些年我们一起出差的日子 }

清晨我们迎着朝阳从总部散往全国各地
有一种联系中断叫飞行中请关闭所有通讯设备
有一种旅游叫哪里不通走哪里
有一种饭叫早中晚合餐
有一种运动叫徒步调研
有一种想念叫回总部
有一种见面叫视频通话
有一种休息叫您找的人不在请等待
有一种家叫酒店
有一种支出叫先生对不起我们酒店房间内的食品是收费的
有一种团队叫孤身一人
有一种坚持叫你行我也行
有一种信念叫必须完成计划内工作
有一种 39 度叫高烧我们不打针只吃药
有一种再见叫事情处理不了时我会再来
(谨以此篇文字致那些一起出差的同事)

{ 寻路 }

窗外
雪下得好大
天空飘着片片雪花
小树在风中瑟瑟发抖
明年，它会发芽
也在，慢慢长大
每个人都有自己的路
而我的路在哪
又何时出发？
雪花
飘下
结冰
融化
是逝去还是重生？
重生是为了明年的庄稼？
雪的路，它自己最清楚——义无反顾
在雪中散步，
听见脚下的雪声簌簌
看着雪地里我踩下的深深的脚印，
我走出了自己的路

Film Meets Finance

Five Must-see Finance Films as the Required Courses

当电影遇上金融——五堂金融电影必修课

“随便问一个人，问问他们需要些什么？他们的答案很简单，只想要一间很普通很普通的房子！为什么他们要用一辈子的时间去供一间房子呢？因为是那些有钱人在耍他们！越有钱的就越玩得起！这个世界公平吗？”——《创世纪》

经典商战剧《创世纪》中的台词被网民挖掘出来，成为人们反对高房价的呼声。如今金融题材电影逐渐走俏，这些电影以独特的视角剖析当今社会经济热点，揭示金融活动中的个人际遇和社会百态，引发观众共鸣。

1 # 学习银行业基本操作的实战教案

《魔鬼营业员》系列

英文名: Rogue Trader
导演: 詹姆斯·狄登
主演: 伊万·麦克格雷格
安娜·弗莱尔
伊夫斯·本尼顿
类型: 剧情 / 惊悚 / 历史 / 犯罪
上映时间: 1999 年



> [剧情梗概]

尼克（伊万·麦克格雷格 饰）虽然身为银行的小小职员，但他从未放弃过升职发财的梦想。在一次外派工作中，尼克结识了漂亮迷人的莉莎（安娜·弗莱尔饰），坠入情网的两人很快就结为夫妻，开始了幸福的生活。一次偶然中，尼克发现了银行系统的漏洞，而这个漏洞使得他能够从中牟利，在利用这个漏洞度过一次经济危机后，莉莎发现了他的不轨行为。

虽然向妻子保证过不再利用这个漏洞，但在巨大的利益面前，尼克无法控制自己。尼克的工作做得越来越好，职位越来越高，但与此同时，他肩上的压力也越来越大。常在河边走哪有不湿鞋，当错误无法盖过错误，谎言无法掩饰谎言之时，便是尼克付出代价的时刻。

2 # 我们的生活总是面临选择

《居家男人》

英文名: The Family Man
导演: 布莱特·拉特纳
主演: 尼古拉斯·凯奇
蒂娅·里欧妮
类型: 剧情 / 喜剧 / 爱情 / 奇幻
上映时间: 2000 年



> [剧情梗概]

1987 年，踌躇满志的杰克·坎贝尔（尼古拉斯·凯奇饰）告别女友凯特（蒂娅·里欧妮 饰），只身前往纽约打拼。13 年后，杰克已然成为华尔街炙手可热的投资经纪人，他的事业一帆风顺，生活奢侈优渥，身边美女如云，俨然一个完美无瑕的成功人士。然而，就在圣诞节的前两天，杰克的人生发生翻天覆地的变化。当他一觉醒来时，发现自己身在新泽西老家，凯特成为他的妻子，两人更育有两个可爱的孩子。全新而对立的人生让杰克无所适从，而他终将在金钱和亲情间做出抉择……

3 # 如何让市场规则、客户及对手形成共同体

《硅谷传奇》

英文名: Pirates of Silicon Valley
导演: 马汀·伯克
主演: 诺亚·怀尔
安东尼·迈克尔·豪尔
类型: 剧情 / 传记
上映时间: 1999 年



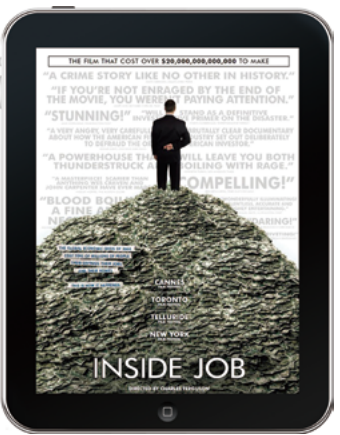
> [剧情梗概]

个人电脑在现代人的日常生活中日渐不可或缺，但有多少人知道世界最大的电脑公司“苹果”和“微软”当初是如何崛起的？本片就要带观众一窥其中的秘辛。本片讲述了美国柏克莱大学，言论自由运动时期的故事。通过苹果公司的创办人，年轻的史蒂夫·乔布斯（诺亚·怀尔 饰）与史蒂夫·沃兹尼克（乔伊·斯洛尼克 饰），微软公司的创办人，学生时代的比尔·盖茨（安东尼·迈克尔·豪尔 饰），他的高中朋友史蒂夫·鲍莫尔（约翰·迪·玛吉欧 饰），这四个充满远见的年轻人，晚上在宿舍内绞尽脑汁、苦思良策，白天则在校内进行你来我往的斗智，展开一场延烧至今、改变了整个世界的全球电脑大对决。

4 # 一部深具商业责任感的电影

《监守自盗》

英文名: Inside Job
导演: 查尔斯·弗格森
演员: 马特·达蒙
类型: 纪录片 / 犯罪
上映时间: 2010 年



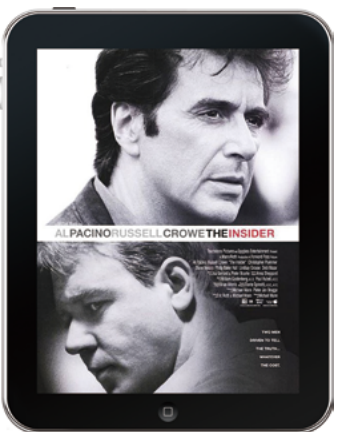
> [剧情梗概]

2008 年，全球金融海啸，多国陷入金融危机，损失高达 20 万亿美元，数以百万计人加入失业大军，甚至丧失家园……本片通过详尽的资料搜集，追访全球金融业界猛人、政客、财经记者，披露金融大鳄的崛起之路，公开业内和学界贪污腐败的政策背后的惊人真相，批判了华尔街中饱私囊的奸商和与其勾结的政客，还对当时经济形势发出警示，希望能够促进金融改革。

5 # 当商业秘密与巨额货币纠缠在一起

《惊爆内幕》

英文名: The Insider
导演: 迈克尔·曼
主演: 阿尔·帕西诺
罗素·克劳
克里斯托弗·普卢默
类型: 剧情 / 惊悚 / 传记
上映日期: 1999 年



> [剧情梗概]

劳埃尔·伯格曼是 CBS 电视台“60 分钟”节目的王牌制作人，乔佛瑞·维根刚被大烟草公司解雇，他的人生似乎瞬间坠入谷底。伯格曼收到一份显示烟草公司制造的香烟对人体有害的报告，找到维根来翻译。然而从这个时候开始，维根便感觉到有人在跟踪监视自己，并给家人带来极大的威胁。烟草公司提醒维根与自己签署的保密协议，他将不能公开任何有关香烟制造的研究给公众。维根不想失去医疗保险等对家人生活的保障，然而又在备受良心拷问。他最终决定向外界宣布这一切，即使违反保密协议。他先和伯格曼录制了一集“60 分钟”栏目，然后前往密西西比州出庭作证控告烟草公司……

在这个信息过剩的世界，为什么你会记住这些，忘掉那些？——读《粘住》

■文 | 付涛



《粘住》

作者：【美】希思

译者：雷静

出版社：中信出版社

金融与宏观很干燥，而《粘住》却是一本关于“湿乎乎”的书。这是第一本我可以耐着性子读下去的营销书。本书的观点现在看并不新鲜，但经典之处在于落点要害，废话少，翻译也比较到位。

《粘住》的副标题是：“为什么我们记住了这些，忘掉了那些？”此问是不是有点醍醐灌顶的意思？我们活在信息过剩中，为什么有的信息能让受众或消费者眼前一亮、直击心扉，有的却不能给人留下任何印象？而它们是否能给人留下印象，往往并不与信息价值大小成正比。

坦率地说，这不是一本让读者去追寻内容真理的书，而是推动人们去关注传播的效果。作为内容的创造者、传播轨道的设定者，你得找准信息与受众会发生高度共振的黏点，并在那些地方紧紧发力。

这些黏点包括哪些？答案即全书的主要内容——引爆创意的六大法。

简 约

壳牌是一家拥有百年历史并且始终居于《财富》500 强前 10 位的明星企业，在其推行的新的企业文化中包含了四大部分：简化、快速、业绩导向、关注外部，其中最核心的部分便是“简化”。这从一个侧面说明了越来越多的企业不再以自己复杂的流程为傲，而是希望用“简单”来应对当前混沌的商业环境。

当我们把网站做得无所不包之时，Google 的首页却只放置了一个搜索框，但又有谁能够否认 Google 是全世界最实用网站之一呢？

当以 Amazon 为首的 B2C 网站将品

类打造得无比丰富之时，Groupon 却反其道而行简化到每天只出售一种商品，并且价格极低，天天替换。这种让消费者始终处于期待与惊喜之中的崭新电子商务模式成为了当下的一大热点，模仿者众多。

在乔布斯近乎偏执的坚持下 iPhone 最终只在机身上留下了一个按钮，但就是这种简化到极致的设计使得这么一个复杂的智能手机几乎不需要使用说明书，连小孩都能够轻易的把玩。

我们的设计人员都太喜欢做“加法”了，不断添加更多的功能，但真正能“粘住”客户的始终是遵循简单理念的产品和服务，从 Google 到 iPhone 无不如此。

回到传播理念上，如果你想让对方完全理解你，就必须将内容设计得精简，核心观点必须让别人一目了然。正如硅谷的一些商业计划书能够写在餐巾纸的背面，而往往就是这样简单的商业理念最容易受到投资者的青睐。

最后借用飞利浦（Philips）的品牌承诺来为这段内容做一个简短的总结那就是：精于心，简于型（Sense and Simplicity）。

意 外

在读过《QBQ》很多年以后，我已经对于 QBQ（问题背后的问题）具体指什么概念模糊了，但对于其中的一个故事却依然记忆犹新。大意是一位客人需要餐厅中并不出售的健怡可乐，于是服务员就以柠檬水代替了，客人也开始用餐了。可不久后服务员却为客人送来了他所需要的健怡可乐，当然这是从别处买来的，这已经是令人有些惊喜的服务了，看到这里大多

数人都会这么想。但更为令人惊讶的还在后面，当顾客问起服务员：“我看到你一直忙得不可开交，哪有时间去买呢？”他却很镇静地回答到：“不是我买的，先生。我请我的经理去买的！”太令人意外了不是吗？这也是为什么我们能在那么长时间以后依然记住这个故事的原因，意外的确能增加黏性。

为何我们对于诺德斯特龙（Nordstrom）或者里兹－卡尔顿的优质服务有那么深刻的记忆？看看以下这些广为流传的事迹吧：诺德斯特龙会将防滑链的钱偿还给客户——尽管它从来不出售防滑链这种商品；诺德斯特龙的服务员会热情地把客户在梅西百货买的商品包装起来；里兹－卡尔顿不但会记住客户的生日为其送上惊喜，还会记住你上次选择的那个羽绒枕头；里兹－卡尔顿集团的每个员工手中有动用 1000 美元现金的权限，一旦客人出现特殊问题，员工可以第一时间动用这笔资金为客人解决问题……如果要使你的产品或者服务深入人心，那么你就去创造点意外吧！

具 体

会计学从来都不是学生们喜欢的那种科目，充斥着抽象的概念，资产负债表、利润表、现金流量、应收帐款、留存收益……但来自乔治亚州大学的两位老师却将枯燥的会计学课程变得生动而有趣。通过模拟一个新创办的企业，大部分会计中的核心概念都随着经营的展开而浮出水面，库存周转率为何重要、利润是如何产生的、为什么现金流是企业运转的“血液”、如何进行投资决策等等都在具体的实战环境中得到了解答。

在下一门会计课程中——平均在两年后学习的，那些经历过这一案例模拟教学的学生在第一次考试中分数明显高过其他同学。请不要忘记，离案例研究结束已经

两年了。具体化产生了黏性。

可 信

如何让你的信息更可信？当然你可以用统计数据来增强说服力，但是这一定不是最有效的，试试看一种新的方法：西纳特拉测试。西纳特拉测试指的是如果你能到那里，你就能到任何地方，即仅仅需要一个例子就能在某一范畴里建立其可信度。如果你承包了一个白宫的聚会，那么你就能完成任何承包合同。

德国 SAP 软件公司有一句非常深入人心的宣传语：80% 的世界 500 强企业都是 SAP 的客户。SAP 非常完美地通过了西纳特拉测试，在进入中国市场后，众多大型国有企业成为了 SAP 的客户正是受了这句宣传语的潜移默化的影响。我们能记住 SAP 公司不仅因为它是曾经世界排名第一的软件公司，更多还在于其是“500 强背后的管理大师”。

情 感

卡耐基梅隆大学的一些研究者曾经做过这样一个实验，他们给每个参加者 5 美元，同时还得到了一个信封以及一封请求慈善捐助的信，研究者设计出两种版本的请求信，第一种版本采用了一些数据以展示非洲孩子所面临问题的严重性，另一种版本只是告诉了他们一个小女孩罗基娅的情况。结果是读到数据版本请求信的人平均每人捐赠了 1.14 美元，而读到罗基娅版本的人平均捐赠了 2.38 美元。研究表明，人们的慈善捐助往往更可能给予贫困的个人，而不是整个穷困的地区。比起抽象的东西，我们对人更容易产生感情。如果要让你的创意更有黏性，那就忘记数字吧，加入更多的真情实感。

当下已经没有一个广告会展示产品的具体参数，而只会把产品与人们的特定情

感联系起来。几年前雕牌洗衣粉的“下岗篇”就是这样的一则广告，该广告紧紧抓住“下岗”这类普遍的社会现象，只用简单朴实的故事在消费者心头轻轻一挠，不知让多少深有此感的观者为其感而落泪，其细腻而不落俗套，平实中见其精彩，让人过目难忘。

故 事

史蒂芬·丹宁曾任世界银行知识管理项目部主任。当时，他致力于把世行变成一个知识分享的组织，为此，他运用幻灯、图表、书面报告等手段，试图让世行官员接受他的观念，但这一切努力都无济于事。后来，丹宁想到了讲故事的办法。1995 年 6 月，丹宁向世行官员讲了这样一个故事：赞比亚卡马那市的一位医生苦于找不到治疗疟疾的方案，最后登录美国亚特兰大疾病预防控制中心的网站，在很短的时间内获得了想要的全部信息。世行官员听完这个故事，很快就汇集起来讨论知识管理事务，并向行长提交了报告。1996 年 8 月，世行行长在年度会议上宣布，要把世行变革成一个知识分享的组织。故事让一个官僚组织彻底地改变了，这就是故事展现出的巨大力量。

你知道《哈佛商业评论》被要求重新刊载次数最多的文章是哪一篇吗？不是迈克尔·波特的《竞争战略》，不是罗伯特·卡普兰的《平衡计分卡》，也不是彼得·德鲁克的《卓有成效的管理者》，而是一篇叫做《别让猴子跳回背上》的文章。在一本拥有悠久历史的学术杂志上最受欢迎的竟然是一篇故事体例的文章，而其作者也远算不上大牌。这个看来怪异的事情却有其道理，《别让猴子跳回背上》这个故事的将管理者最重要的技能之一——“授权”讲得入木三分，很多管理者对其中描写的情景都能感同身受，读完无不受益良多。一个精彩的故事最终击败了众多华丽的理论，赢得了最多的读者，并且经久不衰。 **IV**

“我” 第一人称中所蕴含的深层意义

■文 | 杨颜泽（市场部）

𠂇 = 我 [wo:]

前些天跟一个朋友闲聊，她问我《诗经》里最喜欢的是哪一首，话说《诗经》只是上大学的时候读过，现在记得的句子所剩无几，还能想起来的无非是耳熟能详的“苍苍蒹葭”、“岂曰无衣”了。

“岂曰无衣？与子同泽。王于兴师，修我矛戟。与子偕作！”朋友脱口而出，但话锋一转，她突然问我这句“修我矛戟”里的“我”字到底应该解释成第一人称代词，还是应该解释为武器？

第一次知道“我”字与兵器的联系还是上小学时，老师教查字典，记得当年老师教的是“我”字的偏旁是一个简单的“丿”，可是我在“戈”字旁里也查到了这个字，便好奇地去问老师，“‘我’是人称代词，为什么不加单人旁？”老师扑哧下笑了，说“加上单人旁不就成了‘俄’了吗？”

没有人告诉我这个字的起源和最初的含义，期间我查过《新华字典》、《现代汉语词典》直到最近因朋友的一个问题，我才找到这个最常见的人称代词，从手，从戈的古意。

“我”的甲骨文字形似兵器之形，为象形字；直到秦始皇统一文字后彻底为从手，从戈，成为会意字。《说文·我部》中称：“我，施身自谓也。”翻译成现代汉语就是：“我”是人的自称，即通常所谓第一人称。

“我”从手，从戈，手里拿着戈，就是我。古代人民，弱肉强食，故兵器不可

离手半刻。“我”字从戈，实隐含自我保护、自我防御之意，人不犯我，我不犯人，将自卫、自立与自主融为一体。

另一说法是“我”左右两边都是“戈”，正好是一正一反，说这是扭歪而扶正的意思。《说文》里讲：“我，顷顿也。”清代学者段玉裁为此作注：“谓倾侧也。顷，头不正也。顿，下首也。故引申为倾侧之意。”它是以“需要扶正倾斜的责任感”而延伸意指“我”的，似乎也有道理。如此而言，对于“我”字我们还可以这样去理解：明辨是非真假，识别对错好坏，惩恶扬善，激浊扬清，以“戈”之锐利，勘察人间世事，参破天地玄机……

话说先秦时候人称代词有很多“吾”、“我”、“予”、“余”、“朕”等，只是“朕”字后来升级为皇帝专用，“吾”、“予”、“余”到了近代用者更是寥寥，只有这个“我”字从上古一直沿用至今。有人说“我”是个应该简化却至今都没有被简化的字，但像《国家》歌词中所唱“一口玉中国”就让同样会意的“國”字丢失了尚武为本的内涵。一口玉的“国”字，可以视为盛在匣子里的玺；而从口从戈的“國”字，“口”为国家地域，“戈”武器也，表示古人设立城邑，莫不守之以重兵，敌人无隙可攻，即古人兵以卫民也，岂有去兵而能立国？

从汉语中的第一人称代词“我”字可以看到：我们的先人是如此的刚强和勇敢，如此的自律和自强，这些就是几千年血脉永恒流传的DNA，是镌刻在骨髓里抹杀

不掉的血气和荣耀……

我们似乎可以感觉到，在那遥远的暗夜，一条东方的巨龙缓缓地张开了眼睛，伴着羌笛、埙声，抑或黄中吕奔腾而起，在烈火、鲜血中幻化成雕像与图腾。尽管此后那古老而板结的千百年时空，同样的积满血渍的大地，听到的却是无数后来者的扼腕长叹“时无英雄使竖子成名。”

我们无须去怀疑曾经的辉煌，那方天地凝注了多少英雄的豪情与热血，正如我们最古老的造字艺术给了我们一个不被诸子任何一家所左右的思想本源，她年年月月，时时日日与我们同在，那就是——“我”。

再看“我”字若是去掉一“丿”便若“找”字，细微之处，性情本质，皆由静而动。一“丿”虽小，但细节决定成败，有这一“丿”，昂首挺胸，自信为人；无这一“丿”茫然无措，漫无目的。因此，找到这细微的一“丿”，方能找到真正的“我”。

回到最初，“岂曰无衣？与子同泽。王于兴师，修我矛戟。与子偕作！”士农工商，皆出于兵，草昧之民，无不是服兵役之人。整军经武，实为古代王朝的立国之本，先人豪爽，有天赐之智勇，那我们呢？

摊开手掌，如果掌纹真的预示着人一生的命运，那么握紧拳头，我们拥有的就是改变命运的法宝，用手紧紧抓住身边可以抓住的工具、人脉、机会，一步步地去改变命运，驾驭命运，这就是上古传承下来“我”字的真意吧。JY



捷越精英俱乐部

捷越精英俱乐部第二季火热来袭

我们去哪儿？（泰国）

下季神秘游地点为：A.日本 B.台湾 C.港澳，看精英们的决定！





捷越联合
JIEYUE UNITED

捷越联合荣膺“中国信贷最佳P2P理财平台”

大奖

