

捷阅

JIEYUE BIMONTHLY

BIMONTHLY

2014 ISSUE 10-11

捷越联合内部刊物

2014年 10 - 11 月合刊 第4期

www.jieyuechina.com

服务创新

聚焦捷越资信 正能量团队 缔造捷越精英 服务创新 征信系统 P2P平台有望接
推进普惠金融 平台有望接 正能量团队 缔造捷越精英 构建核心竞争力
从三方面构建核心竞争力 入央行征信系统 服务创新 从三方面构
合规与风控是管理的核心 正能量团队 缔造捷越精英 建核心竞争力 北区财富周年盛典

P2P平台有望接 北区财富周年盛典 服务创新 北区财富周年
入央行征信系统 服务创新 入央行征信系统 从三方面构建核心竞争力
P2P平台有望接 北区财富周年盛典 合规与风控是管理
从三方面构建核心竞 缔造捷越精英 核心 正能量团队
争力 服务创新 正能量团队 缔造捷越精英
平台有望接 P2P平台有望接 聚焦捷越资信 缔造捷越精英
核心竞争力 入央行征信系统 推进普惠金融 竞争力 推进普惠金融
缔造捷越精英 正能量团队 缔造捷越精英
正能量团队 缔造捷越精英 构建核心竞争力 方面构建核心竞争力 正能量团队
服务创新 正能量团队 P2P 缔造捷越精英

服务创新 合规 聚焦捷越资信 入央行征信系统 核心竞争力 正能量团队 缔造捷越精英
正能量团队 缔造捷越精英 推进普惠金融 正能量团队 P2P平台有望接
P2P平台有望接 北区财富周年盛典 合规与风控是管理 缔造捷越精英 入央行征信系统
入央行征信系统 合规与风控是管理 竞争力 正能量团队 缔造捷越精英
正能量团队 合规 正能量团队 缔造捷越精英 P2P平台有望接 入央行征信系统
与风控是管理 入央行征信系统 三方面构建核心竞争力 合规与风控是管理
P2P平台有望接 缔造捷越精英 正能量团队 缔造捷越精英
缔造捷越精英 缔造捷越精英 捷越 精英
正能量团队 入央行征信系统 三方面构建 正能量团队 缔造捷越精英 P2P平台有望接
竞争力 北区财富周年盛典 核心竞争力 北区财富周年盛典
正能量团队 P2P 服务创新 三方面构建核心竞争力 正能量团队
服务创新 入央行征 信系 北区财富周年盛典 P2P平台有望接
核心竞争力 平台有望接 核心

普惠金融 惠天下

诚信闪耀智慧巾帼贷

“贷”来品质未来
为您私人订制·专属女性产品



适用人群及期限设定：

- 女性客群：22-55周岁
- 需附材料：身份证、个人信用报告
- 期限设定：12期/24期/36期/48期(以上期数以月为单位)

拓梦之旅，追寻“心”方向

——致每一位正在为梦想而坚持的捷越人

■文 | 产品及运营部总监 袁成龙

每个人都有一个梦，虽然或大或小，但梦想就好比“心”的火种，

一旦点燃，必成燎原的希望。

那是推动我们前行的信仰，是世界上平凡却最伟大的力量。

梦想无所谓年轻与年老，一切在于心，

只要自己的心不老就会一直有梦，

或者一直活在梦里的人就不会老。

因为梦想，生命变得鲜活与厚重；

因为梦想，灵魂才得以实现“心”的渴望；

因为梦想，来自五湖四海的捷越人汇聚一堂，

以梦想为帆，信念为桨，勇敢的追寻“心”的方向！

世界虽然嘈杂，但梦想让我们内心专注；

道路虽然艰辛，但梦想让我们信念如一，

我相信专注，因为它背后隐含的是对卓越人生的执着向往；

我相信信念，因为它是改变一切的秘密，使每个人拥有无限的能量。

遵循内心指引，开拓梦想的边界，

在纷繁复杂的世界中演绎全新可能，

在波澜壮阔的人生里不断追寻、突破与升华，

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”！

相信我们每一位捷越人，在通往卓越人生的道路上，

都会保持专注，坚守梦想，追寻“心”方向！

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 10 月

Publication Date: October 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

高级编辑：苏海平

Senior Editor: Haiping Su

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.



> 04

封面聚焦

聚焦捷越资信 推进普惠金融
P2P平台有望接入央行征信系统

► 10 捷越资信客户故事

人物访谈

高管专访

► 24 崔琛：合规与风控是管理的核心

► 26 马天帅：从三方面构建核心竞争力



扫描网站二维码



扫描关注微信



28



34



38



44

捷越动态

新闻现场

北区财富周年盛典圆满成功
激情唱响续写辉煌

王兴军：2014年的关键词是“服务创新”

- 33 捷越联姻伙伴——向上360：互联网金融的实践者
- 34 正能量团队 缔造捷越精英
- 38 科技、美学、文化、创新的跨界——捷越第三季精英俱乐部纪实

动态资讯

- 40 捷越新闻

行业趋势

行业观点

- 42 行业动态

行业分析

- 44 互联网金融不是风险越少越好
- 48 浅谈中国P2P行业的今天和未来

行业新闻

- 50 行业新闻

乐活风尚

员工风采

- 54 改变化解挫折
- 55 我与捷越共成长

文化感悟

- 56 追寻梦想
- 57 抉择决定市场
- 58 搁浅
- 59 女孩，我们为什么沉不住气奋斗
- 60 感谢让我遇到你
- 60 捷越之歌

精彩分享

- 64 看电影学管理——五部电影让你成为优秀领导者
- 66 从“冰桶挑战”透视“引爆点”的玄机
- 68 《诗经·秦风》里的爱与永恒

普惠金融，就是为更多普通的人和家庭、更多平凡的企业提供更加安全、低成本、便捷化的金融服务。尊重每一个普通人的信贷权，就是金融始终能够创新，始终能够向上的原动力。

“让更多普罗大众可以享受便捷的金融服务，让更多小微企业主得到帮助、获取资金、成就梦想而快乐”，未来捷越将在“普惠金融”路径下，以完善的管理体系和专业化服务提供更加便捷、开放、诚信、惠民的金融服务，“做普惠金融的开拓者和践行者”，不断为社会创造价值。

聚焦捷越资信 推进普惠金融



近年来，中国的普惠金融体系发展迅速，尤其 2014 年是落实十八届三中全会后发展普惠金融的关键一年，如何让互联网金融紧密服务于实体经济，如何催生小微金融企业创新能力和健康发展，以及如何透视普惠金融的发展现状和未来之路已成为业内普遍关心的话题。

中共十八届三中全会审议通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中指出“大力发展普惠金融，鼓励金融创新，丰富金融市场层次”，并将互联网金融归纳为普惠金融的一个重要组成部分。

作为社会公平的一种重要体现，普惠金

融可以有效、全方位地为社会各阶层与群体提供金融服务，充分体现金融服务实体经济的本质要求。尤其是当前，随着互联网金融的不断创新和迅速发展，普惠金融正释放出前所未有的强大生命力，服务“金字塔底层”庞大人群正在化为蓬勃商机。

助力小微企业融资 普惠金融时代正在到来

金融是经济血液，理应流向社会每个机体。

尤其当前最具普惠性、渗透率最强的金融创新当属互联网金融。诸多互联网金

融企业正在为传统金融难以覆盖的小微企业和个体经营者提供了其急需的金融服务，有效提升客户体验、弥补了资金供求体系中小微企业的空白，解决了众多中小企业融资问题，互联网金融的行业价值也由此得以充分体现。

与互联网金融构成鲜明对比的是，相对于民间非常广阔的小额信贷市场，“高大上”的传统银行更乐于服务大客户，小微企业由于缺乏信用评估和抵押物，往往难以从传统金融机构获得融资支持，例如，中国民生银行以做小微客户闻名，已向约 100 万家小微企业发放贷款，但即使这样，其对每家客

户的平均贷款额也约为 25 万美元，远远高过网贷平台的贷款额。

对此，一位银行信贷员做出了如此的解释：对银行来说，做贷款 1000 万元和贷款 10 万元的客户的流程与成本都差不多，但这意味着做 100 个 10 万元小客户才抵得上 1 个 1000 万元大客户的收益，银行自然没有太大的动力服务小客户。

同时，传统银行与互联网金融企业的风险管理做法也不同，传统银行非常依赖抵押、担保，而 P2P 通常不要求借款者提供抵押或担保，其灵活、高效的特点，能很好对接普通大众的融资需求。

尤其是目前我国小微企业数量已突破 4000 万，随着近年劳动力、原材料成本上升，流动资金短缺，小微企业、个体工商户贷款需求旺盛，但也正如银监会 2012 年发布的报告显示，“目前的商业贷款大企业覆盖率 100%，中型企业覆盖 80%，小型企业覆盖面 20%，微型企业覆盖面没有”，小微企业在为中国经济做出巨大贡献的同时，金融服务和融资渠道却极度欠缺。

而 P2P 平台在满足小微企业、个体工商户的多样化金融服务需求上可谓具有多重优势，其中之一即是产品简单化，市场参与者更为大众化，市场交易所引发的巨大效益更加普惠于普通民众，——P2P 因而成为大力推行普惠金融的重要途径，也势必会迎来更为广阔的市场发展空间。

捷越资信 普惠于民

P2P 借款人一般为普通个人或个体工商户、小微企业主，单笔借贷金额低，信用评估主要针对个人。

以捷越来说，捷越资信为广大有资金需求的小微企业主、经济活跃的城市创业人群以及有资金周转需求的群体提供无需抵押和担保、纯粹基于信用的小额借款服务。截止 2013 年年底，捷越成功向约 3 万名优质借款人提供了咨询服务，平台成交额达 15 亿元，平均每个客户的单笔借款额略低于 5 万元。

相当一部份申请人以资金周转的名义申请借款。比如，一位做化工生意的小微企业主，因回款周期过长，导致资金链断裂，急需资金周转，终于在捷越找到了柳暗花明的转机，企业因此重新走上了正轨；

一位电器经销商，在炎热的夏季急需资金周转，以他的话来说：“需要资金铺货、进空调和冰箱，如果筹不到钱进货，过了夏天，今年就没什么好做的了！”最终，他在捷越的帮助下化解了资金周转的难题。

主营服装加工的王先生，在服装加工生产的旺季，接到了一个 80 万元的订单，却因为资金周转不开、原材料购买有资金缺口而忧心忡忡，“要是这个单子拿不下来，就有可能损失近 20 万元，厂里 30 多号工人的收入也会受很大影响”，他表示，之前也去过几家银行，都说没有抵押物办不了或是办理的周期要一个月左右；而接触到捷越资信的工作人员之后，王先生紧皱的眉头舒展开来，在经过审核拿到 6 万元贷款资金后，竟然激动得有些声音哽咽。不久，他还介绍了自己的朋友来办理贷款。

一位姓杨的创业者，在事业发展初期，企业的现金流明显感到吃力。因银行小微企业贷款方面要求严格，程序繁琐，而且办理时间长，他根本等不起。有一天，杨老板通过展业传单找到了捷越资信营业部。了解到杨老板的情况后，捷越的工作人员及时将公司针对客户“不需抵押物，只要通过信用审核便能获得贷款”这一信息传递给对方，最终帮助杨老板获得贷款，解了燃眉之急。

“其实，很多小微企业主并不缺乏好的创意和经营思路，只是缺少经营周转资金或创业的启动资金，”捷越资信的一位工作人员如此表达了自己的感受：“捷越可以说是在他们最感艰难的时候用力推了他们一把。记得我的第一位成功获贷的客户是一位姓叶的小企业法人，他当时需要贷款购买生产材料，无奈在银行处走不通，捷越资信为他解决了资金问题，在企业最无助最急需的时刻给了他帮助，从那以后，我们甚至还成了朋友”。

捷越资信还帮助过很多这样的普通人：

一位想要自己创业的汽车美容工作者，一位想要扩大经营规模的企业家；一位想要购车的忙碌上班族，一位为了给孩子结婚装修婚房焦急的母亲……小额信贷，在关键时刻为人们解决了一个个看似平凡、却对每一个身陷其中的个人来说又无比现实的问题。

正如捷越资信端的一位工作人员所说：“信贷，并不是借款放款如此简单，更是解决微型企业及个体经营者的融资问题，很多银行只接大额贷款而忽略小额贷款、个人消费类贷款，但我们不同于银行的模式，我们是广大的工薪阶层与小微企业主服务的，为越来越多的普通人服务的。这就是我们与传统金融业的不同，这就是我们成长的土壤。”普惠金融，就是为更多普通的人和家庭、更多平凡的企业提供更加安全、低成本、便捷化的金融服务。尊重每一个普通人的信贷权，就是金融始终能够创新，始终能够向上的原动力。

“如同星巴克卖的不是咖啡，是休闲；劳力士卖的不是名表，是奢侈和自信；希尔顿住的不是酒店，是舒适和安心；我们做的不只是信贷，更是为有需要的人们提供扶助，为实体经济的发展做贡献。”捷越资信的一位业务人员如此形象地总结道，“发展普惠金融，为小微企业和个体工商户提供必要的金融支持，也激发着这些小微企业创业的激情和活力，尤其是客户在拿到贷款后，那一句句感谢的话语，一张张温和的笑脸，就是激励我们努力工作、全心为客户服务的最大动力”。



捷越：信用审核机制的科技创新

在 P2P 借贷中，加强风险控制始终是最为关键的核心点，对于借款人的身份是否属实、借款需求是否真实，借款人是否有足够的还款能力、还款意愿，都是平台需要切实加强审核与评估的重要环节。

而事实上，与美国 P2P 网络贷款公司不同，目前中国国内仍缺乏完善的公民资信系统。所以，投资者普遍最为担心的问题就是“借出去的钱，真的能还回来吗？”，银行有国家信用作为背书，而 P2P 平台借款人的信用又如何保证？

再进一步从普惠金融角度来说，普惠金融不仅要覆盖商业性金融难以覆盖的客户，还要实现可持续性，因而对于风险的管控和对于成本的计量、分摊要求较高，只有精确地计量客户、产品的成本和风险，才能够准确地知道一类业务的边界。发展普惠金融客观上要求 P2P 平台在信用审核、风险管理上不断创新。

可喜的是，在这些方面，捷越通过积极探索已拥有了一整套成熟的审批系统和方法对借款用户进行信用风险分析及信用等级分级；同时建立了完整严谨的风险管理体系，包括贷前审核、贷中审查和贷后管理，以控制借款逾期违约的风险。

尤其是，捷越建立的“信贷工厂”模式下的信用审核机制，将高劳动力密集型的信贷工场转变为中密集型、甚至低密集型“信贷工厂”，其核心在于科技手段的应用，“半自动化信贷工厂”系统是其中一项典型进展。

“半自动化信贷工厂”指在申请进件过程中，根据评分卡中的基本信息和信用信息的计算得出每个客户的评分，并将对应的评分转化成策略数，最终得到针对每一个客户的授信结论，系统评分体系在此过程中起到主要的支撑作用，弱化人工作用。

捷越的信用审核体系以申请评分和行业评分作为预测客户违约率的主要工具和手段。申请评分模型通过对信贷申请人的资信状况进行评估来预测其未来严重拖欠或产生坏帐概率的模型，从而可以把风险过高而收

益不能对称的申请者拒之门外。

捷越评分系统的理论分值在 102-287 分，因为分数极低和极高的申请人很少，实际分值主要集中在 140-230 分。行为评分模块根据客户历史还款习惯和还款行为等信息对其进行综合评分，该评分可与后续的资产管理模型相结合，自动确定清收规则。

同时，捷越根据所服务的客群特征，对国外评分模型进行改良，形成了由“初次评分、二次评分、多级评分”构成的多层级式个人信用借款申请评分。自动审核系统从客户基本资料中，抓取其几十项基本信息进行初次评分，随着后期信用审核的深入，系统进一步获得客户其他类型的表外信息后进行二次、三次等多级评分。

“半自动化信贷工厂”系统还包含反欺诈评分模块，该模块拥有自动运行数据匹配、关联比对、黑名单校验、逻辑分析等功能，可自动识别潜在的虚假电话、虚假证件号码等，进行一般性逻辑判断。

推动普惠金融发展 让金融成为一池活水

当前，我国的民间金融市场存在着难以估量的巨大增长空间。

正如一位业内人士表示，很多普通民众很难得到传统银行的信贷支持，如果有专业机构能够为那些普通人、普通家庭、普通的小微企业提供征信服务，让他们得到在银行得不到的金融服务（并且是在所有的信贷服务里面成本最低的金融服务），那么这个市场应该是巨大的、具备超乎寻常的规模。

仅以小微企业这一类群体来说，根据中国家庭金融调查数据，在雇佣人数 50 人以下的中小企业中，东部地区有 11.3% 经历着信贷约束的困境，西部地区这一比例则为 12.5%，而在北京甚至有高达 40% 的中小企业受到融资约束。2014 年，有券商对部分企业贷款难易程度作了一个调查，有 76.5% 的中小企业认为向银行贷款非常困难。

中小企业的融资需求无法得到充分的满足，只能求助于民间金融市场，而民间借贷的过高利率同样使得大部分中小企业望而却步。而随着民间借贷风险控制技术的成熟，以及信用体系的完善，民间借贷利率可能渐渐下降，长期来看，中小企业被抑制的金融需求可能会形成民间借贷的巨大增量市场，其体量难以估算。

除此自然增量，融资需求快捷有效的满



足同样会带来额外增量，比如，某人想借款一万元，但是无处可借，未满足的借款需求为一万元。他一旦能借到这一万元，发现了一条适合自己的融资渠道，归还清空首次贷款后，很可能还会再借入更多的金额，这种情况在 P2P 借贷平台上得到体现，绝大部分借款人的年均借款次数多于一次。这部分额外增量同样难以估算。

因此，业内人士预测，无论从存量还是未来增量来看，民间借贷都至少拥有数万亿元的市场规模。这个市场规模构成了 P2P 行业的可能发展空间，尤其对于三四线城市，只要尚无其他 P2P 借贷平台进入，其业务开展便不成问题，以至于根本无须进行详尽的市场调查与容量测算。

在借款区域方面，未来的趋势将是由大中城市向中小城市扩散。目前一线城市的竞争已经非常激烈，北京、上海、深圳的借贷平台数日均超过 20 家，广州也在 10 家以上。大部份平台正在二、三线城市抢夺增长点。2014 年，更多的 P2P 借贷平台会介入三四线城市市场。

在借款人方面，将由个人向企业扩散。

从 2012 年开始，部份 P2P 借贷平台开始向中小型企业主提供贷款。2013 年这一趋势得到了明显增强，2014 年，这一趋势愈演愈烈，一些老平台也开始介入此业务。该模式在一定程度上改变了 P2P 借贷的风险结构，要求运营者具备强大的企业信用评估能力，并通过担保和反担保建立完善的风险缓释机制。

同时，随着行业的扩张和市场竞争的加剧，也应看到一些客观存在的潜在风险，比如，目标客户产生重叠后，平台之间可能导致无序竞争风险；某些 P2P 平台可能会降低审核标准，导致重复借贷现象加剧；再如，为了能在客户争夺中占据有利地位，一些平台采用价格武器，向借款人收取较低利息、恶意竞价。

但无论如何，都不可否认当前大力发展普惠金融的重要意义，P2P 作为普惠金融的一部分，正在以普惠金融的理念建立起一种全新的小微企业外源融资体系——这是相对于商业金融而言，高效率、全方位服务于社会各阶层和群体的金融体系，真正贴近产业、围绕客户进行服务创新、多层次的金融

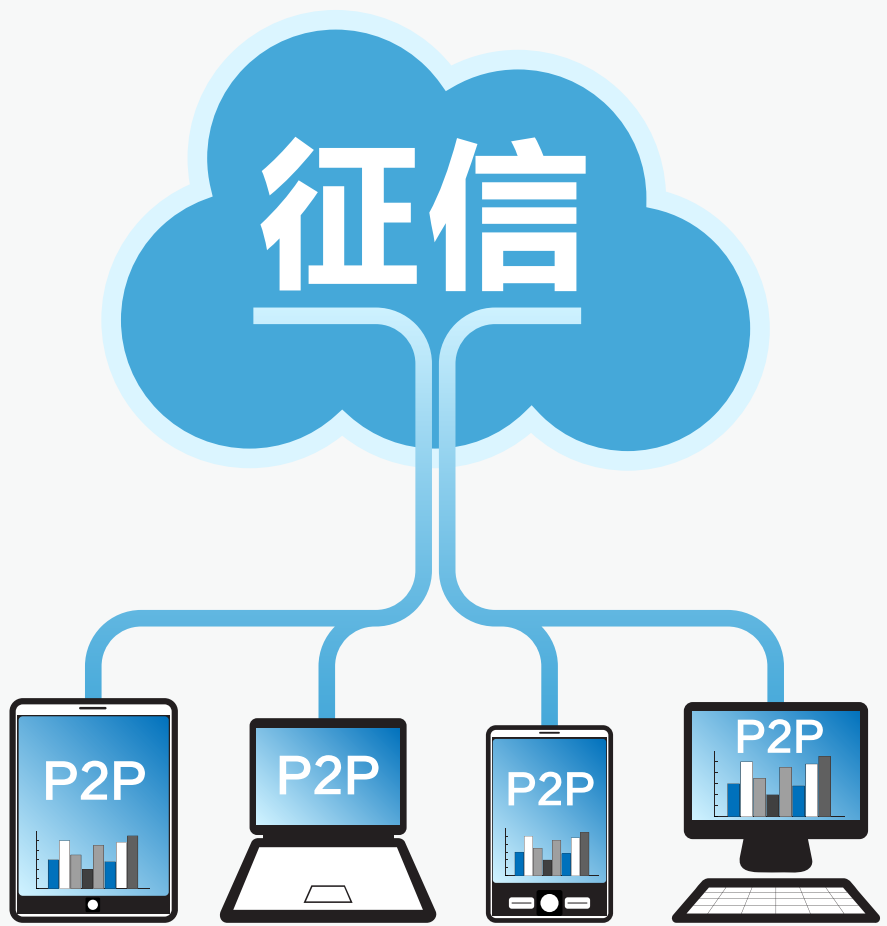
机构体系，它提升了金融服务的质量和层次，并通过技术和营销创新降低了金融服务的门槛。

2014 年，相信在行业规范和监管强化之后，普惠金融将迎来新一轮的发展机遇，未来中国一定会成为全球金融创新、尤其是互联网普惠金融的引领者，普惠金融将在这里找到更加广阔、更加有持续力的市场，她的发展带来的“可得性金融服务”也必将惠及全体民众。

“没有任何一个行业，在当前拥有如此多的希望”，2014 年，对于捷越来说，更是在互联网金融道路上坚定执着探索的关键一年，“我们正在经历着创造商业新的规则、改变传统商业渠道，让更多普罗大众可以享受便捷的金融服务，让更多小微企业主得到帮助、获取资金、成就梦想而快乐”，捷越高管如此表示。未来捷越将在“普惠金融”路径下，以完善的管理体系和服务努力提供更加惠民的金融服务。

相关链接：

捷越面向普通借款人的一般性借款需求和小微企业主的经营性借款需求，提供四类借款产品：悦悦贷（目标客户为从事特定职业或就职于特定单位的稳定性较高的优质客户群）、薪悦贷（目标客户为城市授薪人群）、房悦贷（目标客户为在城市拥有本地住宅类商品房的客户群）、商悦贷（目标客户为城市自主经营人群）四类产品。2014 年，捷越又推出了针对女性客户群体的巾帼贷与针对有车一族的车主贷，两款新产品 2 个月批贷接近 6000 万元。



P2P 平台有望接入央行征信系统

对于 P2P 平台来说，通过征信解决风控问题已是当务之急，“征信和风控成本，将成为决定未来 P2P 平台成败的核心因素，”这在当前业已成为行业的共识。作为 P2P 行业基础中的关键业务，在线风控和征信系统也将成为应对未来两三年行业激烈竞争的角力点。

自 2013 年 7 月起，捷越联合与上海资信有限公司签约，正式加入其网络金融征信系统（NFCS），捷越联合和上海资信公司的合作，将有利于捷越更好掌握借款人的信用及相关信息情况、提高借款审核能力，同时大大增强风险控制能力。

“征信”，是通过提供信用信息服务，帮助信用交易的授信方了解债务人的信用状况，方便交易，同时对交易风险进行管理和控制。

对于 P2P 平台来说，通过征信解决风控问题已是当务之急，“征信和风控成本，将成为决定未来 P2P 平台成败的核心因素，”这在当前业已成为行业的共识。作为 P2P 行业基础中的关键业务，在线风控和征信系统也将成为应对未来两三年行业激烈竞争的角力点。

值得关注的是，近日，央行征信中心相关负责人表示，未来 P2P 平台或有望接入央行征信系统。这对行业发展将带来怎样的影响、P2P 平台又应如何从征信层面加强核心竞争力也随之成为业内普遍关心的话题。

捷越正式加入 NFCS

自 2013 年 7 月起，捷越与上海资信有限公司签约，成为上海资信 50 家首批合作机构之一，正式加入其网络金融征信系统（NFCS），成为上海资信会员单位。

上海资信网络金融征信系统是由中国人民银行征信中心旗下的上海资信有限公司推出的全国首个基于互联网的专业化信息系统，负责收集 P2P 网贷业务中产生的贷款和偿还等信用交易信息，并向 P2P 机构提供查询服务，该系统的推出可谓是解决困扰 P2P 行业“征信难”问题的重大突破口。

捷越和上海资信公司的合作，将有利于捷越更好掌握借款人的信用及相关信息情况、提高捷越的借款审核能力，同时将大大增强捷越的风险控制能力，更进一步降低投资者的风险。

“在中国尚未建立起一个全国性的社会征信体系的情况下，对于贷款者的信用判断尤其重要，对 P2P 公司来说，手中可掌握的数据源很少，而一个公司的征信能力也意味着它的风控能力，所以我们会有一整套风险管理的流程和手段、会努力获取更多客户的信用信息。同时，也寄希望于从政府

关负责人明确表示，未来 P2P 平台或有望接入央行征信系统。

对此，央行征信中心副主任王晓蕾回应称：“去年 3 月 15 日实施的《征信业管理条例》明确规定：金融信用信息基础数据库接收从事信贷业务的机构按照规定提供的信贷信息。所以说，只要是放贷机构，都应该接入央行征信系统，并不是只有放贷金融机构才能接入。因此，只要主管部门认定 P2P 属于放贷机构，将 P2P 机构接入征信系统是央行征信中心的法律责任。”她同时强调，查询征信报告和黑名单共享确实是 P2P 的行业诉求，但征信中心是基于互惠和全面共享原则的，P2P 机构要先报送数据，才能查询数据。

而对于上海资信，王晓蕾表示：“上海资信搭建这一系统是央行征信中心的统一部署，目前已经有 200 多家机构接入，实现了 P2P 平台之间的信息共享。在技术上，这套系统与央行征信中心完全一致，后台也是集中统一的，只是现阶段由上海资信来承担服务前端客户的任务。”

三大利好

互联网金融对征信共享需求很大，那么对于 P2P 平台来说，能够接入央行征信系统又意味着能带来哪些利好？

第一、平台初期的征信成本将大幅下降，工作效率将大幅提高。为了向投资人负责，平台必须对每个借款主体进行线下的资信审核，在这个过程中，平台却不得不为之付出高昂的征信成本。

第二、可有效减少借款人在多个平台重复借贷的问题，可获取主动查询借款人信贷信息的权限，从而控制授信风险。

第三、提升借款人信用维护意识。当借款人明白自己在民间的借贷行为也将成为个人信用报告中一个重要组成部分时，就会对自己的行为更有约束，这对于提高全民的信用意识也有正面的促进作用。[1]

层面不断开放一些接口，比如，P2P 企业可以通过上海资信这个平台接入央行征信数据库，同时把我们的数据库向其他机构反馈，这将大大完善国内征信体系的建设，”近期，捷越高管如此表示。

自 2013 年公司成立以来，捷越就始终坚持“信用至上”，将风险控制作为整个业务的核心关键，而正是因为对风控的严格管理，捷越资信为广大投资者的资金安全提供了最大限度的保障。未来随着互联网金融行业的不断进步和发展，捷越也将继续保持高标准的审核机制，为广大投资者带来更多优质、安全的投资项目。

接入央行征信系统

在德国、美国等发达国家，金融服务征信报告体系比较完善，P2P 机构可以轻松地从征信机构购买借款人的信用评分，由投资人根据评分自行权衡风险收益。比如，Prosper，Zopa，Lending club 等国外知名网贷企业运行均拥有国家强大征信系统的支持。

但在这方面国内则明显不足，中国目前的信用环境，无论是从基础设施建设上还是从理念上说都很薄弱，尚无一个健全的征信及信用评分体系，不能对 P2P 的债务人跟债权人进行统一的信用评分，信用意识的缺乏也成为我国信用体系发展缓慢的重要原因，这些都直接制约了 P2P 网贷的信用评估、贷款定价和风险管理效率，增加了交易成本。

“虽然也可以通过各种渠道搜集借款人信息，但真实性无法判断，很多项目更像是在白白浪费人力和投入，”一位业内人士如此说道，“信息手段跟不上，势必要投入大量人力物力，最后只能提高平台收费，这又影响借款人积极性，形成恶性循环。”对于 P2P 平台来说，除了面临征信数据缺乏和失真，还存在着数据库之间相对封闭难以共享，以及央行的征信数据库难以接入等各种现实上的制约。

值得关注的是，近日，央行征信中心相



快速放款 化解小微企业燃眉之急

■文 | 方临时（捷越资信 上海分公司）

2013 年 11 月 28 日上午 9 点，上海的天空有些阴霾，下着小雨，气温 1~7 摄氏度，捷越资信上海分公司客户经理小陆整理好当天需要去拜访的客户资料，准备走出公司的大门，就在这时，手机响了，显示是一个陌生的来电，电话那边传来一个中年男人低沉的声音：“您好，请问您是北京捷越联合信息咨询有限公司的陆经理吗？”

“是的。”

“我看到你们公司的宣传单，想咨询一下，你们这个无抵押贷款是真的吗？”

“是的，是真正的无抵押。”小陆肯定地回答。客户还是显得有些迟疑，小陆继续问道：“先生，您怎么称呼？有什么可以帮到您的… …”

凭着经验，小陆断定这是一个准客户，他同对方要了地址后，决定优先登门拜访。

到了客户的公司，刚进大门，就听见机器轰鸣，里面工人们正在往两辆大卡车上装运货物。

见到客户王先生后，小陆了解到，王先生是山东人，在此处开工厂已经六年，主营服装加工，现在正是服装加工生产的旺季，但外面的款项到 2014 年 2 月中旬才能回来，致使工厂现在的资金周转不开。王先生接着说：“昨天刚接了一个 80 万元的订单，材料费首付款需要 10 万元，现在还缺 5~6 万元，要是这个单子拿不下来就有可能损失近 20 万元，并且还会影响厂里 30 多个工人的收入”。在此之前，王先生也曾去过几家银行咨询过相应的贷款业务，都说王先生没有抵押物办不了贷款，就算能办下来，周期也要一个月左右的时间，这让王先生很是苦恼，眉头也一直紧皱着。

听完王先生的诉说，小陆仔细向王先生介绍了办理捷越“商悦贷”的流程、费率、所需要的材料，以及还款方式和提前结清的优惠政策。听罢小陆的介绍，王先生的眉头有些舒展，随后，他很快填完申请表，将其他材料一起交给小陆，并在小陆离开时，连声拜托小陆帮忙解决他面前这一难题。

第二天中午，当小陆告知客户王先生他的审批已经通过，金额是 6 万元时，王先生激动得有些哽咽，下午就来到公司签好合同，第三天下午 15 点，就收到了 6 万元资金。

临近春节，上海的冬天似乎有一点回暖，客户王先生再一次来到捷越，结清了 6 万元的贷款，同时还介绍了自己的一个朋友过来办理贷款。

清晨的阳光照在捷越公司的 LOGO 上，小陆又踏上了继续拜访客户的路途。捷越，正如这冬日阳光一样，既温暖了客户，又温暖着捷越人的心，——上海即使有冬天，也是暖冬。 **JY**



宁波分公司袁德宝（左）和客户宋先生（右）

把我拉到包厢跟我说出了故事的原委。

“做餐饮需要品牌，石浦镇太小，一直在那里做，做不出什么名堂”，原来，3 月份拿到捷越贷款之后，再加上他从亲戚朋友那里筹集的一部分资金，老宋终于实现了自己一直只敢想却无法实现的梦想：把分店开在了宁波最繁华的商业步行街！他说，在没有得到这笔贷款之前，他想也不敢想，会在这样繁华的城市中心地段开一家自己的店，但是现在他做到了。从老宋嘴角扬起的满意微笑中，我感到深深的欣慰并替他高兴。

因为老宋的店离我们公司很近，我平时常和朋友一起去那里吃饭，和老宋的感情越来越近，老宋也隔三岔五向我介绍他身边需要资金周转的朋友。

和老宋相识这段时间，和他之间的每一个互动的细节都会在我的脑海里反复出现，老宋的那句话也常常在脑海中响起：“如果没有这笔贷款，我相信我不可能这么迅速把真牛铁板烧开到天一广场。”

老宋是我的第一个客户，后来还介绍了许多客户给我，我和老宋的故事就这样延伸着、继续着，由于他的牵线我也结识着一个个新的客户，在接过客户嘱托的同时，也让我心怀感恩，感恩每一位客户的支持、信赖；是他们给了我信任和信心，使我们不断创新、不断超越、不断前进！ **JY**

我和老宋的故事： 在城市中心开一家自己的店

■文 | 袁德宝（捷越资信 宁波分公司）

老宋是我众多贷款客户中的一个，论外貌，属于扔在人海中都不会让人多看一眼的普通男人，但是如果认真注视他，便再不会忘记他那炯炯的眼神。认识他是在 2014 年 3 月初，我刚加入“捷越资信”大家庭的时候。

初次见面

记得那天，我带着宣传单来到象山石浦展业。这是一个小镇，我将展业设在热闹繁华的街道，快到中午，手中的宣传单份量明显比上午轻了很多，正好肚子也饿了，我四处张望，发现一家名为“真牛铁板烧”的店铺，遂提包进入。

初次见到老宋，只看到他的头部和肩膀，与柜台比起来，他显得很瘦小。我找了一个角落坐下，点了一份铁板烧，吃完走到柜台结账，看见老宋正在埋头算账。出于职业习惯，我拿出名片主动向他介绍，我是北京捷越资信宁波分公司的客户经理，以后如果有资金方面的需求可以和我联系。

只见他不住地点头，不时的“嗯啊”“哦啊”，却压根就没抬头看我，我觉得心里有些凉意。在我拿出产品宣传单页向他介绍时，他只是应付差事般地抬起头将单页接过，匆匆翻了两下就扔到了柜子里。我没有继续多说什么，留下姓名、电话号码之后便离开了。这就是我跟他的第一次见面，印象中的他，很忙碌。

第二次见面

记得那是 3 月底的一天，很热，我再一次来石浦展业，来到这个看似并不热情的老宋店里询问贷款意愿。

那天是上午，他坐在柜台旁边，只是不忙了，正闲靠在椅子上休息。我走进店内跟他打了招呼，他的眼神充满疑惑，我赶紧再次解释了我的身份和来意，他才恍然大悟般地像是意识到了什么，赶紧把身边的一张小板凳递过来，让我坐下。我开始还有点纳闷，怎么态度忽然转变了许多。后来了解到老宋的“真牛铁板烧”开了半年多，生意一直不错，但苦于资金方面的紧张，开分店迟迟没有着落，原本预计半年开分店的计划估计要泡汤了。

听到这里，我简单询问了客户的资产、信用、流水和营业执照等问题，并将捷越联合和旗下的产品向他做了详细介绍。在那之后，收资料、整单、拉征信、电话审核、签约放款，仅仅经过了三个工作日，老宋的六万元贷款就顺利批下来了。

原以为，我和老宋之间除了贷后管理（每月按时还款）之外已经没有任何联系，可是后续的事情是我万万没有想到的。

第三次偶遇

6 月份的某个星期天，我和同事在天一广场购物，看到一家和老宋的店装潢风格很相像的店面，店名也是“真牛铁板烧”。再进店一看，发现真的是老宋，正和顾客谈笑风生。看到我时，老宋也愣住了，二话不说



大连营业部莫俊杰（左）与客户

源于客户的那份信任

■文 | 莫俊杰（捷越资信 大连营业部）

“斜风细雨作晓寒，人间有味是清欢！”在父母与朋友的鼓励中，我踏上了前往大连的征程。心中有着迷茫，有着激动，但更多的是为了理想而奋斗的不灭意志。

到了大连后，我选择了捷越，因为我坚信捷越会给我一个平台，一个让我逐步实现自己梦想的舞台，也很高兴捷越资信给了我这次机会。我从“扫街”、“扫楼”、“电销”开发客户做起，几个月间从未间断地同客户交往。各种类型的客户都见过，各种状况也碰到不少，从这些客户身上，我得到了成功的经验，也汲取了失败的教训。

客户在前，名利在后；与客为友，共同成长——这就是我，入行以来的心得体会。在这里也想到自己切身经历的事与大家共享。

那时我刚入职不久，对业务还不是非常熟练。我在团队主任的带领下，积极展业，除此之外便是埋头学习大纲。有一天，一个陌生电话打到我的手机，我习惯性按下接通键并且问好，对面传来的是一个略显沧桑的声音，是来询问公司业务。这是一个个体工商户的法人，但现在上批货尾款还没结算完，又到了进货的时候。处于困难时期的他，借遍了亲戚朋友，却依旧杯水车薪。正逢此时，我们“扫楼”扫到了他所在的小区。刚开始他并不是很相信信贷产品，抱着一丝希望，他拨通了我的电话，在认真听完我的产品介绍之后，他动心了。我约他来公司见面，并告知他办理“房悦贷”所需要准备的资料。两天过后，

他如约来到公司，见面说的首句话，就是对捷越的肯定，并确定要做这笔贷款。

但当我让他填写申请表时，客户却不会写汉字。因为他是内蒙古人，汉字只会写自己名字，没办法，其他地方只能是他口述，我来代笔。通过了审批后，客户第二天便过来签约，但这次我又遇到了难题，他不识汉字，这还怎么签合同啊？在我的提议下，他们找来了一个识字的熟人一并过来，我将贷款合同的条款一字一句地念给他们听，但客户倒显得很无所谓，表示对公司和我充满信任，他是唯一一个在不识字的情况下，还来办理贷款的客户，这着实令我感动。

时至今日，他已经顺利地还完三期贷款，我同他打电话提醒贷款到期时都有些不大好意思，因为他总是准时还款，说重了似乎是不信任他了。他总说给我添麻烦了，作为一名客户经理，当然希望有越来越多的人来麻烦才更好。

我一直都和他保持着联系，常常聊聊家常什么的。相处得像朋友一样，他总是说感谢我，感谢公司帮他办了这贷款，解决了他资金周转的困境。我经常提醒自己，不要轻视任何一位客户，因为是他们让我一路成长前行，而要说如何发现这样的客户呢，当然是“细节决定成败”！感谢捷越让我在帮助别人的同时，也实现了我自己的人生价值！^[1]

拓展融资渠道 助小微“一臂之力”

■文 | 王路（捷越资信 许昌营业部）



2014年4月，因为种种原因我放弃了原来的工作，离开了毕业后一直生活、奋斗的城市，回到了家乡许昌，重新开始生活。面对陌生的环境，面对陌生的人群，我的内心有些忐忑，在这里能找到适合自己的位置吗？

通过亲朋的介绍，我来到了北京捷越联合信息咨询有限公司许昌分公司，从未接触过信贷行业的我，在进入公司的第一个月业务进展并不顺利，由于对业务不够熟练，我一次次与优质客户擦肩而过；由于对产品不够熟悉，让一个个客户的申请夭折在我手中。但我相信，每一次的失败都是对自身不

足的提醒和改进，营业部主任对我的谆谆教导、同事们对我的帮助和鼓励，让我坚信：成功就在下一次。

2014年5月9日是一个让我记忆犹新的日子，一个陌生来电让我心中激动不已。因为前几天展业时我已经接到过几个咨询电话，而这个尾号为1111的电话号码让我有一种直觉：重视电话号码的人一定是对交际圈很在意的人。果然不出我所料，通过简单的通话，我了解到对方的基本情况：他叫李强（化名），某某局科员，是机关事业单位在职员工，妻子在老家开了一家机械加工厂，近期扩大经营，急切需要资金周转。但平时要好的朋友，此时愿意伸出援助之手的却是寥寥无几，大家纷纷劝他放弃冒险、稳扎稳打。但机会稍纵即逝，就在他愁眉不展之际，一个偶然的让他得到了我发的宣传单页，抱着试试看的态度他拨通了我的电话。

在通话中我发现，虽然李强觉得这是一条可以帮他周转资金的好途径，但同时我也听出他对这个行业存在些许的不信任。于是在同他通话后的第二天，我来到了李强的工厂。进入厂门，我发现几百亩的工厂里，只有几个工人在转悠，这显然有些不大对劲。我从李强口中得知，因为资金不到位，新的项目还不能上，旧机器生产的产品已经没有市场，持续生产只能让工厂的情况更加恶化，员工也只好放假，看着他焦急的神情，一种责任感油然而生。

回到公司后，我认真地整理每一份资料，努力通过几份资料真实反映出李强公司的现状，每一次进账，每一张流水清单，每一份纳税单据，排序、计算、编码……不只是为了自己的工作业绩，更为了能够快些成功得到审批贷款，让李强的工厂重新运营，让他厂里的工人恢复正常的工作。

2014年5月12号，北京信审总部通过了李强的贷款申请，审批贷款直接打到了李强的农业银行储蓄卡里，在收到贷款的第一时间，他打电话告诉了我，从他兴奋的语气中我能听出这笔贷款给他带来非同寻常的意义，我仿佛已经看到了李强厂中的员工操作新机器时忙碌而又充实的身影，看到了工厂未来繁荣的景象。

这让我更加坚信，小额信贷是一项利人利己的事业，让处于困境中的小微企业、弱势群体得到帮助，是件特别值得做的事情。想到这里我的信心满满，感谢捷越，是你让我实现了自己的价值。成就自己，成就他人，这就是我们肩负的使命。^[2]



个人创业路上的“及时雨”

■文 | 葛晶 (捷越资信 成都分公司)

提到姚琴，村里人都忍不住的竖起大拇指，“这个女人不简单！”

25 岁的姚琴到哪儿都能给人眼前一亮的感觉，一点都看不出来她已经是两个孩子的母亲，可三年前的姚琴并不是这样的。说来话长，前几年她在广州打工时认识一个福建男孩，很快两个人就结婚了，还一起回到成都做起服装生意。他们的生意做得红红火火，还生了个可爱的女儿，可惜好景不长，她的老公沾上了赌博的恶习，输了一百多万不说，还抛下她们娘俩跑了。在她最困难的时候，一直暗恋她的老同学李建勇敢地站了出来，关心她、帮助她，让她感受到关怀与温暖，后来是有情人终成眷属。可过日子不是光有感情就可以的，眼看着父母一天天变老，孩子很快也要上学，这两年服装行业竞争也非常激烈，房租又越来越贵，压根挣不到什么钱，姚琴开始动脑子了。

她开始搜集材料，看电视看报纸，想着创业的事。后来她发现成都外来人口多，楼盘也多，这样对于装修辅材的需求量会特别大。李建原来一直在一家家具厂做技术负责人，有着一门好手艺，于是两个人考虑再三决定开一家木门厂。

说做就做，姚琴和李建在离家不远的地方租下厂房请了几个工人，还注册了营业执照。姚琴性格开朗又能吃苦，是做业务的一把好手，李建手艺好，做事情认真负责，他们的木门很快就打开了销路，生意进展顺利。2014 年年初，他们在商量之后想再多请些工人，增加两条生产线，可所需资金却让他们发了愁。他们把手上的钱全投在了厂子里不说，又将两人婚后按揭购买的商品房拿到银行做二次抵押，可还是不够，跟亲戚朋友借钱也是杯水车薪，这到底该去哪儿筹钱呢？

无意间，姚琴看到车上放了一张“捷越小额信用借款”的宣传单，不用东西抵押也能申请，引起了她的兴趣，她将信将疑地拨打了咨询

电话，经过详细沟通之后，姚琴悬着的心终于放了下来，他们的资金有着落了！原来姚琴跟李建名下各有一套农村的自建房，自建房在很多的银行和信贷公司都是不认的，而捷越却可以，信用贷款，不用抵押，而且能做的额度还不低。捷越的信贷服务非常人性化，只要审核确认客户有还款能力，夫妻俩是可以分别在公司申请贷款的。很快姚琴就准备好了资料和李建一同到捷越公司填写了贷款申请表，在接到捷越的审核电话后，他们都一一如实作答，很快都通过了申请，获得了一笔不小的贷款。

靠着这笔宝贵的资金，姚琴的木门厂扩大了，增加了两条生产线不说，又请了不少工人，生意是越做越红火。姚琴总是牢记着还款日期和金额，每个月都积极配合还款，因为她知道，不相识的人把钱借给她是信任她，她要対得住人家的信任。

有一次，姚琴夫妻俩带工人去达州做业务，忙了一整天，到晚上她才想起当天就是还款日，可卡里的余额不够，工地附近又没有 ATM 取款机，她埋怨自己把这么重要的事给忘了，赶紧打电话给成都的朋友，让朋友帮忙还了款。在跟捷越的客户经理确认已如期还款之后，姚琴总算松了口气，并提醒自己以后再也不能出现这样的情况了。她说，捷越在她遇到困难的时候帮助了她，让她感到可信可靠，她始终心怀感激。

如今，姚琴两口子的生意是越做越好，给村里的很多村民提供了就业机会，大家都很感激他们。大家在得知他们和捷越的故事后，表示自己也要守信用，在需要资金周转时也找捷越公司帮忙。

相信随着整个行业的不断向前发展，捷越会帮助越来越多的人创业，帮助小微企业主提升、创造社会价值和经济价值，获得资金，实现成长。 **JY**



服务“三农”显身手——我和客户展小萍的故事

■文 | 张亚辉 (捷越资信 漳州营业部)

今年 28 岁的展小萍，是福建省龙海市一名只有高中学历的普通农村妇女。几年前，中国土地绿化渐成规模，看着不少村民靠种植花草树木发家致富，她也想尝试，便与丈夫商量准备承包些地建大棚。当时正好赶上村里有户村民的果园老化不想经营了，夫妻俩就把那块地承包了下来。

新社村的村民，以前多数种植大田作物或果树，但效益一般，一年下来挣不了多少钱。五年前，该村引入了各种花草树木种植，如今已成规模，30 多户村民，已经陆续地开了 100 多亩地。由于形成了种植规模，再加上离漳州市区不远，不用村民们自己找市场，收绿化的商贩就会主动找上门来。去年，展小萍与丈夫经营的 8 亩土地，年纯收入超过了 8 万元——这要比她们以前种庄稼强好几倍。

见种植绿化效益不错，去年年底，展小萍和丈夫盘算着把规模再扩大些。然而，虽然去年收成不错，但要再追加投资，还有 6 万多元的缺口需要填充。正当夫妻俩愁眉不展之时，恰好有捷越资信的销售经理过来给她俩介绍北京捷越的金融产品，并让他们去北京捷越联合信息咨询有限公司漳州分公司去办理贷款。

“我一个普普通通的老百姓，一点关系都没有，能从人家那里贷到款吗？”刚开始听到北京捷越能贷到款，展小萍甚至不相信会有这样的好事。以往无论是到信用社贷款，还是找亲戚朋友借钱，总是要托关系欠人情的，思忖再三，她决定到漳州市里亲自跑一趟。

让展小萍没有想到的是，漳州之行还真的解决了她的难题，三天后，她接到了电话通知：经过审查，她符合贷款条件，不但贷款已经审批了下来，款也已经划到银行卡里面了。

“真没有想到，没请一顿饭，没送一点礼，居然贷到款了！”2014 年 8 月 17 日，在接受我的电话回访时，正在打理花草的展小萍笑嘻嘻地说，感谢捷越给她一个赚钱的机会。如果她没能及时结识我与捷越，这次的商机恐怕就会同她擦肩而过。“感谢你们的专业服务，真心感谢你们让我们有了这一切。”展小萍开心地说。

展小萍只是捷越资信的万千受益者之一，我相信随着捷越资信业务的不断拓展，捷越会帮助越来越多的人渡过当前难关，为推进普惠金融发展尽一份力。 **JY**



昆明分公司刘美丽（左）与客户马姐（右）

普惠金融为女性创业撑起一片天空

■文 | 刘美丽 (捷越资信 昆明分公司)

每个人都在追求成就感，客户的满意就是我最大的成就感。作为一名客户经理，我的日常工作是维护原有客户关系、拓展新客户资源，为他们及时提供金融资讯和各种金融服务。客户对我的信任是我骄傲的源泉，是我工作以来累积下的最丰厚的资本。

常言道：万事开头难，起初，刚踏入小贷大门的我，什么都不懂，没有人脉、没有关系、没有客源，我知道，对于所有的信贷新人来说，这都是必须跨越的障碍。一无所有并不可怕，怕的是知难而退，不敢去面对挑战。2014年，是P2P行业迎来蓬勃发展，令人兴奋的一年！从综合发展趋势来看，小贷行业有着广阔的发展空间，因此可以说，在可预见的将来，我们每个从事小贷行业的人，都会有足够的机会来充分展现自己的才华。

2013年对多数人来说，也许只是普普通通的一年，但对我的客户马姐来说，却是她生命中的转折点。这一年9月她从朋友口中了解到捷越资信，在这之前，她的家庭生活贫困，几乎捉襟见肘。从前，她有爱她的丈夫，丈夫勤奋上进，在某装修公司做工队长，两人在本市也有房产，与很多人比起来，他们的生活过得甚是滋润。然而天有不测风云，丈夫在工地上出了意外，家里积蓄几乎耗尽，家中还有日渐长大需要供养的女儿。此时的马姐认识到自己必须强大起来，曾经是丈夫无微不至的爱护着家庭，现在她也要靠自己的双手撑起整个家。于是她找到了我，用自己的房产在捷越贷到了5万元钱，有了这些创

业的启动资金之后，她决定回到富明老家做养殖。经过她半年多的精心养殖，牲畜出栏后盈利9万元。

尝到了小额信贷甜头的她并没有满足，她想继续贷款，扩大经营规模。由于良好的信誉，2014年7月她又如愿以偿的得到10万元的贷款。用这笔贷款，她不仅扩大了养殖规模，还增加了养殖品种。随后，马姐继续扩大经营范围，利用最新贷到的钱款，加上自有资金及借款购买了一辆农用车，跑起运输和贩卖来。一年来她不仅还清了之前的所有债务，生活也慢慢恢复到正轨，现在她只要来昆明就会给我打电话，并给我带一些她自家养殖的生态鸡和土鸡蛋，礼轻情意重，这些着实让我感动。现在说起小额信贷，马姐总是一脸的喜悦，她说小额信贷不仅让她有了经营的资本，而且还让她学会了经营的方法，不仅使她增加了财富，还增强了她的竞争意识，转变了思想观念，她的生活已与小额信贷融为一体，密不可分。

我的工作在为客户带来更多便利和收益的同时，实实在在地为客户解决工作、生活中遇到的各种难题。这不仅让我实现了个人价值，还为我带来满满的成就感。我希望能用自己的微薄之力为客户排忧解难，让捷越得到更多人的了解和认可。

路在脚下，梦在远方！要实现梦想，必须脚踏实地走好每一步，我会为这个梦想而不懈努力！心中江山与梦，脚下青春与路！**IV**



去年年末，捷越资信正式落户洛阳，经过一段时间的了解，我怀着兴奋的心情加入了这个充满朝气与梦想的大家庭。在这里，我同捷越一起成长！

还记得是今年六月份的一天，骄阳似火，中午一点我在公司等到了我的客户文哥，他是栾川县公路管理局下设单位监测站的一个副站长，最近家里开的店铺需要添置一批新货，有几万元的缺口。经电话沟通，我确定该客户符合公司的信贷要求，所以让他准备好资料，今天来公司正式办理申请。

一大早，他从栾川坐了两个多小时的班车，赶到公司时已是满头大汗。我忙掏出纸巾递给客户并招呼他坐下，简单地聊天询问情况之后，我仔细地核对客户带来的资料，却发现缺少了身份证。客户这时翻开钱包，摸遍衣服所有的口袋，结果发现身份证，丢啦！

这时，客户刚刚安定下来的心，变得急躁起来“这可怎么办啊？身份证都不知道丢哪儿去了？”没有身份证就意味着不能申请贷款了，补办身份证起码得个十天半个月，自己没时间不说，更意味着这急用的一批货也泡汤了。

看着客户愁容满面，一副担心的样子，我也替客户着急，可是我知道事情已经发生

了，就必须冷静下来，想办法帮助客户！

我问他：“你最后见身份证是在什么时候？”

文哥说：“早上还见了，因为早上办了张银行卡，用了身份证，后来放一块装起来了。”

我推断，一路客户从车站到公司，那么遗失身份证的地点只有两种可能，要么是落在车上，要么就是掉在客户下车走到公司的这一小段路上！

知道了可能找到身份证的路线，出于“急客户之所急”的心理，我放下手头上的其他事，带着客户下楼，先从公司到下车的这一段路去找，找了一遍，没有找到。我推测身份证很可能落在客户坐的那辆车上上了，可是客户记不得是哪辆车了。于是我骑着摩托车，载着客户，顶着烈日，来到了汽车站。

在汽车站里，我们通过管理员，找到了从栾川发往洛阳的几辆车，经与司机一个个确认，终于在偌大的汽车站找到了客户所乘坐的那辆车。我们向司机打听，司机掏出了拾到的身份证，原来是客户不小心掉在了车上。

文哥接过身份证，长吁了一口气，一脸的愁容也舒展开了，口里反复地说：“找到了，找到了……”解决了这个问题，我也觉得无

比欣慰。

在与文哥走出汽车站的时候，他充满感激地对我说：“非常感谢，今天多亏你了！”

当天，文哥顺利地提交了资料，经过公司的信审审核，文哥顺利地拿到了公司的借款。之后，文哥在电话里高兴地对我说，他家的店因为进货及时，现在生意做得很红火，并再次感谢我对他的帮助！再后来，文哥陆陆续续地给我介绍了好几个朋友来申请贷款……

这只是我日常工作的一件很平常的小事，像这样帮助客户的小事每天都在我和我的同事们身上发生着。

作为捷越人，我们践行着公司的承诺：“我们致力于为每个客户提供最优质的服务和产品！”作为捷越的客户经理，深知我们区别于普通的业务员的是，我们为客户提供更加专业的一站式服务！

在捷越的每一天，我们都在解决每一个借款客户的借款需求，为实现他们的梦想助力，并在实现客户梦想的同时，也在实现着我们自己的梦想！

加油，我为自己作为一名捷越人而自豪！**IV**



让诚信的种子开花结果

■文 | 林旭峰 (捷越资信 舟山分公司)

雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越！

时光荏苒，转眼间我在 P2P 行业中摸爬滚打了一年，在这段时间中，我尝尽了酸甜苦辣，当然也在其中得到了无穷的回报，不仅是表面的收入增加，也体现在自身素养的提高上。

在业务拓展过程中，我遇到过不同类型的客户，有的温文尔雅，不凡的举止谈吐体现了其高尚的品德修养；有的大大咧咧，声如洪钟，暴躁的脾气有时让你无可奈何，这些客户并没有好坏的区分，作为专业的客户经理，我们要做的就是做好自己的本职工作，尽自己最大的努力去服务好他们！

记得有一次，一个已贷款客户给我介绍了一个“商悦贷”的客户。这个客户从 1983 年就开始创业开厂，至今已有 30 多个年头，他名下公司也成为了舟山市的知名企业，得到当地镇政府的大力支持。接到客户电话后，我立即同他约好时间，对方也非常配合，让他的公司财务提供了贷款所需要的所有材料。当天下午 1 点多，我赶到他的公司，他非常热情地招待了我。我详细地为他介绍了“商悦贷”产品的内容，从利息谈到他生意的利润，从贷款额度谈到他借款的用途，最终他表示接受，并认真地填完了申请表的内容。

经过几天的详细核查，公司最终为他批出了 6 万元贷款。听到团队经理的通知后，我愣了下，我知道这样的额度还远不能满足客户的

需求，我该如何去跟他说明呢？我当时决定暂时先不告诉客户，等想出办法后再另行通知。下午客户给我打了个电话，我也竭力做好了服务，临行挂电话前，客户说了句“麻烦你了，最近让你跑上跑下，你是个不错的人！”这句话不禁令我心怅然，过了不久，我就给客户打了个电话，告诉了他贷款的信息，客户说了句，“没事，我考虑下”，就挂了电话。

偶然间，我得知客户母亲住院的消息，想想这个客户人也算不错，于是在给他送回资料的途中，去医院看望了他的母亲，还顺带附上了我的水果篮，简单问候了几句之后，我就匆匆回了公司。

过了两天，忽然接到了客户的电话，说 he 已在公司楼下，准备签约！我立马就约好客服，准备迎接客户，这感觉很是惊喜！顺利签完约后，客户说请我吃饭，任凭我万般拒绝，也不好推脱，吃饭时，我问他，为什么会改变心意，客户回答的话至今让我难忘，他说：“你以诚心为我办事，我就应该为你而买单”。

我们在工作时，首先要带给客户专业理财经理的印象，其次则是要给客户朋友般如沐春风的感觉。这样在完成工作的同时，相处也会更加轻松愉快，还可以尽量避免后期维护中的矛盾。

“捷思致诚，执信以越。”为自己诚实、为客户诚实、为公司诚实，才能铸就信用中国！**LY**

助人者，人恒助之

■文 | 戴煜波 (捷越资信 镇江营业部)



镇江营业部戴煜波（左）与客户

以前大多数人都不知道什么是 P2P，更谈不上了解，但经过这几年的发展，p2p 公司潜移默化地影响了我们身边很多人，甚至影响到他们的生活，其中有很多人因为 p2p 的帮助，使生意得到很好的过度，顺利度过资金周转的难关。

作为一个普通得不能再普通的销售经理，我每天做的事情是展业、接电话、沟通客户、达成意向、签约，循环往复，有时甚至觉得有些机械而无味。那时我总在想，对于我而言，这难道就是我想要的工作，想要的生活吗？

直到一天，我遇到了一个客户，这才发现原来我所从事的这个行业确实可以实实在在帮助别人，可以说是这个客户改变了我这个职场新手的很多想法。

客户是一个很普通的电器经销商，找到我时也是一身很朴素的装扮，他一个劲地跟我打招呼：“帮帮忙，这边夏天天气太热，我需要资金铺货，进空调冰箱，过了夏天，今年就没什么好做的了！”我一边招呼这个客户，一边整理资料、填写完申请表，拍完照之后他便起身回店，

看得出来他很忙。

我帮他整理好资料，详细填完表格，顺利电话审核后提交系统，原以为这事就这么过去了，剩下的也就是批贷签约。

事情常常不会按照故事的编排往下发展，客户通过审核批贷五万，约来签约一切顺利。谁知，后来客服打电话说客户的爱人不太同意贷款，其实对于这种问题我已经见怪不怪了，但是直到我了解客户爱人的想法后我才意识到这个问题有点棘手：客户同他爱人共同打理这个店，客户本身急需这笔贷款补货，但当他爱人看到每月还款金额，核算了一下这笔贷款全部按期还清后的总金额之后有些纠结。

我之前办理贷款时，除了见过客户本人之外，并没有同客户的家人有过直接的接触和交流，这一次她在电话里将他们的经营状况同我进行了简单分析之后，我决定到客户店里去实地了解一下，就当地地征信了。

到店后我才发现客户的爱人是个精明和善的生意人，她会考虑贷款成本也会考虑自己做生意的盈利，所以才会产生这些担心和纠结。在她讲完自己的想法之后，我详细向她介绍了什么叫 p2p，这个资金是如何到他们手上，并且重点分析了提前还款的优势，还将其他同行业公司的操作模式和我们公司做了一个简单的对比，并且帮客户做了个简单的展望。她考虑很久，最后终于被打动了，对我说她同意贷款，三期内还清，还希望我跟她说的一些事情以后能够兑现。

其实这只是一个再普通不过的案例，但对于我这个职场新手而言，却让我深刻意识到和客户的当面沟通是一件多么重要的事情，同时，这也让我再一次认识到这个领域和这个行业的前景和方向，再一次感到我们确实可以实实在在帮助到客户，工作的成就感油然而生。

良好的客户服务不仅是职责所在，更是提升公司价值、倾情回报社会的重要途径。虽然我跟客户素昧平生，但我相信“助人者，人恒助之”，真心希望在捷越这个优秀的平台上能够帮助更多需要帮助的人，以优质的产品和服务倾力回报每一位在这个时代给予我们信任的客户。**LY**



排忧解难 便捷生活

■文 | 许慧（捷越资信 焦作营业部）

我是捷越资信焦作营业部一名普通的客户经理，2014 年 4 月正式加入捷越。虽然加入公司的时间不长，但在每一步的学习中让我逐渐对公司有了深层的了解。我们团结一致，在“捷思致诚，执信以越”的公司理念指引下，为客户提供专业化的金融服务。

回想工作中的点点滴滴，我们通过专业化的金融服务，在为客户排忧解难，为客户带来生活的便捷的同时，也实现着我个人的人生价值。

客户王玉红，焦作市某国企职工，工作十四年，月工资三千多元，收入稳定，她的爱人张磊是某品牌啤酒的焦作总代理，经营三年，每年销量都还不错。今年 5 月，厂家召开订货会，并表示：为扩大市场占有率，在厂家提前订货，会给予经销商比往年更高的返点奖励，利润可观。张磊当场签订合同，但回来核算以后发现，自己的资金还差 7 万元。张磊第一时间想到的是向银行申请贷款，咨询过后，他了解到，如果按银行手续办理下来贷款，他签订的合同时间就过了。就在此时，他从朋友处了解到，焦作捷越可以办理快捷借款，而且以妻子的条件很好申请，且手续简单，放款快捷。客户在我的指导下按照公司的要求准备资料，第三个工作日款就打到客户卡上，及时帮客户解决

了资金问题，客户对捷越的认可和感激也是毋庸置疑的。



客户苏曼与她的男朋友董志勇，两人都在事业单位上班，每人月均工资三千多元。他们在父母的资助下在焦作市区按揭买了一套房子，每月需还房贷，积蓄不多的两人着急结婚，装修房子的钱又不想让父母出，于是来捷越公司咨询消费贷款。我为他们详细讲解申请五万元所需资料与费用，两人表示能够接受这种新型的消费贷款模式，感到非常方便，每月等额本息还款，金额不多，这样就不会因为装修房子而影响他们现有的生活质量，同时又避免了集中还款的压力。于是客户及时提交资料，通过总部审批后，签订合同，帮客户解决了资金难题。

我每天在工作中，接触了大量的客户，并了解到太多的客户故事，切身体会到捷越这种创新的金融模式在为客户提供方便快捷金融服务的同时，也不断影响着大众对 P2P 的认同。这种便利正是让客户逐步理解和接受捷越产品强有力的理由，相信随着捷越公司快速发展，相信捷越产品，以客户为中心的捷越文化都将在市场上产生一定的影响力。在这种良好的企业氛围中，作为一名客户经理，我也会积极工作，不断学习，让自己的成长速度跟上公司快速发展的步伐，对此我满怀信心！

“贷”来家的新感觉

■文 | 杨小虎（捷越资信 南通分公司）

我叫杨小虎，来自陕西，今年 28 岁，来南通也有年份了，机缘巧合之下成为北京捷越南通分公司的一名客户经理。

2014 年 7 月，我来到南通捷越，通过一段时间的客户挖掘之后，我接到了入行以来的第一个客户。宗女士是南通如皋人，在当地的一家民营企业上班，月收入 8000 元左右，因为家里的房子要装修，所以需要贷款。她之前没有贷款经历，也不了解信贷行业，因此刚开始的时候，她以为信贷行业都是体面外表下的高利贷公司，甚至说是骗人的假公司。当她怀着一颗惴惴不安的心来到捷越，就被捷越紧张、热烈、和谐的工作氛围所吸引。经过一番深层次的了解，我才知道，原来宗女士家的房子已经住了好多年了，邻里家的房子全部都装修过了，而她们家还住着比较简陋的毛坯房。她其实也想过装修，但因为上有老母下有小孩，装修的开支也不小，靠自己的工资一下子负担不起相对来说高昂的费用，所以一直没装修，后来她听别人说，像她这种情况可以贷款，她就想试一试。

一切进行得比较顺利，当天提交申请，第二天审核结果就出来了，公司批了 3 万元。当我把这个消息告诉她的时候，她先是惊讶，然后语气也变得凝重了！她的话至今还经常回响在我的耳边，她说：“小杨，谢谢你，谢谢你们捷越公司，让我解了燃眉之急，让我的生活能够发生翻天覆地的变化。我也能住进干净漂亮的房子了！”听到这些，作为客户经理的我很开心，此后也一直被宗女士的话语激励着，因为我觉得我的工作是在帮助那些需要帮助的人去改变他们的现状，替他们解决燃眉之急！

P2P 信贷行业不但具有良好的市场前景，更能为身边急需小额资金周转的人带来便利，这是一个助人为乐的服务行业，我很庆幸我能加入这个行业。感谢捷越给了我这个充分展现自我的平台，不但能让我站在市场的最前沿接受挑战，还能使我发挥人生的价值，实现人生的意义。



廖红敏

因为公司这个平台，拉近了我和许多的陌生人的距离；因为公司这个平台，让我能够帮助许多急需资金周转的人。也许，就是这周转不过来的几万元钱，让他们以前的辛苦都要白费。迅速地帮助客户解决资金问题，以解燃眉之急，这就是我们存在的价值。在这个平台上，我们也实现了自己的人生价值。

（捷越资信 重庆分公司）

邱 健

对于“急”的客户，我会在客户填好资料后先查征信，递交了征信授权书后再整理资料，这样会加快审核速度。另外，在单子提交系统后要让客户保持电话畅通，这样会避免一些不必要的补件以节约时间。对于“高”的客户，我们可把握客户急用钱的心理。客户做信贷说明他有不能及时补充的资金缺口，我们可利用短周期资金使用费用成本相对不高的这点与客户“周旋”。最后就是在贷前先跟客户沟通，让客户在心理上对利息的高低产生一个心理预期，这样会减少客户在签约时因纠结利息而拒签，提高工作效率又不会让我们的前期工作白费。

（捷越资信 无锡分公司）

赖 勇

记得一天，我在展业时，突然耳后传来一声“你好！”，那是一个30岁左右模样的男人，通过后了解到他姓罗，做化工生意，因回款周期过长导致资金链断裂，急需资金周转，接下来我不断和客户沟通，当客户问我需要些什么资料时，我居然一时想不起怎么回答。随后客户的一句“你怎么如此不专业”，令我倍感尴尬，那时我只能说，再核实下您的情况后给您电话。在回公司的路上，我耳边不断地重复“你怎么如此不专业”。回到公司后，我恶补产品知识，加强自己的专业技能，追踪客户，最终取得了客户的信任，成功签约。因此我想说的是，努力总会有收获，付出总会有回报。

（捷越资信 东莞分公司）

朱冬梅

我有个客户在填联系人的时候非常不配合，他觉得丢人，不想让亲朋好友知道他贷款。我说：“我们为什么要选择贷款？因为贷款可以带给我们先消费后付款的好处。贷款可以快速得到周转资金以获得更大的利益。并且，适当的债务可以促使我们减少很多不必要的开支和消费。在全国，通过贷款购置不动产是最快速、最稳妥的办法。每月按时还款，你所有的亲人都不会知道你贷款的事实，我们公司对你的一切资料都是保密的。”就这样我签下了一个客户，所以做销售不要害怕拒绝，拒绝是成功的开始。

（捷越资信 南充分公司）

韩玉婷

我曾有个连续通话八次才确定过来签单的客户，记得最后一次跟他通话时我甚至抱着“最后一次给你打电话、再不点头我就放弃你”的念头。可对方却一下子答应了，他说，“可以，我准备准备资料，明天去找你。”听到这话后，我激动得嘴巴好长时间没有合上。后来，客户成功放款，来签约那天，客户和我说，你很棒，其实这段时间很多人给我电话，但是你是唯一一个坚持下来的，而且耐心解答我问题的人。

（捷越资信 淄博分公司）

赵仁智

“帮助每个人走好自己的人生”这是我眼里的信贷业务。捷越资信帮助贷款人度过人生的关键节点，在创业公司最艰难的阶段推他们一把。我的第一位成功获贷的客户，是一位姓叶的小企业法人。他想要贷款购买生产材料，无奈在银行处走不通。是捷越资信在企业最关键、最无助的时候帮他解决了资金问题。而小额信贷与银行、信用卡等截然不同，它能在关键时刻解决巨大的困难，每每推动一个人的人生走入新阶段。

（捷越资信 扬州分公司）

杨 波

在工作中，我发现自己存在一些需要改正的缺点，于是我决定，从此刻开始，转变自己的态度。在同客户接下来的接触中，我们也聊公司和产品，但我都会站在他的角度，帮他分析相关的问题，将他需要了解的东西在允许范围内为他解释清楚，并帮助他算明白每一笔账，打消他的一切顾虑。顺利签单后，他还给我介绍了好几位客户。后来聊天的时候，他说，其实当时还有其他费率更低的公司也在联系他，之所以选择我，是因为我站在了他的角度，帮他解除了顾虑，他当然会选择那个让他明事理的人了。

（捷越资信 青岛第一营业部）

勾 岩

我曾经在书上看到过一句话：让客户成为你的朋友，因为推销东西给朋友不需要技巧。如今，我对这句话的理解越来越透彻，与客户成为朋友，首先你要学会倾听，人一定是从相识，进而相知，当客户愿意与你交流，告诉你他真正的想法，那么你与他的关系就更稳定了。倾听客户的想法，了解客户的真正需求，与客户维持亲密而良好的关系，让其永远眷顾，才能真正实现销售繁荣！

（捷越资信 鞍山分公司）

韦桂芳

季姐，是我的第二个客户，柳州的8月天气多变，基本都是雨天。由于季姐本人有事不能来公司，我只好登门填表核对资料，我同她认真沟通，并将每一个细节都和她核对清楚，同她建立了信任关系，由于我是新手，总会遗漏一些东西，我为了补齐资料，依然风雨无阻。在单子处理的过程中，我及时和季姐汇报进展，每次她说谢谢，自己都觉得特别欣慰。人与人之间的关系是相互的，真心换真心。在这个行业，认识人的层面也不一样，学到的也不一样。你是谁不重要，重要的是你和谁在一起。我一直在投入、在努力，我相信，付出总是会有回报的。

（捷越资信 柳州分公司）



崔琛 合规与风控是管理的核心

2014年，对于P2P来说应该是最令人兴奋的一年，中国P2P行业迎来蓬勃发展，越来越多实力派公司的强势进入也证明其发展潜力的巨大，面对当前正在转变的市场环境、不断加剧的市场竞争，捷越资信应如何在变局中把握趋势，又将从哪些层面来构建和提升自身的核心竞争力？

“东区集中于江浙沪和北方地区，经济发达，民间借贷活跃，同时市场复杂，对风控有着更高的要求，所以合规与风控一直都是管理的核心层面，”对此，捷越资信（东区）总监崔琛认为：“风险控制是互联网金融行业健康发展的关键，在做好合规与风控的同时，制度建设、流程优化、人才培养也都是我们目前重点关注的层面，——尤其要更深层次地挖掘客户需求，以提升客户体验为前提，通过优秀的产品和服务让用户感受到捷越的价值！”

Q=《捷阅》

A=捷越资信（东区）总监崔琛

构建核心竞争力

Q：请您谈谈捷越资信（东区）目前的管理体系和业务发展状况？如何在现有条件下积极拓展客户资源？

A：从创立到2014年上半年的一年时间，东区资信完成了60家营业网点的筹建，一共服务了22048位客户，累计放款达到9亿元。

对于东区来说，“合规”与“风控”一直都是管理的核心层面，另外，制度建设、流程优化、人才培养都是我们目前重点关注的层面。尤其是在现有条件下，有必要更深层次地挖掘客户需求。

Q：目前资信东区的区域特点和客群结构如何？从借款区域上，据《中国 P2P 借贷服务行业白皮书》预测，目前一线市场的竞争渐趋激烈，2014 年，有更多的平台将介入三四线城市市场，您是否认同这一趋势？

A:从区域上说，东区集中于江浙沪和北方地区，经济发达，民间借贷活跃，同时市场复杂，对风控有着更高的要求。

随着一线城市竞争的激烈、风险的上升，2014 年，会有更多的平台介入到三四线城市抢占市场，这个趋势是必然的，现在，

东区也已经逐步向三四线城市拓展。

Q：捷越资信（东区）目前单笔借款的平均额是多少？与同行业相比捷越资信有哪些竞争优势？

A：资信东区目前单笔借款平均额为4.77万元。与其他公司相比，我们的员工相对专业，技能相对完善，同时捷越拥有业内最先进的审核系统，风控技术在业内也是一流的，近期发布的《P2P 借贷行业白皮书 2014》中已经刊登了关于“捷越模式”案例，这个案例在行业内是具有典型代表性和示范意义的，这是任何一家公司无法相比的！

Q：在您看来，目前的市场挑战主要来自哪些层面？面对未来的行业竞争，捷越资信应从哪些层面来构建自身的核心竞争力？

A：目前市场上过度竞争、重复授信的现象严重，由此带来的市场挑战不仅仅反映在客户资源的竞争，更多的还是令行业风险上升。

面对未来的行业竞争，我认为有必要引进和培养高素质的人才，提升捷越的品牌效应；通过完善的制度管理、高效的流程；以切身的客户体验为前提，以着力解决客户需求为基础，

为客户提供专业化服务，以此增强客户选择捷越的信心。

当前，捷越资信经过一年多的运营和经验积累，具备了较强的风险意识和专业的风控能力，同时，我们也看到投资人进行投资也日趋理性，逐利心理渐渐改变，投资人现在更重视的还是平台的风控能力和产品安全，这是互联网金融健康发展的前提；而作为平台运营的管理者，我们坚信，风控和产品是核心，我们会通过建立完善的信息审核制度，以专业、规范的方法流程树立科学的信用评级体系和评价标准，凭借这一系列措施实现对各类风险的有效控制。

Q：据业内预测，2014 年行业发展的一个趋势是借款人由个人向企业扩散，在您看来目前这一趋势表现是否明显？这同时对运营者的企业信用评估能力提出了怎样的要求？

A：我们目前所服务的客户群中有一类就是私营企业主，只是在借贷中转化为个人的形式。目前由个人借款扩散到企业借款这一趋势还在加速。

服务于企业，对运营者的风控技术和专业技术都提出了更高的要求，通常针对企业在金额上比针对个人借款者更大，收益可能更加稳定，但在一定程度上也存在着风险加剧的问题，如果风控技术不够过硬，将会导致赔付加剧，从而难以生存。同样，也正是因为针对企业借款金额相对较大，我们的产品期限、利率和还款方式等专业技术和服务上也要有所调整，才能够确保适应市场需求！

完善征信体系

Q：当前，征信无疑是最受关注的层面，征信系统不健全也一直是我国 P2P 市场发展的核心障碍，如何看待整体征信环境的未来走向？目前捷越接入了央行旗下的上海资信征信系统，未来 P2P 平台也将有望接入央行征信系统，在您看来这

甚至有利于行业监管的加速推进。未来随着行业发展的不断成熟、体系的建立、监管制度的落实，行业间的竞争应该会更趋于良性。

当然，对于P2P企业来说，这也意味着未来会面对越来越多的竞争，对于捷越来说，我们最大的优势还是体现在风险管理和人才储备培养上。

“家”文化提升凝聚力

Q：一个优秀的管理团队是企业发展的核心灵魂，请您谈谈捷越资信（东区）的管理团队和管理风格？

A：任何时候，企业的经营优势靠的不仅是胆识和实力，更少不了员工的勤奋忠诚。企业的发展壮大需要全体员工建立起共同的价值观，只有大家团结一致、思想统一、共谋发展，企业才有蓬勃向上的能量和动力，才能在激烈的市场竞争中持续成长、处于不败之地。

以东区来说，我们组建团队最大的特点就是“选材”（人材），在我们东区，有着很多业内“第一”的员工！整个东区以一种充满温情、理解、互助的“家”文化把大家凝聚在一起，人人都把公司当成“家”，把东区当成“家”！

Q：回首一年来的成长发展之路，有哪些最深的感触？对捷越资信（东区）未来一两年发展有何寄予？

A：创建初期，从无到有，历经了困难重重，一路走来，最让我感到难以忘怀的是东区的核心团队不离不弃，无论经历何种困难和挑战，都始终团结一致，激情满满。

未来一至两年，我们的目标是东区资信服务覆盖全国8个省份，超过80个城市。虽然捷越并非业内成立最早的公司，但一定会是业内最为成功的公司！相信不久的将来，捷越一定会成为中国P2P行业的“标杆”！ **JY**

马天帅：从三方面构建核心竞争力

“目前，最值得关注的是风控能力和成本控制”，捷越资信（南区）总监马天帅在谈到如何看待当前的市场竞争格局、如何进一步构建和提升捷越资信的核心竞争力时表示，“未来我们将重点从以下三方面构建核心竞争力：第一，进一步完善以风控为核心的销售管理体系；第二，不断提升综合管理水平，提升员工专业化水平、提升培训辅导能力，在成本控制上依靠管理提升效益；第三，以诚信、开放的理念和有市场竞争力的产品，不断提升客户体验，更加贴近市场。”



Q=《捷阅》

A=捷越资信（南区）总监马天帅

构建核心竞争力

Q：请您谈谈捷越资信（南区）目前的管理体系和业务发展状况？如何在现有条件下积极拓展客户资源？

A：目前南区已成立 8 大部门（业务管理部、人事部、合规部、行政部、车贷管理部、财务部、催收部、企划培训部），在业务管理上分为两条管理线，一条是销售管理线，一条是风控管理线。并设立了八大分部（广东分部、广西分部、四川分部、湖北分部、云南分部、江西分部、福建分部、南粤分部），开设营业部 60 家；

目前南区共服务客户约 37000 人，累计放款额突破 15 亿。

在同行业发展迅速的情况下，我们将研发更多的新产品，提高产品的竞争优势，如巾帼贷、车悦贷、非汽车抵押业务及非房产抵押业务的研发。同时，我们也会对客户群体进行分析及信用评级，让优质客户能够享受更为优质的服务及更优惠的费率，扩大我们的市场占有份额。

Q：目前资信南区的区域特点和客群结构如何？从借款区域上，据《中国 P2P 借贷服务行业白皮书》预测，目前一线市场的竞争渐趋激烈，2014 年，有更多的平台将介入三四线城市市场，您是否认同这一发展趋势？

A：从区域上说，南区主要集中在南方沿海城市，我们的客户大多数是私营业主及工薪族，另外，目前南下创业者的素质及还款能力都在不断提高，相信这部份人群也将成为我们的主要服务对象。

去年到今年，P2P 平台的地域分布主要集中在一线城市，2014 年，有更多的平台将介入三四线城市市场，我们也有在三四线城市进行小部分的试点，但整体上看，重点还是聚焦于一二线城市，我相信注重信用、还款能力强的客户一般都集中在一二线城市。

Q：捷越资信（南区）目前单笔借款的平均额是多少？与同行业相比有哪些竞争优势？

A：目前捷越南区的平均单笔借款额在 4 万元左右，各类产品的平均借款期限为 22 个月左右，平均借款年利率约为 11%-13%。根据借款人实际使用资金与服务时间的长短，借款人还须支付一定比例的服务费用。这个借款成本在行业内应当是中下水平。

与其他同业公司相比，捷越资信的竞争优势表现在完善的管理体系、优秀的风险控制能力，更重要的是在员工管理理念上，我们非常注重员工企业价值观的培养和企业文化的建设，员工在公司能够得到充分的尊重和学习、发展的空间。

Q：在您看来，目前的市场挑战主要来自哪些层面？面对未来的行业竞争，捷越资信应从哪些层面来构建自身的核心竞争力？

A：我认为，目前 P2P 行业面临的市场挑战主要表现在这样几方面：第一，更多资金雄厚的企业正在准备投入此行业，利用自身资金及外部吸收的资金来开展业务，间接进入财富管理行业；第二，随着 P2P 行业的迅猛发展，不免会有“资本黄牛”在其中

进行无风险套利；第三，P2P 行业还处于发展初期，一些平台不具备基本的风控能力和技术水平，所以迄今为止不断有 P2P 平台倒闭的事件，影响了少部分投资人，一旦一个用户群体较广的 P2P 平台倒闭，就可能引起复杂的群体事件和其他连锁反应；第四，平台运营成本的控制；第五，银行资产证券化影响。这些都是目前存在的市场挑战。

尤其目前我认为最值得关注的是风控能力及成本控制。未来我们将重点从以下这些方面构建平台的核心竞争力：第一，进一步完善以风控为核心的销售管理体系；第二，不断提升综合管理水平，提升员工专业化水平、提升培训辅导能力，在成本控制上依靠管理提升效益；第三，以诚信、开放的理念和有市场竞争力的产品，不断提升客户体验，更加贴近市场。

Q：据业内预测，2014 年行业发展的一个趋势是借款人由个人向企业扩散，在您看来目前这一趋势表现是否明显？这同时对运营者的企业信用评估能力提出了怎样的要求？

A：从 2012 年开始，部分 P2P 借贷平台开始向中小型企业主提供贷款。进入 2014 年，此趋势愈演愈烈。目前，无论是第三方支付公司、担保公司还是机构投资者都对该业务表示出强烈的关注，我们也进行了一定的尝试。

由于这种借款单笔额度较高，运营成本被有效摊薄，综合费率普遍较个人信用借款费率低，但是在一定程度上改变了 P2P 借贷的风险结构，要求运营者能针对企业的经营能力、获利能力、偿还能力、履约能力，发展前景以及企业的内部控制、信用风险状况等多方面进行分析和评价，搭建完善的风险控制体系。

征信环境将更阳光化、明朗化

Q：当前，征信无疑是最受关注的层面，征信系统不健全也一直是我国 P2P 市场发展的核心障碍，如何看待整体征信环境的未来走向？另外，有市场预测称未

公司，现在走向线上和线下相互融合也是发展之必然。向上 360 的推出，经过一年的时间已经有 8 亿元的资金加入到向上理财，参与投资人员达 10 万多人。这也说明了我们在线上模式上的尝试已见成效。

P2P 借贷在很大程度上是民间金融的阳光化，随着这种借贷模式引起大家越来越多的兴趣和关注，也获得了很好的资金来源途径，更多的民间金融资产可能会借助 P2P 借贷平台实现更好的流动性。

Q：当前，不止有银行，更有国资企业和上市公司在不断试水 P2P，如何看待这种竞争关系？

A：对于银行来说，P2P 业务是银行业在利率市场化背景下，寻求新的资金来源和项目融资方向的新路径。因此，在 P2P 平台公司“野蛮生长”之际，银行“正规军”也加入战局。但是银行与传统的民间 P2P 平台还存在着较大的监管差异，这些差异在某种意义上体现着各自拥有的优势。

不止有银行，更有国资企业和上市公司在不断试水 P2P，这也说明了 P2P 行业是中国经济发展的必然产物，相信政府会更关注 P2P 行业的发展，同时加强监管，促进 P2P 平台良性发展。

共同担当 共同追求

Q：回首一年来的成长发展之路，有哪些最深的感悟？对捷越资信（南区）未来一两年发展有何寄予？

A：回首创业发展之路，感触最深的是在公司最困难的时候，南区的核心团队同心同德、不离不弃，大家一起共同担当、共同度过了重重困难和挑战，最终搭建了南区的优秀管理体系，打造了一支专业、严谨的前线及后线风险管理团队。

未来，南区会继续在总部的战略指引下，打造一支以风控为核心的、一流的营销管理团队，努力实现捷越在行业内的领军地位和树立优良品牌的目标。

感恩·成长·分享

北区财富周年盛典圆满成功

激情唱响续写辉煌

2014年8月9日，对于捷越来说是一个不平凡的日子，在这一天，捷越北区财富中心迎来了周年生日盛典！

当天，捷越财富在吉林长春隆重举办了以“感恩、成长、分享”为主题的“2013-2014年度捷越财富周年盛典”活动，捷越北区财富中心员工、长春地区高端客户及优秀理财经理共三百多人欢聚一堂，共同分享这一值得纪念的历史时刻，北京捷越总部风控部总监王晓婷、产品及运营部总监袁成龙、总裁秘书毛奇浩等一行代表捷越总部郑重出席了盛典活动，共同见证了北区财富中心周年盛典这一盛大时刻。

感恩、成长、分享

上午九点，在优雅的音乐声中，各位参与盛典的人员开始相继入场，客户们落座后或是相互交流着理财经验，或是和身边的理财经理咨询理财信息，在写有“感恩、成长、

分享”字样的庆典活动背景板前，捷越的员工们纷纷用拍照留念来记录这一经典时刻。

十点十八分，在一支曼妙的水墨舞蹈结束后，捷越北区财富中心周年庆典活动正式开始。首先由北区财富中心总监王兴军致辞，王总在致辞中分别对客户、一线团队、后援部门表示了感谢，他说道：“捷越北区财富中心，从成立之初到现在，经历了从无到有、从小到大、从平凡到卓越的发展历程，是广大客户的支持成就了我们今天的伟业，作为捷越广大投资人中的一员，各位在通过P2P理财获得收益的同时，也为中国小微企业解决了资金短缺的燃眉之急，缓解了广大小微企业资金周转的压力，为中国普惠金融事业的发展贡献了力量！”

回首一年来的创业、成长之路，更是令人感慨万千，王总提道：“这一年，对于捷越财富来说，是迅速成长的一年，是跨越发

展的一年，更是捷越财富自我完善的一年。在这一年，随着捷越不断以自身实力和行业影响力赢得一个个殊荣，捷越财富也在以稳健的发展继续扩大着经营范围，不断引领行业的潮流、创造着一个个奇迹！”

主持本次盛典的北区财富中心总监助理邢宝忠在总结中说道：“捷越的成长离不开每一位员工的辛勤付出，更离不开捷越客户的支持与陪伴，我们将始终铭记以客户为中心的经营理念，让越来越多的客户享受到捷越专业、周到的理财服务，让普惠金融的春风吹遍春城的大街小巷！”随后，北区财富中心培训部经理钱宏博则以亲和爽朗的风格为大家详细介绍了互联网金融的发展特点、捷越财富特别推出的客户服务月活动，让客户更直观、全面地了解到捷越财富提供的专业的理财服务。

回顾发展历程 重温创业激情

一个个历经风雨的成长足迹，一幕幕铭记于心的闪光回忆，在这一意义非凡的时刻，倍显回味无穷。伴随着波澜壮阔的音乐响起，主席台大屏幕上精美灵动的沙画表演吸引了全场的目光，流畅的沙画完美呈现了捷越财富从创设之初到成长壮大一路走来闪光的心路历程，从捷越号“长春站”字样的显现，再到捷越财富一节节列车的启程、出发；从饱含梦想、凝聚智慧之光的苹果幼苗，到破土萌发、开枝散叶，到深植根脉于北国大地，再到硕果累累、满树芳华，短短的六分钟沙画，倾情诉说着创业的艰辛、成功的喜悦，演绎着努力拼搏的志向、激情与梦想的升华。通过对曾经来路的回顾，大家对在捷越共创一番事业的信念更加坚定不移！

人生因相遇而美好，朋友因相助而情深，捷越的成长更离不开客户的关注和厚爱，在这激动人心的时刻，捷越客户依然是这里的

主角！——捷越北区财富中心专门为捷越客户准备了丰富的礼品，庆典过程中，惊喜连连的幸运客户抽奖环节不断穿插其中。由北京捷越总部风控部总监王晓婷、产品与运营部总监袁成龙、总裁秘书毛奇浩、市场部副总监罗娜各位领导分别上台抽取了一、二、三等奖，本次盛典氛围也由此不断推向高潮。

最后，捷越北区财富中心总监王兴军于午宴致祝酒词，大家举杯相庆，共同见证这一激动人心的时刻，共同祝愿捷越财富明天更美好！

业务发展并入快行线

一载春秋易过，一个梦想永恒。对于捷越北区财富的客户来说，投入的是信任、是支持，获得的是更持续的收益和不断升级的客户体验；而对于迅速成长的捷越北区财富来说，北国大地滋养的不仅是雄心壮志，不仅是对客户的诚挚、对事业的热情，更有对

于未来的战略眼光和视野！

2014年，P2P市场在不断放大，随着中国P2P进入快速发展期，捷越北区财富中心的业务发展也在并入快行线，汇聚了各路精英的北区财富管理团队正在以一个全新的思维高度、以更加宽广的全局视野面向未来！让我们为了中国P2P行业的蓬勃发展、为捷越不断为社会创造价值这同一个目标牵手前行，让捷越因为凝聚了众多的精英力量而成为推动中国P2P行业发展不可或缺的中坚！

在未来的一年中，我们更衷心祝愿捷越财富激情永续，再铸辉煌，续写新的华章！

让我们共同见证捷越财富创下的每一个奇迹，为捷越财富的每一次激情绽放而鼓掌！

捷越，因为有你更精彩！



北区财富中心总监 王兴军（摄影：李昊）

王兴军 2014 年的关键词是“服务创新”

2014 年 8 月 9 日，捷越财富在吉林长春隆重举办以“感恩·成长·分享”为主题的“2013-2014 年度捷越财富周年盛典”活动，在活动举办当天，针对捷越财富目前的战略发展重点、未来规划思路以及如何应对当前的市场挑战等问题，《捷阅》特别专访了北区财富中心总监王兴军。

对于现阶段的发展战略，王兴军表示，当前的重中之重，是服务创新。“无论是资信端、还是财富端，目前各家公司推出的产品都大同小异，如果我们能突破当前市场的同质化，做出更多的创新，在市场上的反响会更与众不同。”

同时，在团队管理方面，王总也坦言，“是什么坚定了我们的信心？那就是两个字：未来。我们每一个人，将用梦想和期望来铸造捷越联合的未来。”尤其对于一个企业来说，要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，必须有一批素质优秀、有能力有水平的专业人才和管理人才，“这是一个企业发展与竞争力的源泉，也是企业最宝贵的财富”。

激情创业 和捷越在一起

记者：今天，是捷越北区财富中心成立一周年的日子，回首这一年的创业发展之路，有哪些最深的感触？当时加盟捷越创业团队，又是出于怎样的考虑？

王兴军：转眼间，公司已经成立一周年，再回首，真是有很多的感慨。

记得 2013 年 6 月 30 日这一天，我们来到捷越总部，那时的总部正在装修，空旷的办公室里只有几张桌子和笔记本电脑，就是在这样的环境、在很多事情还不确定的情况下，我们就下决心把自己和捷越紧紧地连在了一起。

记得当时袁总、晓婷总和几位同事围绕在一张桌子前讨论绩效管理考核办法，我们时而争论，时而鼓掌，时而欢笑。就这样，一群只见面几个小时的人，在不到两个小时的时间里制定出了绩效考核的雏形，效率率可谓十分惊人！

当天晚上，还记得是马总请大家在地摊儿上吃羊肉串！那晚，我们在街边把酒言欢、对月畅谈，点点滴滴深深印在每个人的心中。

第二天回到北区大本营后，我们迅速着手组建团队，7 月 5 日正式租赁临时职场——一个不足 100 平米的临时办公室，我们在那里足足呆了两个半月。零星的几张桌椅无法支持大家的正常办公，大多数时候我们都是站着办公，所有的会议也都是大家围站在一起召开的。

直到 7 月 23 日，捷越北区第一张单子诞生。7 月 30 日，北区召开了第一次全员启动大会，至此，我们仅用了 20 天时间就在长春打造了一支团队。接下来，随着青岛、哈尔滨等外阜分公司陆续筹建及开业，我们不断取得了骄人的业绩。

立足服务创新 提升核心竞争力

记者：对于北区财富来说，目前的战略重心主要表现在哪些方面？未来又将从哪些方面来提升核心竞争力？

王兴军：目前，我们已经走过了一周年

的初创期，经历了从无到有、从小到大的发展过程，从最初的市场开拓到在市场上有了一定的位置，尤其让我们深有感触的是，以前做业务时我们都会着力渲染企业的股东，现在，则更多是靠我们自身的实力和不断获得的荣誉来展现给客户，我们企业的品牌也已经在各个城市成功传播开来。

对北区财富而言，当前的重中之重，我认为是服务创新。服务创新，是为了更好把握现在的市场，这代表着企业的软性实力；服务创新，对广大客户而言，意味着在捷越投资理财，得到的将不只是单纯的收益增加，还将得到更加丰富、便捷、全方位的服务体验，比如，为了优化客户体验而筹建的与传统模式完全不同的新型客户服务“体验店”，目前正在积极的筹备中，预计今年年底即可亮相春城。捷越财富体验店力求提升服务品质，为客户带来集科技化、现代化、功能性为一体的一站式理财体验，同时，捷越体验店也将为行业树立标杆、引领行业潮流，让普惠金融的观念更加深入人心。

不仅如此，为了进一步优化客户体验、简化签单流程，捷越财富还将从科技创新的角度推出 PAD 展业，未来公司的相关资料和图片信息都会通过 PAD 很直观地展现在客户面前，让客户通过 PAD 一站式全面了解公司整体业务，同时享受更加便捷的理财服务。

针对捷越财富的高端客户，我们可以进一步满足客户需求，让客户直接通过视频同步了解捷越北京总部的业务状态，并与总部风控部总监取得专线咨询，凭借这种互联网金融特有的开放思维，会使客户对捷越的信心进一步增强、让客户在捷越财富获得更加非凡的理财体验。

记者：对于北区财富的未来发展，有什么样的规划和目标？

王兴军：关于未来发展的规划和目标，除了组建一个强有力的团队，在销售业绩方面，我们也希望有质的飞跃。目前，同行业者都在以每年 400%-500% 以上的速度递增，北区财富中心至少不会输于行业的平均增长速度，甚至我们还要超过这个速度。

另外，在品牌树立方面，我们也要继续致力于把捷越打造成诚信的、值得客户全心信赖的公司，让广大客户一想到 P2P，就会联想到捷越。

同时，在渠道拓展上，我们也将更加注重创新性，注重个性化元素的融汇。以总部在周年庆时推出的“一马当先”模式来说，这种模式一经在市场上推出就取得了显著的反响，特别是它颠覆了行业内旧有的模式，比如，产品允许客户随时赎回，而且是电话就能赎回，这在行业里是很新颖的做法。同时，“一马当先”在投资额度上也很宽松，真正体现了客户至上、从客户需求出发的经营理念。

P2P 是一个新兴的行业，目前的发展从整体上看还比较粗放，也还没有形成真正意义上的引领者，尤其无论是从资信端、还是从财富端上看，各家公司推出的产品都大同小异，所以在这时，如果我们做出更多的创新，突破同质化，就会非常抢眼，在市场上的反响也会更加与众不同。

团队管理的内动力

记者：一个优秀的管理团队是企业发展的核心灵魂，北区财富拥有怎样的一个管理团队？积累了哪些成功的管理经验？

王兴军：今天，北区财富取得了令人瞩目的发展速度和成绩，北区的管理团队从设立之初时的十几人发展成为一个颇具规模的团队，这是一个团结协作的集体，大家一起共事也非常和谐。

尤其值得欣慰的是，从区域经理、城市经理、营业部经理，到大团队经理，北区财富的中高层管理者包括业绩高手，大家都表现出了很高的忠诚度。不仅如此，包括营销、培训、人力、行政在内的后援支持部门、以及各个营业部的管理者，大家都对公司都保持着高度的忠诚。

另外，在管理方面，对于我们的销售队伍来说，除了要给予相应的激励机制，我们更注重帮助大家规划未来，帮助大家在事业中得到成长。

我曾经说过，对于企业的管理干部来说，什么最重要？不是看你在这个行业里打拚了多少年，也不是你本人拥有多么丰厚的薪金，而是在于通过你的努力培养造就出了多少人才。对于一个企业来说，要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，必须有一批素质优秀、有能力有水平的专业人才和管理人才，这是一个企业发展与竞争力的源泉，也是公司最宝贵的财富。

尤其这是一个新的行业，很多基层业务人员并没有太多的从业经验，这就更需要管理者的言传身教，在人才培育上扮演好引导和推动的角色，使员工自觉地把企业的发展 and 个人的成功联系起来，为实现目标设想而不断提升能力水平，只有这样，才能真正在实际工作中发挥主动，克服各种困难和挫折。

总体来说，有人的地方就离不开人性化的管理。管理者不仅要会做事，更要会做人，这就需要管理者自身首先要成长起来，要具备高素质，要有为优秀人才铺路的意识，要有包容的胸怀帮助他们找到能发挥所长的合适位置。

我经常说，对于客户经理来说，客户是他的客户，对于我们管理者来说，谁是我们的客户？不就是我们的员工么？我们经营好员工，和员工经营好客户是同样的道理。客户所获得的产品和服务都是通过与员工接触来获得的，员工忠诚度才是企业发展的强大动力。

所以一个企业，首先要服务好你的员工，拥有高度的员工忠诚度，然后才有可能真正赢得客户的支持。

2014，蓄势待发

记者：如何看待当前 P2P 行业的市场竞争？

王兴军：记得最初我们经营长春市场时，一个月做到上千万都感觉很了不起了。

而现在，早就突破了这个数字，说明市场其实足够大。就以长春来说，这个城市到底能容纳多少业务量、最终需要设立几个营业部，我认为这都不必先去设限，能做多大大做多。再进一步想，长春其实并不是北方



地区经济最发达的城市，像这样的城市都能做到目前的业绩，说明整体北区市场远比我们预想的更有潜力。

当前，对于 P2P 来说，可以看到有很多金融机构也都在纷纷介入这类业务，也不断有国企和上市公司进来，但对于企业来说，面对市场竞争最突出的核心竞争力还是风控和信审环节，主要看企业是否拥有足够多的专业人才和行业积累、是否拥有强大的掌控能力和成熟经验。

以捷越联合来说，目前无论是风控、运营层面，还是资信端、财富端，都可以说是拥有了一支过硬的团队，无论是从专业人才、技术和经验沉淀，还是高管团队、整体规划上看都具备了一定的行业优势和地位，这些才是我们的核心竞争力，对此，我们也很有信心。

记者：如何看待当前 P2P 行业的市场竞争？

王兴军：目前我们所布局的城市中，P2P 介入较早的城市有长春、大连、哈尔滨、沈阳等，在我看来，市场竞争并不仅仅取决于进入市场的早晚，也并不仅仅表现在产品或是模式上，值得注意的是，当前一些企业对于市场竞争做出的反应甚至是急功近利地四处“高薪挖角”，这在目前已经属于一种超常规的竞争。

当诱人的高薪摆在面前时，很少能有人毫不动心。面对外界的诱惑，坦白说，我们也有员工甚至管理者彷徨过，而最终我们的很多员工面对其他企业高薪挖角的诱惑，仍不改对企业的忠诚。

是什么坚定了我们的信心？那就是两个字：未来。因为我们相信未来，因为我们的目光看得更远。正像有人曾经问我：未来是什么，未来在哪里；也有人问我，捷越，到底是什么。对这些问题，我的回答是：你期待捷越是什么，捷越就是什么；你心里希望捷越成为什么、相信它会是什么，捷越就会是什么。捷越，是我们大家的捷越，是我们每一个人的捷越，我们要用双手托起它，要用梦想、希望和行动来成就和铸造这家公司。

当然，我们在工作中都渴望获得成功、获得激励，我们也可以看到，很多公司对于销售人员的激励，主要是依靠物质层面的奖励；而我们如何来激励自己的人才？我们不仅是靠丰厚的物质待遇，更重要的是在精神层面、荣誉方面的激励，我们要为大家找到正确的方向，找到成长和发展的阳光大道——如果你在捷越种下一个梦想，能够为实现这个梦想去努力，就会有一种内在的精神的力量去支撑我们克服一个个困难、渡过一个一个关口，最终成就人生的价值，这种内在的精神力量和走到底的信念，才是最终成就一个企业基业长青最重要的基石 **JY**



捷越联姻伙伴——向上 360 互联网金融的实践者

当互联网金融带来一轮炙热的浪潮时，也促进了从业者们的思考，随着创新模式越来越多，案例越来越丰富，对互联网金融的实质研究也将越来越清晰。`

近日，记者走访了向上 360 在西海时间轴举行的媒体见面会。会上，向上 360 总裁陆雨泉向媒体记者分析了中外互联网金融的由来与对比。

在向上 360 陆雨泉看来，互联网金融的定义就是借助互联网与数据手段的优化，而完成的金融理财业务。其特点是要求客户参与度要高，服务更加个性化，投资与资金需求对接更加便捷化。而互联网金融从信息资讯时代到基础设施时代，再到融资时代，最后走到金融大数据与个性化服务时代。

纵观国内财富市场发展历程，其年增长超过 15%。大众富裕阶层迅速扩大，全球知名财经媒体《福布斯》在《2014 中国大众富裕阶层财富白皮书》中统计数据表明，中国大众富裕阶层的人数达到 1197 万，预计到 2014 年底将达到 1401 万人。业内机构数量激增，竞争形势加剧，但也给企业创造了市场空间。在市场发展迅速的同时，贷款市场年增长率超过 20%。大企业贷款保持增长，小微企业及个人消费市场释放加速。截至 6 月末，金融机构小微企业人民币贷款余额同比增长 15.7%。但仍有 80% 的小微企业，其中 40% 面临“融资难”的问题；75% 的个人尚未获得相应的信贷支持。

与此同时，又创造出了另一个新机遇：机构正在积极探索基于互联网的获客与客服方式。基于大数据的客户获取 / 风控 / 服务将成为核心。

在如此多机遇的互联网金融大潮下，向上 360 是如何做的呢？

向上 360 从用户角度出发，提出一站式互联网理财服务理念，继网站之后推出了向上 360 手机客户端，为用户提供了方便、快捷的掌上理财平台，根据用户选择的风险偏好区间推荐相应的优质投资配置组合，用户可实现设置理财目标，加入适合自己的理财计划，通过系统自动投资、循环出借等功能，将“轻松理财”变为现实。这种网站端 + 手机端的平台结构，在帮助用户全方位、全时段地掌握互联网理财信息的同时，极大地拓宽了推广渠道，增加了客户粘性，降低了服务成本。

与此同时，向上 360 关注用户对于收益稳定性、资金安全性的要求，在移动端率先推出货币基金产品，实现债权 + 基金的复合型理财投资模式，形成了全面、多样的产品链。

目前“向上 360”已经获得由央行、银监会、北京市工商局、北京市金融工作局等多家政府机构核准颁发的“北京市的金融信息服务牌照”。截至目前，“向上 360”平台上线不足一年注册用户已逼近 150 万，并以最高 300% 的月增幅成长，目前交易额已突破 5 亿元，为投资者创造了超过 4000 多万元的价值。

在产品供应合作机构上，向上 360 与北京捷越联合展开业务合作，并授权合作伙伴免费使用系统，并且对合作伙伴的产品进行了标准化包装，可以实现完整的数据链跟踪。未来向上 360 可能与证大财富、证大速贷达成合作关系，为用户提供更优质更多元的选择。

向上 360CEO 陆雨泉表示，接下来，向上 360 将继续加强产品组合和业务扩展，逐步发展为综合债权类理财项目、货币基金、保险、彩票业务的一站式理财服务平台，进一步践行科技创新、服务创新理念，力求为用户提供快捷、高效、成本低廉的个人金融理财服务。 **JY**



正能量团队 缔造捷越精英

2014年7月至9月,经过捷越财富精英们的激烈角逐与比拼,第三季“捷越精英俱乐部”又一次迎来了他们的主人。据统计,入围第三季“捷越精英俱乐部”业绩最多、人数最广的当数捷越北区威海分公司。实际上,威海分公司已经连续两个月蝉联捷越财富的销冠。威海分公司为何能一直保持如此佳绩?入围“捷越精英部”的人数为何如此之多?带着这些疑问,总部及捷越财富北区的同事采访了威海分公司的精英们。

坚持与放下

团队的发展离不开成员之间互相激励和支持的氛围。在这种环境下,团队成员之间会形成一种内在的凝聚力。

刘进清的团队就是凭借这样的氛围与内在凝聚力获得了成功,她也再次以团队经理身份入围“捷越精英俱乐部”。

与威海分公司的大多数团队不同,刘进清的团队都是没有销售经验的新人,因此,刘进清团队的成就也非常具有借鉴性。

刘进清表示,她一直注重为团队营造一种互相激励、互相比拼的

竞争氛围,业绩差不多的客户经理要进行PK,输方请赢方吃面。在威海,吃面是代表长长久久,而在刘进清的团队,吃面代表长赌长败。因此,她的客户经理谁都不想吃面,为了避免吃面,他们奋发向上,争当第一。

刘进清在团队经营方面也独具特色,她总结说:她的团队的成功离不开“三本一夹”,“三本”是客户联系电话本、客户拜访记录本、准客户具体资料本,“一夹”是包含公司经营状况、资质、行业新闻资讯的展业夹。正所谓机会总是留给有准备的人,刘进清的团队凭借这准备充分的“三本一夹”,赢得了客户的信任,从而赢得了市场的认可。



威海分公司精英团队

刘进清是老业务员出身,具有非常扎实的展业技巧,她放下身段,坚持把自己的展业技巧全部分享给团队成员,她相信只有无私分享才能使团队成员真正成长,真正创造业绩。

由于所有理财经理都没有销售经验,刘进清手把手辅导,甚至亲自示范。实际展业过程中,往往是第一次刘进清先讲,理财经理旁听,最后理财经理必须要把第一次展业技巧总结、消化。第二次理财经理主讲,刘进清在一旁辅导,理财经理同样需要总结、消化第二次的展业技巧。这样的辅导与示范让团队成员们受益非浅,并且具有非常强的实操性。她的团队成员很少会出现挂零现象,这与刘进清的无私分享与亲自教导是分不开的。

除此之外,刘进清每周会风雨无阻地看望驻点理财经理,及时帮助他们解决问题。如果理财经理遇到客户拒绝的情况,刘进清会向理财经理实际演练遇到拒绝时的处理方法,当场化解理财经理的受挫心理,调整理财经理的心态,增强他们的展业信心。

威海分公司经理宋志军说过一句话,“团队的灵魂是由团队的负责人决定”。刘进清“正气”、“无私”的精神特质影响了团队内的每一名成员,她的团队充满了“正能量”,在这种“正能量”精神的鼓舞下,她的团队成员勇于进取,敢于争先,为不断取得辉煌业绩打下了坚实的基础。

要么等待、要么精彩

团队经理冯莉不仅是一位漂亮、干练的捷越精英,同时她也是一位年轻的母亲,她的儿子刚刚满半岁。

来捷越之前,冯莉是从事银保外勤工作的,由于朋友王文杰(威海分公司大团经理)的极力推荐,以及自身敢于挑战、敢于拼搏的冲劲,她加入了捷越。其实,加入捷越初期,冯莉对整个P2P行业,以及捷越都持有怀疑甚至是不信任的态度。

就在冯莉迷茫,对自己的未来职业规划产生困惑的时候,威海分公司的领导和同事们给予了她无私的关怀和引导,在这种“正能量”的感召下,冯莉度过了最初的入职焦

虑期,她决定留下来,与捷越一起奋斗,她说,“我如果一直在原地等待,成功不会来,只有选择奋斗,才能迎接精彩的人生”。

每个人的成功都不是偶然,必须付诸有效地行动才算是为成功铺垫了基石。冯莉刻苦钻研业务,抓住每日晨会契机向“老前辈”请教与学习,极尽一切所能提高展业水平,冯莉用专注和努力敲开了成功的大门,她的业绩很快实现了破零,并且当月就超额完成了业绩任务。

正当冯莉对未来踌躇满志,准备大展鸿图的时候,另外一个好消息也随之而来——她怀孕了。这个消息对她来说是喜忧参半,她在捷越的事业刚刚起步,此时怀孕有可能会影响自己的销售业绩,也有可能在业绩比拼的时候“被考核掉”。但捷越威海分公司没有放弃她,给予了她人文的关怀和悉心的照顾,公司领导让她安心怀孕,踏实工作,不用担心业绩。冯莉又一次被捷越的“正能量”所感动,她决定不能因为怀孕,使自己的业绩掉队,要用自己的实际行动来回报捷越。冯莉在怀孕期间仍然坚持工作,甚至临

盆前也坚持亲自给客户送合同。她的怀孕不仅没有影响业绩，而且成绩一直名列前茅。

坐月子期间，冯莉背着家人偷偷整理客户资料、给客户打电话，家人发现后对她进行了严厉的批评，她却笑着说：“我不能因为生孩子而让客户等待，我要么不干，要干就干最好，要让客户实实在在的体会到我的服务，捷越的服务。”

冯莉非常重视客户的经营及维护，她的手机号码多年不变，逢年过节一定会给客户发去祝福短信。更难得的是，她能记住每一位客户的生日，并在客户生日当天亲自赠送礼物和蛋糕。她的行动感动了很多客户，大家对她赞不绝口，而且还给她介绍了很多新客户。

付出和回报往往是对等的，冯莉的用心付出给她带来了回报，她的业绩使她一次又一次成功步入了“捷越精英俱乐部”荣誉殿堂，成为捷越精英中的精英。同时，她的职业生涯也迎来了跨越式发展——由理财经理晋升为团队经理。她的专注与拼搏同样用在了团队经营上，团队中无一人因考核掉队，她的团队整体业绩不断提高，为威海分公司的整体业绩做出了卓越的贡献。

选择大于努力

有时候，一个选择会改变人的一生。站在人生的十字路口，有的人选择原地停留，有的人选择被动等待。但梁新娜一直相信，只有主动选择才能带来新的机遇，选择往往大于努力。

梁新娜是一位漂亮的女“海龟”，回国后从事服务生意，出于对稳定工作的向往，她后来又成为全国连锁商超的区域销售经理，销售经验非常丰富，并且积攒了大量的资源和人脉。但与冯莉相反，梁新娜与捷越的结识纯属偶然，当捷越威海分公司还在筹建期的时候，出于对新兴行业的向往，梁新娜选择来到捷越，成为捷越威海分公司的第一位理财经理。

梁新娜起初对 P2P 行业、对捷越也是非常陌生。由于不了解，入职前两个月，当



威海营业一部经理宋志军

她的朋友向她咨询 P2P 的时候，出于谨慎和对朋友负责任的态度，她没有跟任何朋友介绍 P2P 业务，这样的做法致使她两度处于“被考核掉”的边缘。

捷越威海分公司从成立之初，就大力营造了“比学赶超”的“正能量”氛围。冯莉的加入，以及其不断攀升的业绩，深深的“刺激”了这位“曾经”的销售精英。为了超越冯莉，梁新娜加紧学习 P2P 知识，认真参加捷越威海分公司的专业培训与演练，她的团队经理也不断鼓励和帮助她，梁新娜以最快的速度融入公司、融入团队，她敢于开拓市场，面对拒绝百折不挠，她的努力与改变得到了回报——业绩有了突破性增长，并且连续三季入围“捷越精英俱乐部”，同时她在捷越的职业生涯又翻开了崭新的一页——成为团队经理。

由于取得了良好的业绩，威海多家 P2P 公司纷纷向梁新娜抛来了橄榄枝，希望梁新娜能加入他们，并向梁新娜许以高薪、高职。但梁新娜抵挡住了诱惑，她说：“捷越的‘正能量’给了我信心，捷越的‘培养’给了我成功，我相信自己的选择没有错，我也会按照这个选择坚定地走下去，往往选择

大于努力。”

捷越，让我变得美丽而温暖

对公司而言，王文杰是威海分公司的大团经理；而对王文杰的团队而言，她是一个与团队共同成长，在背后支持团队、为团队服务的强大后盾。

王文杰给人第一感觉是一位温婉美丽的职业女性，但她说是捷越使她变成美丽而温暖。加入捷越之初，王文杰对捷越也持有怀疑态度，她甚至托北京的同学到捷越总部考察，同学给她反馈的考察结果是正向的，因此，她坚定了在捷越工作的信心。

经过王文杰的不懈努力，她短期内就成功晋升为一名团队管理者，角色的改变也带来了王文杰心理的改变，王文杰意识到自己作为一个团队带头人，更应该全情投入，为大家提供服务，要成为大家坚强的后盾。

为了加强团队管理能力，王文杰通过上网、电话咨询，甚至假扮客户去同业公司偷学话术，然后教给团队成员。王文杰经常陪同团队成员拜访客户，增进客户感情，了解客户需求，将捷越的服务品质传递给客户。



威海分公司团队经理梁新娜

更多的时候王文杰是在帮助团队录单子，在很大程度上提高了团队的工作效率。

同时，王文杰坚决贯彻威海分公司的“会议经营”方针，并将会议经营与团队激励相结合，每个月召开月初团队经理会、工资次日全体成员会，王文杰坚持“以会带训”，通过会议进行经验分享与培训演练，将会议开成了实实在在的业绩激励会、实操经验培训会。

王文杰说：“加入捷越这一年来，我改变了很多。不仅收入上有了一定程度的提高，性格上也更加平和。现在非常乐于主动沟通，主动承担责任，并且善于分享。捷越使我变得更加温暖。”

威海精神——简单，正气，和谐，快乐

“一个团队的灵魂由管理者决定。理财经理要像赛跑运动员一样，在比赛过程中，要拼命保持体力，不看后面，闭着眼睛向前冲，闯过去就是胜利”，捷越威海分公司经理宋志军说。

宋经理说，捷越威海分公司没有什么独

特的成功秘诀，只是坚决践行总公司“捷思致诚，执信以越”经营管理理念，贯彻“简单，正气，和谐，快乐”的“正能量”威海精神。威海“捷越人”要当一个“头脑简单，四肢发达，只听指令，和谐快乐”的“运动员”，每一名“运动员”都认真履行自己的工作职责，从小事做起，将每一件小事落到实处，把简单的事做透，做踏实，自然而然就会获得成功。

经过笔者的初探，探询到了一些成功秘诀：

威海能够成为“销冠”的秘诀之一——团队“正能量”+“会议经营”。一天之际在于晨，威海分公司的每一天都是从晨会开始。解读财经资讯、绩效分享、重点点评… …威海分公司坚持“以会带训”，将会议变成实用的晨会，变成真正的技能培训会，让理财经理们每天都充满“正能量”，带着高昂的激情和优秀的技能去展业。

威海能够成为“销冠”的秘诀之二——“业绩分配与考核”。晨会、不定期破零夕会、团队经理月经营分析会、月总结、月启动会（业绩任务分配），宋经理说：“千斤重担人人挑，人人头上有指标”。捷越第一分公

司的每个团队的业绩都在总部分配业绩的基础上额外增加 10% 的任务。

威海能够成为“销冠”的秘诀之三——“选拔德才兼备的人才”。“我们不易用团队领导，用一个就要成就一个。”宋经理说。威海分公司的大多数人才来源于银保行业，以及各行各业的销售精英。在选拔人才时，威海分公司有一套严格标准，如人才的人品大于能力，找德才兼备的人才，宁缺勿滥。

威海能够成为“销冠”的秘诀之四——“无私分享”。威海分公司所有员工以团队灵魂——“正能量”为指引，在日常工作中大家以“公司为家，无私分享”，只要有好的经验、好的方法都会毫无保留的进行分享，大家互相切磋、互相交流、互相演练，共同提高展业水平。通过这种方式，使所有理财经理都能充满自信，激情展业，不屈不挠，勇往直前。

威海能够成为“销冠”的秘诀之五——“没有管理者，只有服务者”。“重视客户服务品质与客户体验”是捷越联合的经营理念，同时也是威海分公司的服务口号。威海分公司在给客户提供优质理财模式的同时，也给客户提供了最优质的服务。如有行业或公司最新资讯，威海的客户经理们会实时向客户发送消息，为客户答疑解惑，并准时将对账单亲自送到客户手中，逢节过年一定会上门拜访所有客户，与客户成为知心朋友，让客户能时刻体会到捷越的真诚与关怀。

捷越威海这支“正能量”的团队的向心力与战斗力决定其必然能够走向“销冠”之路。这些所谓的秘诀不能代表威海捷越人的全部“精神”，只涵盖了小部分“威海魂”，但仅仅这一小部分已经非常能够发人深省，引人深思了。

在捷越“捷思致诚，执信以越”经营理念下，捷越人坚持科技创新、模式创新、服务创新的核心竞争力，不断提升捷越的服务品质，优化客户体验，使捷越早日成为行业内的领军者，成为推动行业发展的中坚力量！**IV**



科技与展业的完美结合

第三季精英俱乐部纪实

2014年9月16日上午，捷越精英们带着荣誉与喜悦登上了成功的“宝塔”——“精英俱乐部”，迎接这群精英的除了捷越总部工作人员热情洋溢的欢迎和体贴周到的安排之外，还有捷越联合“科技创新”的“小伙伴们”——微拍、微邀请……

为增强“第三季精英俱乐部”活动现场的互动，让精英们身临其境地感受新媒体生活，并让新媒体成为他们未来展业的利器，捷越联合秉承“科技创新”精神，精心为捷越精英们准备了一场特殊的“培训”。

微拍

总部特意在培训中引进了微信新设备“微拍”，微拍是针对大多数企业品牌营销手段不足，微信粉丝增长缓慢而推出的一款时尚美照生成产品。它的核心优势是增进人与人之间的互动、沟通与交流，帮助企业与客户

建立沟通互信，进而建立口碑，实现客户帮助企业创造价值的目的。“第三季精英俱乐部”活动现场的“微拍”设备受到了在场精英们的热情追捧，他们争相使用“微拍”设备，体验高科技带来的时尚生活。精英们表示，“微拍”设备可打破展业僵局，迅速与客户打成一片，可谓是展业中的“利器”。

微信墙

而活动现场的“微信墙”则给精英们带来了心灵的触动。简单“扫一扫”捷越联合的二维码，就可通过投影将自己的观点、心声与建议上墙，分享个人观点与心灵的触动。在此环节，精英们纷纷将心中感慨发布到微信墙上与大家分享，一句句真诚的话语充满了打动人心的力量。精英们表示，捷越是个大家庭，领导的关怀，同事的关心总是感染着他们，但感动的话语却没有表达的途径，“微信墙”的出现让他们有了情感宣泄的“出

口”，使他们能够将心中的话语表达出来。

微邀请

精英们表示在他们跨入“精英俱乐部”大门之前，就已经体验到了捷越总部的贴心与创新，以往他们收到的只是一条短信邀请，这次他们收到的却是别具心裁的“微邀请函”，只需输入“精英”两个字，他们就能看到第三季精英俱乐部电子邀请函，活动时间、地点、日程安排、航班号一应俱全。

微抽奖

最后的微信抽奖互动环节将活动现场气氛推向高潮，抽奖过程中，精英们的头像不断闪动，丰厚的奖品，直观的中奖过程，让精英们一再体会到了捷越总部的用心和科技创新。“没有管理者，只有服务者”、“模式创新、科技创新、服务创新”的捷越文化已经根植在每一位捷越人心中。 JY



永不轻言放弃

■ 文 | 高亮（北区财富中心长春一公司 2 营业部）

成功是持续不断实现一个有价值的理想的过程。在工作与生活中，这句话一直激励着我，每当我想起这句话，心中就会充满无限的力量。正如美国总统林肯，虽然多次经历挫折，但他总是不屈不挠，不懈努力，最终成为领导、拯救美国联邦，结束奴隶制度，美国历史上最受人景仰的总统之一。

多家销售公司的磨砺，让我对自己的工作能力充满自信，但上天似乎并不会轻易把成功赐给每一个人。记得刚入职时，忙忙碌碌转眼已快到月底，但我的业绩树上仍然光秃秃没有结出一颗喜悦的果实，一个个答应好的客户居然在我去签单时全部“挂掉”，这些着实给了我不小的打击。

对刚转行做 P2P 的理财经理缺乏信任、对捷越公司的不了解、手上的钱刚好被别人借用了……这些都成了客户用来拒绝我的理由。这个行业到底行不行，我是否适合这个行业，站在选择的十字路口，我有些犹豫、有些迷茫，但我转念又一想，如果心里有阴影，就永远也见不到光明。莎士比亚说过：“我们的怀疑是叛徒，让我们畏缩不前，让本能成功的人因却步不前而失败。”我冥思苦想，终于明白，一个人本着一定要达到目标的信念，坚持不懈，是没有什么可以阻挡他的。看着别人一个个签单，我在心中一直告诉自己，不要放弃，不要放弃，别人能行我也能做到。

终于，在我入职后的第二个月，一个之前公司的老客户，在我的耐心讲解下，有些犹豫地签下了我在捷越的第一单。我清楚的记得，等待她来公司签单前的场景，我在职场里来回踱步，还不时向楼下的马路上眺望，虽然只是等待了二个小时，但对我来说好像有一个世纪那么长。她在合同上签下姓名的那一刻，带着几分喜悦、几分激动的我眼泪几乎涌了出来。虽然客户那次只购买了十万，但却给我今后的工作增添了很大的信心。

信任是敦促我不断前行的理由，捷越强大的股东背景实力，高端大气的办公场所，给客户经理们的优厚待遇，以及在产品种类上的不断创新，这些都成为我在捷越工作的强大动力。同时也让我有幸搭上公司二季精英俱乐部出国游的列车，与大家一同畅游济洲岛，观光首尔城。公司细心准备的每一瓶矿泉水都印有精英专享，每一顿饭都像接待贵宾那样丰盛，住宿酒店安排得高档舒适，培训嘉宾讲解得精彩纷呈，这些无不让我真正体会到幸福感和荣誉感。

时光荏苒，我来到捷越快一年的时间，正是因为捷越这个平台，才使我取得了今天小小的成绩。与捷越一同走来，也让我见证了捷越从小到大、从无到有，美丽蝶变的过程。在未来时间里，让我们携手并肩，共同努力，不管困难与否，都不轻言放弃，一起在捷越创造新的辉煌，新的佳绩！ JY

捷越动态 EVENTS

@ 捷越联合【捷越联合再获“中国互联网诚信示范企业”殊荣】

2014 年 9 月 10 日

继捷越联合官网成功获得“诚信网站”荣誉认证后，捷越通过层层审核，再次喜获“中国互联网诚信示范企业”荣誉称号，并有幸当选为中国电子商务协会“理事单位”。该荣誉称号的获得标志着捷越联合企业信用的建设取得了实质性的成果，也意味着捷越联合在行业及消费者层面获得了良好的口碑。今后，捷越联合将以此为基点，在网络信息化领域不断发挥自身的诚信影响力和社会责任，为我国互联网、电子商务信息化领域的诚信体系建设不懈努力！

www.jieyuechina.com

@ 西区财富【捷越西区财富中心周年庆暨培训会活动圆满落幕】

2014 年 8 月 27 日

8月27日，捷越西区财富中心举办了“这一站捷越，下一站未来 2013-2014 年度周年庆典暨年度培训活动”，西区捷越人齐聚一堂，共同分享了这一重要时刻。北京财富中心城市经理李静茹、南京财富中心城市经理郭锐代表各捷越财富中心领导、同事出席了此次活动。庆典之后是精彩纷呈的培训讲座，在活动结束时，西区城市经理杨若煜先生为活动作了精彩总结，他表示“在未来的道路上，捷越希望能与每一位员工继续共同创造属于我们的辉煌！”

www.jieyuechina.com

@ 捷越联合【“捷越联合”官网荣获“诚信网站”认证】

2014 年 9 月 3 日

近日，北京捷越联合信息咨询有限公司，荣获中国电子商务协会负责审核、认证并颁发的“诚信网站”资质。此殊荣的获得一方面体现了捷越联合品牌得到国家权威部门中国电子商务协会的充分认可和肯定；另一方面，也标志着捷越联合将来更需要通过自身的努力，成为互联网金融行业的诚信标杆示范企业。捷越联合将用诚信经营打造卓越品牌，让捷越联合成为广大客户最信赖、最亲密的朋友。

www.jieyuechina.com

@ 南区资信【南区资信清远分公司开业】

2014 年 8 月 26 日

8月26日，经过紧张的前期筹备，南区资信广东区清远分公司正式开业。清远分公司的成功组建和正式运营，是捷越联合在广东区稳健、快速发展所取得的喜人成果！希望清远的同仁们能够振奋精神、昂扬斗志，进一步精诚团结，为捷越联合的发展贡献力量！

www.jieyuechina.com

@ 南区资信【东莞市政府领导莅临东莞金融街暨在捷越指导工作】

2014 年 9 月 2 日

9月1日，东莞市委书记、市人大常委会主任徐建华到南城调研东莞民间金融街发展，针对民间金融街招商工作，吸引金融机构和企业进驻，针对东莞广大中小企业融资“解困”问题，在北京捷越南区区域会议室进行指导工作。徐建华强调，东莞民间金融街要发挥自身优势，进一步加强紧迫感，增强信心，于此同时，为支持东莞民间金融街发展，市政府将对进驻的企业给予专项奖励。

www.jieyuechina.com

@ 南京财富【捷越南京分公司举办周年庆典暨中秋答谢会】

2014 年 8 月 23 日

8月23日，捷越南京分公司在汤山锁石村举办了周年庆典暨中秋答谢活动，共有300位新老客户参加。借此活动，捷越南京分公司向所有支持和信任捷越财富的客户朋友们表达了感恩之情，并向他们送出了捷越财富的真挚心意。活动现场气氛热烈、和谐、融洽。南京财富表示，在捷越“捷思致诚，执信以越”的经营理念指引下，开拓创新，锐意进取，要以更好的成绩回馈朋友！回报公司！

www.jieyuechina.com

@ 南区资信【捷越南区信销 2014 年度上半年工作研讨会】

2014 年 8 月 20 日

8月20~21日，捷越南区资信召开了2014年上半年工作研讨会。会议主要从业绩、逾期和成本三个角度深度剖析了各分部优劣势，并就下半年工作思路进行了部署。上半年，在公司领导的正确领导下，在各分部的鼎力支持下，南区全体员工紧绕公司的目标业绩，取得了较为满意的经营业绩，下半年各分部将以更加饱满的热情和昂扬的斗志，为实现公司2014年度目标任务而努力奋斗。

www.jieyuechina.com

@ 东区资信【吉庆东区新楼架梁 捷越东区管理部乔迁庆典】

2014 年 8 月 8 日

2014年8月8日，合肥天鹅湖银泰城13楼内外鲜花烂漫，彩旗招展，人声鼎沸，在这个祥和富贵的日子里，迎来了东区资信管理部的乔迁庆典，捷越联合总裁秘书毛奇浩先生，东区总监崔琛先生，东区各分部负责人，东区管理部全体员工，安徽分部和合肥营业部管理层共70余人共同出席了此次乔迁庆典。乔迁庆典仪式由大区管理部行政部全程策划主持，整个庆典温馨、流畅、充满激情，东区，加油！

www.jieyuechina.com

@ 北区财富【捷越北区财富长春地区风控知识培训】

2014 年 8 月 8 日

8月8日，北区财富中心举办了长春地区风险管控知识培训，北区财富中心王兴军总监、北区各部门经理、城市经理等出席培训。本次培训特邀捷越总部风险管理部总监王晓婷女士授课，晓婷总为全体学员全面剖析了捷越的风控理念及风控模型等重要的风险管控体系内容，深受学员们欢迎。本次长春地区风控知识培训取得了良好的培训效果，学员们纷纷表示必将秉持公司严格的风控制度，专业经营，愿捷越北区长春地区业绩一路长虹！

www.jieyuechina.com

@ 北区财富【捷越财富北区召开理财会授权培训班】

2014 年 8 月 6 日

2014年8月6日~9日，捷越北区培训部在长春召开了捷越财富北区理财会授权培训班（东北片区），来自13个营业部的39名同事参加培训。本次培训邀请北区总监助理邢宝忠、北区培训部经理钱宏博、北区培训部讲师李佳奇就《理财会的意义及操作要点》、《理财会主讲人讲授要点》、《语言技巧的表达》等内容分别为学员们授课。会后，学员们一致表示收获颇丰，他们一定会学以致用，传承精英梦想，共筑捷越辉煌！

www.jieyuechina.com



行业观点 Opinions



何大勇 当前的互联网金融竞争将围绕四大领域展开

【波士顿咨询公司（BCG）董事经理、BCG中国金融业智库负责人】

当前的互联网金融竞争将围绕基础设施、平台、渠道、场景四大领域展开。其中基础设施是指支付体系、信用体系、基础资产撮合平台；平台是指社交、导航、服务整合、个性化；渠道是指多渠道整合；场景是指应用场景及产品。未来哪些机构能在这四大制高点找准自己的主战场，建立清晰的竞争策略，谁就能握有先机。互联网金融还将创造一系列的社会经济价值，通过低成本、创新的商业模式促进普惠金融的实现。到 2020 年，可将我国小微融资覆盖率从 11% 提升至 30%~40%，同时互联网金融也将成为中国金融改革强有力的助推器。



梁伯韬 中国金融市场更易受互联网的颠覆

【CVC大中华区主席及董事合伙人】

由于中国资本市场发展得比较慢，所以互联网更容易对中国金融市场产生颠覆及挑战。传统的银行可能会抵制或是抗拒互联网金融的发展，不过，中国金融行业和资本市场要发展，不但要开放和改革，还要跟国际接轨。现在监管机构担心互联网对传统金融业带来太大的冲击，从而影响到金融市场的稳定，不利于经济的发展。实际上，在推动互联网金融发展的过程中，监管机构可以起到非常重要的作用，不只是为了监管，而是应该引导市场健康的发展，促进市场的规范。期待中国能早些颁布有关监管的法规，引导互联网金融健康发展。



李湘宁 互联网为金融业带来新的机遇

【工业和信息化部电信管理局局长】

近年来，互联网金融有效适应了社会大众消费、投资以及微小企业融资等金融服务需要，对发展普惠金融发挥了积极的作用。互联网金融健康发展既需要政府各部门有机配合、协同监管，更需要从业机构落实责任、加强自律，工业和信息化部作为行业主管部门将积极支持互联网金融业务发展，与金融监管部门加强沟通与协作，提升互联网与信息安全保障的能力，营造有利于互联网金融发展的网络环境。在国家高度重视，政策利好，科学技术高速发展，市场空间前景广泛等良好机遇之下，让我们共同把握机会，推进互联网金融健康发展。



李鲁阳 互联网金融解决中小企业融资难

【中国中小企业协会副秘书长】

在中小企业的发展过程中，融资难问题的解决，除需要金融体制改革外，技术集成也是重要方面。互联网金融的发展将成为解决中小企业融资难的一个很好的途径。针对企业融资，互联网金融有着放款速度快、贷款审批流程简单的优势，能满足中小企业日常所需。从服务实体经济的角度来说，这种创新模式为中、小微企业等金融服务比较缺失的群体提供了恰当的服务，实现了小贷双方在投融资两端的共赢，既提升了贷款者的收益，又降低了借贷者的融资成本，推动了实体经济的发展，甚至通过资金融通促进了个人借贷者的直接消费。



陈宝国 先做好风控，再规模化发展

【广东互联网金融协会会长】

根据彭博数据显示，Lending Club 市值已赶超 97% 的美国上市银行。按 50 亿美元的估值计算，Lending Club 估值较去年 11 月已经翻了一倍。美国 Lending Club 上市，对于中国 P2P 行业有很大的鼓舞作用。中国 P2P 更多强调线下的现场评估，要求团队要有丰富的传统金融服务经验，也要有互联网思维。金融重点在风控。团队要把风控模型建好了，再去扩大发展规模。P2P 网贷行业的发展，是一场马拉松。目前正处于优胜劣汰、竞争激烈的快速发展期，可以预期优胜劣汰的趋势会持续。



雷诺·拉普兰切 Lending Club 的成功之道

【Lending Club 首席执行官】

我们的利率比银行低 400 到 500 个基点，但客户满意度是银行的好几倍。回顾由科技驱动的创新的历程，主流企业能和创新企业抗衡的例子少之又少——亚马逊 VS 鲍德斯（Borders）、网飞（Netflix）VS Blockbuster。摩根大通如果想要达到相同成本水平，就必须关闭 8000 家分支机构。除分支问题外，还有技术流程和自动化，开发 Lending Club 网页应用的那些人来自于 Facebook、谷歌、PayPal 和亚马逊，而不是来自于银行。再看中国市场，在我看来，中国金融市场一个长期的特殊性是“刚性兑付”，即收益与风险长期背离。刚性兑付是当前中国货币多、资金多但资金成本又很贵的根源。



谢平 P2P 推动了金融民主化和普惠化

【中国互联网金融之父、中国投资有限责任公司副总经理】

P2P 网贷是最能体现互联网金融的一种金融安排，将来会逐步替代贷款。P2P 不仅推动了金融民主化和普惠化，解决诸如个人和小微企业在消费、投资过程中的内生需求，还将派生出许多类似 P2P 的其它金融业务。同时也应看到，目前征信系统不健全是直接制约 P2P 网贷的信用评估、贷款定价和风险管理的核心障碍。互联网金融要健康发展，关键是把握发展与监管之间的平衡。一方面，积极鼓励互联网金融创新，发挥互联网金融服务实体经济、配置金融资源的作用。另一方面，完善监管，切实防范和化解互联网金融的风险。



马蔚华 小微企业融资难问题应得到特别重视

【香港永隆银行有限公司董事长，原招商银行股份有限公司行长兼首席执行官】

成长型的小微企业是应该得到特别重视的，过去的经济体系不支持创新，银行不支持创新，因为银行的间接融资贷款有条件，要抵押担保，为了规避风险，有很多的约束。银行认为：创新企业空间很大，成功了是一个正常的企业，不成功了银行还冒着风险。所以很多中小企业融不到资，也无法创新，我觉得现在这个体制需要改变。目前国家也逐渐认识到这一点，银行整个结构在变化，银行本身支持的重点、服务的对象也在发生变化：现在银行比较重视出口、跨境金融和互联网金融。



Alain Raes 未来互联网金融发展的挑战

【SWIFT亚太区及欧洲、中东和非洲区首席执行官】

我相信科学技术将会不断发展，对此，金融行业需要不断去适应、不断做出改变，我相信对互联网金融行业的利益和兴趣将会不断地增加。毫无疑问，我们仍然需要有一些监管者来确保整个系统的运行仍然是遵守某种规则的，而且保证它的运作是能够确切扶持使用者的。此外，关于风险，我想说的是，你在全球运营的时候，不仅仅要确保你在一个国家是合法的，还要考虑到其他国家，这对于未来互联网金融的发展会是一个挑战。因为随着越来越多的互联网金融的参与方到其他国家发展业务，他们将会越来越多地接触到不同的监管。



尼古拉斯·博斯特 引导互联网金融健康发展

【彼得森国际经济研究所助理研究员兼中国项目经理】

互联网金融公司给银行的竞争压力可能同时催生良性竞争和恶性竞争。良性竞争的迹象已经出现，银行已开始推出自己的互联网金融产品。恶性竞争的形式将是，银行通过推出回报率难以为继的理财产品来拼抢资金，通过增加隐性担保数量来加剧道德风险，以及通过游说监管机构来寻求阻碍金融创新。在国有银行占主导地位的中国金融体系中，互联网金融有可能成为改革和效率提升的主要催化剂。中国互联网金融试验的最终结果将取决于监管接受度，以及是否出台政策引导银行和互联网贷款机构朝着健康的方向展开竞争。



互联网金融不是风险越少越好

■文 | 蔡凯龙

风险在经济活动中是无处不在的。风险来源于不确定性，它是整个市场经济得以发展的基石。经济学体系是建立在理性追求利益最大化的基础上。在成熟市场中，回报和风险不仅相依相随，数量上还具有正比关系。“高风险高回报”是投资界的金科玉律，根本不存在无风险的回报。如果有人推销某种投资产品高回报无风险，那这人99.99%是骗子，剩下很小概率的可能是他真的不是骗子，而是对冲基金里做套利交易的人。市场并不是永远都高效完美，在种种机缘巧合下，市场片刻的失灵可能产生无风险的套利，但这样的无风险套利稍纵即逝。

理解了风险的本质，我们来看看中国的互联网金融风险管理的现状。

中国互联网金融的火爆始于2013年的6月，由众多互联网科技公司在渠道和用户体验上的创新，横空介入金融服务。科技界普遍对

风险理解不够，不时出现“保证收益，无风险”等后来被监管层叫停的互联网金融产品广告。经过一年的高速发展，传统金融行业纷纷投身于互联网金融的大潮里。互联网企业和金融企业开始互相融合，取长补短。此时的竞争核心已经从渠道和用户，转移到产品创新和风险管理上，回归到金融本质的竞争。

这是非常可喜的发展态势，然而在对互联网金融风险管理上却过犹不及，从以前对风险的漠视走到另外一个极端：过于严格控制风险。其产生的原因源于对风险管理的误解：把风险控制得越少越好。具体表现在以下三个方面：

刚性兑付的恶习在互联网金融延续

“风险越少越好，无风险还能回报那就更好。”这就是刚性兑付的写照。这是一种对经济规律的巨大扭曲，对风险估值定价的全面破

坏，严重损害了金融市场合理分配资本的功能。前中国人民银行副行长吴晓灵曾表示，“传统上讲，金融的本质在于经营风险、经营信用，高风险高收益，但中国金融市场一个长期的特殊是‘刚性兑付’，即收益与风险长期背离”。她指出，刚性兑付是当前中国货币多、资金多但资金成本又很贵的根源。

刚性兑付深入人心，意味着中国普通大众缺乏对风险的根本理解。最常见的刚性兑付莫过于“房闹”：购买者获取房价上升的回报，但是在房价下跌的情况下，购买者要开发商赔偿房价下跌的损失。这种恶习也影响了互联网金融领域，集中表现在P2P上的平台担保。

在P2P的发源地美国，P2P只做平台，对接贷款人和出资人，本身不提供担保，因此平台风险小且可控。然而在中国，由于刚性兑付根深蒂固，加上市场竞争激烈，大部分P2P平台为了迎合这种需求，自身或者找第三方提供担保。这样的担保产生两个问题：一是，担保抬高了融资成本。担保方承担了全部或者部分的信用风险，因此需要在贷款利率上体现出来。本来贷款可以以较低的利率贷出给需求方，因为担保使得资金成本变高，扭曲了市场价格。

在P2P贷款利率中，20%或者20%以上的比比皆是。一方面平台由于利率太高，钱贷不出去，另一方面，需要贷款的中小企业和个人，急需资金却无法承担远远高于平均回报的高额利息。钱只能空转，极大浪费资源。

第二个问题是担保的实际效果，目前很多P2P都是自己成立担保机构或者关联企业的第三方担保，此举产生强度系数非常高的关联性风险，即平台的风险和担保公司风险息息相关。当太多借款者违约导致平台资金出现问题的时候，投资者最需要的担保也同时被牵连。这种关联风险极高的担保，对投资者起不到任何保护作用。

造成刚性兑付习惯，除了投资者，监管者也是有责任的。监管者一味的“金融维稳”，不愿意让该破产的破产，该倒闭的倒闭，该受损失的承担损失。因此给投资者一种思维定势，只要有跟政府、国有企业联系的项目或者投资，或者是涉及投资者数目众多的投资，政府为了避免金融动荡，一定最后兜底。因此资金就更加聚集在风险性大回报高，却已经过度投资的政府平台项目上。

而另一边，中小企业却因为资金短缺，即使用支付高额的利息也很难筹到需要的资金。投资者变得非常不理性，不按常理出牌，产生严重的道德风险。监管者应该摆脱这

种“宠惯”中国企业和投资者的行为，应该用市场的方式解决市场上的问题。

天底下没有免费的午餐。成熟的投资者应该明白，在投资回报远远高于国债存款等无风险产品时，其中必然隐含不小的风险。风险无法凭空产生和消失，只能随着回报而一起转移或者分散。当然这一切发生的前提是金融市场比较成熟。随着中国金融市场改革的进一步推进，特别是利率逐步市场化，加上政府减少行政干预，多让市场调配资源，相信刚性支付恶习会逐渐走出历史的舞台。

金融要做的是风险管理而不是一味减少

P2P行业里有一个重要指标是平台逾期违约率，这是一个衡量平台贷款人信用水平的指标。一些P2P经常宣称自己逾期违约率很少，小于2%甚至1%。目前国内没有一个统一的标注，因此各家P2P统计口径和方法不一，逾期违约率没有太多可比性。

由于中国没有成熟的信用系统，国内P2P在防范信用风险，大量使用线上贷款线下风控的模式。征信员亲自到贷款人那边调查，拍照片、取证，甚至连贷款人直系亲属配偶朋友都要询问。这样造成P2P的一半以上成本都花在线下取证上。这种模式下，信用风险是降低了，但是成本却上去了，直接体现在借款人利率居高不下。

建议在做信用风险控制的时候，能把成本因素考虑进去，适当取舍，对于一定要做的大量的征信调查，多借助大数据，借助模型，简化程序。随着利率市场化发展，同时商业银行也开始重视中小企业贷款，P2P市场必将竞争越来越激烈。市场竞争必然传导到产品风控的竞争。花大量成本来做风控的企业，必将竞争不过借助模型大数据低成本来做风控的企业。

任何投资一味地追求低风险或者无风险，而不考虑控制风险的成本，最终的回报理论上会回归到无风险的收益率，即国债的收益率。考虑交易成本，甚至比国债收益率还低。

对于风险的管理，投行有一套成熟的经验值得借鉴。在投行里都有一个Risk Management部门，即风险管理部。相比风险控制，风险管理更能体现应对风险时候的收放自如。风险管理体系中，除了对风险的控制，还有承担某类风控，甚至放大特定风险敞口的管理方法。

以我在华尔街的亲身体会为例，当交易部设计新的复杂的结构化产品时候，都要有一份核心文件叫 NPA (New Product Approval) 的新产品批准文件。该文件要求投行前中后台，大大小小十几个部门主管都批准通过，产品才能上线。其中一个关键部分的就是 Product Risk Analysis (产品风险分析)，它由风险管理部门主导，通过与交易部沟通，风险被分类后，进行定性和定量分析。最后风险大体分为三类：转移成本低的风险、无法转移风险或者转移成本高的风险以及可掌控的风险。

比如信用衍生品部门的结构化产品，涉及股票、利率，甚至商品期货等风险。尽管信用衍生品交易员对这些领域并不擅长，但投行各产品部门之间对冲交易非常方便，成本几乎为零，因此这类风险就可归为转移成本低的风险。这类风险，可以通过交易前的产品设计或者交易后的对冲，把风险和利润转移给擅长这些领域的专家，也就是其他产品部门的交易员。

对于无法转移风险或者转移成本极高的风险，如操作风险和法律法规风险，交易部就要和风险管理部门共同决定是否要承担，承担风险的限额和成本多少，如何采取措施减少风险等等。对于可掌控风险，是指信用衍生品交易部所擅长产品的信用风险，这是他们专业的，赖以生存的领域。对待这样的风险，不单单要全盘接受，而且可以利用杠杆放大风险。总的来说，投行中风险管理的要点就是，在成本最小和利润最大的条件下，转移不擅长的风险，减少无法转移或者转移成本太高的风险，放大作为盈利点的风险。

不能让维稳式监管抑制创新

近一年，大家谈到互联网金融的监管，都离不开风险管理。然而，风险管理对互联网金融监管层是一个全新的挑战：什么风险该监管，监管到何种程度，有何标准，如何监控？

尽管监管者在积极主动地探索研究这些问题的答案，但其背后也存在让人担忧的一面。有些监管者，还抱着固步自封、守旧的思想，以不作为、不担当的求稳心态，面对创新。一遇到创新产品，首先想到的不是创新产品是否利于普惠大众，是否利于效率的改进，是否该鼓励引导，而是想到在自己监管的领域里，不要出什么乱子，出什么风险。为了达到这个目的，就套上“加强风险管理”这个冠冕堂皇的借口来求稳。这种利用行政手段叫停创新产品的行为，严重遏制创新。

大家都知道，风险中有一类叫操作风险，是指企业运营时候产生的营运和操作上的风险。这类风险企业是有根本的动力去控制好的。因为如果不这样，企业的营运成本就会上升，用户体验就会下降，最终会在市场上被竞争者给淘汰。这类风险就应该让企业按照市场规律自己去管理，监管层是不应该插手的。

今年3月中山证券公司推出一款“零佣通”

的创新产品，是指通过手机开户后，在沪深交易所交易股票、基金、债券等，券商只为沪深交易所代收手续费、过户费等规费，自身经纪业务即佣金收入对投资者“买单”。这种极具互联网思维的创新产品，仅仅面世一天就被中国证监会以涉嫌违规叫停。让人哭笑不得的是，具体违反哪条规定证监会没有明说。

翻遍美国金融业的监管案例中，类似上述案例的情况非常罕见。美国金融监管鼓励创新，同时也需要依法监管。法律规定之外，则由企业自主决定并且自担风险。如果美国监管滥用权力，企业完全可以到法院起诉政府，让法院驳回政府的决定。这种尊重市场，让市场来考验，让消费者来选择的体制才能极大鼓励创新。

互联网金融的生命力恰恰在于他的创新。创新必然有风险，只有创新才能保持持续的生命力和竞争优势，而不被社会和市场淘汰。监管者应该做的，不是事无巨细要求少风险，甚至无风险，而应该注重风险监控的顶层设计，注重整个市场的系统性风险和区域风险，以及流动性风险。同时加强对民众的风险教育，逐步引导市场摆脱刚性支付恶习。另外，还应该加强信息披露，让民众了解产品，以便让市场的筛选机制运作起来更加顺畅。

总之，用户、企业和监管者都应意识到，风险管理很重要，但是并不是风险越少越好。对风险的过度控制，会加大成本，会抑制创新。只有风险控制和创新相对平衡，才能保证中国互联网金融健康长远的发展。 JY

（注：本文作者系互联网金融千人会执行秘书长，注册金融分析师(CFA)，金融风险管理师(FRM)；曾任德意志银行（美国）战略科技部副总裁。互联网金融千人会(IFC1000)2013年成立，是由互联网金融一线创业者、研究者以及投资者共同发起并组成的跨行业俱乐部。本文仅代表作者观点。）



2014 年，据不完全统计，中国 P2P 网贷公司数量已将近 2000 家，贷款规模超过 1000 亿人民币（王申璐，刘冉和杨璐，2014）。对比一下 P2P 网贷最先兴起的英国和美国，其网贷平台都只在个位数，贷款规模也不过在数十亿美元的量级（美国是 24 亿美元，英国是 17 亿美元左右），远不能和 P2P 网贷在中国的繁荣相提并论（The Economist, 2014）。中国 P2P 行业在中国的过度繁荣，主要源于中国金融行业的垄断以及缺乏精细化分工的现状。中国 P2P 行业在普惠金融的理念下，在现有金融体系下承担起了 Broker（经纪商），Servicer（服务商），Insurer（保险商）以及 SPV(Special Purpose Vehicle, 特殊目的载体) 的责任。中国 P2P 行业在很大程度上，已经改变了 P2P 网贷的典型模式，与金融业较发达国家

普遍意义的 P2P 网贷完全是南橘北枳。

在中国现有的金融垄断下，金融服务的特权主要控制在国有大型金融机构手中，小微企业以及个人信贷的需求大范围内得不到满足；同时理财渠道也极其匮乏，大量闲置的资金除了银行存款，缺乏投资去向。中国绝大部分的投资者以及有贷款需求的人群都无法得到价格低廉的金融服务。大而不精的银行体系，由于庞大的体积以及高额的协同成本，无法在系统内部建立精细化的分工，同时又由于金融权利的垄断，无法形成社会分工。随着中国经济总量的膨胀，现有的金融体系已经完全无法满足中国经济现有的金融需求，P2P 行业此时应时而生，同时承担了金融体系中多个主体的责任，是中国金融体系逐步完善的必须也是必然。

现阶段的 P2P 行业可以说是非常辛苦

的，他们在中国金融格局里承担了多个金融专业主体的职责。P2P 平台需要通过市场宣传以吸引借款者，评估审批借款者的信用记录以及还款能力，为借款者选择最适合其需求的信贷产品，收集所有申请文件，向借款者解释所有合同条款，以及将借款人信息提交给资金出借人。这所有的职能，恰好是精细化分工的金融体系下 Broker（经纪商）的所有职能。同时，P2P 公司还需要负责贷后的工作，包括向借款人发送月结单，结算月还款额，逾期催收以及将还款分配给不同主体。这正是专业的 Servicer（服务商）所需要完成的所有工作。为了吸引更多的投资者与资金的加入，大量 P2P 平台自身提供担保或通过提取风险准备金提供担保，这里 P2P 公司又充当了 Insurer（保险商）的角色。部分 P2P 公司通过网贷平台或居间人账户来拆分债权，实现

期限转换以匹配债权，在这里网贷平台或居间人账户又担当了 SPV（Special Purpose Vehicle，特殊目的载体）的位置。

优秀的 P2P 平台，一般具有广泛的线下借贷服务网点，打破了民间借贷的地域限制，使大量由于借款金额过小而被银行拒接的借款人的实际借款需求得到满足，借助网络平台募集资金，大幅降低了向社会公众募集的成本；而自动化的信用模型数据审核结合精细化的人工实地调查，不纯粹依赖司法的催收能力以及更高的运营协同速度，使得 P2P 行业更加草根化及实用化。在 Broker（经纪商）和 Servicer（服务商）这个职责上，P2P 企业往往比银行更能有效地控制单个贷款的违约风险，催收力度以及客户服务也具有先天的优势，更加符合中国国情。但是 P2P 企业在充当 Insurer（保险商）及 SPV（Special Purpose Vehicle, 特殊目的载体）角色时的表现却不尽理想。P2P 企业相比较金融机构，缺乏设计复杂金融产品结构的能力，因此对于系统风险无法进行结构化的分散与对冲。同时 P2P 企业利用平台或居间人账户实现 SPV 的功能，并没有真正起到破产隔离的功用，反而容易陷入道德风险。借款需求通过网贷平台实现了期限转换，存在期限，金额错配的问题，很容易引起流动性风险。许多平台通过提取风险准备金实现内部增信，或通过引入第三方担保公司进行外部增信，但由于缺乏有效的监管

及对风险有效的评估，P2P 平台跑路甚至担保公司跑路的现象时有发生。

未来的 P2P 企业应该充分发挥自身在 Broker（经纪商）和 Servicer（服务商）方面的先天优势，充分建设其信息中介的功能与服务小微的优势，脱离作为 Insurer（保险商）及 SPV（Special Purpose Vehicle, 特殊目的载体）的角色。较大规模的 P2P 企业可通过与券商，基金资管与信托的业务协同，建立上下游的业务生态圈，信托或银行将作为借款主体，基金资管担任募集资金的角色，通过双 SPV 的设计，将控制系统性风险的角色交还给金融机构。双 SPV 的结构彻底消除了居间人角色，信托或银行在这里承担了原来居间人的功能，金融机构在 SPV 容器里实现了期限的转换和资金的流动性管理，通过结构化的设计有效的实现破产隔离，通过内外增信措施实现资金池风险分级定价，通过现金流分析进行压力测试管理流动性风险，这一模式基本实现了类资产证券化的操作。而 P2P 企业在这种模式中充当服务商以及经纪商的角色，实现其信息中介和服务主体的功能。同时可以通过与金融交易所联姻，为小贷非标资产证券化产品提供可流通的二级市场。进一步保险公司可通过提供 CDS（Credit Default Swap, 信用违约掉期）来对冲违约风险，从外部为小贷非标资产证券化产品的优先级资金收益提供安全性保证。



最近中国人寿为宜信与中航信托合作发行的《中航——宜信小额贷款集合资金信托计划》系列产品提供金融机构贷款损失信用保险的服务就是保险，信托，P2P 小额贷款业务协同合作模式非常好的探索。较小规模的 P2P 企业可以通过互联网的信息技术，实现点对点的资金匹配，消除资金和期限的错配，以避免流动性危机。捷越未来将二种方式并行以解决去居间人的问题。一方面通过与各方金融主体的深度融合，实现金融机构直接放款，结合金融机构的精算、建模能力，将资金池的系统性风险交给金融机构管理，捷越将充分发挥其服务商的优势，真正做到服务小微。另一方面，通过搭建互联网平台，回归 P2P 点对点的典型模式，实现债权和资金的一一配对。

P2P 行业监管呼之欲出，中国 P2P 行业格局现状虽然不是最佳状态，P2P 企业的某些定位和某些现有业务虽然并不合适，但是 P2P 企业之所以会大包大揽金融机构的许多职责，主要还是由于中国金融行业的垄断以及缺乏精细化分工的现状，无法满足大部分人的金融需求所致。因此，监管层应当对 P2P 行业持相对宽容的态度，让 P2P 企业找到自己在金融系统中的合适定位，更多的和其他金融机构主体融合，建立上下游互为支撑的生态圈结构，让 P2P 的子弹再飞一会儿。**JY**

作者简介：

星座：天蝎

最喜欢的一部电影：《飘》

工作之余最喜欢做的事：旅行

最欣赏的一位商界人士：Harry Dexter White

在捷越最感难忘的一件小事：马总曾说“管理者，就是让合适的人做擅长的事情。”

最喜欢的一句管理名言：管理就是激发人的潜能，以赢取目标

最近在读的一本书：《Structured Finance and Collateralized Debt Obligations: New Developments in Cash and Synthetic Securitization》

行业新闻INDUSTRY NEWS

01

达沃斯代表热议：互联网金融或助力重塑金融业态
[2014-09-12 来源：经济参考报]

在 9 月 9 日举办的为期三天的 2014 天津夏季达沃斯论坛上，参会企业家普遍认为，互联网金融、保险业未来在中国的发展空间很大，或许将为整个金融系统的重塑发挥巨大作用，促进建立一个可持续、稳健的金融系统。银监会副主席阎庆民表示，对于互联网金融，监管也需与时俱进，对互联网监管的原则是鼓励创新与规范发展并举，要立足于监管理念的转变、监管制度的完善和监管方法的创新。

03

资本抢滩：今年近 20 家 P2P 平台获风投
[2014-09-10 来源：零壹财经]

9 月 10 日下午，积木盒子正式对外宣布完成 3719 万美元 B 轮融资，领投方为小米公司及顺为资本、经纬中国祥峰投资以及 A 轮投资者银泰资本、和玉投资跟投。这是 P2P 行业的第三起 B 轮融资事件，此前拍拍贷和有利网分别在 3 月和 6 月宣布完成了 B 轮融资，领投方为光速安振中国创投和晨兴资本。自去年年底开始，这一行业频频出现风投机构、上市公司、银行系和国有企业等各路资本的身影。据不完全统计，2014 年以来，至少已有 19 家 P2P 平台宣布拿到风险投资，融资金额多在千万元 / 美元级别。

05

互联网大佬搅局 P2P 生变
[2014-09-10 来源：新民网]

近日，随着互联网大佬纷纷进场，P2P 行业也迎来政策出台前的新一轮疯狂“占坑潮”。对此，业内认为，随着各大电商、互联网大佬加入，P2P 行业将会加速整合，提前迎来洗牌，而 P2P 网贷收益率也将持续走低，回归 12% 正常值。业内人士认为，目前 P2P 概念火热，但市场实际有限，其容量承载不了 1200 家 P2P 企业的存在，所以 P2P 平台为了争夺有限的客户，必将展开激烈的竞争，随着政策变化和巨头进场，P2P 行业或将迎来行业的大变局。

02

央行：中央征信体系已收录自然人 8.5 亿
[2014-09-11 来源：零壹财经]

9 月 2 日召开的全国社会信用体系建设工作会议在今年 6 月发布实施的《社会信用体系建设规划纲要（2014-2020 年）》基础上，进一步细化明确了社会信用体系建设的时间表。央行副行长潘功胜在此次会议中透露，截至 2014 年 6 月底，中央征信系统共收录法人 1940 多万户，自然人 8.5 亿。而这一数字在央行于 2013 年 12 月发布的《中国征信业发展报告（2003-2013）》中显示为：截至 2012 年 12 月底，金融信用信息基础数据库已为 8.2 亿自然人和 1859.6 万户企业建立了信用档案。

04

P2P 平台上半年成交额 861 亿元 预计全年将达 2126 亿元
[2014-09-06 来源：证券日报]

9 月 2 日，艾媒咨询（iiMedia Research）发布了《2014 上半年中国 P2P 平台市场研究报告》。

报告显示，2014 年上半年 P2P 贷款平台数量达 1208 个。2014 上半年总成交金额达 861.4 亿元，预计 2014 全年成交量将达 2126 亿元左右。截至 2014 年 6 月末，投资人数规模达 45.3 万，借款人数规模达 19.3 万。

06

国务院发力解决小微企业融资难 P2P 将显重要作用
[2014-09-10 来源：中国证券网]

日前国务院副总理马凯在江苏调研时强调，要加快政策落实，进一步降低融资成本。小微金融是国家一直强调的普惠金融，让更多的小微企业获得金融服务能够极大地支持实体经济的发展，而互联网金融的出现更多的是针对小微金融。P2P 作为互联网金融的关键部分，可以有效降低交易成本，规范民间借贷，受到市场高度关注。机构预计，随着 P2P 市场的逐步规范和利率水平下降，行业将迎来快速发展机遇。互联网金融的巨大前景，使得包括上市公司在内的多路资本竞相布局。

07

五条监管导向提示 P2P 行业发展方向
[2014-09-04 来源：今晚网（天津）]

银监会创新部副主任杨晓军近日在新华社《金融世界》主办的中国互联网金融发展圆桌会议上表示，P2P 监管的主要导向是底线思维。杨晓军在以往银监会强调的 P2P 借贷“四条红线”基础上，更加细化了行业门槛内容以及资金实行独立第三方托管等监管意见。他在发言中提出了 P2P 监管的五条导向：包括明确信息中介定位、实行独立第三方托管、具备一定从业门槛，充分信息披露和风险揭示以及鼓励行业自律规定。

09

全球最大 P2P 公司拟在美上市
[2014-09-01 来源：长江商报]

全球最大的 P2P 贷款平台 Lending Club 已于 8 月 27 日正式向美国证券交易委员会提交上市申请文件，计划融资 5 亿美元。按照招股文件，Lending Club 预计以 50 亿美元的估值公开募集 5 亿美元（但有关人士表示，实际募资额或会更高）。如果进展顺利，这将会挤入美国互联网史上十大 IPO 之列，使得 LendingClub 与 Groupon、Orbitz 等公司齐名。招股书同时还披露，LendingClub 本轮所融资金将主要用于资本支出和偿付债务。在业内看来，这则消息或将给中国 P2P 行业带来正能量，未来引发效仿也有可能。

11

武汉将出台互联网金融产业发展《意见》13 条
[2014-08-11 来源：证券时报网]

8 月 11 日武汉市金融办主任方洁透露，武汉模式的互联网金融产业发展《意见》13 条即将出台。《意见》内容涵盖了武汉市促进互联网金融健康发展的指导思想、政策措施、工作机制、行业基础设施建设和发展环境营造，以及武汉在引导互联网金融规范发展、防控相关领域金融风险方面的打算和举措。《意见》中明确提到，努力拓展互联网金融企业融资渠道，拿出财政资金作为引导资金，吸引社会资金注入。其中的亮点是，鼓励有条件的互联网金融企业在新三板上市，进入股权交易市场进行交易。

08

P2P 融资瞄上新三板
[2014-09-02 来源：上海证券报]

P2P 机构试图以更多元的渠道实现融资，部分 P2P 机构将目光转向了新三板。8 月 25 日，一家上海的 P2P 公司在上海股交中心挂牌。与吸引风投相比，新三板的融资功能毫不逊色。截至 6 月底，上海股交中心融资总额已达 35.32 亿元，其中，通过定向增资方式帮助 134 家挂牌企业进行了 194 次股权融资，获得股权融资总额 24.19 亿元；通过股权质押、私募债、银行信用贷款等方式获得债权融资总额近 11.13 亿元。随着越来越多的 P2P 企业需要更多的资金支持，业内人士认为，未来会有更多的 P2P 企业到上海股交中心这样的 OTC 市场来挂牌。

10

互联网金融纳入“融资十条”
[2014-08-15 来源：东方早报]

《国务院办公厅关于多措并举着力缓解企业融资成本高问题的指导意见》于 8 月 14 日正式公布。指导意见中，保持货币信贷总量合理适度增长、抑制金融机构筹资成本不合理上升、缩短企业融资链条、完善商业银行考核评价指标体系等内容被摆在了突出的位置。同时，国务院将十条意见的相关责任分别明确到“一行三会”和财政部等相关部委。值得一提的是，该指导意见将互联网金融纳入“抑制金融机构筹资成本不合理上升”一栏，提出尽快出台规范发展互联网金融的相关指导意见和配套管理办法，促进公平竞争。

12

上海正式发布互联网金融发展意见
[2014-08-08 来源：网贷之家]

8 月 7 日，上海市《关于促进本市互联网金融产业健康发展的若干意见》正式对外公布。《意见》共 20 条，内容涵盖了上海市促进互联网金融健康发展的指导思想、政策措施、工作机制、行业基础设施建设和发展环境营造，以及上海在引导互联网金融规范发展、防控相关领域金融风险方面的打算和举措，并明确提出为相关企业提供资金上的支持，如财政和创业引导基金等。除了资金，《意见》还明确要给予“场地”上的支持，有条件的区（县）可建互联网金融产业基地（园区），使互联网金融企业合理集聚。



花莲七星潭日出 ■ 图 | 侯雪桢（培训中心）
在迷离浑沌天色中，静静守候第一道光芒。

奥体小溪 ■ 图 | 梁家亮（信息技术部）
偃卧在群草与众花之间，
浮着慵困的红点而流着年轻的绿。



■ 图一王鹤（汽车金融事业部）
那线条美丽的曲线，好似大海的魂魄，让人隐约嗅到了千古真情。
睡美人



■ 图一侯雪桢（培训中心）
风儿自温柔清朗，阳光照在站台上，等待列车把我们带去各自的地方。
花莲火车站

改变化解挫折

■ 文 | 陈军旗 (捷越资信 许昌营业部)

我们不能控制别人，但我们可以掌握自己。走自己的路，纵然很崎岖，纵然很陡峭，但仍勇往直前；纵然困难重重，但不要犹豫，不要后悔，因为我们的人生每时每刻都在变化之中。一条路走的人多了，总会泥泞不堪，总会尘土飞扬。为何不换一条路走走，也许一切将会是另一种情形。

牛仔大王李维斯的传奇经历告诉我们如何在困境中改变自己，寻找走向成功的捷径。

当年他像许多年轻人一样，带着梦想前往西部淘金。途中一条大河挡住了去路，有人绕道上游或下游而行，也有人打道回府，更多的人则是怨声一片。这时，李维斯想起了一位高人传授给自己的一个法宝，那是一段话：“太棒了，这样的事情竟然发生在我的身上，凡事发生必有因果，必有利于我。”

于是，他来到大河边，脑海有了一个绝妙的创业主意——摆渡。因此，他人生的第一笔财富居然因大河挡道而获得。

一段时间后，摆渡生意开始清淡。他决定放弃，继续前往西部淘金。来到西部，四处是人，他找到了一块空地，淘起金来，没过多久，有几个恶汉围住他，叫他滚开，别侵犯他们的地盘，无奈之下，他只好灰溜溜地离开。好容易找到另一处地方，没多久，同样的悲剧再次上演，他又被人轰了出来。他终于又一次想到他的“制胜法宝”：“太棒了！这样的事情竟然发生在我的身上，凡事发生必有因果，必有利于我。”他大声地重复喊着，终于，他又想出了另一个绝妙的创业主意——卖水。西部不缺黄金，但是缺水，可似乎没什么人想到它。不久他卖水的生意便红红火火。慢慢地，也有人参与了他的新行业，再后来，同行的人已越来越多。终于有一天，在他旁边卖水的一个壮汉对他发出通牒：“小个子，以后你别来卖水了，从明天早上开始，这个卖水的地盘归我了。”在当时“没有法律，只有武力”的西部，李维斯不得不再次接受挫折。当这家伙扬长而去时，他开始调整自己的心情，再次强行让自己兴奋起来，不断对自己大声说：“太棒了！这样的事情竟然发生在我的身上，凡事发生必有因果，必有利于我。”

他开始再次调整自己注意的焦点。他发现西部的人衣服极易磨破，同时又发现西部到处都有废弃的帐篷，于是他又有了一个绝妙的好主意，把那些废弃的帐篷收集起来，洗干净，就这样，他缝成了世界上第一条用帐篷做的裤子——牛仔裤！从此，他一发不可收拾，最终成为举世闻名的“牛仔大王”。

李维斯之所以能成为“牛仔大王”，并非他没有挫折，没有低潮。永远“积极思维”的李维斯也许能给我们一些启迪：成功者不是没有低潮，而是他们不会让自己在低潮中呆得太久。面对低谷，他们往往会调整心态，变通中求生存。

机会是靠行动得来的，面对困境，我们在当时现有的条件下可能无法克服，但是我们可以调整心态，换一种思路来坦然面对困难，同时寻找解决途径，积极行动，在困难面前必定会是另外一种结果。因为没有行动就没有结果，缺乏行动的人，都有一个坏习惯：喜欢维持现状，拒绝改变。我觉得这是一种深具欺骗性和自我毁灭效果的坏习惯，因为一切都在变化之中。

所以说，成功没有秘诀，只要遇阻能及时调整思路并积极行动，就会越来越接近成功。 **JY**

捷越带我一起成长

■ 文 | 徐吉祥 (捷越资信沈阳营业部)



我叫徐吉祥，一个普通的平凡人。一个偶然的机会，我加入了捷越沈阳分公司，成为一名真正意义上的捷越人。加入公司以来，我深切地体会到公司领导对新员工的关爱呵护，感受到成为捷越这个大家庭中一员的温暖和幸福。我想说：“捷越，感谢你带我一起成长。”

作为一名新人，我起初并不了解什么是P2P，什么是线下模式，只是简单知道有小额贷款这个行业。入职以来，团队经理每天在上班、早会、培训、展业、吃饭、接客户，签单的间隙中不断地给我们讲解，一天又一天，一遍又一遍，使我渐渐地了解了P2P模式，也熟知了公司的产品和一些简单的话术技巧。

记得一天下午展业回来，刚到公司楼下，我的电话就响了，客户在电话里向我咨询一些贷款具体情况，我当时非常高兴，还特别紧张，连忙把客户请到了公司楼下的咖啡厅。客户还跟我开玩笑说：“你们公司是在咖啡厅办公吗？”没办法我只能跟客户解释，我们职场还没有装修好。客户的一句玩笑正好也缓和了我紧张的情绪。在交谈中，我了解

到客户是在几天前公司展业时拿到了我的插车卡，我这才意识到展业的效果。这个客户对办理贷款业务所需材料并无异议，但却始终强调公司费率的问题，似乎有不想办理的意思。就此，我忽然想到了新人培训时经理提到的一些说服客户的方法：包括公司前后线经费问题，公司的运营成本问题，最重要的是现在我公司是在跟客户建立信用关系等，于是我马上灵活运用起来，客户听后对我的回答表示理解，并按照公司的产品流程递交了贷款材料。此时，我才真正了解到销售话术的重要性，如果没有这些话术，或者在培训的时候我没有记住这些话术，那么我就有可能失去这个客户，所以从那时起，我便下定决心好好练习话术掌握好业务知识，这样才能应对各种突发的情况。

第二天，我把客户的申请表和相应材料递交给团队经理检查。我清楚记得，当时我的手在颤抖，不知道是不是因为兴奋，毕竟这是我的第一单。

过了一天，客户给我打了个电话，问我贷款申请的情况，我如实地告诉了客户，并叮嘱他要正常接听审核电话进行审核，如果

有消息，我会第一时间通知到他。客户也很配合，说尽快给他消息，他着急。

两天后的下午，客户给我来了个电话，说：“小徐，如果过了今天还没消息，那我就不做了，我着急！”我在电话里努力同客户沟通近半个小时，客户的情绪才稳定下来，说可以再等一天。当时，我也很郁闷，也很着急，那可是我的第一单呀，绝对不能丢！我的团队经理了解情况后说：“去看看系统，同客户随时保持沟通，我们一起努力地把这单做好。”功夫不负有心人，我们的努力没白费，那一单终于在当天的20:00左右，批款成功。“哦耶！”我当时激动得跳了起来！第二天，客户来公司签完了合同，我也因此给客户留了个挺不错的印象。

“精诚所至，金石为开”，坚持就是胜利，细心就是成功。不管遇到多大的事，只要设身处地为客户着想，对公司产品熟练掌握，及时解决客户需求，就会得到客户信任。

感谢捷越给了我们一个好的平台，让我们一起努力，加油，捷越！加油，我的战友们！ **JY**

抉择决定市场

■ 文 | 赵彦博（信息技术部）

在上世纪的美国街头有一群人将两个透明的玻璃杯分别装满不同的可乐，在不告知消费者的情况下，让消费者品尝并选取他们认为更好喝的可乐，最终，大部分消费者认同了更甜的可乐，这便是现在与可口可乐并驾齐驱的百事可乐。

经过半个世纪的发展，现如今百事可乐已与可口可乐势均力敌。而后，百事可乐更是转变销售策略，从小去培养百事可乐的拥趸，让品牌深入孩子们的心中，因为他们明白，这些人长大之后不但能拥有更好的购买力，而且经过长时间的品牌教育，忠诚度也会增加，最终达到拥有这些消费者的目的。

在现今的双巨头竞争中，可口优先推出了“零度可乐”。我们都知**道**可乐里富含糖分，很多消费者由于无法饮用含糖饮料而望而却步，而“零度可乐”便抓住此类消费者的心理，让喜欢喝可乐但由于种种原因而不能喝可乐的人喝到可乐。相较于一般的可乐，此种可乐必然属于小众群体，但在市场角度，这样产品的推出，相当于对这个市场进行细化，使我们的产品延伸到这个如此庞大市场的各个角落。

应对可口的市场策略，百事迅速做出回应，推出了“极度可乐”，同样以无糖为卖点，面向的消费群体也相同。为什么同样的商品，可口可乐会优先推出，而百事可乐则仅仅在可口可乐推出后才推出呢？

因此，我们再来讨论市场这块大蛋糕，在面对一个毫未开发的市场时，对于消费者来说，这将会是新的消费方向，而引导消费者的便是各个厂商。

在百事可乐进入市场之前，已经被可口可乐这样的先驱者教育完毕，并伴随着美国大兵二战中空降全球各地而声名远播，深入人心。这是一个已经被广泛认同的产品，百事的出现只是为广大消费者提供了相异的口味，不同的饮用体验，当然这不能仅仅归为可口可乐教育市场的功劳，说后进的百事可乐坐享其成，其更大程度的原因在于百事可乐自身的战略发展。

要知道，百事可乐在可口可乐背后追逐了近 100 年才于 2004 年超越可口可乐。可口秉承的是“敢为天下先”，而百事则遵从“永不为先”的营销理念。现在我们去**做**产品，很多人有好的产品或者好的营销点子，但是不敢为天下先，于是就等着别人先推出，看市场的反应，反响好了，才会相应的推出类似的产品。例如：世界上第一款触屏手机其实是诺基亚研制的，但彼时的诺基亚高层却认为市场不会认可触屏手机，所以那本应成为天下第一的诺基亚触屏手机就静静的躺在了

实验室。但是苹果公司敢为天下先，精准地判断出触屏将会是未来的产品趋势，因此优先拔得头筹，占据触屏手机的先机，且以较为完善的 IOS 系统，征服用户。然而倔强的诺基亚不肯跟随苹果的脚步，固执坚守自己已经慢慢被蚕食掉的阵地，结果大家可想而知……

以往，都是客户决定市场，如：远古人类互相交换物品都是一只羊换几把工具等，但是这样的等价交换过于繁琐，因此出现了作为各种物品中间等价物的货币，以方便商品的购买、流通。现在的世界不同以往，要是等着消费者有需求，厂商再设计，生产，最后销售，已然与现在社会快速的消费流转相悖。因此，大多数情况下，都是先有产品，后有销售，这就需要产品结合实际，抓住消费者的消费观念，引导消费者的理念，教育消费者。

先出现在市场上的商品优势在于，若厂商产品过硬，能抓住消费者，则可先占领市场主导地位。后进的产品亦有后出现的好处，可以静观其变，市场是很大的，若先期进入的产品有好的效果，则再进入也不迟。无论是先进入市场还是后进入市场，只要把握消费者的心理，把握未来的消费方向，都可以分到市场应有的蛋糕。

从可口可乐和百事可乐的案例我们可以看出，尽管其他的 P2P 公司进入得比我们早，已经教育了市场很久，而我们则可后发制人，与时俱进。捷思致诚，执信以越！**IV**



追寻梦想

■ 文 | 卢营营（北区财富中心 青岛营业部）

毛毛虫因为有了梦想，才可能成为美丽的蝴蝶，人类因为有了梦想，才可能超越世俗，去追求自己所向往的生活……

追逐梦想的路上，会有坎坷，会有阻力，经过我们辛勤的耕耘，终会开花结果，曾经的汗水和苦难都会变成闪光的贝壳。黑暗中发光的星星，尽管光芒微弱，却充满无限的正能量。

每个人都有自己的梦想，无论我们的梦想有多遥远，它总有一股力量指引我们前进，一路的追逐梦想，让我们踏歌而行。就像贝多芬，即使受到命运的折磨，安静的打击，他也不退缩，为了自己的梦想，终成名家。就像海伦·凯勒，即使受到命运的不公、黑暗的打击，她也不后退，为了自己的梦想，终成名作。就像霍金，即使受到命运的偏心、瘫痪的打击，为了自己的梦想，他也不屈服，终成名师。

有梦想的孩子是幸福的，结果并不重要。重要的是追梦的过程。浙江卫视的《中国梦想秀》大家都应该看过，在节目中，有成功追梦的，也有失败的。成功与失败只是结果，当你失败了，你会发现成功已经就在眼前了。古人说过：失败是成功之母。但就算你追梦失败了，也不能放弃。上帝不会辜负每个有梦想的孩子。

相信梦想是价值的源泉，相信阳光决定未来的一切。相信成功的

信念比成功本身更重要。

从前书包很满，装不下的梦就丢掉一些，但那些丢掉的梦想，总有一天会再捡回来。我们不需要很多时间，但必须要有足够的信念。可以没有很长的寿命，但要为梦想而存在。也许因为现实的残酷，梦想会带来不安。但至少我们一直在路上。

在你追梦的过程中，必须有坚强的信念。无论你的起点是什么样，前方都有一条适合你的道路等着你。遇到最困难的事情时，你只有两个选择，敢或不敢。

有了梦想还不行，不去耕耘，不去播种，就没有果实。“世上无难事，只要肯攀登”。有了梦想，就要懂得耕耘、播种，这样成功的梦想就离我们不远。

我们要为梦想通一条道路，不管有龙卷风，还是有暴风雨，都要勇往直前。

有了梦想，前行才有了动力；有了梦想，生活才多姿多彩，梦想的路上让我们且行且珍惜，无论成功与失败，只要梦想在，成功就在不远的远方。**IV**

搁浅

■ 文 | 黄娜（北区财富中心 大庆营业部）

一直想写些东西，但总觉得感觉不对或是时候未到，因此想法一直搁浅，无意间发现了公司的征稿邮件，下意识打开电脑，双手敲击键盘，索性就跟着头脑里的思绪走吧，结束时也应该算是一篇文章了。

“那就不顾一切地去做不顾一切吧！”我们总是这样任性地看着，但最后却都“不顾一切地去顾及了一切……”

很多时候我们做错事，都是在该用脑子的时候动了感情，仿佛那时我们还称得上年轻，什么样的结局都能承受得起。朋友说：“那些年的梦想依旧清晰，只是缺少了非要完成它的信念，或是转弯，或是放弃。”我也曾幻想去一个完全陌生的城市生活，一个人榨果汁，吃早餐，坐着地铁盘旋于整座城市……会在一个人吃饭时突然觉得难过，放下筷子放声痛哭，又或者一个人坐在沙发上看喜剧片而笑得前仰后合……这种种场景，总会令人内心宁静，却又无所适从。

畅销书作家刘同将他二十年的生活点滴记录成书，他说，二十年后再次翻阅，他也会嘲笑当时那个矫情、作死的自己。但刘同毕竟“作”出了一本全国销量第一的书籍《谁的青春不迷茫》，而曾经“自作”过的我们，也都“自受”了。

很多时候我们始终不愿意承认孤单、迷茫会令人内心压抑，还美其名曰那只是压力、暴躁，其实仔细想想这些都是让我们走入堕落极端的美好借口，至少我承认。偶尔翻翻抽屉里满满的记忆，我会发现那些大喜大悲的际遇，到最后也只是彼此经过，各自向前。

多年的好友打来电话询问近况，尽管心里满是委屈和想法，但最后却成了淡淡的谈笑风生，我放下电话想了好久，那些内心深处最真的情感，连最亲近的朋友都

觉得不适合诉说，究竟这种种压抑要隐藏于内心直到什么时候？身边总会有朋友不断地上演着分手的戏码，当我无法用言语去评价或是安慰时，不由抛出一个极其现实的问题“当初选择在一起时，有做好一辈子的打算吗？”朋友摇头说：“毕竟这么久了，毕竟是失去了啊！”这让我陷入了沉默。也许我们很多人都是这样，关于爱情，无关结局。如果可以预知结局，那么会不会再次选择开始？又或是宿命安排好一切，我们只是寂寞的演员。超级演说家刘媛媛在决赛的舞台上，发表了自己对于爱情的见解：“如果你告诉我，谈恋爱是以结婚为目的，那么你太小看我了，也太小看我的爱情了。”这句话足以令人思考很久……

生命、生存、生活，这三个能称得上极其伟大的字眼，毫无疑问，生命的意义在于存在，若是给生存、生命标上注解，那一定是丰富多彩的。就像一千个读者有一千个哈姆雷特那样，我永远都不知道这句话的由来，却习惯于用它来解释一些惯性之类的问题，这就是人的本性吧。

最近喜欢观看一些微电影或是一些没有剧情的电影，虽然看得一塌糊涂，让自己变得越来越没有逻辑性，就像这篇随手敲击出来的文章，就算会有很多人能感受到它的情感，却又觉得没有开始，没有结局。可生活不就是这样吗？不知不觉开始了，毫无预兆结束了。时间不一定能证明很多东西，但一定能看透很多东西。

人最大的敌人一定是自己。于事于人，你若不动，风又奈何？

就在我纠结于这随性的文章该怎样结尾时，突然脑海里浮现出几个还算洒脱的词语，就送给你们和那些一直伴随着我们成长的朋友——不停、不息、不倦、不怨、不悔、不羁绊…… **IV**



女孩，我们为什么沉不住气奋斗

■ 文 | 黄丽珠（南区资信 广东分部管理部）

时过境迁，当我们掠过时间迈向我们未来岁月年华的时候，我们可否想过我们走过的路，做过的事是否对我们接下来的人生有意义、有价值？

当我们年轻的时候，看见周围的人谁谈恋爱了，看见谁又去KTV、酒吧了，看见谁又在家里呆了几天上网，看见谁又去旅行了。于是，我们就沉不住气了，开始怀疑现在努力是为了什么，为什么别人每天安逸舒适，而我们却要承受孤寂，不断奋斗。特别是，我们还是一个女生？所以，我们就应该有沉得住气的远见和毅力。

我的小婢跟我说，她二十多岁的时候，周围的姐妹几乎都结婚了，只是她一个人还没有。看着昔日同事抱着一岁多的孩子出现在她面前，她甚至有些自卑默默垂泪。正好那时候，她碰到了我叔叔，觉得各方面都合适，就把自己嫁了。本来她报了一个大学的进修班，可是结婚后，哪还有时间看书，生了孩子就更加不可能了。于是，她放弃了继续进修。可和她一起的另一个女生则不同。那个女生27岁了，27岁，在一个小地方，在上个世纪，基本上可以同一辈子嫁不出去划等号。但是，她一直沉着气，在街坊里短、流言蜚语里坚定地学习。小婢语重心长地告

诉我这个故事的结尾，现在的那个女人，已经到上海去了，言谈举止，眼界视野远不是她所能比及的，而这一切都源自那个大学的进修班。

小婢说，女人最幸福的一生是人生层次不断上升的。她觉得，那些她见过的，活的最悲惨的女人是那些年轻时被众人照顾捧在手心，却没能嫁一个好丈夫，青春转眼逝去，自己在最黄金的时候又没有努力的女人。那以后她的人生就将一路往下，失去了最大也是仅有的资本，究其一生也无法再适应不在众人手心的境遇和人生。待到40多岁，顶着蓬松的头发和暗黄的皮肤，埋头于菜市场里的讨价还价，甚至都不曾注意到身边熟人路过。曾经青春美貌又怎么样？

二十岁出头的女生，无疑是最美好、最美丽的年华。但这时候的女生大多对自己的未来毫无清晰。我们不知道自己要的是什么，追求的是什么，怎样才能得到幸福。的确，最美丽的时候如果在恋爱中度过，每天安逸舒适，那将是人生最美好的回忆之一，可是美好之后呢？要懂得，一个美丽的女人是一颗钻石，但一个有志向、有智慧的好女人是一个宝库。

偶尔回想，为何曾经的梦想与追求，如

今都被抛在脑后，是忘了，还是懒了？是什么在改变着这一切？平静的海面总是给人无限遐想，人们总是想象站在甲板上，吹着海风，享受着阳光浴，体验着乘风破浪的快感，而有多少人会想到平静的海面下还有暗流在涌动。人们总是把一切都想得太美好，以至于没有一点危机感，正是这种想象的美好让人们误以为一切都会一帆风顺，水总是那么蓝，风总是那么轻，生活总是那么美好。但是大海是莫测的，巨浪说来就来，飓风说到就到。所以人们常常会被打得措手不及。然后才明白：居安必须思危。

慢慢我意识到：不要因为现状不合理就以为那是应然状态，不要因为自身的情性和强大的惯性就再滑回到那个安逸的小家里去。而且家里有的不仅仅是安逸，它还有琐碎的家务，日复一日的庸俗电视剧，不用多久满嘴叨念、目力所及的都将是“家长里短”的鸡毛蒜皮之事。当这一切都是你所耳濡目染的现状的时候，你就不想努力做一点改变吗？

女生，不论什么时候，都请有自己的目标和努力。承担社会进步责任的，从来都不应该仅仅是男人。这个社会因差异而丰富多彩，因尊重而不断进步。我们也应为未来那个自己而不断学习和前进。 **IV**

捷越之歌

■ 文 | 李忠芹（北区财富中心 济南营业部）

我和捷越事业，一刻也不能分割
无论我走到哪里，总把这信念传播
我热爱捷越事业，我展唱捷越之歌
宽阔胸怀，荡起碧波，心中多欢乐
我努力开拓捷越事业，我期待拥有幸福生活
我展捷越，捷越有我，永不分割

捷越事业和我，就像那大海碧波
我是那小小的浪花，大海是浪的依托
我愿做坚硬的磐石，托起这大厦巍峨
耕耘收获，金秋硕果
有你也有我
我学习深厚的企业文化，我感悟精辟的人生哲学
坚定执着，努力拼搏
永不停歇

我漫步历史的长河，聆听着先祖诉说
优秀的传统文化，是我们民族魂魄
我愿尽毕生的精力，献身这明智事业
超越自我，追求卓越
征程高歌
我热爱朝阳的捷越事业，
我坚信捷越的前程广阔
捷思致诚，执信以越
幸福属于我

我热爱朝阳的捷越事业，
我歌唱成功的捷越事业
追逐梦想，成功在握
生命的歌

感谢让我遇到你

——写在加盟捷越一周年

■ 文 | 钱宏博（捷越北区财富中心 培训部）

去年夏天，我认识了你，
那时的你，也只是个名字而已。
你的模样，还未看真切，
却已嗅到，你真诚务实的气息。

一间屋子，几张桌椅，
梦想，就在那里升腾而起。
几多艰辛，伴几多风雨，
我们，谁都未曾轻言放弃。

恍然如梦，已一年有余，
回首来路，步履笃定任崎岖。
携手并肩，便无所畏惧，
成长路上，我们一直在一起。

感谢，能在最美的年华遇到你，
从此，你便成为我注视的唯一。
惟愿，多年以后当我渐渐老去，
还能，将共同成长的日子深深追忆，
那么美好，那么绚丽，
那么温暖，那么清晰……

诗

■ 文 | 李垒（培训中心）

他的天空

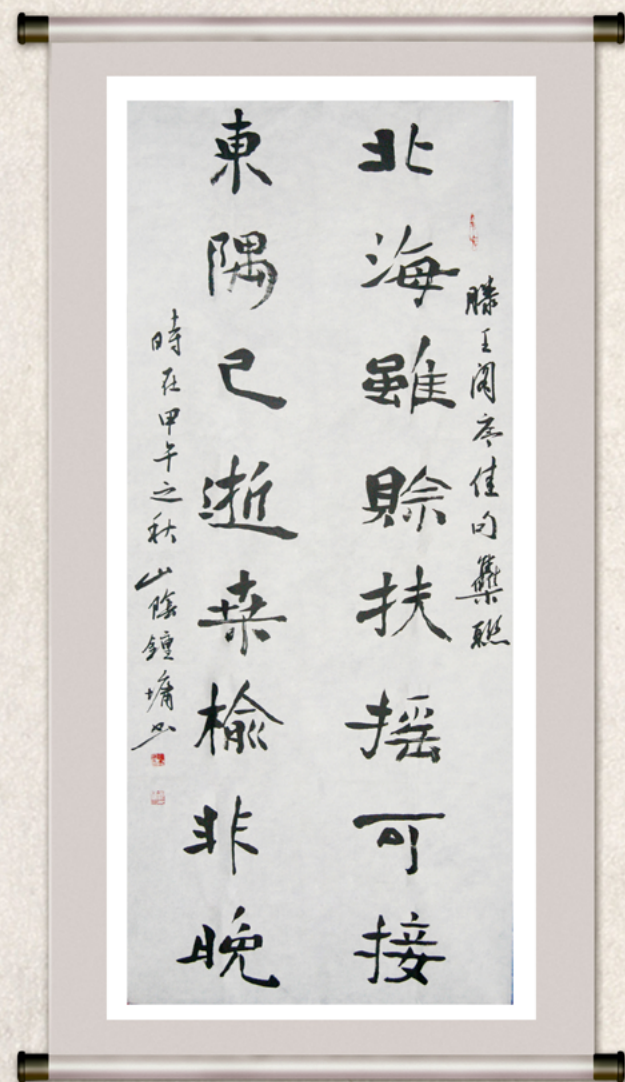
他在打望天空
他的办公桌
远离窗台但不妨碍他
幻想有鸽子飞过
他幻想家门前
收割的田野中
堆积的稻秆
他幻想第日幻想风
他幻想拾穗归来的母亲
迎着风点燃稻秆
他幻想第日幻想风
他走出写字楼打望天空
他望见北京的天空
笼罩的灰色雾霾
他幻想母亲
迎着风点燃稻秆

有风吹过

我等的人没有来
有一阵风
穿过街区吹起
我的衣摆
我的发丝在飘扬
我的围巾
垂落下地
我听见
汽车鸣响并发出回声
风穿过街区
永无停息
我转身我看见
一个凌乱的我
站在玻璃墙上
凝视我
和这个
被风吹乱的城市

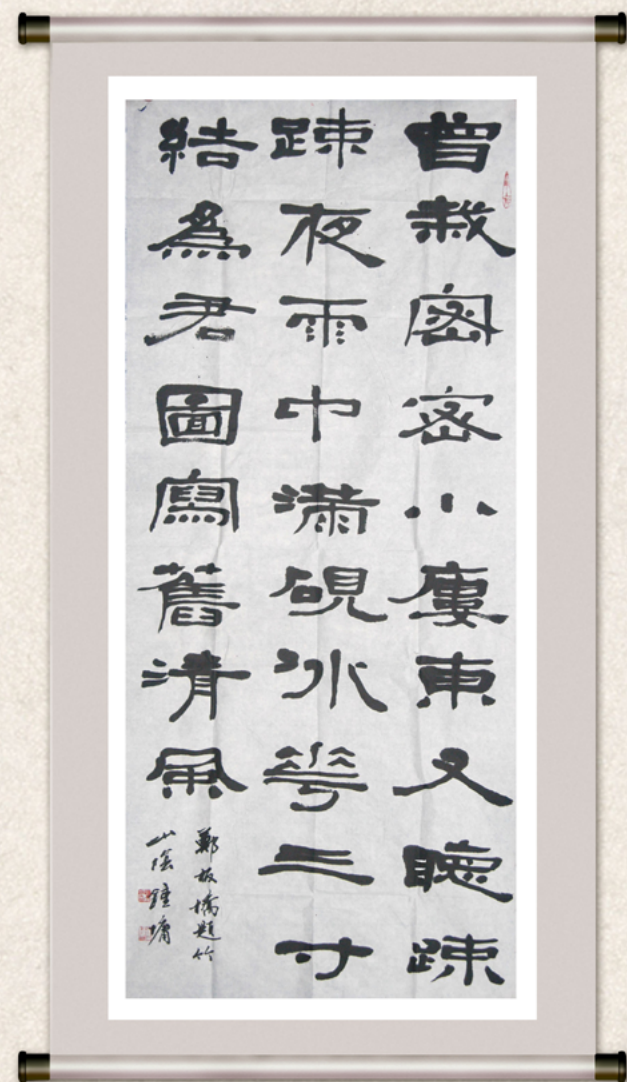
颐和园

颐和园的柳树绿了
寂静的湖畔
没有人和我同行
一连几个钟头
我部坐在桥上观湖
我遇见不少
闲路的情侣
我已记不清
他们和我说过什么
我给所有人指路
都是一个方向
那是我来的方向
等到太阳下山
我也会沿着
那个方向回家
我还遇见一个
和我一样沉默的女生
我给她讲了一个
并不美好的故事
那是我编的
一个男孩把一只吓哭
女生的毛毛虫
养成蝴蝶然后
送给那个女生的故事



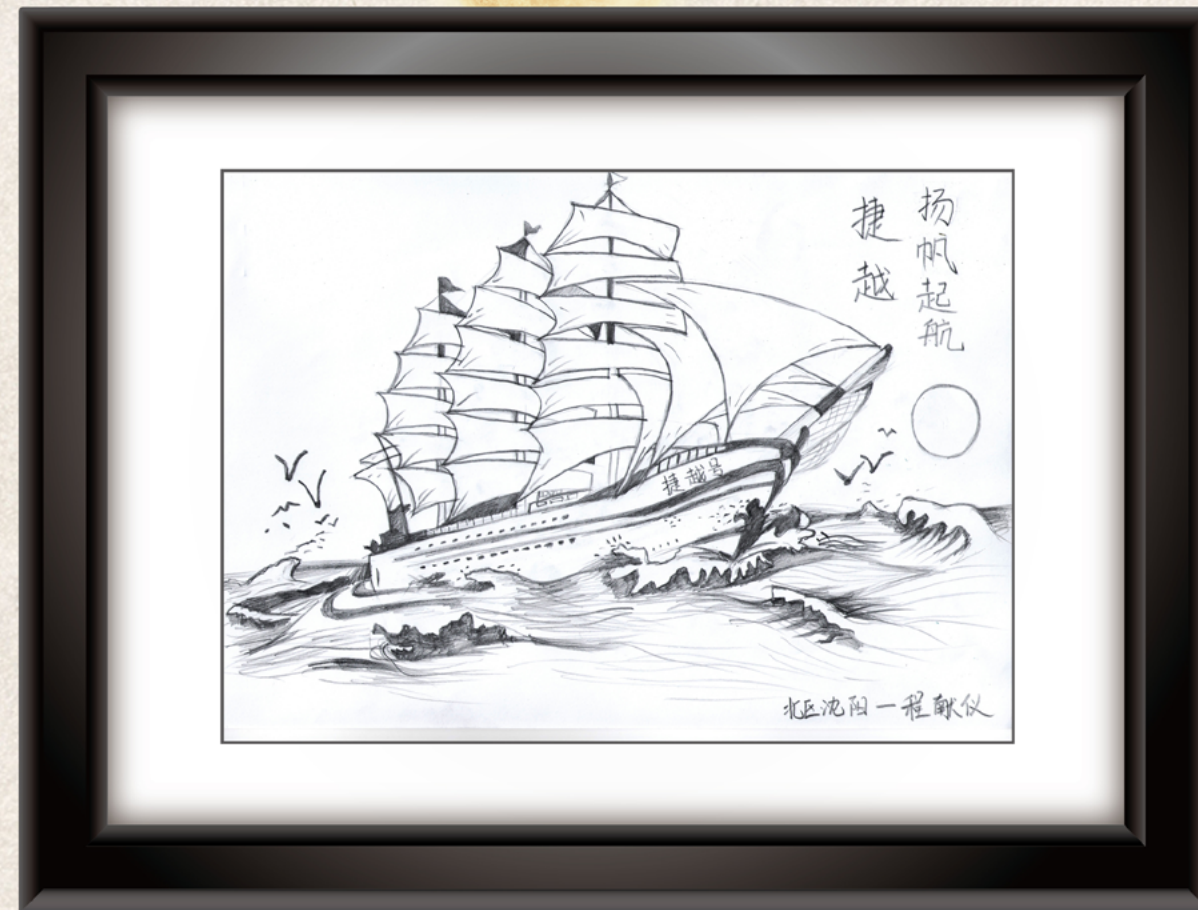
《滕王阁序佳句》 ■ 书法 | 钟壩 (东区资信 绍兴营业部)

字：北海虽賒扶搖可接，东隅已逝桑榆非晚。



《郑板桥诗》 ■ 书法 | 钟壩 (东区资信 绍兴营业部)

字：曾栽密密小楼东，又听疏疏夜雨中。满砚冰花三寸结，为君图写旧清风。



扬帆起航

■ 画 | 程献仪 (北区财富中心 沈阳营业部)

Management Learning by Movies

Five Movies Make You an Outstanding Leader

看电影学管理 ——五部电影让你成为优秀领导者

看电影已成为我们生活中重要的娱乐消遣方式，它不但能给忙碌的生活带来乐趣，还能从中学到很多东西。管理作为一门学问、一种职业，深入到工作的方方面面，让我们通过看电影的轻松方式，来达到学习管理的目的，透彻解析经典影片中的管理智慧，另类视角解读管理的核心本质，从电影中体会到管理者的智慧与魅力。

1 # 打造团队领导力

《卡特教练》

英文名: Coach Carter
导演: 托马斯·卡特
主演: 塞缪尔·杰克逊
罗伯·布朗
查宁·塔图姆
类型: 剧情 / 运动
上映时间: 2005 年



> [剧情梗概]

本片根据 1999 年对于卡特教练和他的常胜不败篮球队的新闻报道改编。里士满高中篮球队原本从未在任何比赛中获胜过，是一支屡败屡战的队伍，这一切在卡特执教之后发生了变化。卡特要求队员和他签订一个协议，如果队伍不团结或是成绩不佳就不再继续参加任何比赛…

> [微评]

《卡特教练》将现实生活中活生生的训练过程，团队组建过程，组建过程中遇到的挑战，以及建立团队过程中的每一个坎坷，执教一个失败的、士气低下的团队时采用的方式、方法，及背后的深厚的精神力量淋漓尽致地展示了出来。

2 # 打造销售高手的教练

《利欲两心》

英文名: Two for the Money
导演: D·J·卡卢索
主演: 马修·麦康纳
阿尔·帕西诺
蕾妮·罗素
类型: 剧情 / 惊悚 / 运动
上映时间: 2005 年



> [剧情梗概]

一次偶然中，布兰登发现自己竟然拥有一项如此神奇的特异功能——他能够准确预测出每周末举行的橄榄球比赛的结果。这一能力彻底扭转了布兰登失意而又颓废的生活，同时也将他卷入了金钱和利益所构造的漩涡之中。

> [微评]

这部影片在销售意义上有两个重要看点：1. 是打造销售高手的过程；2. 是销售高手成长的过程。这是一部值得营销人员、销售人员反复观看的影片，从影片中你得到的也许不仅是销售的进阶，还是一次好莱坞影片观赏的进阶，尤其是看电影学销售方法的进阶。

3 # 打造卓越的团队中层管理者

《兵临城下》

英文名: Enemy at the Gates
导演: 让－雅克·阿诺
主演: 裘德·洛
艾德·哈里斯
蕾切尔·薇兹
类型: 剧情 / 惊悚 / 历史 / 战争
上映时间: 2001 年



> [剧情梗概]

在 1942 年的斯大林格勒保卫战中，俄罗斯军队中的一个狙击枪手脱颖而出。瓦西里·泽特塞夫在党代表丹尼洛夫的帮助下，走到了狙击手的位置上，不经意间成了二战的英雄人物。然而希特勒对这座城市是势在必得，于是一个残忍成性的神枪手梅杰·康尼格被派到斯大林格勒来射杀瓦西里…

> [微评]

“尽人之智”、“尽人之力”、“尽己之力”就是企业从高层管理到基层管理的三个核心竞争层面，也是电影《兵临城下》揭示的道理。激烈的市场竞争也需要塑造英雄，三个层次需要各自不同的英雄。目前中国企业家尤其需要的是中间层的英雄，打造一个得力的中层英雄，是这部电影带给我们的深刻思考。

4 # 大客户关系销售

《甜心先生》

英文名: Jerry Maguire
导演: 卡梅伦·克罗
演员: 汤姆·克鲁斯
蕾妮·齐薇格
小库珀·古丁
类型: 剧情 / 喜剧 / 爱情 / 运动
上映时间: 1996 年



> [剧情梗概]

一向人缘很好的体育经纪人杰里·马奎尔因与老板意见不一致被炒了鱿鱼。只有会计部的多萝西钦佩他的见识，愿与他一起开辟新天地。如今，杰克的客户只剩下一名二流的黑人橄榄球员罗德。万事开头难，杰克还要狠狠摸爬滚打一番，也正是在逆境中，他得以实践自己的职业信念，并寻获一生中的最爱。

> [微评]

对于普通的买卖双方来说，销售人员的价值就是协助客户发展自己的生意，提供产品、服务。供应商与客户在意的无非两个要点：一是节省成本，二是创造更多的利润。因此，大客户经理就有许多可以介入真正帮助客户的突破口…

5 # 管理中的环节分工

《偷天换日》

英文名: The Italian Job
导演: F·加里·格雷
主演: 马克·沃尔伯格
查理兹·塞隆
爱德华·诺顿
类型: 动作 / 惊悚 / 犯罪
上映日期: 2003 年



> [剧情梗概]

查理本来可以拿着抢劫回来的那箱黄金安度余生，同伙史蒂夫的出卖却让他的阵脚大乱。史蒂夫不但独吞了巨款逃亡洛杉矶，还害得查理尝尽牢狱之苦。现在从监狱出来的查理，正踌躇满志要找史蒂夫算上一帐。于是一伙身怀绝技各有所长的贼凑在一起，通力合作完成一桩大买卖。

> [微评]

完成一件事情，需要有完善的组织，周密的计划，明确的目标，在将各自的专业特长发挥得淋漓尽致的时候，还需要参与者拥有坚实的基本功，因此要充分信任员工，肯定他的能力，以及让他知道组织是在做什么。

《引爆点》

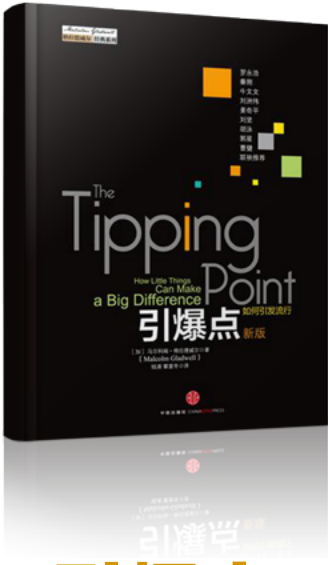
作者：[加] 马尔科姆·格拉德威尔

出版社：中信出版社

原作名：The Tipping Point-How little things
can make a big difference

译者：钱清 / 覃爱冬

出版年：2014-4



从“冰桶挑战”透视“引爆点”的玄机

2014 年 8 月，一只冰桶引爆全球！

其实冰桶早已存在，常用来冷却葡萄酒、啤酒、饮料，将饮品降至饮用的最佳温度，但当冰桶遭遇渐冻人，便引爆了病毒式传播。“冰桶挑战”几乎每天都在上演，从扎克伯格、库克、比尔盖茨，再到中国的雷军、郭台铭……

正如美国作家马尔科姆·格拉德威尔(Malcolm·Gladwell)在《引爆点》一书中所指出的著名“引爆点”理论：如果你找到合适的人谈论一种产品，那么他们就会对更多合适的人介绍，很快，你就能达到引爆点。

马尔科姆·格拉德威尔认为，让产品流行有三个基本的法则。如果能够掌握引爆点背后的法则，就可以轻易地推动起一个流行潮。让我们来透视“引爆点”的玄机，寻找流行背后的规律。

一、个别人物法则

个别人物法则是说：当任何一场流行时尚到来时，总能发现几个非常关键的人物，他们独有的特点和社会关系，再加上他们自己的热情和个人魅力，能够最高效快速地将信息在一定范围内散播开来。企业能否引爆潮流的第一步，就是要从人群中找出这些个别关键人物，利用他们来传播营销信息，点燃流行潮。

个别人物可分为三类人：有传播信息的“联系员”（认识了很多人的）、提供信息的“内行”（什么都懂的达人）、说服别人接受信息的“推销员”（什么人都能够说服的人）。

我们继续以“冰桶挑战”为例，发起冰桶挑战的并不是公众人物，

他叫杰里米·麦克格拉美，是一名越野摩托车手，今年 6 月 22 日在个人社交工具上发了一段视频，分别点名了三个朋友，让他们也做同样的事情，如果无法完成的话，那么需要向慈善机构捐款 100 美元。

一个月后，美国电视人马特·劳厄尔在一档电视节目中“复制”了类似的内容。在 7 月 25 日，美国一家 ALS 慈善机构在“脸书”上发起冰桶挑战，点名了三个“粉丝”，其中一个叫做皮特·费雷特斯——请记住，他才是这场挑战的真正引爆者。

皮特·费雷特斯曾经是一名大学的棒球明星（联系员），但因为肌萎缩侧索硬化症（内行），不得不终止了运动生涯。费雷特斯患病后一直致力于治疗肌萎缩侧索硬化症的相关工作（推销员）。而他在此后也接受了挑战，并带动了更多的参与者。正是这样的个别人物，使得“冰桶挑战”成为一种流行。找到这些个别人物作为企业的关键人是企业产品流行的重要步骤之一。马尔科姆·格拉德威尔在其著作《引爆点》中告诉读者的是：至少企业一线的销售人员完全可以扮演个别人物。但是，要给予相当精确的行为规范，从而真的可以起到联系员、内行的作用。

二、附着力因素法则

附着力因素法则，关注的其实是理解以及记忆的过程，通过有意识地创造一个理解新事物的过程，并通过各种形式来帮助受众记住要点。也就是说，企业在传播自己产品的过程中，要关注受众的理解能力。一个新的技术要点，一个全新的概念是否可以得到目标市场的理解，是影响未来该产品前景的关键因素之一。理解的同时要想办法来强化受众的记忆。



在商业信息泛滥的今天，受众对信息天生具有抗拒心理，削弱了信息的附着力。产品或品牌信息直接以广告的形式播放，有时不但引不起注意，还会令人反感。如果能够针对特定受众寻找合适的信息渠道，通过巧妙的包装，降低受众的戒备心理，就可以有效地提高信息的附着力。

比如：将一桶冰水浇在身上，然后，点名三个朋友参加。如此简单的游戏，只需要找打扫楼道的保洁员阿姨借个桶就可以，然后用手机拍段视频发在网上，这都不是个事儿。

三、环境威力法则

环境威力法则，是指消费者深受自己周围环境和周围人格的影响。营销人员通过掌握外部环境的细小改变，就可以直接引爆一场流行风潮的到来。

环境法则强调发起流行的环境极端重要——注意：不是重要或者很重要，而是极端重要！甚至一个微小外部环境的变化，就能决定流行或者不流行。它其实是“破窗理论”的一个新说法：如果邻居在公用空间摆放了一些不想丢掉的东西（比如盒子），不会过多久，就会有其它的邻居也会占用公用空间来摆放其它的东西，直到有一天所有的公用空间都被占据，而且，随着空间剩余越少，被占满的速度越快。这就是破窗理论，也是环境威力法则。每一个个体，都难以逃脱周围环境的各种影响。

在“冰桶挑战”的例子中，要求发视频立此存照。这样就使得外部环境有了“破窗”的空间，大家从中找到了谁都不好意思拒绝的乐趣，玩到这份上，没有被圈内大佬点名，才是一种孤独。剩下的事，只有比拼玩的花样与创意了，看谁玩得更高冷，更有幽默感……

然而环境威力是需要时间积累的，也是需要坚持的。而一旦环境威力形成，影响的时间也是持续的。

通过“冰桶挑战”的案例以及《引爆点》一书总结说明，我们不难发现要想发起流行潮，就必须做到把有限的资源，集中用于这三类人身上，其他人都无关紧要。

掀起一个流行潮，发起人在其中扮演“中继转换员”的角色，即做革新者和其他人的中间人。如果这项任务完成得好，他们就可以修改、渲染和吸纳年轻人文化中的前卫思想，使之成为大多数人所接受。他们就可以同时扮演联系员、内行和推销员的角色。Ⅱ

荐书

01

《创新者的解答》

作者：[美] 克莱顿·克里斯坦森

[加] 迈克尔·雷纳

出版社：中信出版社

译者：李瑜偲 / 林伟 / 郑欢

出版年：2013-10-10

《创新者的解答》本书探究了企业共同的挑战：如何让组织不断向上成长。书所述的重要观点——“破坏性创新”，适合政府、企业、组织、个人用以拟定竞争策略、突破成长障碍。

02

《金融革命》

作者：吴成丕

出版社：中国宇航出版社

副标题：财富管理的互联网竞争

出版年：2013-8-1

本书深入分析了互联网对金融业的影响，勾勒了在互联网影响下金融市场的现状和变革的全景，以丰富的案例为基础，剖析了传统金融企业互联网创新、金融超市、电子商务信贷等各类模式，讨论了互联网金融面临的问题以及可能的变革路径，为互联网金融企业及相关人士提供借鉴。

03

《蓝血十杰》

作者：[美] 约翰·伯恩

出版社：海南出版社

副标题：美国现代企业管理教父们的快意人生

译者：陈山 / 真如

出版年：2014-4

蓝血十杰是二战期间美国空军的后勤英雄，卓有成效地将数字化管理模式用于战争，为盟军节余了数十亿美元的耗费。他们虽然不全都出身名校，但他们却造就了一个名头响亮的学校——哈佛商学院。他们之中产生了国防部长、世界银行总裁、商学院院长和一批巨商。

《诗经·秦风》里的爱与永恒

■ 文 | 侯雪桢（培训中心）

《诗经·秦风》悠悠回荡三千年，静静地翻过一条叫做时光的河，她用那最质朴的浪漫，最振奋人心的英雄战歌，以及最无奈的权谋悲怆，在风云骤起的古老大地上，绽放出纯粹绝美的烟花……

那一夜蒹葭雨流淌了谁的相思

蒹葭苍苍，白露为霜。所谓伊人，在水一方。溯洄从之，道阻且长。溯游从之，宛在水中央……

如果问我《诗经》最美的意境是哪一首，《蒹葭》怕是要脱口而出的。在一片芦苇的淡淡哀愁中，踽踽独行的青年，眼望着那一片苍苍芦苇，他心爱的姑娘好像就会出现在河水的那一方。于是他决定逆流而上去和她相会，可是道路曲折艰险；他又想顺流而下可是道路悠远漫长，可望而不可及的姑娘似乎婷婷浅笑着站在河水的中央。在那一片朦胧的云雾中，镜头缓缓推进，一边是景致牵动的情思，一边是水边伊人有如水中望月般隐约浮现，且不问是真还是幻，是真还是假，这一片无限怅惘的秋愁，这一片执着期盼着的相思，随一句“宛在”戛然而止，说其一唱三叹也不为过。

就算是想象的虚幻，也是对人间极致爱情的寻觅，我想起徐志摩的一句“我将于茫茫人海中寻我唯一灵魂之伴侣，得之我幸，不得我命。”这种对完美爱情的渴望，跨越千年的共鸣在《蒹葭》的赋比兴之间相得益彰。

岂曰无衣战火烽烟里的生命绝响

岂曰无衣？与子同袍。王于兴师，修我戈矛，与子同仇……

这是一首朴素的军中战歌，在那烽烟骤起的古战场，旌旗猎猎当风，手握兵戈行进的将士，滚滚的战火照亮他们黎黑的脸，“岂曰无衣？与子同袍。王于兴师，修我戈矛，与子同仇！”我们是患难与共的生死弟兄，就算昔日的激情化为暗夜的坚忍，就算生命化为落尘随风而去，就算帝王的万代功业化为一抔黄土那又如何呢？没有什么可以斩断这种袍泽与共的生死豪情。

人们在这份豪情中感动着，仿佛瞬间让人穿千年的时空，呼吸着他们生命的炽热，滚滚的黄沙，皎皎明月，铮铮马蹄，岁月远，歌未央……

交交黄鸟唱彻了无奈的权谋悲怆

交交黄鸟，止于棘。谁从穆公？子车奄息。维此奄息，百夫之特。临其穴，惴惴其栗……

三国魏曹植《任良诗》中有这样一句“黄鸟为悲鸣，哀哉伤肺肝。”指谴责暴君、悲悼

贤才。这里的“黄鸟”说得便是《诗经·秦风·黄鸟》。《左传·文公六年》：“秦伯任好（秦穆公）卒，以子车氏之三子奄息、仲行、针虎为殉，皆秦之良也。国人哀之，为之赋《黄鸟》。

从此“黄鸟之悲”便成了人们对的贤良缅怀。

黄鸟呀黄鸟，你别停在我家的树上，别吃光了我的粮食。这里的人对我不好。转来转去，我还是要回到家乡。我们这些背井离乡的人在异乡遭受剥削压迫和欺凌，深深的怀念我们的家园。还是返回故土吧！虽然故乡穷困，可出门寻求生活更难啊。家乡虽穷困，可人情醇厚好处啊。有亲人依傍照顾心里踏实温暖。

生死有堪怎样呢？这些生活在乱世的人们，抒发着一种震裂灵魂的悲愤，谁是君王的“黄鸟”，生死不过转瞬，一代英主尚且如此，世道何在，人心何在，权谋乎？绝望罢了。

以上这三首《秦风》概括了古人对“爱情、战争、死亡”这一永恒命题的探索与感悟，两千多年以后依然绽放着不灭的火焰并给我们跨越时空的共鸣与感动。 **LY**

全新出发 三大利器，助力展业！

为给广大朋友提供更优质的服务和更智能化的操作体验，捷越联合微信订阅号现已全面升级换代，引入“自定义菜单”、“微官网”、“微社区”等展业“利器”，小伙伴们，你知道吗？

hallo?



PK



利器一：还在为如何向客户介绍捷越而绞尽脑汁、费尽口舌？OUT喽！理财、贷款一站式服务，一键转发、一键申请将会使您的业绩事半功倍！



PK



利器二：移动互联网时代还在登录PC端官网？OUT喽！赶快用手机登录微官网！



PK



利器三：随时随地与客户近距离交流？分享美食旅游大片儿？提升口碑传播效率？打开“微社区”，见证奇迹的时刻！

各位“捷越粉儿”，微官网、微社区各种为您定制的特惠活动已经拉开帷幕啦！快来体验捷越联合微信新功能吧！



加入方式：搜索捷越联合微信订阅号“jieyuelianhe”点击关注，或扫描二维码即刻关注。



捷越财富精英俱乐部
JIEYUE FORTUNE ELITE CLUB

荣誉殿堂 人脉共享

HALL OF FAME NETWORK SHARING

增长见闻的培训内容，丰富多彩的娱乐活动，畅所欲言的交流平台，不可多得的人脉圈子！

加入捷越，加入精英俱乐部，人生从此精彩不停！



捷越财富精英俱乐部第四季活动敬请期待！