



财客钱包荣膺“2015中国互联网金融-最佳创新价值奖”
再添“移动金融最佳产品创新奖”！



iOS



微信



Android

互联网金融：一场跨界合作的盛宴 | 两周年花絮 | 网贷投资：鸡蛋应该放在哪儿？ | 客户体验管理

捷阅

BIMONTHLY
2015 ISSUE 08-09
捷越联合内部刊物
2015年08月 - 2015年09月合刊 第9期
www.jieyuechina.com

JIEYUE BIMONTHLY



互联网金融 一场跨界合作的盛宴

众里寻“财”千百度，行至捷越处！

捷越
发财宝

2015年8月8日~2015年8月31日火热出借中

出借模式: 8个月(固定期限类) 出借金额: 8万起

北京捷越联合信息咨询有限公司
Beijing Jieyue United Information Consulting Co.,LTD.

博观而约取 厚积而薄发

互联网金融进入中国已经有十余年的时间，近五年快速崛起并高速发展，作为互联网金融行业中的一员，我们乐于看见越来越多的人选择接纳这个行业，同时越来越多的人选择从事这个行业。

五年前，我从传统金融业离开，选择P2P行业，遭受了很多的不解和质疑。很多人认为这是一次冒险的尝试，只有我相信凭着自己多年的行业经验，这是一次正确的选择。事实证明，P2P作为新生力量，它的发展之势不可阻挡，而今，这个行业也呈现出了它蓬勃发展的态势。行业的爆发式发展为市场和人才提供了充足的机会和广阔的平台，同时也在逐渐让这个行业的从业者变得浮躁起来。

十余年的进驻和发展，对互联网金融行业来说，可谓是“十年磨一剑”才迎来如今的百花齐放。新生行业发展如此，人的独立发展亦然。我们看到的是各家公司的频繁“换血”，看到的是资历尚浅的人身价水涨船高，看到的是一家家新机构拔地而起，看到的是世界大得人人都想去看看。然而，罗马非一日建成，冰冻三尺，亦非一日之寒。

每一个在自己的工作岗位上勤勉工作的人，都应首先对自己负责，应为己之计深远。而职业生涯所需的，恰恰是厚积而薄发。对自己的能力有客观的评定，对自己有准确的把握，是每个人面临每一次职业选择的必要条件。面对高薪厚禄，鲜有人能够抵抗，而倘若自身的资历与其不匹配，则如空中楼阁，辉煌终将是短暂的。

我们所了解的，每一位成功者都不可避免地经历过一段不为人知的黑暗岁月，是那段时光让他们沉淀、成长，坚定而踏实地走好当下的路，才使他们有朝一日能够厚积薄发。之于我们每个普通人，在寻求自身发展之时，更应关注自身的积淀和成长，只有我们做好充分的准备之时，在机会与挑战面前，我们才能够从容面对，紧紧把握并为己所用。

也许有人正苦于才华被埋没，才干无法得以施展；也许有人开始寻寻觅觅，向“伯乐”主动出击；但一定有人在默默积蓄力量，不断丰满自己的羽翼，待气朗天清，一飞冲天。

“博观而约取，厚积而薄发”，不仅是对于我们读书的训勉，更是我们人生道路上的一句箴言。捷越的成立，北区的成长都遵循了这句话的真谛。我们不是在盲目扩张，而是在充足的准备下健康、良性地发展。这句话同样送给每一位与捷越共同成长的年轻朋友们，捷越是一个值得你“厚积”的平台，捷越也同样渴望看到每一个人在这里绽放光芒！

王兴军





- P04 互联网金融：一场跨界合作的盛宴
- P05 互联网金融风起云涌 电商巨头奋勇拼杀
- P09 千亿市值的蛋糕 房地产“强袭”互联网金融”
- P14 零售行业的互联网金融云图
- P19 从物流到资金流：物流企业踏上互联网金融的快车道
- P23 互联网金融 + 影视的无限可能
- P27 媒体恋上互联网金融 笑到最后才是赢家



- P30 两周年花絮
- P39 一路同行 感恩有你
- P41 荣耀六月 感谢有你
- P43 捷越联合荣获“2015 移动金融国际峰会”最佳用户体验奖
- P44 承载希望 见证辉煌
- P47 点燃夏日序曲 捷越助跑长春越野马拉松
- P49 情随捷越齐飞扬 相约赛场共辉煌
- P51 培养团队管理人才 打造高绩效管理团队



- P54 视点
- P55 行业动态
- P58 专家观点



- P60 财 富
- P61 网贷投资：鸡蛋应该放在哪儿？
- P64 长尾居民巧理财
- P67 智 库
- P67 2015，机遇 or 挑战
- P69 客户体验管理
- P70 金融商业模式变革
- P72 众 说
- P72 P2P 平台“组团”反欺诈 行业风控水平显著提高
- P76 个人征信：让互联网金融告别野蛮成长



- P80 青 春
- P81 追梦
- P82 桃花结
- P83 游十渡有感
- P84 爱，是捷越最斑斓的画册
- P86 面朝阳光，你看到幸福了吗？
- P88 邂逅时光的素念
- P90 涂 鸦
- P90 摄影
- P92 书法
- P94 悦 读
- P94 荐书
- P98 如何治疗庸人症候群
- P100 你还在为不公平而生气吗？



出版日期 Publication Date
2015 年 09 月 September 2015

主办
北京捷越联合信息咨询有限公司
Beijing Jieyue United Information Consulting Co.,Ltd.

总编辑 General Editor-in-Chief
王晓婷 Judy Wang

副总编辑 Vice Editor-in-Chiefs
毛奇浩 Qihao Mao

主编 Chief Editor
张雅珺 Yajun Zhang

编辑 Editor
吴庆敏 唐敏 蔺虹 QingminWu MinTang HongLin

设计统筹 Chief Designer
金刚 Jin

设计师 Vision Art Designers
韩蕊 Rui Han

插画师 Illustrator
韩蕊 Rui Han

编辑部 Editorial Office
市场部 Marketing Department

投稿邮箱 /E-mail
mintang@jieyuechina.com
honglin@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 InvestmentDevelopment (Beijing) Co., Ltd.



互联网金融在中国的发展源于互联网企业向传统金融机构发起的挑战，然而不到一年，银行、保险、券商等金融机构便纷纷“拥抱”互联网，或自设或投资互联网平台。从互联网支付、P2P网贷到直销银行、微信银行、宝宝类理财产品，互联网平台与金融机构的跨界合作越来越广泛、深入。

什么样的跨界场景化的互联网金融会成为未来的野蛮人或颠覆者？这恐怕是关注互联网金融的人最关心的问题之一，对此谁也无法给出准确的答案，最终的结果只能依赖时间的裁决。毫无疑问的是，互联网金融这块诱人的大蛋糕，已经吸引了越来越多人的目光，一场跨界合作的盛宴正在上演。



互联网金融风起云涌 电商巨头奋勇拼杀

经过 2012 年—2014 年互联网金融的野蛮生长，2015 年阿里、京东、1 号店等早期加入互联网金融的电商们再次举起了战刀、奋勇厮杀。

在激烈的市场竞争中，电商通过互联网金融服务不仅可以提升运营效率，增加用户粘性，而且还可以从金融服务中获得不菲的收益，这也是为何阿里、京东这样的电商巨头，会不计得失在互联网金融领域奋勇厮杀。

电商平台通过做 B2C、B2B，会形成相应的信息流、资金流的闭环，甚至像阿里、京东、1 号店等电商巨头已形成了自己物流的闭环，从而创造了一个平台型的生态圈。在这个生态圈内，电商为供应商、入驻商家、消费者创造了一个从供货、销售、融资到结算的闭环，再通过这个闭环，电商将商家有效地捆绑在自己的平台上，进而为平台的消费者提供有效和可持续的商品和服务。商家的运营和消费者的购买行为所形成的大数据，反过来又为电商从事互联网金融提供了可能。



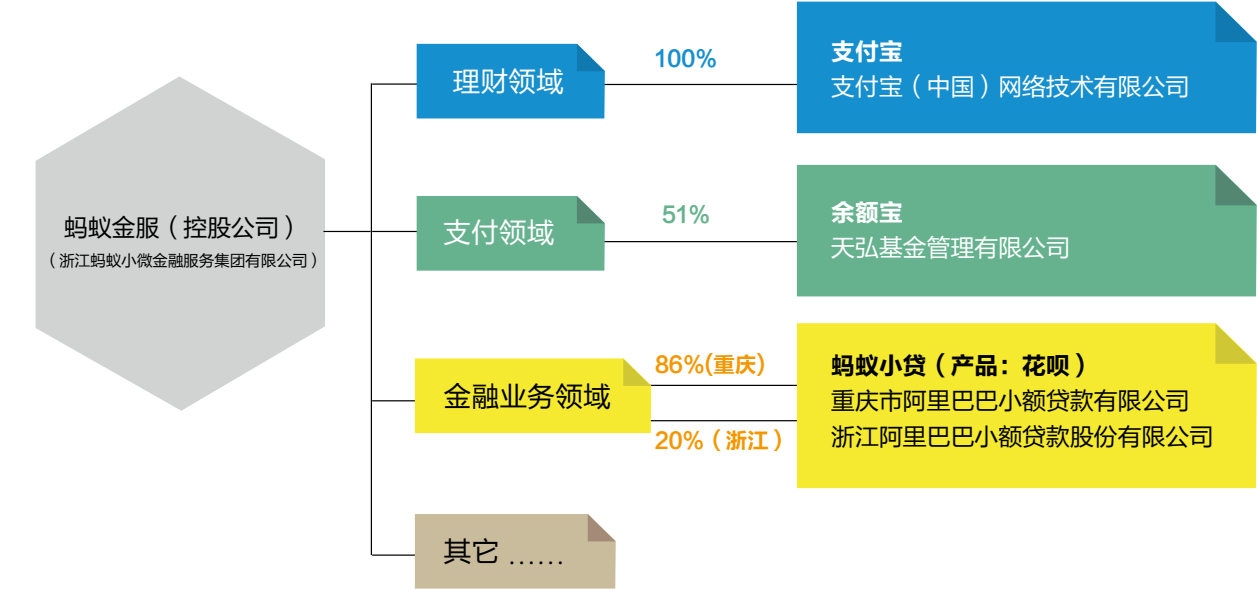
NO.1 互联网金融帝国—阿里巴巴

阿里巴巴集团中从事金融业务的是其旗下的蚂蚁金服。随着蚂蚁金服的上市脚步将近，蚂蚁金服也逐渐揭开他神秘的面纱。蚂蚁金服成立时间并不长，2014 年 10 月正式挂牌营业，但时至今日已经成为一个横跨支付、基金、保险、银行、征信、互联网理财、股权众筹、金融 IT 系统的互联网金融集团。

支付领域

支付领域的支付宝是蚂蚁金服的起家法宝，至今仍是蚂蚁金服众多金融业务的入口，当前市场份额接近 50%，是当之无愧的行业老大。对于支付业务的价值认识，远不能止于简单的手续费，而是用户与网络的链接。蚂蚁金服通过支付可以去连接商业、服务、生活、金融等领域。在这些领域占领客户以后，阿里巴巴又会成为国内最大的在线生活服务平台。

蚂蚁金服的金融版图



京东的全金融战略		
版块	产品	产品特点
供应链金融	京保贝	1.自动化的审批和风控。 2.放款时间缩短为3分钟以内 3.融资期限最长90天
消费金融	京东白条	1.最高可申请1.5万元的贷款 2.3—24个月内分期还款 3.服务费用为银行同类费用的一半
网银在线	理财产品	1.与嘉实、鹏华、南方、易方达、工银瑞信、建信、招商、国泰8家大型基金公司合作 2.巩固其拥有第三方支付牌照的“网银在线”的市场地位
平台业务	提供支持	

消费金融

京东白条是京东在消费金融领域针对个人客户推出的金融产品。申请京东白条的消费者只要在京东购物，便可申请最高 1.5 万元的个人消费贷款，并在 3—24 个月内分期还款。京东白条可在一分钟内在线实时完成申请和授信，而服务费用约为银行类似业务的一半，这是京东白条最大的优势所在。毫无疑问，京东通过互联网压缩经营成本，把经营场所费用、人工审核费用、营销人员工资都节省下来了。此举不仅为京东集团实现了商品销售，而且还提升了用户粘性。

网银在线

金融超市是京东网银在线旗下的理财产品。网银超市于 2014 年 4 月正式上线，并与嘉实、鹏华、南方、易方达、工银瑞信、建信、招商、国泰 8 家大型基金公司的官方旗舰店展开深入合作。通过金融超市京东不仅可以从中获得不菲的收益，而且还可以进一步巩固其拥有第三方支付牌照的“网银在线”的市场地位。

尽管京东已在互联网金融领域打出了一个漂亮的胜仗，但是京东的野心不限于此，他正谋划着一场更大的棋局。2013 年京东便与唐久便利店达成战略合作，之后又联合了近万家便利店推出配送服务，这标志着京东正式进军 O2O。在京东完成 O2O 布局后，京东金融的衍生产品会紧随其后，因为万变不离其宗，京东在金融产品方面攫取的利润率将远远高于传统的生活消费品。



NO.2 成功的全金融平台——京东

京东是全面建设金融平台的典范。当前京东金融共分为四大板块，分别是供应链金融、消费金融、网银在线和平台业务。在服务方面，供应链金融旗下的京保贝、消费金融旗下的京东白条、网银在线旗下的网银钱包和京东小金库都已陆续推出。

供应链金融

京保贝是京东在供应链金融端针对公司客户推出的金融产品。京保贝在京东的供应链端，可充分利用京东平台的采购、销售、财务等数据进行集成和处理，从而完成自动化的审批和风控。由于整个流程都是在线完成的，放款时间可以实现由以前按天计算到现在 3 分钟以内。京保贝的融资期限长达 90 天，融资金额可由供应商自主决定。由于京东要批量采购、建仓囤货和结算货款，因此京东在链条控制和单据认定方面具有银行不可比拟的优势。

在互联网金融的发展历程中，苏宁显然不是走的最早的，也不是最快的，但却是模仿能力最强的。

自实施互联网转型战略以来，苏宁云商成功地推出了多款线上理财产品。2014年1月5日，苏宁云商成功推出了余额理财产品“零钱宝”，这标志着苏宁旗下子公司——南京苏宁易付宝网络科技有限公司已获得了“中国证监会关于对易付宝基金销售结算资金账户备案无异议”的函件，自此苏宁也取得了互联网金融的基金支付牌照，这对于雄心勃勃的苏宁来说无疑是具有历史性意义的。零钱宝项目非常简单，是将广发基金、汇添富基金两家基金公司的基金直销系统内置到易付宝中，易付宝和基金公司通过系统地对接为用户完成基金开户、基金购买等一站式服务，整个流程非常简单。此外，投资者还可对两家基金公司产品进行选择。零钱宝也不负众望，七日年化收益率一直稳定在5%以上的较高水平。此外，用户存入到“零钱宝”的资金可以实现“7*24小时”随时随地“T+0”快速提现到



银行卡或者易付宝账户；或者直接使用“零钱宝”资金在苏宁易购进行购物支付、缴费、充话费和还信用卡。

苏宁对公理财业务也在紧锣密鼓地进行着。随着联合银行搭建的线上对公理财平台的完成，苏宁对公理财产品也正式开放。苏宁对公理财产品主要有三大类多款产品：一是投资门槛5万元，预期收益率6%的封闭期限产品；二是类似苏宁“零钱宝”一样的理财产品，预期收益率最高5.5%；三是银行机构化理财产品，根据标的的不同，预期收益率从7%到10%不等。苏宁对公理财产品仍然是采用“T+0”的模式，所有的资金都是当日进账当日出款，并且没有任何手续费。对公理财市场空间巨大，仅2013年1-8月对公理财产品整体市场交易规模超过10万亿元，由此可以推测苏宁此举意在占领更大市场份额。

2014年5月，1号店面向供应商、入驻商户、第三方合作伙伴和顾客的全方位金融平台“1金融”正式上线。1号店也成为继阿里、京东之后，深入涉足互联网金融领域的又一大型综合电商。“1金融”平台是结合1号店的开放物流平台、大数据平台、商家管理体系、顾客管理体系打造的金融平台。

“1金融”平台面向供应商推出“1保贷”，面向用户推出“1元保险”。“1保贷”是银行基于供应商与1号店之间的应收账款提供的一种融资服务。“1金融”以自营供应商已确认的应收账款为基础，提供长达6个月的无抵押贷款。该贷款具有随借随还，年化利率低至基准利率，3分钟放款等优势，可最大化地满足供应商快速周转资金的需求，实现供求

资金0压力。“1元保险”将推出多种生活化和个性化产品，包括儿童保险、女性保险、老年人保险、宠物保险、家政保险、水管爆裂保险、燃气保险、居家防盗保险、家庭财产保险、房屋及装潢保险等。

结语

总之，不论是阿里巴巴、京东、苏宁还是后起之秀1号店，电商金融化都是其不得不做出的选择。网上金融系统不仅能为电商赚取不菲的金融服务收益，而且还像能力超强的磁场为电商们吸引更多的用户与资源。IV

千亿市值的蛋糕 房地产“强袭”互联网金融

传统地产行业持续多年的囤地捂盘、野蛮生长的暴利时代已经一去不复返，然而上帝在为地产行业关上一扇门的同时也为其打开了一扇窗。随着互联网金融渐成规模，地产行业也嗅到了这个千亿市值的好机会。据悉，银行贷款的20%—30%都与房地产相关，而据统计，房地产行业每年的融资需求都在30万亿以上，如果以每年7%的借款利率来看，每年的融资收益在2万亿以上。因此，互联网金融在房地产领域将出现千亿市值的蛋糕。对此机会，房地产商已经开始行动……



当前1号店网站与正隆保险经纪和长江财险联合推出的“出行无忧险”，已作为“1金融”平台“1元保险，T+0闪赔”的首发产品推出，并获得了业内好评。

与银行合作，是1号店打造更加开放和良性发展的平台生态圈的重要一步。目前，“1金融”面向商城商家推出了“1订贷”、“1信贷”等产品。“1订贷”是平台根据商户已发货、消费者未确认收货的订单设计的金融产品；“1信贷”是一种根据供应商、商家的历史交易数据及未来销售预测的纯信用贷款产品。同时，1号店已与中国邮政储蓄银行、平安银行和中国银行等机构展开合作。由于1号店的外资背景，银行等金融机构与1号店深入合作的意愿更强。

1. 房地产开发商的互联网金融野心

众所周知,房地产开发企业竞争激烈,金融需求规模大、周期长,且回笼速度慢,而银行业出于体制、机制的原因借贷难度大,担保方式落后。因此,房地产开发企业对互联网金融业务趋之若鹜。当前绿地、万科、远洋、银泰等知名房地产开发商,纷纷推出相应的互联网房产金融产品。房地产开发企业的互联网金融大抵有两大特色,一是在线房产融资,包括购房者首付众筹、房地产商开发融资(房地产商开发融资根据抵押物的不同,又可以分为土地、楼盘抵押融资,租金抵押融资);二是在线房产理财。

民生易贷——万民宝

万民宝是由民生银行与万科地产合作推出的一款理财产品。该产品以万科地产拿到手的地块和在建的房产为担保,向公众募集资金。公众不仅可以从该理财产品中获得高于银行同期借款利率的收益,而且还可以获得相关楼盘的优先购房权和9.8折购房优惠。这款金融产品设计非常巧妙,第一,房地产机构可以通过民生易贷的万民宝来锁定、降低融资成本,提高品牌效应同时还可以对客户群需求进行前期需求管理和细分;第二,这也是互联网金融的一种直接融资的手段,比以往的银行开发贷和信托等融资手段有更低的成本;第三,这款金融产品不仅能给终端的消费者带来实惠的理财收益和购房折扣,还能省去排队买房的麻烦。

搜易贷——银泰租金宝

银泰租金宝是搜易贷与银泰置地对杭州银泰城联手打造的一款互联网金融产品,针对该项目优选租户租金进行

的创新型保理。具体做法是杭州银泰城将一定期限的租金收益转让给“银泰租金宝”的投资人,从而实现了租金资产的证券化。银泰租金宝不仅可以让普通投资人轻松获得直接对接此类优质保理资产的机会,而且也使开发商有更多的资金去运营这些物业。此类项目的特点是:第一,投资标的资产优良、营运较好。杭州银泰城是杭州单体体量最大的“一站式”购物中心之一,也是杭州商业地产领域的地标性建筑物,旗下具有213份著名品牌商家的租赁合同。第二,投资项目小额分散、周期可控。通常运营项目资金缺口较小,呈现出小额分散的态势,并且投资周期可根据项目进度事先确定。

凤凰家贷——首付贷

首付贷是凤凰家贷与合作楼盘联手推出的一项理财产品。该产品不同于传统的商业贷款,更专注于用户在房产交易过程中的资金支持服务。该产品为用户在购置新房时解决了首付款不足问题,帮助用户实现买房计划。“首付贷”的目标旨在打破购房首付底线,降低购房的资金门槛。首付贷分为标准类产品与非标准化产品,其中申请首付贷标准化产品的用户可在购买新房时申请最高30万元的贷款额度,贷款用户可每月偿还本息,最快一天放款,贷款期限最短可贷3个月,最长期限为1年,年化利率12%起,无需任何房车担保抵押。该产品不仅能满足刚需一族的购房需求,而且还能够为房地产开发企业快速融资、尽早锁定目标客户、为房产营销提供方便。



2. 地产电商的互联网金融布局



随着一轮又一轮的房地产调控政策的落地,地产电商也正在走向严冬,如何守住原有的赢利点,并增加新的赢利点是地产电商所面临的一大难题。而此时,逐渐成熟的互联网金融就成为了地产电商的首选。新浪乐居、搜房、搜狐焦点、腾讯房产、平安好房等地产电商纷纷向互联网金融进军,推出从看房、买房,到装修等一些列金融产品,以期从这场互联网金融大潮中分得一杯羹。

平安好房网

在这场大潮中,平安好房网可以说是其中的佼佼者。2014年5月平安好房网正式上线,并提出了“金融助力销售”的新理念。平安好房网上线之初即推出“好房宝”这一非“余额宝”式的余额理财产品,该产品旨在为准备买房的客户提供高流动性、高收益率的房地产互联网金融产品。该产品年化收益率高达14%,远远高于同期类似的理财产品。通过具有很大“杀伤力”的好房宝,平安好房网意在通过金融服务为交易提供便利,进而为金融业务积聚客户。通过此举,好房宝将蓄客时间大大提前,并且精确锁定客户,其营销意义不可小觑。

平安好房网下一步还可能出现的房产金融产品将会是购房首付款的分期付款、购房按揭贷款等一条龙服务。通过大数据分析,将优质房贷打包证券化或设计房屋按揭资产产品销售等,未来还可能借用平安信托发起房地产众筹,

以及将住房按揭保险、租房安全保险、房屋财产保险设计到房产交易环节中去。最终平安好房网及其母公司平安集团将把房屋销售、房产金融的全产业链都装进口袋。或许一段时间之后,房地产界真的会因为“有了平安好房而不一样”。

乐居网

乐居网是最早进入互联网金融的地产电商之一。早在2013年,乐居网就推出了“乐居贷”,用户可以通过房产抵押综合授信形式帮助消费者解决消费资金问题。通过“乐居贷”,用户可以用住房抵押向中信银行申请综合授信,中信银行最多可给予抵押房屋价值90%的额度,贷款期限最长可达30年。“乐居贷”是少数将授信审批环节前置的信贷产品。

乐居网的盈利逻辑在于:买房是刚性需求,但并不意味着买房的人本身都没有房。如从二三线城市到一线城市发展的年轻人,固然需要在北上广这些地方买房,但他们中有不少人在自己的老家都有房;而对于北上广原著居民中的年轻人来说,他们的父母都至少有一套房子。既然不少刚性需求人群本身或其家人都是有房的,那么互联网金融领域最令人头疼的信用审核问题就迎刃而解了,至少对于乐居的房地产行业垂直互联网金融产品来说,这些房子就是最好的信用担保。

对于互联网金融行业来说,在有了可信的信用审核机制后,还需要独特的金融产品。乐居贷的贷款利率是上浮20%,约等于二套房的贷款利率,那么在现阶段互联网企业血拼收益、价格的时期,与普通银行提供的贷款相比并没有利率优势的“乐居贷”又哪里来的底气呢?答案就是“乐居贷”能够有效地解决购房时首付资金的缺口——贷款难的问题。对于现在的购房者来说,银行固然可以提供后续的贷款,但对于首付,银行却是不管的。对于大部分工薪阶层购房者来说,购房首付就是一个没有被满足的需求。消费者从卖老房子到买新房,存在一定的资金流转周期,而这个周期,消费者通常都会采用售卖老房子的方式来完成。在这个过程中,消费者存在一定的时间成本和资金成本,“乐居贷”正是基于用户的这个需求而产生的产品,不用卖老房子,直接以贷款的方式凑齐首付。



3. 地产物业管理的互联网金融创新

新型的地产物业公司将摆脱掉传统的物业管理模式，通过社区服务线上平台，邻里社交平台、O2O 生态服务链、智能家居管理等众多连接点为小区家庭开展社区金融服务。相对于屌丝金融，以家庭为单位的社区金融在需求上更为直接，几乎覆盖了目前所有的主流金融产品，从保险、借贷、理财、储蓄到风险投资均为主力消费人群。线上物业服务平台将很可能为各大互联网金融平台提供针对社区金融的服务入口。

这些新型物业平台不仅可以实现小区物业费、水电费的缴纳，而且还可以为小区业主提供保险、理财、借贷等服务。因为这些新型物业平台根植于社区，可在 24 小时为社区居民提供服务，也许居民一个电话，小区内的理财经理就会立刻提供上门服务。这些与直接消费者面对面的服务，是其他金融机构无法做到的。

结语

房地产互联网金融的脚步已经越来越近了，千亿市值的蛋糕已经吸引了房地产业的上、中、下游的企业纷纷加盟，这无论对房地产业还是对互联网金融本身而言都具有积极的意义。■



优悦贷

- 申请条件：
1. 良好的信用记录（信用卡、房贷、车贷等）
 2. 有稳定工作和收入来源
 3. 在申请地有固定居住或工作
 4. 22 - 60 周岁中国公民

捷越悦贷，成君所想，随心所悦

零售行业的互联网金融云图

零售行业一向以增长稳定、现金流充裕、低弹性、安全度高著称，特别是多年经营所积累的供应商、客群资源和优质现金流为传统零售企业进军互联网金融奠定了规模和先发优势。在零售企业进军互联网金融领域的过程中，理念和机制是首要门槛。互联网金融业务引入后，商业模式的变化带来了新的投资机会，投资者的传统思维也与时俱进发生了变化。



■ 狂飙突进 苏宁全产业链的金融布局

在互联网金融领域的开拓，苏宁云商可以说是行业的表率。

日前，有媒体报道苏宁要在上海建设第二总部，除将现有总部部分职能平移到上海外，还将设置金融集团、投资等总部职能。根据规划，苏宁云商将在上海打造互联网零售、互联网金融、文化产业、人才和研发四大新高地。在互联网金融方面，苏宁正在进行全产业链的金融布局，在上游成立小额贷款公司、保理公司，在中游开拓基金和保险市场，在下游，通过已获批成立的苏宁消费金融公司，以及易付宝支付系统，强化在移动支付方面的领军地位。

要了解苏宁为何在互联网金融领域一路狂飙突进，首先需要回顾一下苏宁如何从传统零售行业完成“苏宁云商”的战略布局。

有数据显示，2014年苏宁的营业收入超过千亿元，线下门店超过1600家，遍布300多个城市，员工总数近18万人，上下游供应商数万家。2013年2月，苏宁集团更名为“苏宁云商”，发布“店商+电商+零售服务商”的“云商”模式。苏宁成立了三大总部——连锁平台经营总部、线上电子经营总部和商品经营总部，正式打通了线上和线下的鸿沟，明确以互联网零售为主体。同年6月推进线上线下同价战略，9月推出双线开放平台“苏宁云台”，10月战略投资PPTV，并在11月举办首届O2O购物节，在硅谷成立研究院，进军海外。苏宁所确定的云商模式，是以互联网零售为主体，“店商+电商+零售服务商”相结合的O2O模式，而O2O的本质则是店面的互联网化。苏宁明确了“一体两翼”的互联网零售发展路径，并完成了“云商”模式下的商业模式顶层设计，战略布局基本完成，可以满足消费者突破时空、不同情境、随时随地购物的全局体验需求。

苏宁在全金融产品模型的建立方面，也有自己的一套方法。2013年，苏宁成立金融事业部，在支付方面，苏宁易付宝网络科技有限公司拥有互联网支付牌照。同时，苏宁还成立了小贷、

担保等金融公司。苏宁的思路是，通过易付宝与基金、保险等金融机构的合作，推出针对个人与商家的金融产品；同时，通过电商平台上的数据流进行征信，为消费者提供小额贷款、为供应商提供供应链金融等金融服务。

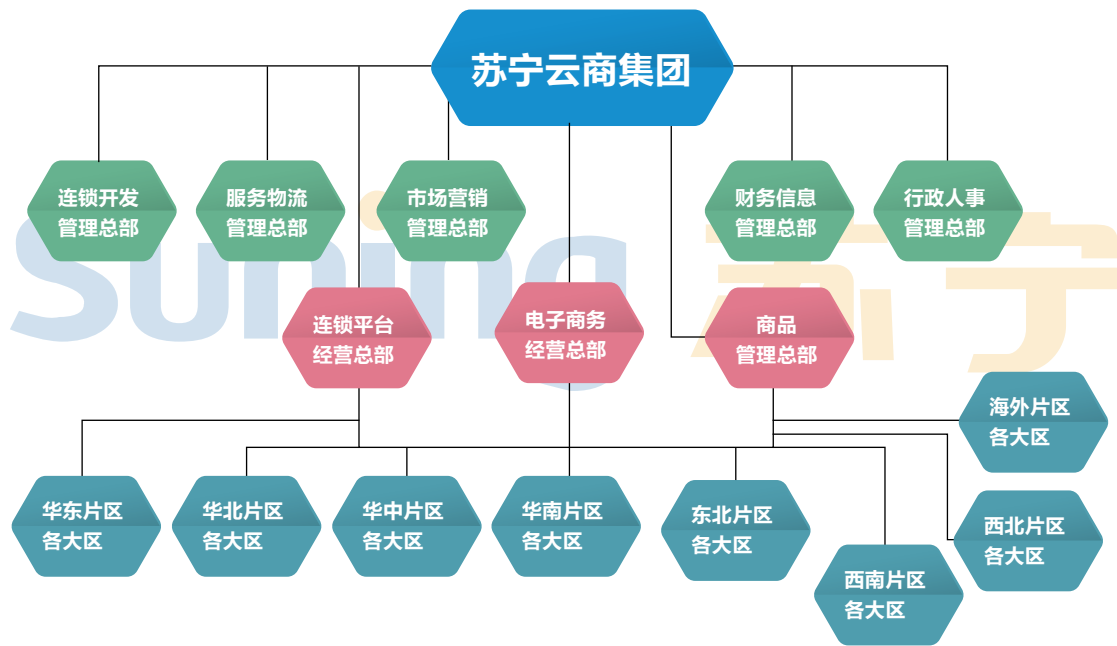
配套互联网零售模式的建设，苏宁已在推进供应链金融产品，主要产品是订易贷和信易贷。订易贷基于供应链进行控制，即苏宁根据平台商户已发货、消费者未确认收货的订单设计的融资产品，主要解决商户快速回笼资金的需求。信易贷则是基于信用分析的流动性贷款，即苏宁根据平台商户交易情况进行信用评级，并进行授信放款的融资产品，主要满足商户生产经营的资金需求。

2014年4月25日，苏宁推出首款定期理财产品，迅速售罄。随着苏宁对互联网理财产品运营经验的积累，在世界杯、青奥会等大型赛事上，苏宁也推出了针对体育赛事的个性化理财产品。个人用户方面，在聚焦易付宝体验功能快速完善的基础上，围绕“零钱宝”与“信用账户”两个核心产品来进行用户拓展与规模扩张。

对于苏宁为何向互联网金融领域大举猛攻，苏宁副董事长孙为民在接受媒体采访时曾表示，苏宁之所以要做包括银行在内的互联网金融，是因为这些业务可以带动苏宁传统业务的升级。对于一家互联网零售企业来说，信息流、资金流和商品物流要高效融合。转型之前与转型之后公司最大的区别在于：产品销售的差价将不是公司盈利的唯一来源，以后公司的利润将集中来自金融服务、数据服务和平台物流服务。

苏宁在做的是“左右手互博”的转型，压力很大，为此苏宁也交了不菲的学费，付出了不小的代价，换取的是保持在零售行业的核心地位和互联网的这张船票，换取的也是苏宁的明天。

苏宁事业部架构



苏宁的“一体两翼”互联网转型



沃尔玛手机银行产品“GoBank”包含多种特性：

- 1 移动支付账单
- 2 个性化银行卡样式
- 3 拍照解决支票存取
- 4 免费通过邮件、短信和facebook通知推送把钱转给他人
- 5 2.95美元获得银行结算账号
- 6 合作的绿点银行在全美有4.2万个柜员机方便取现



■ 野心勃勃 沃尔玛涉猎互联网金融

2014年10月，苹果支付在美国开始启用，但是在苹果的零售商合作伙伴中，却没有见到零售巨头沃尔玛的身影，很明显沃尔玛自己还有“很大的一盘棋”。月底，沃尔玛各个超市推出了一个具有移动支付功能的移动银行产品，可以通过智能手机，让人们获得支付账号。沃尔玛此举，已经超越了移动支付，进入了移动银行和互联网金融领域，显示了沃尔玛对于互联网金融的企图心。

沃尔玛推出的手机银行产品为“GoBank”，该产品的银行业合作伙伴是沃尔玛持股的美国加州地方金融机构绿点银行。这一产品将是对传统银行服务的一次创新。除了移动支付账单之外，还可以个性化自己的银行卡样式，用拍照解决支票存取，甚至可以免费地通过电子邮件、短信和facebook通知推送把钱转给朋友和家人。而消费者只需要2.95美元的成本，就可以获得一个银行结算账号，而且账号的许多费用低于普通银行，绿点银行在美国全境拥有4.2万个柜员机，也可以支持方便取现。

在盈利上，GoBank也比传统银行的胃口小很多，它只在4件事上收钱：个性化自己的银行卡样式（比如放上自己喜欢的照片）——收9美元；在非绿点网点的ATM上取钱——收2.5美元；在其他国家消费——收3%的手续费；按用户的意愿收取月费（用户想给多少给多少，0到9美元）。

沃尔玛在一则广告中表示，对于那些厌倦了传统大银

行和高额收费的老百姓，GoBank将是最合适的银行产品。媒体分析称，对于大学生以及刚刚工作的年轻人来说，沃尔玛的移动银行产品将极具吸引力。

除了在移动支付领域雄心勃勃，在网贷领域，沃尔玛也有动作。沃尔玛旗下的会员制超市山姆会员商店最近推出了多项增值服务，其中就包括与Lending Club合作推出的网贷平台——山姆俱乐部商业贷款中心，提供小微贷款。据悉，山姆会员商店的顾客包括上百万的零售商、批发商、承包商等小微企业主。据悉，平台所发放的贷款额度在5000—35000美元之间，最低年化利率6.95%起。

对于零售行业而言，无论是苏宁还是沃尔玛，“搭平台”很重要，“聚焦”也很重要。苏宁构建了很全面的平台战略，金融领域的布局也很全面，有一种“小阿里巴巴”平台的感觉。但互联网金融也要学会聚焦，并在垂直领域锤炼纵向做深的能力，做用户的需求永远都不晚，但关键在于要聚焦在某一类人群、需求上，切忌做大而全、空而泛的事情。做好一件事，“吃”透一群人，先垂直做强，来赢取用户的口碑，然后在延伸拓展平台化。做全平台，前景光明，但投入非常大，各方利益是否能等得起？聚焦能力，考验的是对垂直行业本质、对互联网发展趋势、金融本质等综合方面的深刻理解，有了深刻理解，才能有取有舍。IV

灵活有我 任君选择

【季添利】•【双季盈】•【四季丰】•【月无忧】



固定期限类

预期年化收益率

6-10%以上



从货物流到资金流： 物流企业踏上互联网金融的快车道

随着竞争的加剧，物流企业向平台化整合已是大势所趋，物流企业已经不再是简单提供货物配送的互联网生态圈的简单载体，而是逐渐向产业的平台化靠近。打造一个完整的供应链平台生态圈，具有长远的战略价值。物流企业不仅是平台价值的整合者，而且还是多边群体的连接者，而这一切都要依靠产业链的血液——资金流来完成。因此，物流企业走向互联网金融也是其战略发展的必然选择。



“物流企业的佼佼者顺丰速递，就是互联网金融这一趋势的领航者”



■ 顺丰速递—互联网金融的领航者

物流企业的佼佼者顺丰速递，就是互联网金融这一趋势的领航者。2012 年顺丰速递的网上电商平台正式上线，这标志着顺风网站平台系统、物流仓储系统、商品采购系统已经臻于完善；2015 年顺风与“嘿客”合并，致力于为消费者提供最后一站式的生活服务，这标志着顺风 O2O 生态圈的开启。上述两次具有战略意义的布局都为顺丰速递金融帝国的扩张奠定了良好的基础。

顺丰互联网金融的布局始于 2010 年，顺丰在开展 E 商圈运营时，通过深圳泰海投资公司拿下第三方支付牌照（互联网支付业务许可证），推出了第三方支付工具“顺丰宝”，而顺丰速递老板王卫则拥有深圳泰海投资公司 99% 的股权，因此可以说顺丰速递已将第三方支付牌照收入囊中了。顺风推出“顺丰宝”并不是为了华丽变身成为高科技企业，而是有其深厚的背景原因的。据悉，顺丰速运的现有客户大多是实体商业用户，线上用户的占比规模目前还相当有限，并且在相当长的一段时间内线下用户将成为顺风新增用户的来源。这点从顺丰布局“嘿客”即可看出其中端倪。顺丰“嘿客”将网购社区服务店定位在了人口密集的高端住宅小区，使消费者可以在服务店内亲自体验产品，然后再线上购买，并可以向消费者提供话费充值、缴纳水电费等多项金融服务。此举，可大大提高消费者对顺风的使用粘性。

2015 互联网金融取得了长足的发展，顺丰速递也顺应大趋势，推出了多项金融服务：

“顺手付”APP

“顺手付”是顺丰集团与中信银行合作，推出的移动支付 APP，可为用户提供转账收款、快递、网购、理财、信用卡等众多便利功能。同时，还可以为用户提供“一分钱寄件”、运费返现 5% 等多项优惠。此举也可看出，顺丰的互联网金融战略已获得了银行机构的认可和青睐。

“顺手赚”理财

“顺手赚”是顺丰集团与易方达基金面向个人用户联合推出的一款余额增值产品，其本质是一款货币基金产品，投资于现金、通知存款、大额存单、债券回收、票据等，有点类似余额宝。个人消费者可以通过“顺手付”App，购买“顺手赚”理财产品。此款产品的诞生标志着顺丰已获得证监会核准的基金支付结算牌照，这为顺风进军互联网金融又扫清了一大障碍。

“垫付货款”服务

垫付货款是顺丰基于代收货款基础上的代收款项为托寄方进行提前结算的一项服务。顺丰在收到代收货款快件后，次日即根据托寄方需求进行货款垫付结算，以帮助客户资金快速周转。在垫付结算中，顺丰将按照一定标准，对托寄方进行信用评级，然后根据信用评级确定垫付比例。顺丰在这一服务过程中，将按实际资金占用天数计收垫付服务费。这一服务对进行托寄的中小企业（或淘宝卖家）来说，能够实现收件即垫付，减少资金的占用，提高资金周转率；对顺丰来说不仅能够提高顺丰客户的用户粘性，而且还能收到金融服务的收益。



作动态、与明星互动玩乐，到上映购票观影，最终获得年化收益的全流程参与，提供一种全新的娱乐生活方式。

在娱乐宝过后，爱钱帮、爱投资等一系列 P2P 平台都开始涉足娱乐业，呼呼啦啦地上线了一堆投资电影的 P2P 理财产品，叫板娱乐宝。

在娱乐宝推出 6 个月后，百度公司与中影股份、中信信托和北京德恒律师事务所联合发布国内首个电影大众消费平台——“百发有戏”，进入娱乐互联网金融领域，正面向阿里巴巴娱乐宝宣战。

百发有戏的一期产品选定由汤唯、冯绍峰主演的影片《黄金时代》。最低起购门槛为 10 元，预期收益率为 8% 至 16%。用户的权益回报与电影票房紧密挂钩，票房越高，潜在的权益回报越大。根据《黄金时代》电影票房情况，分为低于 2 亿元、3 亿元、4 亿元、5 亿元、6 亿元、高于 6 亿元，六个票房档，分别对应预期权益回报为 8%、9%、10%、11%、12%、16%。除此之外，多项影片消费特权依旧是吸金的法宝，例如明星见面会、参加庆功晚宴、定制视频、电影票等。

“对这类投资，不能只看资产质量，更是为投资者带来了特别的体验。比如，一个白领粉丝投资 1000 元，5000 元，投资明星的一部电影，可以获得附加权利，比如探班、参与首映式的权利，哪怕不挣钱，一些粉丝也愿意。这就是互联网带来的新模式，它满足了资金拆借双方的不同需求。”爱钱帮 CEO 王吉涛称。

中央财经大学文化产业学院院长魏鹏举认为，目前以实物奖励众筹为主，P2P 性质的文化众筹的投资人，大多都以兴趣为主，对收益率回报的期待不是唯一的目的。

这种娱乐与互联网金融的跨界合作，可以看作是影视娱乐金融化，也可说是互联网金融娱乐化。影视娱乐业积极融资，金融产品的营销也搭上娱乐之路，充分发挥各自优势，有效利用双方资源，进一步拉近粉丝、投资人二者之间的距离，让粉丝和投资人真正融入其中。



《黄金时代》不同档次电影票房
对应不同投资回报率，票房越高，投资回报率越高。

■ “互联网金融 + 影视” 的无限可能

暑期档的国产动画大片《大圣归来》刷新了国产动画票房的新纪录，成为暑期档电影的一匹黑马。而这部电影也是一部“众筹电影”，在《大圣归来》的片尾，这些投资人以“众筹出品人”的身份署名在后，风光无限。最终，这部暑期档黑马以超过所有人预想的票房收益，报之当初参与众筹的投资者以巨额回报，令所有人艳羡。

据悉，自 7 月 10 日上映以来，《大圣归来》15 天内狂揽 6 亿多元票房。目前该片正在筹备第二部，且按计划将有五部系列电影的制作计划。参与《大圣归来》投资的 89 位众筹投资人，合计投入 780 万元，兑付时预计可以获得本息约 3000 万元。

《大圣归来》的众筹行为在国产动画界也并非先例。早在 2013 年，《大鱼·海棠》就在网络上筹得 150 万的投资，参与人数达数千人。去年年底开始上映的《十万个冷笑话》，也曾在短短 5 个月的时间内，融得 137 万元资金。但在国产动画片众筹这一领域还没有成功的案例。在影片制作和宣发期间，愿意掏出真金白银的投资人并不多。2014 年 11 月份，《大圣归来》发行人路伟在微信朋友圈发布消息，为这部影片众筹宣发经费。最终，这条微信朋



友圈的信息招徕 89 位投资人介入。“其中既有企业法人参与，也有以孩子名义参与的投资人。”路伟介绍，这为《大圣归来》带来了后来看来非常有价值的 700 多万资金和无法估价的资源。

“从投资额度来看，少则一两万元，多则数十万元。尽管投资额度较小，但这 89 位投资人的参与感骤增。89 个众筹投资人，在影片上映之初，光包场就有 200 多场”，路伟在接受鸣金网记者采访时曾透露。

这部票房大卖的黑马，也让微信电影票也成了大赢家，作为《大圣归来》的联合出品人，在微信电影票平台的销量占到《大圣归来》票房的三到四成，这也意味着销售额达到两亿元左右，这也是微信电影票年初以来单片获得的最大成绩单。

目前路伟团队考虑更多的问题则是，在第二部影片中，通过众筹模式募资占到几成。“三成，五成，还是全部？”“另一个变化是，还可以通过众筹改变与明星和其他参与方的合作方式，比如给明星参与的份额，激励模式将和片酬激励大不相同。”路伟还打算继续开发“电影金融化”的无限可能。不久后，由他创立的互联网金融平台将以“众筹

出品人”的名字面世。这一平台将实现“股权认筹”、“收益与票房直接挂钩”，同时还将具有“社交”属性。至于投资人的参与方式、投资门槛、收益模式和退出设置，这些接下来都需要复杂的设计。

《大圣归来》的成功，也让更多的投资者看到了互联网金融与影视合作的无线可能，以及难以预测的巨大收益。

结语

合则多赢，此类跨界合作定是未来“互联网+”的大趋势，也会成为一种消费常态，项目投资人既是投资者又是消费者，精确定位形成循环。但就互联网金融本身来讲，其行业规范，政策监管都处在发展的初期阶段，因此，这种跨界未必做到绝对安全。有专家称，“任何一个模式的诞生，要获得可持续的发展，一定是双赢的结果。如果不能为这些电影观众带来利益，那么我们只会过度消费观众的热情。”^[5]



媒体恋上互联网金融 笑到最后才是赢家

继银行系、上市公司系、国资系等一系列派别之后，互联网金融江湖里又有一类“玩家”队伍不断壮大，足以组成一支队伍，那就是媒体系。2014 年，新浪推出了微财富，搜狐设计了搜易贷，凤凰集团也在去年底上线了凤凰金融，至此一线新闻门户除了网易外无一缺席。

■ 媒体联姻互联网金融 高成长速度最吸睛

媒体型网贷平台一亮相就获得广泛关注，超高的成长速度也远远超过行业平均水平。

凤凰金融在平台格局设计方面考虑了融资方的资金和推广需求，推出双平台格局，由“理理财”和“爱众筹”两部分组成。2014 年 12 月上线，上线当月成交量就达到两亿，不到五个月成交量达到 20 亿，即使是行业发展较快的平台积木盒子也用了一年多的时间。

搜易贷于去年 9 月 2 日正式上线，不同于凤凰金融的双平台格局，搜易贷将眼光放在了其擅长的房地产领域，在今年推出了全新房品牌“房易贷”，旗下囊括首付贷、换房贷、赎楼贷、抵押贷四款产品，由此前的首付贷扩展到首付贷（一、二手）、换房、赎楼、抵押等用户购房周期的各方面。上线 10 个月来，成绩虽不如凤凰金融，但累计交易额也已超过 19 亿元人民币，全部预期收益超过 7800 万元，注册用户规模近 100 万人，投资用户遍布全国 34 个省、市、自治区，并开通了港澳台投资服务。

媒体型平台如何在短期内就取得了如此令人瞩目的成绩，这与其背后庞大的用户群体和较高的公信力密不可分。媒体型平台所背靠的媒体集团用户群体庞大，而且公信力非常高，这类平台在获取投资人信任方面具有先天的优势。同时，媒体型平台拥有庞大的流量和数据优势，可以利用大数据分析方法对网站的资讯流量进行分析，设计相关金融产品。互联网金融平台一头连接的是资金端，即比拼的是低成本获取资金的能力，这有助于媒体型平台在一定程度上打造自身网站的商业闭环。

以凤凰网为例，其日均独立访客为 4037 万，月度覆盖人数达 4 亿，本科以上的用户占了百分之七八十，除了白领用户，凤凰网用户中还有很多中小企业主，这些用户的资产、消费能力都很强，也有很强的金融需求，凤凰金融早期的用户几乎全部来自凤凰网。而凤凰金融的投资回报大体在 9% 左右，仅比百度、阿里的同类产品利息略高，远低于行业平均的利率水平。

而对于凤凰集团来说，凤凰金融平台的建立，对于集团自身来说，也是多元化发展的一条阳光大道。凤凰金融可以共享凤凰品牌产业链内的丰富资源，同时凤凰金融的建立实质上是多元化了凤凰集团的服务体系。很多凤凰卫视，包括凤凰网的忠实用户，都在第一时间成

为了凤凰金融的用户，这无疑是提升凤凰传媒的影响力的一个重要砝码。

■ 风控能力 歌舞升平背后的隐忧

平台另一头连接的是资产端，即比拼的是获取优质项目的能力。目前所有的媒体型平台都依赖第三方机构，如担保公司、小贷公司、融资租赁公司来获取项目。但自从全国第二大担保公司河北融投被托管之后，这种模式也受到越来越多的质疑。业内人士认为，优质的担保公司不缺合作伙伴，平台跟他们合作无钱可赚，但如果跟资质较差、利率高的担保公司合作，平台又控制不了风险。金融市场的风险，也给这些媒体公司上了生动的一课。

搜易贷“首付贷”卷入了深圳佳兆业事件，被迫为投资人提供本息保障，就是一个例子。

1 月 7 日，搜易贷发布声明，将对与佳兆业合作的借贷产品实施兜底，保障投资用户本息。

去年 9 月，搜易贷与深圳佳兆业签署《关于开展“首付贷”与楼盘销售“业务捆绑”的合作协议》，双方在协议中约定，深圳佳兆业作为担保方同意就购房者偿还通过

搜易贷“首付贷”佳兆业事件：



搜易贷平台而获得“首付贷”借款的本息及违约金等款项，向资金借出方提供连带责任保证担保。深圳佳兆业已就合作物业项目向资金借出方及搜易贷出具了《保证担保承诺函》。

截止今年年初，共有 202 名相关物业项目的购房者通过搜易贷的信用审核及授信，并在搜易贷平台成功筹得“首付贷”借款款项共计人民币 6811 万元。然而，佳兆业与搜易贷合作的 3 处楼盘的若干未售单位之买卖协议的处理及备案均“被锁定”，“被锁定”就意味着网签暂时不能办理。网签作为购房流程中的最后一步，意味着有一部分获得首付贷的购房者，最终交易可能搁浅。目前有 54 名购房者签署了购买房屋认购书（即未完成网签），借款金额总计人民币 1931 万元，这部分搜易贷用户投往佳兆业项目的借贷资金安全被外界质疑。搜易贷在公告中承诺，如有借款人未能按期还款，并且担保方也未能履行保证担保义务，搜易贷将进行兜底。

另一个例子是新浪微财富，上线刚半年，其与中汇在线联合发售的一款票据理财产品就爆出 5000 多万坏账，新浪微财富“中雷”，陷入投资人讨债风波。

事情源于去年 8 月，微财富与中汇在线联手推出汇盈宝票据理财产品，年化收益率 8%，首期发布 280 万元。11 月，中汇在线再次在微财富上线另一款产品“PP 猫外贸贷”（即外贸贷）。凭借着较高的安全系数和收益，两款产品迅速被投资者秒杀。

12 月中旬，中汇在线爆出无法提现，超过三千名投资者逾 2.6 亿元本息无法取回。新浪微财富对此发表声明称，由于中汇盈公司出现的提现困难，让微财富用户对所购尚未到期两款中汇盈理财产品“汇盈宝”和“PP 猫外贸贷”产生担忧，新浪微财富对此深表歉意。尽管新浪微财富已发布公告，不过，新浪微财富的投资人却并不买账，很多要选择维权。

一位“踩雷”的投资人在论坛发帖称，“在我们心目中一直高大上的新浪微财富，请尽快对中汇在线事件给个明确答复”。另一名网友称，“来微财富投资不是冲着高收益来的，而是将安全放在第一位，出于对新浪的信任，没想到会这样。”

发生在搜易贷和微财富的危机，都是源于与其合作的第三方机构出现了问题，冲着媒体公信力蜂拥而至的投资

新浪微财富与中汇在线“汇盈宝”与“PP猫外贸贷”事件：



者，此时对媒体的信任也大打折扣，这对于媒体型金融平台而言，恐怕是最大的尴尬。

媒体型平台的风控能力，在这些危机发生过后，也变得备受关注，这成为了制约媒体型平台发展的关键，对此凤凰金融 CEO 张震表示，第三方机构合作的模式能否成功，关键在于“跟谁合作”，即要选择优质的担保公司。同时，合作项目不能太杂、太散，战略性的产品规划是优质风控的前提。

结语

从以上危机中不难看出，p2p 平台只有不断完善风控体系的建设，提高风控的标准，才能笑到最后。JY



精彩在继续

6·18，对于捷越人来说，是一个难忘的日子，也是一个欢庆的日子，不管捷越人身处何地，都以各自的方式庆祝着。两年，捷越如一个襁褓中的婴儿在长大，感谢捷越人的一路呵护和陪伴。我们用镜头记录了捷越人举杯相庆的时刻，记录下了那灿烂的笑容，记录下了相拥的那一刻。未来，我们将会记录捷越的五年、十年。我们也相信会有更多的伙伴加入到我们的队伍中来。



捷阅²周岁
HAPPY BIRTHDAY
• To You •



► 捷越两周年 - 史玉乔
捷越财富长春第二分公司



► 点燃希望 - 北京总部



► 北京总部产品运营中心 - 包玥

捷阅2周岁
HAPPY BIRTHDAY
• To You •



► 捷越财富大连营业部



► 齐声欢呼 - 北京财富



► 捷越财富沈阳营业部



► 捷越财富北区



► 捷越财富长春分公司



► 捷越财富长春分公司



► 北京财富



► 捷越资信上海总部



► 捷越财富大庆分公司



► 北京总部结算中心



► 捷越财富北区



► 捷越财富北区



► 捷越财富哈尔滨分公司



► 捷越财富哈尔滨分公司

捷阅2周岁
HAPPY BIRTHDAY
• To You •



► 捷越财富北区



► 北京总部信息技术部



一路同行 感恩有你

捷越财富南京分公司两周年庆典酒会

■文 | 张振艺 西区南京城市管理部

两年来，捷越财富南京分公司谱写了一首青春与梦想交融的赞歌；走过了一个奋斗与创新相连的时代。在这个百花齐放，绿柳垂堤的日子里，我们迎来了捷越联合两周岁的生日。捷越财富南京分公司于2105年6月13日在句容曙光国际大酒店举行了以“一路同行，感恩有你”为主题的捷越财富两周年庆典酒会。

庆典酒会一共分为四个阶段：第一阶段是公司两周年的回顾，第二阶段是公司员工表彰，第三阶段是用餐和表演环节，第四阶段是抽奖环节。

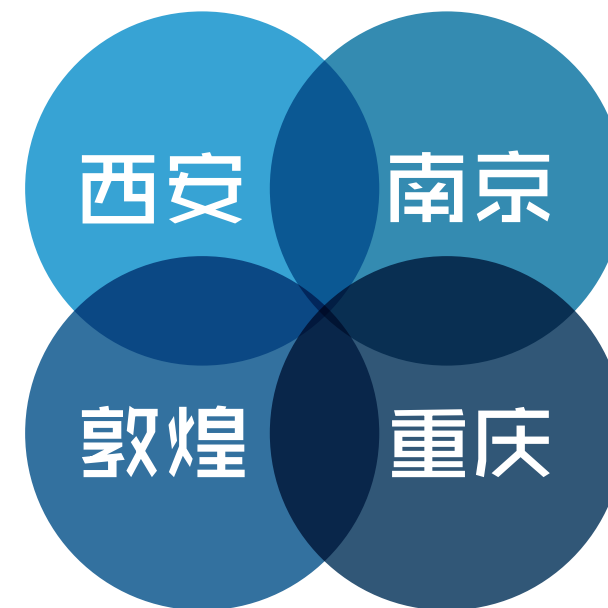
伴随着清雅的音乐，庆典酒会在四位主持人的主持下拉开帷幕。首先，主持人以梦想、成长和责任为主题回顾了捷越财富南京分公司的发展历程，总结了捷越财富从2013年创业之初至今的成长与进步，并展望未来，决心在捷越财富后续的发展中担负起自身微金融企业的责任，创造新的战绩，获得新的跨越，新的辉煌！随后捷越财富南京分公司的城市经理郭锐先生代表公司在酒会上发表了致辞，阐述了目前捷越在南京的现状，并充分肯定了捷越两年来取得的成绩和战果，殷切期望捷越在今后能够做得更好、更强。

随着一首振奋人心的《颁奖进行曲》的奏响，酒会对捷越的创业元老和十佳销售员工的工作成绩和默默奉献精神给予了充分肯定并进行了表彰。

灯光渐暗，烛光烁舞，捷越南京分公司的员工们也纷纷为公司两周岁生日送上自己的祝福，小品《招聘》、舞蹈《小苹果》以及模特走秀等无不展现了公司员工的朝气蓬勃、敢于担当的青春活力。

最后，也是最为激动人心的环节——抽奖环节，为感谢各位客户对捷越财富的关爱与支持，酒会现场进行了回馈老客户的抽奖环节，员工、嘉宾和主持人以及现场客户展开了热烈的互动，尤其是最后的砸金蛋环节，更是把现场的气氛推向了高潮。

酒会上，捷越人和客户举杯同庆，同享美食、共赏节目，共享了一场视听盛宴。欢乐的时光总是短暂的，四个小时的精彩绽放，随着大奖的揭晓，捷越财富南京分公司两周年庆典酒会渐渐落下帷幕。虽然昨日已渐行渐远、难再追寻，但今日、明日，我们仍可创造新的业绩。在今后的日子里，捷越将延续流淌于血液中的执着、创新、行动的精神，坚定地面对未来、迎接新的挑战，与更多的客户携手同行共同创造更多辉煌的两年！**IV**



荣耀六月 感谢有你

■文 | 谢晓靖 西区财富中心营销部

激战的六月已经结束，在所有西区人共同的拼搏与努力下，西区财富中心6月整体业绩突破2亿。这一辉煌业绩，是我们每个西区捷越人的骄傲，是新征程的里程碑，它将被写进捷越西区财富的史册，烙进我们每个西区捷越人的心里。

“一花独放不是春，百花齐放春满园。”辉煌的业绩离不开所有人的努力与付出，回首昨天奋战的你们，那一幕幕清晰可见。

西安 四处奔波 奋力拼搏

六月的古城，骄阳似火，炎炎烈日犹如我们满腔的激情，照耀着这片热土。有一群“战士”，穿梭在烈日下，城市的人群中、繁华的楼宇里……他们默默在行动，没有豪言壮语，没有徘徊踌躇，只有必达目标的信念和一颗火热的心！

南京 金戈铁马 日夜奋战

无数个漆黑的夜，办公室里灯火通明，繁忙紧凑，都是你们忙碌的身影，电话邀约、订单确认录系统、学习交流。倾盆大雨的日子里，不畏风雨，奔走在与客户签单的路上，你们绽放着青春的激情与活力，只为今天这胜利的喜悦！

敦煌 市场活动 遍地开花

在遥远的大西北，在地广人稀，风沙漫天的地方，也活跃着捷越的一群小精灵，从敦煌到酒泉，到肃北地区，他们不畏辛苦，克服种种困难，以各种活动形式——答谢会、理财会、讲座、屏幕广告等，将“捷越财富”这四个字，一点一滴地渗透到这边广博的土地上。

溧阳、重庆的伙伴们，默默无闻地在一线耕耘，辛勤付出，以超群的技艺演绎着他们的精彩，最终，用业绩证明自己！

这个六月是激情难忘的，是振奋人心的，是欢呼雀跃的，感谢所有捷越西区人的付出和努力，胜利的荣耀属于你们！

下一站，我们满怀憧憬，更多的客户等着我们去服务，更大的市场等着我们去争取，更壮观的事业等着我们去挥洒智慧和才能。

告别六月，下半年我们将满怀信心，开足马力，奔向未来，挑战更高的目标！JY



挑战更高的目标，携手奔向美好未来



捷越联合荣获 “2015 移动金融国际峰会” 最佳用户体验奖

7月8日，“2015 北京国际移动金融国际峰会”在国家会议中心举行，北京捷越联合信息咨询有限公司（以下简称“捷越”）荣获中国通信工业协会和 Lendit 颁发的“最佳用户体验奖”，这个奖项是对捷越在移动互联网领域取得的成绩和对客户服务的一种认可，同时也会督促捷越在接下来的发展中继续以用户利益为首，为顾客提供更好更贴心的服务。

作为行业内发展速度快、品牌信誉好的互联网金融公司，捷越拥有线上、线下多渠道的资源 and 广泛客户来源，并将资金安全视为对客户和企业最重要的责任，始终致力于打造多元化、多维度、多视角的征信体系，确保每个客户的每一次借贷都得以最安全、最稳靠的方式运营，使借贷双方的利益最大化。也正是基于捷越贴心的服务理念，一流的风控体系和良好的客户体验，赢得了市场的普遍认可。

“2015 北京国际移动金融国际峰会”由零壹投资咨询（北京）有限公司与中国重型股份有限公司联合主办，由北京市网贷行业协会、浙江省互联网金融协会特别支持，由微金融 50 人论坛、北京大学金融与产业发展研究中心、零壹研究院等提供学术支持，是国内互联网金融领域规模大、水平高、关注多的业界盛会，业内知名人士和有关企业、国内一流高校和相关机构的专家学者共同参会，大家齐聚一堂，就移动金融展开讨论。

零壹财经 CEO 柏亮在开幕会上表示，移动互联网极大地影响了金融行业，改变了金融的销售模式、征信模式、人们的理财习惯等，他强调要抓住移动互联网带来的机会。

捷越联合信息咨询有限公司创始人兼向上金服 CEO 袁成在峰会上发表了题为《构建移动金融 共谋无限未来》的主题演讲。他在会上谈到，中国金融消费者的理财习惯正在发生着巨大改变。可以说，移动端 P2P 开启了互联网金融新时代，移动金融是大势所趋。袁总通过分析向上金服的移动端交易量走势，认为移动端已成为 P2P 交易资金的主要来源渠道。JY

承载希望 见证辉煌

■文 | 段鑫磊 北区大庆营业部



往昔历历在目

2014年8月3日，带着捷越湛蓝的气息与博大的自信，捷越财富大庆分公司入驻油城，在这儿扎根、崛起，在油城树立起捷越这面旗帜，从此捷越走进大庆人民的心田，温暖人们的生活。

作为幸福的大庆捷越人都对捷越有一种莫名的依赖，一种难以释怀的挂念。大家已经身不由己地将这个大家庭融进血液，再也无法分开！

大庆捷越人无数次从各种培训中，从精英们的经验介绍中，从公司一份份期刊简讯中，从领导们鼓舞人心的大会总结及报告中，加深了对捷越的了解。两年前您诞生于首都，随后您的种子撒向华夏大地。如今，当大庆捷越人欣喜地举起这庆功酒杯，为引以为傲的“捷越速度”干杯的时候，才真正体会到——一年的历程，谈何容易！大庆捷越人的确创造了辉煌！于是，我不得不赞叹：捷越财富，了不起的公司；捷越人，不平凡的团队！



一年来，身边发生的种种事历历在目。

从筹建公司，甄选办公室到筛选团队、开拓市场，多少个日日夜夜，我们的领导废寝忘食，牺牲节假日，奋战在筹建一线，研究职场、规划团队、肩负使命、全力挥洒着创业的激情与汗水。

2014年5月，大庆分公司任丽君总在筹建初期，无一兵一卒，无一草一木，但任总带着创业的激情，奔波于大庆的各种写字楼、办公楼之间，逐层地步行扫楼寻找职场，这期间，她的足迹遍布大庆繁华的办公区域。

有了办公室后甄选团队是头等大事，任总向朋友借来一间临时办公室开始面试，新人班的晨测题是就地完成的，把板凳当桌子来答题。现在翻看当时的照片，还真是满满的感动。就这样，历时2个月，捷越这面大旗在油城树立了起来，当2014年7月8日第一笔业务成交的喜讯传来的时候，任总正在带领大家在参加培训，所有人都激动了，欢呼了，就像是父母看到孩子第一次走路。

大庆捷越人开业当月创造了1343万的业绩，这使我们看到了这个行业的辉煌未来和前所未有的机遇。一年来，大庆分公司为了突破自我，大庆捷越人尽职尽责，辛勤拜访。理财经理们广场室外展业，冬天战严寒，夏天迎酷暑，风吹日晒。有的同事孩子很小，经常在室外广场陪着妈妈。拜访客户时也会遭遇冷言冷语，但是大庆捷越人凭着一种精神，就是铁人精神，凭着一种劲头，就是要干出一番事业的劲头，克服层层困难宣传展业。

化蛹成蝶

一分耕耘一分收获，大庆历经风雨，化蛹成蝶，大庆捷越人依靠自己的努力拼下一个又一个佳绩，创一次又一次新高，一年走下来，大庆的团队从开业之初追求200万的达标，到现在的争相突破1000万的竞赛。大庆的单月业绩已超3000万，当每个月的总结大会召开时，大庆捷越人都无比的骄傲，大家在盘点着一个月的成果的同时，更加感恩这样一家公司能让我们放心的为身边人理财；感恩任总一次

次睿智的决定和选择；更要感恩那个把自己带进捷越的推荐人；是他的推荐和选择使自己在茫然地面对事业和未来的时候给了我们发展的方向，使我们的收入节节攀升。

时间是一把尺子，它在度量着我们走过的一段又一段的岁月。当然，创业的路上从来就不会少了艰难，面对新的挑战和机遇，我们更加看重的是机遇，因为大庆人把挑战当做是成功的台阶。当前，大庆本土的两三家号称是P2P的公司“跑路”了，给我们开展工作带来了很大的负面影响，这种影响既有对客户的影响，又有对我们团队的影响。我们的很多客户打来电话询问，我们的团队新成员，对捷越还没有深入了解，不禁有些担心。虽然他们不说，但是领导又怎么会感觉不到新员工脆弱的意志和想法的变化。大庆分公司领导安排了一系列的课程，每天都给新员工吃半个小时的小灶。这批新人经过将近一个月的“衔接培训”，系统地学习公司的风控等专业知识。新员工安稳了，踏实了。所有的事物都有两面性，通过这件事使得我们的团队非常稳定，并且大家都换角度思考，甚至把同行业的很多优秀的销售和管理人才引进团队。

大庆的每一位捷越人都见证了大庆分公司从无到有，从小到大。

“天长，地久。天地之所以能长且久者，以其不自生也，故能长生。是以圣人后其身而身先，外其身而身存，非以其无私邪？故能成其私。”正如《道德经》中关于“得”与“久”的诠释，大庆捷越人成人达己，合作共赢，我们要长长久久地经营我们的这份事业。

历经砥砺 名将初成

赵涛经理是大庆的一位团队经理，由于一份信任，追随老领导来到捷越。赵涛经理坚持“相信、听话、照做”这一条营销行业六字箴言。创造了大庆分公司历史上的每一个第一次。

开业初期，当大家还在宾馆的新人班学习

的时候，赵涛经理率先开单35万。当把签好的协议带到培训现场的时候，大家很兴奋又很好奇，因为真的对协议感到很陌生。甚至都不太清楚在哪签字，内容是什么样的。其实更陌生和好奇的是赵涛经理的客户，这位客户现在已经成为捷越的铁杆粉丝。但是当时的赵涛经理经历了这位客户的严格盘查和查访，甚至是到赵涛经理的家中去调查。这些都没有使赵涛经理退缩和怀疑，因为心中有一份信任。

逐渐走上了轨道，自己的团队也有了自己的节奏，好的开始是成功的一半，说来也有趣，赵涛经理自从35万开张大吉以来，一路顺风顺水，业绩长红，他的团队不断刷新历史，创造新高。大庆首张100万大单出自他们团队；首张200万纪录由他们刷新；首张300万、400万……他的团队每个月必保全员开单，全员达标。7个人的团队，赵经理培养出4位产能在100万以上的精英。半年来团队的业绩也是从没有低于700万。成为大庆分公司的神话，他们团队的流动红旗在办公室高高悬挂，成为大家超越的目标和偶像。大家亲切地称他为“赵千万”。

赵涛经理名声在外，在大庆的行业内成为了钻石级的团队经理。各家大小公司分别展开各种挖角和抢人攻势，赵经理稳坐捷越这辆高速列车，并且在2015年计划晋升大团。成功吸引成功，他的引才速度非常得快和顺利，很多优秀的同业慕名而来，与赵涛经理共同创业。

今天我们有幸伴随着捷越共同成长，我们乐在其中。捷越的未来无限美好，我们一路前行，让我们在捷越的平台上实现我们的梦想。JY





点燃夏日序曲 捷越助跑长春越野马拉松

■文 | 李萌 捷越财富 北区财富中心营销部

跑步，作为人类最简单的运动形式，在当今的快节奏生活中，受到越来越多人们的推崇。而马拉松，是一种公平的运动形式，参与者不需要多么专业的装备，只需带有一颗热爱跑步的心就可以了。其实，人生就像一场马拉松，我们要为自己不断地设置目标、调整目标。如果放慢了脚步，会落于人后；如果中途放弃，就会前功尽弃；如果放弃参与，就没有任何机会。

6月13日，2015首届长春净月潭瓦萨国际城市森林马拉松拉开帷幕，也为长春消夏节开启序幕。此次马拉松由中国田径中心、长春市人民政府、瑞典瓦萨组织主办，捷越财富作为此次马拉松比赛的主赞助商之一，为此次比赛全程提供了资金、服装、场地布置等一系列支持。当天，捷越联合总裁助理张雅璐、捷越北区财富中心总监王兴军以及捷越北区的全体员工共同参与了这场盛会。来自世界22个国家的5000余名参赛选手，逾20000名参与人员，近40家媒体，与捷越财富一同为这场国际越野马拉松赛事注入无限的活力。

长春连续多日的阴雨天气被当天的比赛热情气氛感染，天空绽放出久违的晴朗，清晨的净月潭森林公园俨然成为一座天然氧吧。伴随着精彩纷呈的热身舞蹈表演结束，上午8点30分，森林马拉松正式鸣枪出发。曲折的森林跑道上奔跑的参赛者们像一个个跳动的音符，点燃了长春的夏日序曲。随后，来自捷越财富的200余名员工和客户们也踊跃参与其中，加入到迷你马拉松中，尽情呼吸大自然的氧气，感受奔跑的快乐。



随着各项马拉松项目冠军的产生，整场比赛也逐渐接近尾声。捷越北区财富中心总监王兴军作为颁奖嘉宾，为女子全程马拉松前六名颁发了奖牌。赛后，王总接受了新浪的采访。王总表示，马拉松是一项有益我们身心的运动，它传递的是一种积极向上、坚持不懈的精神和永不放弃、不断超越的信念，以及公平、诚信的品质；而捷越的企业精神和马拉松比赛有着共通之处：捷越是一家有着公平、诚信品质的公司，并始终坚持着“以客户为本”的经营理念，持续为客户提供我们严谨、专业的理财服务，无论市场环境如何变幻，捷越都会始终坚持致力于让普惠金融的观念广泛传播，让更多的社会大众了解、接受并习惯于 P2P 这样新型理财方式所带来的全新改变。捷越也希望能像马拉松一样，为改善现代人的生活方式、生活品质起到积极的作用。

希望越来越多的人，通过跑步这样的健康方式，增强身体素质；也期待更多的人能通过捷越的专业理财模式，改变理财方式，改善生活品质。JY

情随捷越齐飞扬 相约赛场共辉煌

西安营业部 第二届职工运动会

■文 | 赵岩 西安营业部



为了提高公司凝聚力，缓解大家紧绷的工作神经，2016 年 6 月 26 日捷越西区财富西安营业部在西安电子科技大学综合体育馆组织开展了第二届职工运动会。

中午 1 点 30 分，伴随着慷慨激昂的入场音乐，所有运动员以大团队为单位挥舞着彩旗闪亮登场。他们个个衣着鲜艳，面带笑容，昂首阔步，展示出捷越人特有的朝气与活力。接下来主持人宣布全体肃静，此时国歌骤然响起，大家也跟着高声歌唱。最后，当大会宣布比赛正式开始，整个赛场顿时沸腾起来，呐喊助威声此起彼伏，络绎不绝。

运动会首先进行的是乒乓球男单、女单项目。16 名选手谁也不甘示弱，使出了自己的看家本领。搓球、吊球、旋转球、反转球，你来我挡，难分胜负，看的人眼花缭乱。

与乒乓球同时进行的是羽毛球男单、女单、混双的比赛项目。选手们摩拳擦掌，一场力量与速度的较量在此全面展开。有的高空发球，有的灵活反手接球，有的猛烈扣球攻击，有的巧妙地海底捞月，健儿们一次次有力地挥动球拍，飞扬的羽毛球像离线的弓箭，势不可挡，气势如虹。

经过两个小时的激战，羽毛球和乒乓球最终决出了男子、女子和混双的前三名。

最后进行的项目，也是本次运动会的重头戏——团队男女混搭篮球。要求是每个队伍在场上必须保证有 2 名女选手在场，这样使得这场比赛更有了趣味性，选手需在战术的角度考虑，因此也更加多元化。有了女运动员的加盟，可想而知，那场面也是相当“火爆”。每一个传球，每一个投篮，每一个抢球，都引起了场边观众的一阵阵欢笑和喝彩！篮球，是激情飞扬的精灵，来回穿梭，在场上划出一道道美丽的弧线。激烈的比分不断翻动，观众们也看地不亦乐乎。

比分不重要，重要的是大家团结一致的团结之心！还有在场边辛勤工作的裁判员、积分员以及摄像师们，这场运动会顺利的举行，离不开每一位辛勤工作的工作人员。

下午 5 点半，随着篮球比赛的结束，运动会也即将落下帷幕。在运动会的最后一项，荣誉实至名归的环节——颁奖环节荣耀展开。所有的获奖选手和团队都收获了精美的奖杯、奖牌以及精美的奖品。随着颁奖典礼的结束，本次运动会也正式落下帷幕。

运动会虽然结束，但大家的拼搏之声还久久的在场上回荡。关于“健康、拼搏、辉煌”的梦想仍在延续。JY



培养团队管理人才 打造高绩效管理团队

■文 | 李萌 捷越财富 北区财富中心营销部

团队管理者是企业的核心人力资本和战略性资源，也是企业发展的中坚力量。作为企业的中坚力量，是否与决策层有着共同的思维方式和知识基础，决定了他们是否有能力从全局的利益来思考和处理日常管理问题，进而决定企业的管理成效。因此，对团队经理的培训举足轻重。

2015年6月25日-27日，7月2日-4日，北区财富中心培训部分别于长春、潍坊举办了东北片区及山东片区营销管理研修班培训。来自北京、吉林省、黑龙江省、辽宁省、山东省、河南省的34个营业部132位新晋团队管理者汇聚一堂，参加了此次两期培训。

本届培训得到了总公司各级领导的高度重视，捷越常务副总裁王晓婷、捷越联合总裁助理毛奇浩分别莅临了两期培训现场，并为所有学员带来了《今日捷越 & 文化》，以“捷越老兵”的视角深入介绍了公司发展态势及捷越独特文化，使学员对捷越有了更进一步的了解，也对捷越文化有了进一步的体会和感悟。捷越联合培训中心副总监薛永伟先生也亲临两期培训现场，并在开训环节为培训学员致辞，薛总表示捷越将以人才培养为核心战略，全面构建捷越独有的培训体系，并对全体学员致以成长祝愿。



北区培训部经理钱宏博为学员分别讲解了《由传统文化看当今管理艺术》和《目标管理》两节课程，课程内容风趣幽默，钱经理用较多有趣的案例演示，带出当今团队管理中的几大课题，让学员们了解了目标管理的重要性以及如何做好团队的目标管理；大连营业部经理龚明辉为培训班带来《招聘分享》，从实战角度详细地讲述了团队招聘技巧及招聘过程中应注意的问题，使所有学员获益匪浅；来自长春第一分公司的优秀团队经理王雅馨为大家讲授的《团队辅导》，从自己团队日常辅导入手，详细讲解了通过认真细致的辅导帮助团队每一位成员成长的全过程；总公司培训部黄玉平为大家讲授了《捷越合规》，使大家进一步了解到合规的重要性，进一步认识到合规与业务的紧密联系。

培训的后半程，北区总监助理邢宝忠为学员们讲述了《团队经理日常管理》，邢总详细地讲述了团队管理者的基本经营理念与方法，通过多个成功案例的展示，为我们勾勒出团队管理的重点。下午的课程，培训班分别为东北片区和山东片区的学员请到了山东区优秀大团经理李爱英

和优秀团队经理张宝财，以及长春优秀大团经理张媛和陆延姣；他们各自为学员们进行了工作分享，并通过平时的工作内容分享使学员学习到如何管理团队、如何辅导团队，如何构建和谐团队。

培训的最后一堂课程，由北区总监王兴军为全体参训人员带来了《捷越前瞻》。王总语重心长地对捷越的成长进行了回顾，并激情昂扬地对捷越的未来做了展望。王总的精彩分享，使培训教室内不时爆发出热烈的掌声，使大家感受到了捷越的快速发展、也看到了北区更加辉煌的明天，王总的讲话让在场的团队经理对捷越的未来充满了信心！

两天的培训时间短暂而充盈。通过本届培训，北区所有新晋团队经理掌握了更多的团队管理知识和技能，并对公司有了更加坚定的信心，学员们一致表示要学以致用，为捷越更美好的明天共同努力！

征稿启事

2015年

捷越联合内部刊物《捷阅》2015 ISSUE 10-11 第十期

一、征稿内容：

（一）资本瞭望（环境新政）

即跟公司有关的行业动态报道，或是对公司投资行业的动向（新举措、新政策）发表看法或评价。同时，刊登与公司业务领域相关的政策与市场分析、前沿解读，探讨经营策略、业务创新等。

（二）特别报道（热点评论）

作为关注度较高的互联网金融行业，对当前的政策形势、市场行情进行分析与研究，发表独到的见解与评论，正是体现我们专业水平的重要形式。欢迎广大员工踊跃发表自己的看法，在这里没有对与错，只要你讲得出道理。

（三）财富人生（理财组合）

介绍投资理财的相关知识，凭借理财组合的专业性指导目标人群参与投资，并增加客户与理财顾问之间的沟通，以“Q&A”的形式由客户提出问题，并由理财顾问进行解答。

（四）人生五味（心情涂鸦）

生活中，从来不只有你一人——你的亲人、朋友、同事、甚至路人，他们或给你留下了深刻的印象，或启发你找到心得体会。生活中，也从来不只有一种心情——喜悦、伤感、思念、幸福、痛苦、平和……无论你是青春年少，还是中年盛世，记录下你的故

尊敬的各位捷越同仁：

《捷阅》双月刊作为企业文化的载体，在传播新闻、指导投资的同时，用满满的正能量表达员工的心声，并展示我们多彩的生活。此外《捷阅》也在版面内容上除封面报道、人物访谈、捷越动态、行业趋势等固有栏目外，还将开辟如：客户故事、财富人生、资本瞭望、才艺展示、心情涂鸦以及融知识趣味互动性为一体的新专栏内容。为进一步丰富我们的《捷阅》内容，增强内刊的可读性，体现专业研究分析实力，同时更贴近员工的生活实际和身心需求，现特向捷越全体同仁进行《捷阅》第十期征稿，具体要求如下：

事和思想，给同龄人以启示，也给大家一个了解你的机会。

（五）才艺展示（笑傲江湖）

除了默默工作，也许你还能写一手漂亮的书法，绘一幅美丽的图画，拍一张精彩的照片，做一件精美的手工……把你不为大家所了解的才能展示一下，给同伴们一个大吃一惊的机会吧！

（六）工具箱（小贴士 Tips）

人力资源知识、法律知识、财务知识、公关礼仪知识……把你在平日积累的对工作有用的知识整理一下，让大家一同进步吧！

（七）编读往来（由你做主）

征集大家对内刊的建议或评价，从栏目增设或版式设计到出版发行，我们期待你的头脑风暴！

（八）客户故事

捷越公司作为一家互联网信贷平台，两年来，服务了很多小微贷款客户，给很多人解决了贷款的需求，也帮助了很多的家庭。本期周年特刊，希望能借此栏目展示我们的工作内容及成果，传递更多的正能量。

二、稿酬办法：

凡被采用各类原创稿件，文摘及翻译类作品及摄影、书法、绘画作品均按照以下方

式给予稿酬（以最后刊登的文字为准）：

1）500 字以内的稿件：100 元；

2）500-800 字：150 元；

3）800-1200 字：200 元；

4）1200-1500 字：260 元；

5）1500 字以上：300 元；

6）摄影、书法、绘画作品 50 元 / 件；

7）文摘、翻译、编辑类 1000 字 80 元即每字 0.08 元。

三、投稿要求和注意事项：

1. 来稿形式、内容不限。要求：除诗歌外，其余文体作品需在 500 字以上，在内容上应表现价值观念和企业精神，积极、健康、向上。

2. 本期投稿截止日期为 2015 年 9 月 10 日，可以通过邮件的形式将稿件发送给捷越培训部，逾期投稿，将自动划到下一期备选。

3. 投 稿 邮 箱：mintang@jieyuechina.com 或 honglin@jieyuechina.com 请您互相转告，如有问题可直接与学习与发展中心唐敏、蔺虹联系，电话：010-52327177

心动不如行动，赶快拿起您手中的笔，加入我们的行列吧！

在此感谢大家对《捷阅》的支持！

《捷阅》编辑部



目前的大背景下供应链金融有四化，第一是供应链网络化，随着互联网深入应用，产业互联网化也成为一种趋势；第二就是供应链的扁平化，信息透明度大大提高，使得产供销的各方面都直接打通，直供直销成为主流方式；第三，供应链服务的综合化；第四是供应链金融支付价值的多元化。

——《供应链金融将网络化扁平化多元化》

行业动态

- 互联网金融指导意见正式发布
- 一季度互联网金融市场规模超 10 万亿 相当于去年全年总量
- 一季度非储备金融账户逆差 983 亿美元
- 世界银行预计 2015 年中国经济增长 7.1%
- 《中国 P2P 借贷服务行业白皮书 2015》发布
- 2015 年网贷半年盘点：行业加速洗牌，投资回归理性



01

互联网金融指导意见
正式发布

[2015.07.20 央行网站]

为鼓励金融创新，促进互联网金融健康发展，明确监管责任，规范市场秩序，经党中央、国务院同意，中国人民银行、工业和信息化部、公安部、财政部、国家工商总局、国务院法制办、中国银行业监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、中国保险监督管理委员会、国家互联网信息办公室日前联合印发了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（银发〔2015〕221号，以下简称《指导意见》）。

《指导意见》按照“鼓励创新、防范风险、趋利避害、健康发展”的总体要求，提出了一系列鼓励创新、支持互联网金融稳步发展的政策措施，积极鼓励互联网金融平台、产品和服务创新，鼓励从业机构相互合作，拓宽从业机构融资渠道，坚持简政放权和落实、完善财税政策，推动信用基础设施建设和配套服务体系建设。

《指导意见》按照“依法监管、适度监管、分类监管、协同监管、创新监管”的原则，确立了互联网支付、网络借贷、股权众筹融资、互联网基金销售、互联网保险、互联网信托和互联网消费金融等互联网金融主要业态的监管职责分工，落实了监管责任，明确了业务边界。

02

一季度互联网金融市场规模
超 10 万亿
相当于去年全年总量

[2015.07.01 第一财经日报]

行业统计数据显示，2015年一季度国内互联网金融市场整体规模超过10万亿元，这一数字已经相当于2014年全年的总量。

艾瑞咨询发布的统计数据则显示，2014年中国第三方移动支付市场交易规模达59924.7亿元，同比上涨391.3%，继续呈现出较高的增长状态。而根据速途研究院的统计数据显示，2015年一季度互联网金融的市场整体规模就已经超过10万亿元，其中支付市场规模为9.22万亿元，占主导地位。P2P市场达到1000亿元，仅3月份的交易额就接近500亿元，发展势头迅猛。而2015年5月份，全国P2P网贷成交额达610.78亿元，较4月的557.32亿元进一步增长53.46亿元，环比增长9.59%。

03

一季度非储备金融账户
逆差 983 亿美元

[2015.07.01 第一财经日报]

6月30日，国家外汇管理局发布2015年一季度国际收支平衡表，数据显示，我国经常账户顺差4638亿元人民币，资本和金融账户逆差1099亿元人民币，其中，非储备性质的金融账户逆差6035亿元人民币，储备资产减少4925亿元人民币。

按美元计价，2015年一季度，我国经常账户顺差756亿美元，其中，货物贸易顺差1189亿美元，服务贸易逆差451亿美元，初次收入顺差17亿美元，二次收入基本均衡。资本和金融账户逆差179亿美元，其中，资本账户顺差2亿美元，非储备性质的金融账户逆差983亿美元，储备资产减少802亿美元。

此次数据的统计口径按照最新国际标准，新标准的主要变化之一是将储备资产纳入金融账户统计，并在金融账户下增设“非储备性质的金融账户”，与原金融项目包含的内容基本一致。

04

世界银行预计 2015 年
中国经济增长 7.1%

[2015.07.02 中国新闻网]

世界银行7月1日发布最新一期《中国经济简报》，预计2015年中国经济增速将降至7.1%，2017年降至6.9%，进入增速放缓但更加平衡和可持续的轨道。

2014年中国国内生产总值(GDP)同比增速为7.4%。2015年官方设定的经济增长目标为7%。

“这种放缓从短期和中期来看都是一件好事”，世界银行高级经济学家司克礼指出，从短期来看，这意味着官方控制地方债，化解过剩产能，控制“影子银行”等种种政策已取得一定成效；从中长期来看，这些努力有助于促进中国增长引擎转型，即从制造业转向服务业，从投资转向消费，从出口转向内需。

05

《中国 P2P 借贷服务行业
白皮书 2015》发布

[2015.07.08 零壹财经]

7月8日，由零壹财经和LendIt联合主办的2015移动金融国际峰会在北京国家会议中心举办。此次峰会上，零壹财经发布了《中国P2P借贷服务行业白皮书2015》精华版，捷越联合再次入选白皮书。据显示，《中国P2P借贷服务行业白皮书2015》归纳概括了2014年中国P2P借贷行业的基本概况。

一是互联网金融发力移动端。自互联网金融崛起以来，其发展不断刷新历史和市场；一方面，互联网对传融的重塑和再造在加速；另一方面，基于互联网的新型金融模式和产品日新月异，斑斓生长。

二是金融大数据成为新契机。《中国P2P借贷服务行业白皮书2015》显示，强化专业分工，生态圈进一步扩大正在成为P2P行业趋势，专业分工将带来一个额外的好处：提升行业业务流程的标准化、规范化程度，促进形成全国统一市场，这一趋势下，不同领域机构的合作，正成为优化资源配置效率、平台并购、资源重组的注脚。

06

2015 年网贷半年盘点：
行业加速洗牌，投资回归
理性

[2015.07.08 棕榈树]

2015年上半年，随着新平台不断上线、资本积极涌入，P2P网贷行业呈现出加速洗牌之势，年化投资收益率也开始回归理性。经第三方互联网金融权威研究机构棕榈树统计发现，纵观上半年各网贷平台的表现，一个突出的特点是各平台每月年化收益率呈现出环比下降趋势，由以前的18%下降至14%左右。

除了收益率下滑外，资本市场跌宕起伏、云波诡谲的大环境也考验了整个网贷行业。在经历了如股市分流资金、平台跑路事件频发等负面影响后，网贷行业开始逐渐成熟，在挫折中不断成长。

据棕榈树统计，自2015年3月起，网贷行业每月成交额就重拾升势，并保持着较快速度的环比上涨，同时，网贷贷款余额也保持着较快的环比增速。截至2015年6月底，P2P网贷行业历史累计成交量已经突破了6835亿元，P2P网贷行业贷款余额已增至2087.26亿元的历史高点。



中国人民银行支付结算司副司长 樊爽文

供应链金融将网络化扁平化多元化

来源：《大智慧财经》 2015年05月18日

2015年5月16日，2015年度中国供应链金融高峰论坛暨中瑞财富一周年庆典在京举办，中国人民银行支付结算司副司长樊爽文出席并致辞，他表示目前的大背景下供应链金融有四化，第一是供应链网络化，随着互联网深入应用，产业互联网化也成为一种趋势；第二就是供应链的扁平化，信息透明度大大提高，使得产销的各方面都直接打通，直供直销成为主流方式；第三，供应链服务的综合化；第四是供应链金融支付价值的多元化

樊爽文提出，供应链金融里面，支付价值的多元化更加明显，因为通过支付活动，支付服务的提供者不但能够实现支付本身的业务创新，还能够通过支付参与整个供应链提供一些其他的业务方面的数据，比如说为融资提供一些风险评估的关键数据，通过这些数据可以更方便贷款人对风险的评估和风险的定价，也可以为供应链其他相关环节的各方面提供一些有益的帮助和数据，对在途资金有一些增值的管理，这都是新环境下产生的和以往不同的变化。

北京捷越联合信息咨询有限公司常务副总裁 王晓婷

遵循业态本质 创新开拓市场

来源：《北京青年报》2015年7月20日

在《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》出台之际，北京青年报记者就有关P2P行业未来的发展、行业监管、行业乱象等问题采访了北京捷越联合信息咨询有限公司常务副总裁王晓婷。

王晓婷指出，最终决定一个企业是否能持续发展，还是应该遵循金融业态的本质，本着诚信稳健的原则有效地创新和开拓新的市场。在大家都在拼发展速度和规模的时候，沉下心来拼产品，拼风控，

在安全前提下为客户提供更丰富的产品。因此，捷越联合对监管是持欢迎和期待的态度。首先，《指导意见》的出台对于互联网金融的行政监管、行业自律与市场调节将会起到很大的促进作用。其次，《指导意见》可以保障消费者的合法权益，互联网金融公司在此监管下将会健康有序发展。最后，监管的出台相当于给整个行业一个“正规军”的身份，这是对P2P行业的一种正式肯定，让普通大众更好地接受这个行业。



银监会创新部主任 王岩岫

银监会鼓励机构成立互联网金融专营事业部

来源：《证券时报》2015年06月17日

2015年6月16日，银监会创新部主任王岩岫参加由《金融时报》举办的“2015年中国互联网金融创新论坛”时表示，银行业金融机构在探索发展互联网金融业务时应关注互联网业务管理模式的变化，要适应互联网快速多变、灵活细小的特色。

“因此，对于银行业金融机构探索发展互联网金融业务，我们鼓励其成立互联网金融专营事业部

或独立法人机构。”王岩岫说。

除了应关注管理模式变化外，王岩岫表示，金融机构在探索互联网金融业务时还应关注金融服务场景从线下到线上迁移的变化，关注互联网金融服务所覆盖的群体变化（如互联网金融服务小微企业等），关注互联网金融对信息征集应用的变化。

证监会主席 肖钢

未来金融改革的六个着力点

来源：《每经网》2015年06月26日

2015陆家嘴论坛于6月26日至27日在上海举行，本次论坛以“新常态下的金融改革与扩大开放”为主题，证监会主席肖钢作了关于“经济新常态与中国金融改革深化”的演讲。此次演讲，明确了当今经济新常态下，金融改革的核心在于如何使得金融更好地服务于实体经济。

针对这一核心，肖钢提出了未来金融改革的重要领域和关键环节主要在于六个方面：一是健全市

场运行基准；二是致力于提供长期资本；三是发展普惠金融；四是创造市场化的风险处置机制；五是加快实现人民币资本项目可兑换；六是完善和加强金融监管。

捷越联合信息咨询有限公司副总裁兼向上金服 CEO 袁成龙

北京移动金融 掌握未来

来源：《金评媒》2015年7月9日

2015年7月8日，由零壹财经和LendIt联合主办的“2015移动金融国际峰会”在北京国家会议中心举办。北京捷越联合信息咨询有限公司副总裁兼向上金服 CEO 袁成龙在此次峰会上作了“移动金融，掌握未来”的主题演讲。此次演讲，袁成龙明确指出了移动金融是未来发展趋势。

袁成龙在演讲中总结了移动金融的五大特点，即碎片化、简单化、迭代化、个性化、社交化。第一，碎片化，即时间、地点和客户的碎片化。第二，更

简单、更极致。移动金融应将用户需求打造地越便捷越简单越好。第三，迭代化。快速变化的用户需求要求移动金融产品的快速迭代和及时改进。第四，个性化，即向用户提供个性化的服务。第五，社交化，即移动金融应该也以社交的方式存在。

正是这五大特点，移动金融更有利于构建“金融+”的生活圈，捷越将通过改善产品和服务，打通金融和生活的链条，真正地让金融，让移动互联网更好地服务于每位客户。



“不要把鸡蛋放在你一个篮子里”，应该是很多人听到过的一种投资法则，但是很多人也知道巴菲特曾经说过“分散投资是无知者的自我保护法，但对于那些明白自己在干什么的人来说，分散投资是没什么意义的”，“把鸡蛋放在一个篮子里，并且看好它。”那么在进行网贷投资的时候，到底应该放几个篮子呢？



网贷投资：鸡蛋应该放在哪儿？

■文 | 余景舒 财加网站 CEO

据第三方网贷资讯平台网贷之家数据显示，今年上半年，问题平台高达 419 家，是去年同期的 7.5 倍，且已超过去年全年问题平台数量 (2014 年全年问题平台为 275 家)。截止 2015 年 6 月底，P2P 网贷行业累计问题平台达 786 家，其中 6 月份新增问题平台 125 家。那么投资人在选择网贷平台的时候，应该如何下手才能保证自己的收益呢？

不同的篮子不同的用处

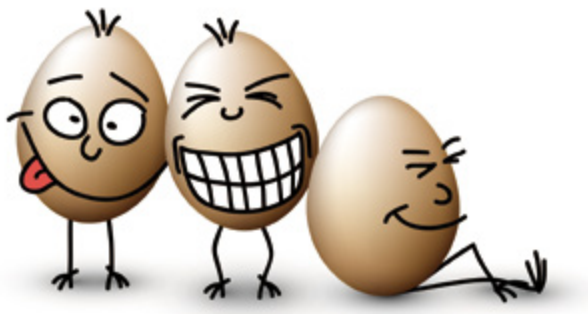
其实很多投资人选择分散投资是为了降低风险，减少损失。其实分散投资不一定能够减少遇到问题平台的几率，在一定程度上反而会加大遇到问题平台的几率，那么为什么还要选择分散投资呢？为了防止爆仓，全盘输掉。就目前行业情况来看，如果投资的平台出了问题，除了极个别平台会选择清盘，大部分平台上面的资金都会损失大半，一半以上的问题平台没有任何资金能够偿还给投资人。分散投资很明显的作用就是防止所有资金全部损失，给自己投资留一条后路。除此之外网贷分散投资还有利于提高资金流动性，投资人可以根据个人自身情况把资金分配到不同期限的标的上，市面上多见的 1 月标、3 月标、6 月标、12 月标和 24 月标，投资人可以根据相应的期限和利率，既可以得到不错的收益，还能保持自己资金的高流动性。

学会甄别优劣篮子

这一点只能仁者见仁智者见智了，因为每个人可承受风险能力不同，所以对于平台的优劣判断标准也是不同的。笔者只能根据自身的情况（稳健型投资人）给大家两点建议。



P2P网贷平台不要触碰的4条“红线”



01 中介性质

02 不得提供担保

03 不得搞资金池

04 不得非法吸收公众资金

网贷平台的多种业务运营模式

股权抵押

票据

信用贷款

供应链

融资租赁

房产抵押

银行过桥赎楼

配资

车辆抵押

明显违背监管红线的平台不去投资

银监会相关负责人在 2014 年 4 月 21 日表示，P2P 网贷平台业务边界有四条“红线”：一是明确平台的中介性质，二是平台本身不得提供担保，三是不得归集资金搞资金池运作，四是不得非法吸收公众资金。当然，很多触碰到红线的平台现在至少看起来都正常运营着，但是笔者的建议是“君子不立危墙之下”，虽然现在有很多明显违背红线的平台还没有出问题，但是风险是在不断积聚的，银监会的这四条红线的设定是考虑到要规范行业，保护行业投资人的因素，如果投资人再抱有侥幸心理去投资此类平台，那么就要做好承担损失的心理准备了。

明显违背正常商业模式的平台不去投资投资

笔者在此并不是要说高息平台就不安全，低息平台就安全。而是希望大家在去投资平台的时候多一些理性，至少能够知道平台的业务模式是否可以支撑平台所给出的利率，如果不能给出，是不是因为平台在贴钱赚吆喝，如果平台贴钱赚吆喝，在这波吆喝之后是不是能够有良性的、可持续的商业模式继续支撑平台发展下去。如果要展开的话，就又要涉及到各个平台的模式了，建议大家可以去了解信用贷款，房产抵押、车辆抵押、股权质押、供应链、银行过桥赎楼、票据、融资租赁、配资等相关业务的运营模式、盈利模式和盈利能力。了解之后对平台的收益就会有更加正确的判断了。

希望这些建议能够帮助大家走出分散投资的误区，理性投资，少踩雷。IV

投资更灵活 月月安心享收益



月鑫



预期年化收益率

11% 以上





长尾居民巧理财

长尾理论是美国人克里斯·安德森发明的，是描述那些收益很低却需要花费很大精力去争取的人或事，把这些人或事画在二维坐标图上，就犹如一条长长的尾巴。然而很不幸的是，我们 92% 的居民都落在那些长尾象限，我们总量资产很大，但是人均资产很低，理财机构为我们设计理财产品时总是需要花费很大的气力，因此我们常常被这些传统理财机构所自动摒弃。但幸运的是随着互联网、云计算、大数据技术的普及，新兴的互联网金融为我们长尾居民敞开了大门。可是面对着突如泉涌的理财产品，我们又该如何挑选呢？这里我们以安全性和收益性为维度，为众多理财产品画像。

交易平台和项目自身安全性两手都要硬

安全性是我们这些手握少量财产的长尾居民首要考虑的因素。互联网理财产品不同于国有银行的定期存款，需要我们既考虑交易平台安全，也考虑投资项目安全性。

作为小白的我们，怎样才能快速直观地判断交易平台是否安全呢？

查看平台的注册资本。注册资本是衡量交易平台资本实力的重要标准之一，相对而言也更加直观，获取信息难度也较小（一般而言注册资本都可在平台官网的公司简介中找到，如果实在是找不到，直接登录工商局网站即可看到）。查看注册资本十分重要，因为互联网理财是一个全新的理财渠道，相关政策法规还不够完善，这就需要我们投资者检查注册资本，以保证理财平台有足够的资金实力还本付息。

查看运营团队，因为运营团队是理财平台的实际操作者，操作者的专业水平和职业素养，直接影响了理财平台的安全性。从“理财之家”披露的 662 家问题平台来看，有 283 家都存在跑路现象。那么该如何判断运营团队的好坏呢？首先，看排名。有人说排名都是买的，不足为信。那么，长尾居民们可以多看几家网站。相信能够买这么多排名的团队，还是有点资本的。其次，看经营时间长短。经营时间越久，积累起来的用户量、信誉值就越多，经营者跑路的成本也就越高。最后，看成交量和用户数。呵呵，还是相信大多数人的选择吧。

检查平台是否与第三方公司进行资金托管。如果平台为第三方公司资金托管的则比较安全，这是因为投资者在理财平台投资时，资金不需经过理财平台，而是通过第三方支付公司或者银行提供的资金通道，直接到达借款人的帐户，这样就从根本上杜绝了理财平台挪用客户资金的可能性。而第三方支付公司和银行都是经过央行和银监会审核的金融



P2P 平台注册资本

可统计的 286 家 P2P 平台中目前注册资金 1 亿元以下平台共 245 家；大致占比 85.66%；1-5 亿元的平台 38 家，占比 13.3%；5 亿元及以上共 3 家，占比 1.05%。

- 1 亿元以下 245 家
- 1-5 亿元 38 家
- 5 亿元以上 3 家

机构，受到严格监管，资金通过他们的通道流通，还是比较可靠的。关于平台跑路历史上有不少血的教训，建议长尾们自己去搜一搜。网上大部分平台还是不错的，特别是一些年轻的投资平台，能够吸取前车之鉴，从成立之初就与第三方公司合作进行资金托管。

我们长尾们在投资时除了需要对投资平台进行详细评估，而且还要对项目本身进行研判，因为项目的失败同样会影响我们的投资收益。那么项目该如何研判呢？其一是经验，另外一点是投资平台对项目信息披露的完全程度。因为经验是长期积累的结果，所以，项目是否完全能够信息披露就显得尤为重要了。

那么拿到这些项目信息我们该怎么用？以“爱车贷”这个项目为例，网站首先披露了标的价值、是否有贷款、市场评估价是多少、是抵押还是质押、质押率是多少、是否有第三方来担保、平台是否提供风险保证金等。下面我们就披露信息进行重点分析：

车辆是抵押还是质押。抵押不转移对抵押物的占管形态，仍由抵押人负责抵押物的保管；质押改变了质押物的占管形态，由质权人负责对质押物进行保管。通俗地来讲抵押就是东西在自己手里，但是别人对你的东西可以主张权利，不还钱，别人起诉可以买，质押就是把东西放到别人手里换钱，不还，别人直接就买了。可见质押比抵押的安全性要高出一个等级。

是否有第三方担保：有没有担保对我们投资者意义巨大，如果有担保，万一标的发生损失，还可以有其他机构为我们承担连带赔偿责任。在本例中即使宝马汽车因保管不善而发生损失，还会有当地的投资咨询机构为我们全额赔付本息。

平台是否提供风险保证金：平台提供的风险保证金，

是指平台公司从每一笔借款中都提取借款额的一部分，通常是 2%（与 2% 坏账率对应）作为风险保证金、独立账户存放，用于弥补借款人不正常还款时对投资者的垫付还款。在本例中，平台提供的保证金是 10%。也就是说万一借款人不能够还本付息了，同时质押的汽车也因为理财平台保管不善而损失掉，并且担保公司也倒闭了，投资者仍然可以获得 10% 的赔偿。

全面考虑收益性 量身选择才最好

收益性比较好衡量，但往往是收益高的风险比较大，这就需要长尾居民根据自身抗风险的能力进行合理取舍了。

从理财平台来讲，收益率通常在 8%—15% 之间，高于这个收益的就值得警惕了。从 2015 年 5 月 1 日—6 月 1 日 282 家理财平台 30 日的平均收益率来看，理财平台的收益率分布并不是完全集中：收益率高于 20% 的共有 29 家，占全部平台总数的 10.2%；收益率低于 8% 的共有 5 家，占全部平台总数的 1.7%。

从理财项目来讲，最优选择的应该是房贷和车贷项目。房贷有房产做抵押，而房产市场总体表现较好，所以尽管借贷金额较大，但仍然具有一定的安全性。车贷项目，车贷项目一般投资周期短，项目金额不大，安全性和收益性都还不错。仍然以上面分析的爱车贷项目为例，借款周期通常在 1—2 个月内，金额基本在 30 万以内，收益在 10%—15% 之间。借贷周期短意味着汽车贬值风险较小；项目金额较小，意味着借贷人违约“很不值得”；收益在 10%—15% 之间，收益较为合理，既不明显高于市场正常水平，也比同样安全等级的其他投资要高。

总之，长尾居民自身抗风险能力较低，理财需综合考虑理财平台是否安全、投资项目是否安全，投资收益是否属于合理区间。🔍



公司介绍 ⑤

北京捷越联合信息咨询有限公司（简称捷越联合）是一家集财富管理、信用风险评估与管理、信用数据整合服务、小额贷款咨询等业务于一体的微金融服务机构。由上海证大集团和德润天恒投资发展（北京）有限公司于2013年6月共同出资成立，总部位于北京。截至2015年2月，公司已经在全国100多个城市建立门店153家，利用强大的全国协同服务网络为客户提供全方位、个性化的普惠金融与财富管理服务。

公司LOGO由黄蓝两色构成，交错辉映。黄色代表金融，蓝色代表科技，寓意着金融与科技相结合带来的无限可能。捷越联合将模式创新、科技创新和服务创新列为未来事业发展的“三驾马车”，积极在小微金融服务领域深耕细作。

结合全资子公司“向上金服”和“财客网”，捷越联合实现了从传统线下模式到线上线下相结合的模式转换。作为面向年轻群体的生活资金管理和服务平台，“向上金服”和“财客网”为捷越产品提供了更广阔的经营渠道，同时在追求客户体验、丰富产品类型和提升服务品质方面力求创新与突破，致力于打造稳健、个性化和场景化的一站式理财平台。

捷越联合以创新和变革的精神，在不断提升品牌价值的同时，追求持续发展；并逐步建立起先进的组织架构、科学的风险管理模式，基于大数据和云计算的风控决策引擎以及自有的互联网金融征信体系。未来，捷越联合将以为社会创造价值为使命，以更加积极的态度助力中国小微金融事业的规范与发展。



2015，机遇 or 挑战？

■文 | 赵靖靖 大数据中心

“那是最美好的时代，那是最糟糕的时代；那是智慧的年头，那是愚昧的年头；那是信仰的时期，那是怀疑的时期；那是光明的季节，那是黑暗的季节；那是希望的春天，那是失望的冬天；我们全都在直奔天堂，我们全都在直奔相反的方向。”《双城记》这一耳熟能详的开篇是狄更斯留给文学史上不可磨灭的印记。经典之所以称之为经典，在于无论多少年后我们读起来仍有共鸣。2015年，互联网金融或许将处于这样的时代之中。

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。互联网精神是“开放、平等、分享、协作”，究其实质，其实是“普世精神”。金融就是资金的融通。互联网金融是一种“去中介化”的金融，是一种“普世金融”，一种“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！作为互联网金融的生力军，P2P 网贷行业起源于民间借贷，长期以来压抑的民间融资需求及广大群众的投资需求，搭上互联网的快车，多方迅速找到契合点，从而促成行业的快速增长。

任何行业的发展都要经历萌芽期的朝气蓬勃并行着混乱无序。数以千计的平台如雨后春笋一样涌现：一方面优秀的 P2P 平台成为风投的香饽饽；另一方面由于行业监管的“三无”状态，良莠不齐，使“跑路”、“倒闭”、“诈骗”、“黑客”、“提现困难”、“挤兑”等

成为行业不断出现的负面消息。我国政府也逐步认识到目前针对该行业监管不力的局面。从今年年初银监会的改组，成立惠普金融部对互联网金融行业进行监管，到两会的召开对互联网金融提案的探讨，无疑不表明着政府将加大监管力度，2015 年，将成为 P2P 网贷行业至关重要的一年。

面对外部监管环境的愈发严格，做好自身的合规检查，内控管理工作显得尤为重要，只有自身工作到位，我们才更有底气接受外部的检查，才能在即将到来的浪潮之中立于不败之地！

“无规矩，不成方圆”，在国家对 P2P 网贷行业逐渐立起规矩的背景下，公司领导层早已认识到形势的变化，内控管理部的成立就标志着公司对内控体系和合规管理体系搭建的重视。内控管理部门作为公司风险把控、自我监管的排头兵，下设内控中心、法律中心、合规中心以及内审中心。内控中心基于 COSO 模型，逐步搭建和完善公司内控体系；法律中心

依据自身过硬的法律素养，对公司的各项合作和发展站在法律的角度给出意见；合规中心力求保证公司业务的开展和未来的发展符合国家规定和行业自律的规定；内部审计作为最后一道防线，具有着举足轻重的作用。虽然无法像业务销售人员一样直接创造利润，但内部控制妥善落实会降低不必要的损失，节约成本，同样具备不可或缺的价值。内控部门通过与各部门的通力协作，维护和搭建内部控制框架，设定内部控制和操作风险管理政策，制定和开发相关的工具和流程，实施风险监控，力求能够在 2015 年协助公司更上一个台阶，把握住机遇，让大家能够在这个最好的时代拥有最好的发展！

在此再次对此前各部门各同事的通力协作表示衷心的感谢！也希望未来可以更多合作，共同为公司创造价值！迎来捷报和飞越！

客户体验管理

■文 | 李红玉 客户服务中心

之前参加过《客户投诉心理分析与处理技巧》的专题培训，其中有一个同学讲述了他遇到的一个问题。有位客户在排队，本来快轮到他了，结果系统自动为一个 VIP 客户加塞，偏偏这 VIP 客户办业务时间还很长。这位客户忍不住向这位同学投诉，同学告诉他，他是 VIP 客户所以可以插队 结果这位客户向总部投诉这位同学，理由是：服务态度不好。同学一脸无辜地问培训老师：这位客户怎么就投诉我了呢？我又没做错什么。

如今这个时代的市场竞争，服务已经远远超出了产品功能本身，而是从产品层次上升到精神层次，竞争的焦点正在围绕客户体验展开。众所周知，良好的客户体验经历不仅可以帮助消费者建立品牌忠诚度，还可以通过改变客户的态度给企业带来实实在在的收入，最终将其转化为销售或业绩的提升，给企业带来利润。客户体验新时代正在来临。

客户的体验提升

从企业所提供最精髓的体验内容开始。企业首先要做的就是坚守好这个体验核心，有时候不要为了做好客户体验而做客户体验，过度的服务只能给客户带来负面的体验，我们要求的是一个良性的客户体验。而在之后的体验创新中，企业则需要为客户提供更多的体验内容，尤其是减少客户的负面感受。

什么是全面体验过程

它以提高客户整体体验为出发点，注重与客户的每一次接触，通过协调整合售前、售中和售后等各个阶段，各种客户接触点，或接触渠道，有目的地，无缝隙地为客户传递目标信息，创造匹配品牌承诺的正面感觉，以实现良性互动，进而创造差异化的客户体验，实现客户的忠诚，强化感知价值，从而增加企业收入与资产价值。通过对客户体验加以有效把握和管理，可以提高客户对公司的满意度和忠诚度，并最终提升公司价值。产品、服务对客户来说是外在的，体验是内在的、存于个人心中，是个人在形体、情绪、知识上参与的所得。客户体验是客户根据自己与企业的互动产生的印象和感觉。

前段时间跟朋友去海底捞吃饭，体验了一把海底捞的服务，它的服务确实要比同行业的水平高出很多。但是在我们看来他的服务固然好，但是有些过度。

当我们走到店面门口的时候，服务员热情相迎；由于当时没有位子，我们就在等候区休息。在这里，吃的、喝的、玩的应有尽有，还有我最喜欢的美甲和擦皮鞋服务。我仔细观察了一下，海底捞还很贴心的，还专门为戴眼镜的客人提供眼镜布。就餐时更是如此，不但给我们提供了衣服套、围裙、手机塑料保护套，服务员还主动为我们不断倒饮料；我们点了拉面，厨师专门为我们现场表演。

但是这样的服务有的地方却让我着实觉得不便，觉得海底捞的服务可以用近乎“变态”来形容。其中最让我觉得不便的地方就是服务员过于热情，当我和朋友吃的正开心，聊到兴头上，服务员发现我们杯子没有饮料了过来就给倒，我们还必须要出于礼貌地回应“谢谢”，在整个就餐过程中，我们说了无数遍的“谢谢”。这样的服务难免让我们觉得有些过度，以后再到海底捞吃火锅的时候都要跟服务员先打好招呼，一切我们都自己来。



全球商业模式变革

■文 | 程龙 捷越财富长春第四营业部

“如果银行不改变，我们将改变银行”，这是 2008 年第七届中国企业领袖年会上马云的一段讲话，语出惊人。七年过去了，越来越多的人相信并见证了银行在市场竞争中的变化。对银行来讲，这仿佛是一场“灾难”，不再有等着钱送上门的好日子，而对民众来讲是“财富增值”的开始。银行改变并非是马云的能力，这是大数据时代背景下商业模式变革的必然。

互联网技术高速发展，改变了传统行业的商业模式，地产、医药、食品、旅游，也包括金融，互联网技术衍生出的大数据应用，使商业信息更加透明化，减少了中间过程。市场经济中商品溢价的产生，根本上源自信息不对称。网商优势在于能够替代零售商、分销商、渠道商、批发商等中间环节，将信息直接传递给消费者，减少了中间商利润分配，消费者得到了更多优惠，阿里巴巴最先搭建了企业对企业的交流平台。这种商品流通模式与资金流通模式如出一辙，同样金融市场中 P2P 公司搭建的是出借人与借款人的对接平台。相对银行运作，这是模式的创新，砍掉了中间成本。

当下企业提倡创新能力，把创新称作革命。海尔集团、红领集团等制造业企业采用 3D 打印技术满足个性化需求；Seven-eleven 打造更为方便的购物便利店，快速扩张；优衣库、H&M 打造快时尚品牌，抢占了服装品牌市场份额；同样金融创新也是革命。银行资金流程繁琐，带来运营成本增加，如银行网点管理、人员工资，中间利润分配增多，并且影子银行也要分一杯羹。仅银行存贷业务差，收入就相当可观，如工商银行单日净利润超过 3 亿元。

P2P 模式创新，减少中间环节，出借人直接面向借款人，将利润返还出借人，收益为银行存款利息 5-6 倍，竞争优势明显。再者银行只服务大型企业，对于小微企业资金需求从来都是置若罔闻，这便是地下黑市高利贷存在的直接原因，有需求而缺乏供给。P2P 模式为普惠金融，服务大众，弥补了银行业务空缺，面向小资金需求者敞开大门。虽然单笔借款数额较小，但空间巨大，经济学中叫长尾理论，如以淘宝为典型代表的网店，量小数大，总体收入可观。再如奥巴马竞选总统的募捐机制，虽然单笔少则几美元，但基数巨大，累计相加趋近正无穷。P2P 模式顺应市场规律，虽然不能完全取代银行，但会越来越受个人与小微企业青睐。P2P 行业目前处在成长期前段，未来发展空间巨大。

当供给曲线与需求曲线相交时，就产生了交易，P2P 模式既满足了供给者的财富收益增加，同时也解决了借款人的资金短缺困扰，这种模式必将改变存款利息低，融资难、融资成本高的常态问题。这种模式符合国家政策导向，将得到政府推动扶植。

国家为提高 GDP，拉动内需，促进消费，相继出台政策鼓励消费金融发展，这无疑将是 P2P 行业利好预期。央行不断降准降息，目前存款利息已降至近 10 年最低，考虑到 CPI 因素，银行存款意味着财富缩水，这将导致银行储蓄减少，2015 年上半年同比减少 3.08 万亿元人民币。伴随股市跌宕带来的巨大风险，将会有更多的民众接受认可相对安全、高收益、稳定的 P2P 模式进行资产管理。国家鼓励民营资本进入市场流通，P2P 则是最为便捷的流通渠道。同时为缓解就业压力，国家通过减税、政策引导鼓励民众创业。伴随着众多的公司成立注册，将会产生持续大量融资借款需求，作为公司运营启动资金。综上所述，相信在政府政策推动下，P2P 会顺应市场需求，长期发展。

大数据应用将推动 P2P 行业高速发展。目前制约民众接受 P2P 最为关键的因素是安全问题，借款人偿还能力。这种疑惑将在互联网技术的推动下有效解决，借款人信息将通过物联网技术、移动数据分析获得，数据客观可靠，将大大提高资金安全性。如 GPS 定位跟踪，可以获得目标人群一定周期内的活动区域，分析人员稳定性；通过信用卡或会员卡可以了解消费习惯、消费水平、薪资收入，以此判断经济实力；通过互联网信息浏览记录分析生活工作状态。各方面的信息获得来自客观记录，大数据时代的到来，信用等级评定的客观性将促进 P2P 行业迅猛发展。

在倡导服务与创新时代浪潮中，变革将成为常态，只要为客户创造价值就有生存空间，P2P 顺应国家发展政策，满足投融资双方需求，必将成为未来金融市场不可或缺的重要组成部分。■



巾帼贷
诚信闪耀智慧
贷来品质未来

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（期数以月为单位）



P2P 平台“组团”反欺诈 行业风控水平显著提高

——选自“每日经济新闻”捷越联合编辑有删改

近日，互联网金融领域风控与反欺诈服务提供商同盾科技与积木盒子等多家互联网金融平台签订了反欺诈云服务协议，旨在帮助互联网金融平台提升风控能力，强化防御系统。

业内人士表示，在互联网金融蓬勃发展的背景下，时刻都有巨额资金在互联网上流转着，同时，互联网的虚拟性给 P2P 平台的风控提出了更高的要求，传统风控手段已不足以完全把控风险和收益的关系，因此，保障交易安全、降低网络欺诈发生率已经越来越重要了。

一、市场前景

“反欺诈”需求旺盛 各类机构分羹千亿市场

“反欺诈市场空间还是很大的，目前反欺诈的应用还是在个人信贷方面。” 共鸣科技 CEO 陆雨泉分析指出。

针对不同类型机构提供的反欺诈技术，多位业内人士表示，外资征信机构技术成熟，但在中国积累的数据不够。此外，反欺诈如果做为一个行业，市场规模估计是征信市场的十分之一，大概是几百亿或千亿。

国内外机构各有优缺点

P2P 平台拍拍贷此前已表示，通过多年的数据积累和反复修正，已经建立了自己的反欺诈体系；今年 4 月，互联网金融平台爱钱进也宣称，借助母公司普惠金融的风控实力，正式推出国内 P2P 网贷行业首个动态反欺诈模型体系。此外，征信机构中智诚也于 6 月 15 日开始运行针对网贷业和互联网金融机构专门研发的反欺诈云平台等。

其实，除了国内机构，“反欺诈”亦被益博睿、FICO 等外资征信公司提到了一个非常重要的位置。

不过，这么多机构提供的反欺诈技术并不是“万能钥匙”，还需要时间来验证。“反欺诈更多的是坏账数据的积累，在反欺诈方面，还是国内的一些大数据商具有一定的优势，因为它们的产品更适合国情。” 陆雨泉分析指出。

同盾科技 COO 马骏驱则认为，“是否自建反欺诈系统是一个平台对自身需求的提炼与觉悟，有些地方可以自己做，有些必须相信术业有专攻。而国外机构难以有效了解中国国情，再加上没有国内有效联防联控的数据，所以像同盾科技这样，有数百的 P2P 平台联防，外加其它行业的标杆企业共同打造跨行业联防联控体系，是非常难得的。”

不过，邦帮堂副总裁王秀萍表示，“外资征信机构的反欺诈技术与服务更加成熟，但在中国并没有太多的数据积累；类似同盾科技这种本土服务商，对国情更熟悉，反欺诈经验较多，也更了解国内 P2P 平台的需求，但由于成立时间不长，加上国内征信基础设施的不健全，在数据的丰富上还有很大提升空间；此外，P2P 平台在服务用户的过程中积累了大量数据和反欺诈经验，反欺诈的方法和手段也更直接有效，但在数据全面性上，与专业第三方机构相比还存有一定的差距。”

反欺诈成风控第一道防线

反欺诈这一领域的市场空间究竟有多大？据普惠金融信息服务有限公司此前发布的信审数据库统计显示，每 100 个拒贷案件中，就有 16 起涉及不同程度的蓄意造假或欺骗，欺诈行为已经成为 P2P 平台风控要面对的主要问题之一。“网络本身的虚拟性、隐蔽性、开放性，使得 P2P 平台极易成为不法分子进行金融诈骗的工具。不法分子不需要花费很大的成本，就可以随时、随地进行网络诈骗。网贷行业已经成为继分类信息和电商平台之后，虚假信息欺诈的又一个重灾区。因此，P2P 行业对网络反欺诈的需求必然旺盛。” 王秀萍认为。

拍拍贷 CEO 张俊也表示，“反欺诈是做风控的第一道防线，非常重要。反欺诈这个市场整体来说仍属于征信市场，反欺诈是征信其中的一个环节，而征信是万亿级别的市场，如果非要把反欺诈作为一个行业，估计是征信市场的十分之一，也就说是几百亿或千亿级别。此外，未来相关企业若仅是提供反欺诈服务，价值并不会那么大，相反如提供的是一套信用产品服务，反欺诈是其中的一个子产品则更好。”

二、P2P 平台牵手第三方服务商， 联手反欺诈

P2P 风控优化迫在眉睫

据不完全统计，截至 2015 年 4 月，全国公安机关已对大约 70 个 P2P 平台立案侦查，涉案金额约 60 亿元。

P2P 案件，有些是以 P2P 之名，行集诈骗骗之实；另一些则是从传统的民间借贷、资金掮客演化而来，以开展 P2P 业务为噱头，从事线下资金中介业务，开展不规范的借贷、集资业务，碰触非法集资底线。“在‘互联网+’快速发展的大环境下，互联网金融在整个金融行业中的占比越来越高，尤其是 P2P 的影响力已经越来越大。然而，由于我国征信体系不健全，身份冒用、恶意骗贷等蓄意欺骗行为在 P2P 行业时有发生，对用户和平台的安全构成一定威胁，网贷行业风控体系的优化迫在眉睫。” 王秀萍表示，同时，行业发





展不断成熟，平台自律性逐渐增强，对自身安全的诉求也在上升。另外，“监管”的临近，也迫使从业者们将注意力从市场扩张与行业竞争，转至平台风控体系的完善。

信通中国首席风控官王加武此前也指出，“风控技术一直被看做是 P2P 行业的隐性门槛，也是 P2P 企业能够正常运营的核心与保障，而在国内征信体系尚不完善等背景下，建立科学、完善的风控体系，促进企业及整个行业的健康发展，仍是每一家企业不容回避的责任。”

P2P 牵手第三方服务商

无孔不入的网络诈骗使得原本就颇具争议的网贷业雪上加霜，为了增加平台安全性，净化网贷环境，一些 P2P 平台积极尝试引入第三方服务商的数据和技术，以强化自身风控体系。

积木盒子、金联所、邦帮堂等多家互联网金融平台将通过对接同盾科技的反欺诈云服务，帮助平台提升风控能力，强化防御系统。同时，这些平台还将共同发起互联网安全自律宣言，承诺全力维护互联网健康安全发展。“信息泄露是所有信息安全问题的根源，同盾科技的主要价值就是提供各种类型的工具和技术，帮助互联网金融平台去防范三个方面的风险，即账户风险、交易和支付风险、贷前申请与贷后监测风险。”同盾科技 CEO 蒋韬分析表示。

邦帮堂副总裁王秀萍认为，“目前，市场对风险管控和信用评估等业务的强烈需求，也推动了 P2P 行业与征信公司、反欺诈服务供应商等机构的全面合作，而此次平台“组团”签约，一方面，可帮助合作平台提升风控能力，强化防御系统，进而提升整个行业的安全性；另一方面，也有助于提高行业对互联网欺诈风险的重视，从而集结更多力量共同抵御欺诈乱象。”

金联所总裁孙超亦表示，“目前互联网欺诈泛滥，对于互联网金融平台而言，风险控制和反欺诈尤为重要，接入同盾大数据反欺诈系统，在保障平台不受欺诈的同时，也保障了投资人的权益。”

三、行业趋势

数据有效性难解网贷业谋建“黑名单”

由于监管政策迟迟未能出台，不少 P2P 平台选择“抱团取暖”，各种各样的互联网金融专业委员会、P2P“协会”，反欺诈或征信“联盟”等应运而生。

自发“组团”进行反欺诈有利于提升平台风控能力，不过，行业抱团一般都各有自己的利益，而且反欺诈仅靠某个机构和行业的力量是远远不够的，想要真正解决有效性等问题，还需跨行业联防联控。

对于业内人士提出建立反欺诈“黑名单”机制，同盾科技 COO 马骏驱指出，一般的“黑名单”处理与共享方法有很多漏洞，有效的“黑名单”是需要运营而并不是简单分享。长期来说，专业的联防联控，特别是能补充“黑名单”时效滞后的总体方案更重要，再加上跨行业数据的功效，才能把欺诈一网打尽。

需跨行业“联防联控”

跨行业联防联控，可以通过整合包含互联网金融、电商、银行、支付等众多行业的黑名单数据，配合行业领先的数据与行为收集技术，经过多样化的机器学习模型、大数据



关联分析和指标计算，以‘云服务’的方式为各行业提供网络反欺诈保护，从而建立适用于全局的关联欺诈信息库，提供更准确更全面的反欺诈服务。”邦帮堂副总裁王秀萍认为。

共鸣科技 CEO 陆雨泉也指出，“并不是单单的反欺诈就能起到作用，一般都要组合来用，例如正常的风控系统都是黑名单、反欺诈、评分卡三个组合在一起。这需要大数据和专业能力相结合，有了数据不会分析、不会建立模型，数据也发挥不了很好的作用。”

“黑名单”反欺诈或成趋势

除自发“组团”行为，是否有可能从监管层面推动信息的互通共享，或在“反欺诈”方面建立行业共享机制？“未来，通过行业信息共享、建立‘黑名单’联合反欺诈，将成为 P2P 行业提升风控整体水平的一个趋势。在国内征信体系不完善的大背景下，要预防网络欺诈，提高 P2P 平台对风险的控制和应对能力，不仅需要第三方服务机构的协助，更需要平台自身的努力以及平台间的团结一致。真正安全的互联网金融环境，需要在行业的共同努力中构建。”王秀萍认为。

拍拍贷 CEO 张俊也称，“P2P 可能是对反欺诈需求最大的行业。最终反欺诈应该会成为行业风险防范的第一道防线，整体反欺诈数据库和黑名单联盟也会建立起来；当然，也有可能通过类似同盾科技等第三方的方式去建立。此外，监管层也在推动行业黑名单的共建，不过行业自身动力更大。”

陆雨泉也认为，“从监管层面来推动信息共享是比较靠谱的。比如，黑名单都是很多平台自己花了钱买来的教训，若让它分享给大家，当然会不愿意；另外，还存在一个各平台数据量差距较大的原因。如果从监管层面来推动，这个阻力就会小很多。”

结语

总之，P2P 平台“组团”反欺诈，既是一次伟大的尝试，也是网贷行业健康稳定发展迈出的重要一步。有效的反欺诈联盟的建立，将有效地保护投资者利益，提升投资者信心，提高行业风控水平。IV

个人征信： 让互联网金融告别野蛮成长

选自“第一财经日报”，捷越联合编辑有删改



联网金融市场的自治自律机制，使其发展成健康的自我扩展和自我矫正系统，内生性地提高背信和违约的市场成本等。当前央行或将个人征信牌照发给 8 家民营企业，无疑将有利于互联网金融市场的自律自治能力的培育。

当然，即将启航的市场化个人征信系统尚只是护航互联网金融健康发展的基础，要真正有效护航互联网金融业态的健康成长，首先还需厘清国内个人和机构征信系统的分工边际，

把其塑造成一个契合市场机制和逻辑的市场信用生态链。为此，就需要处理好个人和企业征信领域的政府与市场边界。这方面可以借鉴欧美等成熟市场的经验，以明确央行等行政事业机构在征信领域的介入程度，避免监管层对征信业务的监管变成直接参与征信服务的市场供给，进而避免行政部门在征信领域的公共服务，演变成对被监管的市场主体的信用背书，导致公私信用的混搭，并牵制市场信用体系的有效培育。

因此，目前可供考虑的发展路径是：将当前在央行系统运作的征信局和隶属于央行的上海资信公司，转变为公共资信服务部门，免费为市场化的个人征信服务公司提供基础性信息数据和资料，并监督和规范化个人征信公司的业务，遏制这些个人征信公司滥用个人信用数据；同时，由于央行下属的征信局和上海资信公司主要收集的是个人和企业的金融数据，且目前国内涉及个人和企业的其他数据尚零散分布在不同的政府行政部门，如公安、民

截至近日，芝麻信用、腾讯征信、前海征信、鹏元征信、中诚信征信、中智诚征信、考拉征信、华道征信等八家民营征信机构已结束了证监会所要求的“做好个人征信业务的准备工作”，或将获得个人征信牌照。此时对个人征信业务进行市场化运作可谓恰逢其时。当前个人征信市场缺失，一直制约着中国消费金融和个人金融的健康发展，尤其是发酵于 2013 年下半年的互联网金融，在 2014 年经历了井喷式野蛮成长过程，P2P 和众筹等如雨后春笋般迅速生长，成为了去年天使和风投基金等追逐的对象。数据显示，截至去年底，全国网贷行业有 1575 家运营平台。然而，由于相关制度、秩序等缺乏和不完善，2014 年出现的问题平台就高达 275 家，仅去年 12 月就有 92 家 P2P 平台负责人跑路。

大量互联网金融的问题平台确实暴露了当下互联网金融的野蛮成长特征，但借此妖魔化互联网金融业态并非理性的态度，这在某种程

度上也反映市场对互联网金融风险尚不具备科学的认知。同时，需要关注的是，若把互联网金融的快速发展单纯理解为监管不严，然后为防范风险而采取“非允禁人”的严厉管控，那么将可能抑制甚至扼杀市场的活力，不利于互联网金融业健康发展。

事实上，问题平台的扎堆出现和行业规模的快速发展，既显示出这个市场蓬勃发展的朝气以及高度市场化的胎记，又预示着互联网金融市场亟须建立有效的规则和秩序，使其走出野蛮成长，走上规范可持续发展的道路。根据经济社会演变的一般规律，要有效护航互联网金融的健康发展，不仅需要无形的制度和规则进行他律，而且也需要创造条件，催生和培育具有市场自律自治能力的生态环境。前者主要是为互联网金融业提供程序正义、公开透明的市场秩序和低成本争端解决机制等，使互联网金融的交易行为契约化，缓解和抑制“撘挑子”的背信跑路行为；后者则需要通过培育互



政、工商、卫生、教育及电网等部门，因此，有必要从中央到地方设立整合个人和公司基础数据的征信中心系统，以向符合要求的市场化征信服务机构提供基础性公共数据的查询服务。这样一来将有助于建构起一套公私权责明晰的经济社会征信体系——央行和各地公共数据中心提供免费的公共服务型数据搜集和供给服务，市场化征信机构借助政府部门提供的基础数据，对这些数据进行整合、分析和赋值，进而形成可进行市场交易的信用评级等服务，从而规范国内征信市场的运作，降低整个社会的信息搜集和配比成本，完善中国的市场化信用体系。

其次，就互联网金融市场而言，市场化的征信系统只是一项参照性市场服务，互联网金融业态的健康发展，还有赖于国内金融系统更高层次的市场化、专业化和精准化。当前，银监会规定 P2P 为信息撮合中介，证监会规定众筹平台也为信息撮合中介，而互联网金融业态是典型的 peer to peer 格局，是去信用中介的一种新兴金融业态，这实际上预示着互联网金融业态存在典型的金融功能性缺失。鉴于 P2P 和众筹平台从事这些相关功能面临职责混淆、信用混淆和声誉连带等风险隐患，因此，以开放、分享、合作和协同为主要理念的互联网金融市场，亟须金融系统功能服务的独立市场化运作，即金融功能性业务的分工市场化，如金融风控功能、资产过程管理功能和市场风险交易、重

配功能等的市场化运作，进而形成风险交易的真正市场化、独立专业化等。

如此一来，新兴互联网金融市场将构建出一个众包式市场分工协同化的自律自治体系，如 P2P 和众筹等互联网金融平台主要从事投融资交易通道和信息中介，芝麻信用等个人征信和机构征信公司提供市场信用评级服务，独立而专业的风险管理咨询公司为投资者和 P2P、众筹平台提供具象化的在途风控服务等，进而不同类型的专业化金融服务公司基于开放、共享、协同等众包式合作，满足市场的金融服务需求，使新兴互联网金融市场具有了内生性的自律自治能力，使互联网金融市场具有了独立和可视化的金融过程控制，市场具有了快速发现、及时重配金融资源的风险自发消化能力。

要推动互联网金融市场告别野蛮成长，既需要政府出台有形制度和规则，提供程序正义、公开透明的市场交易秩序，又需要大力发展市场化征信系统，创造条件推动金融功能性业务的市场化、独立化运营，加快金融市场分工的市场化和专业化，并完善互联网金融市场的自治自律能力和体系。对此捷越联合信息咨询有限公司将进一步加强与征信机构的合作，提高风控水平，切实保护好投资者利益。■



☎ 400-165-1188
🌐 www.jieyuechina.com

专业平台 期限灵活 无需押车

车悦贷

个人汽车抵押贷款



扫描捷越微信

追梦

■文 | 王皓 捷越财富吉林营业部



声声欢呼，诉说着捷越人燃烧的激情
张张笑脸，洋溢着捷越人纯真的幸福
炎炎夏日，挡不住捷越人前进的脚步

前方的路，总是充满荆棘与坎坷
脚下的路，需要踏实的走出每一步
跨过荆棘与坎坷，超越自我，成就梦想
捷越两周年生日快乐，
加油捷越人！



桃花结

■文 | 尹朗 合肥营业部

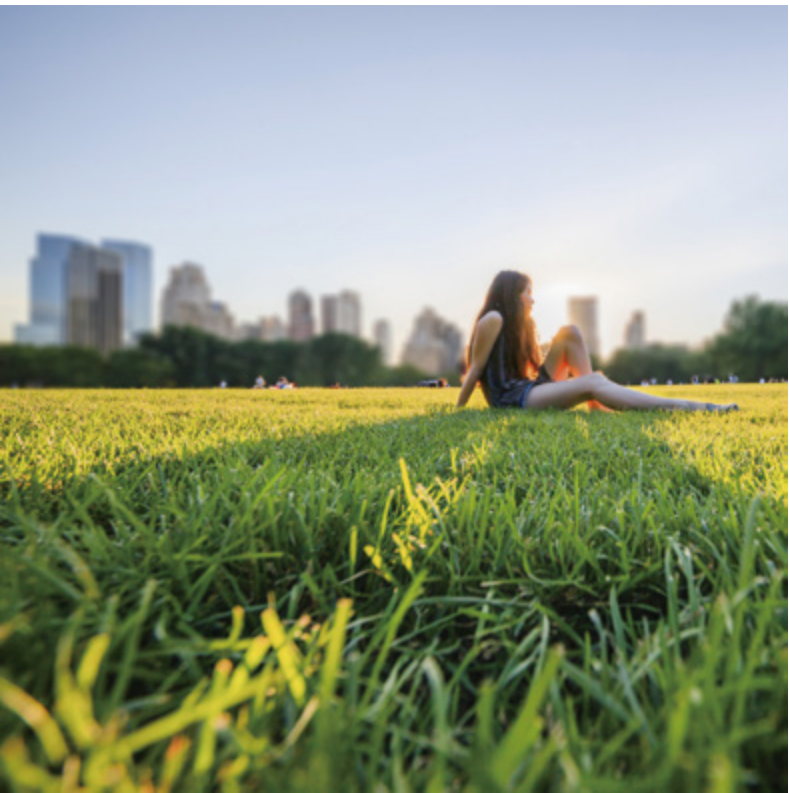
是谁的思念
在四月里
盛开成一树
桃花
当
多情的风吻过
柔和的雨润过
站在
午夜梦回的窗口
请不要采撷
我
满地的乡愁



游十渡有感

■文 | 李小宝 信息技术部

碧水潺潺群生闹，峰峦浩浩锁云烟。
孤山寨外观风色，百里峡中品甘泉。
漂流相嬉兴未尽，野坡对决战犹酣。
狂歌伊始冷酒醉，岂负人间六月天？



爱，是捷越最斑斓的画册

■文 | 孙艳昭 吉林营业部——选编

爱，是一种温暖，一种心痛，一种真实的生命。爱，是一条偏僻的小路，总能通达心灵的深处；爱，是一本斑斓的画册，总有刻骨铭心的风景；爱，是一朵馨香的兰花，总在风雨中静默绽放。爱，不是一种表达而是一种感受；爱，不是一个结果而是一个过程；爱，不是一种承诺，而是一种守候，一种懂得，一种彼此的融化！

————— 巴山夜雨

秋夜静默，月下独酌。风，掀起了心事，把一份月色轻轻揉进心菲，成为一叶干净的小诗；秋，落寞了心情，把一抹风景默默留在岁月，成为一季冬事的留白；月，潮湿了夜色，把一樽清酒缓缓洒在心头，成为一场寒雨的豪迈。

寂静的深夜里，辗转反侧难以入眠，并不是我内心深处有什么忧伤，恰恰相反的是万分喜悦涌上心头，白日的欢颜笑语像慢动作的电影一样，在脑海里不停地播放。618——一个令捷越所有人都难以忘记的日子，为了迎接公司两岁的生日，我们吉林公司组织了团建活动。6月13日我们踏着清晨第一缕阳光来到意境深处的山庄，这里的空气是清香的，这里的花花草草看起来都是那么的灿烂。此时此刻映着此景，同事们早已按捺不住内心的激动，纷纷摆起了各种 Pose，一扫平日里的烦恼与压力，每个人的脸上都洋溢着幸福的笑容。这也是捷越的宗旨，让每个人感受到真切切切的爱。

用心爱生活。生活，是一本渐渐打开的书。纵然有诸多无奈，只要能晨观日出，暮赏霞落，就是一种简单的幸福；纵然有诸多风云，只要能望月守心，清明思绪，就是一种悟了的心境；纵然有诸多篇章，只要细细翻阅，慢慢品味，那细节那美丽那情怀，就是一种明白，一种感动，一种震撼。

其实，世界很美，大自然更美，我们自己的生活最美！

用心爱文字。文字，是绽放在指尖上的一朵小花。它，干干净净，来自美丽的心田，它，清清爽爽，来自淡然的心境；它，洋洋洒洒，来自大自然的感悟，来自人生的滋味，来自生命的震撼。文字是一汪清泉，涓涓流淌，总浅释伤感涤澈心扉；文字是一节短笛，悠悠飞扬，总沧桑尘世涤荡灵魂；文字是无声的心语，总凝结思想，升华自我！

用心爱人生。人生，就是一个大舞台。不该面对的，应该面对的，都要面对，这是一种灵魂的洗礼一种心境的纯澈；不属于你的，属于你的，都要争取，这是一种生存的法则，一种生命的搏击；不该放弃的，该放弃的，都要

珍惜，这是对他人的尊重也是对自己的尊重。

天高鸟飞，海阔鱼跃，这就是胆量，这就是气魄，这就是大美的人生！

每个人都有属于自己的空间。空间，是一面美丽的镜子。喜欢默默品味文字，如风般潇洒如雨般纯美，如心般的通透清爽；喜欢静静搜集图片，如花般芬芳如水般清凉，如梦般的令人神往；喜欢漫漫聆听音乐，让时间如诗般灵动让岁月如词般婉约，让生命如曲般唯美。

每个人，都应有一个属于自己心灵的地方。不求奢侈只要简单，能放下一颗安静的心；不求繁华只要静谧，能装下一片美丽的月色；不求感动只要懂得，能守候一生无怨无悔的缘分。不需太多言语，一回首就在彼此视线里；不需太多承诺，一声轻唤就在彼此泪光里；不需更多更美更深的表白，一个微笑就在彼此生命里！

说，一直是别人，做，一直是自己！用心生活，干干净净做人，坦坦荡荡做事，清清爽爽来去！千百次的回眸换来今生的擦肩而过；若无相欠，怎会相见；不求只若如初见，只求相见两不厌。一切的一切都来源于深邃的内心中的那份纯洁的爱。爱，是一本斑斓的画册，希望这感动的画面一直停留在脑海中，直至我们老去，都记不清最爱你的人是谁的时候，希望内心深处的那份感动与爱还在。BY



记得看过这样一句话——
“永远向着阳光微笑，这样你就看不到背后的阴影了。”

迷失

记得 2015 年年初，我失业了。在银行工作，对于吉林市这个还不算富足的城市来说应该是父母口中常说的“铁饭碗”。春节将至面对长辈的质疑和不解，我的话题多少在这个充满节日氛围的大家庭中略显尴尬。

如果一定要究其原因，我想应该是在别人看来光鲜整洁的制服下，每天重复着一成不变按部就班的工作内容，就连自己的一举一动似乎也变得越来越程序化，好像陷入了一个无限循环的空洞，最初饱满的热情终究被束缚在早已迷失的起点，我想是时候要重新审视自己的人生。

准备

好久没有拿着早已准备好的简历来公司应聘，就连面试之前还要再一遍遍检查有没有填错，自嘲好像一个刚毕业的大学生，此时真的有些许的忐忑和紧张。听着人事叙述目前所应征岗位必须经过的严格的流程，公司完善的制度和各项福利待遇，我越发变得严肃起来，原本不安的心似乎已尘埃落定，捷越财富这个并不陌生的名字，我想我准备好了！

激情

踏进公司的那一刻我迎来了第一声问候，那是夏日第一缕最暖心的阳光，愉悦的工作氛围让我原本拘谨的内心得到了舒缓。并不是所有白羊座的女孩子都是热情奔放的，2015 年 6 月 18 日，那是对于捷越财富全体员工历史性的激动时刻，我才发现自己的小心翼翼很是多余的。

夏日的灼热措手不及，吉林江城迎来了烈日最猛烈的“袭击”，湛蓝的天空清透得无边无际，群峰环绕更显几分英姿，随处能够嗅到的青草香气沁心扑鼻，绿荫在强光的照射下更是锃锃发亮。我们来了，著名的丰满旅游度假村，在这里隆重地迎来了捷越财富庆典仪式。

第一次作为庆典主持人的我还是有些紧张的，直到看见两位领导一扫平时的威严，不顾形象都积极地加入到我们精心策划的游戏环节中，我终于忍不住当场调侃起来。气氛随之更加热烈，早已忘记了汗流浹背，火热的庆典现场和此起彼伏的笑声巧妙地融合到室内的空气中犹如甘甜的露水沁人心脾。夜幕降至，篝火点燃，映着火苗我看到了一张张通红的笑脸，除了带走欢笑仿佛也点燃了我即将殆尽的热情，曾经的迷失已找到一扇天窗，我要让阳光尽情挥洒！

梦想

我喜欢的电影之一《当幸福来敲门》中有一句台词是这样写的：“如果你有梦想就要努力去实现，就这样”，自从加入到捷越以来，我真实地感觉到我有了前所未有的期待，就像儿时想迫切地撕开生日礼品盒一样期待得到一份惊喜，我想那就是梦想。

纷杂的社会扰乱我们太多的情绪，可曾有过一份追求但是时间却将它拉向边缘直至消失的无影无踪，能够真正拥有自己的梦想并且努力去捍卫才是一种莫大的幸福。我欣赏杨澜，以优雅的姿态不动声色地收获着幸福，我主张一个女人要有追求属于自己事业的迫切愿望才有资格追求幸福。

作为一个新人初来乍到，公司就准备了为期两天的全面素质培训，捷越的育人方式有所不同，抛开一切的墨守成规更注重培养员工的创新意识开拓思维，这让我饱受鼓舞。也许我并不是个聪明人，但是我始终相信勤奋才是助推事业进程的好帮手。自进入公司刚刚一个月以来，从第一次培训、第一次理财会、第一次主持，我强迫自己快速地成长，我自律：一个优秀的讲师不仅要具备良好的口才更多地要丰富自己的文化底蕴，这正是我时刻提醒自己的警句。因此不仅不能局限于课程的制式更要增添趣味性，还要丰富不同领域的培训知识以备更全面地完善自己。

幸福

我喜欢挑战，它让我像狼一样敏锐地去发现，惧怕压力从而选择退缩才是最可耻的行为，我不怕是因为我看到坚持背后那唾手可得的幸福！

我记得还看到过这样一句话——

“我们一直等着幸福来敲门，是因为我们一直为了敲幸福的门而努力着。”^[1]





邂逅时光的素念

■文 | 吴姝娟 战略规划部

万物的组合不过是一场风景。

我会常常对着岁月陈述悲喜，那是一种由来已久的喜欢。

越来越贪恋每天清晨的时光，会很准时地在每天 5:40 醒来，睁开双眼环视一遍屋内的每一寸地方，那些在角落里努力生长的花花草草都仿若能将窗外的阳光乍现在我的床上，那一刻，所有的阴霾都能摒退，就连微小的心事也无处躲藏。

一个人，一段光阴，一卷书，一杯清茗，或薄或重都任凭自己。过程中会随时加一滴雨露、放一缕馨香，或者一瓣清风甚至一弯水色。细节丰满了内心就会无比的丰盈，一些或长或短的句子，高高低低地错落在笔尖，来不及整理也不需要说给谁听，亦或者也不需要有人能懂。只想好好地收藏，放在内心那一页旧词的阙角，用深远的沉寂去陪伴回忆的样子，不管是否温润了眼眸，眼里都有情，情生温暖，温暖在心，则万念可安。到时再来描绘什么月上风，花上风、甚至纸上千风，定然都会是从容。

从接触诗词就喜欢纳兰，很多年。家家争唱《饮水词》，纳兰心事几人知？大部分时候看到的都是他高头大马、人生辉煌的样子，当八旗达官贵胄都在拼命追逐成功之时他偏偏就是能让成功站在地标上等他，不是因为他是明珠的公子，更多的是因为他是容若，容若该有的样子。前一阵子读《法华经》，认识了另一个容若，《法华经》上有句话：且是有情皆满愿，妙莲花说不荒唐。突然就喜欢上了他在佛堂诵经求药的虔诚和执着，甚至更喜欢他遍寻灵药不获时隐隐埋怨菩萨的低语可爱。彼时，他绝对不是一个合格的信徒，只是一位深情的丈夫。

视线穿过一层层氧气来到黄土高原，在那个并不喜爱的地方只有想念，无半寸忧伤，有些事，不能够删减，不适合遮掩，只愿意软软地安放于心田，总有一天一切的因缘会在时光的交错里汇成诗行，然后呢？然后会留给永不丢失的记忆，慢慢欣赏。

旧的记忆像极了小学课本学过的蜘蛛织网，一个一个的死结，到处布满了细细密密的暗伤。若是一味地沉溺只会越来越心慌，而心境也会一天一天悲凉。这是我早就发现的问题，因此，我一直很快乐，从不忧伤。我也会想，若是时光就此慢下来，我会不会也是现在这样？大概，或许，说不清，说不清的事儿就交给时间吧。

一段时光总会随着年华埋葬，有的时候，光阴也会和人们开一个不太好笑的玩笑，给不美好封尘上岁月的沙，一个广告说：你的能量超乎你的想象。我还真是喜欢极了这句话，捻一朵花，画一方景，一个人，一颗心，一样值得张扬。唯有心芬芳了，眼里的尘世才会无恙，如此，一定不会辜负了时光。

岁月不会改变一个人最初的本质，但是岁月一定会教给一个人安然于世的方式。看一部描述二战 的电影，男主角对女主角说：如果战争爆发后我们找不见对方，我会每天在伏尔塔瓦河畔的雕塑下等你。果然机缘错开了他们，女主角回国后一生未婚，男主角坚定地在雕塑下等到老去。这部影片悲泣的不是爱情的伟大而是承诺的笃守。做一个守信的人是不会害怕年华的老去，更不会彷徨了心，让它长出暗疾，在生命允许之际依着心性选一处风和日丽的宝地，将阳光散入呼吸，然后一直安静、一直幸福，静享现世安稳，带着善良的眼神和温暖的微笑一起晨钟暮鼓、安之若素。

一直觉得玩文字比玩游戏还要得心应手，随意组合的词汇都能散发出光和热，甚至还带

着芳香。那些方块如一只只精灵在我的眼前雀跃、欢呼，仿若在不经意间，时光突然舒展、开放，纵使三千风月凝墙，也成不了心的阻挡。不会去问丢失的那只鞋会和谁的脚步流浪？不去想夜半清醒谁又饮了谁的半盏茶香？只想做一朵闲花，执意开在有阳光的路上，无论是风来还是雨落，我的微笑会一如既往。

一直觉得自己是一个比较幸运的职场人。在三星的时候被张工精心呵护在羽翼下，开始在社会上破土成长；到联想后做了 VP 助理让我学到的不仅仅是智慧和从容；来捷越又遇到一个能量满满、加班从不看时间的陈总，她全力推进一件件业务的笃定让我明白成功定会降临给有准备的人，部门里几个全能装备的经理和杰出优异的同事们也都对我耐心有加，让我时常暗自得意我上辈子肯定拯救了全人类。记得小崔去加拿大之前，对我说：“娟娟，我们都是幸运的人。”是的，都是，哪怕偶尔有过暂时的不幸运，也会觉得是幸运的垫脚石。

在作协的那段时光总会让我念念不忘，那时的光很明亮，文字从不忧伤，像清风拂过时光，丝绸缠绕着书香；如吴裕泰的茉莉茶，简简单单地绕齿成香。时光在前我在后，就这样看树叶落满庭院，我已把岁月修剪后藏在了眷恋，想在有一年的生日那天躲在葡萄架下去听牛郎织女是否能续上藕断丝连的情缘？

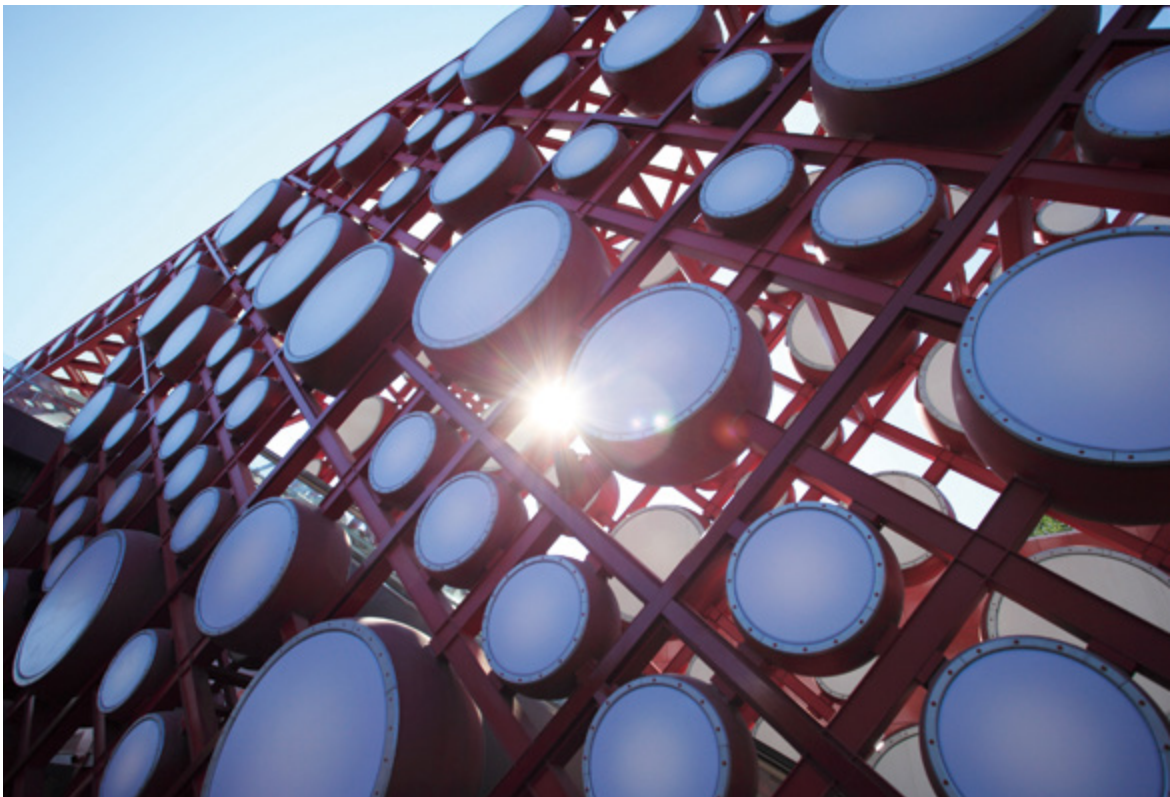
如果，一切草木的缠绕可以繁衍进朝夕，希望栀子花写就的语句可以清淡些再清淡些，让常春藤带来的喜悦还能旖旎在袖底，将光阴如羽的章节一遍遍温习。

万物的组合是一场风景，直到进来一个人，它便成了一种心情。IV

鼓中晨曦

■ 摄影—梁家亮（信息技术部）

一缕阳光，刺破黑暗，迎来新的一天。



娇艳欲滴

■ 摄影—田亮（信息技术部）

是谁让你绽开笑容，是谁让你如此美丽？



净月湖泊

■ 摄影—唐欣媛（捷越财富长春第四公司）

雨后的你安静的如一处子。



落日余晖

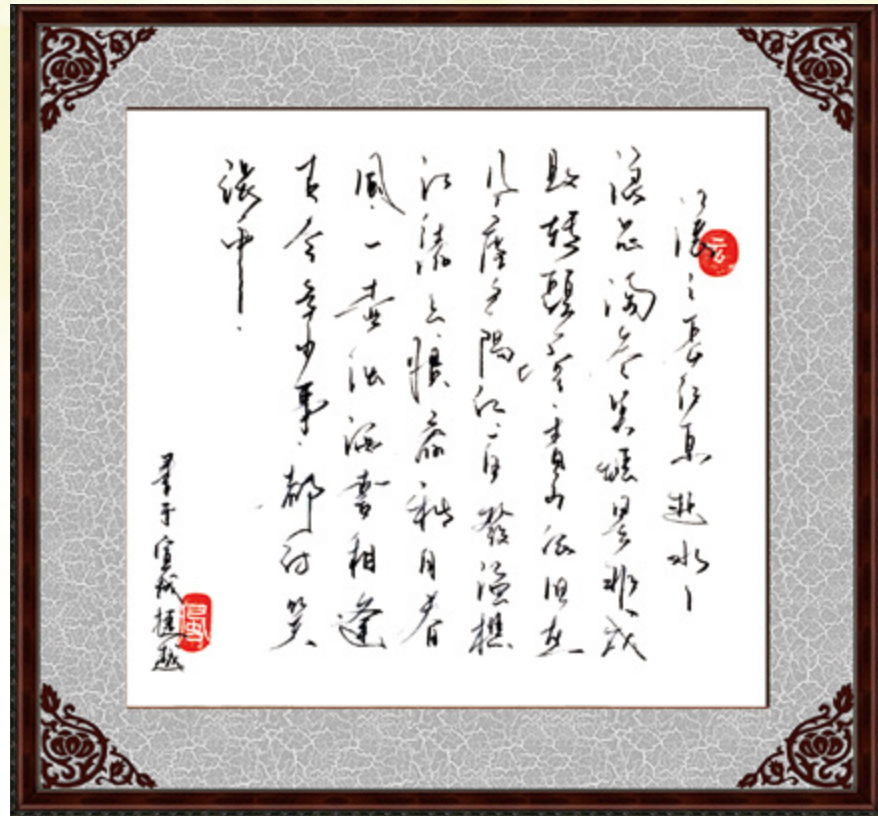
■ 摄影—李彬（北京财富中心）

余晖洒满湖面，芦苇随风摇曳，我为你陶醉。





■ 书法 | 石必辉（捷越资信上海总部运营部）



■ 书法 | 徐祥（安徽分部宣城营业部）



■ 小女孩 | 周扬（福建分部）



■ 思想者 | 潘丹娜（岳阳营业部）



《看见未来: 改变互联网世界的人们》

作者：余晨
ISBN: 9787308141895
出版社：浙江大学出版社

01



【荐语】

这是互联网群星闪耀的时代，巨人们用最尖端的技术和自成体系的哲学改变着我们的生活，甚至影响了整个世界和人类的历史进程。在这个时代，没有人可以避开互联网的渗透。互联网早已不是简单的技术变革，人们正试图赋予其精神和内涵，以期互联网能更好地为人类所用。

《看见未来 改变互联网世界的人们》中作者面对面地采访了包括马克·扎克伯格、埃隆·马斯克、杨致远、凯文·凯利、克里斯·安德森、罗伯特·希勒、迈克尔·莫瑞茨、凯文·米特尼克等多位来自学界、商界、技术界的互联网领域顶尖人物，带来了最前沿的互联网观点和极其珍贵的一手资料，深入探讨了包括互联网的发展契机、未来趋势、技术拐点等影响人类未来命运的重大命题。

在互联网时代，唯有思考的河流永不止息。在思想碰撞间，本书为读者开启了一次互联网的精神之旅。



《互联网 +：国家战略行动路线图》

作者：马化腾等著
主编：张晓峰、杜军
ISBN: 9787508651781
出版社：中信出版社

02



【荐语】

中国进入新常态，李克强总理制定国家级“互联网+”行动计划以推动经济进一步发展，并认为站在“互联网+”风口顺势而为，可以使经济飞起来。可以说，“互联网+”的革新大潮迎面而来，它必将成为中国经济增长的一个新的引擎，并会不断地提供发展的动力。本书从理论层面、实践经验等多个角度，结合当下各产业的现状、发展趋势，全方位进行阐述，以通俗易懂的文字将这一经济发展新引擎呈现出来，并对读者如何抓住新时期的机遇提供了切实的指导意义。



《卓有成效的个人管理：取得最佳成果（精装）》 （"现代管理学之父"德鲁克关于个人与工作的行动指南经典语录）

作者：（美）彼得·德鲁克（Peter F. Drucker），（日）上田惇生
译者：杨剑
ISBN: 978711451891
出版社：机械工业出版社

03



【荐语】

人应该做什么？也许很多人都曾这样问过自己，在本书中，你会找到答案。千万不要抱着仅仅用于分析个人与工作来阅读，你也可以将它作为自己的行动指南来阅读，这样的话，你会受益更多。

无论涉及管理、经济、社会、政治哪一方面，本书的中心主题都是关于每个个体及其工作、贡献、成长和自我启发的，这将会让你在阅读的过程中思考更多。



《从 0 到 1：开启商业与未来的秘密》

作者：（美）彼得·蒂尔

ISBN：9787508649719

出版社：中信出版社

04



【荐语】

一位传奇的创投教父，一部开启秘密的商业之作，一部事关所有人的生存哲学：《从 0 到 1》作者彼得·蒂尔为首的“PayPal 黑帮”开创了硅谷的新格局，他本身就是一部商业传奇！

他是 Facebook 第一位外部投资人，投资了 Tesla（特斯拉）、LinkedIn（领英）、SpaceX、Yelp 等企业。他创立的数据分析公司 Palantir 市值约 150 亿美元。

在《从 0 到 1》中，硅谷投资家彼得·蒂尔将创业心法第一手分享，在网络上造成 560000 人访问、2400000 次的点击率，引起全球疯传！



《思考，快与慢》

作者：（美）丹尼尔·卡尼曼

ISBN：9787508633558

出版社：中信出版社

05



【荐语】

丹尼尔·卡尼曼是位格外令人兴致盎然的思想家，是现今在世的最有影响力的心理学家之一，他因对判断和决策制定的理性模式提出挑战而荣获 2002 年度诺贝尔经济学奖。他的研究打开了社会心理学、认知科学、对理性与幸福的研究以及行为经济学的新局面。本书就是他多年研究和思考成果的集大成之作。

在书中，卡尼曼会带领我们体验一次思维的创新之旅。他认为，我们的大脑有快与慢两种作决定的方式。常用的无意识的“系统 1”依赖情感、记忆和经验迅速作出判断，它见闻广博，使我们能够迅速对眼前的情况作出反应。但系统 1 也很容易上当，它固守“眼见即为事实”的原则，任由损失厌恶和乐观偏见之类的错觉引导我们作出错误的选择。有意识的“系统 2”通过调动注意力来分析和解决问题，并作出决定，它比较慢，不容易出错，但它很懒惰，经常走捷径，直接采纳系统 1 的直觉型判断结果。

《思考，快与慢》将会彻底改变你对思考的看法。



《习惯的力量：为什么我们这样生活，那样工作？》

作者：（美）查尔斯·杜希格

ISBN：9787508638010

出版社：中信出版社

06

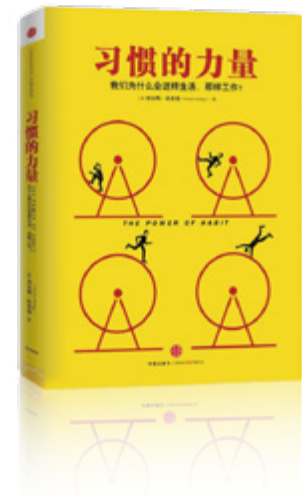


【荐语】

你早上起来做的第一件事是什么？你是先洗脸还是先刷牙？你走哪条路上班？你到办公室时，是先看邮件，还是和同事聊天，又或者直接写备忘录？去餐厅第一个会点什么菜？多久运动一次？你经常和家人和孩子聊什么？晚上你如何入睡？

我们每天做的大部分选择可能会让人觉得是深思熟虑决策的结果，其实并非如此。人每天的活动中，有超过 40% 是习惯的产物，而不是自己主动的决定。虽然每个习惯的影响相对来说比较小，但是随着时间的推移，这些习惯综合起来却对我们的健康、效率、个人经济安全以及幸福有着巨大的影响。

《习惯的力量》融汇各行业数十个生动的案例，告诉我们：习惯不能被消除，只能被替代。只要掌握“习惯回路”，学习观察生活中的暗示与奖赏，找到能获得成就感的正确的惯常行为，无论个人、企业和社会群体都能改变根深蒂固的习惯。学会利用“习惯的力量”，就能让人生与事业脱胎换骨。



《互联网金融框架与实践》

作者：李耀东，李钧

ISBN：9787121222108

出版社：电子工业出版社

07



【荐语】

本书为零壹财经李耀东教授、捷越联合·财客李钧 CEO 联袂奉献，是国内首部探讨互联网金融理论与实践的专著。本书逐一深入探讨了有关互联网金融的热点和难点问题，如支付宝、余额宝、“三马”卖保险、众筹、智能理财、资产超市、金融垂直搜索、P2P 借贷、互联网货币、比特币、互联网交易所、虚拟资产交易与保险、移动支付、手机银行、供应链金融等话题。这些话题为我们勾勒出了一个完整的互联网金融框架。通过这个框架我们可以学到互联网金融的基本理论，以及足以验证这些理论的实践故事。



如何治疗庸人症候群

■ 文 | 唐烨(财客网客服中心)



我发现很多年轻人都不能正视父母的平凡而感到愤恨与不满，我将之称为庸人症候群。

典型症状表现包括：自身能力非常平庸，就算偶有成绩也高不到哪去；处于人群平均水平线以下，心态和自我认知却很高；有一种莫名奇妙的优越感，觉得身边人都很low，自己比他们不知道高到哪里去了；与此同时对他人要求很高，不要求他人幸福快乐，而是要求他们伟大努力勤奋杰出；应该这样不应该那样，但同时对自己的要求却莫名其妙诡异的低，起码他们对别人要求的伟大努力勤奋自己是完全做不到的。

这类人另一大临床表现是经常来社交网络提问，比如我父母很平庸怎么办？我亲戚很平庸怎么办？我朋友很low怎么办？我男友没上进心怎么办？我女友没上进心怎么办？我身边人很low怎么办？

所谓人之患在好为人师，指的就是这样。

所以我这里也就不好为人师了，简单说说我个人是如何针对自我进行治疗，终于摆脱当年令人讨厌的尴尬形象和无耻的心理状态的，仅供有同样病症的年轻人参考。

首先要做好自我的心理建设。所谓强者，不是说比别人强，自己有优越感就是强者了；也不是仗着自己厉害可以肆无忌惮地欺压弱小显得很爽就是强者了。这个简单的道理大家都知道，但是很多时候却做不到。反映出来的无一不是老子要好好奋斗，赚了大钱了给你们这些混蛋看，或者你丫今儿抛弃了我，明儿我开法拉利让你丫后悔！

总之非常不淡定，想的都是我要活给你看！很少有平和的心理状态，这样很难有什么出息。

所谓强者，不是说恃强凌弱便是强，比别人优越就是强，



而是有社会责任感和帮助弱小才是强。越强的人责任越大，越应该对身边人宽容友好，这才是强。

首先要做这样清楚的心理和认知转变，做到心态平和健康稳定，这样才有变强的可能，以后发达了才会对社会对家人对朋友有益。如果没有这条认知，始终充满了优越感和保持好为人师的习惯，这样的人再努力也只是社会渣滓。

其次，也是最重要的步骤，把思想认知和价值观投射到自己的行为中：

1，把以前所有对别人的要求，统统都加在自己身上，认真询问自己是否已经做到能否做到。

2，努力投入汗水，完成自己的兴趣或者特长或者一些项目，尽可能取得一些成绩，然后把这些成绩保持和扩大。

3，做到真正的聚精会神和集中精力，尽可能的沉浸到项目中，并且一定要坚持住。

4，当你真的这么做之后，你会发现自己对自己的要求越来越高，而对身边的人却反而越来越宽容了。

5，完成以上步骤，有能力，去爱护和保护身边重要的人。

最后牢记，调整好自己的社交态度和手段方法。

根据我的人生经验，做事越踏实，对自己要求越严格的人，对身边人越宽容；只会以奋斗努力来自律，对他人却是以幸福快乐祝人；尤其是取得极大物质成功的人，通常对父母对子女，只是会希望他们富足健康快乐就好。不能有出息无所谓，而恰恰是自身平庸，没有才干的人，

对父母对子女才会有各种不合理的期待要求。所以自身能力的进步，往往就代表你在家庭社交中心态的变化，可以极大促进你的家庭和谐。

我个人的经验应该就是自己真的奋斗过了会明白奋斗蜕变中的苦痛，对于真正重要的父母亲人，是不愿意他们再去这么折腾的，我来保护他们，他们乐呵呵的就好了，学习不好又如何呢？只要不影响身体健康都无所谓，但是没奋斗过的庸人要求高可能是对自身无能的愤怒投射到身边人身上了吧。

这说的是家庭关系，如果是普通朋友交友，等你真正做到了“踏实”“努力”“坚持”三个词之后，你就不会再被所谓氛围、气氛这类无聊的词困扰，你只会欣喜于自己的进步。他人与你无关，你看室友的不上进行为，只要不妨碍到你，你也不会有任何不满、气愤、劝阻的念头了，关你何事呢。网上凡是问室友不长进之类的问题，无非是两种情况，一种是真的被打扰到了，比如不能保证正常休息和生活，这样的话当然要想办法解决。但不幸的是这类情况很少看见，更多的是问要不要劝朋友上进，或者觉得身边氛围不好怎么办的，这类问题的性质就蛮简单了，绝大部分都是出自对自身无能的愤慨和不满，与身边氛围毫无关系。

有了这样的心态后，社交起来会更容易，也会更聪明地知道如何选择你的朋友，而且也更容易通过渠道找到志同道合的好友。

以上是我的个人经验，仅供参考，祝各位年轻人早日摆脱庸人症，真正做到平和，踏实，真诚。

最后，到底要如何正视父母的平凡呢？只要您自己做到杰出就好了。越是成功和杰出的人，对身边人的平凡越能宽容的接受，并且有能力去保护他们，让他们去做自己喜欢做的事，幸福快乐地过一生。而越是无能平庸的人，对身边人的平凡就越愤怒不满。IV

你还在为不公平而生气吗？

■ 文 | 唐烨 (财客网客服中心)

我一直认为世界是公平的，付出就一定要有回报，只要努力做事一定会成功。抱着这样的信念，我一直勤奋、上进，可真的是这样的吗？

有人曾这样对我说：“努力不一定就有回报，你这样的心态，如果顺利还好，但如果遇到挫折，就很容易折断翅膀，你太刚烈。”那时我不信，反而认为她们“不求上进”。

2015年4月17日，在培训中心的晨会上，我读到《论语》中的一句话“不患人之不己知，患不知人也”。意思是说，不怕别人不了解自己，就怕自己不了解别人。看着这句话，我似乎明白了些许道理。在你的工作和生活中，有没有出现以下情形呢？在工作时，你很积极地工作，而同事却在一旁玩游戏，工资却和你一样，甚至比你高，你是不是觉得不公平？时间一长，你会说：“凭什么呢，太不公平了，那我也不干了”。领导给你布置任务，你会想“凭什么让我做，不让其他人做”。你做了饭，老公却没有洗碗，你洗了衣服，老公却没有拖地，凭什么啊？你对朋友很好，而朋友却没有以同样的好来回报你……。

如果是这样，那你是中了“公平”的毒。

最早提出“公平”理论的祖师爷是韩非子，他提倡“人人平等，赏罚分明”，可这是有前提的，那就是在组织的初创期采用。

一般是在组织的初创期。在公司的创业期，领导会用法家思想鼓励员工奋斗。一个国家建立了，要全力发展经济，这时也适用，所以邓小平提出了“不管白猫黑猫，能抓住老鼠就是好猫”，这也是给每个人提供了一个公平竞争的机会。初创期过后，就该追求稳定发展了，这时儒家思想比较适用，而儒家思想是讲究等级的，“父父子子，君君臣臣”，每个等级的资源是不一样的。资源不一样，出发点不一样，哪来的绝对公平，如果你拿着某种思想，或公司某个阶段的政策来检验现实，现实就会和思想矛盾，先受了思想的熏陶，再受到现实的打击，前后就有差距，时间长了，你就觉得有落差，所以会在周围的人和事中去寻找理想中的公平。当遇到某个人，发生了某件事，让你

觉得不公平时，你会觉得委屈，你会抱怨，甚至会攻击对方。这时你会人为地扮演上帝的角色——让一切变得公平。你会哭泣，让对方发现你内心的脆弱，得到情感的平衡；你会抱怨，让别人看到你内心的不公，引起他们的共鸣；你也会攻击对方，以此警告他别太过分，兔子急了也是会咬人的。我都明白，可是亲爱的，这样真的是最好的方式吗？得不到公平，我们就要委屈自己，伤害别人吗？得不到双赢，我们就一定要选择双输的方式吗？

那么应该怎么做呢？以下有三点建议可以供你参考。

1、积极主动地影响别人，而不是受他人的影响。

你也许会说，我为什么要影响他，他怎么不来影响我呢？为什么总要先付出呢？你有没有发现，在与他人交往时，不斤斤计较的人更容易得到大家的拥护，慢慢地，这些人拥有了影响力，聚集在他周围的人也越来越多，大家也愿意为他做事。大家还记得俞敏洪在大学时给室友打了4年的水的例子吧，主动付出不一定是输家。

2、做好自己的事情，剩下的交给上帝。

从表面上看，人家好像是不劳而获，真的是这样吗？也许人家在背后付出了，你知道吗？只看到表象，就自认为怎么回事，会不会有些刚愎自用？就像在工作中，你看到别人玩手机，就以为他在偷懒，也许他在用手机和客户沟通呢？也可能是他真的偷懒，若他天天这样，没有一个领导会养这样一个员工吧？你不用担心他，因为他的存在而影响了自己的情绪，你觉得好吗？你的职责就是做好自己的就ok了，其他的事情交给领导，交给上帝，总会有人管的。“做好自己的事情，剩下的交给上帝吧”。

3、人生要有投资的心态。

从短期看，是不公平的，但从长期看，还是会有公平的。人生要有投资的心态，把暂时的吃苦和付出当成是未来投资，只有长远的投资才会有长远的发展。

心动小蜜 唯你专属



据说有了小蜜，其它都不是问题，快速拥有请扫描一探究竟

