

## 主笔记

## 喜欢等于熟悉加意外

文 崔焯

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，最后一天了你还没酿葡萄酒干嘛？不会有奶酪，只有牛奶。

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。

崔焯  
eyiuc@163.com

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我们。



# 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 崔焯

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，破解小微企业发展困境。

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“全线上秒申秒批、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”。

“我们公司是做汽车零部件出口的，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，压根没想到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余家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。