

乾康金融家 2016 年第三期



乾康金融家

总刊第十一期

本期看点



乾康行走的历程

公司大事件



乾康（上海）金融信息
股份有限公司

目 录

乾康行走的历程

公司大事件

央视前往阳泉小微贷直营中心采风 章其文 05

科创大赛参赛小记 徐惠 06

探索方向

通过分析近期人民币汇率波动的原因，预测

未来乾康面临的宏观市场 周滨 07

由李嘉诚回来了想起 刘学军 10

互联网+背景下小微金融产品创新路径选择 刘文新 12

浅谈企业人力资源若干问题 杨光 16

项目百味

致可爱的同事们 李丽 20

供应链金融平台开发回顾 常亮 21

个人随笔

工作随感 段梦 23

我的乾康之路 仲启玉 24

变 倪文彬 26

不忘初心，方得始终 张欣 27

出纳工作感悟 李芬 28

我的成长历程 扶德宝 29

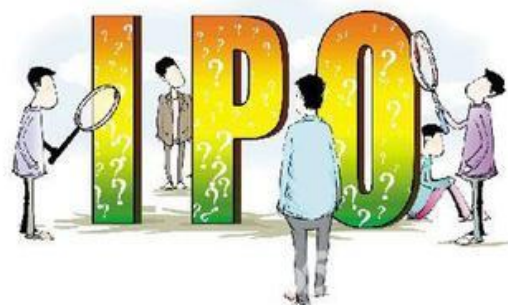
咨询实施部工作的收获与感想 段懿栩 31

坚持下去，惊喜从不迟到 王红梅 33

聆听心声，其实没有那么苦 张巍 34

图说金融

关于风控那点事 董媛 35



主编：倪文彬

校对：刘学军、倪文彬

文字编辑、美术编辑：倪文彬

投递邮箱：liuxj@qkjr.com.cn

niwb@qkjr.com.cn

内部资料，仅供交流



乾康行走的历程

创业英雄汇





济南项目动态

鲁山项目动态





央视前往阳泉小微贷直营中心采风

章其文/文

7月19日，央视外派记者一行二人来到阳泉商行小微贷直营中心进行了为期两天的节目采风，此次采风是为中央电视台第7频道进行营销外景拍摄。栏目组是通过《山西经济日报》对阳泉商行小微贷直营中心的相关报道，了解到小微贷直营中心推出的“农易贷”金融产品及时的解决了当下金融机构对农业、农村、农民扶持力度不够大等问题。栏目组计划通过节目能让更多的金融机构能够推出支持三农的金融产品，能更好的服务这一群体，并且想要了解一下小微贷款队伍的运营模式及工作流程。

19日下午，两位记者冒着大雨跟随小微贷直营中心客户经理进行了贷款营销、实地调查、贷后回访的拍摄工作，通过跟随拍摄用镜头记录了客户经理从前期营销、中期调查、后期维护这一系列小微贷款的基本运作模

式。将小微贷款“走出去”的营销特点展现出来，让广大观众了解到小微贷款与传统贷款的不同之处。同时小



微贷款提倡的“廉洁信贷”观点和服务至上理念的也让栏目组的记者赞不绝口。在跟随客户经理拍摄取景的同时还走访到几家商户进行了采访，这几位商户都表示小微贷直营中心推出的贷款业务很符合他们对资金周期性的需求，并且提供的上门服务很人性化，大大节省了时间。次日对小微贷直营中心的晨夕会制度及日常工作规范等进行了拍摄，展现出了一直极具竞争力的小微信贷团队。在两位记者的镜头下，记录了小微贷直营中心的点点滴滴。

此次央视到访，是对小微贷直营中心工作的肯定，小微贷直营中心一直以客户为中心，切实了解每一位客





户的需求，为各行各业打造符合他们自身特点的贷款产品。“农易贷”就是针对农业有周期性这一特点而设计的，它帮助了一大批从事农业人群的资金需求，减轻了淡季经营上的压力，为农业健康发展起到一定的作用。小微贷直营中心今后会坚持服务山城人民，不断提高自身综合服务能力为更多的人解决资金困难，为地方经济贡献一份力量。

科创大赛参赛小记

徐惠/文

历时3个多月的中国创新创业大赛（上海赛区）（以下简称科创大赛）终于落下了帷幕，我司在比赛中获得了进入上海市总决赛的好成绩。虽然最终未能取得全国总决赛名次，但也在众评委及投资人面前展示了我司的形象，为下一次的参赛累积了丰富的经验。



本次科创大赛我司派出了由副总刘学军领衔，副总马颖涵为主力的路演小分队，分别参与了6月16日徐汇区初赛及7月29日的上海市决赛。本次大赛全市共有五千多家企业报名参加，经过初赛的洗礼，共1678个企业晋级到决赛，其中徐汇区企业124家，我司有幸在列。此次取得的好成绩离不开大家共同的努力奋斗，包括参赛人员及后勤保障人员都做出了极大的贡献。

例如：在本次比赛前期准备阶段，财务经理熊俊就积极奔走，准备参赛相关资料，为确保参赛资格提供了极强的后勤保障；

比赛路演阶段，副总马颖涵慷慨陈词，完美地将我司产品理念及卖点在规定的8分钟内充分呈现给了各评委，获得了评委们一致好评；决赛





开始之前，我司有幸受邀参加采访环节。

当 8 分钟的 PPT 演说阶段结束后便是评委提问阶段，三位评委分别提出各自感兴趣的问题，例如问到我司去年营业额和利润、模型的盈利模式、公司主营业务等，副总刘学军沉着应答，很好的调动了现场的气氛，在我们的小分队中起到了定海神针的作用。

我有幸参与了此次大赛的路演小分队，从副总刘学军及副总马颖涵身上学到了宝贵的参赛经验及积极的拼搏精神。相信对我今后的工作有着极大的帮助。

最后祝公司业务开展越来越好。

通过分析近期人民币汇率波动的原因， 预测未来乾康面临的宏观市场机会

周滨/文

一、宏观形势分析

10 月 13 日上午，人民币兑美元中行折算汇率为 6.72 : 1，在 2015 年中旬人民币最高达到 6.1 : 1，短短一年半间人民币汇率贬值幅度达到 10.16%，就中国的宏观经济而言，作为外向型经济的出口大国，我们的货币政策可以通过人民币贬值来拉动经济增长，而美国则干预人民币汇率以减弱中国制造业的市场优势，这里正在上演一场轰轰烈烈的货币战争。

众所周知，我国对经济拉动主要依靠投资、出口、消费三驾马车。

就投资而言：

国内投资，政府参与程度轻但注重质量：靠政府牵头、民间跟投，推动产业升级，目前已初见成效。

国际化投资，重头是一带一路建设，将国内在近些年积累的资本、技术出口到亚欧国家，获得稳定的投资收益及外汇。

就出口而言：

过去由于人民币汇率持续上升，单靠出口退税已很难维持中国制造





的成本优势,相对东南亚地区低廉的汇率和劳动力,中国制造业的成本越来越高,导致了其在国际市场上的份额不断缩水。

目前通过人民币汇率贬值,降低产品制造成本,提升中国出口产品的价格竞争力,从而夺回被抢走的市场份额,提高中国制造产品的出口量,增加就业机会。

对于消费,将在下文进行专题分析。

二、对国内消费的影响

(一) 对社会公共服务产品的影响:

如: 医疗改革、教育改革

就医疗而言,目前国内药品反腐的动作越来越多,针对大型医院大宗药品的采购必须通过竞标程序,同时国家发改委价格司的一些腐败人员纷纷被判刑入狱,这使广大患者和家属切实感受到了医保政策和医疗改革的时效性。另外从对习主席近期考察江西中医药大学的新闻报道来看,传统中医药正获得国家领导层越来越多的重视,我国政府正着力从正、反两面来解决现有医疗体系存在的问题。

就教育而言,目前在一些省份已经开始试点 12 年义务教育。在大学教育领域,国家政策鼓励创办私立高等学府。公立大学教育将会向越来越多来自低收入家庭的学子们打开大门。因为承担不起学费而辍学,或者为了集资供子女上大学而全家跌入贫困线下的现象将越来越少。

(二) 对税收政策的影响



目前在个人所得税范畴中,我国普遍征收的税种为工薪税。世界各国对个人所得税征收有:分类所得税、混合所得税、综合所得三大模式,而中国是其中为数不多的采用分类制模式的国家,分类计征使一些高收入者可以把多元化的高收入通过“分散化”避税,最终在社会

会上形成高收入者税负轻、低收入者税负重的现象。

我国的税务政策制定者将很可能在工薪税这一科目上做制度性的调整,着重体现以家庭为中心,综合考虑收入情况和负担情况。在建立起综合与分类相结合

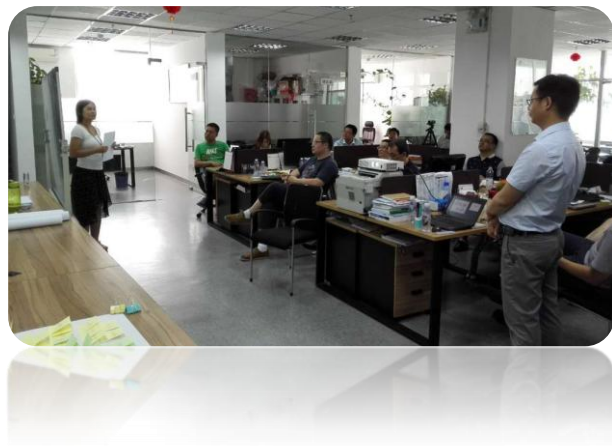


的税制后，逐步实现以家庭为单位征收和差别化扣除模式，从而充分照顾到每个家庭的实际情况。

针对企业经营者，则降低营业税、个人所得税，做到藏富于民。

(三) 为什么以上政策能刺激消费

以上政策的实施使中国商品的出口量上升，企业销售收入上升，从而带动就业岗位增加和薪资福利的改善；工作稳定和收入增加，拉动了普通民众的消费意愿。



目前我国人均 GDP 已经迈入 9000 美元的门槛，生活水平和消费意愿正在经历着巨大的改变。更多的年轻消费者，响应政策拉动消费的号召，愿意用自身的信用，借未来的收入达成提前消费。

而就消费金融在我国的发展来看，消费金融产品如花呗、白条的市场份额正呈现加速上升趋势。针对这种趋势，乾康个人信用贷款风险控制技术正日趋成熟，我们将来在消费金融领域应当大有可为。

三、未来战略规划

乾康应顺势而为，根据宏观经济趋势，制定未来战略规划。

(一) 乾康未来业务重心和公司定位：

依托于有乾康特色的金融科技，为以银行及金融机构为主的目标客户，提供技术平台服务，帮助银行等金融机构更快更好地应对国内外金融市场的变化。

通过对科技、业务、行业发展趋势的研究和实践，我们专注于打造有乾康特质的技术能力。

通过向银行输出平台技术的能力，来提高银行的运作效率及收益率，拉升银行用户的满意度，从源头上帮助银行突破金融同质化的怪圈。

通过以上的努力，使乾康成为让金融机构客户满意的技术平台提供商。

(二) 我们目前能做什么

从现在的重点工作来说，乾康正专注提升科技开发能力和项目运营能力，具



体实施方法：

- 把握可能发生的市场变化作为趋势预判，
- 在管理层保持低头看清道路，抬头看清市场。
- 专注于具体事项的落地及梯队干部培养，使团队具有战斗力。

用习主席的话概括“能打仗、打胜仗”！

具体来说：

软件平台须通过市场检验，咨询实施和市场推广须培养可以独挡一面的团队。

毛主席讲：实践是检验真理的唯一标准。如何检验团队的战斗力，须经完成的业务数字指标来体现。

乾康正处在上市与业务转型的关键阶段，一支有眼光、有战斗力的团队不仅



要有全局性、前瞻性的眼光，更要有能够把握新兴业务，同时兼顾已有微观项目操作和运营的能力。习主席说“现在是中华民族伟大复兴的关键时期”，在这个时期，我期望乾康的全体同仁为公司的腾飞贡献自己的一份力量，从自身工作着手，为社会进步贡献一份力量。

由李嘉誠回來了想起 ……

刘学军/文

2016 年 9 月是乾康金融公司发展关键的一月！

乾康公司新三板挂牌工作取得阶段性重大成果，券商已经向全国股份转让系统报送挂牌申请材料。公司从

2015 年 11 月启动新三板工作以来，通过券商、会所、律所的共同努力，公司各部门全力配合，克服重重困难，先后完成了各中介机构的尽职调查、会计师进场审计出具报告，律师协助



企业准备公司章程、发起人协议等文件，评估机构出具评估报告、召开创立大会，发起设立股份公司、工商登记变更手续；会计师出具审计报告，律师完成法律尽职调查，出具法律意见书，主办券商组成项目组进行全面尽职调查，制作尽职调查报告、公开转让说明书等申报材料；券商内核小组进行审核，出具内核意见，项目组根据内核意见，修改和补充备案文件，出具推荐报告。

公司参加了上海市创新创业大赛，在徐汇区、上海市 5 千余家参赛项目中，乾康公司自主开发并拥有自主知识产权的《乾康金融远程授信评估系统》过关斩将，获得优胜！

公司软件团队开发又申请了十个新产品的知识产权（软件著作权）认证，为公司明年申请高新企业打下了坚实的基础！

公司对现有业务重新进行了梳理、整合，将运营实施部与金融咨询事业部合并，对个别业务予以关停，明确了公司近阶段以咨询运营实施、软件开发以及直销银行为三条主线的发展方向。

公司请专业的人才素质测评团队对公司的管理团队进行测评，依据专业公司出具的人才测评报告以及日常

表现，公司确定了三条业务主线的领



军人物。

由于公司业务调整，不可避免地带来了一些人员变动。公司根据业务发展及人员特长对原有人员做出了新的安排，有的人到了新的岗位，有的人由于岗位的变化不适应或不认同公司的发展理念，或个人的具体原因而离开了公司，对任何企业来说这都是一种正常现象。就像一列火车，从起点出发向终点驶去，有司机有乘客。有的人从起点一直乘到终点，有的中途上车，有的中途下车，有的中途转车。我们应该关注车是不是越来越快，乘客是不是越来越多，终点是不是没有改变，当司机累了、困了的时候，自己是否具备了能力去驾驶火车朝着正确的方向前进。

2016 年 9 月中秋节前一天，香港楼市惊爆重大新闻：李嘉诚杀回来了！9 月 14 日傍晚揭晓的土地招标中，李嘉诚通过长实地产旗下的子公司“裕



辉投资”以 19.53 亿港元拿下了新界沙田的一块稀缺的豪宅用地！远远高于市场估值上限 14.6 亿元。

一年前，李嘉诚仓皇地在中国和欧洲之间折腾来折腾去，主要来源于他一种幻觉：中国经济危险了，欧洲经济风头正劲，风紧，扯呼，赶紧搬家欧洲明哲保身、自求多福！

从李嘉诚回归我们可以看到，一个企业、一个行业乃至一个国家的发展，都不能看一时、看短期，而要看“势”、看气运！我们坚信，乾康崛起的道路



会

有坎坷，但这些坎坷都是为磨砺乾康而生的，乾康正走在上升的势头上，不可阻挡！

互联网+背景下 小微金融产品创新路径选择

刘文新/文

金融业属于服务性的行业，商业银行应提供能满足社会经济发展中金融需求的产品。如果银行设计的线上融资产品跟不上小企业金融需求的变化，银行的客户群将会逐步流失，在市场竞争中走向衰落。所以商业银行应该主动适应客户的需求，通过产品设计维度考量、服务渠道端口延伸、盈利模式参数调整、信用评级模型的创新设计等创新研究满足小微企业需求的线上融资产品。

一、产品设计

(一)流程优化

商业银行在互联网+金融产品设计过程中，应更多的从客户需求出发，按照客户体验至上的互联网思维方式，对现有的信贷业务流程进行优化改进，借助电子渠道，设计“小微企业网银循环支用业务”。在传统小微企业信贷业务基础上，将原有评级-授信-支用的业务流程，合并为评级-授信业务流程，将授信审批后



的贷款支用审批合并至合同申请环节，客户经理一次性完成额度登录操作，支用环节由客户直接发起。生效额度与企业网银实时交互，客户通过企业网银直接实现 7×24 小时随借随还，循环使用，节约时间成本和财务成本，大大提升了小微企业信贷产品的便利性，方便客户的同时，也节省了大量的人力成本，建立了服务小微企业的新渠道。

（二）资源需求有机整合

1. 电商核心企业

围绕电子商务发展进行新产品服务开发，是银行中间业务创新的基本着力点。电子商务的参与者包括个人消费者、企业商家、中间经理人、电子商务运营商、银行，以电子商务运营商（电子商务核心企业）为支点，将个人消费者、企业商家、中间经理人等作为主要目标客户群体，把参与电子商务

和



务各方的金融需求做为落脚点，进行配套产品的开发，电子商务的注册客户，对该商务模式来说具有较强的稳定性，因此，采用“电子商务运营商+电子商务注册客户”模式，开发电子商务中的金融需求是着力点。在此基础上，开发适用于电子商务运营商及其客户专属产品，就能够通过一个电子商务运营商赢得庞大的市场。目前，我国 B2B、B2C、C2C 模式的电子商务交易最为活跃，其交易量占全国的比重为 70%以上，商业银行应加强与采用这三种模式为经济社会提供商务服务的电子商务运营商合作，开展融资及中间业务产品创新。

2. 核心物流企业

物流配送企业上下游合作商户较多，与商户之间合作也相对稳定，并且物流配送企业拥有庞大的数据库作为支撑。这些特点与电子商务企业具有共同的特征，银行可以采取电商类似模式，以物流配送企业为切入点，开展融资及中间业务产品创新。

3. 产业链融资



电子商务是一个产业带动性强、辐射面广的产业链，从产品的生产到销售的整个流程设计解决方案，整合各方资源，提供集中物流服务、公共服务、信用保障服务、支付服务、资讯服务的一站式服务，将各个环节整合到一个平台，实现信息流、物流、商流、资金流四流合一，商业银行要通过电子商务平台实现产业链融资产品创新，整合理顺产业链，实现行业信息对接，使产品与企业信息更加匹配和准确定位。

4. 小微企业成长周期

根据企业的成长周期理论，小微企业的成长周期可以大致分为孕育期、成长期、发展期、成熟期以及衰退期。在小微企业不同成长周期，由于风险特征不同，对金融服务构成要素的需求迫切程度不尽相同，也即偏好程度不同，最后表现出差别迥异的金融服务需求倾向，在线上融资产品设计中，将成长周期理论融入到产品设计理念中，涵盖中小型企业各个时期的金融需求，将具有更广阔的市场空间。

二、服务渠道

传统模式下，商业银行主要依托人员布局及线下物理网点进行业务拓展和客户服务，服务覆盖面和产品便利性受到一定局限。随着零售化转型的深入推进，小微企业客户数和业务量均有了较大的增长。传统渠道已难以满足业务快速发展的需要。商业银行应积极应用互联网、电话中心等电子渠道，提高小微企业业务效率，提升客户服务质量。互联网的应用，不仅打破了办理小企业信贷业务的时间



空间限制，实现客户对贷款资金的随借随还，降低了客户融资成本，同时，大大简化了小微企业信贷业务流程，降低了业务成本，缓解了日益紧张的人员瓶颈，扩大了服务覆盖面，对小微企业业务零售化转型产生重要推动作用。商业银行小

微企业在线融资产品创新应用，应在传统的小微企业信贷业务基础上，结合银行网银支付结算功能的日趋强大，真正突破时间、空间局限，实现企业贷款申请、审批、支用、还款、环节的全流程线上化。



三、盈利模式

商业银行降低小微企业融资成本，提高贷款盈利性，除了通过提高小微企业贷款收益率，与风险匹配外，另一个途径就是减少贷款成本（资金成本和管理成本），特别是在资金成本高的今天，降低管理成本是首选途径，也是实现小微企业信贷业务零售化的目标。

1、贷款管理“E”化

“E”化也即网络化、信息化，在客户、产品标准化的前提下，利用评分卡模型可以充分实现管理的网络化和信息化。利用包括网络、信息管理系统在内的新技术手段，以自动化为主，改变以前以采用人工操作为主的局面，实现从申请、调查、审批、发放、贷后风险分类和贷后管理的全流程的网络化和信息化，不仅方便小微企业进行借贷，同时也节约了银行的成本。

2、贷款产品“循环化”“按揭化”

对于信用度较好的客户，在客户产品标准化的前提下，基于提供良好担保措施的企业，实现贷款还款方式的“循环化”和“按揭化”，减少经营管理环节。

3、经营管理“前台化”

针对小微企业与个人类贷款类似的特点，把经营管理往网点延伸，负责财务经营数据的收集及初步分析，把对小微企业的经营管理延伸到网点，充分利用网点经营触角宽的有利之处，并且把网点绩效与小微企业的经营考核挂钩。

4、贷后管理“现场化”和“非现场化”的相结合

银行总部小微企业管理者通过前台的数据收集，运用系统的风险评估标准，提出风险预警，实现非现场化的大多数客户管理，针对预警事项较高的客户，重点进行现场化的走访分析，提高经营管理效率。



四、信用评级机制

创新设计评分卡信用评级体系，实现小微企业线上风险评估。商业银行小微企业零售评分卡包括申请评分卡（A卡）和行为评分卡（B卡）。小微企业申请评



分卡主要应用于小微企业新客户的信贷业务评价和审批决策。它是根据小微企业历史业务数据回归形成数据驱动指标,并采用专家调整策略方式对客户的应用情况进行补充分析,对企业、企业主相关信息及债项风险影响因素进行打分,为贷款审批决策等提供依据。

行为评分卡模型完全基于小微企业客户的债项信息、相关结算、存款、还款等行为信息进行构建,主要应用于贷后企业债项的系统自动跟踪监测以及存量业务的自动续贷审批等业务。行为评分卡上线之后,通过监测小微企业账户行为并进行评分,根据相关规则实现小微企业系统自动风险预警。同时,小微企业贷款续贷业务将由以往单纯依靠人工判断转变为系统自动决策与人工决策相结合的方式。为商业银行运用互联网电子服务渠道来实现小微企业融资业务的转型奠定了风控评价基础。

商业银行应在互联网+背景下,凭借着互联网+的优势跳出原有产品业务模式的束缚,通过银行端口与平台、企业网银的有效对接,打破时间边界、空间边界的局限,实现在线产品的多元化创新和跨界发展。

谈小微企业人力资源若干问题

杨光/文

工作很多年了,身边有很多朋友在外企工



作,发现一个问题,一直弄不明白。

外资企业的部门分

工非常细致,比如财务部门,有会计、出纳等部门分工,在财务环节当中还有各种我听都没有听到过的岗位,有时候竟然有十几,甚至二十几种会计岗位。而同规模的民营企业,财务,出纳等相关必要岗位会根据业务规模安排人员,人员会比外企的人员少很多。有人可能会说这是因为外资企业所涉及的业务量比民营企业多,因为业务繁忙,但是实际情况是外资企业大部分员工,经常不需要半天就可以完成工作,很少加班。相反,民营企业的员工加班是常事。



可是让我感觉更奇怪的就是外资企业同岗位员工的薪酬可能是民营企业的 1.5 倍，或者更高。这就不合理了，企业是为了盈利，一方面同样的工作，人数多几倍；另一方面，每一个人的薪酬也高很多，综合来看，单位工作薪酬外资企业就是民营企业的几十倍。难道外资企业就是“冤大头”吗？

直觉告诉我，这些看似不合理的地方，肯定有其合理的原因，存在即是合理。学习了许教授的课程，看了无常教授的书后，结合自己的思考，试着用经济学的思维去解释这看似不合理的事情。

我认为外资企业这样去做，最重要的是为了解决交易费用过高的问题。交易费用就是租值消散，两者我认为是等同的概念。

首先，我们先讨论

员工提出离职后的交易费用问题。

试想一下，如果有一个员工甲，他担任民营企业比较基础的财务岗位，但是他身兼数职，甲要负责公司近 30% 的基础财务工作。这时候他要离职，我们想一想，会出现什么情况。公司会为了留存他，给他很高的待遇（包括薪酬、职位）吗？请注意一点，他是基层员工，基本不可能出现这样的情况，因为普遍会觉得基层员工在市场上还是比较好找的，交易费用很低。但事实真的是那样吗？甲在公司做了 5 年，对于公司的整体业务流程、企业文化、各部门负责人的偏好都十分了解，虽然工作繁杂（基层），但工作效率很高。如果换一个新人乙，假设乙的综合能力和甲一样，但工作繁杂，他所面临的情况是在很短的时间里能够流畅的处理好工作，几乎



不可能，此时交易费用会比原先估计的更高，另外，也有存在乙比甲的能力更差的结果。这时，

交易费用可能远超过给甲更高待遇的费用。

通过刚才的例子可以看出，外资企业在同一岗位有多人工作的这样一个工作模式是很经济的，为什么？因为工作不那么繁琐，同部门大家在做什么工作，其他人都是清楚的，如果出现有人离职，新人可以有足够的时间去适应工作内容，因为他的工作可以暂时由其他人完成，所以交易费用可降到最低。外资企业这样的做法，是通过把交易费用平摊



在之前的员工待遇内，这样做的好处可以使交易费用可控。

其次，我们讨论员工会不会提出离职这个交易费用问题。

假设甲在外资公司，乙在民营公司，基础能力相同。乙在民营公司的财务工作内容更多更繁杂，能力提升很快；而甲在外资公司的工作内容单一且轻松。在面临一个外部企业的晋升岗位时，又由于乙比甲的原薪酬更低，乙的竞争力会更强，因此，乙有很大可能会被选中而提出离职。相反，甲的更高，一是薪酬原本就很高，二是工作原本就轻松，这就解释了为什么外资企业基层员工很少跳槽，如果跳槽也基本在外资企业中选择。

外资企业通过员工工作内容、待遇等方面，从员工进入企业开始就提高未来员工合约选择

的难度，从而降低公司的交易费用，使租值尽可能的减少消散，是十分聪明之举。

再次，我们讨论选择员工的交易费用问题。

举个例子，当我们毕业时，家长们茶余饭后聊到子女的时候，问的最多的是什么？是你儿子的学识技能，还是她女儿的素质修养，都不是，最多的就是问赚多少？这样的观念毫无例外的也体现在了高校毕业生中，外企的高薪酬、高福利、高大上是大部分莘莘学子的希望。很现实的例子，我们MBA的同学当中绝大部分都来自于外企，高学历人才中极为优秀的人才，所谓优中选优的一部分人，基本都为外企服务。

基层员工的素质会影响到企业的长远发展，我认为可以起到决定性作用，理由有三。一、基层员工对于技能性需求较强，主要为简单、重复、执行层面的工作，所以对于学习能力要求较高，而大学中的佼佼者

的学习能力基本都很突出。二、中层员工对于资源型需求较

强，主要为根据目标细化方案，利用合理资源完成目标。优秀院校毕业的学生，社会网络更有效，特别是同一专业，所谓一起同过窗。三、高层员工对于战略型需求较强，主要作为决策、设定目标等方面的工作。外资企业很多高层都是从本公司底层做起、通过中层历练、MBA等课程的不断培养的。这类人有技能、有资源，在其中选择有战略眼光、决策





能力的人，会更有效的使决策保持有效性，避免高屋建瓴。

三类人，基层员工好找、中层员工次之、高层员工难中之难。所以外资企业利用交易费用前置，从人力资源的底端开始竞争优秀人才，避免了在高层员工竞争极高的交易费用，达成人才战略，这是很多民企所没有看到的。

持续发展的衡量标准之一。企业的发展会遭遇到各种危机，凡是经营超过百年的企业，仍然屹立不倒的，我认为其选择人才的机制应该是相对比较成熟和有效的。我国民营企业中经营超过 50 年的也是凤毛菱角，当然也和我国建国时间、经济体制有关，但是外资企业人力资源中的底层竞争策略是值得我们学习的。

最后，我们再讨论交易费用真的高吗？

假设美国一个中产阶级月薪 5000 美金，一年薪酬为 6 万美金，按照汇率 1:7（好算一点）换算人民币，一年薪酬为 40 万人民币，在中国是一般民营企业的中高层薪酬水平了。再有，外资企业外派工作很多是要解决配偶、子女的随同费用，住房、子女



学习都是可以报销的，另外还有外派的补贴，这样算起来交易费用高的离谱。所以，外资企业提供给我国人员的薪酬和其原本所要付出的成本来看，并不高。

人才历来是各家企业的争夺重点，如何有效选择人才是企业能否

外资所运用的策略就是使用其优势的货币汇率，来争夺高端人才，牺牲部分交易费用，为长远运营作储备。



致可爱的同事们

李丽/文

因自身原因，有一年多没有上项目了。从9月份开始回归项目支持后，在几个项目上面跑，看到同事们艰苦的生活和工作环境，看到现在“90后”小同事的不怕苦不怕累的吃苦精神，备受感动。这期的乾康金融家，想带大家到各个项目的“办事处”看看大家的生活环境，共同感受一线同事的生活状态。随着公司项目规模的扩大，服务区域不断向不发达地区县域级地区延伸，因时间有限，这次就介绍最新3个项目的办事处吧。

1. 衡阳农商行项目组办事处



10月8日，新入职的同事江艳波、武永东随部门总经理到衡阳农商行微贷项目入场，虽然非常艰苦，却没有一点抱怨，在摸索中边学习边做项目。

友谊的小船说翻就翻，脆弱的小床说塌就塌，睡着睡着床榻了的体验也是没谁了，在他们的项目生活中记录下了浓重的一笔。

2. 鲁山农信社微贷项目办事处

为了节省项目费用和工作方便，鲁山项目组目

前还没有租住办事处，在银行提供的“宿舍”内工作、生活。在这座刚落成还未使用的办公大楼里，只有微贷中心的客户经理们和我们的项目组。装修还未完工，大楼地理位置偏僻，因临街的主干道修路被封，只能绕道到达。因为是办公楼，没有基本的生活设施配备，只是简单的放置了床和办公桌。没有洗浴的地方，说实话，我也不知道咱们的同事们是怎么解决这个问题的。项目组目前正在寻找适合的办事处地点，但根据鲁山县的经济情况来看，也不容乐观。



3. 新县农商行微贷项目办事处



相比之下，新县农商行微贷项目办事处算是“豪宅了”。可以说是县域级的联排“大别墅”。

在“别墅”的顶层是晾衣服的地方，还有房东家的私人菜田，看着很不错，嗯，脑补一下自然肥料的味道吧。今年夏天，新县发洪水，现在所有自来水都是……黄的。

想起周总 2014 年去阜宁项目办事处的评价，家徒四壁。所有执行项目的同事们，大家辛苦了！付出终要有回报!!!

供应链金融平台开发回顾

常亮/文

来到乾康大家庭的第一个研发任务就是供应链金融平台的开发，做为乾康平台化战略的一个努力尝试的方向，我们即激动也较有压力。从 3 月份，我们就开始关注供应链相关的市场情况，进行了一些调研工作，同时结合公司的资源情况，进行匹配的技术选型准备工作，并形成平台总体分层架构的设想，见下图：

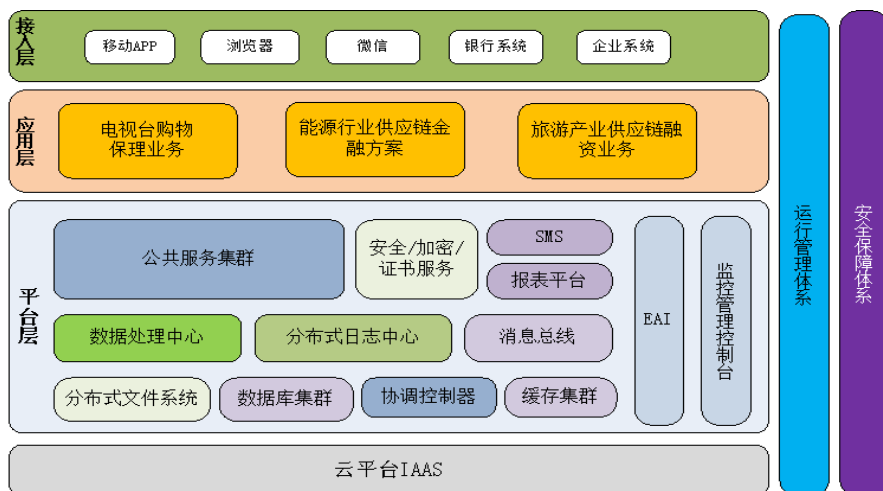




图 1. 平台总体架构

另一方面，还有很重要问题就是研发团队的搭建，在公司综合管理部全力配合下，虽然暂时没有招募到技术大牛的加入，但我们也组建起了一支目前阶段可进行实质性开发工作的小型研发团队。我们认可“沟通、协作、分享、成长”价值观，坚信团队的价值重于个人，当每个团队成员朝向共同目标努力时，终会有所收获。

在团队协作下，我们分析业务部门提供的一些业务资料，结合我们平台的定位和目标，用 2-3 周时间给出一套企业端和资金端的界面原型，主要目的是供业务部门进行线上业务模型的探讨。通过这项工作，我们也初步进行了团队间的协作演练和前端技术框架的学习。

为进一步推进平台的落地，在前期工作的基础上，我们开始了内部项目代号为 ultron 的开发计划，基本情况如下：

| 起始日期 | 截止日期 | 冲刺目标 | 达成情况 |
|-----------|-----------|--|-----------|
| 2016-7-4 | 2016-8-5 | 供应链金融运营管理平台实现，提供运营端的权控体系、产品配置、客户管理、账户体系等管理功能 | V1.0.0 发布 |
| 2016-8-15 | 2016-9-13 | 供应链金融企业服务平台和资金方服务平台实现，支持初期选定的相对固定的业务场景，比如基于电视购物频道的应收账款融资业务，先构建一个能支撑该应收账款融资线上申请、审批的业务流转平台 | V1.1.0 发布 |

冲刺中，团队内部采用 SCRUM 敏捷开发方法，将每一阶段过程划分为 4-5 个 Sprint 周期，每一 Sprint 开始前由团队成员充分讨论分析用例故事，并形成每个成员的任务目标，并给出承诺工时。每天团队用 10-15 分钟汇报进度，统计工时燃尽图，并更新进度表。



通过 2 个多月的团队紧张开发工作，我们验证了一些技术，并完成了既定目标。虽然平台离投产还有些距离，比如还缺少基于数字证书的安全认证体系、产品配置与业务需求的标准规范等，而这些问题相信在有具体业务需求的指导下，持续开发演化，终会逐步落地。

工作随感

段梦/文

不知不觉中，入职乾康西安软件研发中心已有一个多月有余，入职第一天的情景仍历历在目。上午九点整，我坐在刚刚安排好的座位还没坐稳，只见邻排的男生拿着吸尘器开始清理地板。对面的女生也从洗手间拿出抹布，仔细的擦拭办公桌的桌面，俨然一副家庭大扫除的画面，让人颇感温馨。当时就暗暗窃喜，这就是我喜欢的公司文化，把公司当作家一样爱护，同事如家人一般互相扶持共同进步。以后这一个月的工作体验，确实没有让我失望。

在
核心的
司,程序
们果然
学习技
似渴,基
人桌面
放了一
的技术
初来乍



技术为
软件公
员同事
都是对
术如饥
本每个
上都叠
尺多高
书籍。
到,自

自己有很多不熟悉的工具，看到旁边同事热火朝天的对着电脑 coding，我有点不好意思占用别人时间。但是想想为了尽快熟悉环境，我硬着头皮向他请教，没想到他放下手头的工作，耐心的给我讲解，还推荐给我一些学习的网址。下班后我仔细学习了网页的教程，发现果然简洁明了。更增加了我对于适应新环境的信息。

公司提倡的是敏捷开发，每个人需要做好自我管理。每天下班前都需要 15



分钟站立会议，简述自己今天做了哪些工作，遇到什么问题。这个会议也把各个公司成员联系在了一起。通过短短的几句话，我可以回顾自己今天工作完成情况，也了解其他同事的进度，让自己工作更有计划性，更好的进行时间管理。

前不久我们在办公楼下拍了一张全家福。我们的同事们虽然年轻（90 后占了 80%?!），但是乐于学习，热爱分享。一定可以与公司共同茁壮成长

我的乾康之路

仲启玉/文

回想 2015 年 12 月份的那个冬日，我在工作的间隙偶然接到了一个陌生 HR 老师的电话（也就是我们的刘姐啦），邀请参加乾康的面试，还在迟疑是不是要往 P2P 的这个行业发展，听了刘姐的公司简介之后，我瞬间兴趣十足，感觉找到了我未来的职业方向了。于是毫不犹豫的接受了乾康的邀约。



面试当天，见到了我崇拜的信用卡业界的技术专家檀总，在和檀总交流之后感觉这份工作会给我再未来从事信用卡行业的路上充实自己，因此当时并没有任何迟疑就坚定了我的信念，当然也亏得公司各位领导对我的信任，最终也录用了我。

自 2016 年 3 月 1 日进入乾康后，我作为一个金融咨询类业务的小白开始了新的学习，从咨询公司的运作模式、小微贷款/信用卡项目运营细节等最基础的知识开始，逐渐的掌握了一个项目开展的具体流程，并开始运营与实践。

非常有幸，在同一批入职的同事中我能被选中参与河南平顶山的小微金融事业部筹建项目，在那里我第一次将在乾康学习的理论知识运用到实践当中，并更加深刻的理解了筹建一个项目的艰辛，同时也获得了从未体验过的快乐。这是在职业生涯中成长的快乐。很遗憾的是，因为公司业务发展飞快，由于浙江有新的



项目急需入场,并且是我所熟知的信用卡项目,因此在公司提出调动安排的时候,我毫不犹豫的接受了公司的调动,前往浙江。其实此时对平顶山的项目组有诸多的不舍,因为这是我的第一个运营项目,在那里有我许多的一起奋战的小伙伴们。

在上海公司总部,我们提前做了浙江项目入场前的工作准备,并在6月27



日正式入场,开始新的项目历程,由于这个项目是在浙江地区的第一个项目,整个项目组(特别是项目经理)对于每一项工作的细节都要求非常严苛,旨在保证将第一个项目组筹备好,为公司在浙江未来的业务开展,树立标杆,以期未来业务开展可以更加顺利。转眼间,项目组咨询期圆满结束了,正式的进入了展业。在此回首,整个项目组为了达

成最初的目标,从招聘到培训,所有工作都邀请了公司的最强阵容,在此我们都非常感谢全程参与招聘工作的刘学军副总裁,以及参与培训的檀晓阳副总裁、于向华总监、王红梅老师,以及给与我们支持的杨光总经理、刘永安总监和后台所有支持的领导和同事。希望在接下来的展业中,无论是否能继续留在浙江,在各位老师悉心教导下的这个团队能够给大家带来惊喜,为甲方和乾康创造更好的未来。

当然,在项目开展过程中,有快乐也有一些苦恼。我们有为了业务的阶段成果相拥庆祝,也有为了工作上的意见不合争吵,也有来自公司个别别有用心的人对项目组各种不实的传言,我们都坦然面对,一切以项目的顺利开展为终极目标,并没有因此影响项目组之间的感情、项目的实际运营。在此感谢公司所有人对我和我所在项目组的理解和支持。

在半年的项目运营工作中我学习到了很多,也成长了很多,除了业务运营的本身,同时也结交了乾康以及项目组甲方的这群难能可贵的朋友,特别是能认识乾康的领导层,绝对是让我眼界开阔了好多,而不是像以前在交通银行只顾着自己的那“一亩三分地”。

在项目运营中有艰辛也有快乐,这也许就是这份工作本身,也是我不悔的选择。



变

倪文彬/文

九月份最大的变化，就是工作的调动吧。

本以为会在常州悠悠闲闲地待到合同结束，等着续约，再继续在常州悠悠闲闲地过一段不紧不慢的工作生活。但，总归是有很多意外，九月份突如其来地就调回上海。

回上海，变化最大的应该就是早晚高峰吧。每次在地铁上被挤得都快悬空的时候，就无比怀念在常州蹬着自行车的日子，总是晃晃悠悠，不紧不慢。其实，抛开早晚高峰，也没有什么不能适应的。在公司比在项目上的归属感强多了，总归是有种“回家”的感觉。

换了新岗位，不再埋头做纯技术活儿了，也不用费劲脑汁想着跟行方沟通这个或那个，需要客户至上，拼命提高客户满意度的使命感了……总之一句话，跟公司的人相处，着实太舒服了，可能也就因为这个，最近就心宽体胖了。

新的工作内容，其实更多的是起到一个沟通、协调作用吧。协调各部门之间的事务，沟通部门内部的事务，分拣好事情的轻重缓急，跟领导汇报，帮项目同事协调……总归，都是一整天儿都在忙忙碌碌，日子确也充实，比悠悠闲闲更具另一番味道。

当然啦，对于我这种爱逛吃逛吃的人来说，抛开交通，总归还是喜欢上海的生活的。周末去趟市中心，公交+地铁需要一个小时，也是心塞；节假日回趟老家，开车需要五个小时，

更是心塞。也是有舍有得吧，但凡得到了一些，就会失去一些。

絮絮叨

叨这么多，也不太找得到写这个文章的中心在哪里。人越成长，越不愿意去用文字表达自己的感情。有感慨的时候，常常在心中默念几遍，过了也就过了，不太会刻意去记录心境与情感。觉得自己看透生活，其实自己依旧在生活这个迷宫中打圈圈。

工作、生活总会有突如其来的意





外，是迎着它还是抗拒它，各人的选择都不一样。我对未来终究是期许大

于失望的，有期许，未来就不会一下子看透，生活也会多些精彩。

不忘初心，方得始终

张欣/文

做技术如沐浴在星辰大海，眼前璀璨无比却又深不可测，在公司的这段时间，不断的学习思考似乎让时间的维度变短，转眼间在这看似平淡重复的生活，却让我看到了许多不同的风景，我学到了很多学校中无法掌握的东西。我知道了编码风格、编码规范对一个系统的重要性；我开始更加深刻的了解如何写代码能更大程度的提高效率；我开始去接触金融方面的知识，因为公司的平台跟现在社会主推的消费金融有直接关系。我在其中学会很多，对自己曾经从不了解的领域有了一些认知。也去了解了消费金融的相关知识，慢慢发现现在消费金融这个概念并没有一个统一的界定。网上给出的概念是：消费金融是指面向各阶层消费者提供消费信贷的现代金融服务方式。消费金融服务的是传统银行目前“不能满足”以及传统征信手段“无法覆盖”的人群。



那么从这就体现出我们公司所开发的平台的价值，主要就是为了改变传统金融业的弊端、使金融服务信息化。

我们公司金融方向已经新三板上市，这对一个创业公司来说非常不容易，一定是经历了很多困难、

攻克了很多难关才有的今天。这肯定会为公司带来很大的财富效应，也会提高公司上市可能性。

知识是技术之路的首要，但却不是全部。刚开始工作时技术瓶颈的痛苦在同事的帮助、领导的关心下不再那么让人烦躁，我从开始的懵懂不安的工作状态中逐渐转化为遇到困难不惧不乱，潜心研究，耐心解决。领导总是在我成长的关键时刻为我点拨迷津，指明道路。这些关怀对于一个刚毕业走上工作岗位的大学生



无疑是雪中送炭，在公司的工作中我收获的不仅是经验的积累，技术的提升，更为我努力去做更好的自己搭建了良好的平台。

目前在跟着公司的前辈做前端代码的重构。用到了一个新的框架 Vue.js。不停的在学习，在实践中理解新技术、学习思想。对自己的本职工作更加的投入和喜欢。我非常喜欢学习和接纳新事物，在困难中摸索，寻找突破点。这对一个做技术的人来说我认为非常重要。以后的工作中肯定会遇到更多的新的技术。互联网行业瞬息万变，只



有在万变中稳住自己，不盲目、跟随目标、相信自己，才能不断进步。软件工程的奠基人之一瓦茨·汉弗雷曾经总结说：“软件领域可以分为两个方面：一方面是技艺创新的大爆发；而另一方面是坚持不懈的工程项目，包括软件的改善、维护和测试等，这一方面占了 90%-95% 的比例。绝大部分软件工程师都不是技术天才，但却都可以通过坚持必要的约束（训练），成为杰出的程序员。”这句话我始终谨记在心。不忘初心，方得始终。

相信公司会发展的越来越好，我会在技术的道路上不断努力。努力不止是一句话，更是我对待未来应有的态度。极客之道不必多言，汗水与微笑播撒明天！

出纳工作感悟

李芬/文

前不久刷微博无意中看到一句话，大致意思是说要想有高工资，就得提高自己的市场价值。总有同学朋友会调侃我说干嘛不去当导游，做个小小的行政/出纳，拿着养活不了自己的工资……每次我都是笑而不语，因为我明确的知道我一



点都不喜欢导游这个职业。

作为一个刚毕业没多久，在出纳方面可以说是没有经验的职场菜鸟，且对财务这一块更是一无所知的情况下，很幸运的是我加入了乾康这个大家庭，感谢同事们在工作中一直以来的细心指导和耐心讲解，看似简单的银行余额调节表、日常付款、银行对账单核对、银行对接事项等，一切从零开始，从不会到会，从不熟悉到熟悉。



出纳工作首先要有足够的耐心和细心，不能够有任何差错。每周一的报销，在制单前后我都要核对两遍，oa 勾选、经手人、领款人、审核人、领导批示签字要齐全，金额合计要准确，以及发票的明细和抬头是否相符，缺发票的要登记后补；每个月底编制每家银行的存款

余额表，根据银行取回的对账单和财务做账的明细账之间的差额进行校正。银行存款余额调节表主要目的是在于核对企业帐目与银行帐目的差异，也用于检查企业与银行帐目的差错，及时核对和澄清作用；对公司的销售业务台账熟悉，及时更新开票明细和回款情况，每周编制应收款表和银行余额表，保证数据的及时性和真实性。

在不断的接触和学习财务方面的东西，让我对财务越来越有兴趣，这段时间也开始学习并熟悉金蝶财务软件的使用，以及一般的财务做账、发票验证、开票软件的使用，我一直都觉得只要保持心态平和，取人之长，补己之短，便能不断完善自己。

我的成长历程

扶德宝/文

时间飞逝，转眼间已经来到乾康这个大家庭快两年了，在过去这两年的时间里有汗水也有收获，也让自己成长了许多，同时成长的过程中时常也会



自我总结目的在于吸取教训，看到自己的不足，提高自己，以至于在接下来的工作做的更好。

2014 年 11 月底加入乾康这个大家庭，上午到总部报道，学习了一下公司的企业文化以及对公司做的事情初步的了解，下午坐着车就到常州江南银行项目去报到，江南银行项目也是我加入公司去的第一站，期初刚来江南银行项目的时候，我是一个初学者过来的，来到这里客户经理的培训学习已经接近了尾声，在接近尾声



于

的同时也和客户经理一起学习了我们的 IPC 技术，

通过短暂的学习，也算是对我们的技术有了

一个初步认识，在学习技术同时我们也会

抽空对常州的市场进行了解，2014 年底

正式组建团队，当时分了三个小组，我负

责一个小组，小组共有六名客户经理，由

也是刚刚接触 IPC 技术，所以我对 IPC 技术

了解也不是很多，幸运的是信用卡销售行

业并不陌生，仅凭对销售工作的热情，而

缺乏 IPC 技术知识的了解，为了快速把 IPC

技术学好，利用课余时间看资料问同事，再加上做业务的时候遇到不太明白的问题，也会经常请教前辈和其他有经验的同事，就是为了早点把 IPC 技术掌握好，这样才能更好的为客户经理解决难题和更好的认知客户，通过一段时间的对专业知识的学习和市场的开拓，也取得了一个很好的成绩。

2015 年 8 月份开始和客户经理下支行辅导和信用卡业务的推进，以及到大型单位洽谈以团办为主，通过客户经理每周辛苦的付出和指导以及行方的各种绩效的刺激，截止到 2015 年 11 月底信用卡业务交给了行方一份满意的答卷，后期由于大额度授信客户的逾期数量的增加，10 月底开始就由我们项目组三名成员对支行办理的高额度的商户挨个上门回访，了解客户的一个现状，以及风险点和办卡渠道，回来汇总并总结，为明年的信用卡业务方向做进一步限制和管控制作一个更好的方案。



在江南银行项目的一年多的时间里，从刚开始客户经理对我们的疏远，再加上之前因为管理经验的不足，也是各种碰壁，不过通过一段时间的磨合，也和他们越走越近，从中也让自己成长了许多。也给行方交了一份满意的答卷。

2015 年底领导突然告诉我们，说要把我们调到一个新的项目，当时有些激动又有些不舍，激动的是又可以到一个新的项目去学习和锻炼，不舍得是对这已经有了感情，虽有不舍还是去了新的项目，2016 年 1 月初来到新的项目-临桂项目，来到了新的项目，突然发现自己对项目的整个运营还缺乏了解，由于第



一个项目做的是运营期，所以咨询期这块几乎了解的并不多，瞬间发现要学习的东西还有很多，在六个月咨询期下来，和不断的学习，整个流程从项目的前期的入场到咨询再到运营整个条线也整理清楚了，总之，短短的一年多的时间，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年。

人生道路上有挫折也有收获，有辛酸也有喜悦，都要靠自己去走，不管你走的是那条路，我们都要学会感恩，感谢乾康给我这个机会，给我这个平台。

咨询实施部工作的收获与感想

段懿栩/文

匆匆岁月，已然滑过半年有余，洗不尽的铅华，冲不掉的铭心，站在 9 月的末梢上回顾自己加入乾康金融开始工作的点滴，好似穿越剧中蓦然回首的情节，感慨万千。

进入咨询实施部以来，我先后被派往“广西岑溪农村商业银行信用卡咨询项目组”以及“阳泉市商业银行小微贷业务咨询项目组”，在项目组工作、学习期间，我真正体会到了银行业咨询工作过程中的种种滋味。曾经因为可以亲身体会到所学专业在实际工作中的运用而欣喜若狂；曾经因为过往缺少咨询行业实践经验而带着些许紧张；曾经因为最初懵懵懂懂的表现而失望；曾经因为培训客户经



理而获得他们的好评而欢欣鼓舞；曾经因为领导的肯定告诉自己必须再接再厉……太多太多，而这其中的甜与涩相信都会在未来的工作中给予我不断向前的动力。

银行业咨询是一个非常严谨的行业，不仅需要投入大量的工作热情，还要将“服务客户”的理念牢牢地扎根于项目组成员的心中。不仅如此，项目组的工作经历告诉我，“按照程序办事”至关重要，只有这样才能够最大限度地划分责任，保证项目持续稳定开展。同时“认真细致”的从业态度也必不可少，必须努力把它转

化为一种发自内心深处的本能，项目组的工作才做到了这一点，能不断地获得客户的好评，为未来层次的合作打下基础。



然而，成长之路并非一帆风顺，往往会伴随着对于不足之处的发现与领悟。在工作之中，我也发现了自己依然存在着许多不足之处以待改进。首先，实践经验仍然需要继续积累。虽然工作之初就做好了心理准备，明白理论肯定与现实肯定存在着差异。然而，在真正开始工作之后我才深切体会到这种差异之巨大，所以在最开始的半个月时间里，我曾有过一段时期的不知所措，无法与同事进行有效率的沟通、合作。多亏项目组领导一直对我支持鼓励，我才慢慢地适应了咨询行业的工作要求，学会了与银行领导、项目组成员、银行客户经理进行差异化、高效率的沟通，及时传达并分享信息，从而达到工作满意度的最大化。其次，在工作中，我在思考问题时往往欠缺高度、缺乏总体考量，因而与同事之间偶尔会缺少默契，有些事情总是没能一步做到位、缺乏效率。虽然已经拥有了半年的实践工作磨砺，我在宏观思维的把握，与同事的沟通理解方面已经有了大幅度提高，但是我还会在今后的工作中继续努力追赶优秀同事们的工作思维，学习他们的良好习惯，是自己努力变得更加优秀。

常言道：“活到老，学到老”。在以后的工作中我会针对上述的不足加以完善提高，努力拓宽自己各方面的能力，以便不断强化自己处变不惊的心态。总结咨



询实施部的工作经历，既有对自己工作的肯定，又少不了正确看待自己的不足。诚然，站在现在的起点总结昨天的经验，更多的是为了迎接美好的明天，我深知知道机会只眷顾那些准备好了的人，同样在工作中我作为乾康金融的一分子，也会继续为了公司更好地发展随时准备着，蓄势而待发！

坚持下去，惊喜从不迟到

王红梅/文

城市的夜色下，街边的路灯黯然闪烁着孤弱的微光，道路的车辆急驶而过，秋意渐浓，一股股冷风穿入身体，满负荷的信贷审批每天要持续到晚上九点，大脑的不停运转让我每天都感觉头重脚轻。项目上的超长工作时间及每月才能和家人聚会一次的频率是我自己选择在微贷道路上的拼搏。

承认浮躁是一种时代必然。同样教育背景的人，有人月薪几万，有人仅挣一两千，人心难免浮躁，但是，我必须把手头的工作做好，才可能真正进入一个更高层次的自己。

人生是在不断修炼自己的同时，逐步来完善自己的一种过程。不知道是幸，还是不幸。我选择了一条通往梦想但又布满荆棘之路，路途有多远，



我

不知道，路途上有多少高山，多少悬崖，有多少野兽，我不知道，我更不知道，自己能否在到达终点之时安然无恙。回头已经不可能，只能硬着头皮走下去，即使死了，也已无所谓，因为除了努力，已经没有什么可以拯救自己。

大漠残阳，一种辉煌绽放，天涯路，风和着马蹄声响！在认定的路上，自信，从容，永远是最好的选择。坚持下去，惊喜从不迟到！



聆听心声，其实没那么苦

张巍/文

“苦难，到底是财富还是屈辱？当你战胜了苦难，它就是你的财富；当苦难战胜了你，它就是你的屈辱。”——索达吉堪布

小时候，我是一个恋家的孩子；小学、中学期间从未外宿，去姥姥家都不肯留宿，每天还常常因挑食而抱怨、、、大学第一次离家外宿，无论是吃住都很不适应，吃的大锅食堂没有家里的饭菜可口，住的没有家里舒服、、、但是慢慢开始懂得，抱怨不如适应；当时深深记得学姐提起的那句名言：“物竞天择，适者生存”。毕业后步入社会第一份工作，公司提供食宿，当时室友说住的地方没有学校好，那时的她们与刚步入大学时的我同在一个观点。在家时我在抱怨，当步入学校我才明白，要学会适应，换个角度，那里是学习的知识殿堂，求学之路带着父



母的期待鼓励，有吃有住你在抱怨什么？工作后更能理解，上学吃得不错住的可以当然我们在缴着各种费用~学校与公司不同，当公司考虑为外地务工人员提供食宿我们更应感恩，所以你在抱怨什么？无法接受现状想要表示不满时请先闭嘴好好反省自己！

公司荣誉与你同在，当你发着光真心赞美公司的同时换来的是大家对你的敬仰和羡慕；当你在满脸抱怨公司的同时，你得到的是什么？因你的偏执片面换来别人的歧视？对你？对公司？请记得你与公司同步~

无论做人，工作，生活，取人之长补己之短；当你在算计别人的同时其实早被命运算计~贴近自己的心，深深聆听，与自己的呼吸相处，内观初心。

工作后通过业余时间加入义工活动，记得第一次去龙泉寺留在斋堂切菜，当时记得老师父说了一句特别简单的话：“只要用心，无论外观美与丑，用餐时都会因自己努力的成果而感动，不浪费自己努力的成果要知道它的来之不易”。那



时开始懂得，餐桌上得食物：米，菜我们只观它的表象，细想那米、菜从种子到幼苗在到成熟是经过了多少道工序才走到我们的餐桌，当你因一句不合口倒掉食物时，还有多少人在饿着肚子，那时的你心中是否生起愧疚心~

周末时间有时也会去孤儿院，那里的孩子多少有些身体上的残缺，以前会想只要健康就好，其实每个人都有所求，只是求的意念不同，看到她们只觉活着就值得感恩了不是吗？每天也会为了挤公交地铁而烦躁无奈，在细想想，有手有脚能走路能看得见你在抱怨什么？说到这里，好像没了上进心，每个人得定位不同，常怀感恩知足之心，不是没有追求，如何让现在比过去得自己优秀这是我们首要目标。

庄子《秋水篇》中所说：
一只脚的夔，非常羡慕多脚的蚺能够行走，蚺，又羡慕没有脚的蛇跑得很快；蛇，羡慕没有形体的风行得更快；风，羡慕人的目光特别快；目光，又极为羡慕心的快速，心一转念就到了。聆听心声，其实没那么苦~



关于风控那点事儿

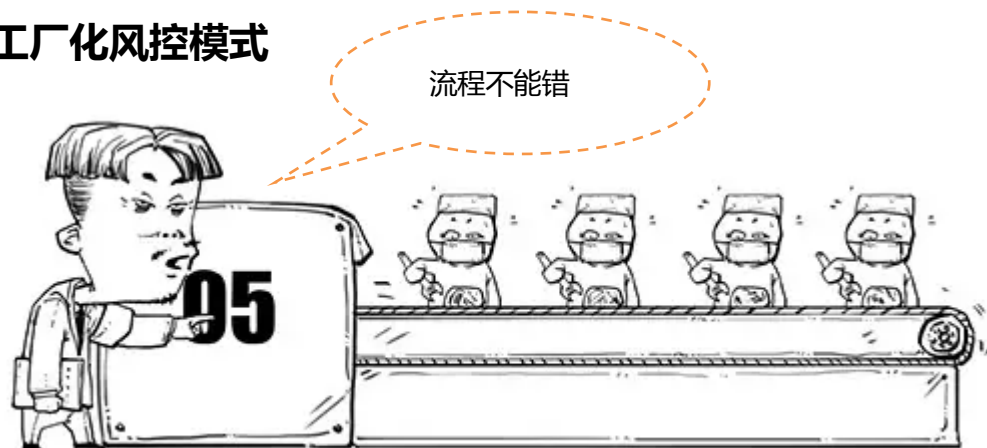
——本期我们聊聊风控的事儿

董媛/文

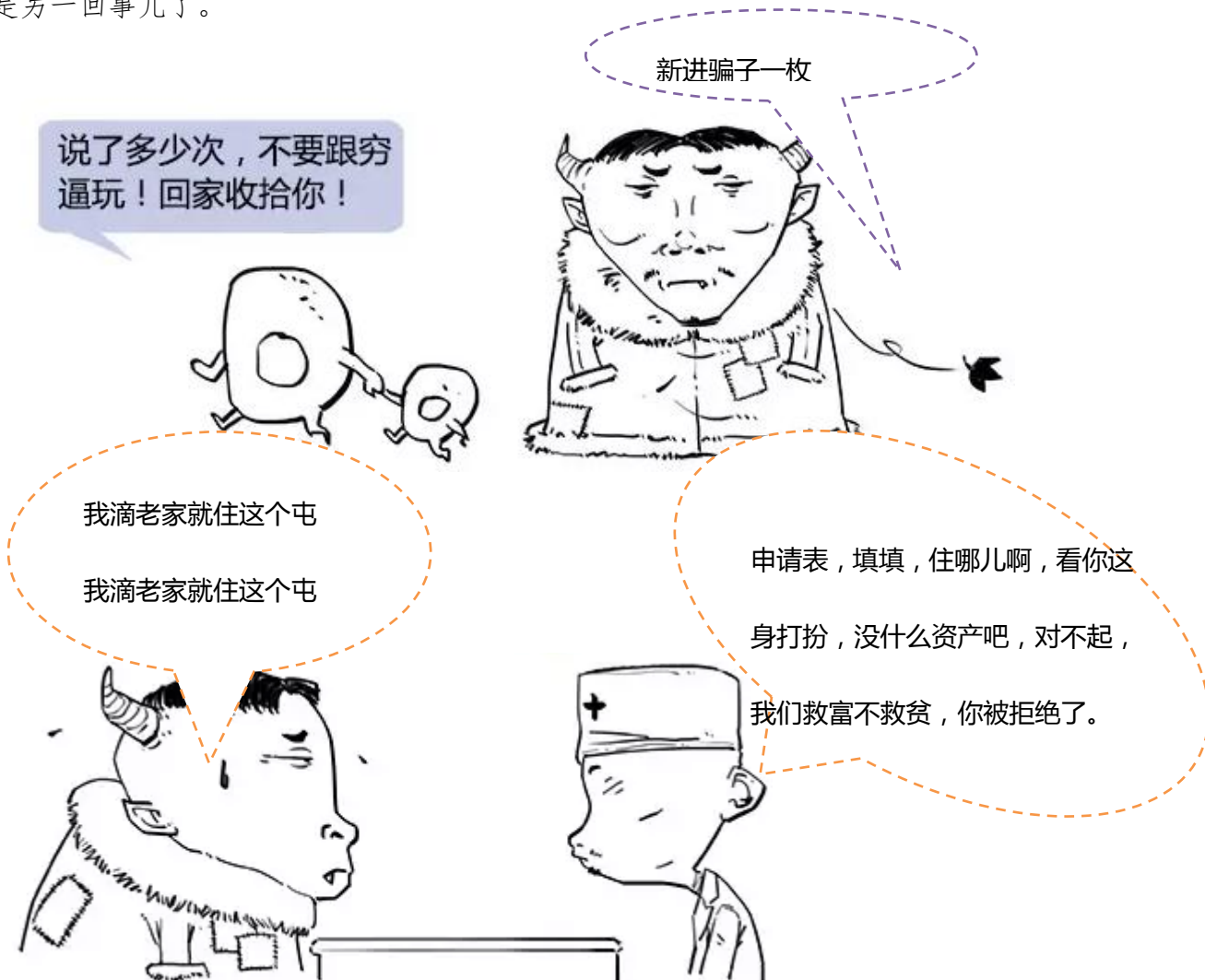
目前来说，审批主要有两种，一种是工厂化审批，就是类似于每道环节有每道环节的标准细则，那么电脑或者审批人员必须按照这个细则作出判定，由于细则规定的特别的精细，所以基本上不同的人审批出同一笔贷款结果是一致的。



工厂化风控模式

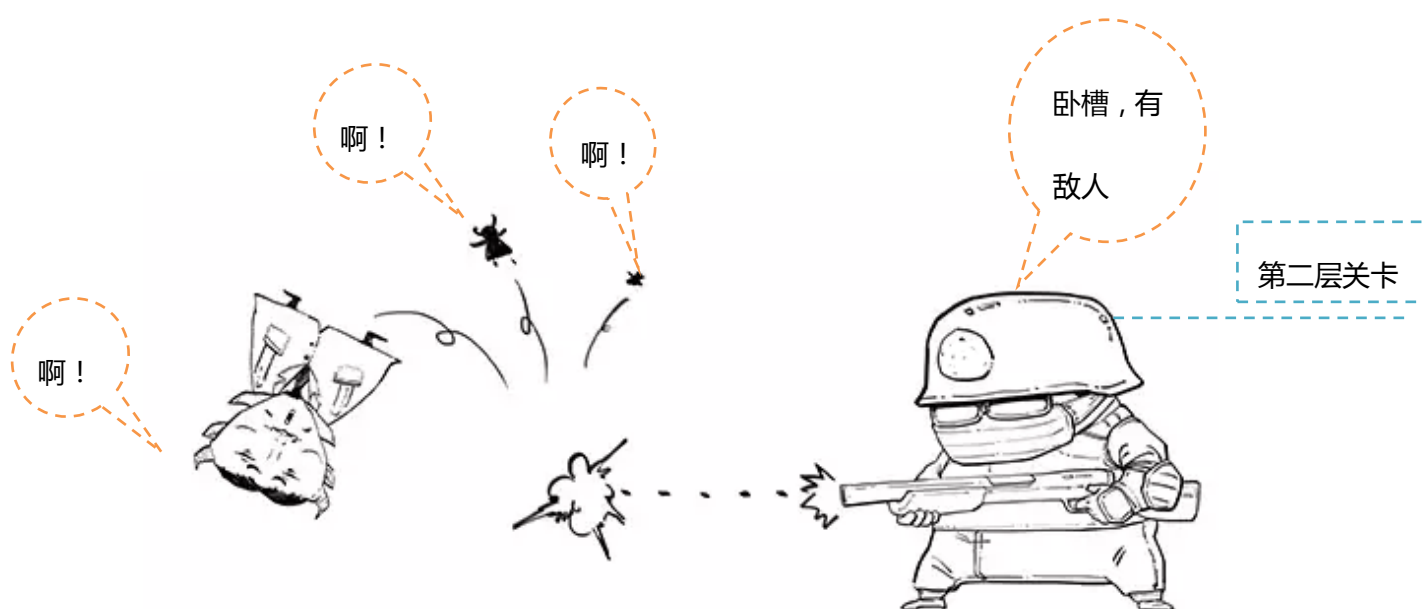


说到风控就不能不提反欺诈，实际中，无能力还款式一回事，故意骗贷就是另一回事儿了。





风控并不能做到 100%的控制风险排除不良，多多少少会有些漏网之鱼，风控部在此过程中，不断的修正其流程，数据，模型等使之尽可能的将不良率控制在可承受的范围之内。





还有一种审核是以审贷会的形式去审批，一般情况是三个审贷委对客户经理提供的客户资料以及陈述进行判断，从而做出结论。与信贷工厂不同的是，时间较长，主观色彩较重，适合于地方性小批量审批不适合集中化大批量审批。

审贷会



审贷委，我的客户有资产，
他有虾、有蟹、有鱿鱼还有
一个大鱼丸

审贷委，我的客户信用
好，%^\$##**

