



乾康 金融家

2015年
第一期

目录

CONTENTS

乾康（上海）金融
信息服务有限公司内刊

2015年第1期 总第5期

主 编：刘学军

文字编辑：王丽君

美术编辑：王丽君

校 对：张小娜

投稿邮箱：

liuxj@qkjr.com.cn

wanglj@qkjr.com.cn



2015年4月出版



乾康（上海）金融信息服务有限公司
CardPay(Shanghai) Finance Consulting Co.,Ltd.

【专业论坛】

浅谈客户需求的理解/周滨 01

IPC微贷核心技术原理与创新（一）/罗国峰 03

【随笔心得】

提升学习能力/刘学军 05

阳泉小微贷款业务客户经理招聘有感/章其文 06

勤思考善总结/吉力 07

江南春归时/于向华 08

与乾康人分享/刘毅 09

是内部选聘 还是社会招聘/顾刘庆 10

从小微贷到信用卡/倪文彬 11

阳泉出差有感/王丽君 12

【交流之窗】

巧用EXCEL公式提高工作效率（二）/嵇杰 13

开会的核心是共识 不是对错/赵军扬 16

证明自己/张小娜 17

【公司快讯】

乾康公司快讯 18



乾康金融
WWW.QKJR.COM.CN

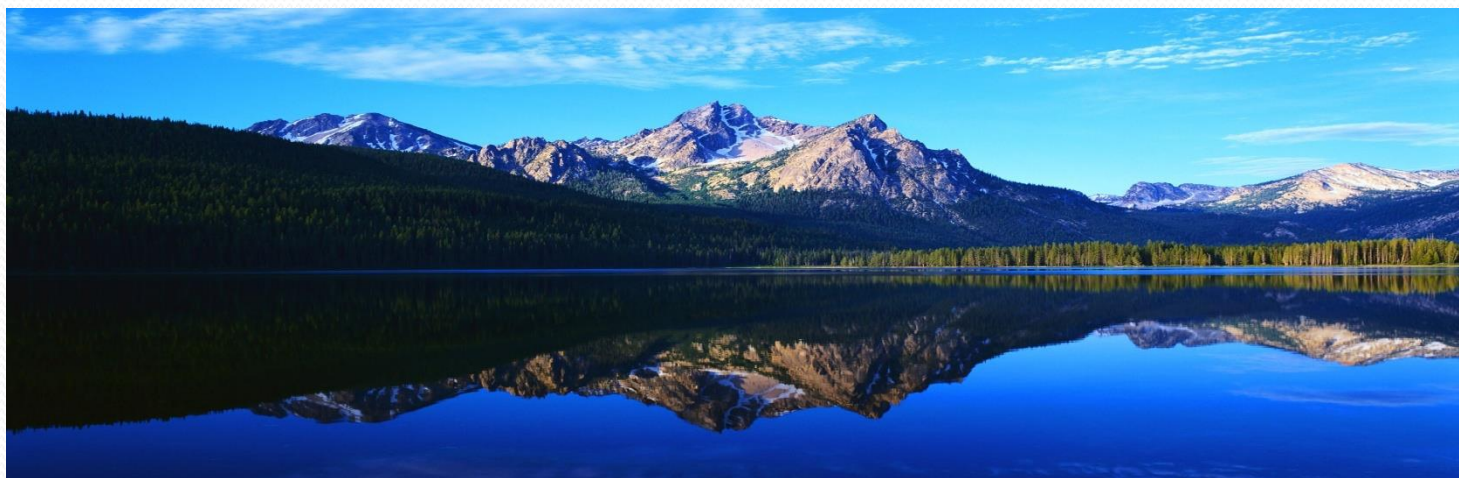
浅谈客户需求的理解

在商业活动过程中，尤其是项目类型的销售与交付中，客户的业务诉求是商业活动及合同约定中的重要部分。以我们公司为例，在与中小银行客户沟通中，运用定义最多的是：小微贷款咨询技术与信用卡业务咨询技术。那么客户对于上述技术与服务的业务诉求理解是一致的吗？

在实践过程中，我们会发现不同客户群体在同一概念或定义下，理解是非常不同的。是什么因素造成对同一概念的理解分歧呢？

源部等等各个部门的制约与协同是非常清晰的。地方性城商行、农商行又都是亲属关系林立，并与地方政府的关系也错综复杂；同时，客户通常会比较与其邻近的同行运作业务的情况和行业内领先客户对类似业务的处理方式。这种内部既定的作业模式与复杂的外部业务关系和环境都会影响客户业务诉求。那么在处理客户业务诉求的过程中，只是完成合同约定的条件就可以了吗？

显然不是的。一个好的项目是完成合同



首先，客户属于其自己组织架构内的一部分。董事长、行长等领导层级人员首先考虑项目的协同作用，比如对现有人员的刺激示范效应，特别是年轻人在项目中的学习成长作用。分管行长与直接负责部门领导首先考虑业务实现的可能性，在项目实施过程中考虑最多的是业务进度。

其次，内外部环境也对客户的业务诉求产生一定的影响。在银行内部作业过程中，每个银行都有其既定的作业模式，比如合规部、法务部、信审部、资产管理部、人力资

源部等等各个部门的制约与协同是非常清晰的。地方性城商行、农商行又都是亲属关系林立，并与地方政府的关系也错综复杂；同时，客户通常会比较与其邻近的同行运作业务的情况和行业内领先客户对类似业务的处理方式。这种内部既定的作业模式与复杂的外部业务关系和环境都会影响客户业务诉求。那么在处理客户业务诉求的过程中，只是完成合同约定的条件就可以了吗？

显然不是的。一个好的项目是完成合同

约定任务前提下，强化客户对我们的信任，继而续签合约或开启新项目。

那么谁会有这样的决策权呢？

首先，与我们接洽的项目经理与部门负责人对于我们的评价非常关键。熊雷常常挂在嘴边的话就是：“客户的一句肯定评价比我们自夸一百句都有用”，因为现有客户的评价会极大地影响我们开拓新的市场。如何获取客户的高度评价？合同约定的条件一定要完成，同时我们更多关注个人诉求，即项目评价与客户个人利益地关系，比如嘉奖、

升职等。利益关系密切的个体就是我们项目的协同人，也就是所谓的“sponsor”。当然客户也有其他诉求，比如：关心、认同、共同经历、共同爱好等等，这是在项目管理过程中沟通的技巧问题。同时，我们应该清楚地知道客户层级关系与权限所在，充分运用现有架构的机制为完成项目制定好行动策略。

第二方面，我来谈谈客户需求的弹性问题。

上面说到客户的组织架构和分工的不同必然导致对于同一项目需求的差异性。我们要清楚认识到什么是刚性需求，什么是弹性需求。



客户的刚性需求是用数字量化的指标，如：提交物的件数内容、客户经理的数量及考核业务的标准和额度。弹性需求是软性的，如：员工士气、培训课堂热烈程度及汇报沟通的效果等等。我们要知道在有些条件和时间点上，客户的弹性需求更重要于刚性需求，也就是说形势强于内容。

最后说一下：客户需求的有效管理。

在项目管理的7S理论下，我认为需要重点强调的是：客户需求的实效性。（7S理论：起源于日本的企业独特的管理办法。包括：“整理”（Seiri）、“整顿”（Seiton）、“清扫”（Seiso）、“清洁”（Seikeetsu）、“素养”（Shitsuke）、“安全”（Safety）、“节约”（Saving），简称为“7S”）。打个比方，早上你起床后，饥肠辘辘，这个时间点美味的早餐能令你心情愉快。如果恰好你所住的酒店餐厅服务非常拖沓，你的好心情就会被破坏，尽管吃的食物一样。

所以我们应对客户的动态与需求做出及时反应，力争想到客户前面。有句话讲得好“快人半步是最好”。做一个职业人，做一个聪明人，能让我们的业务顺利，也让大家的生活更美好。

——文/周滨

IPC微贷核心技术原理与创新（一）

一、前言

从IPC微贷技术引入国内至今已有十年了，“十年磨一剑”却没有使我们的微贷技能越来越快，反而给IPC微贷技术附加了越来越多的规则，使其日益变得臃肿、缓慢；另一方面随着新信贷技术不断的涌现，大大提高了贷款决策的效率，使得原来的IPC微贷技术更显复杂、繁琐。

平心而论，IPC微贷技术在竞争激烈的信贷市场开始显现出颓势：

有太多的客户抱怨过微贷手续麻烦，调查过程繁琐，进而拒绝办理，转投传统贷款或其他更轻松快捷的贷款方式；

有太多的客户由于IPC微贷技术的局限性或调查技术水平低下，致使贷款达不到满意的额度，给客户造成了伤害；

有太多的客户经理为了调查出客户关于收入、费用中的项目是否准确，绞尽脑汁的去对同一个数据反复求证，以求达到交叉检验之目的时，花费了大量的人力、物力和时间；

有太多的案例能证明承诺3至5个工作日能办理下来的微贷业务，通过其他贷款方式或许只要不到24、48个小时就能办理下来.....

笔者试图找到一种新的思路去解决IPC微贷目前的困境。

二、定义IPC微贷核心技术

IPC微贷信贷技术，主要是通过信贷员实地调查，了解客户生产、营销、资金运转等状况，尽可能全面地挖掘客户的“软信息”和“硬信息”，分析客户的还款能力，为发放贷款的整体决策提供信息。

其中“软信息”包括申请人年龄、学历、婚姻等基本信息和经营信息两个方面，“硬信息”暨财务信息用损益表，资产负债表、现金流量表等进行反映。

而“硬信息”的收集、获取、分析主要通过交叉检验巧来确保财务信息的真实性和可靠程度，使用这些数据通过“可支配收入”评估客户偿还贷款的能力。某种意义上也可以说“可支配收入”也是贷款“放与不放”和“放多少”关键的参考和依据。

故定义：IPC微贷核心技术是运用交叉检验技巧收集、获取、分析客户家庭及生意方面的财务信息，通过模拟客户家庭及生意方面的资产负债表、利润表、现金流量表等财务信息来评估客户的风险状况和可支配收入情况，预

测其未来的还款能力，为贷款决策提供最关键的参考和依据。

三、IPC微贷核心技术原理及变形分析

通过IPC微贷技术的运用实践，不难发现IPC微贷核心技术中关键点和难点是：如何正确的收集、获取、分析客户家庭及生意方面的财务信息，从而得到客户的可支配收入？

从会计学的角度分析，可知IPC微贷核心技术中“可支配收入”理论基础是基于以下公式：

(1) 可支配收入 = 收入 (包括经营收入和其他收入) - 费用 (包括固定经营费用、家庭开支、分期还款、所得税、其他支出等)

而这个公式包含的意义正是IPC微贷核心技术原理：信贷员通过运用交叉检验技巧，详细调查客户过去一段时间收入、费用的构成情况，判断这段时间收入、费用的构成是否合理（合理性），数值是否有缩小、夸大或作假（准确性）等，判断客户在未来贷款还款周期内这些收入、费用的构成情况是否具有代表性，预进而测其未来的还款能力，为贷款决策提供最关键的参考和依据。

而通过会计恒等式我们知道：

(2) 资产 = 负债 + 所有者权益

(3) 资产 = 负债 + 所有者权益 + 收入 - 费用

按照微贷的观点与会计要素形成的时间，我们可以把公式(3)等式两边的内容人为的做以下变形：

(4) 资产 = 客户期初的资产 + 客户经营期间形成的净资产

(5) (负债 + 所有者权益) + (收入 - 费用) = (客户期初的资产) + (客户经营期间形成的可支配收入)

由(1)、(2)、(3)、(4)、(5)，故可以说明：

客户经营期间形成的可支配收入 ≈ 客户经营期间形成的净资产

通过微贷实践知道，调查、核实、分析“客户经营期间形成的可支配收入”形成是非常花费时间的。变形推导出来的公式(6)，笔者带来了无限的思考和遐想——或许微贷调查由重点分析“客户经营期间形成的可支配收入”方面逐步向重点分析“客户经营期间形成的净资产”方面转变是一个不错的提高效率和创新途径。

(未完待续)

——文/罗国峰

提升学习能力

——文/刘学军

乾康公司是一家为金融机构提供咨询服务的公司，公司性质决定了公司的每一位员工必须具备很强的学习能力。

乾康企业文化中包含了“专业、高效”两点：一个人如果学习能力不强，对专业知识似懂非懂，他就不可能“专业”；同样，一个人没有学习能力，他就不可能掌握各种技能，在平时的工作中就不善于总结，不知道如何选择合适的工具或方法来解决问题，态度很好，效率不高，他也就不可能做到“高效”。

咨询公司的特点就是要面对不同问题的挑战。某世界顶级咨询公司对其员工的要求是：不论接触哪个新领域，每个员工都应该在七天之内成为这个领域的专家。也就是说，七天之后，你和这个行业的任何人聊天，对方都会把你当做这个领域的专家，而不是菜鸟。

这个要求难吗？不难！关键是你用心了吗？方法对吗？

十年前，我在一家人力资源公司从事咨询工作，接到一个“影视基地实训中心建设项目”的咨询任务，一个月时间必须完成。在此之前，我从未有影视摄影方面的任何

基础，怎么办？

首先，查阅了大量的文献资料（百度文库是一个非常好的信息渠道，为了获得下载券，我把自己以前讲课的PPT上传了几篇，定价不高，效果不错，至少不会为需要下载的文章而没有下载券发愁）；第二，实地走访车墩、上影摄影棚等基地；第三，根据资料以及实地走访情况整理好采访大纲，对3个行业内的专家进行深度访谈。一个月后，“影视基地实训中心建设项目”的咨询任务顺利完成，并一次性通过了客户组织的专家评审。

我想起一位朋友对我说过的话：“要成为一名专家不难，成本只要3000元左右。方法是你只要上当当网买100本这个专业的书，一本书平均30元。书买到后，先选20本从头看到尾，然后用一定的时间回忆、总结，再看余下的80本书。这个时候，你会发现这本书有这样的~~问题~~，那本书有那样的~~问题~~，越往后看，问题越多，这时，你就会有一种自己写书的冲动，这时候，你也就成为了这个行业的专家！”

衷心祝愿乾康公司的每一位员工都成为专家！

阳泉小微贷款业务客户经理招聘有感

——文/章其文

3月7日，在乾康公司与阳泉市商业银行有关部门的共同努力配合下，阳泉市商业银行小微贷客户经理的招聘工作圆满完成。

招聘工作从2月12日起开始收集简历，截至2月28日，共收到500多份简历，通过筛选学历等基本要求，共有387名应征者进入笔试阶段。因人数众多，3月4日的笔试环节安排在阳泉义井中学进行，根据笔试成绩排名，共168名应征者进入小组面试阶段。在考察应征者的人际互动和协作能力后，共106名应征者进入结构化面试阶段。经过深入考察应征者在决策分析、应变能力、数理逻辑、职业操守、道德素养、专业技能、心理抗压能力、解决问题等方面的情况，结合客户经理岗位的选择标准作出总体评价，最终筛选出60名客户经理。



本次招聘准备工作的最大特色是计划性强和制度规范化。主要表现在：1.明确的人员需求清单。2.定位准确的招聘信息发布时间及渠道。3.简历筛选阶段的统一标准。4.特殊情况的应急处理能力。5.面试笔试环节中的场地布置、工具资料准备及接待程序。如此缜密的全流程招聘安排主要归功于乾康公司多年来项目上的招聘经验。

此次招聘，得到阳泉市商业银行的高度重视，从笔试会场的安排，到后续的面试，均给予了支持，对于乾康公司的工作态度及工作成果，予以肯定，并作出了高度评价。

在之后的小微贷客户经理培训中，乾康公司会派出资深的小微贷业务专家，提供专业的微贷技术指导。为打造具有阳泉特色的“小微贷款业务”品牌打好基础。

借用东台农商行张行的一句话，“工作中要勤于思考，善于总结”，这句话确实很受用，无论是在工作还是日常生活中都应如此。

生活无非就两件事，做人、做事，先做人后做事，这是我的人生哲理。会做人才能把事情做得漂亮，让别人觉得满意；而若只会做人，没有掌握做事方法及技巧，也不会取得好的成绩，在任何时候都要勤思考，多总结，因为做人和做事两者同样重要。

最近有一件事让我觉得很欣慰，事后我也想了很多，最后得出一个结论：人与人之间的沟通真的很重要。事情是这样的，我母亲生平是个勤劳能干而又很节俭的人，对于理财方面却没有研究，只会把钱存入银行吃定期利息，不过她最近结交了一位做保险的朋友，看着感情还不错，在那位朋友的推荐下，我母亲做了份分红保险，当我得知这个消息后，了解并分析了那款保险产品，我认为买那种分红险完全没有必要，之后我把我的分析结论告诉我母亲，她也觉得我说得有道理，有了退保的想法，可是碍于面子，又怕伤害了那位朋友的感情，这个事说不出口，后来决定由我来说。在不伤害对方感情的情况下，又要说服对方同意退保，这个着实有点难度，为了此次沟通有一个良好的结果，我可是做了充分的准备，连说话内容的草稿都打上了，在一切就绪后我鼓起勇气拨通了对方的电话，经过一番沟通，对方终于同意帮我母亲退保，而且最后也

向我保证，不会因为这件事情对我母亲有想法。

事后我做了总结，在沟通内容的条理性和逻辑性方面我下了很多功夫，先列举了不做分红保险的理由（结合我母亲的实际情况），然后再提出一些期盼，比如在生活上面多给予我母亲照顾，在很多方面还要和您学习……其中一点很重要：真诚，当时我真的觉得不是我的沟通技巧有多好，而是用我的真诚打动了她。总之，做人方面多思考，多总结，慢慢地总会有改变的。

一个阶段，一段感悟。东台项目，使我对微贷又有了不同想法。先理解，后思考，是一贯的学习模式，先前的我，对于微贷还只是停留在理解这个层面上，即掌握微贷的一些处理技巧，而没有去深层次地思考为什么这么处理，若采用别的处理方式是否可行，或者说有没有更好的处理方式。另外，我没有从大方向去把握微贷的精髓，往往纠结于一些小的细节而导致自己进步较慢。

“不积跬步无以至千里”，在我的记事本上我每天都会记录微贷方面的问题，不过说来也惭愧，每天总会有琐事，自己记录的问题都没去看，更别提思考了，往往问题之间也是有关联的，漏掉某个环节都可能会影响系统性的思考，得出的结论也可能是片面的。总之，关于如何学习微贷，我还是坚持自己的一贯做法，先理解，后思考，已经理解的知识，要去思考原因，思考这些原因是否都通往某个方向，然后通过思维的发散与总结，把握大方向（即核心原则），我觉得这样的方法更适合我。目前最重要的，还是每天给自己的任务必须完成，每天积累一点，相信自己总会有进步的。

多沟通，只是做人的一方面；学习微贷，也只是做事的一部分。无论做人还是做事，都要勤思考，善总结，这样才会有进步。

勤思考
善总结
——文/吉力

江南春归时，人来花满园

缘分，真是妙不可言！人生里的事，该来的永远会到来。说到这里，显得有些宿命。

还是在2014年5月份，有猎头公司找到我，问我是否愿意加入上海乾康金融，主要从事银行信用卡和小微贷款咨询业务。当时我还在原单位任职，管理一家保险公司的营销业务，同时打理着合伙的支付服务公司，就没有继续深入谈下去。现在想来，那就是一个缘分的开始吧！后来，我从原单位辞职，专心做自己的事业，公司除了做银联专业化服务以外，还承接了几家银行的收单业务和小微贷款业务。经过努力在2014年12月30日，把合伙公司做到四板挂牌上市。因为在2015年的战略规划上，合伙人产生分歧，就把股份转让成为了自由人。

2014年12月初，多年的好兄弟曹斌，打电话让我介绍优秀的人加入到乾康。在我仔细了解之后，发现缘分真的是妙不可言，兄弟转了一圈又聚到了一起，乾康公司又进入我的生活里。在我仔细的考察了自己的身边之后，没有发现自己满意的候选人。就开玩笑似的说，既然找不到，我去算了，就此真的在一起了。

因为儿子刚刚出生，我也不欲远行，潍坊项目正好是我的最佳选择。一月底我加入公司，在上海总部我结识到了最好的领导、同事，我一下子就喜欢上了这个年轻的、充满朝气、活力的大家庭。况且这个行业又是国家政策扶持，市场前景又这么大，对于个人的成长、事业的拓展也有很大助益。

2月4日到潍坊项目，在公司的大力支持下，推动行里召开项目启动会，进行行里的调查，深入了解潍坊市场，掌握了项目的基本运作。我们项目组兢兢业业的工作获得了行里的充分配合和认可，为下一步的合作奠定了基础。而后我又第一次的赶赴山西，支持阳泉商行的培训工作。

3月30日，从阳泉来到了美丽的江南，江阴农商银行。很久之前就对江阴、周庄、华西村有很深的敬仰，千年历史的江阴，沈万三的周庄，天下第一村华西村，想想就很激动。而我现在就要在江阴农商银行项目进行工作，想要感谢的人很多，帮我圆梦江南梦。

初次接触银行小微贷，还是在青岛公司的时候，当时和民生银行合作新E贷，和平安银行合作信用贷，和工商银行合作小微企业贷。当时只是在业务营销拓展方面合作，没有能够深入细致的了解银行小微贷款的IPC技术和银行小微贷款制度体系建设。加入了乾康公司之后，通过项目的运作，能够从制度体系、团队建设、业务运营等方面为地方性银行和区域性银行提供系统的服务。目前整个银行业经营的形势比较严峻，传统存贷业务利润不断下滑，地方性银行若是没有创新的业务来提升利润，资产规模会下降，资产质量也会下滑。我们公司所提供的咨询服务正好戳到这些银行的痛点，前景非常广阔，这是公司管理层的睿智战略。我们能跻身到这个行业也是非常的幸运。

我刚到江阴项目，各方面情况正在加快熟悉。目前要配合行里把招聘工作完成，共计120名客户经理的团队。4月份马上就要安排120名客户经理和行方60名老员工的封闭培训。项目组七名同事都厉兵秣马，战意满满，通过谨慎、细致、全力以赴的工作保证完成合同约定的目标。

——文/于向华

与乾康人分享我加入乾康一个月来的感想

——文/刘毅

这是我来到公司的第一个月，也是我人生的一个新起点。经过一个月来的学习与实践，以及同事们、领导们的关心和帮助，我已经完全融入到了乾康这个大家庭中，个人的工作技能和工作水平也有了显著的提高。

随着乾康的快速发展，招聘一个合格的能被企业所用的人才也是人力资源部的重要任务。在这一个月里我主要的工作任务就是招聘，从招聘渠道的拓展到职位数额的增加，从社会招聘到内部推荐，从现场面试到电话沟通，期间我做了很多工作，做这些改善的目的只有一个，就是能够及时为公司招聘到满足岗位需要的人员。通过努力我的招聘工作有了明显的进展，但还是有部分岗位的人员未能及时到岗，这对我来说是一个不小的压力，不过放心吧，我已经把这份压力化为动力了，相信自己、继续努力，一定会有成绩的！



接下来还想再和大家分享一下公司的人才储备计划。在许多民营企业为找不到合适的人才而头疼时，许多跨国公司却早已完成了人才储备，也许从跨国公司的人才战略的角度去分析，我们会得到一些启发。同样，我司现在也正在实施人才储备计划。人才储备的对象有应届生、有实习生、也有曾在银行工作过的人员，希望通过培训与实践让这些员工快速成长，发挥他们的能力优势，使其为实现目标作贡献。

人生的道路上,有挫折也有收获,有辛酸也有喜悦,都要靠自己去走,不管你走的是哪条路,我们都必须学会感恩！我非常感谢乾康给我的这个机会，给我的这个平台，谢谢！

是内部选聘，还是社会招聘？

近年来，“扶持小微企业贷款”相关内容一直在国务院常务会议中被提及，国家政策的导向作用也进一步让银行等金融机构把信贷业务方向和重点转移至个体工商户和小微企业，小微贷款业务逐渐被银行重视，尤其是区域性银行。

为银行建立制度型小微贷款体系一直是我司作为金融咨询服务公司的重要业务之一。

目前，市场经济下的信贷模式主要有两种：一是信贷员模式，又称IPC模式，源自德国，核心技术是“调查分析及交叉检验”。这种模式主要依赖于信贷人员通过调查，为客户编制或修改财务报表，然后对报表进行财务分析及数据判断，来确定风险级别，由审贷委员会的工作组织形式对贷款进行审批。另一种模式是信贷工厂模式，核心是对信贷流程进行功能性切割，共设置接近二十个岗位，以类似工厂生产线的模式，将小企业金融服务岗位做流水线式分工，以专人专职、分工明确的标准化操作实现小企业金融业务的批量化管理。关键点是各岗位独立作业，不用为其他岗位的工作负责。

IPC技术对人员培训要求极高，因此设立了专职培训师岗位，专门针对入职新员工进行实操培训及培训评价。拟聘员工由专职培训师进行2个月的理论培训（含“传帮带”式的一对一辅导），并设置一定的淘汰比例。而“信贷工厂”模式里的大部分岗位是在比较低的培训成本下就能取得较强的专业化程度，类似于国内大部分银行的信用卡中心业务。

由以上内容可以看出，IPC和信贷工厂两种模式几乎是相对的，但两者对信贷人员的需求无论是质量还是数量上都比较大。IPC是高成本培养少量高精尖式人才，信贷工厂则是低成本培养大量细分领域专业化业务员。因此，在这两种模式下的信贷人员招聘问题，便是重中之重。

目前，我司自开展小微贷咨询服务项目以来，招聘主要有两个途径：一是社会招聘，主要招聘对象是应届毕业生。第二种途径是银行内部选聘，内外勤岗皆可。

在我个人而言，社会招聘优势比较明显：1、人力资源丰富，择优选用的范围更广；2、（应届毕业生）无传统信贷经验的束缚，更利于小微贷业务技术的导入及职业道德的把控；3、团队管理上可采用“淘汰机制”，对人员的控制力更强；4、一定程度的绩效考核和薪酬激励机制更容易激发全员的工作积极性。社会招聘最大的缺点是无社会经验，思想单纯，需要时刻警示风险意识。

然而银行内部选聘的机遇在于：一方面随着科技的发展，银行柜面业务逐渐由人工操作转由自助设备替代，另一方面市场经济迫使银行做商业转型，传统体制的不先进势必形成效率降低和人才浪费。这些都将造成部分银行员工将面临或被闲置，或被调岗，这恰为银行开展小微贷业务时信贷人员的内部选聘提供了有利空间，考虑到员工本身意愿问题，有效的薪酬绩效考核办法及岗位发展前景是其主要吸引点，另一点优势是银行经验及金融知识丰富，风险意识强；不利之处在于内部招聘所牵动的岗位调配等一系列问题，例如原有业务如何承接、组织架构及指标考核如何实现等等，都需要银行做充分讨论和大量协调工作，因此就银行内部选聘模式而言，我认为在内勤岗里选拔的可行性更大。

我司多个项目均表明，银行在追求小微贷业绩规模增长的同时更侧重于小微贷业务客户经理团队的建设。“人从哪里来，如何来，再到哪里去”是每个企业最关注的问题。

——文/顾刘庆

从小微贷到信用卡

2013年11月4日，因为各种机缘巧合我成为乾康公司兴化小微贷项目的学员，2015年3月9日，又因为种种机缘巧合我成为了乾康公司的一名正式员工，入驻常州江南银行信用卡项目。个人感觉似乎有些不太习惯这种角色的改变，但还是一步一步地适应现在的角色。

转眼就来常州江南信用卡项目两周了，从一开始手忙脚乱，到现在的有条不紊。起初是很疑惑，为什么将我这个一直做小微贷的放到信用卡项目上呢？完全陌生的领域，陌生的开始啊，这让我怎么靠技术吃饭呢？工作了一段时间后才发现，完全得心应手，将小微贷的IPC技术运用到信用卡的调查风控中，我的工作就是上审贷会，这完全就是我在兴化农商行的工作内容之一呀，因此对这份工作很快便上手了。

每份新工作都有值得自己不断学习、不断进步的地方。在这个项目上，将一个对信用卡完全陌生的我，领进了一个新的世界。在审贷会中，除了给客户经理进行风险评估外，我自己也从他们的业务中学习到了很多关于信用卡的知识。另外，通过常州和兴化两个地区项目的比较，了解到常州地区产业与兴化产业的不同，兴化个体工商户比较多，流动人口比较少，因此作保证担保的贷款很多，纯信用和信用卡的使用率比较低，而常州的小微企业很多，人口的流动性也比较强，因而推出信用卡是很受欢迎的。兴化的特色产业是水产养殖，一般都是现金或者转账结款，而常州做轴承的企业比较多，一般承兑的结算方式很多。对于从未接触过承兑汇票的我而言，也是一个挑战，不得不在工作之余向同事请教学习相关知识，以让自己变得更专业……

边工作边学习，看到江南信用卡的客户经理每天出去展业，就常常情不自禁地想到在兴化农商行的那段日子，大家也是常常抱怨没有客户，常常抱怨审贷会卡的太严，抱怨加班……但是到了后期，熬过了那段瓶颈期，眼前的世界就突然打开了……

人生，是一个不断充实自己的过程，只有不断学习新的东西，去了解自己所不知道的世界，才能够看到更广阔的世界。

——文/倪文彬

3.23-3.27，因项目需要，在阳泉出差一周，虽然只有短短的一周时间，但感触颇多。

1. 银行人员的配合。阳泉市商业银行虽然规模不大，可是行里的领导非常重视，与项目组对接的领导就有3人，都是主任级别。学员培训的时候，也经常旁听，补充微贷专业知识，并且一起做题。项目组需要硬件支持的时候，培训场地、话筒、投影、DVD等等，均给予协调。行方可以说是相当配合。

2. 学员的努力。此次招聘是从500多名报名者中，优胜劣汰，最后有50多名学员进入此次的微贷培训，虽然大家之前的专业可谓五花八门，但是学习态度还是比较不错的，踊跃发言，认真笔记，积极提问，为了成为一名合格的微贷客户经理打好基础。

3. 项目组的付出。银行每天8点就上班，所以项目组两位项目经理经常7点半就到银行，准备当天的培训，通常前一天晚上还要准备第二天的培训课件，对学员的心态及时了解，及时沟通。与行方对接人也保持紧密联系，项目的进展情况，下一步的计划，等等，作充分的沟通。

微贷客户经理的培训即将结束，市场调研即将开展，行方希望项目组充分利用此次调研机会，了解阳泉当地微贷情况，为下一步产品设计打好基础。相信在项目组，行方的共同努力下，阳泉项目会顺利进行，圆满完成预期目标。

——文/王燕君

巧用EXCEL公式提高工作效率（二）

——IF函数的使用

一、什么是IF函数

执行真假值判断，根据逻辑计算的真假值，返回不同结果。可以使用函数 IF 对数值和公式进行条件检测。

中文名称：	IF函数	用途：	执行真假值判断
外文名称：	IF function	属性：	函数

二、IF函数语法

IF(logical_test,value_if_true,value_if_false)。

Logical_test 表示计算结果为 TRUE 或 FALSE 的任意值或表达式。

例如右图_IF语法说明，B2=80 就是一个逻辑表达式，如果单元格 B2 中的值等于 80，表达式即为 TRUE，否则为 FALSE。本参数可使用任何比较运算符（一个标记或符号，指定表达式内执行的计算的类型。有数学、比较、逻辑和引用运算符等。 ）。

Value_if_true， logical_test 为 TRUE 时返回的值。

例如，如果本参数为文本字符串“成绩上升”而且 logical_test 参数值为 TRUE，则 IF 函数将显示文本“成绩上升”。如果 logical_test 为 TRUE 而 value_if_true 为空，则本参数返回 0（零）。如果要显示 TRUE，则请为本参数使用逻辑值 TRUE。value_if_true 也可以是其他公式。

Value_if_false， logical_test 为 FALSE 时返回的值。

例如，如果本参数为文本字符串“成绩下滑”而且 logical_test 参数值为 FALSE，则 IF 函数将显示文本“成绩下滑”。如果 logical_test 为 FALSE 且忽略了 value_if_false（即 value_if_true 后没有逗号），则会返回逻辑值 FALSE。如果 logical_test 为 FALSE 且 value_if_false 为空（即 value_if_true 后有逗号，并紧跟着右括号），则本参数返回 0（零）。VALUE_if_false 也可以是其他公式。

	A	B	C
1	姓名	成绩	学科
2	张站燕	60	高等数学
3	党亚平	80	高等数学
4	张素青	70	高等数学
5	陈晓华	65	高等数学
6	王凯青	79	高等数学
7	李红	88	高等数学
8	代化	100	高等数学
9	张小明	95	高等数学
10	刘晨光	50	高等数学
11	丁琴	78	高等数学
12	IF语法说明		

在EXCEL2003中 函数 IF 可以嵌套七层，在EXCEL2007中可以嵌套256层，用 value_if_false 及 value if true 参数可以构造复杂的检测条件。

- 在计算参数 value_if_true 和 value_if_false 后，函数 IF 返回相应语句执行后的返回值。
- 如果函数 IF 的参数包含数组（用于建立可生成多个结果或可对在行和列中排列的一组参数进行运算的单个公式。数组区域共用一个公式；数组常量是用作参数的一组常量），则在执行 IF 语句时，数组中的每一个元素都将计算。
- 如果判断标准有汉字内容，则在汉字前后加上英文状态下的双引号" "。

三、实例学习

问：现有表格IF函数实例学习1，60分为及格线，如何使用IF函数判断成绩是否及格？

答：运用IF函数可轻松实现。我们知道60分为及格线，所以我们首先确定了判断的表达式（大于或等于60的为及格，其它的为不及格），然后又确定了逻辑判断为真假后所返回的值为文本“及格”和“不及格”。

D2的公式为=IF(B2>=60,"及格","不及格")

	A	B	C	D
1	姓名	成绩	学科	是否及格
2	张站燕	60	高等数学	
3	党亚平	20	高等数学	
4	张素青	70	高等数学	
5	陈晓华	65	高等数学	
6	王凯青	79	高等数学	
7	李红	88	高等数学	
8	代化	100	高等数学	
9	张小明	95	高等数学	
10	刘晨光	50	高等数学	
11	丁琴	78	高等数学	
12	IF函数实例学习1			

D2	:	  	=IF(B2>=60,"及格","不及格")		
	A	B	C	D	E
1	姓名	成绩	学科	是否及格	
2	张站燕	60	高等数学	及格	
3	党亚平	20	高等数学	不及格	
4	张素青	70	高等数学	及格	
5	陈晓华	65	高等数学	及格	
6	王凯青	79	高等数学	及格	
7	李红	88	高等数学	及格	
8	代化	100	高等数学	及格	
9	张小明	95	高等数学	及格	
10	刘晨光	50	高等数学	不及格	
11	丁琴	78	高等数学	及格	
12	IF函数实例学习1				

四、复杂判断函数

问：现有POS特约商户交易情况表格，请使用函数将商户分为三类商户，交易额大于等于2000元的为一类商户、交易额大于等于500元而小于2000元的为二类商户、交易额低于500元的为三类商户。

答：运用IF函数可轻松实现。我们知道交易额2000元和500元为判断分界线，因为要用到二个表达式，所以这个肯定要嵌套IF函数了（分析到这一步问题就很好解决了）。

所以G1400的表达式可以写成=IF(F1400>2000,"一类商户",IF(F1400<500,"三类商户","二类商户"))。红色带下划线的部分即为嵌套的IF函数，首先第一个函数判断出一类商户，第二个函数判断出三类商户，剩下的就是二类商户了。

	A	B	C	D	E	F	G
1	POS特约商户交易情况						
2	序号	商户编号	商户名称	终端数	收单机构	交易金额(元)	类别
1400	1398	9.24321E+14	兴化市福思特歌舞厅	1	竹石园支行	20359.59	
1401	1399	9.24321E+14	兴化市丽红服装店	1	竹石园支行	2811	
1402	1400	9.24321E+14	兴化市雅家木门经营部	1	竹石园支行	1200	
1403	1401	9.24321E+14	泰州正中粮油贸易有限公司	1	竹石园支行	3410.22	
1404	1402	9.24321E+14	兴化市徐记大闸蟹经营部	1	竹石园支行	7486.01	
1405	1403	9.24321E+14	兴化朱粉萍烟酒	1	竹石园支行	288	
1406	1404	9.24321E+14	兴化市埃尔酒店	1	竹石园支行	37853	
1407	1405	9.24321E+14	兴化市丰荷大酒店	1	竹石园支行	15888	
1408	1406	9.24321E+14	兴化市盛和土特产经营部	1	竹石园支行	9632.96	
1409	1407	9.24321E+14	兴化市润航烟酒店	1	竹石园支行	4166.87	

G1400 :  =IF(F1400>2000,"一类商户",IF(F1400<500,"三类商户","二类商户"))

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	POS特约商户交易情况								
2	序号	商户编号	商户名称	终端数	收单机构	交易金额(元)	类别		
1400	1398	9.24321E+14	兴化市福思特歌舞厅	1	竹石园支行	20359.59	一类商户		
1401	1399	9.24321E+14	兴化市丽红服装店	1	竹石园支行	2811	一类商户		
1402	1400	9.24321E+14	兴化市雅家木门经营部	1	竹石园支行	1200	二类商户		
1403	1401	9.24321E+14	泰州正中粮油贸易有限公司	1	竹石园支行	3410.22	一类商户		
1404	1402	9.24321E+14	兴化市徐记大闸蟹经营部	1	竹石园支行	7486.01	一类商户		
1405	1403	9.24321E+14	兴化朱粉萍烟酒	1	竹石园支行	288	三类商户		
1406	1404	9.24321E+14	兴化市埃尔酒店	1	竹石园支行	37853	一类商户		
1407	1405	9.24321E+14	兴化市丰荷大酒店	1	竹石园支行	15888	一类商户		
1408	1406	9.24321E+14	兴化市盛和土特产经营部	1	竹石园支行	9632.96	一类商户		
1409	1407	9.24321E+14	兴化市润航烟酒店	1	竹石园支行	4166.87	一类商户		

希望我的分享能给EXCEL使用的读者带来一些帮助与启发。

——文/嵇杰

开会的核心是共识，不是对错

很多时候我们发现自己不会开会，开完会不如不开，血一格一格往下耗。开会时最需要注意什么？新希望六和集团联席董事长兼CEO陈春花是这样说的：

第一，开一次会只解决一个问题，这点最重要。只解决一个问题时，必须是要去解决问题的人来开会，不去解决问题的人不需要参加，因为不去解决问题的人来参会，讲得都是不负责任的话，天马行空的建议反而会让会开得很长。这个原则必须遵守。

第二，开会一定要有决定。开完一个会，不管对与错，一定要下决议，因为在管理当中，核心是共识，不是对错。比如我们今天讨论去哪吃饭，最正确的做法是去吃人均30块钱的饭，大家都承受得起，但有一个人就是任性，今天就想每个人吃人均300块钱的饭，大家说我们没钱，你愿不愿意请大家吃人均300块钱的饭？任性哥说可以。结果到了饭店，任性哥说自己没带那么多钱。这是个错误的决定，但从“议而必决”的角度看，做出去吃人均300块钱饭的决定也是对的，这时候要做的是怎么解决这个错，而不是为了让决定不错，下不了任何决定，到最后说算了，各吃各的，反而没有错，但没有共识。这件事使得任性哥下次不会再任性，这就叫会议。

第三，为了不让会议跑偏，提前要做工作。这对于会议主持人来说关系重大，提前准备材料、传达本次会议主题、会议中的控场能力等方面对主持人来说都是必要工作。主持人仅仅是一个听众和报幕员，观察了解会场成员的表情、状态是必不可少的。

第四，开计划内的会，少开临时的会。一定开短会，不开长会，一般来说解决一个问题的会议，30分钟一定是OK的。

谨遵以上四点可以帮助我们提高会议质量、提升会议效率。

——文 / 赵宇扬推荐

证明自己

一名负责运送精神病人的司机因为疏忽，中途让三名患者逃掉了。为了不至于丢掉工作，他把车开到一个巴士站，许诺可以免费搭车。最后，他把乘客中的三个人充作患者送进了医院。三个正常人是如何走出精神病院的呢？以下是他们的回答。

问：当你被关进精神病院时，你想了些什么办法来解救自己呢？

甲：我想，要想走出去，首先得证明自己没有精神病。

问：你是怎样证明的？

甲：我说：“地球是圆的”，这句话是真理。我想，讲真理的人总不会被当成是精神病吧！

问：最后你成功了吗？

甲：没有。当我第14次说这句话的时候，护理人员就在我屁股上注射了一针。

问：你是怎么走出精神病院的？

乙：我和甲是被丙救出来的。他成功走出精神病院，报了警。

问：当时，你是否想办法逃出去呢？

乙：是的，我告诉他们我是社会学家。我说我知道美国前总统是克林顿，英国前首相是布莱尔。当我说到南太平洋各岛国领袖的名字时，他们就给我打了一针。我就再也不敢讲下去了！

问：那丙是怎样把你们救出去的？

乙：他进来之后，什么话也不说。该吃饭的时候吃饭，该睡觉的时候睡觉。当医护人员给他刮脸的时候，他会对他们说谢谢。第28天的时候，他们就让他出院了。



一个正常人想证明自己的正常，是非常困难的。也许只有不试图去证明的人，才称得上是一个正常人。那些用某种方式去证明自己真理在握的人，那些用某种方式证明自己知识丰富的人，包括那些用某种方式证明自己很有钱的人，都可能被认为是个疯子，只是自己不知道罢了！

——文/张小娜推荐

公司快讯

- 2015年第一季度，乾康金融成功启动四个小微贷款业务咨询服务项目，分别与阳泉市商业银行、泉州银行、江南农村商业银行、潍坊农村商业银行开展合作；
 - 阳泉项目已完成人员招聘、培训及市场调查工作，即将开始展业；
 - 泉州项目已完成外部人员招聘、内部人员选拔，预计4月底结束培训；
 - 江南银行项目首批人员培训结束，已开始展业；
 - 潍坊项目正在与行方人员招聘方案。
- 与江阴农商银行签署第二期合作协议，顺利完成小微贷项目续签工作；
- 4月份，乾康金融与农商银行发展联盟签署战略合作协议。
- 2015年4月1日山西省联社一行9人来乾康金融公司洽谈合作，针对小微专营机构体制建设、微贷系统、微贷技术等相关内容，与公司副总裁檀晓阳先生、市场部总监熊雷先生进行深入沟通交流，随后双方一同前往乾康金融运作的江南银行小微贷项目和江阴农商银行小微贷项目进行参观考察。
- 2015年新加入公司的同事有：胡飞祥、于向华、杨权、沈稼栋、刘毅、倪文彬、雷惊宇、王三丰、黄斌、陈益阳、黎坤、陈其政、陈一铭、张健、宋碧瑶、王兵、叶晨旻、马立忠、陆小亮等，公司员工总数突破70人。



**努力
为了更好的明天**

**乾康
金融家**

THE END