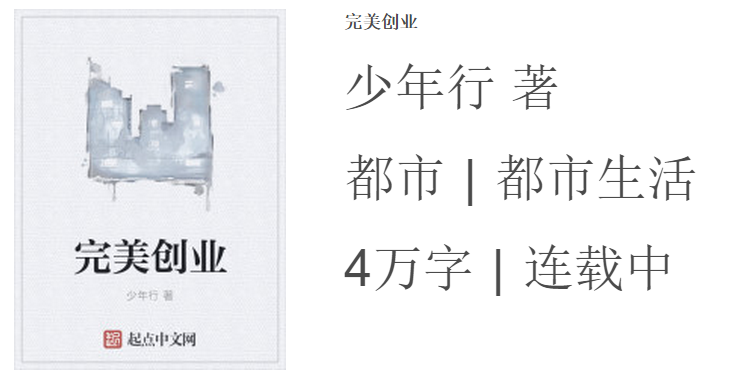
创业一



▍为什么叫财金主义？

我们生活在一个各式各样“主义”的国度，其中有些主义是标准化的理论主张，而在更多的情境下，主义是意识形态的标语化。当书籍从手抄变成了大规模印刷到数字出版，我们也从理想主义来到了消费主义，来到了精致的利己主义。一旦意识形态不受任何约束的被权力所征用，“所有的乌托邦最终都不免流于乏味”，同化为一种声音的言语终被主义所杜撰。我们也杜撰了“财金主义”，乃至一个英文单词Financism，一个并不存在的主义。简单来说，财金主义就是一种用人文主义的情怀对待金融世界的功利主义的主张。我们立志从一篇文章开始，做我们想做的事，成为一个“新主义”的制造者。

▍有什么内容？

正如撞色的logo，这本杂志书（MOOK）分为金融篇和人文篇。金融篇中只用简单的词语、活泼的文笔，尽可能告诉大家有用的金融知识，不一定高逼格，但一定很有趣，我们反对居高临下的“启蒙”，不存在绝对的真理。人文篇里会有些一般人看不懂的文字，回望历史，很多有“知识”的人因为没有“文化”而非常“愚蠢”，但愿每一个人都能既有“知识”又有“文化”。

▍适合什么人看？

金融界里的文艺青年，文艺圈中的金融分子。所有对金融感兴趣且自命不凡的年轻人，或者心态年轻的所有人。

[图片]金融篇

【Tips】

投行人士的时间管理

文/携 隐

很多人问我时间管理和精力管理的窍门。老实说，我觉得自己并没有做得好到可以分享经验的地步。

水瓶是感兴趣就异常专注，不感兴趣就异常拖拉的典范，只要拿到手的任务缺少难度又重复，就会想尽一切办法作出心理逃避（沉迷其他有趣的事），拖到再无可拖才会开始。开始了也不能长久，做事不够连贯，每次重回状态都要一个过程，恶性循环。

你们看到的我的“效率”，不过是因为人在投行，身不由己，大处虽然改了，还是有很多细小的时间被浪费掉了。

不过，也因为深知自己的毛病，这些年在MBA和投行的压力下，慢慢有几条心得，拿出来和大家共勉，同时也激励自己做得更好。

1.记录自己的时间‍

改变自己之前，首先要足够了解自己。你是哪一种人？你的性格，兴趣，做事方式？你的时间都用在了哪里？对于这些问题，你可能很轻易地就能得出答案，比如，“我就是喜欢拖拉”，或者，“我太沉迷网文/游戏/围脖”。告诉你，这种答案是没有意义的，完全解决不了问题，因为，拖拉和游戏（享乐）是人之本性，要杜绝这个本性，任务过于艰巨，很容易就失败，而反复失败之后，你就只会把“我要改”挂在嘴上，永远实行不了。

要作出改变，首先要把需要改变的对象量化，然后订出合理目标，根据细致具体的目标，一步步来实行。你每天花多少时间在看围脖？打游戏？看网文？都是在一天的什么时间段？和花在正事上的时间比例？你做正事需要花多长时间？是否合理？最需要改进的是什么？其次呢？

要回答这些问题，最好的办法是把自己每天的行程，事无巨细地记录下来，连续记录两个星期。这是一个非常有效的时间管理方式，只有当行程全部清清楚楚列于纸上，你才会真正意识到自己的时间都用在了哪里，哪些时间是可以cut的，哪些工作需要做的更快。自己一天中最高效的是什么时间段，最能利用的是什么时间段……每个小时记录自己正在做的事，也是一个提醒自己的过程，随时反省自己是否又在浪费时间，是否应该回到正题，更加专注。

[图片]　　（在试过几种apps之后发现还是苹果自带的日历功能最简单方便，虽然只有“家庭”“工作”两种颜色，不过我都自己默认分类为“工作”&“非工作”，好处是手机、电脑、pad随时同步，操作简单快捷、随时随地可以记录，也不用额外再下一个app了）

2.清晰的待办事项和合理的目标‍

很多时候，我们在茫茫然中浪费了时间，是因为我们没有明确的目标，不知道时间到底应该拿来怎么用，或者因为事情太多太杂，处理的太无序。对每天需要完成的事情做好管理，就能有效避免这种茫然间浪费掉的时间。试试用一本日程表，或者用手机app，把需要完成的事情，按照轻重缓急和due date做出排序，并严格按照这个顺序来执行。习惯了之后，一定会极大提高每天的效率。

轻重缓急，是待办事项的重点。合理的目标，是是否能长期执行计划的关键。只有根据自己的能力，习惯，以及事件的重要性和紧急性，作出合理的安排，这个过程才能够借由满足感和合理性一步步有条不紊地进行下去。

一款好用的app，真的会非常有帮助。我用的是iPhone和iPad上都有的2Do。这个app可以设置category，在每个category下可以设立“项目”，在项目下可以添加待办事项或checklist。每个待办事项都能设置不同等级的重要性，due date，alarm，note，并可以按照重要性排序。特别事项还可以加星。我通常会把每个手上的项目做成一个“项目”，在每个项目下随时加入待办事项，设置好due date，并在note上纪录下当前status，和下一步要做的动作。虽然输入要花时间，但这个动作很必要。

[图片]

3.对每一天作出规划‍

规划，是我这些年学会最重要的一件事。没有规划的人生，和有规划的人生，日子一久就能看到明显差别。规划能够使你对一天，乃至短期内有清晰的概念，能够避免许多临时想到的手忙脚乱，能够保证你把最有效的时间留给最重要的事情，而不被没有计划好却紧急的琐事打断，也能够让你更好地安排和迁就同事的时间，将各个项目和事项作出最佳衔接。

试试每天早进公司15分钟，或晚走15分钟，静下心来，把第二天要做的，以及每个项目短期内的发展，好好梳理一遍，看看是不是会对你的工作效率产生巨大的影响呢？

4.精力管理是时间管理的基础‍

这是一个全新的概念。没有精力管理，时间管理根本没有意义。最简单的例子，就是如果你没有好的睡眠，第二天做任何事的效率就会大打折扣，计划完不成，需要更改，影响到后来的计划……恶性循环。

当然，精力管理不是光“睡好”这么简单，它包括睡眠管理，饮食管理，运动管理，以及对身体和生物周期的了解。这是一个非常科学的管理过程，需要你对睡眠，饮食，运动对人体的影响，以及身体自身作出最基本的了解。比如，你也许知道睡眠周期是90分钟，但你知不知道，我们的“记忆”只会在REM（Rapid Eye Movement）睡眠发生，而REM在第一个周期只有5分钟，要到第四，五个周期，才能达到30—40分钟。也就是说，如果你的睡眠时间少于7个小时，你就得不到足够的REM睡眠；如果你中途醒来一次（周期又会重新开始），你更得不到足够的REM睡眠。其结果就是，你的新知识和新技能，不能成为你的一部分，你的老知识和老技能，也会逐渐消失。长期睡不好，你的performance会严重下降。

饮食管理也是我们所经常忽视的。其实，不同的食物能提供不同时段的能量，而我们只有在能量充足时才能正常表现。三餐不正常，影响的不仅仅是健康，也是你的performance。还有，运动对人体产生的巨大改变，人的不可抗的生物周期应该怎么利用，注意力怎么才能集中……了解这些知识会对你的时间管理产生深远影响。

了解的方式，是看书和看科教片。推荐两本书给大家，一本是我已经推荐了又推荐的《The Power of Full Engagement》，非常全面的精力管理书籍。另外一本叫《Power Sleep》，深入浅出地讲解了睡眠。你如果想要对自己的时间管理作出改进，推荐先从这两本书（尤其是第一本）开始。

5.时间碎片‍

最后想要说一说时间碎片的利用。给大家讲两个小故事。

第一个记得很模糊（大家领会精神），说是一个人很想学钢琴，但是总没有时间练习。他的钢琴老师就问他，为什么你不练习？他就说，我很忙，没有每天两个小时的练习时间。他的老师说，那么你就应该利用所有5分钟，10分钟的片段，什么时候想到，就什么时候练习。他顿悟，从此真的利用所有的时间片段来练习，最终成为钢琴家。

第二个记得很清楚，来自于我的第一个老板（也许很多人都听过）。有一天，他问我，给你一个桶，到沙滩上去，你要怎么装满它？你应该先装大石头，再装小石头，然后装沙子，填满石头的空隙，最后装水。你的时间就像这个桶，你要把大块的空间，留给最重要，需要最多时间的石头类事项，然后在石头的间隙，去做细小的，琐碎的沙子类事情，最后，不要以为沙子之间没有空隙，你还可以拿水去填满它。

我经常想起这两个故事，所以总是尝试将所有要做的事情，分为石头，沙子和水，并努力拿水去灌满所有的空隙。大家都觉得我读书快，也都疑惑我这么忙，是怎么有时间看这些书。其实读书就是我的水，我在等人，等飞机的时候，坐电梯的时候，上下班的车上，甚至是项目之间的休息，都在看书（感谢Kindle和iPhone，使这成为可能）。不要以为这几分钟的时间没什么了不起，如果你真的开始，你会惊讶一本书完成的有多迅速。（你的水还可以是：跟朋友联络，画画，计划旅游，学一门语言，写一本书……）

最后的最后，想再quote我前老板一次。他曾经对我说，你要做的事情只有四类，重要而紧急，重要而不紧急，不重要而紧急，以及不重要也不紧急（但无法避免要做）。重要而紧急的事，你自然会去做；但是你很可能会因为很多不重要而紧急的事，占据太多自己的时间。也可能因为那些不重要又不紧急的事，浪费太多自己的时间。你要学会好好规划，将不重要事件的紧急性减到最少，将不重要也不紧急的事件也减到最少。还有，你要永远记得，你的成长，你工作的成就，往往来自于那些重要而不紧急的事。比如，读一份很有用的市场报告，学习一个你应该知道的概念，进修你的语言，规划你的将来，增广见闻。这些年，我一刻不敢忘记这件“重要而不紧急”的事，如我老板所鞭策，时常努力去增广见闻，进修自身。也许，这才是时间管理的终极秘笈。

（作者简介丨携隐，分享达人，分享内容从GMAT，留学申请，她的纽约香港两地投行经历，到各种吃喝玩乐。系列微博《投行日志》曾在各大平台被多次转发。创办的“携隐咨询”（微信：xyconsulting）专注GMAT培训，以及MBA/master/PHD申请咨询服务。）

【八卦】

银行员工跳槽攻略

文/刘 禹

银行一直以来都被公众普遍认为是收入高、很稳定、有奖金的工作代名词，但并非是银行员工就不离职、不跳槽、不违约。相反，银行作为金融行业，其员工具备专业强、资源广、资历深、可跨界等特点，正是很多金融或类金融行业争相挖潜的人力资源库。

现实生活中银行员工跳槽的案例比比皆是，但并非每个案例都是“华丽转身”，冲动背后也有惨痛的教训，笔者在银行工作了18年，也多次跳槽，很想以自己的经验和年轻的业内人士交流自己的心得，有些经验也许可以帮助大家。

一、如何看待跳槽‍？

跳槽不是叛变的代名词，跳槽的员工更不应该背负“叛徒”的名声，因为优秀的金融员工都是职业经理人，而职业经理人的职场理念不是在一家机构做到退休，而是所有选择和努力都以服务个人职业规划为目的。

职业经理人只为雇主服务，当一天和尚就要撞好一天钟，一旦不当和尚就要彻底忘掉撞钟，全力投入新工作，职场如战场即使遇到老东家也绝不讲情面，这就是“职业经理人”。

二、跳槽的五大诱因‍

作为一名银行员工如果一切都0K，理论上不会跳槽，跳槽就一定有其诱因：

1．对收入不满意。

如果一名员工认为自己的付出和收入不成比例，就可以考虑跳槽了，收入是跳槽概率最高的理由；

2．对职业发展不满意。

有些员工对收入不感兴趣，但更希望在岗位的提升上有不断的追求，如果认为自己错失了机遇，或者前途渺茫时，会选择离开；

3．对工作环境不满意。

这里的环境是一种“软环境”，是一种工作氛围，也可以说是一定范围的企业文化，当员工认为自己与周围的环境格格不入时，同样会选择离开；

4．对领导不满意。

有些员工选择离开不仅是收入和前景的因素，有些问题来自直属领导，可能员工认为领导的能力不够，也可能是认为领导的人品不好，也可能是认为领导不敢于担当；

5．对原单位发展理念不满意。

员工有时选择离开，是因为原单位的发展理念不被该员工认同，员工认为如此下去没有希望和机会，认为原单位的发展理念是错误的，一个经常出错的企业可以选择离开了；

三、跳槽的基本原则‍

每一次选择变更工作都是谨慎又谨慎的举动，当事人必须明了自己到底想要什么；

1．工资必涨原则。

跳槽的最先决条件就是工资必须高于原单位，无论从现实生活、个人感受、旁人看待等角度，都必须保证工资越来越高；

2．职务必升原则。

跳槽的第二个原则就是职务要提升，即使只是提升了一小步也要有所变化，跳槽就要职务越跳越高，这样才能不断实现自己的职业规划阶段目标；

3．接收单位必须了解原则。

无论收入涨了多少，职务提升了多高，对于接收单位的了解必须是全面的，一定不要被表面的虚假繁荣而失去了洞察力，尤其是新单位的考核、企业文化、职务晋级方式等内容，必须是早早的了解清楚；

4．资源必须能够延续原则。

银行员工跳槽必须确保新单位新岗位能够继续服务于该员工的过去资源；跳槽员工曾经的业务优势、人脉优势、经验优势、岗位优势，必须在新单位能全面延续使用。

四、跳槽的五大禁忌‍

对于那些跳槽曾经失败的案例，我们必须明确有些禁忌是要注意的。

1．禁忌赌气跳槽。

换工作是大事，一定不要因为一点的不如意就赌气跳槽，多给自己几天时间慢慢考虑，等情绪稳定了再考虑新工作是否适合自己；

2．禁忌人情跳槽。

职业经理人的职业规划是严谨而步骤明确的，谈判是跳槽不可避免的流程，所以，要尽量避免因为某人的人情而选择跳槽，因为一旦涉及个人感情，则谈判就不会平等，尤其在后期的关系处理和收入提升时，可能会出现一些问题；

3．禁忌平行跳槽。

如果工资不涨、岗位不提升、环境类似，只是想换一个软环境，那么这种跳槽就一定要谨慎再谨慎，因为当事人浪费了时间，却没有前进半步；

4．禁忌不断跳槽。

跳槽是职业规划的合理选择，但经常跳槽就不应该了，因为经常跳槽在外人看来是“不沉稳”“不合群”“适应能力差”“不忠诚，无归属”的表现，对于当事人也容易使心态变坏；

5．禁忌跨行跳槽。

跳槽最好是保留在自己熟练的领域中，不要轻易选择跨越行业跳槽，因为跨行跳槽可能会损失曾经的经验，积累的关系网，而且会增加当事人的各项压力，不利于职业规划良性发展；

五、银行员工跳槽的几个去向‍

1．其他金融机构。

包括其他银行或者证券、保险、基金公司等金融机构，在金融机构之间跳槽可以最大限度的保留经验和人脉，更容易快速进入新的工作状态；

2．第三方理财机构。

就是金融机构以外的理财机构，此类机构自己不设计产品，完全以第三方的身份向客户推荐其他机构的产品；

3．类金融机构。

就是自己设计投资品种，在操作流程和产品风险控制上和金融机构的模式类似，例如：小贷公司、典当行、私募基金、网络贷款公司等等；

4．关联企业。

就是与银行有关的其他企业，此类企业长期与银行有密切的业务往来，需要银行的专业支撑，包括：房地产企业、大型上市公司等；

六、做‍好哪些准备？

跳槽是一项计划性质的任务，需要做好细致的准备和周密的时间安排。

1．明确目的。

到底因为什么而离开原来的单位？是因为收入还是为了更高的职务？明确了目的才能确保跳槽是否真的值得；

2．明确行业。

换工作要换到哪里？新的工作单位当事人是否真的了解？新的单位是否有好的发展前景？

3．资源储备。

正式向原单位提出辞职之前，要先把自己的各类资源整理好，确保储备资源能支撑自己在新单位更好的发展；

4．法律准备。

因为银行是金融机构，对于部分特殊岗位或高级管理人员，跳槽是很敏感的，可能因为曾经签署的劳动合同中有部分法律制约，在正式提出辞职前，当事人可以聘请律师进行相关的法律指导，必要时可以通过走司法程序来解决；

5．信息铺垫。

跳槽是一件谨慎的事情，为了能让自己的人脉资源更好的接受跳槽，同时避免原单位的舆论干扰，应该做好跳槽的信息铺垫工作，将人脉资源分成层级，核心人脉可以提前打招呼，次级人脉可以通过电话、短信等方式不断提醒，而信息传递最好“保持高调”，以“提升”“晋级”“人往高处走”等言辞高调渲染跳槽的正确性和没好的前景，为了避免原单位的舆论干扰，甚至可以登报声明。

（作者简介丨刘禹，18年金融从业经验，多家银行总行财富顾问，多家媒体财经顾问，业内知名讲师，独立财经评论人，职业财经撰稿人，公益理财师，多家高校青年就业导师。）

【认识】

包子铺赚不赚钱——5分钟看懂资产负债表

文/海 德

老包承袭了祖传肉馅秘方，为了方便管理索性盘下了自住房子底楼的一间铺子开了包子铺，要把自家秘方发扬光大。由于包子皮薄汤汁多，铺面靠近地铁站，占足了上下班高峰的好处，因此生意兴隆，财源广进。

又一年过去了，会计小钱的会计报表新鲜出炉。尽管对经营之道了然于胸，但是对于看懂财务报表老包还得靠小钱。

举个例子

[图片]

老包：小钱，你来给解释下这些密密麻麻的数字，今年我们的包子铺赚钱没？

小钱：老板，从总资产来说，我们的包子铺现在值68万元（2014年末的资产合计），但是因为其中有负债，包括：我们年初借的银行10万，本年度又新借的1万，另外还有4万的短期企业债（交易性金融负债），七七八八的短、长期负债加起来有33万，因此年末净资产，即所有者权益合计就是35万，比年初25万增加不少！

老包：那这个所有者权益上去说明赚钱了？

小钱：所有者权益包括当初开包子铺的投资和包子铺营业挣的钱，我们初始投资今年没追加，因此增加部分都是包子铺的盈利，所以单从所有者权益增加这一点看，我们的包子铺卖得好，有前景！不过具体盈利情况肯定是要综合利润表来看，毕竟和表现某个时间点情况的资产负债表相比，利润表是说明一段时间内的收入和成本，自然包含更多利润方面的信息。

老包：存货我懂，就是我们要卖但是还没卖出去的包子嘛，为啥今年翻了近一倍，卖得不好？

小钱：存货包括包子没错，但是还有我们买入的面粉和猪肉。昨天新闻说了，明年面粉价格要涨好多，所以趁着现在价格还便宜就囤了些，明年用还能降低生产成本；隔壁饺子铺老李就没想到这一层，如果明年面粉价格上去，货源紧俏，说不定他还要跟我们要，到时候我们卖个中间价给他，赚钱人情两不误！

老包：是个好办法！不过我记得2014年没盘新的铺子啊，为啥固定资产也上去了？

小钱：今年包子好卖，早上老是排长队等出炉，好多人抱怨间隔太长。所以，生产间加了几个大蒸笼，很快解决了这个问题，包子好卖，有钱就能任性！另外，我们中秋节特色包子还设计了个带卡通logo的包装袋，申请了国家专利，这不，无形资产也增加了。

老包：我看那些分析师老是算些财务指标，我们包子铺有指标参照吗？

小钱：有啊，通过资产负债表能计算的最重要的指标有：资产负债率和流动比率。资产负债率能大致衡量包子铺的总体偿债能力，特别是长期还款能力，计算方法是：负债总额÷资产总额×l00%，所以我们截至2014年底的资产负债率是48.53%（（200+130）÷680×l00%），比年初57.26%下降不少，一般控制在50%以下比较合适，企业负债率越低则说明企业的偿债能力越强，但并不是越低越好，还要依据企业性质，钢铁企业和我们的包子铺的标准就很不一样。

老包：那流动比率呢？

小钱：这是衡量短期还款能力的基本指标。流动比率=流动资产÷流动负债×100%，算出来的年末流动比率是2.53，年初是2.14，流动比率上升说明我们流动资产充沛，综合货币资金科目，我们的货币资金占比80%以上，资产流动性很好。不过也正因为这样，需要适当增加短期投资，买些风险等级合适的理财产品增加收益，别让钱躺银行里睡觉。另外，年末应付账款下降很明显，说明我们赊购面粉的情况减少不少，增加了资产占用，但是并不一定是好现象；就目前我们的销售情况，就需要改变这个策略，合理增加赊购比率，让钱“活”起来。

老包：听了那么多，大概明白了资产负债表，再等你的利润表吧！

小钱：老板，你说的没错，财务报表都应该结合起来看，也要结合我们包子铺的情况看，单纯受制于公式的条条框框就太肤浅了。

银行体系运作全揭秘 ABC篇

文/记川的水

在银行打拼两年多，目前感触最深的就是，无论近年的热点“影子银行”话题还是国内信托、基金等金融机构的快速发展，整个金融领域始终都是围绕着以银行为核心运转。凭借着作为金融中介的基础功能，对于整个金融体系而言，银行始终处于一个核心的地位。

‍

A篇：银行的金融功能

在进行对“银行体系是如何运作”这一问题进行探讨之前，我们先来简单了解一下银行有哪些金融功能来支撑它金融核心的地位：

（一）银行的金融功能

1．资金中介

首先，作为一个强大的资金资源整合平台，银行最核心的功能就在于这个中介功能。比如，传统的资金市场中，一方需要资金，期望期限是3年，而提供资金方则只愿意提供1年甚至更短期的资金。（至于为什么会存在期限差，可以这么理解：实业经济中，投资往往需要较长期限才能回本，一般都得1年以上，而作为贷方，贷出去的钱绝对是越早能收回风险越低。）诚然，在现实的交易中，信息的不对称，导致这样的供需一一对应衔接最终实现成交具有很大的局限性，基本可以说这类交易的成交率很低很低。

但是，银行作为资金整合平台（所谓的金融中介）出现了，利用品牌效应吸收规模巨大的短期资金，并利用短期资金的长期沉淀作用，就可以实现期限不同的借贷资金对接工作，从而同时满足借贷双方的融资、投资需求。这过程中银行虽未制造出什么，但是撮合了资金需求方，实现了正效益，而自己也从中收取了一定费用，于是这成了三赢局面。

好了，这时候大家要问：为什么银行能吸收规模巨大，却成本低廉的存款了？

（注意：此处我强调一个事实，银行吸收资金的成本，绝对是金融领域最低的！）

答案就是：在国内，银行吸收的存款的两大绝招：安全性及效益性。

首先，安全性自不用多说，目前国内上存在的银行基本都是央企、国企背景，虽然也有部分股份制银行是民企，但其准入门槛之高，可以说前些年能成立的银行，虽不全都是四大行这种“too big to fall”，但投资者都相信那会的经济形势，哪家银行出现破产危机了，央妈都不会坐视不管。

其次是效益性，虽然相对于股票、基金、保险等金融产品的收益率，银行存款利率不算得高。但是，前些年股市的熊大家是深有体会，债市规模太小而资金太多，再者，相对于国际上已经利率市场化的大多数发达国家，一年3.75%的存款利率不算的低了。多因素综合作用下，产生了我们国内银行业的黄金十年：钱不知道放哪，自然是回到银行了。（不信你看看现在的欧洲负利率，存银行还是亏钱的。）

而且，题外话一句，银行吸收的3.75%利率的存款，就是全放在央行也还是能稳吃点利差的。所以我说，前些年的银行真心是躺着也赚钱。

2．调节市场流动性

银行最重要的功能，不是体现在贷款资金的供给，而在于作为央行与市场之间的桥梁。在央行向市场投放流动性的过程中，银行的角色不可或缺。在这里，值得关注的两个经济学概念是：基础货币和货币乘数。

举个简单的例子，央行向银行投放了100的基础货币，但是约定银行必须存放20%作为准备金（为客户提取存款及资金清算而存放在央行的存款），那么银行只能想市场投放80的贷款资金，假设客户将80完整存回银行，银行再存放16（80的20%）于央行作为准备金，如此反复……

这样的循环直接导致实际货币供应量远远大于央行初始投放货币量（理论的货币供应量极限值为100/（1/20%）=500）。而在这过程中，银行充当央行和市场之间的桥梁这一角色不可或缺，而这一功能奠定了银行作为金融核心的地位是不可动摇的。

牢记，现如今的央行已不会再重蹈当年印刷机的覆辙。新世纪的央行，在对市场流动性的调节方面考虑的因素已然复杂许多，至少，盲目发行货币是不可靠的经济调节手段。因而，通过基础货币及银行作为中介对经济进行引导，以保障经济稳定、健康发展，可以说，少了银行，货币政策将丧失绝大部分灵活性和有效性。

3．表外业务

暂且抛开存贷比的限制，凭借着垄断优势，这些年来国内银行业稳坐存贷至少3.3%的利差。放眼国际金融环境而言，这么大的利差加上银行业垄断因素，可以说这些年的国内银行业是躺着也赚钱。这点从近十年银行业收入及利润高速增长可以看出，尤其是2013年四大行的净利润超过上市公司50%的利润合计，让人十分震惊。

但除去传统的存贷利差，支撑银行收入的另一条大腿是其中间业务，包括有银行转账手续费、账户管理费、保险基金代理费、pos机手续费等中间费用。近年来，中间业务的收入在银行的收入占比不断提高，尤其是在未来利率市场化的改革前提下，银行利差逐渐缩小。可以预见，未来中间收入在银行收入中的比重还有很大的提高空间。而对银行而言，提高金融服务质量是未来的一大考验，毕竟躺着赚钱的时代很快就要过去了。

为规避资本限制或政策对某些产业融资的限制，近年来银行业表外业务有十分快速的扩张。所谓表外业务就是不体现在银行资产负债表上，即不动用银行资本金，但是会影响当期损益的业务。常见的银行表外业务大致有如下几类：

（1）理财产品；（2）贷款承诺、担保，如银行承兑汇票、信用证、保函；（3）委托贷款、资金托管、代理清算；（4）金融顾问：如当下的私人银行、高净值客户管理；（5）保险箱。

（严格来讲，上述的中间业务其实也归属于表外业务）

在不动用资产的前提下，银行承担了风险。随着巴塞尔协议对银行资产结构的改造，以及受制于存贷比红线等监管限制，近年来这类表外业务在银行是比较明显的发展方向。而利率市场化改革的进行，银行业未来的发展，将会以混业经营为主，确切而言是以综合金融服务功能为主导，如新兴的投行业务、证券承销、贸易融资等（具体视政策限制而定，毕竟在国内，要先申请资质许可证书方能进行业务开展）。

存贷比的限制使得目前国内银行业的操作空间也有所限制，负债主要来源于存款，资产大多数来源于贷款。于是经过几十年的发展，以存贷比而言，银行的利润增长空间已经基本到顶。但事实上，作为金融服务机构，银行金融服务功能尚未得到充分发挥。比如当前日益增长的贸易融资需求、企业管理咨询服务、高净值客户资产管理等着重于金融服务的方向，仍有待重点开发。

另一方面近年国内银行业的发展也显示出其资产也未完全盘活。于是利率市场化的改革十分必要，意在鼓动银行调整资产结构，盘活资产，并且努力开拓除存贷利差以外的收入来源。这方面以资产证券化的逐步发展与放开管制尤为代表。

总体而言，虽然传统的存贷市场受到竞争激烈的影响而有所削弱。比如这两年P2P互联网金融的兴起和准入民营银行，其便利性和较银行存款利息更高的收益性，都将导致银行市场被蚕食。市场化的环境对银行而言不止是挑战，更多的是发展的机遇。因此，对于未来银行业极有可能和能力发展出的综合金融功能，我对银行业虽有着担忧，但更多的是信心。

B篇：银行的业务‍

讲完功能，该讲业务了。

毕竟虽然有着不以盈利为目的的政策性银行（国开行、进出口银行、农业发展银行），大多数的银行还是以商业银行为主的，也就是，为股东盈利才是银行成立的初衷。

讲到收入来源，不得不提的就是银行的业务了。那么，银行的业务划分相对来讲也是比较简单的，大致可分为：个人业务、公司业务、同业业务及其他。以下是相关业务条线对应的常见产品及收入来源介绍：

1．个人业务

比较常见的个人业务有个人存款，个人贷款（常见的如房贷、车贷、消费贷、小额信用贷等）、个人理财（养老保险、基金、国债等）。

（1）存款、贷款自不必多说，这块共同贡献存贷款差。总体来说，虽然散户如我的存款虽少，基数大，所以这块是互联网金融和小额担保公司正在抢，但银行怎么也不能放掉的市场；

（2）个人理财类，这块无非就是银行营业厅理财经理的主业了，向散户们推荐与其风险偏好、预期收益匹配的理财产品了，常见的是国债、保险和基金，收入来源么就是收取的手续费用了；

（3）高净值客户资产管理：这点招行和中行是走在了前头，层次自然是比散户客户高一点，毕竟所管理的资产规模往往都是千万级以上的。同时对于银行人员要求也比较高，CFA是比较基本的准入门槛，比较要管理千万元级别的资产，对金融领域有一个全面的理解是基础条件。

2．中小微企业业务

前两年热门的中小企业融资难问题，可以说是国内金融关注的热点。作为经济发展的中坚力量，融资难、门槛高、利息高是众多中小企业跟银行合作中面临的三大难题。

不得不提的是，这块市场确实是银行业所忽略的一块蓝海。通过政府贴息、贴保等政策指引，近两年银行业确实开始关注这块市场，开始大力扶持中小企业了。

这块主要收入来源还是靠贷款收入和企业结算带来的资金沉淀。毕竟，现如今对企业贷款，很重要的风险把控手段就是要把贷款企业现金流牢牢抓在本行手里。而关于中小企业客户的准入标准，可参照2009年颁发的《中小企业划型标准规定》。

对这类客户，常见的产品还是：

（1）房产抵押贷款；（2）担保公司担保贷款；（3）银行承兑汇票质押贷款；（4）固定资产贷款；（5）动产、存货抵押贷款；（6）POS机结算及流水贷（针对个体工商户）；

做了两年的中小企业贷款，这类客户中普遍存在的固定资产不足（主看房产抵押）、财务管理不规范、规模小、稳定性较差、老板参与民间借贷的可能性高等特点，确实也让银行对其贷款审核感觉头疼。

总结，中小企业业务的特点是：期限短、风险高、收益高。秉持着风险定价的原则，凭借着收益高的特点，比较明显的趋势是：自去年的钱荒以来，银行更愿意把资金用在中小企业贷款，而挤压了用于房贷的资金。

3．公司业务

简单来说，大多数的银行对贷款需求3000万以下的公司都自动列为中小企业业务，而超过这个额度的则列入了公司业务范畴。对于公司业务客户，产品及担保手段比对中小企业客户灵活的多：

（1）公司信贷：信用贷款，无需抵押担保；（2）项目融资：信用贷款，无需抵押担保，可做中长期贷款；（3）供应链金融：如国内保理、应收账款质押；（4）公司存款及理财；（5）资金归集等。

公司客户，一般规模比较大，维护成本也较高。但是确实资质好，各家银行抢着要。于是对于公司客户，收费上优惠许多，尤其是为了拉拢公司存款，在手续费率上许多银行都做出了让步。

当然，银行产品的特点不在于单卖，而在于多产品配合，来实现客户利益最大化。比如，一个大型公司A在我们行走主要结算，而刚好它几家上下游的结算也放在我们行，于是几家之间转账就减少了跨行手续费这个烦人的支出。所以银行的资源整合优势又出来了。

还值得一提的是如今兴起的银行理财产品，如银行今年推出的一款很强大的理财产品：由公司购买我们行的理财产品（比如5000万规模起买），合同约定收益率（比如说5.6%），再以这个理财做质押（质押率不超过100%），以美金贷款（美金贷款利率是3.6%）。于是对于公司而言，流动资金的规模没变，但是却实现了资产增值。这一方面业体现了银行的资产管理功能。

4．同业业务

常见的同业业务：

（1）同业拆借：放在央行的准备金多了，借给别的行；少了，管别的行拆借；

（2）同业存放：因为现在有跨行交易，所以银行A在银行B要存放一定量的资金用于清算，同时B在A行业一行；

（3）银团贷款：一家银行吃不下或者不敢全部吃下的贷款，由多家银行组团，一起分着吃；

（4）票据包买：票据市场也是个很强大的短期资金市场，从客户手中收来的贴现票据，如果等不起到期日，我银行是得卖给别的银行的，中间还是能赚点小利差；

（5）信贷资产转让：现在还在试验尚未普及的信贷资产证券化，算是国内值得关注的金融创新了。

5．其他业务

（1）资金托管业务：比如基金，基金的三方中，很重要的一方是独立资金托管方（往往是银行），负责基金的结算、划拨等。（至于为什么必须托管方是独立于基金公司的第三方，主要也是防范资金被挪用到合同约定范围以外。由第三方负责资金的划拨，相对风险会小很多）

（2）投资银行业务：国内银行虽然有投行部，实质上受管制太多，目前还放不开手脚。

以上，是银行比较常见的业务。毕竟在银行行业来说，单个产品是不具有太多威力了，得靠多个产品来配合，实现综合金融服务（比如前面所说的那个强大的理财，还有贷款资金与公司结算产品、资金归集产品打包使用），才能有比较强大、明显的效果。

总体来说，银行黄金的十年是过去了。随着利率市场化改革的逐步落实，银行要接受“躺着也赚钱”的年代已经过去了的这个事实。要起身，开始跑了，因为不跑就会被淘汰。所以个人总体感觉，在利率市场化改革完成的前几年，国内银行业还有的折腾。但是央妈和国家政策的整体方向也很明显：保稳，其次才是保增长。所以也算是给银行业一个定心针。

大刀阔斧不至于，管制如存贷红线短期取消是不可能的，但是通过定向降准、存款保险落地、SLF等工具进行微调整，引领国内银行跑起来、健康发展是未来的主旋律。而未来银行如高净值客户资产、同业市场、证券承销、发债融资等方向，前景看好。

C篇：银行的风险控制‍

作为金融核心机构，可以说银行的核心工作在于风险控制：

宏观方面，银行发展的稳定对金融稳定发展和经济增长中起着决定性作用；

微观而言，银行作为独立法人，成立的目的仍然是以盈利为目的。

于是，无论在公在私，risk management始终是银行工作中的重中之重。那么，在risk management之前，我们先来整整risk recognition（风险识别）：

银行常见的风险有：

1．政策风险：如最近的《关于加强企业债券回购风险管理相关措施的通知》，不符合债项评级AAA、主体评级AA级以上的企业债券将被取消回购资格，直接导致银行一大批理财产品夭折。还有诸如降息、降准、正逆回购等；

2．信用风险：主要在于贷款人偿还能力及意愿，不得不说，遇到客户有能力，担着信用受损就是不还你银行的钱确实有。这方面，对银行来说，还款意愿永远优先于还款能力。毕竟意愿在，方法总是能想出来的；

3．操作风险：今年的青岛，同一批货物重复抵押给多家银行，导致债权不清晰，于是扯出了一堆纠纷；

4．管理风险：还记得去年的光大乌龙么？虽然不是银行，而且是属于个人操作失误，但最重要的还是管理体系不到位，没有相关的防范措施，导致了整个股市都受到影响；

5．流动性风险：相信2013年的钱荒大家还心有余悸。

以上为银行常见的风险关注点。

接下来我们谈谈，“风险把控”这个概念，该怎么理解：

经济学家喜欢以概率论来应用到这项工作中，比如常见的理财产品，通过投资某一标的（比如：某一股票），通过统计这一股票自成立至今的盈利及亏损，算出一个大概的数学比率。于是，一种宣传说法是：这款理财产品能实现预期收益率的可能性是98.99%哦！

但，与其用量化指标来解释风险，我更偏向于“黑天鹅事件发生的必然性”，也就是所谓的“墨菲定律”：无论一个事件发生的概率有多么小，它总会发生。

金融，说白了就是一场风险控制的过程。把控的好，可以实现盈利最大化或者亏损最小化。把控的不好，小则企业破产，大则影响整个金融体系。典型的现实案例莫过于2008年的次贷危机，起源于米国的0首付房产抵押资产包，波及整个金融体系，全球经济至今尚未恢复。

我认为，风险控制是一个动态的过程，而不是静态。金融风险而言，特别是对于银行，不是说应当对产品设置怎样的准入门槛，对客户资质应当设什么样的硬性要求，而应当在于：风险发生了之后，事先采取了哪些预防措施，以保障自身利益，即所谓的风险建模。

一个现实的案例就是：比如说一个公司，以多套房产分别在多家银行贷款甚至参与民间借贷，最后杠杆失败，资金链断裂，还不起贷款。这时候银行往往关注：我和这公司的合作资料齐不齐全，法律上有没有漏洞？我申请查封公司房产有没有比他行快？

这些个做法，始终被动。虽然不得不说，大部分原因仍在于国内整个信用体系的不健康，在这一基础上发展出来的银行风险控制手段，自然难免天生有所“残缺”。

总而言之，目前的银行风控，太过于关注paperwork，而缺乏显示可操作性：比如处置公司破产清算，名义上应当是清偿“债权人”优先于“职工遣散薪酬”，但现实的顺序是民生大于天。所以，法律上的保障，不代表现实中的保障。过于关注于paperwork，同时也显示出国内银行的无奈。

而关于坏账的另一个做法，则不得不提到我们的四大资产管理公司了：东方、信达、华融和长城。目前都还是国资委控股，背后是银行四巨头。这一行业而言，目前仍属于寡头垄断性质。银行的不良资产包，目前只有交给这四大资管进行重组。

跑题了，所谓风控，尤其中小微、公司业务这块，注重的还是尽职调查和贷后跟踪。一个切身的经历是，有事没事常跟老板、财务通通电话，多去公司转转、喝喝茶聊聊天，这样的贷后跟踪往往比繁琐而流于形式的所谓“贷后检查”要有效得多。这方面，可以说银行的风险控制在于人。

总结：银行的风控，目前需注重以下几个方面：

1．产品设计：健全客户准入标准、信用评级建设及产品要素（比如房贷的首付款），完善风险定价机制；

2．调整资产结构：平衡资产分布，实现风险分散；

3．风险建模：对宏观经济、中观行业数据及微观经济做实时监测，定期汇总；

4．最关键的，人才培养：目前银行最缺的就是尽职调查调查人员！！

【头牌】

创业，不走寻常路

当高考如同紧缠头顶的紧箍咒，少年拍书桌而起，带着一脸稚气的团队捞到了人生第一桶金；

当敏感词汇与国家政策碰撞激烈之际，谁在坚持；

当新兴行业被巨头垄断之时，谁在希冀？

“互联网+”时代，年轻不再是青涩的借口，性别不再是怯弱的枷锁，享受不再是人生的目标，条文不再是前进的羁绊，无望不再是逃避的借口。

以创业之名，不走寻常路。

“不赢在年轻，而是创意与冒险”

创业人物：孔庆勋，十七岁的互联网创业者，在读高中生。

1.高中生创业，身边的人怎么看？

同学们都非常支持，有很多同学都主动地为我们无偿服务，消费贡献利润的也很多，还有同学找我们打算投资，但是大多被我们打退了。家庭方面，我父母都是不赞同我在高中期间进行创业，相应的就是对我的资金支持极其有限。

创业之后，整个团队都非常忙。每天白天都仍要在校学习，因此时间只能从自己的休息娱乐里节省。每天我们几个合伙人会利用课间时间开会，分配任务。中午我们都会匆匆吃几口饭然后就去我们的合作商户签约、获取反馈等。晚上去我们的办公室（朋友家）进行一些其它的工作，比如社交网络的宣传、APP内容的上传以及代码优化等等，通常都会到晚上十一二点。周末也基本是做这些工作。

2.描述下你的合伙人？

我的两位合伙人都是和我一样大的同学。其中负责技术的合伙人是我的同班同学，也是一个很早出道的程序员，技术实力比较过硬。负责财务和行政的合伙人之前跟父母学习过一些这方面的制度，对于业务很熟练，因此这些都交给他负责。

我们都就读于重点高中，保持着比较好的成绩。在学校里与同学的关系也都很融洽，我的两位合伙人还都担任班级干部。

如果说再有些与众不同，也许就是我们都有更多的创新意识和冒险精神吧。

3.项目怎么赚钱的？

我们做的是一个O2O的项目，即从线上到线下。商业模式分为两部分，第一部分是合作商户，即基于我们的客户端和会员卡通过餐饮、酒店等多个行业的合作伙伴为用户提供的服务；第二部分是自营电商，即通过我们的自有渠道为顾客提供教辅图书、数码产品等商品。

盈利来自两部分，第一部分是2B（to Business），即对商家的收费，但是最后由于2B端的竞争过于激烈因此没能实施；第二部分是2C（to Customer），来自商品的销售以及对会员积分5—10%的提成。

项目从正式上线到结束只持续了3个多月，而如果算上实质性的准备阶段大约是半年。业绩方面我们的估值曾达到了六位数，有分布在全市的几十家合作伙伴，也一度准备向外市进行扩张。

4.为什么持续时间如此短？

主要是因为到后期感觉项目发展潜力不足，市场过窄，竞争也很激烈，尤其是我们的合作商户事业部实质上就是在与团购网站进行竞争。

我们的竞争对手百度、美团等网站坐拥充足的资金，可以给新用户大量的优惠甚至返现，而我们在这方面就显得捉襟见肘。即便是最鼎盛的时期，我们的业务量也只能在全市排名第四，落后于美团、糯米和大众点评。

到后期，本地有几家传统公司受到了我们的启发也开始对我们的模式进行copy，而且即便是这些公司在资金等方面也比我们更有优势，对方甚至直接买下公交车车体广告、电影院银幕广告来进行大范围营销，这是我们力不能及的。

5.你之前没有经验，创业过程中最难的是什么？

毕竟当时我们才16岁，会有不被成人认真对待的情况。比如有的商家就质疑我们能否帮他们赚到钱，甚至觉得我们就是在瞎胡闹。对于这样的商家，我们一般是在尽力解释无果后选择放弃。

但是，我觉得最难的还是对于细节的把控。技术方面，面对商家的系统，那些40多岁50多岁的老板们能否会用；面对消费者的APP，能否在各个机型上流畅地运行。营销方面，如何才能够用最低的成本打动目标群体，文案怎么写，活动怎么做。其他细碎的小方面也有很多。如果有一方面没有做好，就可能有很严重的后果。

6.曾经创下1个小时谈下来5个合作伙伴的记录？

因为前一天我给自己请了一个中午的假，那天中午我的合伙人替我跑营销，一中午谈下来两家商户。所以第二天我就非常努力，既是为了补足前一天落下的工作，也是展现出自己的高效率。进店先表明身份，然后和商家谈理想谈未来，然后切入现实，重点是阐明我们和团购的区别，最后祭出免费试用一个月的杀手锏，基本上谈到这里时就有80%的商家会和我们达成意向。

那天我一路扫街，12:00多一点到达第一家合作商家，13:15离开最后一家商家，一共进了大约7、8家，达成意向的有5家。当时非常地累，口干舌燥，但是非常高兴，买了一瓶饮料一路骑车回学校上课。

其实我最自豪的还有两件事：第一个，就是我们在营销的时候，把获取每用户的平均成本降低到了2元上下，而同行高达50元以上。第二个，就是与我们合作的所有商家，全都是独占，也就是说美团、百度没有拿下的商户，被我们拿下了。

7.靠谱的创业者需要什么样的素质，你认为自己是吗？

我自己给自己作为一个创业者的评价是85分，虽然为了项目的发展已经尽力了，但是毕竟作为高中生，经验和能力方面都很有限。

想象力，判断力这些都很重要，但是如果说作为创业者最重要的素质，我选执行力。

比如说你有一个想法，可能这个想法与此同时也浮现在几百人的脑海里，那么就看谁能先把想法变成计划，把计划变成现实。以我自己为例，创业的想法不下20个，但是最后真正实施的只有这一个，而且在实施的过程中也打了很多折扣，毕竟真正实施起来才会发现时间、空间上的种种限制。

8.如果时光倒流，会修正哪个环节？

如果时光倒流需要修正的环节很多，比如说APP的制作上我们会更加用心，对消费者的营销上我们会更加大胆地投入，再有就是商户的扩张可以适当放慢一点，保证用户体验。

9.创业成功的关键因素是什么？

我觉得因素要分成主观和客观两个方面。主观上最主要的有两点，一个是商业模式的好坏，一个是团队的水平，二者是缺一不可的。

客观上因素就很多了，比如说资金、人脉、市场空间、竞争对手，但是这些是不可控的。一个团队如果主观上有着优秀的团队素质和商业模式，客观条件也比较有利的话，成功的希望还是很大的。