

主笔记

喜欢等于熟悉加意外

文 崔烨

最近与几位 95 后一起聊:如何高效工作 还不会厌倦?找到一份喜欢的工作其实跟找 伴侣一样,都讲究缘分,大家都希望能像时装 大帝 Karl Lagerfeld 一样工作到生命最后 一刻,能说出对工作“永不厌倦、永不言休、 永不回顾、永不总结”的大师;希望自己的合 作伙伴都是最有默契的“春蚕约”——到死 丝方尽。

而那些一边做一边怨的人,最无聊。嫌累, 觉得受压榨,赶紧回家,要么就换个轻松点 的工作。但是如何保持对工作的热情?

如果工作的挑战大大低于你的技能,你 会觉得这个工作很无聊;如果工作的挑战大 大超出你的技能,你又会感到焦虑。如果难度 和技能正好匹配,你一来来并不知道该怎么 做,但是调动自己最高水平的技能,再稍微突 破点,正好能解决这个问题——那是一种奇 妙的感觉,你沉浸在工作之中忘记了时间的 流动。

喜欢等于熟悉加意外,比如一部文艺作 品想要最大限度吸引观众,必须既提供观众 熟悉的东西,又制造意外。大数据得出一个比 例:15.87%——当你训练一个东西的时候, 你给他的内容应该大约 85%他是熟悉的,有 15%他是感到意外的。

15.87%不但是学习中的最佳训练出错 率,也是文艺作品最佳意外率,电子游戏的设 计者也使用这个比率哦。

此外,颠覆我们传统认知的是:工作中 的决策,也未必是越快越好。以高频交易的 股票市场为例,其主要由计算机管理,而资 深的买家往往会先丢一小部分钱去试探这 个市场,看其他人反应,最后通过反馈的信 息,预测这只股票是否值得投资,最后再大 量买入。

这有点像比赛中做一个佯攻动作,观察 对手的反应后再出招。交易的反应太快,就好 像看到对方佯攻就全力反击一样,是有问题 的。最好的策略是等待价格稳定了以后再购 入。这个“等待”的时间长度很微妙,太早就 过于敏感,成本高;太晚又过于迟钝,成本也 高。找到最佳时间点的过程,就是“延时管 理”。

对于工作,有时候不能过于功利。经济学 告诉我们,迂回生产可以做到一些眼前几乎 看不到成果的事情。比如我们反对把每一天 都当做最后一天来活的态度,这是没有远见 的,那样世界上就不会有葡萄酒,只有葡萄, 最后一天了你还酿葡萄酒干嘛?不会有奶酪, 只有有牛奶。

所以对于工作上的失败,我们或许应该 给予一点容忍度。王小波说:什么叫失败? 也许可以说,人去做一件事情,没有达到预期 目的,这就是失败……一个常常在进行着接 近自己限度的斗争的人总是会常常失败…… 只有那些安于自己限度之内的生活的人才总 是“胜利”。看看你的失败率,如果在 15.87% 左右,那要恭喜你,能够充分享受工作带来的 成就感和愉悦感。

崔烨
eyiluc@163.com

全方位改善小微企业融资生态 沪上银行发力普惠金融显成效

文 崔烨

截至 5 月,普惠金融在各大商业银行逐 步深入,在金融支持实体、银行扶持小微这一 国家战略指导下,各家银行投入大量人力物 力,定人定岗定部门,行至 2019 年年中,已 经初步打造出具有各自特色的普惠金融业务 发展模式。

中信银行： 四招破小微企业融资困境

近期,中信银行在供应链大、小企业的 外部合作体系上迎来突破,推出供应链金融四 大“新”招,以实际行动践行普惠金融,从根 本上提升小微企业的整体信用水平和信贷能 力,破除小微企业发展困境。

中信普惠型供应链金融通过“大企业 授信”和“小企业贷款”相结合的融资安 排,对核心企业“商业信用”和“交易信 息”的充分挖掘,深耕交易场景的产业链、 资金链、票据链、生态链,将大企业信用链 有效延伸至小微企业,服务范围从一级上 游企业得以拓展至“最后一公里”的终端 小微服务商,有效解决了供应链失衡问题。 从此,小微企业终于突破了商业银行传统 评级授信要求,无须另行提供抵押、质押担 保;而核心企业也解除了传统模式中提供 质物、连带担保或承诺回购的硬约束,同时 不占用其在中信银行的综合授信额度,大 幅降低了客户合作门槛。

中信银行普惠型供应链金融服务运用 电子票据、应收账款融资等成熟金融工具, 通过对客户订单、应收账款、存货、票据等 流动资产和交易数据的链式管理,小微企 业的“无因数据”和“无形资产”由于融入 核心企业的商业信用和购销行为,而得以 有效识别、精准评估、快速变现,并实现 了对屏蔽在银行传统授信范围之外长尾客 户的服务覆盖。

中信银行通过对担保、交易、信用等 三大类普惠金融产品的创新组合,构建了 涵盖票据贷、链 e 贷、订单贷、信 e 链、应 收账款融资等的供应链上游产品体系,以 及包括订单贷、租金贷、信用 e 贷、预付款 融资等的供应链下游产品,打造了一套高 效的金融组合拳。首先,创新主体评估模 式。在供应链金融模式下,中信银行将对 小微企业的单体评估转化为对大客户及其 产业链的整体评估,实现特定场景内小微 客群的整体识别、批量准入、线上操作。 其次,创新金融科技应用。例如通过风控 模型对“核心企业”+“小微企业+企业 主”的基础信息、征信类数据、交易类数 据等进行多维分析、智能判断,逐步实现 自动审批,大幅提升了服务效能;建立普 惠型供应链数据仓库,集成工商、税务、 司法、舆情等多维数据信息,和企业交 易数据形成风控叠加效果,并将其嵌入 贷前准入、贷中审批和贷后预警,实现 了对不同交易场景下欺诈风险和信用风 险的有效防控等。

浦发银行： 科技型企业客户逾 3 万户

5 月 14 日,浦发银行科技金融服务再 升级,正式对外发布科技金融服务 2.0 版 本,这是浦发银行对科技金融生态圈服务 模式进行的全面深化。浦发银行通过“万 户工程、产品迭代、平台赋能”,为企业 提供定制化、综合化的科技金融服务。

浦发银行自 2017 年 11 月推出业内 首个科技金融服务平台以来,经过一年多 的实践,不断深化以“批量获客、投贷联 动、以大带小”为核心的科技金融生态 圈服务模式。截至 2018 年末,其科技型 企业客户超过 3 万户,较 2016 年户数翻 一番,科技型企业贷款余额超过 1500 亿 元,较 2016 年增长



50%;科技型企业投贷联动客户数逾 500 户,签署战略合作基金近百家,基金托管 数量逾 550 家。浦发银行通过打造线上 科技金融服务平台、建设线下科技金融 专家库、开展项目评审会、推进浦发 硅谷银行贷贷联动等,不断提高科创 领域投融资对接成功率。目前,科技 金融服务平台已储备超过 3 万户科 技型企业,科技型企业可在线一键发 布融资需求,平台利用大数据算法智 能化地进行企业融资需求与投资人的 匹配,帮助企业有针对性地开展项目 对接,提高对接的效率和精准度。

为进一步支持上海科创中心建设, 全面支持和配合科创板的设立,浦发 银行对科技金融服务方案进行全方位 升级。首先,全新推出万户工程客户 培育库。对标科创板上市企业标准, 结合科技型企业成长特点,万户工程 客户培育分为初创期、成长期、Pre- 科创板阶段,浦发银行直击不同成长 阶段的客户痛点需求,打造专属拳头 产品。

其次,全线升级科技金融产品体系, 对通用类科技金融产品迭代优化。一 是新推“科技阶梯贷”业务,本着双 方长期合作共赢的目标,对科技型企 业发展初期提供扶持;二是优化贷款 利率前低后高定价方式,根据约定比 例,当科技型企业发展达到触发条件 时,再收取对应利息,降低科技创新 企业发展初期融资成本。

最后,全面赋能科技金融服务平台。 一是从单向赋能到双向赋能,投资机 构库全新升级,连接上百家市场化优 秀投资机构,帮助科技型企业筛选投 资金额、地区、轮次、股权比例等 投资机构偏好指标,更加高效地对 接顶尖投资人;二是打造科技金融 动态全景图,以数字化手段全面展现 科技金融经营的实时数据,包括各项 业务数据、全国各中心经营数据、 科技项目概况、产品加载情况、股 权融资进度、基金投资偏好、投资 案例、精品项目等逾百个数据维度。

建设银行： 银税合力优化营商环境

作为国际贸易和航运中心,上海的小 微企业中,从事进出口生意的不在少 数。

伴随着建设银行与国际贸易单一窗 口“总对总”对接上线,小微外贸企 业通过“单一窗口”不仅能享受到 更加便捷的跨境结算服务,更能享 受到建行量身定制的“跨境快贷- 退税贷”专享融资产品。

作为市面上首款同类产品,“跨境 快贷-退税贷”具备了“全线上秒 审秒批、随借随还”等建行“小微 快贷”系列产品的全部优

良属性,更“以税授信”,解决小微 出口企业退税慢、融资难的“痛点”。

“我们公司是做汽车配件出口的, 虽然出口量每年都在增长,但总量不 算很大,所以银行融资一直以来都是 一个头疼的问题,压根没想过还能 得到国有大行的信贷支持。”说话 间,上海鼎泰国际贸易有限公司的 负责人张先生,已经用手机完成了 退税贷业务的申请和支用。

“出口退税要时间,海外买方要 账期,哪一个对我们这种小公司都是 不小的资金压力。我们也用过其他 银行一年期的流动资金贷款,审批 麻烦不说,利息还高,而且不能随 借随还,企业的负担太重了。”

建行不仅看到了退税周期给小微 企业带来的资金压力,更看到了良好 的退税记录给小微企业所作的“信 用背书”。“跨境快贷-退税贷” 推出的短短数月间,建行上海市分 行已为近百家小微企业提供了超过 2000 万元的“退税贷”融资,借助 金融科技的力量,惠及广大小微外贸 企业,助力本市外贸进出口发展。

截至 2019 年 3 月底,该行已累 计为 8000 余户小微企业客户投放 银税合作贷款 153 亿元,在 60 家 合作银行中占比 38%。

2016 年,在与上海市税务局签订 《“征信互认银税互动”合作协议》 后不久,建行上海市分行就首创“以 税换贷”产品——“税易贷”,通 过“大数据分析+简易审批流程”, 为诚信纳税小微企业开辟了信用 贷款绿色通道。

2017 年 6 月,上海市税务局就 “线上银税互动”开展试点,建行 上海市分行再次被列入首批合作试 点行。同期,其推出小微快贷—— 云税贷,小微企业通过网银、手机 银行即可自助办理最高 200 万元 的纯信用贷款。2018 年,云税贷 进一步扩大应用至本市所有诚信 纳税的小微企业,无论是否曾在 建行开户结算,只要对自己的纳税 记录有信心,都可以通过建行的 “惠懂你 APP”测算一下可贷额 度,并进行贷款申请和支用。当年, 受益于云税贷的小微企业达到了 5207 户,授信金额 39 亿元。

今年 3 月,上海市税务局银税 互动信息服务平台(二期)上线, 企业从建行获贷的时间由 0.5 天 进一步缩减至 3 分钟。银税交互 数据由 25 项增至 77 项,也让银 行能够更加精准地对小微企业进 行画像,随之,建行将云税贷最 高授信金额提升至 300 万元。据 悉,截至 2019 年 3 月末,“云税 贷”已累计为本市 7900 余家诚 信纳税小微企业提供了 90 亿元的 授信额度,助其步入发展快车道。

如果您有任何金融理财方面的问题 或者投诉建议,欢迎您在浦江财富公共 订阅号下留言。我们将在三个工作日 内及时回复,并邀请业内资深人士为 您量身定制理财产品。您可以通过微 信号:shanghaifortune2013,或直接 扫描下方二维码联系到我们。

