



# 乾康金融家

## 总刊第十二期

2016 年，因为有自媒体的存在与应用，大家都感受到了世界各地的各种新闻轶事，在乾康内部也感受到了公司业务转型的压力与困惑。

年终了我们欣喜地看到公司的客户分布已经是八省一市，软件团队经过艰苦奋战把我们的快信平台正式推出，直销银行的业务已经踏实地推进了两个项目。

目前公司科技人员已经近 50 人，互联网业务运营有 20 多人，当然咨询实施团队人更多。从现有的人员能力储备及公司的战略规划上，一个基础（科技金融）两翼齐飞（咨询实施及互联网银行）的业务格局已经形成。

2017 年还是公司的业务转型年，目前公司有几个大型的项目在紧锣密鼓推进中，销售力量也在加强中，很多成功企业在业务转型过程中的周期都是三年，即将到来的一年正好是乾康提出业务转型的第三个年头，希望在各位同事的共同努力下，把我司打造成中国有知名度、竞争力的科技金融公司。

最后祝大家新年一切顺利！

周滨





乾康(上海)金融信息  
股份有限公司



# 目 录

## 乾康行走的历程

## 公司聚焦

新年寄语 周滨 05

OKR,一种值得推广的管理工具 刘学军 17

## 探索方向

2017 年供应链金融如何发展 檀晓阳 07

金融科技渐成底层技术,平台级公司前景初  
现 刘文新 11

对 Fintech 发展的一些浅见 田斌 14

## 项目百味

关于组织项目结项人员参与公司管理以及  
跨部门事务的建议 冯健强 22

区域管理的几点思考 刘永安 23

如何提高项目质量和客户满意度 庄源 27

程序员的世界 曹凯悦 28

论 ARIMA 模型 蒋瀚湜 29

初始基数估计 常亮 30

## 个人随笔

感恩乾康 张巍 31

选择虽重要,坚持努力更重要 褚君 33

一点小感想 黄娟 35

回首 2016 秦占明 36

感想乾康 冉凯 37

记塞上 宋文龙 38

相亲相爱,共创未来 王红梅 40

坚持的结果,你难以置信 伍新茹 41

衡阳项目工作心得 武永东 42

调整工作的心态 阎伟晨 44

常与陌生人说话 张弛 45

逝去的 2016 张展 46



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







\* 咨 询 实 施 部 \*  
\* 咨 询 组 团 建 \*  
\* 咨 询 组 团 建 \*



综合部与乾康金服年会





# 新年寄语

周滨

今天把我最近读的《中国哲学简史》一书中的关于冯友兰所著的人生境界的篇章与大家分享。

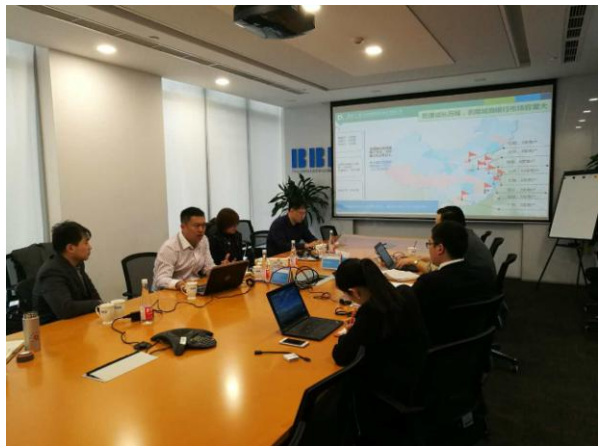
哲学的任务是什么？

按照中国哲学的传统，中国哲学的任务不仅为了让人对客观实际增加正面的知识，更是为了提高人的心智。在《新原人——人性新论》里冯友兰提出以下观点：

人与其他动物的不同点，在于当人在做某件事时，他知道自己所做的是什么，并且自己意识到是在做这件事。正是这种理解 and 自我意识，使不同的人可能做着同样的事情，但他们对这些事情的认识和自我意识却有很大不同。因此这些事情对他们来说，其意义也不同。每个人都有他生命的活动范围，这与其他任何人都不完全一样。

尽管人和人之间有种种差别，我们仍可以把各种生命活动的范围归为四等，由最低的说起这四等是：

- 一本天然的“自然境界”，
- 讲求实际利益的“功利境界”，
- “正其义不谋其利”的“道德境界”，
- “超越世俗，同于大全”的“天地境界”。



一个人可以按照他的本能或社会习俗而生活，这样的人好像儿童或原始社会中的人，他们做各种事情，而对自己所做的事缺乏自觉，或并不真正洞悉到它的意义。因此，他所做的对自己并没有什么意义，这种人生是“自然境界”的人生。

还有一种人，他时刻意识到自己，所做的事情都是为了自己。这不一定表明他就全然不讲道理。他也可以做一些有益于他人的事情，但他这样做的动机是为了自己的好处。因此，他所做的每一件事对他自己来说，都是“有用”的。他的



人生境界可以称作“功利境界”。

还可能有些人，懂得在这个世上并不是只有自己，还存在着更大的社会。社会是一个整体，自己是社会的一个组成部分。本着这样的理解，他做的任何事情都是为了整个社会的好处；或者用儒家的话来说，他行事为人是为“义”，而不是“利”（正其义而不谋其利）。他是真正有道德的人，所做的都合乎道德，都具有道德的意义。他的人生境界可以称之为“道德境界”。

最后，人可以达到一种超然的认识，知道在社会整体之上，还有一个大全的整体，这就是宇宙。他不仅是一个社会的一个成员。还是宇宙的一个成员。就社会组织来说，他是一个公民，但他同时还是一个“天民”，或称“宇宙公民”。

这是孟子所提出的：一个人具有这样的意义，在做每一件事时都意识到，这是为宇宙的好处。

他懂得自己所做的事情的意义，并且自觉地这样做。这种理解和自觉使他处于一个更高的人生境界。可以称之为精神上超越人世间的“天地境界”。

在这四种人生的境界中，前两种的都是人的自然状态，后两种则人应有的生命状态；前面两个境界可以说来自天然，后两种境界则是由人自己的心灵所创造的。按照中国哲学的传统，哲学的任务是为了帮助人达到后两种人生境界。

在中国的哲学里，人在道德境界中生活的衡量标准是“贤”，它的含义是“道德完美”；人在天地境界里生活，则是追求“成圣”。“成圣”是人所能达到的生命最高点，在中国的佛教、道教、儒家思想圣典中有众多的描述与解释。

值此机会将以上的思想与同事们分享。最后祝大家新年快乐，物质与精神在乾康大家庭中都有收获！







# 2017年供应链金融如何发展？

檀晓阳

供应链金融正在成为企业拓展融资渠道的重要途径之一，随着互联网的介入，供应链金融在升级换代的同时取得了快速的发展，迎来发展黄金时期。2017年，供应链金融将会如何发展？

中国供应链金融的三个发展阶段我国供应链金融起步较晚，最早由深发展银行于 1998 年在广东地区首创货物押业务；2002 年深发展最早系统性提出并推广供应链金融理念及贸易融资产品组合；2005 年深发展第一家提出建设最专业的供应链金融服务商。

## 供应链金融将进入 3.0 阶段

### 供应链金融 1.0：线下“1+N”

供应链金融的模式被笼统称为“1+N”，银行根据核心企业“1”的信用支撑，以完成对一众中小微型企业“N”的融资授信支持。线下供应链金融的风险难点有二，银行对存货数量的真实性不好把控，很难去核实重复抵押的行为；其二在于经营过程中的操作风险。长城汽车股份有限公司自 2008 年开始与平安银行开展“1+N”经销商授信业务。当时，长城汽车的合作经销商有 20 多户，年开票量约近 3 亿元。



### 供应链金融 2.0：线上“1+N”

传统的线下供应链金融搬到了线上，让核心企业“1”的数据和银行完成对接，从而让银行随时能获取核心企业和产业链上下游企业的仓储、付款等各种真实的经营信息。线上供应链金融能够高效率地完成多方在线协同，提高作业效率。其核心仍然是以银行融资为核心，资金往来被默认摆在首位。

### 供应链金融 3.0：线上“N+N”

电商云服务平台的搭建颠覆了过往以融资为核心的供应链模式，转为以企业的交易过程为核心。银行的思路也开始逐步转变，要搭建一个电商云服务平台，让中小企业的订单、运单、收单、融资、仓储等经营性行为都在上面跑，同时引入物流、第三方信息等企业，搭建服务平台为企业提供配套服务。在这个系统中，核心企业起到了增信的作用，使得各种交易数据更加可信。



## 2017 年供应链金融的主要玩家

### 1 金控

政府金控平台绝对是一阵狂风，你可以放眼望去：从省，市，区，县，哪级政府没有忙乎操办金控这个事，政府金控是将长板做长，形成区域内优势产业链的强有力后盾，围绕优势产业链，围绕区域龙头企业，围绕创新型平台企业，把资源往他们身上倾注。同时也包括把一些优势产业集群产业中的小微企业通过平台化（交易平台化，物流平台化等方式）进行扶持，完整淘汰落后，实现转型升级。

### 2 金服

产业互联网转型企业的金服平台也是一阵飓风，看下互联网的阿里，京东，看下传统大牛企业：海尔，TCL，苏宁等等。这种一般是大型核心企业或者核心企业联盟玩起来顺风顺水，因为先拿自己的资产玩，自己玩会了再到外面去玩，另一种就是钱多的公司，资金来源渠道多，成本相对较低，寻找银行目前做不了与不愿做的资产居多，但是一般的保理公司，小贷公司又接不住，形成又一个细分市场。

### 3 供应链公司

传统供应链公司的供应链金融业务逐步收敛与处于滞胀状态，供应链公司的融资领域：出口退税融资，贷款融资，进口税融资几个大类，做得最多的就是出口退税融资，按照道理说，这块的预期收益明确，回款稳定，但是不知是风险极高啊，因为一旦供应链上可追溯的任何一个节点企业出现问题，都受牵连，而且还是倒查多年有效，这一把剑悬好几年，实在受不了。当前的供应链公司=供应链服务+供应链金融。



### 4 保理

保理公司没有进入垂直领域且实现产品化服务的，将进入极其艰难的时代，像过去打零工一样的东一下西一下估计，不知道哪天就踩坑啦。找准一个行业，植入一个平台将是一个不错的方式。目前保理公司的 IT 水平，数据能力偏弱。

### 5 小贷

小贷公司的供应链金融强在贷后管理、催收方式方法多样。小贷公司正好是查漏补缺，小，快，活等特点是其他金融提供方满足不了的，形成差异化竞争。据说深圳有个很不错的小贷公司也就三四十人，年利润过亿。





## 6 银行

银行仍然是供应链金融的主力军，但是蛋糕分食严重，大型企业集团的自金融现象越来越严重，将严重蚕食银行原来的份额，同时也要看到，前面提到的金控，金服公司都会将其资产与银行合作，作为杠杆资金来源。银行一般不会选择可复制性差的，打一枪换一个地方的，一般不划算，瞄准一个巨大空间的产业，能产品化最受欢迎。

## 7 B2B 平台

不管是从交易端切入的 B2B，还是从服务端切入的 B2B，它们对供应链金融拉动平台的模式都趋之若鹜，但是它们一般只搭平台，让别人来唱供应链金融的戏。通过平台的交易，服务，物流，风控等来保障，帮助资产方客户能得到相对便宜的资金，又能帮助资金方风险安全的基本识别及防控，这倒是一个不错的供应链金融舞台，这样的平台比较容易做大。

## 8 集团财务公司

集团财务公司具备很多先天的金融经营优势，供应链金融优质资产好吃的肉自己先吃点，其他的不好吃的，不好消化的，再交由第三方，自己先吃饱穿暖。当前，财务公司做到外部的好像不多。

## 9 数据金融通道公司



数据金融通道公司大行其道，自己有技术能够搭建平台，而且连接前端多个资产平台，后方连接多个多层级的资金平台，资产平台大多是核心企业，B2C 平台，B2B 平台，资金端涵盖了：银行，保理，小贷，P2P 等等多层次金融提供方。通道公司负责

连接，初步风控模式，内部外部数据提供。

## 10 方案公司

据称江湖上有一批专门帮助一些企业设计供应链方案，他们号称通晓政策，掌握风险，也商业模式设计上有飞檐走壁功夫，通过一些套利套汇的产品及技巧，帮助企业完成供应链金融操作，个人认为这个东西有点玄乎。

## 11 资产交易平台

二端都是 B 类资产与资金交易，平台只提供撮合与初步的资质审核，风险初步识别与防控，这类资产交易平台，目前很多企业参与热情比较高。



## 12 P2P

去年以来 P2P 简直成了过街老鼠，但是不可否认，P2P 还是为互联网金融起到了极大的推动作用，像国内还诞生了第一家到美国上市的 P2P 公司一宜人贷，公司业绩还相当不错，因此一些小微企业还是可以将这个渠道作为供应链金融辅助资金的来源。

### 2017 年供应链金融展望

目前来讲，供应链金融在我国发展中已经获得了显著的成效，其发展的可持续性和完整性也得到了提高，供应链金融在我国发展前景具体体现在以下几方面：

#### 01 供应链金融产品创新加快

目前在金融市场中，供应链上的中小企业的融资情况是国内商业银行物流企业和外资银行所共同关注的，这就从一定程度上加剧了银行之间的竞争。目前，我国供应链金融产存在于汽车、钢铁业，供应链金融产业化现象，使得实力与国有商业银行在这种形势下，促使供应链领域不断开拓创新金融产品，以提高自身竞争力。



就剧了银行之间的竞争，供应链金融产品集中铁、家电和能源行品的推广出现同质较弱的商业银行在竞争中处于劣势。使了商业银行通过

#### 02 供应链金融推动企业信息透明化

银行在供应链金融融资的模式下，通过供应链中的信息流，比较容易获取相关信息企业的信息，而第三方物流企业由于掌握着中小企业的库存变动、商品价值和销售前景等第一手资料，也参与进来。这样，银行和企业之间信息不对称的问题在一定程度上得到缓解，但并不能解决银行和企业之间信息不对称的矛盾。这就会促使银行积极采取一系列策略，完善供应链金融融资模式，以便对企业市场前景进行正确判断，并利用自身专业优势来帮助企业进行正确判断，也可使银行在中小企业信息隐藏的情况下，以中小企业的决策为依据对风险进行有效控制。

#### 03 推动各方利益趋同

中小企业、第三方物流和核心企业等供应链是金融相关主体的主要组成部分，中小企业和核心企业是融资企业的组成部分，融资企业和银行则是供应链金融的当事人。在我国，供应链金融将会明确融资企业和银行在融资过程中的出发点，优化银行的审批流程，提高服务效率，改变银行传统防范金融风险的方式，同时使企业能够在供应链金融的大环境下，综合考虑融资获取、资本利用率、供



供应链运营效率等因素。由此可见，供应链金融在统一我国相关供应链金融主体利益方面具有广阔的发展前景。

#### 04 优化信用体系建设

供应链金融改变了授信模式。银行在供应链金融的融资模式下对受信企业的财务分析进行了淡化；银行对整个供应链的信用状况进行评估，改变了中小企业的评级方式。这样就对银行的信用评级体系提出了更高要求，给目前我国正处于初级阶段的信用中介机构构建和社会信息征集系统带了全新的机遇和挑战。在这种形势下，供应链金融的发展将会促使我国通过逐步完善信用体系，以使银行准确评估和有效归集中小企业的信息，加强风险管理，拓展供应链金融业务。

#### 05 完善银行风控理念

核心企业的良好信用通过供应链金融延伸到上下游的中小企业时，很可能使其潜在风险快速在产业链中扩散。供应链金融业务是一个新兴的领域，银行的风险管理必然会受信用延伸的影响。这些风险因素必将会促使银行建立健全一套



科学、合理和完善的风险管理体系，利用正确的风险管理理念来防范金融风险。

供应链金融的发展一直与相关技术，尤其是信息技术的发展及应用密切相关，这些新技术能有效降低整条供应链的成本，提高整个供应链的效益。因此，建立信息共享、自动化、透明化的供应链金融系统是未来发展的方向。

## 金融科技渐成底层技术，平台级公司前景初现

刘文新

### 新平台级公司，金融科技是支点

如果用几句话概括国内互联网金融行业发展，可以是这么几句：

行业发展从无序和野蛮生长进入逐步规范和后监管化时代；平台数量将进入后规模化时代，不排除优势平台对一般性平台的业务整顿和并购交易；还有一个特点就是行业逐步从简单的渠道和交易驱动转型为后端的大数据和风控能力建设，更多从生态本质优化传统金融服务而不是简单做信用衍生业务。





在这个过程中，可以发现，无论是前端的用户体验还是后端的大数据风控以及人工智能、机器深度学习等关键技术，都正在成为一个连贯的用户产品流程，而拥有这些核心技术的平台，将很有可能成为下一个时代的平台级应用公司。这里所谓的平台级，就是掌握了不同互联网细分生态的金融科技工具，例如依托于优势平台的大数据处理和征信分析能力衍生的线上互联网大数据风控工具，并且通过与供应链和消费金融所结合而打通场景化数据风控模式。

或许，未来在蚂蚁金服、京东金融、网易金融、百度金融等几个巨头系将在平台级的金融科技竞争中展开厮杀，这也就意味着后期不仅仅要比拼平台业务广度，同时也要比拼业务的深度。

### 大数据风控首当其冲：渐成白热化

对于大数据风控产品而言，主要的特征就是数据化、高效化和模型化。通过结合数据模型处理能力，将用

户数数以千、万计的维度进行综合评分，结合反欺诈、安全、违约信息因子挖取，给小微企业或者个人输出征信能力并据此进行信贷行为满足。

长远而言，未来的金融服务市场，比拼的就是这种

后端的集合大数据的信用管理和效率评估能力，因为用户的风险、需求、变化都需要通过一套标准化的核心风控体系来提炼用户的信用行为，在提高效率的情况下可以对用户个人进行各位个性化的自主利率管理和定价，在风险管理、资产保全以及用户产品设计上都可以更为灵活，比拼这种金融服务效率的背后，同时就降低了金融服务成本，提高了盈利的空间。

目前大数据风控的主要市场竞争者是蚂蚁金服、网易金融、京东金融。蚂蚁金服在架构金融云的能力之上，除了输出 IT 能力，还将输出一整套的金融服务能力，实现阿里金融云在基础技术、金融核心服务组件和场景连接能力的三大升级。京东金融核心在于建立一个新金融生态，载体是数据、征信和互联网化风控，实现账户、风控与京东体系内外场景的连接。

而网易金融目前正在研发一套基于大数据基础的独有风控模式，形成以大数据和周边技术为代表的金融信用评估体系和场景化的产品开拓模式，未来将成为金融科技行业输出的一个典型案例。此外，3 月份网易金融成立大数据实验室，6 月份还联合清华大学成立了金融科技中心，成为国内产业研在金融科技领域的





先行者，随后又引入蚂蚁金服一起联合成立金融科技研究院。可以说，在市值突破 300 亿美金之后，网易加快了在金融领域的布局，而金融科技是其实现业务规模化和平台化的一个杀手铜级的产品领域。

### 智能投顾：一半是设想，但已在路上

国内的人工智能产业已经逐步渗透进金融行业，主要表现在目前市场上一些平台推出的智能投顾产品。此外，2015 年全球智能投顾爆发式增长，全年风险投资额达到 23.88 亿美元，Betterment、Wealthfront、嘉信理财等一批代表性公司管理的智能投顾资产规模均超过 30 亿美元，智能投顾成为 Fintech 领域又一风口。

预计到 2018 年，中国的私人财富总规模达到 40 万亿美元。考虑经济发展



带来的巨大理财需求和泛资管时代下权益类资产比重提升，假定 10% 的渗透率，则我国智能投顾管理的资金将达 4 万亿美元，考虑 0.3% 的管理费率，对应的管理费和增值服务费市场在千亿级别。

虽然发展前景很广阔，但国内的智能投顾市场还面临着各种各样的困难，特别是政策、资产和税务方面的环境匹配还没有完全成熟，居民对于智能投顾产品的风险意识和刚性兑付的常态化观念还没有彻底打破，加上国内可投资标的相对比较匮乏，这也一定程度上制约了行业发展。

在这个领域，不论是蚂蚁金服、网易金融、京东金融这样的互联网综合性金融巨头还是积木盒子、宜人贷、蓝海财富、资配易等创业类公司，都在尝试用人工智能技术结合金融理财投资行为，提高效率，降低成本。

### 区块链行业细分竞争：竞相开局

众所周知，区块链作为新型的、底层的 IT 技术，改变了传统的依赖中心节点的信息验证模式，构建了在没有中介辅助下多个参与方之间的资产交易、价值传递的网络。由于降低了信用的建立成本，通过建立执行智能合约，推动契约关系和规则的维护与履行，也受到参与各方的积极推动。

2016 年 5 月，腾讯联合发起金融区块链合作联盟。6 月百度战略投资 Circle，其 D 轮融资由 IDG、百度等六家公司共同投资 6000 万美元，同时双方达成新的战略合作伙伴关系；7 月，蚂蚁金服在全球 XIN 公益大会上表示区块链技术即将上线，并会首先应用于支付宝的爱心捐赠品平台。如今这种对区块链的重视正逐渐传导到更多的企业。

其实，无论是大数据风控、智能投顾还是区块链领域的应用，目前都需要更



多的平台级公司，或者是提供技术对接各种细分需求场景，或者是直接输出这种平台级的运用给中小平台，在提供行业性服务能力同时也直接影响着行业标准的制定。至少从目前看，像蚂蚁、网易、京东这样的巨头拥有的产业化生态和资源调动能力更强。

## 对 Fintech 发展的一些浅见

田斌

现在“互联网金融”这个词已经不太提，说得更多的是“金融科技 Fintech”，行业也回归到金融的本质，用科技手段来进行创新。

金融还是经济发展的基础要素，尤其现在中国经济不断下行，面临转型，如何通过金融的创新来刺激消费增长，帮助中小企业发展，鼓励创新创业，从而助推经济的发展，成为了从金融监管层到创业者都在思考的问题。

我们乾康金融，作为带有科技属性的公司，正在向 Fintech 艰难转型中。2016 年内，与多年战略投资者的沟通中，也突出强调了 Fintech 属性。

正如云计算开始兴起时，有许多人不相信不理解一样，Fintech 的发展也不是一帆风顺。尤其是随着 P2P 的各类事件发生，消费金融中的大学生“裸条”的恶劣影响，人们对于 Fintech 的发展议论纷纷，也十分正常。

笔者判断，2017 年将是公司在 Fintech 方向大发展的一年。为此，需要在年终岁尾之际，梳理思路，提出对策。

### 一、资金端的创新

在中国，大资管的时代在逐渐到来，数据显示，个人可投资资产年均增长 16%，配置逐渐多元化。08 年，居民的现金及存款的比例达到约 70%，发展到现在，多元化的资产配置产品已超越了现金及存款，达到了约 60% 的比例，中国的中产阶级崛起给财富管理行业带来了巨大的机遇。

与此同时，中国的财富管理行业进入了数字化时代，根据 BCG 的调查，有 80% 的高净值人群接受互联网产品，其中包括电子银行、第三方支付、互联网理财产品、智能投顾、P2P、众筹等。在中国，理财人群的数字化程度是相对比

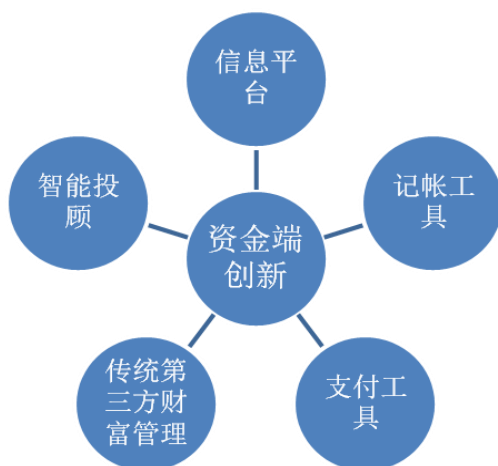






美国更高的。

在中国，随着新一代 80、90 后的崛起，他们对大型互联网公司（如阿里的蚂蚁金服）的信任度甚至会超越传统财富管理机构，随之而来，线上的智能投顾模式在中国也可能出现跳跃式发展的机会。同时，理财的途径也正在从 P2P 网贷公司急速转向互联网财富管理。



由于资金端创新对资金本身的需求较高，体量要求较大，我司短期内还不具备介入的条件。

## 二、资产端的创新

目前互联网上资金端的发展已经到了一个瓶颈期，移动互联网的体验和高收益率虽然吸引了一批用户，但 e 租宝事

件和几千家 P2P 问题平台的负面影响，以及目前严格的监管，造成 P2P 平台资金端的萎缩，资金又流回了相对比较安全的银行，以及大机构背书的平台，如蚂蚁聚宝、陆金所、京东金融等。很多领先的互联网金融公司也在进行业务转型，由原来的线上资金+线上资产平台的模式，转型成自营线上和线下资产的模式（尤其在消费金融和供应链金融领域），业务回归了金融的本质，即：风险控制和风险定价。

在中国，依托电商平台，比如蚂蚁金服的花呗、京东金融的白条，得到了迅猛的发展。在线下消费场景，捷信进入中国也有近十年时间了，通过 3C 产品的分期在蓝领消费金融市场占据了重要地位。在个人小额信贷领域，美国和中国有很大的差异，美国有非常完善的个人信用



评分体系 FICO 和三大征信局的数据模型，基于完善的信用体系 Lending Club 等网贷平台才得以发展。但中国的个人信用体系覆盖率低，数据及评分系统还不健全，个人信贷的欺诈率相当高，需要首先利用消费场景获取客户数据，培养客



户信贷习惯，再进一步发放信用额度，转化成长期的消费信贷客户。

目前，我司与苏宁消金的合作以及与其它类金融机构的合作，事实上多在这个方向发力。我们公司的风控技术与大数据布局，恰恰迎合的这个方向的发展要求，应该说是方向正确，目前需要的是深耕与引入战略投资，加速发展。

中小企业贷款难是一个世界性的难题。在 2015 年小微企业贷款金额占比只有 38%，但小微企业数量占比为 76%，创造的 GDP 占比超过 60%。数据显示，美国在金融危机期间降低了对中小企业的信贷规模，而目前中国银行业随着信贷质量的下降，对于小微企业的信贷金额也在下滑，但这与此同时也给金融科技企业带来了机会。目前，我司与上海政府相关部门的合作，也契合了这一方向的发展要求。依托我公司较为强大的数据分析能力，结合大数据资源，应该可以在这一方向有所作为。

### 三、科技驱动金融创新

在大数据征信和反欺诈领域中国和美国可能会走不同的路径。美国三大征信局（Experian、Equifax、TransUnion）有着上百年的发展历史，在成立初期，互联网还没有发明，他们花费了大量的人力物力收集了各个行业的数据，并购了分散在美国各州区域型的征信局，才达到了现在的数据量和行业三足鼎立的地

位。  
但中国整个个人征信好伴随着互联网和移动发展，中国的个人后可能会由互联网领，因为互联网群的覆盖率、画准率将大大超过信公司。

我司目前的快解决个人与企业画像目前的困难是背后的数

据获得困难。需要在 2017 年加大资金投入，逐步引入更多的用户，以查养数，最终发展到以数据交换数据，从而能够迅速增长体量。

回顾金融科技的创新，从最早 ATM 机、计算机的发明，到互联网、移动互联网的应用，再到目前大数据、区块链、人工智能的发展，每过 5-10 年都会有新的科技热点出现。金融行业由于其数字化的属性也将引领数字技术的未来发展和应用。对于创业公司来说，最近一波的机会已经过去了一半，后面的创新更多从



信体系的建立正  
动支付的迅速  
征信行业今  
网公司来引  
公司的人  
像的精  
过传统征

信正是为了  
问题而启动。但  
据获得困难。需



技术本身出发，服务于传统金融机构，或者由传统金融机构自发地通过科技进行自身的革新，在这里蕴藏了大量的创新机会。

金融科技的创新大赛进入了下半场，到了真正考验团队专业性和系统作战能力的时候了，最后的赢家并不一定是开始跑得最快的，体力最好的，而是保持创业的初心，回归“科技驱动金融，金融助推经济”核心的团队。

## OKR，一种值得推广的管理工具

刘学军



乾康公司在几年来咨询运营项目的实施过程中，结合 IPC 技术以及众多银行、咨询公司的管理实践经验，总结归纳出项目周报、定期评估反馈、员工成长报告等许多行之有效的管理工具。

2016 年阜宁项目结项时，我到阜宁正好看到项目经理正在与客户经理反馈员工成长报告，了解到阜宁

项目组与江南、兴化、阳泉等其他项目组一样，定期与员工共同制定中短期成长目标，发现存在的不足，提出下一阶段改进目标，到期与员工 Review，帮助员工成长。

这种方法与现在流行的 OKR 法有异曲同工之妙，值得我们在公司内部推广。2017 年公司将推行 OKR，每位员工每季度制定自己的 OKR 并予以公布，分管领导每两周 Review 一次。网上有很多关于 OKR 的文章，请大家可先上网浏览学习。

OKR 全称是 Objectives and Key Results 即目标与关键成果法，OKR 是一套定义和跟踪目标及其完成情况的管理工具和方法：1999 年 Intel 公司发明了这种方法，后来被 John Doerr 推广到 Oracle, Google, LinkedIn 等高科技公司并逐步流传开来，现在广泛应用于 IT、风险投资、游戏、创意等以项目为主要经营单位的大小企业。

### OKR 的指导原则：

1. OKRs 要是可量化的（时间&数量），比如不能说“使 gmail 达到成功”而是“在 9 月上线 gmail 并在 11 月有 100 万用户”。



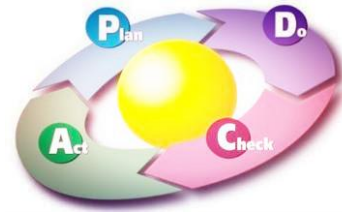


2. 目标要是有点野心的，有一些挑战的，有些让你不舒服的。一般来说，1 为总分的评分，达到 0.6-0.7 是较好的了，这样你才会不断为你的目标而奋斗，而不会出现期限不到就完成目标的情况。

3. 每个人的 OKRs 在全公司都是公开透明的。比如每个人的介绍页里面就放着他们的 OKRs 的记录，包括内容和评分。

#### 为什么用 OKRs，好处是？：

1. 促使我们思考，主要目标会随之浮现；
2. 沟通会更顺畅，让每个人都知道什么是最重要的；
3. 能找到一个衡量过程的指标；
4. 能让我们集中地为某件事而努力。



#### 实施的关键流程：

从上至下，目标的设立顺序应该是公司到部门到组到个人。

个人自己想做什么，和管理者想他做什么一般来说是不会完全相同的。那他可以通过先查阅上层的目标，在自己想做的事情范围内找到能对公司目标有利的部分，将他拿出来和自己的管理者进行讨论，做权衡取舍。某种情况下，很有可能这个自己想做的东西，会变成公司今后改变的发展方向。

#### 沟通的问题：

分两种方式。

1. 一对一的交流，即个人和他的管理者沟通。尤其是在一季度结束，另一季度开始时，要协商好关键结果是什么。因为不仅个人能说明自己想做什么，也是上面表达他想要你做什么，最好的情况是两者得到结合。

2. 全公司的 meeting，以 team 的形式进行，各 team 的 leader 参加并介绍自己组的 OKRs，最终大家一起打分评估。



#### 一些基本的要求：

1. 最多 5 个 O，每个 O 最多 4 个 KRs。
2. 百分之六十的 O 最初来源于底层。下面的人的声音应该被听到，这样大家工作会更有动力。
3. 所有人都必须协同，不能出现任何命令形式。
4. 一页写完最好，两页是最大限值了。
5. OKRs 并不是绩效评估的工具。对



个人来说，它起到很好的回顾作用。能快速明了地让自己看到我做了什么，成绩是怎么样。

6. 分数 0.6-0.7 是不错的表现，因此 0.6-0.7 将是你的目标。如果分数低于 0.4，你就该思考，那个项目究竟是不是应该继续进行下去。要注意，0.4 以下并不意味着失败，而是明确什么东西不重要及发现问题的方式。分数永远不是最重要的，除了是作为一个直接的引导作用。

7. 只有在 KR 仍然很重要的情况下，才持续为它而努力。

8. 有个联合会组织来保证每个人都朝同样的目标行进。（事实上 OKRs 实施过程中，你能够获得大家的认可和帮助，这是很有趣的事情）

#### **OKRs 的关键：**

1. 每个季度和年度都有 OKRs，每两周 Review 一次，并保持这样一个节奏的。年度的 OKRs 不是一下就敲定了的。比如你在 12 月设了下季度和年度的 OKRs，往后集中精力在实施季度 OKRs 上，毕竟这是眼前的目标。而过了一段时间，你可以验证年度 OKRs 是不是正确的，并不断修订它。年度的 OKRs 是指导性的，并不是约束。

2. 可量化的

3. 个人、组、公司层面上均有

4. 全公司公开

5. 每个季度都打分



#### **两个不同：**

O 和 KR 的不同：O 要是具有挑战性的，如果 是板上钉钉的事情就是不够的；KR 能很好的支持 O 的完成，是要明显可量化的，便于评分的。

个人、组、公司 OKRs 的不同：个人 OKRs 是你个人展现你将会做什么；组的 OKRs 不是个人打包，是组优先做的事情；公司 OKRs 是高层对整个公司的展望

#### **用到的工具：**

1. 在谷歌 site 会放每个季度的 OKRs 和分数。

2. google spreadsheet（电子表单），很多人一起评估的时候用。

3. 如果有人没有展示他的 OKRs，管理者可以定期发邮件，列出黑名单

#### **例：美工的 OKR 如何制订：**

公司的目标决定了团队的目标。团队的目标决定了个人的目标。

个人在制定目标时，应该参考公司和团队的目标，使个人的目标与团队以及公司的目标保持一致。



虽然美工往往不是团队或部门的核心业务，但制定目标的时候也应尽可能与团队和公司目标保持一致。

### 例子

公司的目标是 XX 产品季度销量达到 XXX 万元。那么美工的季度目标可以制定为：

0：美化及包装 XX 产品，提高用户对 XX 产品的接受度。

1. KR：制作 16 页的 32K 宣传册一本 【XX 月 XX 日完成】。

2. KR：将产品的主页和一级页面的风格统一成 XX 样式（更专业、更友好）【XX 月 XX 日完成】。

注意事项：KR 必须量化，既有数量，又有时间要求。

### 阜宁项目客户经理成长报告

刘 XX：

你好！为了帮助你正确认识自己在目前的岗位上拥有的优势和存在的不足，尽快提升业务能力和综合素质，在 2015 年的职业道路上取得更大的进步，乾康金融项目组根据你在 2014 年的业绩表现、工作效率及工作态度，对你的整体情况进行了分析和评价，并提出了相应建议供你参考。项目组全体成员期待你能吸纳、学习、提升，早日成为优秀的客户经理。

#### 一、 个人基本信息

刘 XX，2014 年 4 月 1 日加入江苏阜宁农村商业银行微贷中心，通过统一的微贷技术培训，6 月 13 日开始展业，现任微贷中心客户经理。

#### 二、 业绩表现及综合评价



##### （一） 业绩表现

2014 年，你的业绩表现如下图所示

截止到 12 月 31 日你共放款 11 笔累计放款金额为 119 万元，未出现贷款逾期情况，为微贷中心提供的利润贡献为 29546.84 元。

业绩数据显示，从展业开始你的业绩相对平稳，但是从放款金额来看你从展





业至今有下滑趋势笔均放款也在7月至9月呈现下滑趋势，笔均放款低于微贷中心笔均放款水平，12月有较好的业绩表现，在下阶段的工作中可以试着转移营销方向，提高客户质量与营销效率。

## （二）综合评价

2014年你在工作中的主要表现如下：

工作中积极主动，有较强的工作热情并善于思考，通过不同的营销方式来帮助自己获得客户，能完成微贷中心基本的任务目标。具有较强的防风险意识，抗压能力和应变能力较强。另外，可能主要存在以下方面的情况制约你的个人发展和提升：

1. 营销能力虽然强，但是目前业绩处于遇到瓶颈不能形成良好的增长趋势；
2. 社会经验积累较少，对客户的掌控能力仍需加强，希在今后的工作能不断总结提高；
3. 你的放款效率相对较低，尤其是从贷款申请到分析的平均用时达到6.38天，其他环节的用时也均高于中心的平均用时，时间管理方面有待提高。

## 三、我们的一些建议

（一）在营销方面需要再进行钻研与深挖，有针对性的进行营销。建议阅读营销方面的相关书籍，帮助你提高自己的营销嗅觉，成为一名卓越的客户经理。

（二）业余时间增加阅读量，拓宽视野，积累社会经验与行业常识。加强沟通技巧，在今后的工作中加强对客户的掌控能力以提高放款效率。

（三）利用日常工作表格对自己的工作时间进行梳理和总结，提高放款流程中各个环节效率。

我们相信，凭借你的努力，2015年你将有显著的提升！同时，我们非常乐意与你探讨客户经理学习成长、技能提升、工作改善发展等方面问题，以便我们共同促进。我们也很欢迎你对报告内容与我们沟通。最后，祝你工作愉快！





# 关于组织项目结项人员参与公司管理以及跨部门事务的建议

冯健强

项目有生命周期，公司以及各部门管理事务也有波峰波谷，我们在寻求一条可以将项目结项人员和公司管理事务相互匹配的解决方案。

就目前来说，对于公司三个业务条线（软件平台、互联网银行、咨询实施）的内外部全方位调研显得尤为重要，需要有针对性地将对标企业，行业数据，运营预测与乾康的经营管理运营结合，这是巨大的工作量；软件平台、互联网银行等部门有针对某信贷领域的特别调研，对于该部门领导来说，获得信贷部门专业人员全力的支持往往成为当务之急。

目前来说，旧项目结项，新项目上线又存在一定的时间差，如何将该时间差内的项目人员有机组织起来，服务于公司总体战略就显得尤为重要。

**推荐方法：**将项目结项人员组织成立特别工作小组，配合公司领导进行行业调研、行政管理、客户拓展等事务，并在人员进入下一个新项目时，由公司领导对特别小组成员进行相应的评价，对优秀员工进行嘉奖。

## 优点：

1. 让项目部员工充分参与公司战略规划事务，了解公司的宏观动向；
2. 发掘项目部员工的潜能，并有可能给员工职业发展开启一条新的方向；
3. 提高团队凝聚力，将公司的总体战略贯彻到新的项目中；
4. 内部发掘人才，为员工提供展现自身价值的平台，对于有潜力的员工进行选拔，培养和公司共呼吸的项目人才；
5. 充分利用人力成本，在原有编制的基础上，留存了机动力量；
6. 多一个维度的员工评价，充分地体现出员工的价值；
7. 起到跨部门轮岗培训的作用，在员工回到本部门后，增加跨部门的协作；
8. 提高新旧项目空隙时的人员稳定性。

## 缺陷：

1. 保密信息存在泄密可能；





2. 项目时间空隙难以把握，针对特别小组员工的系统性培养存在难度；

3. 跨部门的人力成本结算存在不确定性，可通过制定每人每周费用的内部结算进行成本平衡。

### 总结：

项目结项人员和公司总体、其他部门管理事务相互匹配可达到员工、部门和公司的三赢，同时也顺应了扁平化、小组化的管理大趋势，不失为一个短期人员管理良方。

## 区域项目管理中的几点思考

刘永安

鉴于公司金融咨询实施部新的组织架构，以及部门内分工，现将我对于南方区域内项目的一些想法浅析如下，不当之处，欢迎斧正。

我认为，区域管理主要应从以下三个方面入手，分别是员工管理、行方沟通管理以及项目质量管理。

### 一、员工管理

公司是技术型服务公司，员工是公司的核心，项目人员的优秀与否，直接关系到项目实施的成败，如何把现有的优秀员工留住，如何在市场上招聘到符合公司要求，可以快速上手的员工是项目实施成败的关键。

1. 招聘任用方面：一是应加大新

员工的招聘力度，特别是招聘一些有相关工作经验的员工。历任项目下来发现，有相关工作经验的员工可以更好、更快的适应项目的发展。随着明年新项目的入场，现有人员势必无法满足新项目的人力要求，我认为应该由公司人力部门做为主导，咨询实施部通过各种渠道做为辅助招聘力量，尽快解决人力不足的问题。二是对现有项目组实施人员进行摸底（包括项目经理及助理），了解现阶段各项目实施情况，特别是行方对项目组成员能力的评价，做到“能者上，平者让，庸者下”。

2. 指导培养方面：新员工加入后，如何让他尽快的适应新的工作环境，如何尽快的完成角色转换，是我们首要考虑的问题。别用了一段时间后，发现人员不能适应项目组的需求，那处理起来就很麻烦，也会给项目造成极坏的影响。如何提高其适应能力，更好的发挥其所长，我认为一是项目流程、技术的统一化，可以实现各项







目人员之间有效的轮转。二是项目经理对助理的帮助及培养，可以纳入项目经理的年度考评当中，使项目经理能更积极的去完成部门基层力量的培养。再就是不能适应或无法完成部门考核要求的，尽快清理出团队。

3. 日常管理方面：一是形成定期汇报制度，人员的去向、原因、现在的工作状态、项目目前的进度等等都需要定期向直属领导汇报反映。二是结果导向，一切以实际成果为导向，行方满意度为宗旨。三是不定期抽查。

## 二、行方沟通管理

“好的开端是成功的一半”，这句话同样适用于我们的项目中。

### 1. 项目目标研讨

沟通方面：杨总经常说一个新项目在新入场的前几个月处于合作的蜜月期，在这个阶段是需要公司高层或项目经理积极与行方进行沟通

的，特别是项目实施目标及想要达到的效果，这样做的目的是明确我们需要做什么，哪些是我们能力范围内的，同时在蜜月期打消行方一些不切实际的幻想（用词不当），因为行方没有做过此类业务，可能对最终达成的目标抱有一些过高的期望，通过有效的沟通，行方也能理解并接受。当然，能满足的我们尽量满足。

2. 项目进度沟通方面：项目进度直接关系到项目的收款，是项目实施

中最重要的环节之一。项目进度的沟通主要分为与行方项目负责人的沟通和与分管领导的沟通。与行方项目负责人主要协调项目实施过程中遇到的各种难题（因行方问题出现的），督促负责人尽快解决，不要影响项目进度。与分管领导沟通主要是汇报，汇报项目成果，项目进展，遇到的问题。解决的方案，让分管领导看到我们的努力及成果，同时会同行方项目负责人积极解决收款事宜。在这方面没有太多的方式方法，主要靠项目的实施成果及项目经理个人的沟通能力解决。

## 三、项目质量管理

项目质量是提升行方满意度，并最终完成项目收款的唯一标准。

### 1. 项目目标方面：

不论是现有项目还是新项目，都应该对合同签订的项目目标及项目进度定期复盘，及时了解

项目在什么时间段内需要

完成什么事情，把事情做在前面。再就是目标分解，项目目标确定后，通过对贷款淡旺季的分析，配合产品的更新，以及随着时间的推移和客户经理技术掌握的程度，简化各个非必要环节，抓重点，制定每季度、每月、每周的工作计划和目标。项目组成员分工协作，责任到人，并纳入员工绩效考核方案。

2. 微贷技术执行标准方面：项目组成员来自各家银行或金融机构，在





贷款过程中势必造成对一些环节和技术方面理解不一致，如无统一标准，则客户经理团队会无法适从，行方也会对公司的微贷技术持怀疑态度。所以在项目培训到开始展业，项目组必须统一思想，在公司微贷技术框架下可以根据项目实施地具体情况微调，但需项目组在内部协商讨论，形成一致性标准后，对客户经理团队进行宣导。

3. 团队管理方面：一是团队文化

建设（口号、横幅、业绩看板、文化墙、周记、一些解放压力的活动等）。二是业绩管理（目标细分及下达、区域划分、网格化业绩进度跟踪、例会周会月度会议、末位淘汰制等）。三是培训学习管理（制度学习、产品学习、营销调查模拟通关、案例分享、各岗位的培训培养等）四是激励制度管理（劳动竞赛制度、团队PK制度等）五是日常管理（考勤管理、行为管理等）。

## 消费金融市场的前路思考

贺磊

消费金融目前进入快速发展期，从2010年首批消费金融公司获批筹建，到目前已获批开业16家消费金融公司，累计放贷已逾千亿元，互联网金融机构助推作用功不可没。但与此同时，消费金融行业的市场机制仍不成熟，法规不够健全，出现信息泄露、套现黑色产业链、催收乱象等问题，亟待规范。

数据显示，前三季度我国消费金融行业资产总额1077.23亿元，累计发放消费贷款1127.59亿元，累计服务客户数超过1568万人，5000元以下的贷款笔数占整个贷款笔数60%。

近年来，除了传统银行和产业系消费金融平台，消费金融这块巨大的市场蛋糕还吸引了一批电商平台和P2P平台拼抢，蚂蚁金融、京东金融等互联网金融机构的入局加速了消费金融成长。消费金融践行了普惠金融，呈现线上线下相结合，业务服务向三四线城市下沉的特点。

越来越多企业涌入，消费金融市场规模随之翻倍，行业开始面临众多挑战。日前，大数据公司“百分点”发布的消费金融口碑指数显示，当前信息安全值得重点关注。超过两成的受访者表示，在使用互联网消费金融产品时信息曾被泄露，





或遭遇账号被盗、密码篡改、信息被修改等平台安全性问题，这使得消费者对 P2P 系消费金融平台安全性指标满意度相对较低。从京东金融信息泄露一事来看，虽然其不是信息泄露的源头，却成为“案发现场”。一些客户的信息从外部渠道泄露后，经过了复杂的黑色产业链买卖整合后，会被不法分子拿到京东这样的高交易场景中寻找“下手”机会。这迫使企业需要练好内功，提升保障用户账户安全的能力；与此同时，积极扩大“防守半径”，联合行业对“黑产业”进行打击。

除此之外，恶意套现也成为目前互联网消费金融公司的一大隐痛，不法分子甚至形成了从前端“引流”到后端“培训”的一整套黑色产业链。由于社会对小额失信的惩戒力度不够，近两年消费金融欺诈风险有所上升。面对较为严重的套现问题，互联网消费金融平台不会坐以待毙。京东金融基于大数据研发了“天网”，多次与“黑产业”不法分子正面交锋；蚂蚁花呗则清理了数千个涉嫌套现的商家，涉嫌套现的交易量大幅下降。

另外，消费金融的催收乱象也颇受关注。目前，消费金融平台最为常见的催收手段是电话催收，其次是法律函和实地催收。消费者对 P2P 系消费金融平台的催收手段满意度较低，尤其是大学生群体的感受最为强烈。

中央财经大学商学院教授李季表示，当前我国消费者“提前消费”经验仍然不足，容易陷入无力偿还贷款的困境，这在校园消费金融方面尤为突出。数据显示，截至三季度末，我国消费金融行业贷款余额 970.29 亿元，平均不良贷款率 4.11%。与三季度商业银行 1.76% 的不良率相差较大。当前中低收入群体信用信息相对缺乏，难以整合，导致消费金融公司存在产品定价难、信用风险管控难等问题。传统信用风险难题尚未有效解决，消费金融信贷要建立在个人信用评价基础之上。

种种问题反映出我国消费金融市场环境需要改进和提升的地方不少，但最为迫切的是信用体系建设。征信是金融风险控制的重要手段，受困于信息不对称的消费金融期盼我国征信市场进一步发展，成为撬动消费金融的“支点”。

这对乾康未来的业务转型既是机遇也是挑战，目前乾康金融软件平台部已经建设好大数据的风控体系，平台接入了几家大数据公司的数据源，亟待在消金场景加以验证，如果应用乾康平台放款不良率可以控制在 3% 以下，相信我们的合作伙伴会越







来越多。为了让我们的业务数据更多来源验证，我们可以接入更多类型的金融机构，银行固然客群较好，互金小贷也是市场中不可忽视的群体。最后借用主席的新年寄语来作为我们全年的基调，2017 我们要撸起袖子抓紧干。

## 如何提高项目质量及客户满意度

庄源

提高项目质量和效率是一个目标和结果。重要的还是要关注项目运行的过程，既包括开发的过程，也包括日常工作的过程。对于管理来说，一个特定问题的解决常常并不困难，而一堆问题放在一起就会变得纷繁复杂。而协调这一系列的问题就需要找到关键问题，并将改善工作有效的落实下去。

例：岑溪项目组主

区联社计

统上线后仅

于测试，且内

月左右，与项

间相差太大。对

分析，由于环境因素不

可控制，特设立客户经理在第二季度主营业务方向的过渡期，与行方陈副行长、信用卡中心李总初步讨论第二季度信用卡中心客户经理在过渡期的主营业务方向及薪资待遇调整，后已与行方达成初步意向。

要项目进度影响进度因素

划 2 月 28 日信用卡系

发放一张信用卡用

测时间确定为三个

目组原计划发卡时

影响进度的因素进行

可控制，特设立客户经理在第二



由此可见，计划变更调整的及时性体现在此，渐近明细是项目的特点，当遇到不可控制的因素时，应该对项目计划进行调整修订，通过变更手段取得项目干系人的共识。没有及时调整的计划或者是随意的不负责任的计划的项目是难以控制的。

如何处理客户的抱怨并提升客户的满意度：

1. 倾听客户的声音。不仅是在调查或者受到投诉的时候，而应是每时每刻——所有与客户间的日常接触。
2. 对客户反映的事实负责并且采取行动。当客户对问题存有疑问时，要将它作为一次客户关系恶化的情况来处理——因为你缺乏与客户间的良好沟通！



3. 集中关注并把资源放在那些对客户有影响的计划上，从而达到提供更简单，快捷和有价值的服务。要找出深层次的原因，而不是表面现象。
4. 和用一套共同的指标来量度不同的项目成效。这些指标必须从客户立场出发。加入一段时间内客户对问题的质询大量减少，说明你们之间的沟通改善了（客户满意度也同样如此）。
5. 调和部门之间的协助能帮助有关员工处理客户关系，要系统化的作出即时性的协作，而不是交换。
6. 追踪所发生的一切——找出你在客户工作中产生的作用。这需要依据趋势的判断来进行适当调整，而不是单次记录下满意度调查得到的反馈内容。同样，还需要在整个流程，跨部门的协调。
7. 回到第一点，重新开始。确保倾听客户声音并付诸实施的行动是一个正受激情与毅力共同推动着的过程。

## 程序员的世界

曹凯悦

“程序员”，一个神奇的职业，他们的想法和思维逻辑和一般人有很大的不同，作为一个刚成为这个群体中一员的我，对这个“特别工种”有了很多自己的看法和理解。

### 外在

“程序员”在大众眼里的印象很简单：程序员普遍不修边幅，穿着舒适的T恤、休闲裤和运动鞋，视力不好，大多戴眼镜，头发乱糟

糟，维持最低限度的发型，等等等等……诸如此类的外观特点。实际上呢，这跟“程序员”的个人规划有很大关系，上面这种造型的人属于那种对编程具有异常浓厚的兴趣，研究和学习占用了他们生活中的大部分时间，导致他们觉得在外表上下功夫属于浪费时间的行为。也有“程序员”外在表现和“正常人”相差无几，这就会产生两种可能性：一、编程对于他们来说只

是吃饭的

具，收入

源，生

重心还

向物质

满足，这

“程序员”



工

的来

活的是偏

上的也是

圈子内



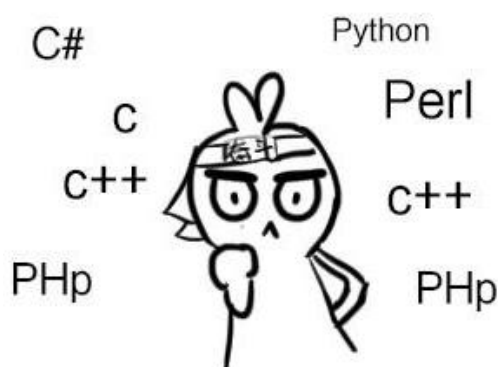
占到大多数的一种；二、此人技术已十分纯熟，可以说是随手一挥，就是一段标准漂亮且运行效率极高的代码，这样的人十分罕见，毕竟“程序员”是一个需要毕生不断学习，接受新鲜技术的职业，否则很快会被市场淘汰，或者说是没有前途。所以，当你遇到一位编程人员时，从外表上就可以大致判断出一个程序员的性

## 内在

“程序员”的内心是很神奇的一个世界，他们用五花八门的计算机语言和冰冷的机器交流（编程语言是死板的、固化的），做出来的程序却极富人性（程序是为人服务的）。这样矛盾的工作性质让“程序员”们的内心世界两极分化，他们中有一部分与他人交流会有障碍，不会察言观色，不会拐弯抹角，这样的交流习惯让他们在职场中很容易吃亏，有时候甚至会觉得比起善变的人类，他们更愿意与冰冷的电脑交流。这些因素也是很多“程序员”找不到“人生的另一半”的原因之一，试想那个女孩会愿意跟一个连哄人都不会的“木头”谈恋爱呢？可是在互联网经济迅速发展的浪潮之下，谁有能看到自己平时用起来方便至极的 APP、绚丽多彩的网页等等都是由这样一根又一根的“木头”搭建起来的呢？

## 总结

总之，“程序员”是一种神奇的生物，他们没有巨额的财富、帅气的容颜，甚至没有基本的幽默感，但就是这样一群“无趣”的人们，让我们的生活很短的时间里产生了“翻天覆地”般的变化，所以想到这些，还是那句老话：“请善待你身边的每一位‘程序猴子’。”



质。

# 论ARIMA模型

蒋瀚湜

在金融科技日益发展的时候，偶然翻得两年前的学习笔记，突然觉得温故而知新甚有道理，一点微薄见解与君分享。

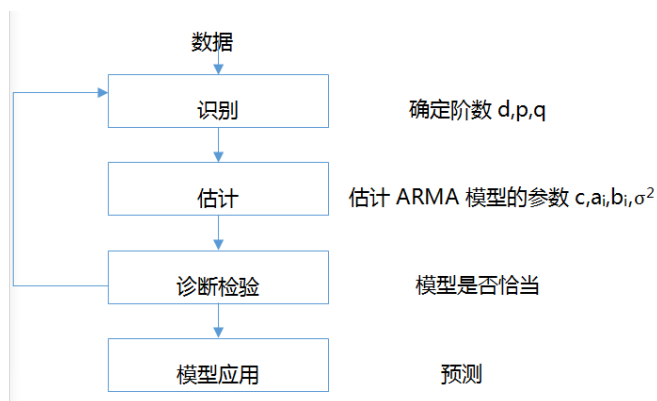
当我们在分析一个时间序列时（例如：现金流、股票价格），对于条件均值（给定时间序列历史观测值的条件下估计的均值）的识别与估计是十分重要的。因为这一步是构建 AR（自回归）模型和 ARMA（自回归移动平均）模型所要做的第一步。实际生活中，往往是非





平稳过程，对于这类过程，ARIMA（单整自回归移动平均）模型就十分适用了。我理解的使用方式是对原序列进行差分，直到它变得平稳，然后再使用 ARMA 模型框架对差分序列进行建模。由于可逆，因此在得到差分序列想得到原序列只需对差分序列进行积分即可获得原序列。

推导 ARIMA 模型在我看来存在两种方法，一种是 B-J 方法，这种方法与传统的建模策略不同，它采用的是基于统计学原理的暗箱建模策略，因此是一个经验模型，允许分析者按照经验来构建一个统计模型，并拟合一个时间序列。简单流程描述如下：



第二种方法是选择一系列可能的  $(p, q)$  组合，然后估计相应 ARMA  $(p, q)$  模型的参数，然后再根据某一特定标准来选择一个最优的模型。这其中比较典型的标准是 AIC（赤池信息准则）和贝叶斯。

第一种方法比较适合当前公司的运营情况，B-J 方法优点在于建模过程中可以一步一步地系统运用，即一步一步使用并完善，但是不足也是显而易见，由于是基于统计和分析人员的经验，当统计样本较少以及分析人员主观导向较强时，对 SACFs 和 SPACFs 的观察判断是比较主观的。

以上就是对 ARIMA 模型的一些浅薄的见解。

# 初识基数估计

常亮

假设你有一个很大的数据集，非常非常大，以至于不能全部存入内存。这个数据集中有重复的数据，你想找出有多少重复的数据，你如何来估计数据集中含有多少无重复的数据呢？

比如在电子商务的数据分析领域的关键的指标 UV(unique visitor，指在一定的时空维度约束下独立访





客的数量)的计算。一般来说我们首先会通过某种手段给每一个独立访客做一个标记,然后会在所有访问日志中记录下访客的标记,这样一来,UV的计算就等价于在一个可重复的用户标记集合中计算不重复元素的个数,也就是数学上的基数。由于数据集基数是不可聚集指标(两个数据集总的基数无法通过分别的基数简单计算),因此如果要得到N个数据集任意组合的基数,需要 $2^N$ 次数据集去重计算,在大数据环境下,是一个复杂度非常高的计算过程。

因此当数据量很大时,一般会采取概率算法对基数进行估计,就是通过牺牲一定的准确性(但是精度可控,并可以通过数学分析给出控制精度的方法),来大幅节省计算的资源使用。2012年AddThis的数据分析副总监Matt Abrams在High Scalability上发表了一篇文章,向读者介绍了仅用了1.5KB内存就计算了十亿个不同的对象的概率算法。对于JAVA程序猿的福音是基数估计算法包stream-lib已经开源:<https://github.com/addthis/stream-lib>,感兴趣的可以去玩一玩。C语言程序猿也不用着急,一淘技术也开源了c语言的算法包:<https://github.com/chaoslawful/ccard-lib>。

### 测试案例

指定使用10M的内存,运行测试数据集:

测试集	文件大小	总记录数	去重记录数	文件内容
Cookies1.txt	约334M	14892708	3896911	每个cookieid一行
Cookies2.txt	约11.8GB	547631464	190264959	每个cookieid一行

传统方法很快会造成内存溢出。

通过采用streamlib中的基数估计算法实现ICardinality,对两个结果集的总记录数和去重记录数进行统计,则可以正常运行,测试结果如下:

测试数据集	实际			基数估计		误差比	
	总大小	总记录数	去重记录数	总记录数	去重记录数	总记录数	去重记录数
测试数据集1	334M	14892708	3896911	14892708	3906415	0.00%	0.24%
测试数据集2	11.8GB	547631464	190264959	547631464	192379203	0.00%	1.11%

### 总结

基数估计算法以牺牲准确性(误差在0~2%之间,一般是1%左右),换来以有限的资源完成大数据处理任务。对于类似UV流式计算等准确性要求不是很苛刻的场景可以考虑使用。



## 感恩乾康

张巍

一路感恩，一路前行，要感恩的人、事、物实数太多。有人要问你的感恩是否太过廉价？感恩不分大小与廉价毫无匹拟之处，感恩前行，一直在路上。

学生时代，恋爱的季节，好像是信件交流最为广传的时候，想想那时的我在做什么？记忆中更多的是发呆吧，印象最深是在北京义工联盟迎接六周年之际写了一篇六页长长的寄语。回想一下好像月刊每篇都有提到义工，真心没有可炫耀的事迹，只觉那一片天空永远湛蓝，值得回忆，那种不掺杂任何利益关系的快乐实在太多太多。

当时是通过朋友介绍加入义工的，在义工路上，大家都是冲着一个方向努力着，后来朋友因为一些原因离开了，我感恩他把我推荐到这么好的平台，但我更感恩这个平台所带给我的快乐、成长及收获，立场不同，旁观者的我没有任何权力去评价任何一方，只能为自己的无能为力而感到遗憾。跑题了，言归正传。

今年2月份加入乾康，时光转瞬，一转眼来乾康快一年了。记得当时给我面试的是李丽总，记忆

最



深的一句是李丽总说她很注重眼缘，至今想起心里都美哒哒的。记忆中的周滨总，公司公认的最帅 BOSS，一身正气，跟着这样有安全感的老板永远都底气十足不担心会跑歪路。记忆中的学军总，第一面李丽总介绍的时候，我看到了一道希望之光，踏实中带着亲切，跟着这样的领导心中充满光明。还有上海那些只闻其名未见其人的小伙伴们，很是期待呢。对于上海满是期待与好奇……乾康，在我最无助时给了我一种说不出的归属感。我从不打妄语，性格也比较闷，不善于交流，但是真心话还是要说的。总以为工作环境与学校和义工生活不同，但是乾康让我的这个想法完全颠覆了，在这里没有所谓的职场勾心斗角，在这一片天空湛蓝无比，和谐美好。



08年参加工作，这8年多，乾康记忆是工作生涯中最快乐时光，力军总待我如家人般，病了给我买药，总怕我穿不暖吃不好，常常叮嘱。如果用人物关系比喻工作，之前称为战友，而乾康则是我生命中的贵人。

在我的心里没有好与坏的定义，记得一个朋友开玩笑说我的三观太纯正，向善之心没错，可以多看到美好的事物更没错但也要知道有不好的事物存在。而我这个年龄还活在童话般的纯真世界实数太幼稚，最终还是被年龄和现实牵乱了思绪，一个人的时候也会飘忽，也许这也是不成熟的一种吧。需要学习的还有很多很多，这一年中，力军总给了我

很多学习的机会与指导，忙碌中方知充实。

一路风景，一路美好。抛去烦恼，带去祝福。



## 选择虽重要，坚持努力更重要

褚君

提起笔来，却想起进公司面试前的模样。那段没有工作的日子就像掉在泥泽里一样，后悔过去，背弃现在，却又对明天手足无措。朋友开解说，先找个工作做做，再骑驴找马。这样浑浑噩噩的苟且绝对不是我想要的。也有明智的朋友说，慢慢来，最重要的是找一个好的平台。想来不是无道理的，但又不是深信不疑。

我们都在这座城市漂流，想要立足，工作很重要。对于工作的选

择也很重要。就像朋友告诉你的，找到一个好的平台，你就可以轻而易举按获得很多东西，你的选择性又会变得主动。如他所说，同学小A毕业后就进入某家外卖的下属执行公司工作，在这个互联网急速发展的时代，小A的公司可算是龙头，大家都羡慕他运气这么好，遇上了这么好的平台。工作不久，小A得到领导的赏识，派到深圳总部学习，就像众望所归一样，如今的小A从最小的BD做到了直属公司的区

域经理，现在还策划着自己的婚礼。见他工作如鱼得







水，有朋友开始效仿。

小C辞掉了才做没两个月的网管工作，在小A的介绍下进入当初自己入职的公司。本想着过段时间小C也会升职加薪，迎娶白富美，从此走上人生巅峰，可没做多久他就辞职了，说工作太繁，同事明争暗斗，商家比领导还难伺候。之后小C凭自己在大公司工作过的经历，又找了份贸易公司的工作，但也没做多久，现在还在家里打着游戏，乱投简历，还抱怨这憋屈的生活要折磨人多久。

凭心而论，向成功



的人看齐，选择一个好

的公司并没有错，错就错在把平台当捷径，自己没能力的时候定力还不足。小C只看到了小A风光体面，却不曾想他工作上付出了多少，也不曾反思当小A遇到和他一样的问题时，为什么他没有放弃。你迫不及待地投身一个行业，在这个行业没扎稳脚跟，遇到一点困难就像逃，再好的平台也做不好。聪明的人都清楚的明白哪些是自己的能力，哪些只是自己所在的平台带来的福利。太多的人拎不清，厉害的不是自己，而是原来的平台。毕竟，离开了这个平台，你剩下的东西才是你真正的本事啊。

我们常常会陷入这样的困境：对现实不满，却又无能为力。看别人比自己好，就说人家运气好，还愚昧认为别人出身好。好不容易鼓起勇气，内心发誓要改变，却又是三天打鱼两天晒网，没坚持几天又开始了打酱油的生活。就算你再想要诗和远方，也会被自己的苟且压得喘不过气来。

海明威说，优于别人并不高贵，真正的高贵应该是优于过去的自己。纵观四周，凡是混的都很牛的人无一不是像牛一样努力。如果你不想过着温水煮青蛙的日子，就不断强大起来，不断突破。别再朝三暮四，认真做好当下的工作，先沉淀下来。这个世界就是马太效应，你越牛逼，机会越多。请不要把眼光放在八小时之内，用自己的毅力战胜懒癌，坚持主动学习。任何捷径你要有能力才走得过去。

前段时间分享了一篇文章《毕业一年的你，都混成了什么鬼样》，自己想了想，过去花了大把的时间想着去改变世界了，现在想来最先要改变的是自己。所以不要再等到碰了壁了才想起来努力。



# 一点小感想

黄娟

来无锡互联网银行项目快三个月了，在这里成长了很多，也很开心，感恩！也希望自己竭尽所学，在项目中发挥自己的长处。

最近，在这个项目中有些小感想，篇幅有限，本期就挑几个与大家一起探讨吧：

## 一、关于产品设计的几个点：

(1) 反馈机制：用户的操作要尽快反馈结果。例如，产品购买成功要提示用户已成功，切换 Tab 的时候要有动态或者颜色变化，不要让用户疑惑自己的操作没有生效；在校验时尽量提前告知（如购买理财有限制条件时，可在刚进入时提示，而不是等用户填完一堆信息后才告知要先去进行风险评估才能购买等）；

(2) 任务进度提醒机制：需要等待或缓冲的地方用进度条（倒计时）、告知预期时间和方式等，商品抢购时服务器拥堵如提示用户正在排队等，让用户“心中有数”，从而降低用户烦躁度，提升好感；

(3) 提示语应该明确可执行，告知用户该如何去做（该输入框只可以输入数字、等待 1-2 个工作日审核、可联系客服等），而不是简单的一句如“输入错误请重新输入”、“系统正在维护”；



(4) 让用户使用顺畅：若是页面要联系客服，加上热线电话（而不是让用户再去查询）；如需要去其他页面操作，要尽量可以自动触发或可以点击自动跳转（而不是让用户自己跳出去找路径）；

(5) 页面有多个按钮，要重点突出引导用户而不是全部一样的方式罗列展示；

(6) 优先满足最基本的功能，这是使用无锡农商行的项目管理系统的最大的感触（因为该系统重要功能总是最后加载，在网速不好时基本无法使用）。其实，在网络状况不佳时，产品可设计先加载基本且重要的页面（次要或修饰功能其次、高清图进行压缩等）；

(7) 引导新用户快速上手，如开屏指引/介绍、操作新手引导、设计体验金先体验产品等；



(8) 设计一些唤醒机制，如开户时在某一步后没有再继续、注册后一直没有购买、购买金融产品中途退出等，那之后我们可以根据已填写的信息，可以使用提供奖励如注册送红包、福利券、近期新产品上线邀请体验等方式，提醒用户之前尝试注册/购买过，可继续操作或关注我们平台的产品；

(9) 产品内置传播因子，如可以设计某款稀缺理财产品，只有分享后才能解锁购买。

## 二、 关于运营推广的几个点：

(1) 种子用户会影响一款 APP 的“气质”，银行业已经有很多密切合作的企业和优质用户（如无锡市民卡用户），我们可以从这里出发，打响直销银行的第一炮；同时，可以利用数据抓取“借鸡生蛋”，如无锡农商行手机银行已经累计的线上用户，可以进行挖掘，在这群用户中去推广我们的产品；

(2) 饥饿营销：如目前无锡农商行直销银行即将推出的“商品抢购”功能；

(3) 利用社交网络的海量用户，比如我们可以通过产品捆绑、一键分享至微信等社交平台的方式引来第一批用户；

(4) 用户心理把握：喜爱、逐利、互惠（分享送红包）；求助（如设计一些需要好友注册后才能领取/兑换的礼物，引导用户帮忙宣传）；炫耀（如支付宝/微信我的一年账单等，我们可以出一些好友收益排行榜等，一方面满足用户心理，一方面可以为产品宣传）；稀缺（害怕失去或错过，如秒杀、如节日推出的限量理财产品）；

以上小思考，不一定适合或者能够去做，但期望自己能够在学习、前辈教导、自己探索中找到适合直销银行的方式。



# 回首2016

秦占明

伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、充满期待的 2017 年。回望 2016 年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着，新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新的一年。

加入乾康也有半年时间了，觉得自己的成长还是比较大，不管是技术还是做事方法得到各位前辈和领导的指教，同时自己也存在很多的不足之处，在接下来



的工作中需要进一步的学习和成长，在此感谢各位前辈和领导对我的支持和帮助。

自己也喜欢去做项目和编写代码，当编写代码的时候自己的内心是喜悦的，内心是安宁的，当你做的产品别人能使用的时候内心会有一个很大成就感。

工作期间参与开发了现金贷 app 项目，面面审 app 项目，远程授信评估项目重构项目，IPC 项目，在重构和开发的过程中写了编程规范和总结文档，并一直在培养大家的团队合作能力，积极引导提升大家技术能力。

另外目前正在采用敏捷方式开发快贷系统，作为项目负责人内心的压力一直很大，从前期需求分析理解和挖掘，到技术选型，到项目进度把握和技术难题的解决一直积极参与和负责，随着工作进行和项目开发的进行，在解决问题的同时自己能力正在逐步提高，

积极提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰，珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作，2017 年我将更加努力，做好新的一年的工作和开发任务，用实际的工作业绩来说话，“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，让我们大家携手并肩，同舟共济，团结一致，鼓足干劲，向着更高、更远的目标奋进。

最后，祝愿公司在新年里一帆风顺，一年更比一年好！

## 感谢乾康

冉凯

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。”在乾康的这大半年里，我深有此感，我想，可能这就是乾康带给我的充实感吧！

又是岁末令人激动的时刻，崭新的一年即将到来，在不经意中已伴随公司成长了大半年，作为公司的一员，我由衷的感到骄傲，感到欣慰，乾康的成长也就是我们的成长，在共同的努力中，我们都已完成了自己人生的转折，不再是年轻总是失败的代言了，从现在起我们将可以成熟、理智、自豪的站在属于自己的舞台上从容的面对一切工作与生活，面对自己的人生，永不言败。







很感谢乾康这个大家庭，是乾康给了我们广阔发展的舞台，我们可以自主发挥，不断前行；在这里，我们耕耘就有收获，付出就有回报，公司工作的大半年时间里，我真真切切地感受到了公司的和谐、温馨、年轻和朝气，相信公司的每一位同事都深深与我有同感，由衷地为在公司工作、为自己是公司员工感到无比自豪和快乐！

中国有句古话，叫“人有大志在，无处不翻飞”。拿破仑有句话，叫做“不想当将军的士兵不是好士兵”。我想这些名言阐述了一个道理——每个活在世上的人，都应该给自己定个位。定什么位，将决定自己一生成就的大小。

在乾康，在研发中心工作的我们一定要摆正心态，敢于给自己高调定位，敢于重用自己，敢于承担责任，敢于独当一面，有战胜一切艰难险阻的决心，敢于排除前进道路上的一切障碍，敢为人先，敢为天下先。心中要有一种信念：别人能做的我也能做，别人做不到的，我还能做。

“失败是成功之母，总结是成功之父”我经常总结自己每一个阶段的工作效率和成长过程，如果发现有了进步有了成长，我就会定下下一步的成长计划，朝着目标努力奋进，全力以赴。

这些成绩的取得，只是和过去的自己比成长了，较公司对我们的要求还相差很远，为了我们的企业，为了我们的公司，我今后还会一如既往的把这份工作当成我的终身事业去干，尽心尽责，全力以赴，把领导安排我们的工作干好，领导没有安排的事情只要是我们应该干的就毫不懈怠，我把我工作岗位当作自己的家来经营和爱护，因为企业的兴衰与我们有着不可推卸的责任。如果我们人人都这样用心做了，我们企业就会兴旺，国家就会强盛，家庭就会幸福，我们的价值就会被认可，成功近在咫尺。

希望新的一年乾康能够带着我们走的更远……

## 记塞上

宋文龙

江南烟雨，塞上黄沙。我若未曾谋面过你的美，许便不知如何再说他处妖。



大漠铮铮，驼铃阵阵，西北一遇，似若相识。

飘零亦久，相思何处，大漠乘风落，衣带红罗裙，我在归处，你在哪里？千年的古城，丝路的要塞，大漠深处的声音似乎遥响着千年的传承。

晚夜戌时，大漠里的天空还微微



光亮，北风掠过沙脊，带走细微沙粒，卷入红尘，又落入净土。

拾起一捧黄沙，看它在手缝中流转，像似极了这岁岁年年的光阴，沉寂无声，静谧无息。

迟一些时，日落黄昏，西边的太阳缓缓落下，亮堂了整个地平线，橘色的光线柔和又耀眼，大漠在这一刻似乎都被温柔了岁月。

我们都静静的看着，没有说话，想用手抓住，却感知生命的渺小，我不经感慨古人的智慧，大漠孤烟直，长河落日圆，理应如此。

待西边最后一片橘色退去，大漠的夜空交替的毫无压力。

日落晚风起，从这一刻开始，这里才迎来了一丝凉意。我们走在沙丘里，感受热沙退去温度后的微凉，盖过脚背，又很快成为一个足迹，留在风里。

夜幕降临，再次遥看，深蓝色的天空幕布里藏满了星光璀璨，细细光斑。这日落西山，斗转星移间的速度，令人惊叹。亦如水调歌中所言，平沙落日大荒西，陇上明星高复低。

时间在这里自觉前行，我还未曾看够夕阳西下里你的倩影，而此刻，你已换上了星空下的面具。

几年前我喜欢的一个作家也来过这里，后来她把这里的美写进了她的书里。

她说，大漠的那晚，她在这里数到了十七颗流星。而几年后我步她的后尘来到这里，而这一晚，我见到的是流星与银河齐肩，漫天星雨，真正让人感慨疑似银河落九天。

这一刻，我想所有人只愿与天地同在，与星月同辉。

深夜的大漠，北风呼啸，帐外的黄沙已被吹得千层高。

午夜梦回间，百转千回里，似乎还能在耳畔听见当年战场誓言兴兴，战马蹄蹄的壮阔。

大漠风尘日色昏，红旗半卷出辕门。前军夜战洮河北，已报生擒吐谷浑。金戈铁马在黄沙里驰骋，戎装岁月下诉说着一个又一个不破楼兰终不还的壮志。

黎明破晓，天空微亮。风也渐渐缓了下来。一夜北风洗礼，大漠像是穿了一身新装。平坦的似它最初的模样。匆忙爬上沙脊，伫立眺望，远方的地平线下已照得通亮，只待一轮日出，照射大漠的光芒。

天开始亮的明朗，圆日慢慢出现在我们的视角。依然是橘色的暖光，却比日落更带着希望。通透，明亮。不远处又传来叮叮驼铃响。看来很快又是踏上征途新的曙光。





# 相亲相爱，共创未来

——项目组工作实录  
王红梅

北国风冷寒；  
雨雪停又下；



年关工作忙；  
审贷排成行；  
业绩加紧赶；

团队勇争先；  
年度盛会开；  
个个喜笑颜；  
太原项目组；  
城区农信社；



齐把工作担；  
相亲又相爱；  
共创新佳绩！



# 坚持的结果你难以置信

伍新茹

坚持的力量产生积极的结果。你是否曾目睹过孩子一直唠叨坚持他妈妈给他从商店买东西，她可能说了 20 次不行，但是小孩子一直坚持他的努力得到所需要的。他甚至可能已经开始抱怨或哭泣。或许坚持得到了回报，因为孩子知道持久性的坚持大部分时间将会妥协如果给爸爸和妈妈足够多的抱怨或哭泣。

坚持的信念可以用在消极方面（如儿童）或积极的方面。如果你问 100 位非常成功地人士如何走到今天，我敢打赌他们将会列出“坚持”这一点，以帮助他们成为成功地人士。

坚持的力量是强大的，持久的做一件事意味着坚持，继续尽管会遇到障碍或挫折，无论如何继续前进。坚持是一股强大的力量，可以引领你成功。正如你所知道的，成功不会掉馅饼，你必须采取行动才能走向成功。成功就像爬梯子，要一步一个脚印向前行动。

亚伯拉罕·林肯是一个典型的关于坚持的例子。他被称为历史上最伟大的总统之一，亚伯拉罕竞选了八次终于成为总统。两次他也失去了他的业务，可以将自己定为一个失败者，但是他没有。他执着的坚持和相信他可以实现他的梦想。

另一个很好的例子是很棒的儿童作家，苏斯博士。他的书，“想起我在桑树街

见过它”是由 27 个出版商拒绝了，最后才得到一个肯定。很多人在一些拒绝后都放弃了，但他坚持。苏斯博士后来成为最伟大的儿童读物作家之一，销售超过 2 亿册书。

如果你对某事很有激情，很可能你在朝着持久发

展。你有一个目标成为出版的作

者吗？那么你就必须坚持写作，能够坚持，即使你只得到 10 或 100 拒绝信你的文章或书的建议。我阅读大量的专业运动员，艺术家、企业主管等，面对很多挫折但决心坚持和一点点走他们的成功之路。

你的激情是什么？你有激情吗？你曾经热爱的东西，但把它放在次要地位，因







为事情不会那么快成功你会满意吗?我告诫你坚持,找回内心的激情,制定一个计划与持久性实现他们的前进。如何是持久的?

现在你明白坚持是强大的和必要的,您可能想知道如何把它融入你的生活。它不是像你想象的那样困难。坚持基本上是承诺无论发生什么不放弃你的目标。有时障碍,你不确定该怎么做。知道它是好的。当你不知道要做什么,只是做一些研究来学习如何处理这种情况。有工具和资源,你可以使用它来学习如何处理不同的事情在生活中。

你停下来看看你的进步吗?跟别人那里得到一些建议。非常沮丧的时候会放弃吗?从不同的角度去看待问题,有时只需要与别人分享你的挫折获得新的见解和启示。

你能学会利用坚持的力量来实现你的目标和梦想。采用一种“我能做到!”的态度,看看你的进步向前运动。它可能并不总是按计划进行,但你会向前推进。继续,允许自己前进,不断飙升的持久性的力量实现你的激情!坚持的结果你难以置信。

## 衡阳项目工作心得

武永东

加入乾康这个大家庭已经近三个月了,刚开始便参与到衡阳项目,与同事门一起为衡州农商银行的小微贷业务进行咨询。在衡阳项目工作的这段期间,每天都过得忙碌而充实,我也从对咨询行业、对信用卡和小微贷款的知之甚少,开始慢慢对这份工作有了一定的了解,收获很大。当然,一开始多少会经历一些不适,而在解决了

这些小问题后,现在一切都在朝着正确的轨道上行驶。

记得刚来衡州农商银行的前几天,一切都觉得新鲜而陌生,毕竟是生平

第一次深入到银行,在与行方沟通时显得小心翼翼;做市场调查也没有技巧和方法可言,只能慢慢摸索。而在同事和领导的指导及帮助下,这些流程都经历一遍之后,有





了一种豁然开朗的感觉，这期间的收获是巨大的。

通过培训和实际工作中的学习，对于小微贷款业务的认识进一步加深。在与银行的实际接触中，对银行的组织架构、企业文化、企业精神、服务理念以及一些贷款产品等有了初步了解。同时，就我们对于银行的作用有了更加深入的体会，银行之所以需要我们为其提供咨询和运营，是因为传统银行在小微贷方面欠缺经验，需要借助我们丰富的经验和灵活多变的产品设计能力以及强大的管理运营能力。这对于我们的工作素养也提出极为严格的要求，既然银行如此信任我们，我们也必须本着为客户负责的心态来认真对待咨询这份工作。

除了以上收获，工作中印象最深刻的是在做市场调查时，与那些商户交流，他们说的最多的一句话就是“今年的生意不好做！”虽说受经济大环境影响全国普遍呈现出这种下行趋势，但是个体商户的处境如此艰难是之前没有料到的。很多商户一年的交易额仅有几万元，扣除成本和日常开支，一年下来所剩无几。当然，在实际调研中，也接触到一些比较好的行业，这些行业每年的营收和利润都很客观，有一个共同点则是它们都是未来的朝阳行业，它们的经营者都有着可贵的个人品质和长远的发展眼光。所以，如果没有这样一份工作，可能是

没有机会去接触、了解这些的。也正是有了详尽的实地市场调研，才能在后期的报告中体现出我们的客观和专业。

工作中另外一个最大的体会，也是自身一直以来所犯的一个错误，是把自身摆在一个学习者的位置，事事都要请教过之后才放心执行，可是工作效率却大打折扣。作为一个新人有很多不懂之处，确实应该多多请教、学习，可是有时候把自己位置放得太低，就会无法发挥自身的主观能动性。意识到这一点，并把这个包袱卸掉之后，工作时不但显得得心应手，自身的能力也得到更快的提升。

以上是在衡阳项目上的一点心得，虽然接触小微贷咨询的时间还很短暂，未来还有很长的一段路要走，还有很多不足需要加以改进，还有很多需要学习和完善之处，但是在工作这段期间，自身收获了许多，个人眼界更加开阔。所以，在今后的工作中必将克服不足，努力提高自己的业务能力，争取在工作中发挥更大的作用！





# 调整工作的心态

阎伟晨

2016 年即将过去，我来公司已有六个多月，这是我从学校毕业第一次踏上工作岗位。作为一名新员工，非常感谢公司提供给我一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能。回首过去的六个多月，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司的领导和师傅 XX 以及同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶。

屈指算来，到公司已近半年的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力和调整，现在已基本融入了公司这个大家庭。同时对公司的组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。同时也有一些心得体会与想法，借此机会谈谈。首先，

谈谈自己这段时间心态的转变。坦白讲，如果说从

到公司来就一直以火一般

的热忱投入到工

作中，那是虚伪的空

话。可以说，

这段时间工作

我自己心态不

过程。最初觉得只

长，那么不论所做的工

上的劳苦，但扪心自问，原来

哪里，刚参加工作的我便迷茫的不知自己的定位。没有一丝的心理准备，公司安排我做信息收集整理工作，乍看起来信息收集数据统计似乎枯燥乏味、平淡无奇，要把工作完成是很容易的，但把工作做得出色、有创造性却是很不容易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公







司的发展尽我绵薄之力。

心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

学习无止境，注重自身的职业发展，多参加管理培训课程。职业生涯只是学生生涯的一种延续，重要的是将学校里学的理论知识运用到工作中，并进一步提高、升华。

## 常与陌生人说话

### ——记工作中的一个小插曲

张驰

由于我们工作性质的原因，难免很频繁的去坐火车和飞机，加上自己特别爱利用空闲时间去陌生的地方去走走玩玩，这样一来，我们各个行程中坐在邻座的陌生人往往陪伴着我们度过这一段特殊的时刻。



由于种种原因，我

被从诸暨项目组派到了衡阳项目支援，当时，衡阳项目的招聘工作迟迟没有进展，应聘报名人数远远达不到行方的要求，我们项目组及咨询组的同事也都如坐针毡，担心影响项目进度，各种办法想尽，但是效果仍不明显。

时间需要追溯到一个月前……上海飞往湖南衡阳的飞机上……

上海到湖南 1000 多公里，飞机上也要 2 个小时左右时间，加上之前养成的习惯，自然而然的与身边的同龄人聊起来了，原来是去上海洽谈招生的衡阳工程大学的老師，我心中暗喜，这不就是我们项目组要找的人么？经过一段时间的寒暄及互相的了解介绍，也许是因为同龄人的脾气相投，对方很爽快的达成了初步意向，来牵头学校和衡州农商银行的招聘对接工作。

事情虽然是件不起眼的小事，也不论事情的结局如何。但是从中的收获和感悟至今回想起来仍是历历在目。项目组的工作长期在外，常常都是跟形形色色的陌生人打交道，往往这些都是我们隐形的





财富，无论是我们的人脉资源、沟通技巧，辨认识别能力还是我们给我们自身带来的满足感，这些都是在我们本职工作中所很难获取到的部分。

因为每个人的经历不同，身处环境不同，工作的不同，圈子的不同，用心交流下来会发现每个人看待事情的见解都不一样，同时还会发现自己的不足和差距在什么地方，待双方聊天的越深，就越有意思，甚至可以从陌生人身上看见另一个自己。

与陌生人交谈的魅力在于，我们完全不了解对方。同我交谈过的陌生人，无不丰富了我的知识，旅途中。陌生

人甚至可以对我们有所启发。幸运的是，与陌生人的邂逅也可以发展成终生的友谊。

一定要记住：其他人对你感到好奇，正如你对他们感到好奇一样；你可以补充他们的生活，正如他们可以补充你的生活。我们需要陌生人、不喜欢我们的人、曾经对我们是个谜的人的鼓励。而且，一旦与陌生人结识后，只要他能找到你，就不会抛弃你。更可贵的是，与陌生人的交谈，完全是感情与智慧的接触，永远属于精神财富的一部分，陌生人乍看上去与我们不同，甚至不相容。实际上他们也是有愿望、经历过痛苦、勇于探索、追求幸福的人——如同我们自己一样。

（后记：我们经常在说时间管理的重要性，如何合理安排自己的工作时间，我们最容易忽略的，



也最容易抓住的，就是我们在路上的时间，看一本书，认识一位朋友，都是一笔财富。）

## 逝去的2016

张展

2016，我明白了姜还是老的辣。

曾经一位同学和我闲聊时说，她遇到一个人，一起吃饭聊天的时候，谈话间把她分析了一番。仅仅是见了一面而已，性格，处事都说的八九不离十。我一直不敢相信，直到后来，我也遇到了。自愧不如，大彻大悟。

2016，我明白了礼数。



偶然一次机会，与一位半醉不醉的叔叔喝酒。最平常不过的斟酒，最平常不过的碰杯，发生了颠覆我陶醉于人生的想象。原来象牙塔的生活确实太过美好，与如今相比，堪称仙人之境。那天，我明白了倒酒，要先给长辈倒。我明白了，第一次喝酒，要斟满。我明白了，碰杯要低过长辈。我想解释说，看他喝的差不多了，尽量少喝点。我想解释说，我刚步入社会。然而，无卵用。苍白无力！

2016，我明白了婉转。

前一次离职时，一位同事坦言，和大学同学相比，能力几乎相差无几，可是却比他们工资低。而且和组长（已离职）交流过，他也认可自己。另一位同事则会说，自己的能力还需要提高，感觉跟不上公司节奏，需要更多时间去充电。如何在职场游刃有余，在与过往一些同事的相处中着实领略了一番。他们可以在下班后满腹抱怨，却可以在上班后喜笑颜开；他们可以在同学面前万千吐槽，却也可以在工作面前善始善终。忠言逆耳，也分时机和场合。婉转，似乎可以活得久一些。

2016，从茫然中走过，没想到结尾的时候有些豁然开朗。

面对形形色色的新技术，新概念，以及形形色色的人对未来的预测，突然手足无措。

恐慌于自己知之甚少，恐慌于要学习东西太多，恐慌于学习过程中被网页上各种链接、关键字引导，逐渐陷入一个永无止境的分叉树。

勿忘初心，方得始终。

既然 ReactNative 是个趋势，有必要把 JavaScript 学扎实。

知其然，知其所以然。

