

记忆中的老照片——影像捷越 | 我们这三年——数说捷越 | 在捷越，看见你的成长

JIEYUE 捷阅 QUARTERLY

INTERNAL
MAGAZINE

捷越联合内部刊物
2016年 5月 —— 7月 第13期
www.jieyuechina.com

2016 ISSUE
05-07



阳光行 · 生万物

JIEYUE 3TH ANNIVERSARY CELEBRATION

[捷越三周年生日纪念册]

心无旁骛 知行合一

——捷越三周年题记

值此捷越成立三周年的日子，此篇题记，写给正在服务捷越的伙伴、曾经服务捷越的伙伴以及未来即将加入捷越的伙伴。

成之不易，守之愈难。捷越自2013年6月18日创立，1000多个日日夜夜，我们将捷越的旗帜遍插中国的23个省市，5个自治区，4个直辖市，在超过一半的地级市和近三分之一的县级市设立了我们的营业网点；我们带去了互联网的新兴理念，也带去了互联网金融的便捷和安全。

我们从小微金融起家，逐渐扩展至汽车融资租赁、不动产融资、保理融资；从固收产品开始，拓展至保理业务收益权产品、信托收益权产品、海外资产配置、保险类产品代销。

弯下腰，俯下身，三年时间，我们服务了百万客户，从繁华都市的白领到田间地头的农民。金融让生活更美好，已经从简单话语落实到捷越人朴素的行为之中。

三年，捷越走过了从无到有的初创期，接下来，将是捷越思考“精益创业”的三年。竞争最激励的时代还未过去，精益创业是我们必须面对的新课题。从向规模要效益，转为向管理要效益。商业竞争的关键已不再是比拼规模与历史存量，而是比较边际效益与反应速度。

未来之美，在于我们有无限创造的可能；创新之美，在于我们有无限提升的可能。接下来这一年，将是捷越从大到强的一年，我们将以产品创新、场景化金融、私人财富定制等为出发点，扩展至海外高端财富管理以及消费金融领域，继续深挖金融与财富管理的广度和深度，做垂直领域的耕耘者。

社会需要金融。我们生活在金融主导的时代，它管控风险的能力让我们可以将创意转化为生产力，小到技术改良，大到科研机构，以至于影响整个公众的福利体系。金融无处不在。同样不可避免的是，收益当期性和风险损失的滞后性也内生于金融本身。在颠覆与被颠覆的暗流涌动中，坚守风险管理的底线，坚守金融的本源，不跨界、不随波。

经历了行业的蓬勃，也正经历行业的洗涤，捷越在商业上的初衷不变：服务民生大众。

彼得·德鲁克说过，在这个动荡的时代，最大的危险不是动荡本身，而是仍然沿用过去的逻辑做事情。创新是必经之路。只有创新才有新生，只有创新才有机会。三年来稳健的发展，我们仍抱有一颗变革与创新之心：保持始终如一的创新激情与勇于面对现实真相的胆略，把变革目标聚焦在每个个人的行动上，心无旁骛，知行合一。

创业是一场没有止境的长征，我们仍然在路上！IV



“捷越学习与发展中心微信企业号 全新改版升级，欢迎关注！”

企业号分为7大板块：

财富宝典、普惠秘籍将会定期为大家推送工作知识和技巧；

捷思智库为大家推送经济与金融领域的概念知识；

捷思观察剖析经济金融行业发展动态，推送关键经济数据指标；

捷书频传、捷越腔调将给大家带来公司新闻时事和企业文化动态；

学习天地会把你带进捷越移动学习平台，完成在线学习、考试、评估、反馈等一系列学习环节。

关注方式：

请扫描左侧二维码关注企业号，如您是首次关注，请按照“学习小助手”的提示消息进行身份验证（输入公司邮箱或手机号码）即可浏览全部栏目

意见反馈：

如遇到无法验证的情况，或对于学习与发展中心企业号有任何问题或建议，可以邮件至：
刘永慧 yonghui.liu@jieyuechina.com
张峻达 jundazhang@jieyuechina.com
也可以直接在相应栏目的对话框内留言。



Top Story 捷越三周年

- 06 / 领导寄语
- 08 / 祝福你，捷越我的家
- 12 / 记忆中的老照片——影像捷越
- 16 / 我们这三年——数说捷越
- 22 / 在捷越，看见你的成长
- 36 / 走在阳光路上——我们陪伴捷越走过三年时光
- 38 / 我为工作狂——访捷越北区财富威海大团经理张宝财
- 42 / 捷越搭台，我唱戏——访北区财富中心管理部培训主管李佳奇
- 45 / 既然选择，就没有后悔——访西区财富区域人事经理孙雅敏
- 48 / 一场良心的出走，一颗永怀感恩的心——访西区财富中心第一区域区域经理郭锐
- 51 / 你，就是捷越最大的财富——访捷越财富西区重庆营业部理财经理龙平
- 54 / 普惠成航 风控为帆——访捷越普惠云贵分部风控经理邹洁
- 58 / 捷越普惠的首席“表姐”——访捷越普惠广东分部数据分析主管邓丹
- 61 / 信审菜鸟成长记——访捷越联合授信评审中心稽核专员田瑛
- 64 / 跟着捷越一起奔跑——访捷越联合产品运营中心销售支持部经理王雅楠
- 66 / 不忘初心，奋力奔跑——访捷越总部客户服务中心有感
- 71 / 捷越财富北区、捷越财富西区、捷越普惠三周年司庆活动掠影
- 78 / 捷越联合三周年奥森趣味赛活动侧记

JY-Team 捷越人

- 82 / 捷越财富精英俱乐部星级会员风采
- 88 / 风控，我们是认真的！——捷越普惠催收明星评比大赛
- 94 / 团结就是力量——总部客户服务中心拓展侧记
- 96 / 捷伴同行
- 97 / 捷越启航
- 98 / 魅力西区，精彩有你
- 100 / 捷越，梦开始的地方
- 101 / 捷越，我们不见不散
- 102 / 涂鸦
- 104 / 又勾起我的思念，你的微笑
- 105 / 家的呼唤
- 106 / 节制与骨气
- 108 / 此心安处，是吾乡
- 109 / 愿你在疲惫的生活里，遇见如初的美好
- 110 / 心理账户揭秘——为何你不愿捡地上的1元钱却愿意抢几毛钱的红包？
- 112 / 轻松一刻

JIEYUE 捷 QUARTERLY 阅

INTERNAL
MAGAZINE

捷越联合内部刊物
2016年 5月 -- 7月 第13期
www.jieyuechina.com

2016 ISSUE
05-07

Publication Date 出版日期	2016年7月 July 2016
Produced by 出品	北京捷越联合信息咨询有限公司 Beijing Jieyue United Information Consulting Co.,Ltd.
Created by 出版单位	学习与发展中心 Learning & Development Center
Executive Editor 总编辑	王晓婷 Judy Wang
Deputy Chief Editor 副总编辑	张雅璐 Yajun Zhang
Chief Editor 主编	唐敏 Min Tang
Editor 编辑	简虹 Hong Lin 闫昭 Zhao Yan
Graphic Designer 平面设计	朱甜 Tian Zhu
E-mail 投稿邮箱	mintang@jieyuechina.com honglin@jieyuechina.com zhaoyan@jieyuechina.com
Web 网址	www.jieyuechina.com
Address 地址	北京市东城区朝阳门内大街 银河 SOHO 大厦 A 座 10 层 10/F tower A Galaxy SOHO Chaoyangmen Nei Street, Dongcheng District, Beijing, China
Zip Code 邮编	100010



捷越联合公众号



学习与发展中心企业号



学习与发展中心公众号



捷越合规公众号



捷越会员微服务公众号

Topic / 捷越三周年

阳光行 生万物

——捷越三周年生日纪念册

6月18日，捷越迎来了三周岁生日。

在过往的三年里，

捷越一直向着阳光不停奔跑，

这是为了梦想，

不管荆棘载途，艰难险阻，

哪怕脚步踉跄，步履维艰，

认定目标就不再停歇。

三年时光，

数不清的故事，道不尽的感慨。

感谢三年里，一路上坚定支持我们的客户；

感谢我们自己，是我们的努力，

让捷越变得更好。

HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

领导寄语



初心未改 坦然前行
以悦为进 因变而美

王辉



捷越缘·客户选择并陪伴我们成长。
才来数载·我知将来以客户为中心
展心展意·不忘初心·砥砺前行。

王辉

乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。

王辉



高山流水遇知音，惊天日月鹏路翱翔！
雄关漫道绝不彷徨，不忘初心坦然向前！

马天甲



创业难，唯在不断突破；成就不易，
首在精益求精；情谊可贵，贵在同舟共济。这
是一个最坏的时刻，也是一个最好的时刻。10000
名员工，3年奋斗历史，让我们相信，美
好的改变，一直在发生！

杨若煜
2016.6.18



三年的耕耘，三年的汗水，见证了捷越艰苦创业的历程，
这一千个日夜，只是历史的一瞬间，但是捷越成长的每
一个脚步都铭刻在我心里。未来我们会风雨兼程，砥砺前行，
继续谱写伟大的捷越梦！

杨若煜

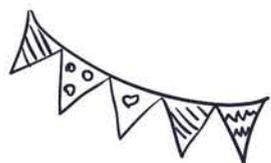
HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

祝福你，捷越我的家

捷越，你像雄鹰，带我翱翔在蓝色天空。
捷越，你像麦田，总能给我丰收的喜悦。

今天捷越三周岁，我同捷越一起走过两年。
我为在捷越工作而骄傲自豪。

捷越，你是我的光环，我的第二个家。
捷越，生日快乐！



北区财富中心·吉林营业部
人事专员 郭晓旭

时光荏苒，历经三载，我们在这里谱写着承载激情、
奋斗、梦想的青春篇章。唯有继续前行才不负这无比
绚烂的人生！

捷越，生日快乐!!!

北区财富中心·吉林分公司
王肖肖

亲爱的捷越大家庭：

我是2016.2.26加入捷越大家庭的，因为是在捷越四个月的日子里，
您让我感受到工作的意义还有家庭般的温暖；还记得刚来中
地的时候，每天面对塔吊的轰鸣声，每天在烈日下所受的
煎熬，但是通过与您们的对接，你们都很细心的给予我
解答，由这种热心也同时让我明白了不以学历自居，新人
也有出错的时候，直到有一次在“吓”部来的长时间，您
还耐心的听我诉说“一下”的艰辛，让我明白了，在此时
而这份工作更需要细心，更需要耐心与魄力，一份工作，感
谢公司能给我这个平台，让我学到了很多，也给了我很多的机会，
希望在这个大家庭中不断成长，感谢你们的照顾。

郭百，真心感谢公司三周年快乐!!!
越来越好，一起加油!!!



捷越保定分公司市场部

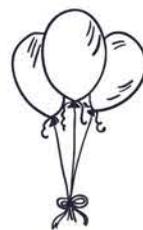
李磊杰
2016.6.23

发展涛声催人急，捷越正是腾飞时
祝愿捷越公司在金融行业中
迅速发展，竞争日益激烈的形
势下，再创伟业！再铸辉煌！

亲爱的捷越：

日月如梭，时光荏苒，捷越三周岁啦！人与人
之间的信任很微妙，人与企业的信赖更是奇妙，
从最初的疑惑，到现在的笃定，我相信并坚定
我的选择！

我衷心地给您道一句：“生日快乐！”



捷越财富九江营业部
熊斯

捷越棒棒哒

我想对您说!!!生日快乐!!!

3周年

生日快乐!!!

捷越毕节分公司·张德坤

♥ 捷越，一个听起来就会令我们
感到无比亲切、振奋的名字。三年来，
我们一起经历风雨，迎接太阳。
我爱你，只是那阳光刚好，你恰好
是我心里的模样。但愿岁月静好，
再陪你长大，你越来越美好……

捷越大庆营业部 董娜

加入捷越快2年，刚入职时宝贝才3个月，现在宝贝
已经到处捣乱了。从刚开始进入捷越的迷茫、艰辛到
后来的得心应手，其中滋味，只有亲身经历过的人才能懂得。
感谢捷越给了我另一种成长方式的体验，感谢捷越所有
的人，爱在捷越，唯有缘分。

祝捷越：生日快乐，长盛不衰！



捷越财富文登营业部
张冠

捷越:

首先祝您生日快乐!

在这个特殊的日子里,非常荣幸加入捷越大家庭.我刚入职公司一个月,就频频感受到捷越人的热情,和谐的工作氛围心中颇为感慨.....

今天是您的生日,您是一朵微笑的花,一朵美丽的牡丹,盛情开放,拥抱我们每一个人!

值此捷越三周年之际,

温馨的祝福公司繁荣昌盛!

真诚的祝福公司像花儿一样绚丽多彩!

在您热情如火的月子里,

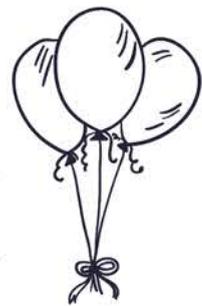
愿您的事业如绽放中绽放愈盛!反复赠送!

捷越财富产品营业部

胡双云

2016.6.8

最怕一生碌碌无为
还安慰自己,平日可贵
感恩有你
生日快乐,捷越baby
我愿陪你继续成长
三年再三年



山东分部,
东营营业部
姜邦涛

一年前,我与你相识.

一年后,我仍在你身边.

捷越,我亲爱的,三岁生日快乐!



陕甘宁分部太原营业部房服部

张森

在捷越的三年,经历了数不清的汗水与泪水,经历了一个又一个的不眠之夜,今天在捷越成立三周年之际,终于不夜城成蝶,我们的大捷越在行业里越来越崭露头角,我为中国互联网金融行业的一匹黑马,做为捷越人我自豪,我骄傲.

从刚加入行业时的无助迷茫,到逐渐沉淀,再到今天敢放手脚努力拼搏,一点一滴见证了捷越一步步稳打稳扎的艰辛历程,珍惜在捷越的每天每分每秒,尽自己最大的努力做自己的本职工作,充分发挥主人翁的责任感,努力拼搏,为捷越的精彩添砖加瓦,祝大捷越三周年生日快乐,我爱你,捷越

捷越财富文登分部

李运洁 2016.6.6

时光荏苒,三载生命斑斓.
从无到有,你创造了属于自己的骄傲
有你并肩走过的这一年
是我旅程中最美好的时光
你为我埋下希望的种子
我对你细心呵护
相伴成长
愿,开出人生最美的花朵

市宣中心
王迪

<浪淘沙·贺捷越三周年华诞>

把酒祝东风,笑语欢声,三载硕果喜恢弘.不忘初心常前行,捷思致诚.扬帆再启程,待之以恒,明朝盛景锦添重.创新羽翼连云阔,相信以越.

祝捷越生日快乐!

捷越财富青岛第三分公司

于海波

最想对捷越说的一句话

时光荏苒,岁月如梭,三年时光,成长颇多,汗水泪水,磨碎痛苦,破茧成蝶,浴火重生,堂堂白兔,东走西顾,衣不如新,人不如故,捷思致诚,相信以越,捷越,生日快乐!

捷越普惠华北大区山东分部临沂营业部

吴清洁



从公司成立到现在,3年3,一路走来经历了许多成长了许多.感谢公司平台.在捷越,更多感觉自己是在经营一份事业.今年又签了为期三年的劳动合同,愿跟随公司度过更多美好的三年,祝捷越生日快乐.明天会更好,加油!♡

田亦睿

捷越普惠云贵分部大理营业部



HAPPY BIRTHDAY TO JIEYUE!

记忆中的老照片

——影像捷越

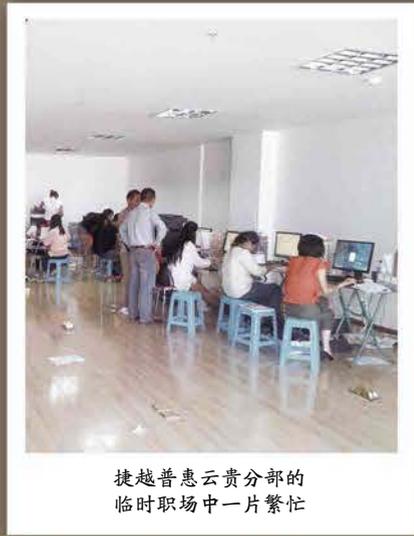
1095个日日夜夜，捷越风雨兼程，有磨难也有挑战，有泪水也有欢笑。不论迎接我们的是什么，千千万万的捷越人始终坚持最初梦想。虽然前行路上偶有乌云蔽日，但捷越人用坚韧毅力和不变情怀坚守着，也最终迎来了和煦阳光。

回头翻阅这些写满故事的老照片，1000多个一起奋斗打拼的日日夜夜浮现眼前，如昨日重现。虽然现在照片中有的人已经离开了，但更多的人选择了和捷越在一起，捷越已经成为所有在这里奋斗过的同仁们人生路上无法磨灭的一段记忆。





捷越普惠广东分部
清远临时职场客服区



捷越普惠云贵分部的
临时职场中一片繁忙



捷越普惠广东分部东莞一营业部
临时职场员工培训



捷越两周年
捷越西区财富庆典活动



捷越北区财富大庆营业部第
一次在新职场的大会议室开会，
大家心情特别激动



▲ 2014年8月9日
捷越北区财富周年盛典



捷越普惠上海总部厨艺大赛
在尚未装修完的职场中火爆进行



2014年3月第一季精英俱乐部畅游长滩岛



2014年9月捷越北区财富
参展房交会



▲ 2013年11月捷越财富
长春分公司理财会



捷越普惠川渝分部
宜宾临时职场



捷越西区财富
2014年终客户答谢会



捷越西区财富春游



捷越普惠云贵分部
红河营业部临时职场



2013年10月捷越财富长春分公司开业庆典



▲ 2014年10月捷越北区财富
管理干部研修班



捷越普惠云贵分部
玉溪营业部临时职场



▲ 捷越西区财富
2014年终客户答谢会



捷越联合一周年祝福



捷越西区财富新人训



捷越西区财富运动会

为所有和捷越一起奋斗的人喝彩；
为我们曾经一起走过的日子干杯；
为了你，
为了我，
为了捷越，
让我们祝福，捷越三周年生日快乐！



捷越普惠川渝分部绵阳营业部临时职场



捷越普惠上海总部装修前



捷越一周年·捷越西区财富庆典活动



2013年捷越北区财富
长春第一营业部临时职场早会



捷越普惠云贵分部曲靖营业部临时职场



▼ 捷越西区财富
2014年终客户答谢会

▼ 2014年7月第二季
精英俱乐部畅游济州岛

▼ 2013年捷越财富长春
第一营业部临时职场早会

▼ 2013年11月捷越北区财富
培训专员会议



捷越普惠云贵分部
昆明营业部临时职场



捷越普惠云贵分部
曲靖营业部临时职场



捷越西区财富营业部经理研修班



HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

我们这三年 2013.6.18——2016.6.18

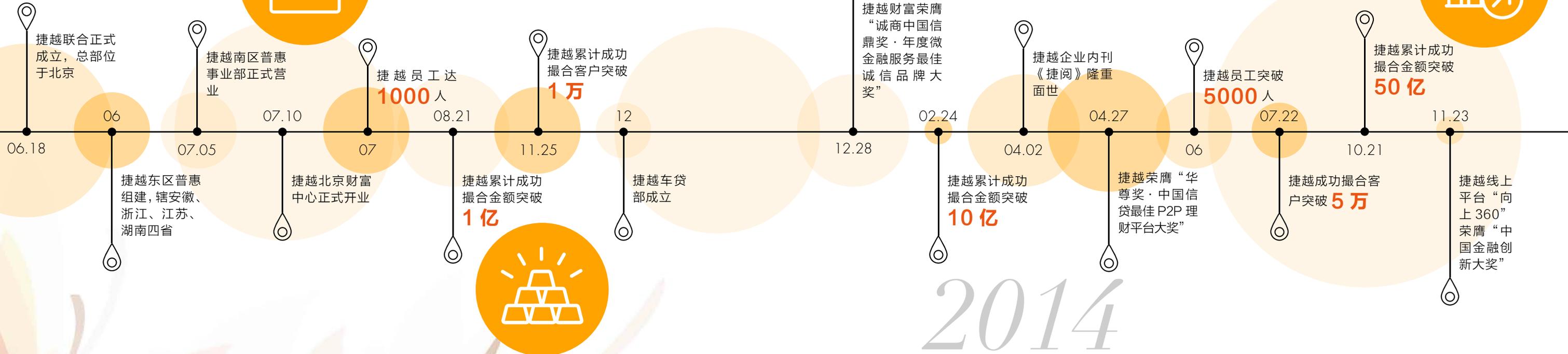
——数说捷越

2016年6月18日，捷越联合迎来了3岁的生日，三年时光荏苒，“捷越速度”已成为无人不晓的行业传奇。

2014年，我们已成为覆盖全国80多个大中城市、坐拥近万人规模的行业龙头，业务成交额也顺利突破百亿大关。2015年，我们在全中国设立咨询服务机构超过200家，布局涵盖全国20多个省份、100多个城市，累计服务顾客近100万人。

2016年，捷越将在精益管理上发力，更好的服务客户，迎接更美好的明天。

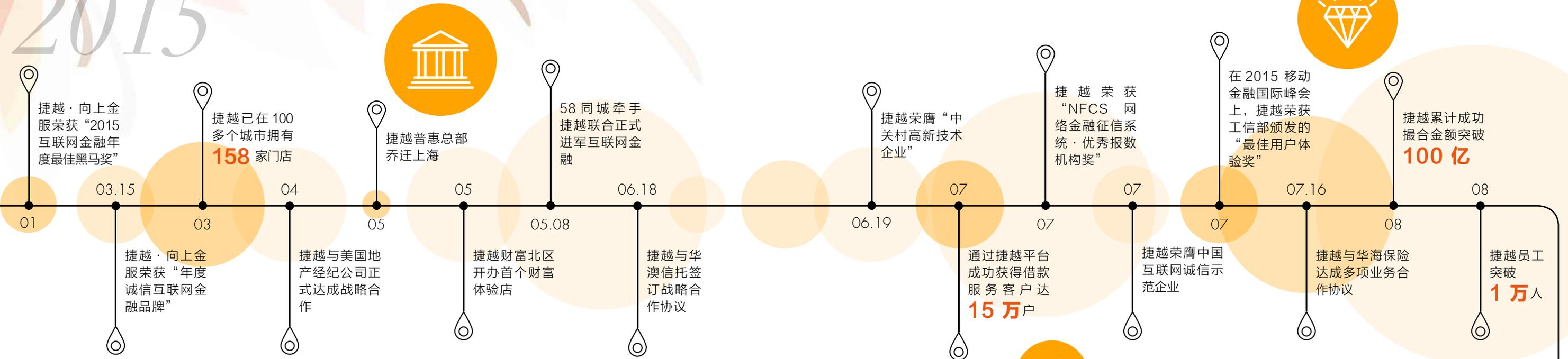
2013



2014



2015



2016

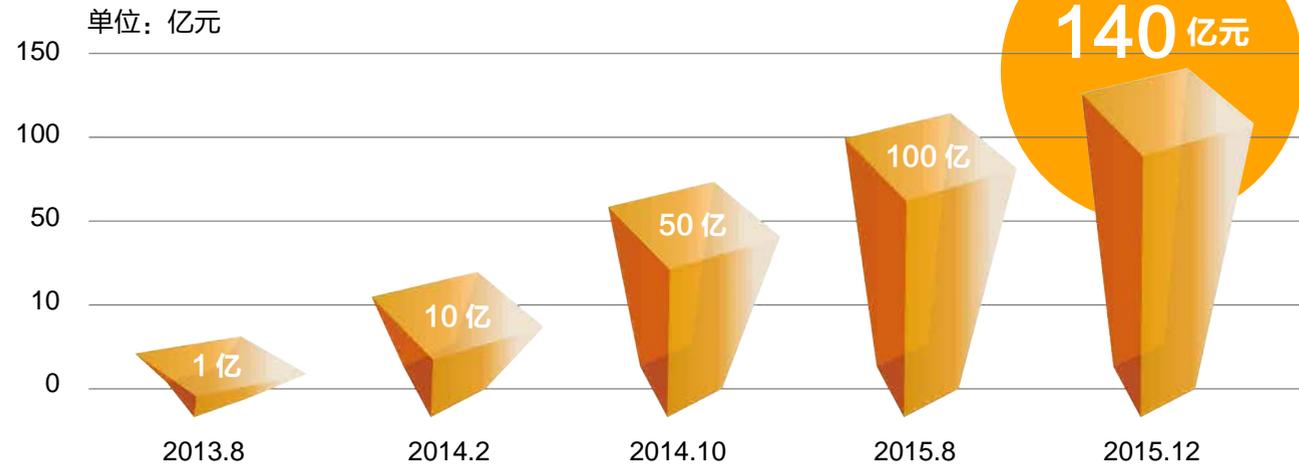


每一个数字背后，都有一段艰辛历程。

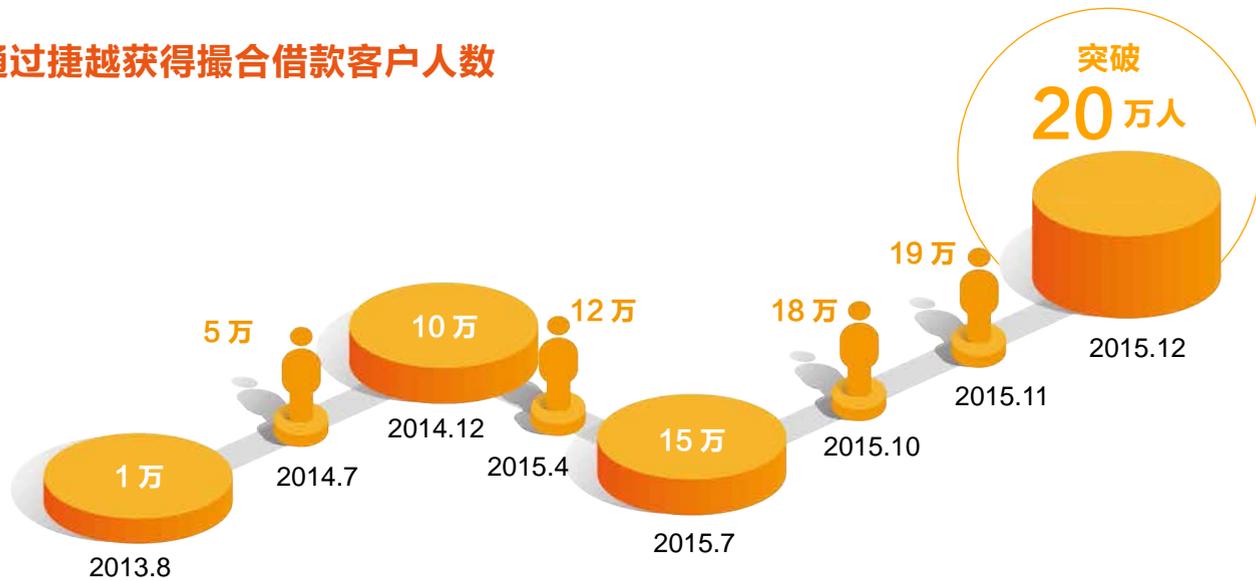
每一次突破，都是捷越人勤奋拼搏的结果。

三年时光，我们用数字说话——

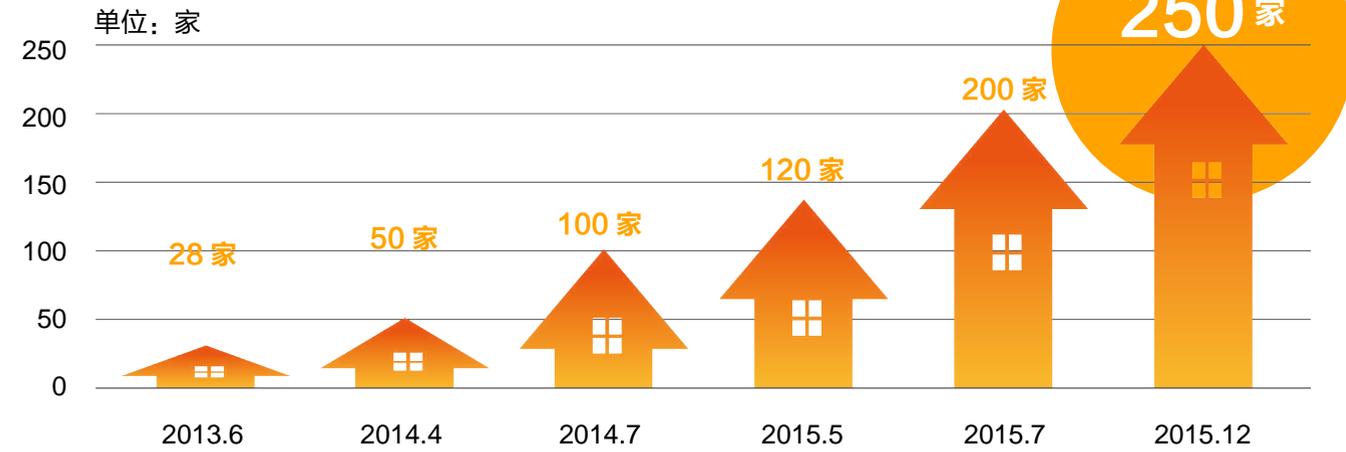
累计撮合签约金额



通过捷越获得撮合借款客户人数



营业部数量



捷越员工数量



在捷越，看见你的成长

2013，捷越，从无到有，稚嫩而不畏惧；
 2014，捷越，极速发展，自信而不迷失；
 2015，捷越，转型突破，坚定而不盲从；
 2016，捷越，坚守本源，跨界而不随波；

每一年，捷越都有新的变化；每一年，捷越人也有新的发展。捷越为员工发展提供了广阔的舞台，所有人都能在这个舞台上找到属于自己的角色，并且绽放出绚烂光芒。变化和成长，是所有和捷越一起奋斗的人最准确的注脚。

在捷越，你能看见你的成长。



HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

捷越，成长的沃土

——访捷越人力资源管理中心总监王雪时

■文 | 简虹 捷越联合学习与发展中心

👤 《捷阅》编辑 💬 捷越人力资源管理中心总监王雪时

Q: 互联网金融是新兴且快速变革的行业，这样的行业特质对员工个人成长意味着什么？

A: 关于这个行业，你们提到了两个关键词——“新兴”和“变革”。新兴，意味着这是个全新的领域，行业实践积累期短，没有成熟模板和最佳实践可借鉴，一切均在摸索中前行；变革，意味着在前行道路上，我们需不断的自我革新、调整航向。身处这样的行业，无论你处于个人职业发展的什么阶段，都会深刻感知到有一股外力在推动、甚至逼迫你走出“自我舒适区”，你需要不断挖潜、持续学习，你会有压力、会很辛苦，但只要愿意付出、积极投入，成长机会会有很多，职业空间也很大。

简言之，新兴的行业亟需人才、珍视人才，在这样的行业中公司和个人的成长相辅相成，公司成长会推动、成就个人的成长。当然，我们也不讳言，新兴行业因其发展的不确定性，对个人而言机会中伴随着风险，但在当前社会变革和技术变革的大背景下，稳定都是暂时的，任何行业都面临着随时可能被颠覆的危机。从2014年开始，我们在人才招聘时特别明显的感觉到，越来越多传统、成熟行业中的优秀人才开始流向新兴、变革行业，这已经成为一种职业选择的新趋势。我并不想评论选择的对与错、好与坏，这本身就是基于个人特

质及价值观的个体选择，仁者见仁智者见智，我自己在两类截然不同的行业中都有过从业经历，我的体会是，成熟行业中的个人成长是“渐进式”的，新兴行业中的个人成长是“爆发式”的，侧重点也有所不同，但既然我们处于一个快速变革的时代，培养并让自己具备强大的变革适应力，对个人成长终归是有百利而无一害。

Q: 在这样的行业背景下，捷越为员工成长提供了怎样的土壤？

A: 面对快速变化的行业和创业初期的压力，坦率的说，在员工成长体系建设上我们做的还不够成熟完善，有很多想法想到了但基于方方面面的原因还没做到，不过捷越是一家有着良好基因的公司。为什么会这么讲？

捷越是一家负责任的公司。在某宝事件爆发后，我曾在网上看到其员工发的一个帖子，大意是“某宝才是真正的好公司，给员工高薪、高福利，其他公司都在压榨员工价值……”，这种观点即便今天我不是捷越的HRD，即便站在员工个人的立场上我也无法认同。任何公司的发展是不能脱离市场经济规律和公司运营规律的，违背常识的高薪，背后必然是短视套利，甚至存在非法企图。在行业的野蛮生长时期，捷越始终保持理性的视角，坚持规范是前提，坚





定不盲从，立足于公司的可持续长远发展，这样的公司才是真正的为员工成长负责任的好公司。

开放、平等的管理文化。在捷越，各级管理人员的定位是团队战略的引导者和团队成长的推动者，而不是高高在上的领导，这不是为了迎合某种管理趋势刻意为之，而是大家关于“尊重、平等、彼此信任、共同成长”价值观的高度一致。在捷越的各级组织中，公司也倡导并致力打造开放、和谐的组织氛围及人际关系，很多同事都跟我们 HR 反馈，在捷越工作很少有勾心斗角的办公室斗争，大家围绕“做事”良好沟通、简单高效，在捷越工作压力虽大、节奏快，但心情愉悦。

为员工搭建双向成长体系。在招聘过程中，我们 HR 经常会被候选人问到“公司能为我提供怎样的职业发展路径？”如大家所知，公司有 15 级职级体系，我们传统概念中对职业成长的理解就是在某个专业条线内通过“竖井”垂直上升，但这只是个人成长的“纵向”路径。随着公司管理模式和人才队伍越来越成熟，公司也在致力拓展员工成长的“横向”路径。事实上，市场瞬息万变，为适应变化我们的管理必须做到“有组织无结构”，即既要以现有组织为管理基础，同时又必须不断打破组织界限，以后越来越多的工作会以“项目小组”、“虚拟团队”和“网络分析”的模式进行，员工可以跨部门、跨业务沟通协作，公司也提供部门之间、总部与区域之间岗位轮换的机会，员工知识、经验的积累将突破专业限制。

公司转型助力个人成长。目前，捷越正处于战略转型的关键时期，一方面我们的产品线将不断拓展，我们的传统业务在不断突破创新；另一方面从 2016 年起公司强调向管理要效益，也将投入更多的精力提升管理的精益化及专业化，这些都将带来更多学习与发展的机会，带动内部团队及个人的快速成长。

Q: 从您个人的角度，您对员工成长有什么建议？

A: 关于个人成长，在任何行业、任何公司，公司与个人的作用占比同样适用“二八定律”。公司为所有员工提供的机会是均等的，能否实现个人成长则取决于个人，而其中最关键的一点，是大家要向外寻求转向向内寻求。这里，我也很愿意跟大家分享一些我个人的体会：

顺势而为。HR 经常会给员工讲职业生涯规划，但我个人一直认为职业生涯很难规划，尤其在这个快速变化的时代，要学会顺势而为，在每一个阶段、每一个职位先做到极致，在积累的过程中深入了解自己的优势不足、工作方式和价值观，如此不需要钻营规划，机遇来时水到渠成。

不偏不倚的自我认知。这点对个人成长至关重要，但却极难做到。在职业发展道路上，我们大部分人都会高估自己、低估他人；同时，在充分市场化的今天，每个人的价值又都会附加“平台红利”，但个人价值 ≠ 平台红利。错误的自我认知会给个人发展人为设置障碍，职业发展的道路也会越走越窄。

开放的心态。我也见过很多小伙伴工作非常努力，但个人成长一直踟躇不前，为什么？撇开表象，深层次分析原因基本上都是“固守惯有思维及习惯，不愿改变”。学习与成长的机会，不同于薪酬福利人人有份，很大程度上它是一种“隐性福利”，不要被动等待，要学会主动获取，而获取的关键就是保持开放的心态，不断汲取新知，保持精神常新。凡系统，开放则生，封闭则死，人亦如此！

莫轻视简单浅显。任何工作，即非想象的那么难，也非想象的那么容易。工作选择不要一味追逐“高大上”，人生也好、职业也好，都没有那么精深奥妙，浅显的，都做到已然不凡，看似简单的工作也有其专业度，同样的工作，结果也因人而异，在领导的眼中这是“成长潜力”的体现。专注于简练而有力的可操作层面，你就保持了前行的姿势！

学会管理情绪。人生不易，谁还没有点情绪，要学会把事情分为“事”和“情”，事归事，情归情，能把情绪放在一边，就事论事的权衡利弊，才是聪明人应有的态度。跟个人成长相关的职场情绪无外乎两种情况：一是进入平淡期。必须承认，作为“平凡人”，我们的职业成长不可能一直是“爆发式”，大部分时间都将处于平淡期，但平淡不等于停滞，平淡可以转化为积蓄期，利用这段时间加强提升和积累才是明智之选，莫存欲速之心；二是公司或工作存在这样那样的问题。职业成长就是带着问题奔跑，任何行业、任何公司、任何阶段都有它的问题，不要怨声载道，学会与现实和解，多些正能量，少些负能量，公司需要的就是能够解决问题的人。■

HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

捷越财富： 彼此信任，共同成长

——访捷越北区财富中心人力资源经理李娜、捷越西区财富中心人力资源经理孙雅敏

■文 | 简虹 捷越联合学习与发展中心

三年一路走来，并不容易，捷越财富端也实现了爆发式的发展，这表现在我们的业务规模和营业部数量上都实现了远远高于同行的增长。值得高兴的是，公司的超高速发展也带来了员工超高速成长，当前捷越财富端 80%~90% 的岗位都由内部晋升来补充，可以说公司的高速发展也为员工成长开辟了巨大空间。但是，我们做得并不够，捷越财富端仍将致力于为员工成长提供更加公平、公正的成长环境；致力于为员工职业发展制定更好的制度保障；致力于为员工身心健康发展提供更好的服务。

为员工成长提供更加公平、公正的成长环境。捷越公司是一个从创业中走来的年轻公司，捷越财富天然地继承了捷越公司“尊重、平等、彼此信任、共同成长”的优良基因，致力于为员工成长提供公平、合理的晋升环境。在捷越财富无论出身贵贱、学历高低、长相俊丑，都将因努力程度和工作成果而获得公平的晋升机会。为了实现人才发展中的公平晋升，捷越财富在总部的帮助下多次调研、不断完善员工的绩效管理制度，使绩效管理流程更加科学，使绩效考核指标的选取更加合理，使绩效考核的标准更加客观公正。同时，为了保证员工录用中的公平公正，对新人的招募，捷越财富也率先实现了面试的结构化，使员工能够在公平的制度下获得心仪的职位。

为员工职业发展制定更好的制度保障。捷越财富是在新兴的行业中快速发展起来的，对员工的培养也不同于传统行



业“渐进式”的培养，而倾向于“爆发式”的培养，因此员工成长体系和成长空间的构建也很早就纳入了管理层的计划。职位成长体系的构建，为员工成长搭建了阶梯；激励方案的制定，增强了员工工作成就感；性格测评，为员工找到了自己的专长；终身培训，为员工成长添油助力；导师制的倡导，为员工提供贴身的辅导……；精英俱乐部的成立，为捷越精英展现自我提供了舞台……这些制度和措施很大程度地保障了员工的健康成长。其中精英俱乐部自 2013 年 11 月成立，共举办了十期竞赛，共有千余位精英入围，很好地打通了员工学习、交流的通道，为员工成长拓展了空间。

为员工身心健康发展提供更好的服务。为员工身心健康发展服务是捷越财富端促进员工成长开辟的新思路。员工身体健康、心情愉快，是员工成长的基石。鉴于此，捷越财富从员工基本需求出发，在自己的能力范围内建立健康体检制度，为员工购买配套商业保险，最大限度地满足员工基本健康服务需要。同时，捷越财富鼓励员工参加丰富多彩的文体活动，并将组织活动的权限下放到各营业部，由各营业部根据各地区和各人员构成决定适合自己的活动方式。此项措施推出后，不仅活跃了员工的文化生活，而且也增进了员工之间感情，促进了员工信息沟通与相互理解。

虽然我们在员工成长的道路上已取得了一定的成绩，但是我们知道这远远不够，我们相信只有员工的成长和不断进取，才能是公司成长的不竭动力。■

HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

捷越普惠： 拥抱变革，成就你我

——访捷越普惠人事经理 冉珍艳

■文 | 蔺虹 捷越联合学习与发展中心



2013年6月捷越东区资信组建，下辖安徽、浙江、江苏、湖南四省；2013年7月捷越南区资信事业部正式营业；2015年4月资信端东区、南区合并，总部乔迁上海；2015年4月捷越资信更名为捷越普惠。可以说捷越普惠每一次发展变革都离不开全体捷越普惠人的共同努力。这3年来，捷越普惠呈现出爆发式的发展，营业部数量也从最初的几十家发展到现在的上百家，在这一过程中我们人才也进行着快速的拉伸。

2013年—2015年，行业发展迅速，公司发展也一日千里。快速发展的公司为员工成长开辟了巨大空间和机会，可以说我们绝大部分的管理层领导都是由内部晋升起来的。但进入2016年，行业面临调整，公司面临转型，快速拉伸的人才已经不能够满足公司发展的要求了，这时我们需要员工成长来满足变革中的对人才发展的要求。对于员工的成长，公司有必须承担的责任，对此我们加强了员工培训和成长激励等工作。

关于培训，我们深知对于广大员工成长的重要意义，因此我们建立了矩阵式的员工培训体系，将培训有针对性地提供给每一个员工。矩阵式培训体系首先覆盖了员工从入职到晋升的每一个阶段，然后再将员工按照所从事的工作划分为管理类、业务类、职能类等三大类，并根据每一类岗位所需

要的知识和能力提供具有针对性的培训。例如，从员工入职，我们就为新员工准备了入职培训，员工升职准备了晋升培训等一系列课程。再例如，针对不同管理层级我们准备了远航计划、领航计划等管理计划。这些计划又涵盖了光华培训项目、中欧培训项目等系列课程。针对业务端，我们做出了更精细的划分，我们将业务端划分为5个关键角色，即客服、客户经理、团队经理、经理、副理，然后针对每个岗位所需要的知识和技能制定专门的培训。正是这种全覆盖、精细化的培训体系为广大普惠员工的成长提供了切实可行的帮助。

在员工成长激励过程中我们也采取了正面积引导的策略，为员工成长提供切实可行的物质和精神支持。在物质方面，我们为员工的每一次业绩提升准备了相应的奖励计划，例如今年4月份的奖励方案、“迟来的关爱”、“极限震撼”等多个奖励计划。在精神方面，我们组织了催收大赛等一系列员工喜闻乐见的学习激励计划。其中催收大赛不仅为我们的优秀员工提供了施展才华的舞台、而且也为员工相互学习相互借鉴提供了平台。

捷越普惠的成长离不开每一个普惠人的努力付出，捷越普惠的成长史就是千千万万个普惠人的成长奋斗史！捷越公司3周岁了，捷越普惠祝全体捷越人生日快乐，成长快乐！

我想对你说 ...



捷越普惠
陕甘安片区
经理
陈勇敬

我很庆幸选择了捷越，公司的快速成长，为我们个人成长提供了广阔的平台。来公司两年来我从一线业务员做到了陕甘宁片区经理，这是我在传统行业不曾遇到过的。2014年3月我从传统行业来到了捷越，从基层业务员做起，同年5月升为团队经理；2015年6月榆林门店设立，我有幸成为第一任门店经理；历时十四个月的学习和锻炼，今年5月我晋升为陕甘宁片区经理。短短两年时间，我从普通业务员成长为片区经理，我相信除了努力之外，还有公司快速发展所带来的机遇。

在捷越的这两年时间，除了职务上的升迁，我觉得最大的收获还是思维模式的变革。以前是从个人的角度想问题，现在我更多地要从整个团队的角度想问题，做决定时更多地要考虑成本、收益和风险控制等多方面的因素。思维模式的转变并不容易，我要感谢公司和我的领导为我提供的培训和学习机会，就是在一次次演练和分享过程中，我学会了站在管理者的角度考虑问题。

我喜欢捷越这种有家的味道的公司。在捷越，大家互相关心、互相帮助，一方有难八方支援。我同事的女儿得了血液病，北区财富人力资源经理李娜第一时间专门看望，提供各种帮助，帮我们最普通的一线员工解决各种问题。每个生日大家也不忘分享，每个月大家都集中起来给当月过生日的同事开生日会，一起分享幸福的时刻。我和同事之间毫无隐瞒，大家坦诚交流，王兴军总裁将我们这种亲如一家的分享和交流总结为“我们是一家没有秘密的公司，我们最大的秘密就是没有秘密”。

2013年来捷越，工作逐渐稳定后，我就结婚了，一年后我有了自己的儿子，上个月我又有了自己的女儿。我觉得自己很幸福，未来会更幸福。因为公司稳定发展，我的事业也逐步上升，我相信我一定能够通过我在捷越的打拼，让我两个可爱的孩子过上幸福的生活。我对自己、对捷越的未来充满希望。



捷越北区
财富中心
哈尔滨
营业2部
经理
赵瑞



捷越西区
财富中心
西安分公司
城市经理
乔鹏

我2013年8月就来到了捷越，伴随捷越一路走来，我觉得捷越最大的特点就是“捷越的学习精神”与“长远发展”。在捷越从我一入职就参加捷越的新人培训，随着工作经验的增加，我又参加了数十次的封闭式培训。这些封闭式的培训，内容覆盖了公司的业务知识、宏观经济发展情况，以及国家政策法律、法规等内容。其中让我最难忘的就是参加北大光华管理学院的学习课程。这是我第一次以学生的身份走进北大，而且参加的是朱镕基总理亲手创办的光华管理学院的课程，这让我很自豪，也让我的家人为我而自豪。公司如此重视培训，并愿意为此付出，这让我感觉到公司是一个负责任、追求长远发展的公司，追随这样的公司很值得。

我是较早加入捷越的，也是从公司人才培养体系中收益最多的一个，是公司成就了我。刚入捷越我也很勤奋，但是努力方向不对，如果不是帅总帮我找出薄弱点，帮我改进，可能我早就放弃了。好的培训就是帮普通人找不足，帮强者变得更强。我是捷越全方位培训体系的受益者，我深知培训对人才成长的重要性。说实话，公司培训是我们员工最大的福利，它的收益贯穿我们整个职业生涯，因此当我走上管理岗位以后，将员工培训看得特别重要，不仅强调制度化的培训，而且也强调非制度化的日常培训。人才招聘是选人，可是培训是提升人，二者同样重要、缺一不可。我的成长过程中也走过许多弯路，我不想让别人也重复我的弯路，所以每次招来人后，我特别注重员工的培养，包括正式的制式培训和个性化的非正式培训，我的经历告诉我，对员工最大的负责就是帮他们成长、减少他们成长的代价。



捷越普惠
山东分部
分部总
贾东升

虽然来到捷越仅仅一年，但是我发现自己已经发生了欣喜的变化。今年我完全依靠自己的收入买下了人生的第一辆车，并且已经全部还完车贷，虽然只是一辆普通的车，但是这是我过去从来不敢想象的，那时的我收入微薄，每逢同学结婚、生子需要随礼的时候我都需要家里补贴。现在我也终于能够孝顺父母，反哺家庭了。妈妈年轻时最喜欢穿高跟鞋和漂亮衣服了，但是很多年她都没舍得给自己买，现在我终于能够给妈妈买她喜欢的衣服和鞋子了，我觉得挺幸福的。现在我的朋友也越来越多，捷越就像一个大家庭，团队成员的家人都彼此认识，我们相互关心、相互帮助，让我觉得很有归属感。有一次我外出办事，我的车不小心被楼上掉下来的砖头砸坏了，我的同事们怕我着急，不敢告诉我，他们自己就帮我解决了相关问题。还有最令我自豪的改变是，我觉得自己现在越来越乐观和积极向上，格局也变大了。过去遇到点挫折和困难，总觉得不可跨越，心情也变得很不好；现在我也能够平视困难，积极和主动地去面对，即使不能解决，我也能坦然面对。



捷越北区
财富中心
长春1部
恒业1
理财经理
王婷婷



捷越西区
财富中心
南京营业4部
理财经理
汪曦

在捷越我并不算年轻，工龄也不算最长，可我觉得捷越是最适宜于工作的公司。在捷越同事们之间相处融洽，团结互助，专心做好工作。我的领导常翠霞是一位有多年业务经验的“老”领导，初入公司，我有很多流程都不熟悉，常老师总是能在我寻求帮助之前，首先帮我找到我需要的信息和资料。常老师如此细心和用心常令我感动不已。捷越还有一个最大的特点，那就是业务协作十分流畅，大家想的都是互帮互助，共同把一个事情做好。我刚来的时候，对菜单并不熟悉、对公司的具体要求也不是很清楚，公司的销售助理一遍又一遍，不厌其烦地帮我指出问题。有一个单子，我差不多被销售助理打回来了十次，我自己都有点不好意思了，但每次销售助理都很耐心地给我讲解出现的问题。他的细心和再忙再累也要帮助别人的态度，当时真是特别打动我。



捷越西区
财富中心
南京2部
理财经理
闫雪

我很庆幸自己选择捷越，选择这样一个处于高速发展期的行业，选择这样一个合规稳健发展的公司。2014年6月我在捷越一周年之际加入捷越，在这里我收获到了自信、收获到了友谊，也拥有了为家庭承担责任的能力。初来南京举目无亲，现在我已经收获到了满满的友情，我的同事，我的客户都是我的坚强支柱。我的客户杨姐，一直关心我、爱护我，还总替我担心房价涨了，我买不了房子了。杨姐知道我爱吃小枣粽子，端午节特意给我包了好多小枣粽子，打电话让我去拿。就是身边像杨姐一样关心我、爱护我的客户和同事，让我在南京留了下来，让我感受到了家的温暖。

捷越带给我温暖的同时，也给予我更多的承担家庭责任的能力。作为家里的顶梁柱，我既要为我年迈的父母养老考虑，也要为弟弟们的未来考虑。而捷越给我的不仅仅是经济上的回馈，更重要的是长远思考的能力。当身边的同龄人还没有人想过购买人身意外保险的时候，我就已经为父母买下了人身意外险，为他们将来遇到不测做好经济上的准备。

谁都知道做业务不易，但是做业务是最锻炼人的。来捷越这几年我自己都在为自己的变化吃惊。刚来捷越时我也十分懵懂，还好捷越有良好的培训制度和团结互助的团队氛围。每天早会是我们相互学习和交流的平台，我们团队成员之间相互无私地分享彼此成功的经验和失败的教训，就是在一次次分享中我了解了业务基础知识，更了解了做人做事的道理。我的儿子和家人见证了我可喜的变化，儿子忍不住称赞我说“前半生跟爸爸长大，后半生跟妈妈学做人”。儿子的称赞让我感觉到为人父母的自豪，我的言传身教才是儿子最宝贵的财产。



捷越北区
财富中心
威海营业部
理财经理
王霞

我来捷越2年了，我最喜欢的还是捷越的团队氛围。大家团结、积极向上，共同为了同一个捷越梦而奋斗。在捷越不论领导还是基层员工，老人还是新人，大家都能够畅所欲言，为了共同的目标而建言献策。公司的整个氛围是很开明的，领导也非常愿意听取我们的意见，不论这些意见是否成熟。我们同事之间和领导之间沟通是非常顺畅的，大家都能够畅所欲言、直言不讳地说出自己内心的想法。我觉得工作除了赚钱养家之外，更重要的是心情愉快。赚钱养家的工作有很多，不一定要来捷越，但是捷越却是既能够开心工作，又能赚钱养家的地方。我来到捷越，只要是捷越不抛弃我，我绝不离开他。☑



捷越普惠
广西分部
宜州营业部
经理
谢财泉

我2013年公司创业之初就来到公司了，我觉得这三年是我职业生涯最快乐的三年。首先，在这里我找到了归属感。每逢过年过节，公司总是不忘了给我们关心，端午节有粽子、中秋节有月饼、重阳节有父母关怀……我觉得礼轻情意重，东西并不重要，重要的是公司能够想着我们这些基层员工，这是我在其他公司所不曾遇到过的。其次，公司的领导都很好，很愿意帮助员工成长。我的老领导李永晟，就经常在我心情低落的时候鼓励我，帮我制定职业生涯规划，教我分析业务数据，传授沟通交流技巧。我很喜欢公司这种文化，这种领导愿意帮助员工一起成长的文化。最后，公司培训体系很健全，我相信真正为员工成长着想的公司才能如此重视培训。最近E-learning上线了，我可以随时随地进行学习，把许多碎片化的时间都利用起来。我很感谢公司的贴心帮助。



捷越普惠
南粤分部
海口一店
副经理
蒙海珍



HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

以学习者为中心，快速迭代，支撑业务转型

——自我生长和修复的捷越学习发展生态系统

■文 | 闫昭 捷越联合学习与发展中心

2015年2月8日，中国互联网金融行业协会对外发布了《2015年至2018年中国互联网金融发展趋势研究报告》。报告认为，当前随着社交网络的繁荣和金融脱媒化趋势的形成，人类迎来了互联网金融时代，互联网金融的诞生是人类历史上划时代的大事件。与此同时，2015年经济新常态与深化金融改革，又将带来新的经济结构、新的发展方式、新的金融创新、新的商业模式，“互联网金融+”将在更多维度建立新模式，与更多领域、行业相加相融合，为行业发展带来无限新机遇。互联网金融企业的数量呈爆炸式增长，更多传统企业巨头、金融机构涌入互联网金融行业，互联网金融人才出现巨大的缺口，人才紧缺已经成为限制众多互联网金融企业发展的瓶颈之一。

得人才者得天下，互联网金融行业发展至今，已经过了靠规模、人力取胜的时代，个人的创造力越来越受市场尊重，公司与员工以联盟来定义相互之间的关系效果要远大于雇佣，

平台与员工各取所长，各司其职，朝着一个共同的目标前行，平台注重资本回报，个人看重价值提升，在两条不同路线的轨迹中找到一个相交点，当能携手并进，共赴大同。

在捷越，我们一直在关注人才培养

作为新兴行业，互联网金融要求从业者应具备跨界融合的能力，这也使得行业内复合型人才“一将难求”的局面日益突出。因此，如何培养人才，特别是跨界人才，考验着互联网金融企业。对于互金行业来说，人才建设是一个持久战，它将伴随着企业的不断壮大而逐步完善。捷越联合也在这条充满挑战的路上不断学习和前进着，将人才建设放在了与业务发展同等重要的位置。

人才是企业发展的驱动器，当企业跨越了快速生长期，想要保持基业常青的一个很重要因素还是人才。经过三年的快速发展，捷越已经度过了最初的生长期，面临着自身转型和外界挑战的双重压力，捷越也在不断调整发展战略，这就对员工提出了更高的要求。“跟上并促进转型的步伐”，是每一个捷越人都将面临的重要挑战，而员工的学习和培训在这个过程中就显得尤为重要。简而言之，培训不仅对员工、对企业的发展有巨大的促进作用，对整个行业的发展也将起到潜移默化的影响。

对于员工而言，培训最直接的影响就是与自身工作相关的基本技能的提升。互联网金融行业是一个新兴领域，经历了从行业诞生到野蛮生长再到行业监管的即将落地，捷越发展至今，除去最初的P2P业务，新增加了海外资产配置、基金等多项业务。这就对员工提出了更多要求，跟不上公司的发展步伐，淘汰也是必然的。而培训即为员工提供了一个提升自身技能的机会，能够让其跟上公司的转型或行业新的利润增长点，抓住机遇，在业务上不断突破，业绩越做越好的同时，也意味着职位相应的提升、薪资水平的不断增长，这是一个良性循环。而捷越为每一位员工设计的学习发展体系是整套的，不管是业务领域还是管理领域都有学习的机会。



在业务领域，有评级机会和奖励，还有专门的激励专题培训、精英俱乐部培训；管理领域，有针对员工的新任管理者培训，往上还有商学院培训、实战型培训以及海外跨界学习。

对公司而言，注重对员工能力的培训和提升，对公司向着行业综合金融领域不断前进无疑是非常有帮助的，将捷越打造成员工成长的优秀平台，未来如果想要成为基业常青的百年企业，必须要有科学系统并能够自我生长和修复的学习发展体系。

捷越在谋求自身发展的同时，也时刻不忘对行业贡献我们的力量。捷越学习与发展中心的培训系统定位不仅仅针对公司内部，未来会结合区域客户成熟度的特点，进行针对客户教育方面的设计，以及针对供应商和合作伙伴的配套培训，促进公司业务周边生态圈的协同共赢。而通过捷越系统的培训，必将培养一批互联网金融行业的复合型人才，为互金行业的发展，输出更多可用人才。

在捷越，有逐步完备的员工成长套餐

捷越联合学习与发展部门负责人介绍说，行业是新兴的，员工在知识储备、行业经验、以往经历等方面都存在

较大的差异。为解决这些问题，学习与发展中心针对不同业务板块和岗位，设计了以岗位胜任和业务开展为目标的入职训、以技能提升和内部职业发展为目标的提升训等制式化培养项目；配合公司战略转型的关键点、经营的关键环节，设计了专题训、内部大赛等学习活动，如“财富管理主题训”、“催收琅琊榜”等，助推业务转型、提升经营效率。同时，配合各个培训项目和学习活动，还设计开发了线上课程和微课，结合在线考试和行业认证考试。以兴趣拉动、以考核推动，期望在助推捷越业务发展的基础上，逐步把捷越建设成为综合金融领域人才发展的优秀平台。

① 捷越分层分类的学习发展体系

创业三年，捷越在人才培养和培训体系的建设方面下了不少功夫，逐步搭建了分层分类的学习发展体系。捷越员工发展体系向上承接捷越战略和业务发展要求，向下对接员工发展需求，根据特定职级、岗位对人员素质能力的要求构建了针对性的培训计划。主要涵盖针对高层管理者的领航计划、中基层管理者的远航计划和针对捷越新人的启航计划。当前，这些培训已初步覆盖了捷越各业务板块的管理者，帮助管理者建立经营意识、团队管理和业务管理的思维框架。

② 定制化、不断迭代的培养项目——捷越联合管理能力提升项目（光华班）

在公司 2015 年转型突破的战略主题下，学习与发展中心也在夯实学习体系基础建设的同时，把战略重心调整到紧贴业务、促进业务上来，为财富端量身打造了中高层管理者能力建设项目。公司转型需要财富端领导者具备更全面的知识和技能，成为未来公司长期稳定发展的中坚力量，而“光华班”也基本实现了这样一个初衷。捷越联合管理能力提升项目结合管理者当前的角色职责和未来的角色挑战，对标业界优秀公司的最佳实践，从业务管理、自我管理和团队管理三个维度为学员搭建起了一副完整的培养框架，对公司即将面对的转型和行业变革，都有很好的指导作用。捷越联合常务副总裁王晓婷也通过这一培训项目表达了希望能够与大家共同努力实现捷越转型综合金融的目标，让捷越能够反哺社会，做更多有价值的事情。

捷越联合管理能力提升项目计划是一个非常严谨的培养项目，从前测选拔、混合式培养以及后测评估三方面入手，严格把控整体项目方案设计，采取“50% 学院派 + 50% 实战派”相组合的操作模式，其中“学院派”引入了北大光华管理学院优质的教育资源。捷越联合副总裁袁成龙是北大校友，在光华管理培训开学典礼上分享他作为一名北大毕业生和捷越人的感想时表示，“光华管理学院在全国工商管理类的学院中是最顶尖的，大家能有这个机会再次回到校园，来到光华管理学院充电，是一件非常荣幸的事情”。“学院派”从宏观金融趋势、中国金融业发展、管理决策、创新思维与管理等角度为学员搭建起一套完整的知识结构和思维框架。“实战派”即通过国内优秀的管理培训机构，为学员提供了一系列有效的管理工具和管理方法。通过“学院派 + 实战派”相结合的方式，打造学习型组织，为核心人才提供广阔的成长空间；在外部市场和人才的激烈竞争中，成为人才的首选发展平台；对公司正在面对的战略转型和行业变革，都有很好的指导作用。

捷越联合管理能力提升项目计划（光华班）

课程安排	第一期	第二期	第三期	第四期
培训课程	行业知识 《中国宏观经济与金融趋势分析》	人员管理 《人员管理：用好人，带团队，创业绩》	营销管理 《销售管理》	思维能力 《蓝海思维与创新管理》
	管理沟通 《管理沟通与冲突管理》	财务风险管理 《非财务人员财务技能沙盘》		文化素养 《中国文化与传统艺术》
研讨分享	结合课程主题、当前业务挑战等，选择研讨主题，并形成管理提升计划。			
读书沙龙	结合课程主题、当前业务挑战等，推荐主题书籍，在大区、营业部范围内进行主题沙龙分享会。			

备注：第一期、第二期已经顺利完成，第三期、第四期正在筹备中

项目	针对人群	具体项目举例
领航计划	捷越联合总部 \ 普惠端 \ 财富端高层	捷越中欧高管培养项目
	捷越财富端城市经理、营业部经理	捷越联合管理能力提升项目（光华班）
	捷越普惠端经理、副理	捷越普惠端经理 \ 副理训
远航计划	捷越联合总部各部门中层管理者（经理、副经理、主管等）	捷越联合总部管理者成长项目
	捷越财富端团队 \ 大团经理	捷越财富端团队经理入职 \ 研修训
	捷越普惠端团队经理	捷越普惠端团队经理入职 \ 进阶训
启航计划	新员工（总部、财富端 \ 普惠端客户经理、客服、职能岗等）	新员工入职训
	精英员工（总部、财富端 \ 普惠端客户经理、客服、职能岗等）	精英员工提升训、专题训
捷越大讲堂 · 外部研修计划	针对覆盖公司全员	

③ 以点带面，驱动业务提升的学习活动设计——催收琅琊榜

为了配合公司整体业务转型，提升公司经营业绩，落实“向管理要效益”的管理要求，学习与发展中心牵头，联合授信评审中心、捷越普惠培训部、捷越普惠风险管理部联合组织

开展催收明星评比活动。“催收琅琊榜”这条业务条线的培训项目针对捷越普惠端全体人员进行，通过报名初选、网上投票以及最后公布获奖名单的流程对催收人员进行评比，而荣登催收琅琊榜的员工也会获得公司相应的现金和表彰等奖励。在催收大赛结束之后，捷越总部学习与发展中心还制定了相关的后续计划——沉淀催收案例以及制作催收微课。

沉淀催收案例

按客户类型进行分类
按催收方法进行分类
形成系统化催收案例库



制作催收微课

提炼催收案例，制作技巧类微课
选取催收明星，拍摄专题类微课
萃取催收技巧，设计漫画类微课

催收明星评比虽然告一段落，但“提高催收技巧、改善风控指标”的大赛宗旨已经深入人心，大赛结束后，学习与发展中心选取部分优秀催收案例制作并推出催收专题系列微课，捷越普惠端的同事可以通过关注捷越企业号“普惠秘籍”板块接收相关知识的学习。除此之外，大赛收集到的优秀案例将被制成催收案例库，为后线人员的学习和提升提供更多帮助，学习与发展中心学习研发部同事表示案例库正在制作当中，稍后也会在企业号上线。

两大板块，内容涉及新员工培训、最新的金融资讯信息、公司内部数据和新闻解读、各类课程等多方面知识。相比线下培训而言，线上培训在时间和地点上都更加灵活和主动，线上线下培训进行混合式交互，有利于员工利用碎片化的时间，随时随地进行学习和培训，满足员工及时学习的要求，达到进一步提升自我的目的。

④ 员工自主学习发展的工具和系统

除了线下的培训，捷越还为员工搭建了线上培训系统，目前公司线上培训系统主要集中在捷越E学院和微信企业号

※ 在线学习平台：捷越E学院

捷越E学院是公司为员工搭建的在线学习平台——捷越E学院（登录地址：learn.jieyuechina.com），通过该平台，我们可以进行在线课程学习、培训反馈、论坛交流等方面内容的操作，还可以阅读、下载电子图书等学习资源。



※ 移动学习平台：微信企业号

由学习与发展中心运营的企业号于2016年6月正式改版升级，分为7大板块：

- 财富宝典、普惠秘籍将会定期推送工作知识和技巧；
- 捷思知库推送经济与金融领域的概念知识；
- 捷思观察剖析经济金融行业最新动态，推送关键经济数据指标；
- 捷书频传带来公司新闻时事；
- 捷越腔调推送企业文化动态；
- 学习天地会把学员带进捷越移动学习平台，完成在线学习、考试、评估、反馈等一系列学习环节。



捷越一直把员工和组织能力建设放在与业务发展同等重要的位置。当前，公司的学习发展体系已经初步覆盖了捷越各业务板块的管理者，帮助管理者建立了基础的经营意识、团队管理和业务管理的思维框架；未来，结合捷越业务发展和战略转型的要求，还将会进一步深植于业务场景，以员工

的能力提升驱动组织战略转型，持续提升公司整体业务。

学习与发展是每位员工的内在需求，也是组织长足发展的源动力。在捷越，员工的成长是看得见的，在不断迭代自生长的学习发展体系支撑下，捷越人将与公司共同成长，一起构筑一个无限可能的未来。



HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

走在阳光路上

——我们陪伴捷越
走过三年时光

捷越三年，有你有我有他，
张张笑脸，写满青春的故事，
感谢捷越，让你我相遇，
走进他们，一起聆听他们和捷越相伴的这三年，
那些不得不说的故事。

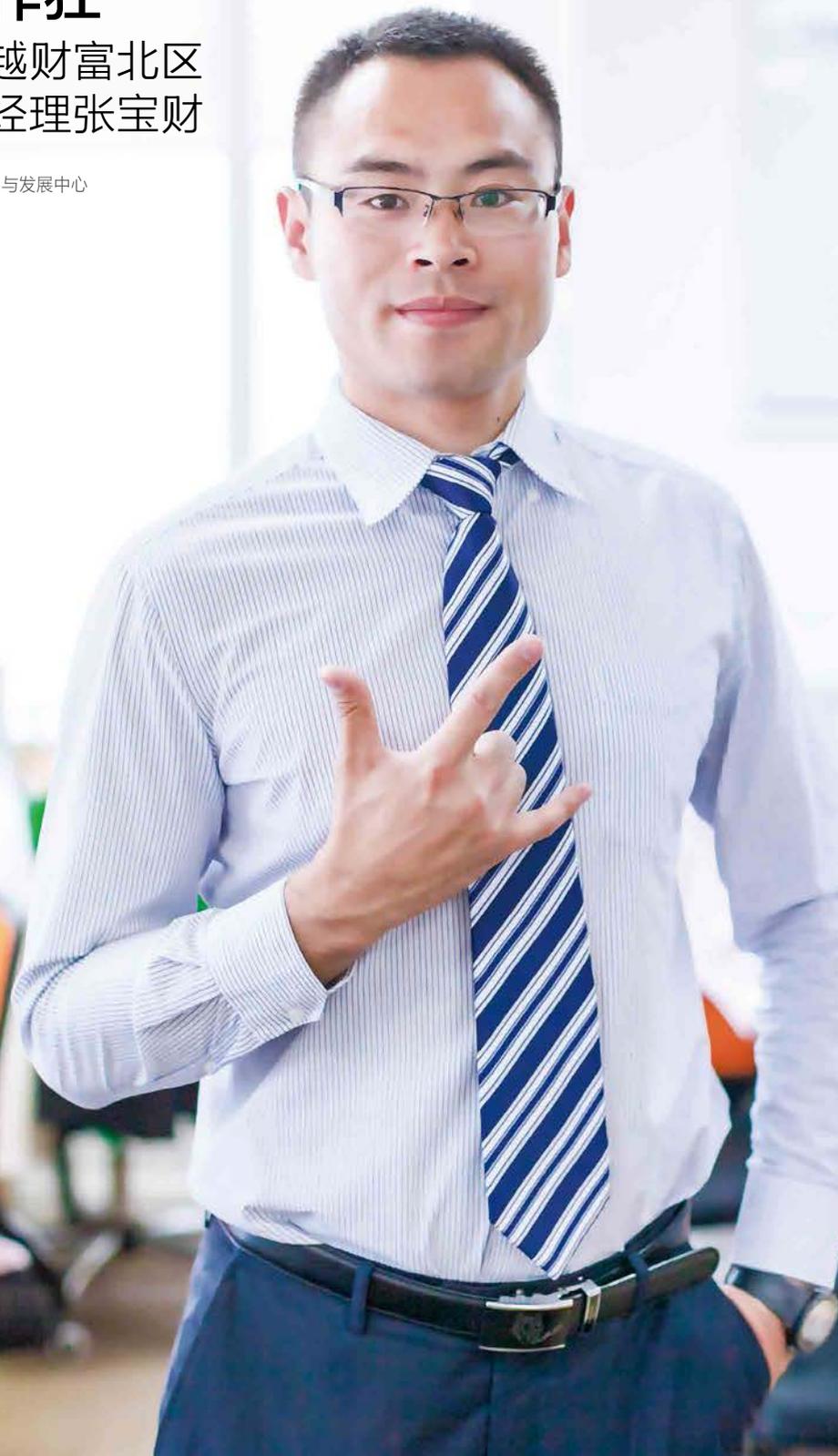


HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

我为工作狂

——访捷越财富北区
威海大团经理张宝财

■文 | 唐敏 捷越联合学习与发展中心



这就是缘分，我去过那么多的城市，做过这么多的工作，最终是在威海安家，是在捷越坚守。

“2014年3月我第一次参加精英俱乐部，就闹了个笑话。我记得在电梯里偶遇马总（马晓军）、毛总（毛奇浩）和袁总（袁成龙），整个电梯里就我们四个人。不知道是因为紧张还是激动，错把马总叫成了王总。可能是因为以前见过的最大的领导就是王总吧（王兴军）！哈哈！”回想起这场偶遇，张宝财尴尬之余也觉得很好笑。

三年奋斗时光历历在目，作为威海营业部筹建期的老员工，张宝财的故事在很多人眼中都是一个大写的传奇。

天生的销冠

作为从山东济宁一个小乡村出来的大学本科生，2004年张宝财考上青岛农业大学着实让家里甚至是村里人都高兴了一番，“亲朋好友齐聚一堂，还开了一个PARTY”，张宝财笑着说。糊里糊涂选了一个生物工程专业，才发现这个专业对口应该是酿造、酿酒之类的工作，与自己想象中研究基因工程这样高大上的概念相去甚远。也许是天生对研究工作“不感冒”，也许是骨子里就有一种不服输的精神，让张宝财在大学期间就尝试了各种与销售有关的工作。

“凡事没有如果，即便我当时学的是生命科学，研究基因工程，我也不会走科研这条道路，我很清楚自己擅长什么。”对于自己未来的定位，张宝财有着异于常人的敏感，当其他同学还在伸手和家里要生活费，对未来懵懂无知的时候，张宝财已经开始了自己的销售之路。

在大学期间，张宝财卖过MP3、做过海信电视的促销，卖过打口碟，还做过女子美容美体的推销……这些打工经历，无一例外都是和销售有关的，并且都做的有声有色。

“卖海信电视，我一天能卖25台，旁边的海尔柜台一天只能卖3台；做打口碟，我直接从网上论坛上找到货源，成批地购进，平均每个打口碟也就不到2元的成本，我留下一部分自己喜欢的，卖掉剩下的，其实卖了三分之一我就已经回本了。”张宝财对自己的大学打工经历侃侃而谈，“其中我觉得最有挑

战的就是卖女子美容美体的卡了。一个大男人，在大街上推销美容卡，又离着学校特别近，经常碰到老师同学。刚开始我还有点抹不开面子，到后来调整了心态，觉得凭自己的劳动能挣到钱，不用伸手和家主要钱，是一件值得骄傲的事情。一个月我就推销了17万，老板还亲自邀请让我留下来。”

这些打工经历，打开了张宝财接触销售的大门，也让他接触了很多形形色色的客户，练就了一幅好口才。“说直白点，最主要的就是锻炼了人的脸皮，脸皮是越来越厚了。”张宝财笑着说。

销售就是搞定人

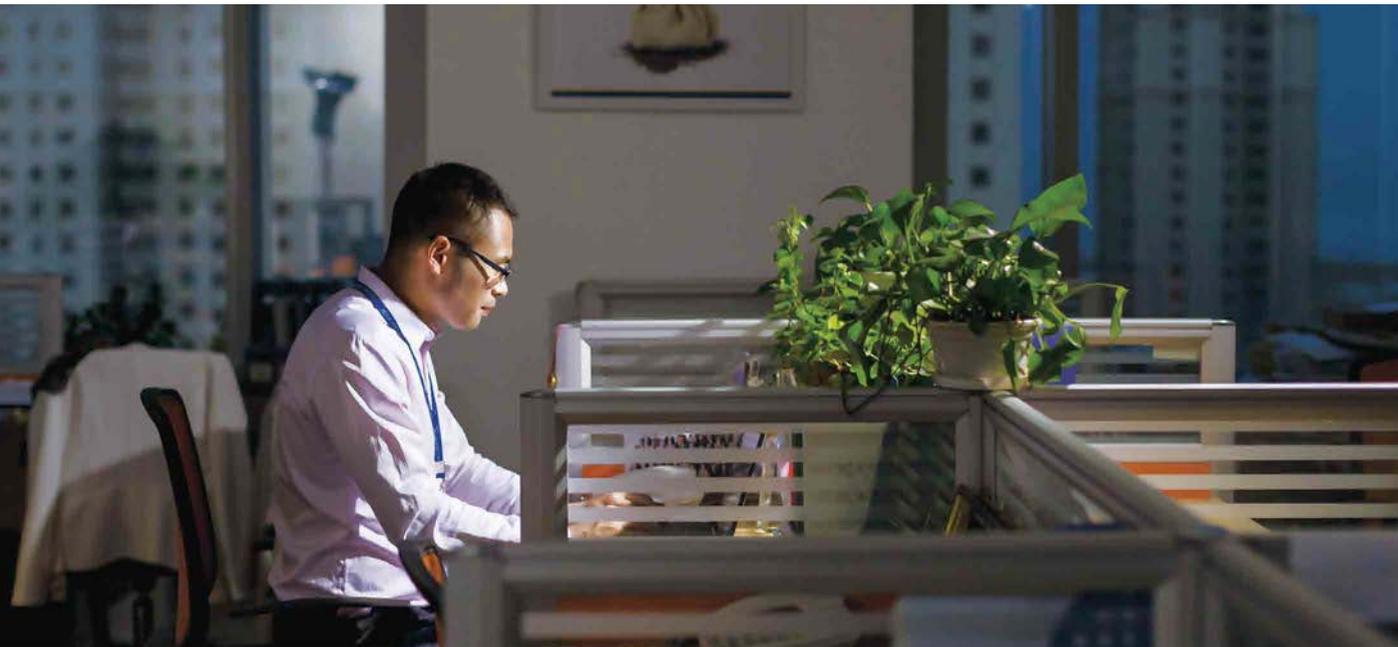
“我觉得销售是一份特别好的工作，不需要背景，只要努力，就能成功，是出人头地的一条捷径。”张宝财说。

很显然，对销售工作兴趣十足的张宝财，毕业后没有去对口的青岛啤酒厂做研究工作，而是专门找销售相关的工作，而且是只招三四个人的销售工作，他认为这样的销售工作肯定更具挑战性。

为了找到更好的工作，张宝财频繁往来各种人才招聘会，也得到了不少的offer，人送外号“面霸”。但对销售充满信心的张宝财，第一份正式的销售工作，却遭遇了滑铁卢。

进入齐鲁证券，做一名证券经纪人，是张宝财的第一份正式工作。但偏偏赶上了2008年的股灾，股市一片低迷。“三个月的时间，我驻点银行，每天跑市场，自己买礼物，扫街，挨家挨户上门询问，各种销售方法都用过，但一单也没有成。”张宝财说，“三个月没有底薪，生活费都是和朋友借的。各种努力都试过了，我尽力了，也不能再浪费时间了，于是我辞职加入了平安保险，做起了银保。”

初到平安保险做银保，培训完之后第一次下网点迟到了10分钟，正好赶上顶头上司巡视网点。“一个新人，一无业绩、二无资源，刚上班就迟到。我第一天上班就挨了一顿领导痛批。当时年轻气盛，直接‘叫板’领导，如果下次迟到直接开除。



后来我用了三个月时间就做到了百万网点，领导对我的态度也随之改变。”张宝财说，“所以说只要努力了，领导都会看到，要想赢得别人的尊重，只能靠自己的努力。”

在青岛平安做了一年多的银保，无亲无故没有牵挂的张宝财决定到济南闯闯，他加入了英大保险做银保。毕业第二年张宝财的工资就已经过万了，但因为个人对银保产品的质疑，让他内心充满矛盾，他选择在英大业绩做的最好的时候辞职。

辞职之后张宝财去了西藏，放空自己，回来以后他决定尝试一下实物销售，挑战矿产设备销售工作。这个工作不仅是一个销售工作，还需要负责安装和售后，因此同时被招入的其他三人都是有机械专业背景的人。而张宝财连面试机会都是自己 and 总监争取来的，但底薪却是四个人当中最高的，事实证明，他值这个“价钱”。“这个工作大部分时间要在矿上，少不了喝酒吃饭，还需要下矿井，送礼搞人情关系。这恰恰不是我的强项，坚持了半年之后，我决定还是回来做金融销售。当然我也是四个人当中唯一一个开单的人”。

无论是做什么产品的销售，张宝财总是能以最快的速度找到关键点，获得成功。“我这个人有一种不服输的精神，不在乎别人怎么看我，我认准的事情就会一直坚持。做销售其实也有诀窍，比如说我认为越是恶劣的天气，越应该出去推销。人人都有恻隐之心，看到销售员这么辛苦，大部分人都都会生出同情之心，起码会听你把话说完。”

张宝财凭借着天生对销售工作的敏感和悟性，一边工作

一边总结经验，一步步稳扎稳打。而此时，一份对他而言最有意义的工作也在等待着他。

捷越三年 人生蜕变

兜兜转转，张宝财决定继续从事自己熟悉喜欢的金融销售工作，2013年十一过后，张宝财加入了捷越财富威海营业部。“这就是缘分，我去过那么多的城市，做过这么多的工作，最终是在威海安家，是在捷越坚守”。谈到自己与捷越的故事，张宝财感慨很多。他在捷越的三年时光，可以说是一步一个台阶，每上一个台阶，就实现人生的一次成长蜕变。

刚到威海，最大的困难就是人生地不熟，没有资源，团队也只有两三个人。除了自己要做业务，张宝财其他的时间都在招聘，一边引进人才，一边淘汰不合适人。多年的业务历练，练就了他一双火眼金睛。能从对方的言行中判断其是否是做业务的好苗子。“对于不合适的人，我相当果断，有时候上午还在工作，下午就被我辞退了，看似不近人情，其实对双方都有好处，不耽误各自的时间。”张宝财说，“为了数量而去招聘不合适的人，这对应聘者、对团队、对公司都是不负责任的做法。要保证团队中每一个人都是精英，进来的每一个人都能留下，并且能够找到自己的一席之地。”

对于张宝财和他的团队而言，300万/月的业绩是一个台阶，迈过了这个台阶，业务做起来也就顺风顺水了。“这个过程大概持续了四五个月，到了2014年初，团队业绩突破300万/月，后来就逐步走上正轨了。”张宝财说。

在捷越的这第一个台阶，张宝财的主要困难是团队筹建，他认为招人最好的办法就是转介绍，这是得到高质量客户经理最便捷的路径。

对于张宝财和他的团队而言，单月过千万是第二个需要跨越的台阶，而这个台阶在2014年中下旬就实现了。2014年下半年，不光是张宝财的团队，整个威海营业部的业绩也都有突破。在张宝财看来，这是一个厚积薄发的过程。精英业务员沉淀，新鲜血液的不断注入，优胜劣汰，形成一个良性的循环，整个威海营业部都是向着好的方向走。在威海，捷越并不是第一家做互联网金融的，但却是做的最好的，口碑最佳的。“其实就是一种专业的态度，赢得客户的信任和市场口碑，只能用事实说话”，张宝财说。

2015年9月，张宝财升任大团经理，跨过了他在捷越的第三个台阶。和他同时期加入捷越的人相比，张宝财的发展并不是最快的，其他人大部分已经是营业部经理或是城市经理，而他现在也“仅仅”是一个大团经理。但他的大团是北区财富最大的，也是业绩最好的，有北区财富第一大团之称。用他自己的话说，他对名利并不是很看重，他认为和单打独斗的客户经理相比，团队经理或是大团经理，要承担更多的责任，要管理团队，带领团队成员共同进步。“团队长其实就是一个‘服务员’，要服务好团队的每一个成员。我的手机除了睡觉的时候，其他时间是24小时不离手。职业经理人要在三秒内接电话，即便当时不便接电话，也要做到过后第一时间回复，这也是我对下属的要求”。

捷越三年，张宝财和众多的客户成为了生活中的朋友，相处融洽。“有很多客户给我介绍对象，可能大家觉得我这人挺上进，也踏实靠谱吧！”张宝财不好意思的说，“人与人之间还是一种缘分，就像我去了这么多地方，最后留在了威海，留在了捷越”。

我为工作狂

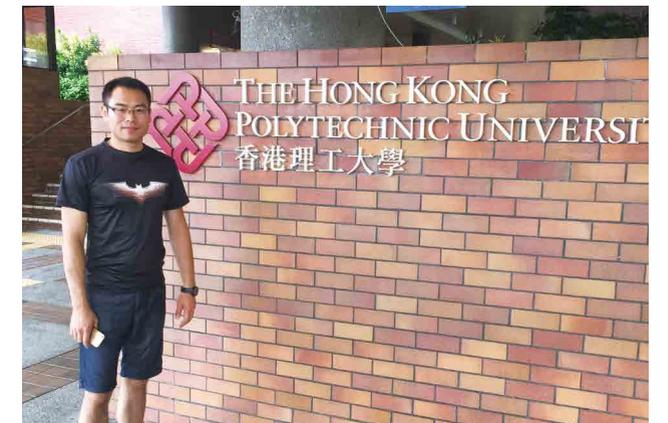
上学的时候争强好胜，为了证明自己是一个真男人。张宝财第一份暑期工作就是在青岛小港码头做搬运工。“大夏天冒着酷暑搬运白糖，炙热的阳光烤化了白糖，黏糊糊的粘在身上，手上肩上都是血泡，衣服干了湿湿了干。我并不是为了赚钱，就是想体验，想磨练自己的意志。”张宝财说，“我很感谢父母对我的教育，从小的生活环境也让我养成了自立的习惯。2004年上大学以来，我走到哪都是一个人打拼，关系圈、朋友圈都是自己建立的。我觉得这样挺好，争强好胜不服输。”

工作以后，张宝财这种拼命三郎的性格更是显露无疑。“我是一个工作狂，年假从来没休过，结婚也没有度蜜月。我老婆对我也是没有办法，谁让她嫁了一个工作狂呢。”张宝财对妻子愧疚之情溢于言表。

捷越三年，一路不避荆棘，而现在张宝财也和捷越共同面对转型机遇。“没有卖不出去的产品，只有不好的业务员”，面对公司的转型，张宝财也在做着积极准备。

“从人才引进上我们要求大专以上学历，保证员工的高素质和学习能力；同时不断给客户经理灌输转型理念，让客户经理提前准备，储备高端客户，要试着去推销新产品。主动去转变思想。”张宝财说。

威海营业部经理宋志军对张宝财赞誉有加，他认为优秀的人到哪里都优秀，这种人有一种专业精神。张宝财能够成功，在于他很专业，能快速学习，把专业的东西转为自己的东西；在于他优秀的人品，路遥知马力，日久见人心，优秀的人品让他能够得到大家的信任。对张宝财而言，珍惜当下，珍惜在捷越的每一天，是此刻最重要的事。■



HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

捷越搭台，我唱戏 ——访北区财富中心管理部 培训主管李佳奇

■文 | 闫昭 捷越联合学习与发展中心

“2013年6月我从当时做得还不错的保险公司辞职，来捷越不为别的，就想做点自己想做的事儿。”回忆起三年前来捷越的点点滴滴，很多事情在捷越北区财富中心管理部培训主管李佳奇的脑海中还记忆犹新。

三年前，八月酷暑，长春中银大厦一间二十多平米的办公室里，三十多位踌躇满志的青年、四五部电话，在嗡嗡作响的打印声机声中，北区财富中心进入了紧锣密鼓的筹备运营阶段。创业之初的职场，一切尚未完备，一张狭窄的单人办公桌上竟然挤坐着四位捷越北区现如今的“明星”甚至“大咖”人物，李佳奇的左手边是培训经理钱宏博，右手边坐着企划室经理宫天作，而正对李佳奇而坐的恰恰是邢宝忠邢总，现如今这几位应该都有了属于自己的

办公室，不过当年这般简陋的办公条件却成了他们珍贵的回忆，“我们四个人的笔记本电脑都不敢完全打开，因为一旦你的打开了，另外三个人的电脑就完全没法儿操作了”，回忆起当时北区创立之初的种种艰苦，李佳奇笑着说。与李佳奇一样，于筹备期就来到北区财富中心的同事们初到捷越时，都怀揣着一份探索理财新领域的热情和对捷越未来发展的信心，“青春不是用来荒废的，我一直有个梦想，去做点自己想做的事儿”，刚刚辞职的时候，很多人并不看好这个新行业，更不看好连职场都不完备的捷越，劝他不要来，然而李佳奇却并不认同：“从零开始不可怕，辛苦一点更无惧，重要的是方向和道路的选择。”当年来捷越面试时，王兴军总裁与他们一起展望了未来



“

我们与捷越一同经历了从零开始，她的每一步我们都亲眼看到，她的每一次成长我们都亲身体会到。

”

捷越发展的美好蓝图，具有国内国外专业金融知识背景的李佳奇对此也深信不疑，而当年在“一个战壕里并肩作战”的邢宝忠邢总的加入，加速了李佳奇义无反顾来捷越的步伐，“不是盲目的个人崇拜，是捷越的领导者们确实有一种让人信任并追随的魅力，这种魅力是靠专业性和远瞻性来支撑的，能与他们并肩作战，我感到很荣幸。”抛开了名和利的打拼，应该是一种情怀，一种坚守，这种情怀和坚守背后无疑需要非常强大的意志力，时间是最好的检阅者，当年一起筹建北区财富中心的那批人，几乎没有人中途退出，“我们都是抱着希望来的，扎扎实实地工作，现在大家发展得都很稳定，回头看看，我们的选择真的没有错！”

初来捷越，李佳奇就在培训中心工作，而整个北区培训中心算上培训经理钱宏博在内总共才有三个人，北区财富中心从一开始的两三家营业部发展到现如今九大区域遍地开花，仅经历了短短的两年半，在这两年半的时间里，李佳奇形容自己的工作状态是“始终在奔波”，哪里增开营业部，培训部就走到哪里，员工培训、年终庆典、年终答谢、客户讲座……每个城市的每家营业部，几乎都出现过李佳奇的身影，从后



线支持岗位的同事到一线的产品经理，总部、北区、甚至西区的好多同事看到他都能准确地叫出他的名字。“出差模式”是李佳奇工作的常态，培训部工作性质的原因，他总是奔波在前线的那一类人，随着北区业务的扩大，培训部也由最初的三人组合升级为近六十人的专业团队，每个城市都配有一名培训专员，这时的李佳奇也经历了工作职责的转变过程。以2015年初被提升为培训主管为界，李佳奇把自己在捷越的工作分为两个阶段，前期从北区创立之初到2015年上半年，他的工作内容主要涉及积极协助公司迅速拓展业务、开设营业部以及举办管理类的培训班等方面；2015年，随着北区财富中心营业部的不断增多，在原有的工作内容之上，李佳奇增加了一项定期开展针对公司管理者和培训讲师的培训课程，此时，公司也进入了快速转型时期，他还分担起了公司每一项新产品和项目的推广任务。对于讲台下的观众来讲，一节四十多分钟的课程也许很快就结束了，而对于讲台上像李佳奇一样的培训人员来说，可能意味着私下里四个小时甚至更长的准备时间。培训工作意义重大，容不得一丝一毫的粗心大意或是模棱两可，时刻保持头脑清醒和业务严谨是成为一名合格培训师的必要条件，三年前李佳奇从保险公司转战P2P，到后来公司多元化发展之后加入了基金、资产管理等多项业务，每一项业务都需要他去了解，甚至每一个细节都要去研究，李佳奇的日程里，没有周末，也没有节假日，别人休息的时候，他在学习；别人在度假的时候，他还在学习。有时候，一份第二天即将开讲的课件凌晨三四点钟的时候还在修改，为的就是在讲台上那四十多分钟内能够更加自信更加严谨地传达给观众，当被问及这份工作是否太累之时，他笑着说：“忙是真的，但是累却不觉得，不管是一开始的三个人还是现在我们这个团队，默契是我们工作的法宝，大家都是志同道合的朋友，一起工作没有什么累可言。”

诚然，从自身兴趣出发，立足一家看得到希望的公司，与靠谱团队并肩作战，一切都进行的有条不紊，个人的成就也顺势而来。因为所在的培训岗位对公司的每一项业务都非常熟悉，李佳奇不止一次在理财经理应对客户各种疑问时帮忙答疑，在他的帮助下成功签到单子的理财经理不胜感激，送上一篮子老家的笨鸡蛋、一条长达几百字的感谢信息，佳奇每出差到一个城市，落地的瞬间，刚发出去的朋友圈还没几分钟，总能很快接到当地同事的小聚邀请……更有甚者，在他主讲的理财讲座结束后，竟然曾不止一位客户辗转找到李佳奇的联系方式，想要把自己女儿介绍给他当女朋友！这样的事儿还有很多，李佳奇把这一切归功于捷越这个平台，“捷越搭台，我唱戏”，他这样形容自己与捷越的相互依存关系，正是这个平台的不断壮大，让他有了这份自信去舞台上尽情发挥，也有了被台下同事和客户信任的资本，“自由诚可贵，金钱价更高，若为‘认可’故，两者皆可抛”，李佳奇的价值里，与观众赞许的眼光和由衷的掌声相比，金钱的诱惑真的是微乎其微，“我十分享受这样的过程，有人能够通过你的讲授获得启发，那种成就感是其他东西无法匹敌的。”除去心理上的被认同，李佳奇在捷越更是收获了实打实的进步和成长机会，随着公司业务的不扩大，涉及范



围越来越广，他参加了公司内部为中层干部举办的北大光华培训项目，“公司为我们提供了很好的发展平台，我想要趁着这些机会在这个平台上去丰富自身，然后再传递给别人，大家一起成长”。

汗水在这里挥洒，青春在这里飞扬。三年，对于公司和个人来讲，都意味着是一个检阅的时间结点、一个交上满意答卷的契机，捷越发展到至今，已经是从稚嫩到羽翼丰满，而李佳奇在这时也收获了甜蜜的爱情，为长跑十年的爱情筑造了家的小屋，民政局领证的那一天，他在朋友圈中晒出了红彤彤的结婚证书，满满的祝福如潮水般涌来，三百多个点赞、数不清的祝福让李佳奇感动不已，“我大概估算了一下，百分之九十多的祝福都是来自捷越，那时候我才发现，这三年来，我的朋友、我生活的圈子几乎都在这里，我跟捷越已经分不开了”。

三年来，李佳奇就像是一棵奋力生长的向日葵，努力汲取着捷越这片沃土给予的营养，又无私地为其他同事传播着能量。若硬要让他讲讲这其中的不易，可能恰恰就是他对父母和妻子的亏欠吧，虽说工作地点在长春，到老家也不过一个多小时的车程，然而总在出差的他却往往半年甚至更久才能回一趟家看望父母，身边恋爱的朋友们都甜甜蜜蜜、出双入对，女友对自己并不是没有过埋怨，是否把本该属于家人的时间都奉献给了捷越？李佳奇表示自己很少去想那么深层次的问题，在他看来，既然选择了这一行，就早已做好了承受这一切的准备，“我相信这一行业有发展，我相信捷越一定行，不管什么事儿，只要想好了就去做，付出了总会有回报”。

作为第一批老员工，谈及今年的捷越6.18三周年，李佳奇感触颇多，也曾想过提笔写点什么，却终究因为太忙而荒废了，“我们与捷越一同经历了从零开始，她的每一步我们都亲眼看到，她的每一次成长我们都亲身体会到，捷越的总部和分部每个分公司我都去过，我知道她的真实运作，我了解她的公开公正，这使得我在跟别人讲述时特别有底气。”三周年，恰逢公司多元化发展的契机，对于李佳奇以及和他一样时刻追随捷越发展的同事们来说，这是最好的时光，只需保持足够的勇气，坚定地走下去，相信捷越与你，彼此不会辜负！

HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

既然选择，就没有后悔

——访西区财富区域 人事经理孙雅敏

■文 | 闫昭 捷越联合学习与发展中心



“捷越就像是我自己的孩子，经历了从无到有，从幼小到壮大，她的成长过程我都有参与，虽然我的工作只是其中一个很小的环节，但我内心真的感到非常自豪”，恰逢捷越三周年庆典，西区财富区域人事经理孙雅敏由衷感慨道。

2013年6月，这个刚刚步入婚姻殿堂的85后西安女孩孙雅敏还徜徉在新婚的幸福氛围里，然而就在这时，刚刚成立的捷越向她抛出了职场橄榄枝，当年的“老领导”、现如今西区财富中心大区管理部经理杨若煜带领孙雅敏来到了这个还处于筹备阶段的西区财富中心。“当时各个城市的分公司都在陆陆续续装修，而我们连职场都没有，一台电脑、一部电话，这就是最基本也是全部的办公工具”，回忆起捷越西区财富中心创立之初的场景，孙雅敏笑着说。6月份进行筹备，8月份第一批员工陆续入职，9月份公司正式运营……这一切都来得那么突然，与孙雅敏和老公早已定好的蜜月计

划的冲突让她有些措手不及，“我们本来打算在9月的时候去度蜜月，酒店机票在半年前就定好了，老公婚假的批准也经历了比较复杂的手续”。不过，在孙雅敏决定入职捷越的那一天起，所有的计划全部被推翻：提前三个月出行、重新预定酒店和机票、多处行程被取消、老公婚假再提前……一辈子仅一次的蜜月之行未免过于仓促，然而在爱人的理解和支持下，孙雅敏还是坦然接受了这个遗憾，“任何公司在创业之初都会经历这样一个比较艰难的过程，她需要我们在在这个过程中做助力和支持，我相信自己不会选错，她值得我这样做”，再提起这段时光，孙雅敏并没有将情绪过多停留，“这三年捷越发展的越来越好，工作之余，我们也有了属于自己的时间，蜜月之行早已经补回来了。”

刚加入捷越的时候，西区财富中心才开始筹备第一个营业部，职位的划分并没有那么细化，需要有限的人去做更多

的事儿，当时的孙雅敏担任的是人事行政经理的职位，“其实人事和行政是两大块工作内容，但特殊时期特殊对待，很多事儿等着去处理，我们要做的就是竭尽全力”。除了颇具经验的人事管理方面的工作之外，她还着手做起了很多财务性质事宜，参与着一家又一家营业部的创立，相比辛苦和忙碌，孙雅敏却更加看重收获，“创立之初的企业，会给你更多的机会去历练，这是花多少钱都买不到的。”在创立之初，西区与总部的对接需要网络，而处在筹备阶段的营业部并不具备这个条件，孙雅敏不得不奔波往返于职场和家中，而身在行政岗位的她还要时刻跟进营业部的装修布置工作，营业部量尺寸、家具店选家具，这个二十多岁的小姑娘在杨煜杨总的带领下跑前跑后，而营业部所在大厦有规定，“白天家具一律不得入”，孙雅敏的装修布置工作不得不等到晚上才开始进行，那段时间她几乎没有睡过一个囫囵觉，所幸，每每凌晨到家的孙雅敏，总被那一盏温馨的夜灯和为等她回家而不肯入睡的小狗所感动。“说不苦是假的，很多琐碎的事情等着你去，但既然选择了就不后悔，那段时间我成长太快了，我对公司的未来有信心，家里也支持我，这样的工作没有做不好的。”

孙雅敏本身个性十分严谨，加上大学毕业后在外企的工作经历让她养成了非常良好的工作习惯，对待每一份接手的任务都尽心尽责，而这份严谨也体现在一个个小细节上，“工作报告中，除了内容质量要严格把握，每个标点符号的使用、每个表格的间距、每段字体的粗细都是我所关注的，对我个人和我部门的员工，我都是用这个标准来要求。”或许在有些人看来，这标准未免有些苛刻，但不正是一个优秀员工的闪光点吗？2014年西区共拓展了两家营业部，然而由于其中一家营业部条款比较苛刻，三个月过去了，合同还未谈拢，而眼看着原定计划的时间结点将至，孙雅敏感到压力非常大，“那段时间经常会心焦到失眠，可能是太希望捷越能够快速发展壮大起来了。”

加入捷越三年，职场的酸甜苦辣可谓是尝了个遍，说到“甜”，孙雅敏的兴致忽然就提起来了，再次提起2014年西区财富中心那场盛大的年会，她还在为那个星光熠熠的夜晚激动不已，“大家被告知穿晚礼服参加，但当时西区销售



人员的平均年龄稍微偏大，我们还怕大家会扭扭捏捏达不到效果，但当天晚上的盛况真的太出乎意料了，每个人的出场都让人眼前一亮，每个节目都是精心准备过的，每位员工的脸上都挂着幸福的微笑，”通过这场年会，孙雅敏意识到，经历了一年多的发展，捷越已经获得了大家的认可，她的不断壮大给予了员工满满的自信，而在这场年会上，员工对公司的归属感也淋漓尽致的呈现了出来。当然，“年度最具支持力奖”是对孙雅敏辛勤付出的激励和认可，“拿到奖杯的那一刻，一切都值得了，这是我捷越职场生涯的里程碑，它激励着我不断前进，以后还要做到更好！”

个人的发展总是依托于公司的进步，说到三年来捷越最大的变化，莫过于“创立了属于自己的品牌”，这一点对于每一个跟随捷越经历了从无到有、从稚嫩到茁壮成长的员工来说，都深有体会。而处在招聘端口的孙雅敏更是感触良多，“最开始招聘员工的时候，人家不了解我们，我们更多的时



对于品牌的重视程度往往决定了一个公司能走多远，而从孙雅敏这一个招聘端口透露出来的信息就足以证明，捷越正在向着一个有口皆碑的大品牌道路上奋力起飞。



候是在向他们宣扬公司的股东背景以及公司高层的专业出身”，而经历了近三年的发展，这一点也随之发生了质的变化，“现在我们招聘的时候都是直接说捷越的品牌，我们的员工出去做展业介绍公司的时候，越来越多的也是打捷越自己的广告”。诚然，品牌战略在现今的市场竞争中已经作为企业的核心竞争力而存在，想要占领更多的市场，光有过硬质量的产品是远远不够的，对于品牌的重视程度往往决定了一个公司能走多远，而从孙雅敏这一个招聘端口透露出来的信息就足以证明，捷越正在向着一个有口皆碑的大品牌道路上奋力起飞。

阶段性的成功总归属于过去，总结之后，还须继续上路。孙雅敏从最初懵懂的职场新人也变得更加沉稳了，“刚迈入职场时，总觉得未来遥遥无期，慢慢地才发现，不管什么行业，只要坚持下来就会有收获”。每一次经历都是积淀，每一个任务都是成长，职场就如人生，没有捷径可言，从一开始的人事行政经理升级为区域人力资源经理，工作重心由单一型向复合型的转变，让孙雅敏不敢有一丝懈怠，作为员工与公司沟通的桥梁部门的一员，她非常注重对区域业务知识的学习，以便于根据区域发展的不同阶段及时调整工作的侧重点，以前的工作偏向于事务性，做好了自已范围之内的事情就好了，而现在要去管理和指导别人去做，孙雅敏坦言这是个挑战，“压力不小，挺考验人的。”她深知，人力资源的权威来源于服务意识，并非简单的职位更不是某些人所谓的“权力”，正是在专业知识武装的前提下，本着为员工服务、给公司创造价值原则，孙雅敏和她的同仁们在人力资源的岗位上默

默地为公司贡献着力量。从初始的一家营业部到西区财富中心营业部的遍地开花，越来越多的人需求背后是越来越复杂的雇佣关系。公司成立的前两年里，孙雅敏参与了几乎每一家营业部的筹备工作，直到2015年3月份，由于行政和人事工作的分离，孙雅敏的工作重心偏向于专职人力资源管理，现在的她，除了基础的事务性工作之外，更多的是规划、指导和协调，“专业的人做专业的事儿，才能有好结果”，职位明确分工之后的孙雅敏工作起来更加专业和细致。工作时间越久，遇到的关于人事问题也越多，早年间从学校学到的那点知识早已不能从容应对，她从未放弃过在实践中来再到实践中去的学习机会，善于从工作的压力中寻求前进的动力，“我要时刻严格要求自己的脚步一定要跟上公司的步伐。”

2013年6月18日建立发展至今，捷越迎来了三周年检阅时刻，从总部到分部，每个城市每个分公司都沉浸在庆祝三周年的氛围里，而这对于和孙雅敏一样从捷越创立之初就在这里打拼的老员工们来讲，可能又有着不一样的心境。捷越的每次前进和跨越，他们紧密跟随；捷越的每一条动态，他们时刻关注。从筹备之初那一间不甚完备的职场，到如今逐渐硬朗的口碑品牌，他们见证了捷越一步步从雏形走向壮大，一直坚守在这个过程中的“孙雅敏们”是幸运的，更是值得尊敬的，三周年过后，对于未来，他们更有信心了，“最艰难的时刻已经过去，希望捷越未来的每一步我依然能够与她一起，共同经历、共同见证”。采访的最后，当被要求自己和公司未来的发展进行一句话展望时，孙雅敏略微思索，坚定地说：“共同超越、共同荣耀！”



HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

一场良心的出走 一颗永怀感恩的心 ——访西区财富中心 第一区域区域经理郭锐

■文 | 闫昭 捷越联合学习与发展中心

2013年8月2日的上午，北京捷越联合总裁马晓军的办公室里，一场特殊的面试正在进行，气氛有些严肃，坐在马总对面的男人脸庞清瘦，他的眉宇间有一丝痛楚、一丝矛盾，然而更多的却是渴望，这个男人正是如今捷越西区财富中心第一区域经理郭锐。当时的他，正在计划一场“出走”，那场面试里，郭锐承载着巨大的压力，因为他的肩膀上，背负着四十多位兄弟姐妹的嘱托，更背负着多位客户无条件的信任，这场“出走”无疑是一场“良心的出走”。“来捷越之前，我和同仁们的生活简直可以用水深火热来形容，我们是怀揣着一份感恩之心来投奔，感谢捷越拉我们上岸”，再次谈起三年前来捷越的初衷，郭锐如是说。

郭锐，1981年生于南京，18岁入伍，中共党员，曾经历了

长达12年的军旅生涯，他追求上进，在部队里从一名普通士兵升为班长，而后又当上了代理排长，直至进入部队机关；他时刻不放松学习的劲头，刚进入部队两年就以优异的成绩考取了军校，在部队那片纯粹的土壤里，郭锐尽情的汲取着养分，那时的他，工作、学习、生活一切井然有序。然而，进入三十而立之年的他，开始考虑以后的人生到底该何去何从，是在一眼就能望到头的部队里继续安稳无忧，还是跳出去挑战生活的未知？短暂思考之后，郭锐毅然决然地选择了“闯一闯”，转业回到南京的他，首站便选择了一家互联网金融公司，从基层的发单员做起，由于踏实肯干、业绩突出，一年半的时间便做到了大团队经理的岗位，工作的轨迹似乎像一条静默的河流徐徐前进着。然而就在这时，郭锐和他



的团队却渐渐发现了这平静之下的暗流波动，“发现那家公司运营及管理上存在的诸多安全隐患时，我们心里很矛盾，毕竟很辛苦才做到当时的成绩，但每当看到客户信任的眼神时，我们完全无法当做什么事儿也没发生”，承受着极大心理压力的郭锐在夜里辗转反侧，频频失眠，而这个有良心的团队所有成员在这时也都不约而同地按下了工作的暂停键，“以前客户签单的时候，我们心里都是喜悦的，因为这意味着完成了一笔业绩；而那段时间客户签单，我们考虑最多的反而是到期之时，人家的钱还能不能出的来。”

在责任心的驱使下，郭锐和他的团队亟需一个突破口，找一家安全可靠的平台来安置这些客户的资产，而这个重任就落在了团队领头羊郭锐身上。一位老领导的推荐，让当时刚刚起步的捷越进入了他的视线，“其实我当时并不知道她是一家什么样的公司”，郭锐照实回答，而她背后的股东——上海证大集团，对于曾在上海服役十二年的郭锐来讲并不陌生，在了解了公司领导的从业背景之后，他动心了，然而，他还是想去总部看看，“肩负着一个团队的嘱托和客户的信任，我的选择必须谨慎”，经过简单的电话沟通之后，郭锐很快便出现在了捷越总裁马晓军的办公室里，简单地介绍了当时面临的困境之后，郭锐并没有在第一时接收到来自马总无条件的欢迎，“马总当时向我询问了一些情况，对我们的离开可能会对上一家公司造成多大伤害进行了简单的分析和估算，作为同业来讲，他并不希望给人家造成雪上加霜的影响。”马总的专业和义气之举让郭锐甚为感动，近三个小时的沟通，让横亘在两人之间的疑惑渐渐消除。至此，郭锐和他的团队也完成了这次“良心的出走”，来到了捷越这个能够安心做业务的可靠平台。

2013年9月份的捷越，在南京仅仅只有一家营业部，而成立之初，职场的一切都尚未准备就绪，郭锐和他的兄弟

们达成了一致协议，明确分工，有人率先离职负责新职场的选址和装修，有人负责原工作业务的对接，而郭锐则选择了最后离开老东家，“那个时间不允许我离职，做事善始善终，必须等到处理完一切相关事宜之后才能走。”一张桌子，两把椅子，一个展架，筹备职场的同时，郭锐的团队也在坚持做业务，“我们只能跟客户说，公司就在这个楼里，但是具体哪一间人家根本看不到”，仅凭着对他们的信任，很多老客户放心地把钱交到了他们手上，近两个月的筹备期，郭锐和他的团队竟然完成了两千万的业务量！在简陋的办公条件下取得了如此不错的成绩，郭锐总结原因，“真诚很重要，我们之所以能够在捷越起步这么快，跟很多老客户的支持是分不开的”。有了真诚和勤奋两大因素助力，短短三年的时间里，南京分公司升级为西区财富中心第一区域，而营业部数量也从一家增加到八家，在这期间，从基层到管理层，这些同事们几乎没有过一个完整的休息日，各种规模的答谢会、理财会、业务讲解会……他们不停地维护着跟客户的关系，即使逢年过节，大家都自发地带着任务回家，上班第一天纷纷“开门红”。回顾三年的发展历程，郭锐一直把“感恩”挂在嘴边，“从一家岌岌可危的平台转到行业内的优质平台，我们很少考虑收入的问题，脑子里想的只是要踏踏实实做业务，对得起自己，对得起客户，对得起救我们上岸的捷越”。

回首三年的发展历程，2015年是郭锐口中的行业的“浮躁年”，互联网金融行业在这个时期历经了飞速发展，铺天盖地的广告从主流媒体做到大街小巷的公交车上，招聘广告上开出的员工薪金也高的令人咋舌，高到离谱的收益率也吸引着一波又一波客户蜂拥而上……而此时的捷越，却仍在按部就班地运作着，似乎与这个热闹的行业有些隔阂，公司内有些抱怨的声音也传到了郭锐的耳朵里，他带领大家冷静思考，一次次开会，一次次分析，直至某宝事件东窗事发，员工们渐渐明白了做事靠的是踏实和理性，而非华而不实的鼓吹。

2014年、2015年《中国P2P借贷服务行业白皮书》捷越两次作为典型案例被记载入册，相比数十亿的营销广告，他们明白，行业内的肯定更值得信赖。据郭锐透露，这一年南京分公司员工主动出走的情况几乎为零，而业务量也在预料之中不降反增，“创业型的公司和那些土豪公司是没办法相比的，捷越的一贯作风就是低调，作为这种公司的员工，大家之所以能够保持在浮躁的大环境下踏实工作，还是源于一份感情、一份理智”。除去浮躁，2015年，对于西区财



公司想要快速发展，一定要把稳定放在首位，不管你是什么时候来的，之前做过什么，我们只有一个要求——保持初心，把业务做好。



富中心第一区域来讲，更是一个“融合之年”，业绩的增长，营业部的增多，不断地有新鲜的血液融入到南京片区的团队里面来，如何将来自五湖四海的同仁们融合在一起成了郭锐的首要任务，“公司想要快速发展，一定要把稳定放在首位，不管你是什么时候来的，之前做过什么，我们只有一个要求——保持初心，把业务做好”，而做好业务的同时，军人出身的郭锐对于员工在纪律方面的要求也从未放松过，“业务做得好要经得起表扬，业绩低迷更要顶得住压力”，在他的带领下，第一区域的同事们在“比、学、赶、帮、超”的工作氛围中不断前进，他们的业绩也一直在捷越财富各大区域中名列前茅。

从2013年捷越创立之初入职，经历了营业部经理到城市经理，再到区域经理，郭锐的职位一直在变化，这三年里，捷越也在不断地稳健发展，从一家名不见经传的创业型公司，逐渐成长为行业的隐形巨人，身处南京的郭锐，更是颇有感触。“证大集团是我们的股东，它是我们最初放心来捷越的保证”，三年过去了，郭锐和成千上万的同事们早已经建立了身为捷越人的那份骄傲和自豪，“证大集团旗下的证大财富在南京的营业部就跟我们在同一条街上，同样是2013年成立，他们至今在南京仍是一家营业部，而我们在南京已经发展到四家，业绩也一直明显领先，客户的信任 and 选择是对我们最大的肯定”，讲到这里，郭锐难掩那份自豪。



在采访的过程中，小编一直想要引导郭锐讲讲这三年来个人的一些事儿，但还是被他委婉地拒绝了，“三年来经历的事儿确实不少，我习惯晚睡，会想很多事情，但很少想到我个人，关注更多的还是我们这个大家庭”，作为第一区域经理，郭锐一直在思考，如何把队伍变大，把业绩做好，把管理的风险性排除掉。同样从基层做起的他，明白每一位基层员工的酸甜苦辣，夏天的骄阳、冬日的寒风，都见证了他们成长的每一步，职位虽然在不停地上升，郭锐却并没有脱离群众，去到营业部跟员工聊聊天，为步入婚姻殿堂的同事送上一份红包，帮助业绩暂时落后的理财经理分析原因……与一线销售员围坐在一起吃饭的他，从未将自己束在领导的高位。

2015年初，郭锐晋升城市经理，他与马总再一次会面了，当被问及这个过程收获，郭锐心中的概念有点模糊，直至马总提到“个人价值”，郭锐方才恍然大悟。诚然，除去可以量化的收入的提升，原来他收获更多的是在公司平台上不断上升的个人价值以及对基层员工积极的带动作用，郭锐在不断进步，捷越也在奋力起飞，“我们南京片区的成绩在财富端一直是最棒的，这是一份荣誉、一份价值，更是一份沉甸甸的压力，我们会将这份压力化为动力，将个人价值发挥到最大，我承诺，南京片区不会掉队！”

“只有当潮水退去的时候，才知道是谁在裸泳”，互联网金融行业在发展过程中也曾出现各种乱象，而以郭锐为代表的西区财富中心第一区域的同事们一直却对捷越满怀信心，三年过去了，再回首当初那场“出走”，他们的选择无疑是完全正确的，这场“出走”，挽救了那些从业的员工，改变了他们人生轨迹，更是把那些客户从信任边缘拉了回来，“经历过风险平台，我从不担心捷越未来的发展，我们担心的只是自己能否适应公司未来发展的脚步”，三周年之际，郭锐想说：“捷越是我的家，我很庆幸能陪着她一起慢慢壮大。”

HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

你，就是捷越最大的财富

——访捷越财富西区重庆营业部 理财经理龙平

■文 | 张晓 捷越西区财富大区管理部培训部



捷越联合总裁马晓军曾经说过，“我希望捷越是个能让大家获得生活和尊严的公司，员工能同我们一起成长，获得尊严获得成就。”

“在捷越的每一天，我都感觉自豪，真的，一种油然而生的自豪感”，龙平说。

三年荏苒时光，捷越用实际行动践行了马总的诺言。捷越从最初的十几人壮大成为万余人的大家庭，千千万万像龙平一样善良正直坚韧的捷越人成就了捷越的今天。如果要问捷越三年取得的最大的成就是什么，那无疑是这些陪伴捷越一起走过风雨的同路人，你，你们，就是捷越最大的财富。

2016年6月18日，一个特别而美好的日子，捷越迎来了自己的3周年生日。从2013到2016，俯首回望过往的三载，一幅幅画面不觉浮现眼前：初创时的艰辛，风雨同行时的真情，成功时的喜悦……公司前行的每一步，都承载着大家对美好未来的执着追求，更记录了许许多多捷越人“捷”伴同行，“越”动我心的真实故事。

山城重庆，自古以既麻且辣的火锅出名，生活在这里的人，自是拥有巴蜀人的火热与豪情。在西区财富重庆营业部就有这样一位捷越人——龙平，毫无同业经历的她2015年4月初加入捷越，快如融入互金行业；2016年2—4月持续入围精英俱乐部。在工作中，她总是乐于帮助同事解答各种有关公司及行业的问题，带领他们快速成长，重庆的小伙伴们都亲切的称呼她为“龙姐”。



在工作中，她总是乐于帮助同事解答各种有关公司及行业的问题，带领他们快速成长，重庆的小伙伴们都亲切的称呼她为“龙姐”。



第一次注意到重庆营业部理财经理龙平，是源于一张照片。6月17日，公司618三周年庆最后一天倒计时，所有捷越人都处于开心喜庆的氛围中，朋友圈各种晒图。刚开完区域庆典的我们，也是开心不已，可当看到重庆营业部的晒图时，却立马被一张与众不同的照片吸引住了。吴彦颖老师指着照片轻声说：“这个人叫做龙平，是我们重庆营业部的一个理财经理，业绩一直不错，去年12月份，检查出患有乳腺癌。龙平是个很坚强的姑娘，治疗期间，她也一直坚守在工作岗位”。看着这个右手手捧公司3周年个人专属礼物，左手竖起大拇指的人，此刻我们的心中感慨万千。龙平的故事，也缓缓从同事们口中道出……

1982年出生的龙平，是个地地道道的重庆人，为人直爽热心。提起她，重庆营业部的小伙伴们个个印象深刻，一方面源于她细水长流、源源不断的业绩，另一方面，则是她对工作认真负责的态度以及正直坚韧的品性。龙姐是星级酒店电销出身，然而对那份工作，她却不甚喜欢。究其原因，竟是因为不喜欢电销中存在的那些不可避免的“潜规则”——夸大其词。在龙平看来，一就是一，二就是二，对待客户，不能为了销售业绩，就去说些莫须有的事情。正直严谨如龙平，当她来到捷越，了解捷越的运作模式，并亲自体验公司的理财模式后，决定在这里开始职业生涯的另一站。在她看

来，面对客户，捷越不仅坦诚相待，而且还定期对理财经理的话术进行合规检查，这不正与自己的处事方式完全吻合吗？就如龙平常说的一句话：“做金融的人，不一定要太聪明，但一定要善良。”

成立初期的重庆营业部经常会出现这样的画面：略显空旷的职场里，龙平手持电话，耐心细致的同客户交流沟通，讲述公司的产品、运作模式以及风控模式。“那时候的我，几乎时刻都在打电话，这个客户拒绝了我，我就换一个客户接着打”，回忆起初入职场的状态，龙平笑着说。分秒必争，绝不气馁，她竭尽全力去挖掘着那些潜在的客户，而这样的行为，在某些同事眼里，未免太过老实和执拗。然而，就在这种不被理解的状态下，龙平的第一位大客户，就在这悄悄降临了……

2015年7月27号下午，龙平突然接到一个电话，打电话的人说，想来公司看看，了解下公司的理财产品。“从来都是我给客户打电话邀约，人家还不一定答应，怎么这次竟然还有客户主动要求来的”，惊讶归惊讶，龙平立刻跟客人约定了来公司面谈的时间。第二天大清早，龙平早早地来到了职场，为了保证不出差错，她还邀请了团队经理王彦来“助阵”，在忐忑的等待下，客户终于出现在她面前。简单的寒

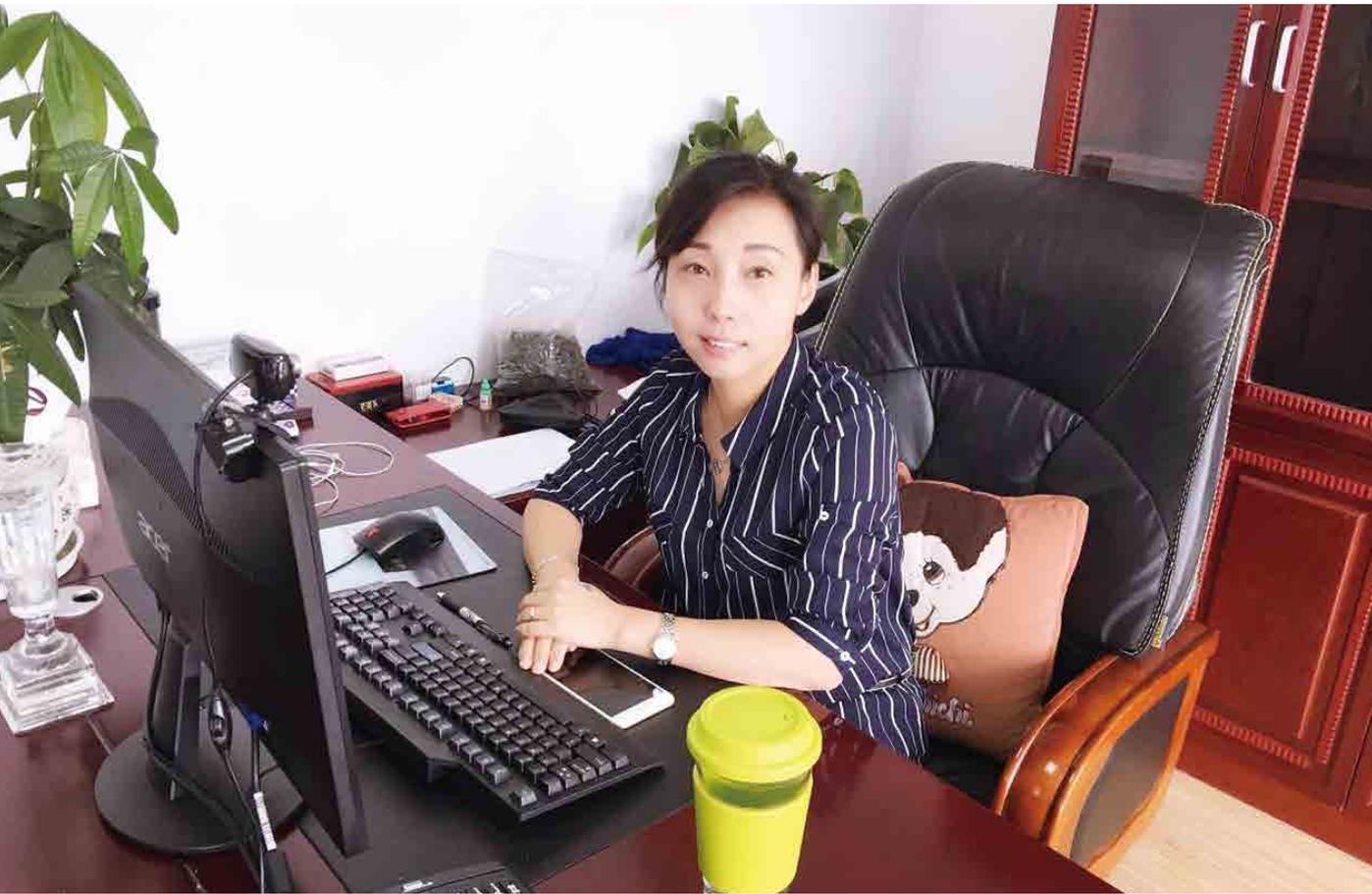
暄之后，客户最终说明来意，原来，这位客户曾接到过来自龙平的两次邀约，但因为曾在理财方面吃过亏，他起初并不愿意来，甚至对龙平的电话有些反感。然而，节假日的祝福短信、不定期推送的理财产品以及这个姑娘朴实的语言让这位客户慢慢对捷越、对龙平都有了一个还不错的印象，两个多月的沟通之后，客户决定来看看。机会总是更加青睐有准备的人，为了这次会谈，龙平早已做足了功课，谈话有条不紊地进行着，从捷越的股东背景到公司的运作模式，再到安全保证，整整三个小时，他们坦诚相待，相谈甚欢。放下心来的客户当即决定出借30万年安。有了好的平台，到位的服务，接下来，15万、20万、120万的业务也接踵而至。最终，龙平用实际行动证明了坚持的意义，一个个客户翩跹而至，龙平的业绩也徐徐上升。

有时，越是美丽的故事越会隐藏着些许遗憾。2015年12月，天气异常寒冷，而西区各个营业部的氛围却一片火热。随着农历新年的来临，年底的业绩冲刺也进行的如火如荼。此时重庆营业部的精英们，同样积极奋战在一线，为冲上业绩新高而努力着。就在这时，龙平却收到了患有乳腺癌的检查报告单。想着年底的冲刺目标，以及重庆即将到来的第一次正式的客户答谢会，龙平悄悄地把检查单藏了起来，跟大家一起积极的投入到了营业部的工作里，直到年底业绩冲刺

完美收官，大家都准备欢度春节的时候，她才一个人走进了手术室。手术后，龙平的身体明显虚弱了很多，有时在同客户电话交流时她甚至都说不出话来，但性格中坚韧自强的因素又致使她顽强的坚守在工作岗位。自强的女人最让人感动，一直陪在龙平身边的同事对她是既心疼又钦佩。

作为万千捷越人的缩影，到底是什么支撑着她拥有如此强大的内心？她微笑着说：“我们重庆营业部的发展，步履维艰，但是大家都在努力。我的同事们，都把心放在了工作上，尤其是很多老员工，他们不只把自己放在理财经理的角度去考虑问题，更多时候，大家更是站在整个重庆营业部存留发展的高度去思考。事实上，我们把捷越当成一个家，我们是这个大家庭的一分子，捷越这个家庭给了我们那么好的福利待遇，庇佑我们，把我们员工本身当做捷越的财富，作为家人，我们又有什么理由不去奋斗，不去证明自身的价值呢？”的确，三载时光，捷越人一路同行、一路见证、共同奋斗，早已成为团结奋进，亲密无间的一家人。捷越伴随着大家一路成长，她的每次进步都“越”动着每个捷越人的心房。

未来很美，时间很长，捷越，愿您谱写出更壮丽辉煌的篇章，捷越人，我们一起加油！



HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

普惠成航 风控为帆 ——访捷越普惠云贵分部 风控经理邹洁

■文 | 唐敏 捷越联合学习与发展中心

“捷越三年对我而言，不仅仅是事业上取得了成功，生活中我再一次做了妈妈，我家二宝是名副其实的捷越宝宝”，邹洁笑声爽朗，明媚的气息仿佛透过电话都能传过来。

邹洁，一个80后，两个孩子的妈妈，外表文静柔弱，内里坚韧强大，怀孕七个月挺着大肚子做实调，产假只休了两个月就重回职场。如果没有一颗女汉子的心是万万做不到的。

她也是捷越普惠云贵分部筹建期的“元老”，在2013年7月入职普惠昆明2店做副理的时候，整个分部只有两个人。“现在的职场是帅总（马天帅）亲自找的，可以说我

是一直跟着云贵分部成长起来的”，邹洁说起这段经历，满满都是回忆，言语中还透着一股小小的自豪。从2013年7月至今，邹洁和捷越普惠一样，一步一个脚印，聊起她和捷越的故事，邹洁似乎有说不完的话。

小小客服的晋升之路

回头看看邹洁之前的工作经历，从2009年2月开始在江西省联通公司做客服开始，就没离开过客服岗位，一方面是客观因素造成，一方面也是源于邹洁对这份工作始终抱有的热忱。

“在联通做客服，待遇不是很高，但收入稳定，工作也



捷越是个有前瞻性的公司，风控是永恒不变的关键点，我会在坚持风险把控的基础上，根据公司的战略发展计划，不断适应市场环境的变化，改变自己，挑战自己。



不累。但我很清楚，这份工作即便再做十年八年，也不会有太大的改变”，邹洁说。对这样一眼能够看见自己未来的工作，邹洁开始厌倦和恐惧，于是不顾家人的反对，邹洁从联通辞职了。

辞职后，2012年2月邹洁进入高柏资产管理有限公司做不良资产的电话催收员。做了一年以后，因为父亲和妹妹在昆明做生意，她也来到了昆明，进入昆明平安信保部，做SME客服（即企业贷款），入职两个月后，调任到昆明平安金碧营业部，开始做信贷业务。

“从SME调到信贷部门，工作流程上有了很大的改变，我要学习录单、签约、打催收电话。但当时没有人有时间教我，我的问题很多又会招人烦，当时的境遇其实挺惨的”，邹洁说，“于是我就改变策略，开始打催收电话。这个工作一定要有耐心，我那时候基本上从早上一直打电话到晚上九十点，周末一边帮家人看店一边打电话。”凭借着这股不服输的劲儿，邹洁用了一个月的时间，就挤进了云南地区平安客服的前三甲。

在平安的时候，吴名明和李保银就是邹洁的领导，一个是门店经理，一个是主任。当时吴名明设置的前后线奖励机制，每月有1000元奖励，包含各种指标，而邹洁每个月至少会拿800元。“吴总经常开玩笑说：邹经理虽然听不懂我说话，但是每到拿红包的时候反应特别快！”，邹洁不好意思的笑着说。

2013年7月，捷越普惠昆明营业部成立，邹洁也跟随吴总的脚步，和李保银一起加入进

来，开始了自己在捷越的三年奋斗时光。

满满回忆 写满幸福

作为筹建期的元老，邹洁见证了普惠云贵分部从小到大，从0到1的全过程，这期间有太多的故事，回想起来写满艰辛，但更多的是幸福收获。

“2013年7月初，云南分部只在昆明设有两家营业部，临时职场办公环境非常恶劣，两个营业部的人加起来也不过50人，就是在这样艰苦的环境中，帅总和吴总亲自授课培训，现在回想起那段时光，艰苦但我却很怀念”。邹洁说。

邹洁说，她第一次见帅总就是帅总来昆明找职场，她亲眼见到了帅总为了以更便宜的租金租到合适的职场而与物业的人讨价还价，帅总的实干精神深深打动了她。第二次见到帅总，是在十几天后的培训会上，毛坯房尘土飞扬、塑料板凳和50余名员工，在这样条件艰苦的临时职场，帅总、吴总和刘艳冬（捷越普惠广东分部副总）亲自上阵培训授课。“那时候我们对公司产品、签约流程、人力系统、远景规划等一无所知，帅总他们通过培训让我们对公司、对我们即将开展的事业有了了解，奠定了大家的信心”，邹洁说，“帅总讲述了他的个人经历，从一个平安的业务员到今天是如何一步步实现的，他的激情和精神感染了我们。我们喊着震天响的口号，唱着激情飞扬的歌曲，每个人的脸上都写满了对未来的憧憬和希冀。”

培训过后，虽然职场尚在装修，昆明营业部的工作已经热火朝天的展开了，为了业绩，





每一个人都拼了，大家紧张但却有序的工作着，似乎每一个人心底都有一个坚定的声音：我们一定会成功。

琐碎工作 平凡快乐

作为一名副理，邹洁平常的工作琐碎却重要。除了账单日的电话催收工作之外，还要肩负起早会的经营，总结问题宣导制度；召开二早（副理与客服在早会后的一个会议），安排客服一天的签约工作，分析逾期客户的具体情况，给出指导性意见；面签部分签约客户，严格把控风险；召开夕会，

总结当天工作情况；与前线进行沟通，处理前后线关系，保证工作正常运营……

除了这些管理工作，副理也会进行面签后的实调工作以及催收实地调查。邹洁在这两方面有着自己的体会。

对于面签后的实调工作，主要是针对一些存疑客户。这些客户的资料看似滴水不漏没有问题，但邹洁总是能从面谈中发现其中的蹊跷。在面签结束后，邹洁就会去实际调查一下客户的真实情况。“我记得有一个客户是航空公司售票的，当时面签的时候我就觉得有问题。客户走了之后，我直接去她单位调查，发现没有她说的部门，也没有她这个人，后来客户也承认自己作假了。”邹洁说，“对于这样的客户，我们是一定会拒单的。我们对于任何一个客户的态度都是十分审慎的。除了客服会进行面签，对于一些存疑客户副理还会进行二次面签。由于拒单涉及前后线的关系，十分微妙，需要巧妙处理。我们拒单都是有凭有据的，不会因为一个不确定的原因就拒单，但也不会容忍任何一个欺骗行为。”

而为了催收进行的实调工作，就更需要耐心和细心了。邹洁认为，客户之所以逾期，原因很多，对于一些客户不上门做调查，是找不到他逾期的真实原因的。只有找到客户真实的逾期原因，才能有谈判的资本，成功催收。

“曾经有一个客户借了一笔3万元12期的款。他当兵退伍后进入当地一所学校做后勤老师，工资加奖金一个月也有7000多元，也快退休了，本身的资质还是不错的。但从第7期开始这个客户就开始逾期了。于是我决定进行上门实调，了解客户的真实情况。”邹洁说，“经过调查我发现这个客户染上了赌博的恶习，家人和学校都不知晓。我在学校找到了他，从早晨一直和他沟通到晚上，抓住其害怕让家人学校知道他赌博的心理弱点，让其保证还款。通过一天的周旋，邹洁也顺利的拿到了客户当期逾期的款项。”后来邹洁还和这个客户成为了朋友，后面几期的借款也顺利结清了。

对于这份副理的工作，邹洁投入了十二分的热忱，她觉得有挑战也有收获。让她在人际关系相处技巧方面有了很大的提升，不仅仅体现在协调前后线关系，与客户沟通谈判的技巧也在点滴的日常工作中慢慢积累发酵。而这也让她迈上



了人生的另一个台阶，2015年1月1日邹洁升任普惠云贵分部风控经理，管理层面提升的同时，眼界也提升了。

普惠成航 风控为帆

升任整个云贵分部的风控经理之后，邹洁的生活发生了更多的变化：出差变多了，培训变多了，要考虑的东西也更多了。

“门店副理是现场管理，只需要对接一个门店，现场管理客服，对接经理和主任，把控好门店风控数据，处理好前后线的问题”，邹洁说，“而风控经理要考虑全局，了解各门店副理及经理的配合是否融洽，调动一切资源，围绕公司及分部的目标来开展工作，降低逾期率，团结一致完成公司的共同目标。”

在整个普惠有一个口号：风控第一、业绩第二。可以说风控就是盈利能力的体现，逾期或者坏账造成的损失会抵消利润。风控工作在整个普惠业务中，是在风险与收益之间寻找一个平衡点，让盈利最大化。“预防大于治理”，只有前期做好风控工作，才能保证公司健康的发展下去。

云贵分部的业绩之所以能够领先，一个关键因素就是风控做的好。“在销售方面我们加强对前线人员的风控培训，提高前线人员的风险意识和风险把控能力；在后线方面则主要是提高客服签约面签和电核的技巧，借后管理及催收技能”，邹洁说。

在做副理的时候，风控就是邹洁的主要工作之一，做了风控经理之后，这项工作变得更加突出和重要。

除了掌握各营业部逾期情况，提供改善措施，协助各营业部降低逾期指标，并督促改善进度之外；还要定期出具区域风险管理相关报告，针对区域或营业部风险管控情况，分析风险来源和影响，提供解决措施；进行副经理日常工作辅导，提高副经理的风险把控水平；优化后线日常工作，提升后线工作效率；另外还有大大小小各种培训需要她准备，诸如新晋客服训、储备副理训、晋级客服训、团队主任风控培训等。

所有这些工作都是围绕着一个核心：提高风控水平，提升业绩。

捷越未来 我的未来

普惠云贵分部从起初的2家门店50余人，到现在的17家门店600多人（云南9家，贵州8家）；资产从0到现在的10多亿；从2013年的业绩平平到现在全国销售第一……云贵分部一个脚印，稳扎稳打，不冒进也不畏缩。跟随云贵分部的发展，邹洁也收获了很多。从对P2P一点也不懂的小白，到管理整个分部风控工作的经理，这三年，邹洁成长了很多。

“我也有疲倦的时候，也曾经哭过，每到这个时候，吴总和李总总是能帮助我度过难关”，邹洁感激的说，“我的同事也给予了我很多的帮助，我很感激公司给我提供了这么好的平台，在捷越我找到了自己未来的职业之路。捷越是个有前瞻性的公司，风控是永恒不变的关键点，我会在坚持风险把控的基础上，根据公司的战略发展计划，不断适应市场环境的变化，改变自己，挑战自己。让自己成为一个更加专业的风控人才，成为一个更加综合的管理人才。”

HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

捷越普惠的首席“表姐” ——访捷越普惠广东分部 数据分析主管邓丹

■文 | 蔺虹 捷越联合学习与发展中心

邓丹，捷越普惠广东分部数据分析主管，80后，2011年大学毕业参加工作后，她就与Excel表格结下了不解之缘，她做出的Excel表格内容丰富，直观易懂，被同事们赞为“表姐”。“表姐”在同事们眼中可谓是人生的大赢家。

新行业新机遇

邓丹的第一份工作是著名的杉杉集团，而且是校招。初入职场，邓丹对未来充满希望，工作也很快得心应手，颇得领导赏识。但是，远在他乡为异客，父母的召唤和对家乡的思念，让邓丹不得已放弃刚刚开启的事业回到家乡。但是，家乡的工作机会远没有大城市多，几番碰壁之后，邓丹意外收到了刚刚成立的捷越公司的面试邀请。2013年是互联网金融行业爆发式地发展的一年，新成立的捷越求贤若渴。这一切，也许在别人看来充满了太多的不确定性，但在邓丹看来，只有顺应社会发展趋势的行业才能有如此大的爆发力。于是，她欣然前往东莞面试。幸运再次眷顾了邓丹，邓丹的面试官帅总（马天帅）有着丰富的识人用人经验，邓丹的勤奋好学让帅总觉得眼前这个小姑娘所具有的素质正是快速发展的捷越所急需的，邓丹正式成为捷越的一员。

事业起航

加入捷越是邓丹职业生涯的一次重要转折点，因为初创的捷越处处充满着学习机会。邓丹也以她勤奋好学的特质牢牢抓住了初创企业所特有的“福利”，业务技能得到了极大开发，并且赢得了“表姐”这一殊荣。

那时的捷越，普惠端还划分为“南区”和“东区”，邓丹所在的南区职能部门只有3个，人数从未超过10个，从



事业务管理工作的只有两人，可以说是一个领导一个兵。“一个领导一个兵”的管理模式，对邓丹来说是一件好事，因为她能够充分地得到领导吴培波的指导和帮助。吴培波对工作很投入，也善于沟通，这让邓丹获益颇多。那时的邓丹还有一个现在新人所无法享受的福利——这就是邓丹能够经常得到帅总的亲自指导。“帅总是从一线打拼上来的，经验丰富，而且想法很多”邓丹总结道。那时，捷越初创，普惠端只有15家营业部，帅总也“教得过来”，即使是客户经理训也要亲自参加，亲自教大家如何展业、如何抓住客户，邓丹聪明地将这些知识经验充分吸收，并融入到自己的日常工作当中。

公司和行业的快速发展，业务的不断增多，也为邓丹带来了越来越多的挑战。“在捷越你不用担心没有东西可学，公司发展得太快了，每天都有要学的东西”，随着新系统的建设和上线，邓丹需要沟通和协调的事情变得更加复杂，她开始在专业知识之外学习更多的沟通和管理技能，综合能力的提升是邓丹获得的又一大进步。

邓丹进步很快，但是公司和行业的发展更快，新店在不停地开、业务模式也在不停地增加，邓丹的学习路径也渐渐呈现出“双轨制”的特点——通过公司系统培训课程的“正式学习”和向优秀同事学习的“非正式学习”。邓丹很感谢公司为员工提供的终身式培训，这些培训将员工的入职前培训教育延伸到了走向工作岗位后的不间断式教育，并且高度重视。

“很多培训都是帅总亲自发起，亲自指导的”。邓丹学习的另一条路径就是向身边的优秀同事学习。公司的快速发展很快吸引了很多优秀人才的加入，他们当中不少都是来自国内知名企业，受过系统良好的专业教育。有了这些优秀人才的加入，邓丹的工作思路更宽了，也有了更清晰的榜样。“广东分部的副理刘艳冬，是帅总过去的老同事，有着国内名企的从业经验，对数据表格有很深的理解，经常会给我讲一些国内大的优秀公司的数据表格是怎样的，这样能很大地开拓我的思路，让我知道差距在哪里”。邓丹笑称自己成为普惠的首席“表姐”，刘经理功不可没。

在捷越收获爱情组建家庭

工作逐步稳定下来，并获得领导和同事的认可，这一切让邓丹颇有成就感。这一年，时任捷越普惠广东分部分部总的贾东升向邓丹抛来了橄榄枝，他告诉邓丹，即使邓丹不随

普惠总部搬去上海，公司业务发展迅速，他所在的广东分部也一样能够为邓丹提供广阔的舞台。邓丹负责公司数据的统计，她怎能不知道公司在短短两年内所取得的令同行望尘莫及的成绩呢？她也同时清楚广东分部发展潜力巨大，贾总待人真诚热情，并乐于无私分享自己的经验和教训。有了这个底，邓丹心理踏实多了。2015年4月“捷越普惠”总部迁往上海，邓丹一面为普惠总部的乔迁而高兴，一面满怀希望地迎接她在普惠广东分部管理部的新岗位。在新的岗位上，邓丹深刻感受到了公司发展壮大所带来的好处，个人综合能力得到了极大的锻炼。也就是在这一年，邓丹的爱情开出了美丽的花朵——她和自己心爱的人走入了婚姻的殿堂。

公司的快速发展为邓丹提供了稳定的职业发展通道，美好的爱情为邓丹提供了温暖的家，邓丹感到“条件都已经成熟了，我可以有自己的宝宝了”。2016年将是邓丹收获的一年，这一年她将收获自己的宝宝，并成功晋级妈妈。邓丹回忆来到捷越的这几年，她感到很满足：公司的成长带动着她的职业技能快速提升；领导为她提供的多种发展平台为她带来了职业满足感和坚守爱情的希望；公司充满人文关怀的环境也为她迎接初生的宝宝创造良好的条件。

2016年5月26日对邓丹来说注定是不平凡的一天，这一天是她的预产期，也是笔者发稿之日，祝愿邓丹生产顺利、母子平安！



邓丹很感谢公司为员工提供的终身式培训，这些培训将员工的入职前培训教育延伸到了走向工作岗位后的不间断式教育，并且高度重视。



热烈祝贺捷越联合成为 中国互联网金融协会首批会员单位

National Internet Finance Association of China



HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

信审菜鸟成长记

——访捷越联合授信评审中心
稽核专员田瑛

■文 | 简虹 捷越联合学习与发展中心



田瑛是一个活泼开朗的女孩，有着孩子般的天真笑容。相信谁也不会将这样一个活泼可爱的女孩和一脸严肃的稽核专员挂起钩来，可是田瑛不仅是捷越联合授信评审中心的稽核专员，而且业务精湛。进入捷越3年来，田瑛自己也记不清为出借人保卫了多少资金，只记得每为出借人保卫一笔资金时自己所收获的满满喜悦。

准菜鸟

初入捷越，田瑛发现捷越对风险控制要求之高远远超过了自己的想象，自己从事的信审工作专业度高而且又强调经验，自己的那点银行工作经验，在捷越连菜鸟都算不上，最多只能算是一个“准菜鸟”。

“既然坐到了信审的岗位上，那我就要为公司把好关，为出借人保卫好自己的财产”，田瑛首先对自己进行了重新定位，她要学习系统的信审知识，从上岗的最基本要求做起——背诵信审工作手册。工作手册里记录了前辈们从事信审工作的种种经验，被誉为信审工作的“圣经”。背诵“圣经”

并不容易，“我那时候是上班背、下班背、坐在地铁上背，睡觉还能梦见考试不过关，自己吓出一身汗来”，谈到刚到捷越背诵“圣经”时的情景田瑛还记忆犹新。功夫不负有心人，大概背了一个月，田瑛觉得心里有点底了，顺利通过了信审基础知识考试。但考验并没有就此结束，还有更难通过的实操考试等着她。

如果说信审基础知识考试，通过死记硬背、下蛮力总有一天可以通过，那么实操考试没有一定的悟性和练习很难达标。实操课程是对基础知识的运用，更强调经验和实务，捷越为了保障课程质量和员工的实际上手能力，采用的是一对一的个性化教学。对一个个性化教学虽然费时费力，但是能够有效提高员工的信审质量。对于实操课程田瑛不敢怠慢，平时注意老师的一言一行，遇到不懂，就一趟一趟跑去问主管，同事们都笑称“你座位底下那块地都让你踩出沟来了。”田瑛没有不好意思，因为她有更高的理想——她要成为一名合格的信审员，要保卫公司和出借人的财产。那时田瑛连吃饭都不放过和同事讨论业务的机会。“人的潜力果真是逼出来

的啊！我感觉那时自己进步很大，自信心和成就感也就有了”。功夫不负有心人，田瑛终于顺利通过了实操课程，可以上岗了。

菜鸟上岗

刚刚走上信审工作岗位，田瑛还是一名地地道道的菜鸟。此时的她“诸事不顺、压力极大”，一天只能审核一个单子。面对如此成绩，田瑛委屈极了，“自己明明这么努力，怎么还是没效果？”。委屈的她找到强哥（授信评审中心总监助理李强），这个她最信任和依靠的人。强哥从事信审工作经验丰富，也能站在对方的角度考虑问题，每次给田瑛的小伙伴们分析问题都头头是道让人心悦诚服。这次也不例外，强哥首先帮田瑛分析了她实际工作当中存在的优点和缺点，又从自己的实际经验出发给了田瑛改进工作效率的建议。田瑛很感谢强哥这种实话实说，既不回避问题，也不夸大成绩的风格。经过这次谈话，田瑛觉得强哥对自己工作中存在的问题总结得很到位，也在强哥的建议下试着总结成功的经验和失败的教训。几番下来，田瑛的工作效率有了质的飞跃，从最初的每天只能审核1单、2单，到后来的7单、15单、22单……田瑛心里由衷地感谢强哥不仅能“授人以鱼”，更能“授人以渔”。

2014年公司业务快速发展，营业部数量从几十个发展到上百个，每天的进件量呈几何倍数地增长，田瑛和她的小伙伴们身体和心理上的压力已经到达了极限。“那时天天加班，我每天不到八点就到公司了，晚上八点半才下班。一天工作

12个小时，连水都不敢多喝，尽量少上厕所。那时，我们最大的休息就是大家一起吃午饭。午饭时间也不耽误讨论工作。大家讨论得热火朝天，这也是大家一天当中最快乐的时光。”田瑛回忆道。虽然工作量爆发式地增长，但捷越对工作质量的要求没有一点降低。“那时，我们经常开会，强哥特别好，每次都把我们共同的问题总结出来，拿到会上讨论”“对于别人的个别错误，强哥一般都是会下单独说，尽量不占用大家的时间。”“强哥对我们下属真是很体贴，很能站到我们的角度想问题。”每每提到强哥时，田瑛总是流露出敬佩和感激之情。

菜鸟变老鸟

经过一年多的历练，田瑛也逐渐由信审岗做到了稽核岗，这时的她不仅要将自己的本职工作做好，也要将自己的经验传授给新人。“老人带新人是信审中心的光荣传统，”田瑛自豪地说，“信审中心氛围好，如果你遇到问题了，无论问谁，他都会毫不保留地告诉你。”对于带新人，田瑛谦虚地说“我也没有什么经验，我就是以自身成长经验，实事求是地告诉他我曾经遇到的挫折和面临的困惑。”其实，田瑛是一个很有心的姑娘，她很理解新人刚入职所面临的困惑和无形的压力。每次带新人，她总会设身处地帮助新人尽快融入公司这个大家庭，也会效仿强哥帮助新人总结经验教训。每次吃饭，田瑛总是主动叫上新来的同事，“让他多参与我们的午餐会，多听听其他人的经验，对于上手工作和融入集体都很有帮助”，田瑛说道，“我们公司氛围比较团结，这样对于新人融入集



既然坐到了信审的岗位上，那我就为公司把好关，为出借人保卫好自己的财产。



▲授信评审中心大家庭

体很有帮助。”除了帮助新人尽快融入集体，田瑛更重要的是帮助新人早日适应工作，尽快上手。

捷越信审工作的上岗流程是“基础知识学习——基础知识考试——实操学习——实操考试”。对于基础知识的学习和背诵，田瑛自己有很深的体会——这对准确高效完成信审工作意义重大。每有新人，田瑛总是举例子、打比方让新人能够在理解的基础上深度记忆大纲。新人通过基础知识考试，田瑛发自内心的为他们高兴。对于实操部分的学习，田瑛知道仅靠死记硬背根本无法达到效果，更多地要靠实践和分享，田瑛就将个人成长经历分享给新人。对于新人，田瑛一向以鼓励为主，“这要感谢强哥，强哥在我成长的过程中总是鼓励我、支持我；现在我也要鼓励和支持其他同事”

从2015年下半年起，公司要转型做综合金融服务平台，产品越来越多元化，新人越来越多、要学的也越来越多，这时强哥对新人的培养要求也逐渐变为“制式化培养+个性化辅导”的新模式了。田瑛也要站上讲台，为新人提供标准化

的培训了。初次培训，田瑛没有经验，似乎一节课根本不够用，她觉得有太多东西要讲了。可是，飞速奔跑的公司、急剧扩张的业务、急于成长的同事……都让她觉得时间的宝贵，不容耽搁。几次培训下来，田瑛就发现其实很多不好表达的知识完全可以画在PPT上，这样简明易懂，同事们吸收也快。田瑛培养新人进步很快，她把这一切都归功于善于总结过去的经验和教训上，更感谢传授给她这一技巧的强哥。

后记

历时三年的锻炼与培养，田瑛不仅在业务上有了突飞猛进的提高，而且也更富有责任心和同理心了，她很感谢与捷越一起共度的时光，感谢自己遇到了一个好领导、碰上了好平台。她由衷地为公司取得的成绩而自豪！“年度诚信互联网金融品牌”、“中关村高新技术企业”、“互联网金融诚信示范企业”、“金融服务行业TOP10”、“AAA级信用企业”、“入选互金行业白皮书经典案例”……每一项公司荣誉的获得，田瑛觉得都有自己的一份力。IV

HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

跟着捷越一起奔跑

——访捷越联合产品运营中心
销售支持部经理王雅楠

■文 | 蔺虹 捷越联合学习与发展中心

独立、自信、敢于向传统宣战，在王雅楠这个80后身上表现得特别突出。2013年6月王雅楠不顾亲友的反对放弃稳定的工作，几经辗转来到了初创的捷越。与过去的稳定单调的工作相比，创业中的捷越充满活力和挑战，这一切都令王雅楠欣喜不已。

最正确的选择

王雅楠自认比其他同事更加“幸运”，见证和亲历了公司筹建和壮大的全部过程，其中有苦有甜，但更多的是看到自己跟随公司脚步快速成长的过程。加入捷越正值6月，正是公司筹备和创立的日子，公司人手有限，但事情却很多，同事们紧张而又有序地忙碌着。王雅楠也体验到了一个人当两个人用的艰辛，但是王雅楠心里却是幸福的，因为在捷越她感受到了领导与同事的信任，也承担了更多的责任，她为自己有更大空间施展才华而高兴。公司初建，王雅楠所在的运营部只有9个人，其中还包括副总裁袁成龙。小到宣传海报的文字整理，大到合作章程的拟定，都需要这9个人来完成。王雅楠认为这是自己接受锻炼的一个好机会。公司海报



需要制作，王雅楠主动承担起了海报制作的支持工作。但是，隔行如隔山，从未做过海报的王雅楠遇到了意想不到的困难。海报材质是否符合公司要求、海报主题是否清晰，甚至文字内容是否规范都是王雅楠需要考虑的要素。海报文字一遍一遍地核实、疏漏一遍一遍地指出、画面一遍一遍地调整，王雅楠终于在晓婷总、袁总等领导的指导下做出了自己的第一个海报。王雅楠深深佩服眼前这个年轻的副总裁，没有架子、思维严谨、考虑问题周到，总是乐于跟同事分享他的经验和教训；她也很感谢袁总无论工作多忙，总是能够耐心倾听她的每一个想法、建议，即使她出现工作的疏漏也不曾苛责，这是她在以前等级森严、分工明细的大企业里所不曾感受到的。初次尝试的告捷，让王雅楠的自信心和实现自我的愿望更加强烈起来，她愿意承担更多的责任，尝试过去不曾尝试过的工作内容。王雅楠觉得选择捷越是她多年职业生涯最正确的一次选择。

工作中学习 学习中进步

随着公司筹建工作的完成，王雅楠的工作重心也逐渐转

向了熟悉的领域——销售支持，但是在捷越所从事的销售支持完全不同于过去所从事的销售支持——在过去公司分工太细，自己只能从事其中很小的一部分，每天所进行的都是简单重复性的工作；而现在王雅楠将从事理财客户从出借申请到债权转让整体过程中与销售支持密切相关的一系列工作，这使她对销售支持工作的理解更加深入，也更能从全局的角度考虑问题了。工作完整度的提升，让王雅楠感受到了工作的乐趣；而工作技能的提升，则为她带来了巨大的成就感。王雅楠所从事的工作需要大量使用Excel表格（由于前期没有系统支撑，大部分工作需要使用Excel），而恰好王雅楠的领导袁成龙是Excel高手。背靠着Excel高手的王雅楠自然受益不少。“有了领导们的指导，我Excel技能长进了不少，工作效率一下提高了很多”王雅楠这样总结道。其实，对王雅楠来说，她从袁总和邢总身上学到的不仅仅是Excel技能，更是一系列的工作方法。“学习的系统性和全局性，是我过去很少考虑的，而袁总从全局着眼，建立知识结构图的学习模式让我受益匪浅”王雅楠感慨不已。其实，做为团队领导的袁成龙，他深知“授人以鱼不如授人以渔”，他要为团队成员的长远发展考虑。

随着公司业务爆发式的发展，王雅楠的工作内容也逐渐发生着改变。王雅楠所支持的营业部由几个发展到几十个，



正是在公司的成长壮大中，王雅楠不断学习、不停地完善自我，最终实现人生的成长进步。



所要处理的数据量也远远超出了她个人的能力范围，人手的增加成为了必然，但是能不能带好新人，王雅楠心里没有底。初次带新人，王雅楠压力很大，她深知一个好领导对下属意味着什么，对公司又意味着什么。初次与新人沟通王雅楠不知道该说什么，这让她很有挫败感。令王雅楠庆幸的是，她有一个好领导，关键时刻她要向邢总（产品运营中心总监助理邢博君）求助。邢总与人沟通总能够站在对方的角度考虑问题，并能让对方心悦诚服地接受建议。邢总的沟通方式让王雅楠很受启发，沟通能力也得到了极大的提升。随着王雅楠肩上责任的增加，除了带好新人，王雅楠还要更多地考虑销售支持工作如何能更好地服务一线销售和领导决策。王雅楠这时想到了用数据说话，2014年开始她在给领导和同事的报告中增加了数据分析环节。虽然这只是简单的数据分析，但却是王雅楠提供销售服务支持工作的初步探索，王雅楠坚信通过她的不断努力，将为公司销售服务地更好。

跟着公司奔跑

加入捷越的三年，对王雅楠来说无疑是成功的，她深感只有向公司奔跑的方向不断努力、不停地学习才是进步最快的。王雅楠很感谢自己遇上了好领导，无私地分享他们成功的经验；也很感谢自己的同事，总能很犀利地发现可供改进之处；但是，她更要感谢的是公司的成长壮大为她提供成长的平台。经过三年的努力，公司已经从只有几个营业部的初创公司，发展成为拥有数百家门店的较为成熟的公司；业务模式也从单纯的P2P，发展成为拥有基金、信托、私募等多业务模式的综合性理财平台；内部职能管理也从最初的基本管理职能，发展为市场宣传、学习与发展、内控管理等多职能的精细化管理。正是在公司的成长壮大中，王雅楠不断学习、不停地完善自我，最终实现人生的成长进步。IV



▲产品运营中心拼搏的一家

▼ 客户服务中心温暖大家庭



HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

不忘初心，奋力奔跑

——访捷越总部客户服务中心有感

■文 | 闫昭 捷越联合学习与发展中心

“这儿布置的可真像一个家”，一踏进捷越总部的客户服务中心，小编心里不由得暗暗赞叹，颜色清新的墙壁、节日的剪纸、贴满图案的柜子、一张张年轻的脸庞……无一不向我们昭示着这里浓浓的温馨和朝气，“我们这儿确实就是一个温暖的大家庭，在捷越工作，幸福感爆棚”，客服部这个笑起来眼睛就弯成小月牙的姑娘申丽薇说。

归属感与成就感并存

“客服？嗓音甜一些，脾气好一些就可以了嘛”——提起客服，可能有些人会这么说，可几次实地走访捷越总部客户服务中心之后，小编才发现，这份看似简单的工作里，却蕴含着太多的不简单。

虽然是个九零后，但在客服这个行当里，申丽薇也算得上是个不折不扣的“老人儿”了，谈起这份工作，她颇有感触，“客服看似是一份比较沉闷的工作，看不到跟你交流的对象，每天面对的就只有一部冷冰冰的电话机而已”，然而谈话间，申丽薇却毫不掩饰她对这里的喜爱，“同样是做客服，但是

捷越比以前的工作氛围好太多了，最大的变化就是能开心的工作了”。从来到捷越的第一天起，经历了新员工培训、素质拓展，申丽薇很快就融入了这个和谐的大家庭，“在这里，认识了很多新同事，我们互相拥抱。收获最大的就是成为捷越一份子的自豪感和归属感”，她笑得有点腼腆。确实，这里真的太有家的感觉——每两周一次的“家庭日”里，大家会从家带来一份自己做的菜与每个人分享；每逢有员工过生日，都会享受到客服中心为其精心安排的温馨生日会；当然，更有定期的拓展、每月会有的培训以及每季度会有的团建，在“邻家大哥哥”程睿程总的带领下，这里没有针芒相对，在这里，大



家一起面对问题、共同排解压力，从客服中心这个大家庭里散发出来的温暖气息，给每位员工增添了一份坚持下来的勇气。

客服电话，可能大家都打过，为了图省事，很多人都是急匆匆略过所有的提示音，直接按下人工服务选项，“滴”声结束后，就急不可耐地把所有对产品的疑惑、不满甚至愤怒一股脑的抛向电话那头的客服姑娘，稍有不满意，便扬言的要“投诉”，面对着这样一份不算讨好的工作，客服部的另一个姑娘付宁却心态良好，“没有为什么，我就喜欢这个职业，可以为公司服务客户，提升公司形象，争创业内服务第一”，这样坦然且专业的回答让我们不禁对眼前这个打扮时尚的女孩儿敬畏起来，付宁和申丽薇的岗位都是VIP客服专员，她们每天面对的大多是四十五岁至六十岁的客户，他们恰恰是最为关注身体健康也是最容易发生头疼脑热的一类人群，而如何与这类客户群进行有效沟通呢？申丽薇总结出来三点：耐心的态度、细致的语言关怀以及适当的音量。当被问到这份工作的成就感时，申丽薇和付宁相视一笑，“能帮到别人就很开心，可能这在别人看来很微小，但对于我们来说已经很满足了，积少成多嘛”。



急客户之所急，忧客户之所忧，一点一滴的帮助就能让这些善良的姑娘们欣喜不已。两个月前，一位黑龙江的客户在拨打捷越客服部的电话时，不经意间透露出脸上长了一个黑斑，然而客户自己并未当回事儿，正所谓说者无心，听者有意，接电话的同事听完他的描述之后感觉事情可能并没有那么简单，将客户的电话转接到服务商之后，客服中心的程总就一直在关注和跟进这件事儿，着手安排人员对客户进行回访，得知该客户要一个人来北京挂号就医时，客服部还积极与服务商进行沟通协调，安排了专人陪同，“整个过程我一直揪着心的，因为如果这位客户的病情不乐观的话，结果会不太好。”回忆起那件事情，付宁的情绪还有点低落。紧张的几天等待之后，医院的检查结果出来了，这位黑龙江客户脸上长的果然并非黑斑那么简单，而是一个恶性肿瘤，

所幸及时在协和医院做了手术，手术的结果也很成功，而这位客户也通过客服中心这个端口看到了整个捷越的责任和效率，感动得表示：“希望以后能继续与捷越这样专业和人性化的公司合作！”

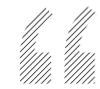
做客服，我们是认真的

“叮铃铃……”“您好，请问有什么可以帮您？”这是捷越客服部每位客服人员每天接起电话的标准话术，处在这样一个每天都与客户直接沟通的部门，他们的一举一动也往往最能反映公司的形象，想要在一个仅凭声音就能取得客户信任的岗位上有所成就并非易事，为此，申丽薇扎扎实实的做起了功课，“拥有一副甜美的嗓音仅仅是做到了入门的第一步，因为你不可能仅凭着这副好嗓子信口开河”。由于做会员咨询，除了对公司相关业务熟记于心之外，有相关医疗知识傍身更能在回答客户问题时从容不迫，“因为有些客户打来电话时，只是说身体不舒服，但他们并不知道自己到底是怎么了，这时候我们就需要根据客户的模糊描述对他做一个基本的医疗判断，记录在工单上，然后才能做下一步的服务商对接”，本来就对医疗养生知识感兴趣的申丽薇这下可算是一头扎进了这个领域里，“我会去看一些保健方面的书，并会用心地做一些笔记和总结”，当听到小编说学习与发展中心将要举办一场关于中医养生主题的大讲堂时，申丽薇一直微笑的小月牙眼睛忽然张得圆圆的，“如果时间允许的话，我一定要去听！”从生活中发现兴趣点，又从兴趣点出发去提升工作，九零后的小小年纪就开始关注养生，这真的是“乐在其中、获在其中”。

“做客服，我们是认真的”，别看客服部的同事们平时都嘻嘻哈哈的，但干起工作来，都十分认真。据了解，招聘时，客服部来面试的人很多，但并非所有人都有资格入行，“踏实”和“责任心”是必不可少的。通过笔试、口试以及综合测试后方能入职，而入职并不代表着结束，更像是一份严肃使命的开始，为期22天紧锣密鼓的培训更是让他们认识到这份工作的复杂和严谨，而通过严格的听证会之后，一名客服人员就正式入组工作了，为了让她们迅速地进入状态，客服中心还给每一位客服人员配备了指导人，“有不懂的随时问”，对待每一个客户的电话，任何一个小小的疏漏都不允许发生，“遇到不确定的情况时，哪怕是让客户稍等下去查资料也不能想当然地说”。除去捷越客服部和向上客服部之外，客户服务中心还设置了协同管理部、质培管理部以及支撑管理部三个部门，它们的设置就切切实实地为客服部正常的运营工作保驾护航，几个部门协调配合，使得整个客服中心有条不紊的运转着。“大家平时亲如一家人，都是哥哥姐姐的叫着，但真正谈起工作了，一定是认真的”，说到这里，申丽薇和付宁都一脸严肃。

客户虐我千百遍，我待客户如初恋

“爱一份工作，才拥有了做好这份工作的可能，我想我真的是喜欢这行”，当被问及为什么选择客服作为职业时，付宁略微沉吟之后给出了答复。然而客服这份工作并非接电话那么简单，“真的会有客户打来电话，二话不说，直接开骂的”，面对这样的情况，良好的心态和换位思考是制胜法宝，“要说丝毫不受影响也是不可能的，喝口水缓缓，或是楼道里透透气，心态就调整过来了”，毕竟很多客户带情绪的发泄都是因为逾期情况而内心着急，“学会换位思考吧，如果是我遇上这种情况，没准儿还不如他呢”，付宁的回答更加直接。除了软声细语地安抚，这些客服部的同事们也会非常理智的保持耐心对客户进行疏导。付宁告诉我们，碰巧在采访的当天上午，客服部就接到了来自于同一位客户的七通电话，而且前六通都是纯粹的情绪发泄，“什么都不说上来就骂人吗？”小编闻言不禁脱口问到，“是啊，应该是客户逾期未正常还款，情绪上有点失控，当时值班的是四个人，连续六通电话，这样算下来，有同事还接到了不止一通。”小编又没忍住追问了一句：“那你们能忍受得了吗？”她俩给出的回答却非常理智：“没什么的，其实他也不是针对我们个人，我们也只能安抚，但安抚归安抚，原则是原则，公司的规定还是要严格执行的，骂人只是他情绪的发泄，发泄之后，我们还是要引导他去解决问题的。”据了解，客户服务部的这些同事们大多是九零后的“小朋友”，但从他们的言谈举止和工作态度上，我们并不能看出来一丝一毫的骄纵和不堪一击，“工作上的情绪不要影响生活”，这是他们经常互相告慰的话语，“都是年轻人，有问题还是发泄出来好点，



在这里，认识了很多新同事，我们互相拥抱。收获最大的就是成为捷越一份子的自豪感和归属感。



交流交流困惑，分享分享经验，慢慢地就好起来了。”由于工作的特殊性，客服人员坚决不能带着情绪上岗，“如果情绪还没平复，主管会要求我们暂时离开工位，喝杯水冷静一下，确保回归到最佳状态之后，再投入到下一通电话当中去。”诚然，客服就是这样一份需要极高专业素养的工作，面临或情绪失控或刻意刁蛮的客户，他们总能用温柔的话语让人平静下来并引导你转移到解决问题的方向上去，“很多可能最初带着情绪来的人，挂掉电话的时候都是满意的。”采访中，付宁向我们透露了一个行业小知识，在业内比较权威的人才管理专业测试PDP中，有过一年以上客服工作经验的人测试结果都是“考拉型人格”：他们的共同特质为平易近人、敦厚可靠、避免冲突与不具批判性。这样的性格描述，不正是客服人员所必需的嘛，“有的人在做客服之前可能不是这个性格，但它真的会让你的发生改变”，付宁笃定的说到。由于捷越的分公司经理和客户会不定期来总部参观走访，因此客服部的这些同事们又有了一项新的工作内容——商务接待，申丽薇表示：“除了声音条件外，表情也要到位，还让我懂得了很多商务接待的礼仪，这也是来到这里我的成长”。

“客户虐我千百遍，我待客户如初恋”这是在捷越客户服务中心同事们之间广为流传的一句话，他们是这么说的，更是这么做的。既然选择了这一行，就要时刻保持一颗无比虔诚的心行走在路上，“记得来捷越后接到的第一通客户来电，当时的我特别紧张，好在那位客户特别有耐心，还一直跟我说谢谢”，提起这件事儿，申丽薇至今仍心存感激和庆幸。“不忘初心，方得始终”，恰逢6.18捷越三周年的契机，客服部的同仁们与公司一起，携手同行，正在向着前方奋力奔跑！

HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

捷伴 3 载 越动而行

——捷越财富北区、西区 三周年司庆活动掠影

6月17日早上10点，捷越北区财富各营业部早早连接好了网络视频，10点各营业部通过网络连线北区管理部，北区财富总裁王兴军通过网络视频发表了热情洋溢的感言，总结过往，继往开来。随后，各营业部经理分别致辞，各营业部为员工发放6·18专属福利，包括马晓军总裁的一封信、司徽等有纪念意义的礼物。在礼物交换环节，营业

部员工兴奋的交换着礼物，分享着彼此的快乐，大家还现场制作了饺子和蛋糕，在欢声笑语中庆贺属于我们的节日。

这边北区财富的同事们热闹的庆祝着，那边西区财富的同事们也不甘落后，各种司庆活动轮番上演，大家在活动中总结过去，展望未来，为捷越取得的成绩喝彩，也为捷越精彩的明天加油！



北区管理部



西安一、二营业部合庆三周年

献礼 6·18

6月18日，天南海北的捷越人迎来了我们自己的节日——捷越三周年生日，在这一天，捷越总部、捷越财富北区、捷越财富西区以及捷越普惠各营业部举行了各种不同类型的庆祝活动，共庆捷越三周岁生日。

福州营业部



哈尔滨营业部



牡丹江营业部



潍坊营业部



绥芬河营业部



青岛第三分公司



吉林营业部



烟台开发区营业部
互换礼物环节：哇哇，挑中招财进宝的发财猪！必须发发发！



大连营业部



长春 4 营业部
把财神都请来啦！



齐齐哈尔营业部
饺子像元宝一样预示着财源滚滚，捷越越来越好。



大庆 1 营业部



北京营业部



长春 6 营业部



烟台营业部



南京 3 营业部

鸡西营业部

溧阳营业部

南京 2 营业部

威海营业部

枣庄营业部



敦煌营业部

丹阳营业部



南京 4 营业部

厦门营业部

捷越创业三年整，风雨历程露峥嵘。
 风雷激荡五湖春，四海同庆蓝图宏。
 捷思致诚高朋满，执信以越业界颂。
 宏伟业绩腾紫气，再谱华章属象雄。

——捷越财富北区烟台营业部经理 王守斋



西安一、二营业部合庆三周年

沈阳营业部

南京 2 营业部



捷越普惠苏州营业部

2015年9月8日，我有幸加入捷越普惠苏州营业部，时间飞逝，转眼已经过去了10个月，我也在捷越感受了一年四季的变化，看到了捷越不断创新的历程，在行业的起伏中始终保持初心不断向前。还记得刚加入捷越普惠苏州营业部的时候，入职之初只有我和同事桂莲两个人，当时一天的进件量接近20单，签约量也在6个左右，工作压力和工作强度特别大，我们又是新人，录单签约有很多地方不懂，幸亏有副理和经理的鼓励和支持，很感谢当初那段忙碌的日子，让我这个职场菜鸟在充实的工作中迅速成长，捷越普惠苏州营业部也逐渐发展壮大。我们都在追随着捷越的脚步，不断向前。2016年6月18日，我陪着捷越度过了第一个生日，在未来，希望陪着捷越度过更多的生日，捷越加油。

——捷越普惠苏州营业部刘芳



2015年12月1日，我来到了捷越普惠呼和浩特分公司。没有来捷越之前，对P2P行业我犹如白纸一张，懵懂无知。但是这半年多的经历使我深深了解到了捷越公司的魅力与捷越人的风采。

没有来到捷越我就不会有发光的今天，没有来到捷越我就不会结识这么多五湖四海的朋友（客户），没有来到捷越我就不会像今天这么能说会道，没有来到捷越我就不会懂得这么多关于金融的知识。正是因为来到了捷越，我的生活才发生了翻天覆地的变化，我也产生了质的飞跃。同时我们捷越人的精神也给我带来了深远的影响。

刚来到公司的我对于业务方向、业务流程一无所知，难免遇到各种各样的困难。只能靠多问、多听、多看来慢慢沉淀自己，指望有朝一日自己也可以做到老员工那样，做一个业务突出、能力突出的捷越人。而且公司对员工的奖励制度也屡屡推出。不论是早先的进件奖励，放款奖励还是如今的奖励制度都大大推动了大家的工作效率，工作激情。

总之，通过来到捷越工作的这几个月经历，我发现自己有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的利益为重，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识，提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

——捷越普惠陕甘宁分部呼和浩特营业部 肖慧龙



捷越普惠陕甘宁分部
呼和浩特营业部

捷信盈

捷诚信业·盈益丰祥



更多详细信息，
欢迎到店垂询。

本平台提供的各种出借信息及资料仅供参考，出借人应依其独立判断做出决策。出借有风险，请谨慎出借。



<http://www.jieyuechina.com> | 全国客服热线：400-165-1188



HAPPY BIRTHDAY
TO JIEYUE!

奔跑吧！捷越人

——捷越联合三周年
奥森趣味赛活动侧记

■文 | 徐菲 捷越联合市场宣传中心

北京奥林匹克森林公园南广场上正在进行着一场异常激烈的加赛。参赛的双方就是刚刚在奥森趣味寻宝赛中比分并列第一的两支队伍。围观的各支队伍将这场加时赛围的里三层外三层，都想见证这场冠军争夺战的实况。最后，“不二冠军队”以2分只之差惜败，“帅哥队”斩获冠军。

随着冠军队伍的产生，奥森趣味赛也圆满得落下了帷幕。





2016年6月1日，市场部的小伙伴们接到了任务，要为庆祝司庆活动准备一系列的庆祝活动。如何让尽可能多的捷越同事参与到活动中，更能从中玩出乐趣，玩出意义，玩出战斗力，市场部的小伙伴们绞尽脑汁。体育特长生出身的王迪提出了最初的运动会方案，但因为场地租用限制、趣味性低等因素被否定了。经过筹办小组热烈的讨论，很快我们又提交了第二版趣味赛方案，这一版算是安全过关了，接下来就是各项筹备工作的落实和最关键的游戏设计环节。

6月12日，距离奥森趣味赛还有5天的时间。初入夏的北京已经达到了摄氏30多度，顶着正午炎炎的烈日，市场部准备奥森趣味赛的同事又踏进奥森踩点了。这已经不是我们第一次来奥森踩点了，为了能设计出更加有趣的比赛，画出更加准确的任务书，找到更加合适的集合、照相、活动场地，项目组已经前前后后多次往返奥森了。

经过三次的踩点，我们基本确定了活动的任务书和方案，接下来就是号召全员参与了。

6月15日晚10点，最后一份任务手册打印完毕，明天就要给志愿者和所有队长开会了，王迪在做着最后的准备和确认工作。这已经是她连续第5个加班的夜晚了，好在因为要布置周年庆的环境，市场部的很多小伙伴都还在继续奋斗忙碌，大家相互作伴相互鼓励着。

6月16日下午，A座10层的会议室被奥森趣味寻宝赛的志愿者们挤得满满登登，策划小组开始布置现场任务。“请大家看图，12点钟方向需要2组拿海报的志愿者，谁愿意拿海报”，“9点钟方向，1号电话亭，2号电话亭，中心点，都需要志愿者……”任务全部布置完毕，总策划王迪反复和

大家确认是否清楚每个点的比赛规则，是否明确自己的站位，是否记住自己和谁一组。当然还要不断地强调着，这可是一级机密，决不可对同部门组内的成员泄露任务和方位。志愿者们也随声合着“放心吧，绝不泄露”！看着大家积极配合，我们一直吊着的心也总算放下了一半。紧接着，各组组长也积极响应号召，各个准时参会赛前说明会，本来策划小组不打算在比赛前公布任务书，但是在大家的各种“审问”之下，策划组还是没能招架住，简略的公布了任务书中的游戏规则，这可好，刚公布完第一项“找财神”的游戏规则，各位组长就开始各种结盟、建群、发照片，讨论的不亦乐乎，这下可急坏了策划组的同志，完了，晚上回去又要改任务书了，但是看到组长们的热情，卯着劲儿要争取名次的劲头，我们心里也是极大的安慰和鼓舞。

6月16日晚10点，市场部的打印机还在嗡嗡地运转着，由于下午各位组长的积极拆招，策划组不得不临时调整了任务书，不仅调整了“找财神”的条件，临时增加了要有袖标的条件，还调整了其中2个电话亭的位置，往里延伸了几百米的距离。改设计图、打印、装订、最后确认全部题目封装，策划组在做着最后的准备，这也是我加入捷越的第一次大活动，心里不免有些紧张，确认再确认，剩下的只有祈祷明天一切顺利！

6月17日一大早，把自己梳洗打扮整理干净，带着既兴奋又紧张，还有丝丝甜蜜的心情上班了。捷越三周年司庆筹备小组经过近1个月的努力和辛苦，所有的惊喜和结果就要在今天揭晓了。迈出电梯被满眼壁画惊艳，行政的小伙伴们也早早准备了蛋糕和花篮，人力资源小伙伴们准备的礼品也送到了办公桌，今天的捷越真是美得没谁了！

顾不上太多的享受这幸福的时刻，我和王迪就拖着物料奔向奥森，做最后的准备。

6月17日中午11:30，顾不上吃饭，我和王迪开始搬水，插旗，帖地标，检查物料，对着任务书做最后的流程确认，一切准备就绪，就等待比赛的正式开始。还不到下午1点钟，穿着捷越统一司庆文化衫的同事们就络绎不绝的从地铁口涌出来。首先是志愿者签到，协助发水，发袖标，工作忙碌却有条不紊。之前，我们还担心会因为迟到而推迟比赛开始的时间，但是没想到，不到2点钟，所有的参赛队伍就已经集结完毕，就连各位领导所在的总监队也提前到场。作为本次活动的总策划，王迪同学的内心现在是崩溃的，因为她要做开场主持了，小伙伴们你们看出来了吗？她可是紧张到连连忘词。各队组长的开场介绍也是各有高招，但最统一的内容还是结盟！

14:30，志愿者都上车了开始排兵布阵，直到下车的前一刻，各位志愿者才知道自己到底是不是有题目的那一组，在车上，我反复叮嘱裁判和志愿者们，不能太难让大家找不到你们，也不能太简单暴露太快，这若即若离的尺度还真是不好把握，难为了我们的裁判和志愿者们了。

第二批裁判和志愿者还没完全就位，在南门等待的各支队伍已经按捺不住激动的心情，纷纷开始向两边进发了，没办法，还在半路送人的我们，只能临时调整任务，把第四、第五号电话亭临时做了调换。最后将中心加分点的裁判志愿者送到位后天空已经是黑压压一片，远处开始电闪雷鸣，完了，下雨可怎么办？刚说完雨点就开始下落。作为组织者真是操碎了心，各种担心和想办法。好在天公还算给面子，不

一会雨就几乎停了。看看表，离加分赛开始还有20分钟呢，话音刚落，只见远处一支10几人的队伍就冲着我们跑了过来，不二冠军队在组长包玥的带领下一路奔跑着朝我们来了。天呢！这离比赛开始还有20分钟呢，他们前面的项目竟然都已经完成了！不一会，第二支，第三支，第四支队伍都纷纷来排号了……结果本来计划在4:30结束的排号刚过4点竟然前八个名额就已经满了，我心里不禁窃喜，小伙伴们都玩得太认真了。

最神奇的挤气球比赛，项目组原本预备了200个气球，在前期测试游戏的时候，市场部的两个同事挤爆一个气球就用了5分钟，所以我们原本还担心这气球质量太好，所以降低了游戏的难度，增加了30秒的游戏时间，结果万万没想到，帅哥队的小伙伴们竟然在1分钟之内就报废了59个气球！由于没了气球了游戏不得已暂时中止……我十分好奇，他们是怎么做到的？哎，只怪我们低估了大家的热情和爆发力，把为加时赛准备的气球都搭了进去！

17:30所有参赛队伍都按照指定时间回到了终点进行算分，裁判也进行着最后的核分，加时赛，公布成绩，颁发奖状，全体人员再次高喊“捷越联合三周年生日快乐！”

18:00，活动准时圆满结束。看着同事们脸上的笑容，我们悬着的一颗心终于可以安稳落地了。

这一天从早到晚，看到同事们跨出电梯时幸福的笑脸，看到裁判志愿者无论有没有任务都坚守岗位，看到参赛的队员顶风冒雨激烈比拼的画面，心里即安慰又满足。我们回到办公室继续为第二天的媒体发布会做最后的准备，虽然辛苦，但我们愿意陪伴捷越一起成长！捷越生日快乐！

荣誉殿堂 梦想舞台

捷越财富精英俱乐部星级会员风采



JIEYUE FORTUNE
· ELITE CLUB ·



JIEYUE FORTUNE
· ELITE CLUB ·

捷越财富北区长春第三分公司营业部经理 尹娜



门店推荐

尹娜是捷越财富北区长春第三分公司的营业部经理，也是一名光荣的精英俱乐部八星会员。与入职之初相比，发生在尹娜身上的变化非常显著。对于一位承担责任的管理者而言，这些变化亦是她个人在管理与领导能力上日趋成熟的真实体现。

她首先是一位乐于沟通且善于沟通的管理人员。尹娜总是主动改善沟通方法，加强与客户、员工、与管理层的沟通，从而改变并形成了一种较为民主的行政事务决策模式。这种改变产生了巨大的粘合力，把销售与行政紧密结合起来，以行政来支持销售，并在销售活动中发挥更大的作用。

她还是一位乐于学习且善于学习的管理者。作为一名基层管理者，一方面从同事的成功经验中学习；另一方面从外界培训及自我学习中学习，把所学在实践中加以运用。

她更是一位乐于传授并不断升华管理理念的职业人士。耐心传授并不断升华管理理念，是一项真正的管理者必须做到且永无止境的工作。尹娜用以上的各项品质带领第三分公司慢慢成长，最终取得了傲人的成绩，销售业绩多次排名全北区第二名，使全公司充满了集体荣誉感，为以后的不断提升奠定了坚实的基础。

情牵捷越

尹娜

2013年7月加入捷越，时至今日已近3年时间，3年的时间我跟随公司的脚步一步步成长过来，从团队经理晋升为大团再升为营业部经理，在这里，我见证了公司的发展历程，看到了公司在互联网金融领域内所斩获的殊荣，我真的因加入捷越而欣喜，因捷越取得的成绩而自豪。

在“北大光华管理学院管理干部晋升”的首期培训中，王晓婷副总裁的一句话印在了我的心头，并且随时间的流逝愈加清晰，她说：平视个人，仰视企业。王晓婷总解释到：外界会因为“捷越”而认识并记住我王晓婷，但很少会因一个人而记住“捷越”。回味王晓婷副总裁的这句话，回想自己近3年来的成长与心路历程，我倍感欣慰，庆幸自己有这样的机会与捷越携手并行。

3年的时间里，我收获了惊喜与喜悦，收获了荣誉与嘉奖，这里既有自己的努力，也有团队成员的支持，更有公司这块沃土，给我的广阔空间。没有好的氛围和政策也不会有员工激情的绽放，对此我感触良多，因为我是公司“精英者俱乐部”政策的最大受惠者之一，这项政策自2014年实施以来，它给了

我们极大的激励和促动，我们的激情和干劲也因此而迸发，而随着“精英者俱乐部”一路走下来，我连续入选8期，然后荣幸地被公司冠以“8星会员”的称号，这是我的努力换来的，更是公司好的机制、好的政策给予我的机会，所以我由衷地感叹：我因是捷越人而自豪！

3年的时间，弹指一挥间便已成为了记忆，这些记忆是我工作生涯中不可磨灭的浓墨重彩的一笔。经历了从团队经理到营业部经理的过程，我时刻铭记自己是一名捷越人，我时刻以一名捷越人的姿态忖度工作中的得与失。当然，我也时刻叮嘱我的下属，让他们铭记作为一名捷越人的职责与责任，因为公司会因为我们每一个人的努力而辉煌，我们会因公司的品牌而赢得行业内外的尊重。

3年的时间，我所在的营业部——金谷营业部始终以喜人的成绩居于公司前列，这是金谷营业部全体成员挥洒汗水，拼搏努力的结果。唯有用更好的成绩和成果方能回馈公司所给予的一切。

JIEYUE FORTUNE
· ELITE CLUB ·

捷越财富北区长春第三分公司理财经理 李葳

门店推荐

李葳是捷越财富北区长春第三分公司销售部的一名兢兢业业的理财经理，平时工作中吃苦耐劳，任劳任怨，积极向上，默默地在自己的岗位上无私地奉献青春和力量。

李葳入职捷越2年半的时间，在销售工作中取得了突出的业绩与成绩，在为客户服务的过程中，她认真仔细，耐心讲解，碰到客户不懂的问题细心解答，自入职以来始终如此，及时有效地解决了客户、公司、业务问题。此外，李葳坚持每周、每月按时完成公司下达的任务，积极落实公司各项规章制度，并根

时间一晃而过，转眼间到公司快三年了，这是我人生中弥足珍贵的一段经历。2013年9月2日我加入了捷越长春分公司，成为一名捷越人。加入公司以来我深切地体会到公司领导对员工的关爱呵护，感受到成为捷越这个大家庭中一员的温暖和幸福。

还记得刚走进捷越的时候，身边的亲朋好友和客户也都产生过质疑，不是很接受这样一个新兴的行业，我也迷茫过。但在捷越的培训中，我感受到了捷越的正规，公司不断地解答我心中的疑虑，领导和同事们也不断地鼓励我，我才坚持展开我在捷越的工作。那个时候我每天特别勤奋地拜访每位客户，有些老客户凭借对我个人的信任，抱着试试做的态度开始

据实际情况出色地完成了个人工作，以积极的工作态度成为第三分公司从创立以来入账业绩最多的理财经理，连续8期入围精英俱乐部，成为了精英俱乐部荣耀的8星会员，得到了公司领导的肯定和表扬。

公司的成长发展离不开每位员工，李葳积极、务实的工作精神、工作作风值得全公司学习，她也为公司的辉煌与发展贡献着自己的绵薄之力。

接受P2P模式的理财，我以最开始十万，二十万的业绩做到现在三百万左右的业绩。在我看来没有什么比真诚和勤奋更重要，诚信对人踏实做事是我秉承的原则。感恩，支持和信任我的每一位客户，感谢有你们的信任才使我一路走来。

目前行业面临调整，一些劣质平台对客户心理产生了一些影响和冲击，这也加大了我们的展业难度，对我们而言是极大的挑战。但作为捷越的一员我坚信真金不怕火炼，捷越连续两年入选行业白皮书和多次获得各项殊荣，今年三月份又荣获中国互联网金融协会首批会员。我坚信捷越的明天会更好，我为自己是一名捷越人感到骄傲和自豪。



真金不怕火炼

李葳

JIEYUE FORTUNE
· ELITE CLUB ·

捷越财富北区威海营业部团队经理 冯莉

门店推荐

她是一名优秀的捷越员工，也是一名年轻的妈妈。她是捷越威海最年轻的团队经理，也是捷越威海最优秀的团队经理之一。兢兢业业恪守岗位，5个月的产假被她硬生生缩短到了一个月。她放下稚嫩的幼子，全身心地投入到工作中，带领着团队成员创造了一组又一组让人无法超越的数据。她就是冯莉，一个年轻却倔强的捷越人。

冯莉是捷越威海最年轻的团队经理，却也是捷越威海的元老级员工。从入司

加入捷越已快三年的时间，时光荏苒，三年的时光我从一名理财经理做到了今天的团队经理，这是公司对我工作的认可与肯定。在这个过程中不仅有公司给予我的信任与栽培，还有领导、同事们对我的帮助，没有他们也没有我今天的成就。

2014年2月我晋升为团队经理，刚开始我对于管理团队还是有些懵懂，可是要强、上进的性格让我不服输。我在管理团队中一边学习、请教有经验的同事，一边努力吸收着管理知识与专业知识，一步步地成长到今天的八星团队经理。从事理财经理工作的时候，我知道我需要干好自己的业务，维护好自己的客户，但是成为团队经理以后，我知道我现在代表的不仅是我自己，而是一个团队。我将我的专业知识悉数传授给我的同事，大家一起学习。通过相互交流，相互借鉴，

以来的懵懂迷茫，到现在绽放精英俱乐部八星会员的耀眼风采，这与她的勤奋努力分不开。每一个客户她都热情对待，以最大的诚意让客户安心、放心。对于客户的维护和拜访，她从不懈怠、从不疏忽，当别人已经归家，她还走在拜访客户的路上。冯莉，一个88年的年轻妈妈，一个坚定的职场女强人，用自己的业绩一次次地向我们证明着她的强大与坚韧，我们为她感到骄傲！

我们的团队无论是能力还是业绩都有了很大的提升。我将客户看做亲人、当做朋友，以诚待之。我的客户也以坚定的信任支持着我的工作。我为客户对我的信任感到高兴，也对信任我的客户深怀感激。作为一名团队经理，我积极和团队成员们一起学习专业知识，努力服务好每一位客户，因为我深深地知道客户的支持与信任才是我们工作开展的坚实基础与不竭动力。

作为一名捷越人，我感到骄傲。我可以很自豪很坚定地对每一个信任我的客户说，相信我、相信捷越，您的选择没有错。两年多的工作历程让我看到了捷越的一步步壮大，捷越也让我看到了公司的正规与规范。捷越，让我坚定地相信不管是我还是我的客户，我们都选择了对的路。在捷越，我骄傲，我自豪！



选择捷越 无悔青春

冯莉

捷越财富西区南京营业一部团队经理 王国强

门店推荐

王国强是南京一部的团队经理，平时对公司忠心耿耿、对工作兢兢业业、对客户认真真。此次入选捷越精英俱乐部八星会员既是对他辛勤工作的肯定，也是我们南京一部的榜样。

南京一部自成立以来，业绩一直稳步健康发展，这与我们每一位小伙伴的辛勤付出密不可分，在我们一部的大家庭中，王国强经理是公司元老级人物，他对公司很忠诚，凡事带头，不断传递正能量，不断鼓励身边的小伙伴，对待

时光飞逝，转眼间我来捷越工作已经快有三年光景了，在这三年里，我早已把捷越当成了自己的家，近三年多的一路同行，我对捷越了解得越多，对它的信任就越深。无论外面诱惑多大，我都无动于衷，与捷越不离不弃！

记得刚进入捷越这个大家庭时，我对它并不了解，只知道它是上海证大控股的公司，但我坚信，有着上市公司股东背景的公司一定会比私人的公司强。进入公司后几个月，很荣幸的受邀参加北京年会。会上，马总的发言让我印象深刻，他就像捷越这个大家庭的家长，我们都是他爱护的亲人，让我们觉得很亲切，同时他对金融的一些见解不得不令我佩服，那次年会后我对捷越的感情又上升了一层！

本职工作，任劳任怨，在带团队的过程中，言传身教，身先士卒，把自己的宝贵经验无私的向大家分享，正所谓，火车跑得快，全靠头来带，王国强经理对我们南京一部的贡献大家有目共睹，他能够连续入围精英俱乐部也是对他辛勤付出的肯定。



相信捷越 不离不弃

王国强

接下来的时间里，我每天都兢兢业业的工作，对于公司的新产品，新政策都要学习透彻，作为理财经理，首先我得让自己变得专业，平时多积累客户资源，作为捷越培养起来的骨干，我时刻牢记：信守承诺，尽心尽力，让客户觉得我们捷越是完全可以信赖的。今年我从理财经理荣升为团队经理，在伙伴们的努力下，我们团队的业绩蒸蒸日上，我相信：只要我们一起努力，会有更多的伙伴在不久的将来加入精英俱乐部！

最近市场比较动荡，这加大了我们的展业难度，但作为捷越的一员，无论是现在还是将来，我都坚信自己当初选择捷越绝对是最明智的，大浪淘沙，经过行业洗牌后，捷越的明天会更好！

越安鑫

越享生活 · 安稳加鑫

更多详细信息，
欢迎到店垂询。



本平台提供的各种出借信息及资料仅供参考，出借人应依其独立判断做出决策。出借有风险，请谨慎出借。



<http://www.jieyuechina.com> | 全国客服热线：400-165-1188



风控

我们是认真的!

——捷越普惠催收明星评比大赛

草长莺飞燕语鸠鸣的五月，由学习与发展中心牵头，授信评审中心、捷越普惠培训部、捷越普惠风险管理部联合组织开展的催收明星评比活动圆满结束。

为了契合公司的发展脚步，秉承“降逾期”的战略需求，普惠端在年后的三、四月份陆续开展“催收专题培训”，学习与发展中心趁热打铁，在五月推出“催收明星评比大赛”，使得普惠端每一位伙伴都能参与进来，进一步提高全员的催收和风控意识。

大赛本着公正公平公开的原则，进行自愿报名，并设定了入围名额。在捷越普惠各级领导的大力支持下，在各个分部风控经理和培训岗的大力推动下，后线的伙伴积极踊跃报名，副理和客

服共计有 295 人报名，各分部根据报名者近 3 个月业绩指标进行初评，最终入围客服 81 人、副理 35 人，总共 116 人。普惠全体在职员工，通过企业号查看候选人的基本信息，浏览候选人的精彩催收案例，并对喜爱的选手进行投票。

最终，河南分部信阳营业部客服黄玲，以 1216 票的成绩荣登榜首。此外，还诞生榜眼 5 名、探花 20 名、优胜奖 33 名。南粤分部、广东分部、河南分部荣获最佳团队奖。

正是由于有了像他们一样的优秀客服人员严把风控关，才保证了客户及时还款。未来，捷越将一如既往严把风控关，让更多人放飞梦想，服务更多普通大众。



河南分部
信阳营业部 客服
黄玲
1216 票



捷越，给我家的温暖

进入捷越已经有八个多月了，经历入职初期的学习及培训，在领导和同事的帮助下，自己对客服工作有了一个专业系统的掌握，工作中发现客服不仅仅是一个工作岗位，更是一个增加阅历、提高自己个人素养的学习机会。

在捷越这个大家庭里，同事们青春富有朝气，热情好学，充满正能量，从他们身上我学到了很多正确的工作态度和为人处世的方法。因为是第一次涉足金融行业，起初对这个行业不

是很了解，工作一段时间后，发现捷越较其他同行还是有很大优势，不论是福利待遇以及晋升方式都很完善。另外，捷越也很注重对员工的人文关怀，让我感受到了家的温暖，公司秉承销售和风控协调发展的理念，也是捷越能够做大做强的原因之一。

正值捷越了周岁生日，在这里也祝捷越生日快乐，公司能够越来越好，也希望我能够跟捷越一起成长!



云贵分部
毕节营业部 副理
杨家斌
1127 票



热爱工作 热爱捷越

捷越成立伊始我即进入公司，很庆幸自己能与捷越一路走到今天。自2013年6月至今，风雨同舟，一路披荆斩棘，历经坎坷。从最初的十几家门店，到几十家，再到现在的百五十余家，捷越用实际行动证明了自己。我也从最初的迷茫、懵懵懂懂，到后来的找到方向目标，至如今的能够规划未来，很感谢捷越给了我一个发展平台与提升空间。同时，我也会陪伴捷越走下去，期待能达到一个更新的高度！

转瞬之间三年过去了，在努力工作的同时也在不断学习进步，完善自己。沃尔顿说

过，“如果你热爱工作，你每天就会尽自己所能力求完美，而不久你周围的每一个人也会从你这里感染这种热情。”我们年轻人所拥有的热情与冲劲应该在工作中充分地发挥出来，保持一个饱满的工作状态。同时，态度决定一切，只有保持严谨的工作态度，才能保证工作质量，我想这是我最应该也是必须要学的，更为重要的是能否一直将这种态度坚持下去。我相信细节决定成败，1%的错误会导致100%的失败。所以，我仍将全心全意投入工作中，更好地服务客户，更好地服务公司。



广西分部
南宁一营业部 客服
覃柳娜
939 票



捷越，让我找到方向

语言学专业的我一开始想着以后要么考公务员，要么做一个小小文员，从此就消磨时光，从来没想到自己从事金融行业，更不会想到自己也会有这样的另一面，是捷越让我得到绽放与成长，并且找到自己的职业目标。

在进入捷越之前，我在一家同行公司担任客服，但同行公司的资历较浅，管理体制不够完善，在对员工的培训方面也欠缺，因此当时对于客服本身的一些知识技能技巧也掌握的不够熟练。迄今加入捷越已经大半年的时光，刚开始觉得工作压力特别大，一度想放弃，但是我坚持了下来，事实证明，我的坚持得到了回报。现在的我迈着坚定的步伐，本着“捷思致诚，执信以越”的理念，向着自己的目标前行——做一

名优秀的风控人。

我是一个相对内向的人，一直也比较迷糊，跟陌生人讲话都不利索，上台发言都要结巴。但是客服工作很琐碎，要求细心、耐心、逻辑思维强，仅耐心这一点就已经很磨练人，在同事的督促下自己的耐心得到提升；在签约核实以及针对催收的过程中，需要很强的思维能力，说话清晰流畅，让客户觉得你是专业的；同事之间的相互分享会让你发现能学到好东西真的太多，真真验证那句话，学无止境！

感谢捷越提供给我这个广阔的平台，感谢门店曾经理、莫副理对我的耐心教导和悉心栽培，感谢门店全体员工对我工作的支持与包容，希望门店业绩逾期双丰收，祝愿捷越的明天更加辉煌！



湖南分部
怀化营业部 客服
杨丽
684 票



活出有意义的人生

第一次进入捷越怀化分公司的时候还是在临时职场的毛坯房里，也是第一次看到，在这样的环境下，有那么一群人，充满向上的激情，当时就被这么一个团队的这种氛围深深感染，也无比荣幸的加入到捷越这个大家庭中。

从开始对行业对公司及业务的不熟悉，对自己的不肯定、不自信，特别是当时新营业部，签约特别多，节奏也特别快，心里没底；在领导和同事的热情帮助，使我受益匪浅，增强了主动性，在日常工作中，多

学、多看、多问、多尝试，同时提升专业知识和业务技能，通过7个月的努力，获得一次湖南分部“优秀客服”荣誉称号，两次怀化营业部“客服之星”荣誉称号，这份荣誉是领导和同事的认可，也是一份责任，我会继续努力，提升自己的各项技能，严格把好风险控制逾期催收这一关。

再次感谢捷越给了我这样一个平台，让我学习和成长，让我更有信心和勇气，我将用最大的热情投入到工作中，同时在捷越活出一个有意义的人生。

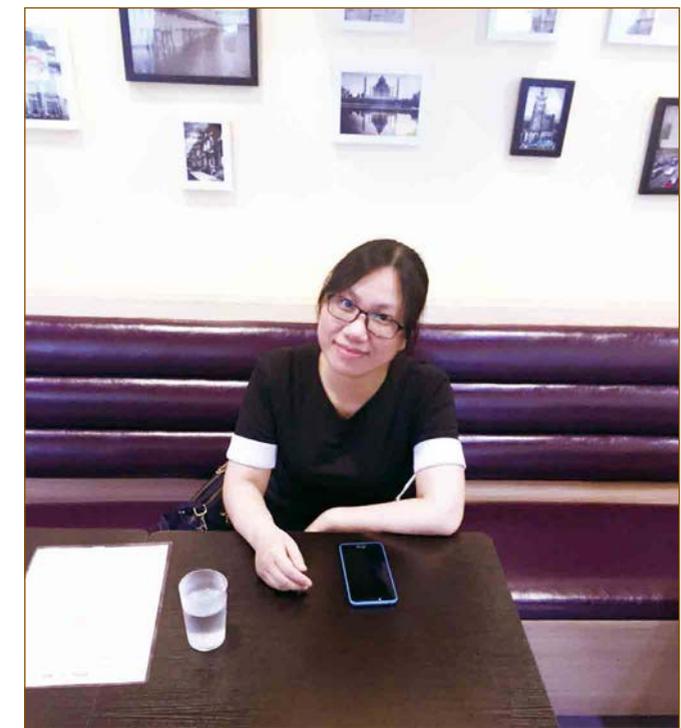


广东分部
江门营业部 客服
林小玲
678 票

在工作中找寻乐趣

从2013年11月26日进入捷越，至今已有两年多。客服的工作既是枯燥烦琐的，也是充满挑战的。不管是繁重乏味的文书录入工作，还是把控客户风险工作，都必须保持良好的心态，在工作中寻找乐趣，有乐趣就会有动力，这样才能把工作做

好。另外，不管做什么事情，什么工作，坚持就是胜利。英国作家约翰逊曾经说过：“完成伟大的事业不在于体力，而在于坚韧不拔的毅力。”正因为这个信念，我也在客服这个岗位中坚持着，在坚持中寻找乐趣，在坚持中不断学习武装自己，让自己更强大！





**黑吉辽分部
四平营业部 副理
李国欣
466 票**

我在捷越的 600 个日夜

转眼我在捷越工作已经整满 20 个月，600 个日日夜夜，捷越与我共同成长，度过了一段很奇妙的旅程，捷越对于我来说不仅仅是工作，还充满了我的生活。对于工作我们大家都常听常讲一句话：“世上无难事，只怕有心人”。我认为这个有心人，就是用心的人，就是用心想事、诚心谋事、细心干事的人，“用心”是我在工作中最深刻的体会。用心工作，

就是要不放过工作中的每一个细节，并能主动看透细节背后可能潜在的问题；用心做事，就是要让自己比过去做得更好，比别人做的更好。做好自己的本职工作是成功的前提，要有执行力，高标准、严要求、多思考、多总结。要有不服输的精神。未来希望我可以陪伴捷越一同度过它的十周年庆，二十周年庆，三十周年庆……JY



分部	营业部	姓名	分部	营业部	姓名
湖北	荆州	王婷	陕甘宁	呼市	蒋定芳
广西	梧州一	李金萍	陕甘宁	银川	姚圣林
广西	玉林	何仕阳	湖北	孝感	丁玮
川渝	乐山	万春霞	云贵	毕节	黄训
湖北	孝感	王双琳	河北	沧州	李艳萍
南粤	海口二	冯琦瑜	黑吉辽	鞍山	王聪
陕甘宁	呼市	樊雅珍	山东	济宁	曹祥凤
广西	钦州一	刘俊言	江苏	南通	李倩雯
广西	柳州一	陆家茂	浙江	舟山	傅静娜
云贵	毕节	周巧伶	浙江	舟山	乐琼姿
湖北	荆门	杨华	江西	黄石	阮玲芳
江西	黄冈	朱雯	川渝	南充	李川
河南	焦作	田君	河南	南阳	林媛
河南	郑州	王兰兰	山东	东营	王亚莉
山东	临沂	李全香	安徽	蚌埠	杨娟
湖北	十堰	曹小虎	福建	福州	杨丽娜
山东	徐州	董婉茹			



分部	营业部	姓名	分部	营业部	姓名
江西	宜春	付朴祎	安徽	宣城	王晶
陕甘宁	西宁	侯娜	广东	韶关	李慧
河北	保定	冉佳旭	川渝	绵阳	李小玲
广东	东莞一	梁紫韵	南粤	湛江二	周德煌
南粤	湛江一	林雪	陕甘宁	榆林	杨炎荣
浙江	杭州	胡巧妹	河北	石家庄	刘颖
广东	韶关	丘静文	南粤	海口二	李秋香
广东	东莞一	杜燕玲	河北	唐山	吴琼
安徽	阜阳	李婷婷	江苏	泰州	朱小红
南粤	海口一	李洁茹	河北	秦皇岛	郝盼盼



团结就是力量

——总部客户服务中心拓展侧记

■文 | 张璐 捷越联合客户服务中心质量管理部

初夏的清晨，阳光还有些羞涩，去程的大巴车上，欢声笑语扫去了大家的困意，带着些许小兴奋，客服中心的小伙伴们期待着首次户外拓展训练，期待着今天的挑战。

○ 破冰——重新认识你我

很多同事其实已经共事了一段时间，或长，或短，应该并不陌生。破冰游戏开始，拱手抱拳、欢迎来战、石头剪刀布，就这样平日严肃认真的同事变成了身边这些笑成孩子一样的大朋友。好吧，我想今天我们会重新认识。

用最简单的方式我们快速的分为了



超越队、金刚葫芦队、朝阳队、动感超人队，接下来画队旗、唱队歌、组队形、选队长，各队尽情地展现着本队的实力与风采。一切准备就绪，正式开始我们的挑战。

○ 目标市场——团结的力量



每组队员需要用最少的时间分析出每张图片所代表的数字，一共 60 张图片，每轮每组只能由一名组员进入图片圈内，找出后提交给教练。游戏开始，团队中的智慧与记忆担当出场，机智的猜，快速的翻，迅速撤回继续商量对策，一轮两轮，当大家都把胜利的希望寄托

在主力身上的时候，教练宣布下一轮出场的人员由对手选出，效果吗，不言而喻，所有队伍成绩都大幅度降低，成功还真的是需要所有人的共同努力，只靠主力是不可能完成任务的。于是最后一轮，所有人员都发挥作用，四只队伍均成功完成任务。

○ 蛟龙出海——整齐划一的团队

当两人间临近的双脚被紧紧绑住，我们的双臂不约而同的紧紧相互搀扶，一个又一个的个体组成了不可分离的集体，四支队伍开始练习。动感超人队遇到了麻烦，无论怎样尝试都无法迈动第一步，眼看别的队伍已经找到方法并且越走越快，他们会放弃吗？当然不！在外援的帮助下，终于找到了节奏。比赛开始，大家口中喊着整齐划一的口号，给自己听的是节奏，给别人听的是气势，一队撞线、二队撞线、动感超人队也完成了任务，游戏中有伙伴不小心摔倒，关心、询问、搀扶、继续相挽双臂，缺一不可。何为团队，不言而喻。

○ 背摔——信任的力量

双手交叉绑住，背对队友站在近 2 米的背摔高台，身体保持笔直向后慢慢倒下，你敢吗？此项活动刚刚开始，听到了很多这样的话“我不敢”、“我胖你们接不住我”、“我之前受过伤，这个我不能完成”……。教练不紧不慢地讲解着保护者与挑战者需注意的事项，之后挑战正式开始。每轮的挑战者都会接受队友们的鼓励，当他们的双手搭在我的肩膀并高喊加油的时候，我好像整个人都被强大的勇气与能量包围。你们准备

好了吗，准备好了，我爱你们，我们爱你，相信队友的手臂，相信自己，彼此信任，没有什么不可能，就这样我们一一完成着这个挑战。最后是一位重量级选手，可以说从游戏一开始我们谁都没想过自己能接住他，但是，经过一个一个的不可能，我们能把不可能变成可能，就这样，成功接住超超同学成为了当天的“传奇”。

感动，这个环节我想除了体会到信任的重要性，更多的是感动。你的手臂成为我唯一的保护伞，而我因信任，勇敢的面对着未知。

○ 撕名牌

撕名牌是当天唯一一个纯娱乐的环节，也算是为了完成大家撕名牌的梦想吧。当然，事实正如所料，大家撕的痛快，玩的开心。

○ 收获——包容中成长

经过了一天的艰苦奋斗，我们战胜了无法预知的大风天气，战胜了对手，战胜了自己；获得了鼓励，获得了勇气，学会了信任，带着微笑获得了彼此的拥抱。

在团队中包含了各不相同的彼此，我们学会了包容差异、取长补短，在差异中共塑完美团队。

捷越客户服务中心，加油!!!





捷伴同行

■文 | 杨明帅 捷越普惠山东分部济宁营业部

时光如白驹过隙，匆匆而过。不经意间已经在捷越工作了两年。回望着看似简单的两年，居然也无端生出了诸多感慨！种种思绪竟也是越想越多。

14年金秋，正在迷茫的我，在朋友的举荐下，进入了即将开业的捷越普惠济宁门店。信贷对我来说算是一个完全陌生的行业，入行伊始，免不了产生丝丝担心，值得庆幸的是，我进入了一个充满正能量的团队，在团队主任的帮助下，我顺利的度过了适应期，看着经手的业务一笔笔促成，心里的喜悦也喷涌而出。

作为一名初入金融行业的业务员，在快速达成业绩指标的情况下，浮躁、傲娇、懈怠都接踵而至！也许这就是所谓的新秀墙吧，可是我的新秀墙来的太不是时候。在我新秀墙如期而至的时候，整个行业的低迷期也如约而至！迷茫、恐慌，乃至绝望！贯穿了整个二月！但是迷茫过后的痛定思痛，时刻刺激着不服输的我，而且公司的宏观调控也铸就了坚韧的捷越精神！眼前的困难激励着捷越人一次次站立！每一次都在尝试站立在更高的位置！所以伴随着公司的成长，我也从荆棘中逐步站了起来。

捷越完善的晋升政策，也是我选择捷越的关键因素。经历了黑色二月的洗礼，我看到了公司积极灵活的管理政策，也看到了一个业务员晋升的宏途。时刻准备着，我们奋进的道路上，机遇总是在等待时

刻准备的人。五月！在我业绩逐步恢复的时候，公司的认可，带给了我更大的惊喜！

主任因为个人原因需要离岗，这时候公司准备给予我一个接受考验的机会，面对竞争，领导的鼓励与支持，坚定了我进一步提升自己的信念！怀着忐忑、激动的心情，我积极备战竞选，终于经过努力后实现了自己在捷越的第一次晋升。

晋升后的新岗位，使我进入了另外一个全新的工作中，从此我考虑的重点不再仅仅是个人的优秀，需要我把全部的精力投入到团队建设中了，虽然担子重了，压力大了，但是领导的鼓励，兄弟们的支持给了我面对困难的动力。背靠着坚实的后盾，渐进之路也平顺了不少，看着团队业绩稳步上升，喜悦是收获后的心情，骄傲，是看到兄弟们成长后的欣慰！“努力”成了不可遗忘的词语，因为在兄弟们簇拥下的我，有着不得不努力的动力！

时光如轮回的转盘，兴衰往事亦如刻录成盘的影像。时间巨人也在时时刻刻俯视捷越人前进路上的种种，现在的我们一如曾经的二月，在行业的影响下经历着彷徨、挣扎！

但是已经成长起来的我们，已不再有曾经的绝望，充满荆棘的道路上，困难只是历练我们的角斗士，曾经的小马驹也愈发的健硕，如今面对复苏的市场，捷越人如千里马奋蹄驰骋，向着阳光不停奔跑。■

捷越启航

■文 | 王守斋 捷越财富北区烟台营业部经理

透过昨日的双目，
我们站在岁月的肩膀上眺望，
捷越财富，
看到你往昔的辉煌，昨日的荣光，
感受到你起伏澎湃的激情。
你的足迹不停地跨越，
你的客户不断地传递，
你将优质服务写进捷越人的日记。

曾几何时，砺志的捷越人
有多少汗水，多少辛劳，
有几多拼搏，几多奋进，
走过三年的风雨历程，
收获累累硕果，
业绩展现你的风采，
辛劳化作明媚的脸庞。

我们敲起锣鼓，送上祝福。
捷越财富，
让我们手拉手，肩并肩，
展望明天的辉煌！ JY



魅力西区 精彩有你

■文 | 张晓 捷越西区财富中心培训部

6月的古城西安，炼玉流金，夏山如碧。站在大明宫遗址公园，看着难得的蓝天白云，嬉戏的孩童，满心舒畅与放松。惬意的环境总是让人不由自主多想，沿着直入云端长长的风筝线，思绪也不觉飘到了2015年的那个初夏……

2015 难忘初见

2015年，我24岁，也进入了传说中的本命年，妈妈翻的老黄历显示，不宜迁移、嫁娶。事实证明老黄历也不是胡说的，“古人诚不欺我也”。

似一位久居异地的游子一般，不顾家人反对和朋友劝说，强烈的归乡意愿在心中沸腾，小宇宙也似要爆发一般。6月，毅然决然裸辞，返回家乡。本想着爽爽快快地玩上两个月，再出来继续工作，但终究事与愿违。8月，正准备来西安探探工作的事，一直身强力健的老爸突然生病了，而且不轻。1个多月战战兢兢的医院陪护生活，或许只有真正在那里照顾过亲友的人才能真切感受。不迷信的我，10月国庆假期，还是去了趟法门寺，别无他求，惟愿家人健康快乐，若真有那么一点小私心的话，其实我在佛祖面前也许愿希望自己工作顺利了。

或许真是心诚则灵，兜兜转

转，10月下旬，来西安面试不到两周的我，竟意外邂逅了捷越。投简历一面试一复试一等候通知一办理入职手续，当我坐在培训教室时，依然感觉不真实。所幸老大是个性格极好的人，工作起来似摩羯般认真，一丝不苟，幽默起来却好像都不符合她的年龄段般机灵生动（希望老大看到不要抓狂）。所以，为期两天的新人训，我对公司和行业有了不少的了解。工作慢慢进入轨道，渐入佳境。后续，在与同事们的交谈中，听着“元老”们讲着捷越的过去，慢慢了解：捷越是在2013年6月成立的，西区财富中心，则是同年8月在古都西安落地生根。在总部的大力扶持帮助下，在西区区域经理杨若煜总的带领下，以及西区捷越同仁的共同努力下，经过两年多的发展壮大，西区财富中心现已具备一定规模，服务终端覆盖西北、华东、华南等地区，辐射10省16市，拥有员工近千名，累计服务客户约万名以上，全年累计成交额达20多亿。凭借专业的职业素质和良好的品牌口碑，西区财富赢得了一大批忠实的客户群体。未来，西区将以建立高素质人才梯队、构建新型管理机制为目标，致力于打造最具影响力和价值感的创新型微金融信息服务平台，为客户



未来，西区将以建立高素质人才梯队、构建新型管理机制为目标，致力于打造最具影响力和价值感的创新型微金融信息服务平台，为客户提供全方位、个性化的财富管理咨询服务。



户提供全方位、个性化的财富管理咨询服务。

听着捷越的过去在同事们口中缓缓道出，加之自己进来之后的认识，我突然清醒的意识到，自己选对平台了，进对公司了。正如自己后来在转正报告中所写一样：来到捷越即将三个月，在这里我学到很多，成长很多。初，常惶惶不安，因初知行业公司，不识领导同事。但正惟此，一来有足够空间激发自身潜力，二来上下和睦，了无成见。经领导同事引导指教，现已对工作有了一定程度的了解。未来渴望同公司同事共同发展进步。

虽是初始，却想深知，共发展，12月，我庆幸自己来到这里……

2016 开花结果

“春城百卉绿间红，北国万枝素裹绒”。

我国疆域辽阔，地理复杂，捷越西区财富中心辐射的10省16市，更是生态多样，风光秀丽，形成了捷越西区景象中浓墨重彩的一笔。这里曾有灿烂辉煌的历史：丝绸之路、文景之治、大唐盛象；这里也曾黄沙漫天，沉睡千年；这里有漓江晚秋，春城飞花；这里也有大漠孤烟，塞外风疾。放眼看来，这里民风古朴浓郁，原生态保护完好，旅游资源丰富。近些年，在西部大开发热潮中，区域合作蓬勃兴旺，展现出美好的前景，吸引着世界的目光。西区财富各营业部，正是在这一美丽的地方，遍地生花。庆幸自己身处区域管理部培训岗，所以

才有更多机会去零距离接触各个营业部的小伙伴们，去听说、经历和见证他们创造的一个个业绩传奇！

2016年1月，天气寒冷异常，西区各地气温普遍已降至零度以下，然而，相比这寒冷的天气，西区各个营业部却一片红火景象。随着农历新年的来临，年底的开门红业绩也进行到冲刺阶段。一月的古城，北风凛冽，行走在室外的人们都不觉加快脚步。加入这快走行列的就有西安捷越人，带着满怀的激情，他们穿梭在城市的人群中、繁华的楼宇里……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！此时的南京同仁同样也是金戈铁马，日夜奋战。无数个漆黑的夜，职场里灯火通明，电话邀约、订单确认录入系统、学习交流……不畏雨雪走在与客户签单的路上，他们绽放着青春的激情与活力，只为胜利时刻的喜悦！在遥远的大西北，在地广人稀，风沙漫天的地方，同样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、讲座等，将“捷越财富”这个四个字，一点一滴地渗透到这片广博的土地上。深阳、重庆等营部的伙伴们，同样默默无闻的耕耘在一线，辛勤付出，以超群的技艺演绎着他们的精彩，最终，他们用业绩证明了自己！2015年，是捷越西区财富“大干快上之年”“开花结果之年”。在2016年开门红的冲刺战役中，西安营业二部、南京营业一部、南京营业二部的业绩捷报频频传来，三个营业部业绩规模均站上了新高度，实现了营业部的新突破！

“百尺高梧栖彩凤，万川汇海起蛟龙”营业部的骄人业绩和每一步成长，都沁透着营业部领导的智慧和心血，都伴随着每一位员工的努力和汗水，新的一年，捷越西区人将会一起继续倾注智慧和热情，延续一月的业绩节奏，乘势而上，协同作战，全面突破，在2016年服务更多的客户，争取更大市场，再上新台阶，再创新辉煌！

缤纷生活在捷越西区

“朝为田舍郎，暮登天子堂。将相本无种，男儿当自强”。生活之美，有时更在于将那拼搏追梦之心，与缤纷多彩生活共融一体的精彩。

如果你的工作也给予了你拼搏前行、不断进取的梦想，那无疑你是幸福的。而捷越，恰好是这样一个人地方。在这里，有这样一群充满激情、不断追求，努力拼搏的年轻人，他们或是刚大学毕业，或是始入社会的新人，站在人生迷茫的十字路口，机遇让他们来到了捷越这个大家庭。在这里，他们找了人生的舞台、追逐梦想的方向。犹如南京二部同事所说，捷越，是我用青春追梦的地方……

追梦路上，也有他们“情随捷越齐飞扬，相约赛场共辉煌”的激情澎湃；一路有你，风“羽”同路——捷越财富“超越杯”羽毛球联谊赛时的飒爽英姿；“捷越参与、你我做起”环保活动的公益举动……

回梦一瞬，荣耀在心。展望未来，乘势而上。致力打造最具影响力和价值感的创新型微金融信息服务平台，为客户提供全方位、个性化的财富管理咨询服务，前行路上，我们不忘初心！魅力捷越，魅力西区，精彩有你！



▲捷越总部行政管理中心的小伙伴

捷越， 梦开始的地方

■文 | 尚向雯 捷越联合行政管理中心

人们总说，一切都是最好的安排，那么，能够成为捷越的一份子，是一种缘分；可以与那么多曾经陌生的人们成为每天在一起工作的小伙伴，这也是一种缘分。

在这里，我从学生蜕变成了上班族，告别校园的青涩和懵懂，我与捷越初识，迎来了人生中的第一份工作。我想，我是幸运的。在这里，获得的不仅仅是一次机会，更多的是可以感受到通过工作实现人生价值的乐趣，还有公司带给我们如家般的温暖和无限的信心。6月18日，我们迎来了公司三周岁的生日。我来公司的不足半月相对于三周年而言只是一部巨著的片段，两周的了解不足以诠释出三年来的风风雨雨、同甘共苦与成功的喜悦。但是作为一个新人，我也希望与大家一起，用自己的一份绵薄之力向我们的公司献礼。

6月17日下午，全体职员在奥林匹克森林公园齐聚，参加公司举办的趣味寻宝赛。短短的一下午，我就深深感受到了部门小伙伴的凝聚力，大家不停奔跑，每个人都在为集体出一份力。那

天的奥森空气清新，不时下着淅淅小雨，然而我的心里却感受到阵阵暖意，也就在那个下午，我更加热爱我们的集体。正是这些小小的片段展现出的细微情感，让我们的队伍能够更加团结，坚定而勇敢地迎接一次次的挑战，不断壮大与完善。此时，我仿佛可以透过这些瞬间看到三年以来的风雨兼程，还有为了公司的未来而不断地奋斗过和奋斗着的一群忘我的人们。

感动与感悟中，半个月的时间转瞬即逝，未来还会有更多的两周和更多的挑战；而公司也会迎来属于她新的三年。工作其实就像一面镜子。我们投射的是什么，回应的必将是同样的结果。对我们来说，我们从工作中得到的不仅仅是一份或多或少的薪水，而是公司给我们提供了一个展示才华的舞台与平台。不论是成功还是失败，都要以不断进取的心态去开展工作，不断从失败与成功中丰富自己。在这过程中，我有太多的知识要去学习，与同事们一起在各自的岗位上尽职尽责，体会忙碌中的快乐，团结中的默契，迎接挑战过程中的激情与勇敢。未来的道路还很长，那就让我们携手勇往直前，踏上新的征程！

捷越，我们不见不散

■文 | 李悦 捷越联合行政管理中心

太阳总在有梦的地方升起，月亮也总在有梦的地方朦胧，梦是永恒的微笑，使你的心灵永远充满激情，使你的双眼永远清澈明亮。

曾几何时，我无数次梦想自己的未来，在心中谱写人生中最美的那束光环；曾几何时，我无数次感叹自己的人生，面对人生道路延伸的方向，带着青春的激情，带着对未来的憧憬。

我曾经走过许多弯路，浪费过许多时间，回首曾经走过的点点滴滴，心中仍会充满着酸涩之感，但我从没放弃过，因为我知道人生的机会寥寥无几，真正的机会就在脚下，一切都会成为过去，只要今天有迹可循，抓住今天，明天才会更好。

2016年5月24日，这一天对于大部分人来说，仍是普通的一天，但对于我来说却是无比重要的一天，因为在这一天我有幸进入了捷越，成为了捷越的一份子，时至今日我可以站在这里说，进入捷越是我最正确也最幸运的选择，捷越给予了我太多，也让我感受到了我从未有过的精神，不管现在还是以后，我都会把这种精神传承下去，因为这种精神值得我去传承去坚持，而这种精神就是我们的捷越精神。

还记得当时我来到一个新的环境，最初难免有些胆怯，在工作的熟悉阶段，遇到的问题及困难经常让我在充实之余又觉得苦恼。庆幸的是我遇到了现在的领导和同事，首先我要感谢他们在这段时间中对我的关照，工作中他们尽心尽力去指导我，生活中他们更是无微不至

的照顾我，在领导的关怀和同事们的热情下，我的工作越来越得心应手，生活中我也迅速融入到新的环境中，让我越来越觉得捷越就像是我的家。

入职一个月不到，便迎来了公司的三周年庆典。我很幸运可以和捷越共同经历这值得铭记的时刻，在这一个月的时间中，我愈发深切地感受到捷越所蕴含的精神，而身边每个承载着捷越精神的个人，更是潜移默化着影响着我。

三年的风雨历程，三年的理念坚守造就了这样的捷越人，他们睿智，平和，处心有道，行己有方的态度让我敬仰。他们乐观，豁达，积极向上的精神给我鼓励，他们意气风发，斗志昂扬的走过了三年，成为了我前进的路标，每当我感到疲惫、每当我想退缩，他们的身影总浮现在我眼前，他们用实际行动在警醒、在鼓励着我，带领着我一路前行。

我常常羡慕他们，他们在这三年的生活如此丰富多彩，他们在这三年的记忆如此刻骨铭心，他们在这三年的成绩如此令人骄傲。他们是如此的独一无二。我也常常鼓励自己，下一个三年，我也一定能成为像他们一样的人，成为一个真正优秀的捷越人！

三年之后，我们不见不散。JY



下一个三年，我也一定能成为像他们一样的人，成为一个真正优秀的捷越人！



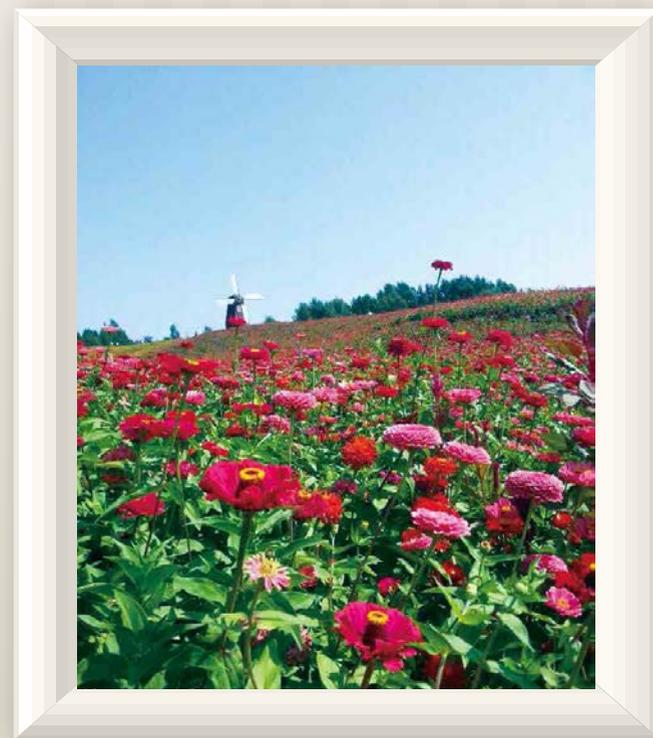


在水一方

■摄影 | 谢忠丽 捷越北区财富中心吉林营业部

梦想照进现实

■书法 | 尤文宝 捷越北区财富中心临河营业部

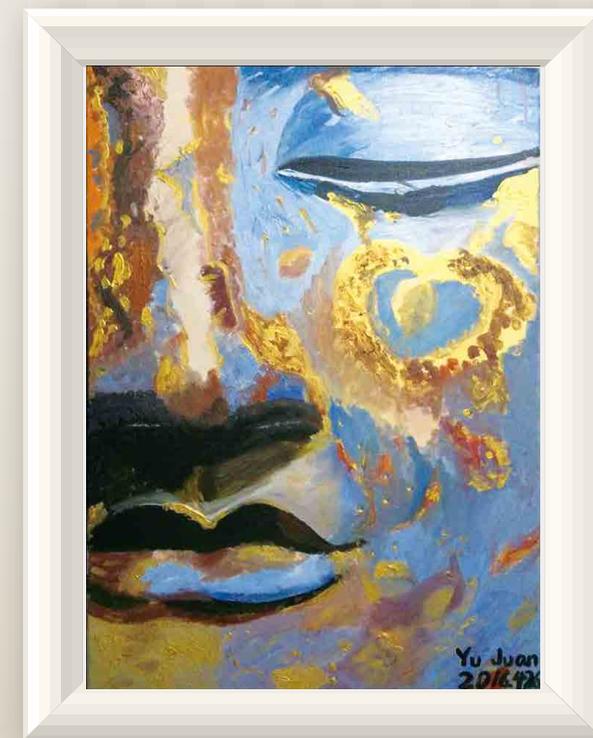


向往

■摄影 | 吕游 捷越北区财富中心吉林营业部

沉思

■油画 | 余娟 捷越西区财富重庆第三公司理财经理





又勾起我的思念， 你的微笑

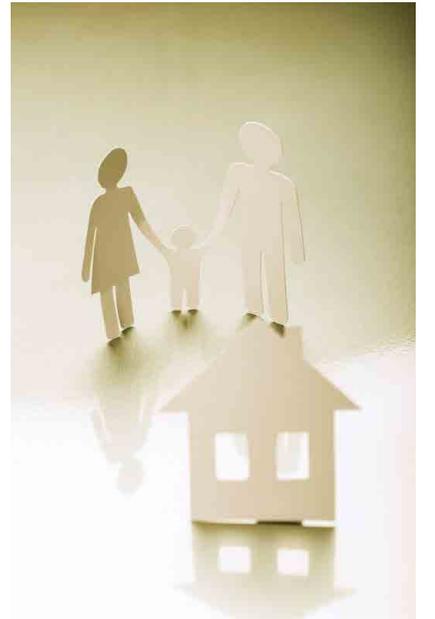
■文 | 潘玲 捷越北区财富中心长春二分公司

有如一汪碧水，
偶然发现在沙滩乱石间；
有如一面明镜，
映照常春藤一篷如盖的绿荫，
拥抱洁白而静谧的云天。
那是我的回忆，
我不晓得怎样表述才好。
啊，它多么遥远。
当你的微笑中，
漾着一颗自由、纯朴的魂灵，
它又多么真实；
当你是一位漂泊无定的游子，
把苦痛当作护身符随身携带，

人世的邪恶把你折磨得心力交瘁。
但我可以告诉你，
你深思的身影，
把沉沉忧伤亲切抚慰，
你诚挚的微笑，
融入我灰色的记忆，
有如棕榈树青翠的华盖。■

家的呼唤

■文 | 安冬瑞 捷越北区财富中心双鸭山营业部市场专员



有人说：“家是风雨相依的两人世界”。
有人说：“家是情感的港湾，灵魂的栖息地。”
也有人说：“家是精神的乐园，是和家人在一起”。

从小就听着潘美晨的那首歌：“我想有个家，一个不需要多大的地方，在我疲惫的时候，我会想到它……”。

童年的时候，只知道累了、倦了、饿了就会跑回家，家里有我的爸爸妈妈，有我的依靠，以为我会在他们的爱护下就这样一辈子无忧无虑的开心的生活。

当我上学后，总有个疑惑，家是从哪里来的，我会一辈子待在这里吗？当我降生到这个世界那天开始，就与这个家发生着关系，丝丝缕缕……

渐渐的，到了青春期，学会了叛逆。开始不再留恋在家的感觉，不再愿意乖乖的待在家里，开始厌烦父母的唠叨，喜欢和那帮当初天真得以为可以一辈子在一起玩耍的哥们腻在一起，整天整夜的不回家，宁愿做个

流浪者，也要过那样潇洒的生活。后来看着别人去外面闯世界，自己的心也跟着飞到了千里之外的大都市。终于，我也能像别人一样闯世界了，从未走出家门的我像放飞的小鸟，原来外面的世界这么精彩。开始沉浸在自己制造的快乐中，乐此不疲，全然忘记了该找份工作了，呵呵，因为我兜还有钱呢。

慢慢地，钱花光了，终于从睡梦中醒来，我没有任何本领，怎么在这里生存？夜晚，一个人漫无目的游荡在喧嚣的街头，心中有种莫名的悲伤和凄凉，其实，这喧闹和繁华真的离我太远了，我跟本触及不到。

终于，第一次有了想家的感觉，想念妈妈做的面，想念爸爸炒的菜，想念我那张不大却温暖的单人床，更加思念我那住了10多年的家。于是，我慌张的搜寻附近的电话亭，拨通家里的电话，我哭了，第一次这样无助的哭，告诉妈妈，我想家了。

第二天便买了回家的车票，记得很清楚，本应到家的那天是中秋节，因为车在途中坏了，我度过了一个最难忘的中秋节，在长途客车中，一个人吃着面包，喝着水，看着车窗外圆得让人心悸的月亮，没有月饼，没有

家人，更没有团圆，要是平时，我会多看几眼这漂亮的月亮，但这晚，我不想看，只觉得越看越难过。

渐渐地，成熟了，长大了，不再是青涩的那个不知天高地厚的少年了，慢慢的，开始关注这个家了，开始学会关心照顾父母了，开始懂得了爸爸妈妈这么多年为了我们，为了这个家付出的艰难和努力，是他们用青春和身体累积成的，从没有这样仔细的看看爸爸妈妈的容颜，他们真的老了，岁月的磨砺已经在他们的脸上显露了沧桑，他的青丝已成白发，他们的步履已不再矫健。

爸爸妈妈用他们特有的方式教育着我，感染着我。让我对他们有了一份特殊的尊敬和疼爱，我爱他们，爱这个给我开心快乐又温暖的家，这个值得我用一生去眷顾的地方。

当贫困时，家是一个窝，哪怕四壁皆空，但只要有个窝，就可以挡住风雨，给人温暖，富裕时，家是一贴清醒剂，时时提醒你衣食足而知荣辱。完整的家要有爸爸妈妈，有自己真心爱的妻子和孩子。没有灵魂的爱不是爱，没有亲人的家不能算家。■

节制与骨气

■文 | 高月 捷越北区财富中心长春二分公司

遇见过三次流浪猫。

第一次在西安，白鹿原上，西汽宿舍楼前。那只小猫就住在宿舍楼里，时常尾随下了课的我们，讨一截半截香肠吃。刚发现它的时候很惊奇，充满欢喜而怜悯地喂它，后来发现惹了麻烦，喂过之后就一直粘着你的脚跟尾随你，直往宿舍房间里钻。我们没有带它回宿舍养的打算，环境和精力都不允许。后来要费好大力气将它轰走，并在几天之内躲避它的围追堵截。轰走它后略有伤感，尽管那是一只样貌平凡不讨喜的猫。为何它不懂得在吃过我们给它的食物之后，“喵喵……喵喵……”地叫两声，然后甩甩尾巴优雅地离开呢？

第二次在大连。从电视观光塔上步行下来时，已是黄昏。宽阔的板油路，左边是傍山的苍劲树木，右边是一排绿色铁栅栏。栅栏空隙中突然探出一只白猫，毛发略脏，蓝色的圆眼睛，眼角堆积着黑色分泌物。我很惊喜，走进它，它竟然也不躲，冲着我“喵喵……喵喵……”地叫。再一看，嚯，栅栏里侧荒草丛中，这样的白猫足足三五只，或许更多。想必它们常年生活在这里，等待路过的游客施舍，已经习惯了在栅栏边上寻吃食。你手里若没有食物，它们便很快怏怏而散，绝不流连。这些流浪的白猫，明显聪明了许多。望着它们不以为然远去的背影，我有一点怅然，更带几分敬意。

第三次在长春，吉大校园里。晚饭后我和同伴散步，在一条较为僻静的甬道上，只有昏黄的路灯光照耀前路。一个女孩领着一只宠物与我们迎面走来，是狗？是猫？我好奇地稍稍靠近了一点观看，是一只黄色小猫，身上的毛有些微微地竖起。小猫见我来看它，便直奔我来了，竟跟着我们朝和女孩相反的方向走起来。我们才发现它不是女孩的猫。这只猫在我们脚边跳着圈，不时仰起头充满渴望地看着我们。夜黑风高，灯光幽暗，这只猫的尾随和叫声，竟有点恐怖。我们没有食物给它，我很担心它之后会攻击我们。我大声呵斥并跺脚试图赶走它，并不奏效。直到迎面来了一位老人，也像我们刚才一样好奇地看这只猫，它也看见了老人，在我俩和老人之间的空地上犹疑了一会，转身蹭着老人的裤腿重复起尾随。老人一路叫着它逗着它，还未察觉到这是一只粘人的猫，我们看着它走远，才松了口气，惊慌消失了，心底又升起一点不忍，那位老人会带它回家吗？

最后见到流浪猫的那一阵，我正在读安妮宝贝的新书《春宴》，从十六七岁开始读她的书，直到今日，感觉上还是最喜欢《告别薇安》。也许因为那时我还年轻，一件事物对你而言的好坏受相遇的机缘影响。安妮宝贝曾说，她的作品里始终都是同一个边缘人。那么，也许安生就是年轻版的周庆长，而沈信得就是另一个时空的林南生。《春宴》里的故事也正如安妮宝贝曾经所说：爱如捕风，你想要捕捉终会离散

的风吗？

书放下，没有过多感触和想法。唯觉自己变了，能够分辨出这只是一个作者编造的故事。故事里的爱有多么绚烂深情，现实就有多么枯燥平白。十几岁的叛逆是壮丽无悔的，而随着年岁渐长，才渐渐意识到青春这场壮丽无悔的梦，总要在适当的时候醒来。个性仍在，只是不再偏执。我想我不会再买安妮宝贝的新书了，正如她已更换笔名为庆山，每个人都会以自己的方式告别一个自己的时代，或者说，重新命名自己未来的路途。与任何事物的相遇，最好的方式是适可而止，恰好处。读书是这样，生活也是这样。

这不由得让人感叹那些流浪的小猫，因为曾得到喂养和宠爱，养成了亲近人类的习性，又被人抛弃，就带着曾经的讨好和乞怜方式，渴望再度被怜悯和收养；因为习惯了别人的给予，渐渐忘记了什么是满心爱意地馈赠和偶然的施舍；因为对食物和爱怜的渴望不惜把高贵的性格抛到脑后，变成了一只招人厌弃的可怜猫。

人性一样具有弱点：既羡慕行踪不定对人疏淡的野猫，希望通过丢给它一块食物而留它在脚边片刻乖巧，又极力想摆脱痴心粘腻不知适可而止的或贪心或天真的流浪猫。

而生活中，人和小猫一样，常常会忘记节制。

电影《后会无期》中有句经典的台词：

喜欢才会放纵，而爱就会节制。

最近也在微信上看到一篇小文，叫做《少吃点，毕竟那又不是爱》，文中说道：

“及时行乐”的酒神精神背后所蕴含的本质是相当悲观的。正是因为不相信未来有更多持续的快乐，不相信克制和平静的力量，才会想要紧紧抓住眼下这转瞬即逝的片刻欢愉……有节制的人生里，可能蕴含着你想不到的惊喜。

那么无论面对什么，喜欢、爱、欲望……一切精神和物质所需，“节制”都应该会是一种最好的状态，是一个人的骨气。

亲爱的小猫，命运无法带走你的忧伤，她只负责教会你：让爱的灵魂重回到高墙和屋檐上去，翘起你优雅的尾巴，对着月亮凝思，然后再俯首，将目光掠过那爱的人。

你要使自己强壮，学会生存，变得从容，正如有人说过，一只站在树上的鸟儿，从来都不会害怕树枝断裂，因为它相信的不是树枝，而是自己的翅膀。■

此心安处，是吾乡

■文 | 蒋侨虹 捷越北区财富中心烟台分公司

“歲月極美在於它必然的流逝，每個人的歷史都在成長的歲月裏汨汨蜿蜒著，有時歡悅，有時低沉，在這人生的路上，為夢想，為生活，我們遇見、分手然後四處奔波，而終究在泥濘中，眼淚裏，在歲月無聲無息的打磨下，慢慢的沈澱了夢想，活在了當下。”

——三毛

“三十而立”——孔子在《论语为政》里就给所有30岁的人定下了一个目标。且不说现在的30岁是否都能够家庭和满、事业有成，也不乏后来居上的90后甚至00后都已经在社会之河乘风破浪，甚至荣耀万丈。在平凡的无奈中，我想大多数的我们过得都不好不坏，不惊不喜，一切只是还可以。在外奔波于朝五晚九，在内游走于油盐酱醋，邻里婆媳间不像电视剧般尖酸刻薄，上司下属亦不似电影里勾心斗角。这样的生活也挺好，广厦千间，夜眠仅需六尺；家财万贯，日食不过三餐。

这样的观点也许大家并不认同，生活更应该是一种追求，一种理想。简贞说过“色衰爱弛，是美人的心事；尚能饭否，是将相的块垒。”自古男女就各有所向，何况是在如今这么一个竞争激烈的时代。是的，梦想与追求谁都不应该摒弃，可是在路上，奔跑中可感知觉丢失了很多？当我们还在追寻花的美丽的时候，却忽略了花的寂寞。当我们只知道在朝着梦想的上一路狂奔的时候，却不知停下来辨别是否奔错了方向。

梁漱溟老先生说，“这个时代的青年，能够把自己安排对了的很少。越聪明的人，越容易有欲望，越不知应在哪个地方搁下那个心。心实在应该搁在当下的。可是越聪明的人，老是搁不在当下，老往远处跑，烦躁而不安宁。所以没有志气的固不用说，就是自以为有志气的，往往不是志气，而是欲望。”都说梦想是深藏在人们内心深处最强烈的渴望。世界这么大，我想去看看。可是亲爱的你了解自己，了解当下，了解梦想，了解远方吗？

白居易的《池上篇》中提到这样一个场景：“勿谓土狭，勿谓地偏。足以容膝，足以息肩。有堂有庭，有桥有船。有书有酒，有歌有弦。有叟在中，白须飘然。识分知足，外无求焉。如鸟择木，姑务巢安。”或许一间70平的蜗居不够贮藏梦想，或许1个小时的车程不够触及希望，或许2块钱的讨价还价不够支付抱负。在这里没有醇酒清茗，更没有丝竹雅乐，只有着阳台上那欣欣向荣不知名的花草，以及家人朋友的一个微笑……够了！活在当下这就够了。图灵家族史上流传这样一句话：无用的冠冕之荣耀，不及安静祥和的生活。“时饮一杯，或吟一篇。妻孥熙熙，鸡犬闲闲。”

关于梦想，我想这个词从小就充斥在人们的歌颂之中。还记得少年励志我要成为一名优秀的科学家！不仅是“大家”而且还要“优秀”，数年后的我们又有多少人成为孩提时代那个众人一词的梦想者呢？奔波了多年，也折腾了多年。试问有谁不蹉跎个几年才让心降落下来？我觉得现在的我们，再被问道梦想时。回答恐怕更应该落实到：找一个善良的对象，找一份稳定的工作，多点假期陪陪父母孩子，多点时间旅行放松……我们的梦想也渐渐的落在了当下，梦想变成了安定而不是空想。网上大神将人生定位于十二字：定性，知事，选梦，遇人，择城，终老。我觉得十分恰当，这十二字更贴近于已过30的我们。我们的生活有点欢笑，就十分幸运了。

生活就是如此。有些人有些事，止于唇齿，掩于岁月；有些爱有些梦，恬淡自若，勿忘心安。在岁月的颠沛流离中，“此心安处，便是吾乡。” **JY**

愿你在疲惫的生活里，遇见如初的美好

■文 | 张婉晗 捷越西区财富中心管理部

嗨，你在吗？

嗨，你还在吗？

嗨。

嗨，你在哪里？

我藏不住秘密，也藏不住忧伤，正如我永远也藏不住如此爱你！

世界那么大，而我们却再也不能彼此相拥，相互温暖。

愿你是我生命中最繁华的等待，然后在静默中渐渐走失。

也愿你在疲惫的生活里，可以遇见如初的美好。

有人说，心里装着一个人的时候，全世界都会变成彩色，我偏偏不信，却又控制不住地发疯的想你。

开心时想你，难过时想你，一个人的时候想你，和朋友在一起的时候还会想你，甚至是在失眠的夜里也会想你。

只要想起你，便会笑到像个傻子。

因为心里有了你，即使疲惫也不会感到厌倦，因为心里有了你，即使狼狈也不会轻易气馁。

我渐渐开始明白，有了你，疲惫的生活里似乎遇见了所有能够遇见的那些美好。

你会带我尝遍世间的酸甜苦辣，带我看尽这人间的春夏秋冬，我想就这样一直记着你，记着你，偶尔抬头看看星空，眨眼的星告诉我，你一直都在，从未离开……

嘿，你在吗？

嘿，你还在吗？

嘿！

嘿，你在那里！

午时，阳光温暖，璀璨依然。

你曾希望的生活终于如期而至，可你终究还是不在。

在没有你的那些时光里，我终究长大了许多，终究懂得近在咫尺却远如星辰的些许哀伤。

空气渐沉，乌云渐渐平移平移，风摇干了

树叶吹散了离分，麻雀扑扇着翅膀飞往安全的巢穴。沙沙的树叶声掩埋了荒芜里低沉的哭泣，我还没有雨伞，却已慌张失去了你，失去了那个为我遮挡雨雪风霜的你。那家常去的咖啡吧里客人仍少的可怜，常坐的那张藤椅也还是一如往常般无人临幸。于我而言，念着你竟成为了生活中的不可或缺，于是你就这样活在我的小世界里，一点一点侵占我的左心房，左心室，右心房，右心室，血管，骨头，肉体 and 灵魂。

可是因为心里有了你，我学会了坚强，学会了用自己的力量去抵御寒雪纷霜；

可是因为心里有了你，我学会了勇敢，学会了用自己的力量去对抗冷暖人间；

可是因为心里有了你，我学会了照顾好自己，煲汤，洗衣，持家，爱自己……

我庆幸我在最好的时节遇见你，然后不再忘记……

对不起，我还爱着你，以你不知道的方式一直在远方爱着你……

喂，你好吗？

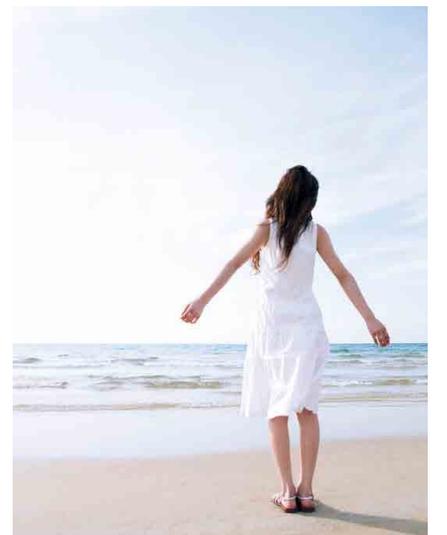
喂，你还好吗？

喂——

喂，我还在在这里！

阳光刚刚好，而我想要的美好一如初时，原来你还是我疲惫生活的温柔梦想。

下午安好，亲爱的自己！ **JY**



心理账户揭秘 ——为何你不愿捡地上的1元钱 却愿意抢几毛钱的红包？

■文 | 宋平 捷越北区财富中心长春金谷营业部培训师

生活中你有过这样的感受吗？

✓当我们发现地上有1元钱时，可能我们不屑去捡，但当我们在微信群或支付宝里，看到有人发红包时，即便是只能抢到几毛钱，可我们仍然乐此不疲。

✓同样是补充“食粮”，当我们去用30元钱吃顿饭时，我们会认为很正常，可是当我们用30元钱买一本补充“精神食粮”的书籍时，我们会有些舍不得。

✓买本纸质书花30元可能我们会舍不得，但当我们在浏览kindle商城时，即使我们还有很多电子书没有看，但我们仍然会往kindle里“囤积”。

✓平时可能省吃俭用舍不得花一分钱，但是到了春节，我们就会“豪掷千金”——买买买！

这些生活中的现象看起来似乎很矛盾，我想不仅仅是我感兴趣，大家也会很好奇，想要一探究竟！

如果想要弄明白其中的道理，我们还是先从一个生活中常见的场景说起：你肯定会有这样的经历，当你想要买一件东西时，你可以采取三种付

款方式：1、现金；2、刷银联卡；3、刷信用卡。如果这三种付款方式你都尝试过，那么针对于下面的这些问题你肯定有发言权：1、在采用现金或银联刷卡时你的心理感受是什么样的？2、在采用信用卡刷卡时，你的心理感受如何？3、这两种付款方式对比一下，有何不同？

我想在回忆自己的感受来对上面的前两个问题进行回答时，第三个问题也就浮出了水面，两种付款方式有什么不同？答：当我们用现金或银联卡刷卡时，我们会明显地感觉到我们是在消费，因为我们的现金或银行里的钱正在减少。但当我们用信用卡刷卡时，“我们在消费”的感觉却并不强烈，因为我们的现金或银行卡里的存款那一刻并没有减少。为什么呢？

芝加哥的一位经济学教授提出了“心理账户”这一概念，“心理账户”和传统经济账户不同，传统的经济账户里，会计会把所有开支放在一起，多一元少一元在账面上直接体现出来，但“心里账户”则不同，它是彼此独立的，专款专用，互不干扰。拿上面用哪种形式付款的例子来说：如果我们用传统经济账户来理解，多一



分少一分我们会明显感觉到我们账户的变动，但实际情况并不如此，两种付款方式在我们心理是分开的，现金或银行卡付款是一个独立心理账户，钱多与少直接能够在当下反应出来，而信用卡付款则是另一个独立的心理账户，我们用信用卡刷卡其实花的是未来的钱，它并不在当下反应出你现金存款的变化。因此矛盾的心理反应其实是心理账户在起作用。

一位教授做过这样的实验，他的一名学生为了辅助他做科研，需要坐1个小时的公交到他那里，后来教授给了他100元钱，并对他说“这是给你的路费”！结果怎么样？学生下楼后直接打了出租回去了。而后教授又做了另一种尝试，教授给了他100元钱后，跟他说“这是给你的辛苦费”！结果如何？学生下楼后仍然选择了坐公交回去！这就是心理账户在发挥作用。看到这个例子我想起了我工作中的一个例子：以前的工作需要出差，公司对出差人员的报销是每天固定的150元，这150元包括交通费，住宿费，还有伙食费，由于这个费用固定，所以我们在选择住宿，交通时，会谨慎很多，毕竟选不好住宿和交通的方式费用就会花超，花超了得需要自己补贴，而如果选择好了，那么我们每天会剩余一些费用，这个费用就归自己了。但当我们的费用报销政策调整到：每天的出差费用实报实销，花多少报多少，上限是150元/天，这个时候我们的心理及行为完全变化了，我们不再过多地慎之又慎，只要不超过150元就可以了，因为这个时候报销的费用无论我们怎么节省都不会归给自己，所以我们就没有必要那么费心地选择住宿和交通方式了。这就是心理账户起作用的实例。

而第三种现象中，一本书的纸质版和电子版两种形态，在内心会有两种账户，纸质书占地方，携带不方便，而且还贵，所以我们没有必要囤那么多，换到电子书时，花一本纸质书的钱我们就能买到3、4本电子书，而且“装”在kindle里携带很方便，可以随时随地翻阅，两种不同认知情况反应了不同的的心理账户。

对于平时节省，过年便开始买买买的问题，因为我们的内心拥有“日常生活”和“过年”两种心理账户，我们的内心感知到就是：过年就应该通过消费来庆祝佳节的，和平时不一样，所以就会买买买！

结语：“心理账户”是一个非常有趣的概念，它很有效地诠释了生活中常见的一些现象，而当我们清楚了“心理账户”的独立作用，专款专用的形态后，我们再来思考和理解生活中的一些现象时，就很容易会明白了！

明白了这些我们再来理解文章开头的现象就很明了了，抢红包反应了我们什么心理？平时我们在网上基本上都是消费，但当我们抢包时我们却是在赚钱，而且我们所抢到的红包还会有个比较，“你看，别人都只抢了几块钱，可我却抢到了10块钱，我真是太厉害了！”而换到捡到一元钱这种情况时，我们却不会有那么多心理变化，再说1元钱在生活中作用确实不大。至于30元钱选择吃饭还是买书的例子，其实也很好理解，吃饭是必需的，它解决饿的问题是即时的，而花30元钱来买书则不是这样，“精神食粮”的好处需要时间来证明，它的作用不是即时的，所以在心理账户独立进行，专款专用的情况下，我们会有不同的感受。

而第三种现象中，一本书的纸质版和电子版两种形态，在内心会有两种账户，纸质书占地方，携带不方便，而且还贵，所以我们没有必要囤那么多，换到电子书时，花一本纸质书的钱我们就能买到3、4本电子书，而且“装”在kindle里携带很方便，可以随时随地翻阅，两种不同认知情况反应了不同的的心理账户。

对于平时节省，过年便开始买买买的问题，因为我们的内心拥有“日常生活”和“过年”两种心理账户，我们的内心感知到就是：过年就应该通过消费来庆祝佳节的，和平时不一样，所以就会买买买！

结语：“心理账户”是一个非常有趣的概念，它很有效地诠释了生活中常见的一些现象，而当我们清楚了“心理账户”的独立作用，专款专用的形态后，我们再来思考和理解生活中的一些现象时，就很容易会明白了！

轻松一刻

文 | 张璐 捷越联合客户服务中心

长线投资

一位8岁的女孩拿着三角钱来到瓜园买瓜，瓜农见她钱太少，便想糊弄小姑娘离开，指着一个未长大的小瓜说：“三角钱只能买到那个小瓜”，女孩答应了，兴高采烈的把钱递给瓜农，瓜农很惊讶：“这个瓜还没熟，你要它怎么吃呢？”女孩：“交上钱这瓜就属于我了，等瓜长大熟了我再来取吧。”

停车

一位富豪到华尔街银行借了5000元贷款，借期为两周，银行贷款须有抵押，他用停在门口的劳斯莱斯做抵押。银行职员将他的劳斯莱斯停在地下车库里，然后借给富豪5000元。两周后富豪来还钱，利息共15元，银行职员发现富豪账上有几千万美元，问为啥还要借钱。富豪说：15元两周的停车场，在华尔街是永远找不到的。

利息

银行家的儿子问爸爸：“爸爸，银行里的钱都是客户和储户的。那你是怎样赚来房子、奔驰车和游艇的呢？”银行家：“儿子，冰箱里有一块肥肉，你把它拿来。”儿子拿来了。“再放回去吧。”儿子问：“什么意思？”银行家说：“你看你的手指上是不是有油啊？”

销售

男生对女生说：我是最棒的，我保证让你幸福，跟我好吧。——这是推销。男生对女生说：我老爹有3处房子，跟我好，以后都是你的。——这是促销。男生根本不对女生表白，但女生被男生的气质和风度所迷倒。——这是营销。女生不认识男生，但她的所有朋友都对那个男生夸赞不已。——这是品牌。

投行

有一个投行菜鸟问：“什么是投行？”前辈拿了一些烂水果问他：“你打算怎么把这些水果卖出去？”菜鸟想了半天说：“我按照市场价打折处理掉。”这位前辈摇头，拿起一把水果刀，把烂水果去皮切块，弄个漂亮的水果拼盘：“这样，按照几十倍的价格卖掉”。

分享经济学

如果你有6个苹果，请不要都吃掉，因为这样你只吃到一种苹果味道。若把其中5个分给别人，你将获得其他五个人的友情和好感，将来你会得到更多，当别人有了其它水果时，也会和你分享。人一定要学会用你拥有的东西去换取对你来说更加重要和丰富的东西。放弃是一种智慧，分享是一种美德。



- 智能推荐，1秒发现Mr.Right;
- 充值提现，安全准时零费用;
- 平安保平安，赚得开心又安心。



梦想远大 向上同行

一个让收益嘲笑账单的APP



捷越联合三周年



KEEP CALM AND CARRY ON

不避荆棘

坦然前行

ENJOY
JIE YUE

THE THIRD YEAR ANNIVERSARY
2013.6.18-2016.6.18

