

恒昌月刊

Credithc Monthly

2015年8月刊

www.credithc.com

恒以致远 昌盛中华

聚智·合力

共推普惠金融

恒昌受邀参加上海市互联网金融行业协会第一次会员大会

恒昌公司出席中美智库交流论坛

武汉东湖高新区领导一行到访恒昌公司

恒昌公司赞助“2015 亚洲七人制橄榄球锦标赛”

CONTENTS

恒昌动态 01

- 恒昌受邀参加上海市互联网金融行业协会第一次会员大会 01
- 恒昌公司出席中美智库交流论坛 02
- 武汉东湖高新区领导一行到访恒昌公司 03
- 恒昌公司赞助“2015 亚洲七人制橄榄球锦标赛” 04
- 管理三部心梦同行俱乐部会员荣誉表彰大会及家属答谢晚宴 05
- 管理一部大区五第三季度管理提升会议 06
- 恒昌走进洪都社区 慰问退休老战士 07
- 济南第一分公司“情系巴中 爱心募捐”活动 07

宏观视点 08

- 首批个人征信牌照或不能足额发放 08
- 银行高调切入 P2P 托管 第三方支付直言不放弃 09
- P2P 或实行分类监管 将区分有无金融牌照 10
- 央行今年第四次降息降准 11
- 网络支付新规意见征集结束 跨行转账或将收费 12

恒昌人 14

- “好爸爸”欠女儿一声晚安 14
- 以数据说服客户的技术男——李刚 15
- 创新 + 乐观 + 真诚 = 成功 16



2015 年 8 月刊

官方网址：www.credithc.com

官方微博：<http://weibo.com/lovehengchang>

总部地址：北京市朝阳区光华路 7 号

汉威大厦西区 22 层

邮政编码：100020

总部传真：010-62612335

财富管理热线：400-018-5566

借款咨询热线：400-080-8000

(内部刊物)

恒昌受邀参加上海市互联网金融行业协会 第一次会员大会暨成立大会

8月6日,恒昌公司受邀参加上海市互联网金融行业协会第一次会员大会暨成立大会,与国泰君安、中国银联、浦发银行等传统金融机构共议互联网金融创新发展。

上海市互联网金融行业协会是人民银行等国家10部委发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》后成立的第一家行业协会,是在上海市金融服务办公室、中国人民银行上海分行共同指导下,经上海市社会团体管理局批准,依法登记注册的全市性非盈利社会团体法人,是上海市辖内互联网金融行业的自律组织,致力于为上海国际金融中心建设做出积极贡献。

恒昌公司作为国内知名的P2P咨询服务

企业,受邀参加此次成立大会表明了恒昌对推动行业自律、规范发展所做的贡献。近年来,恒昌通过自身在风控、人才的优势,积极践行企业社会责任,大力发展普惠金融,有丰富的积累以及很多行业代表性的落地实践,起到了行业的示范作用。未来,恒昌将继续紧跟国家战略政策,发扬自身优势资源,创新发展,践行普惠金融,拉近大众与金融的距离,为社会创造更多价值。

上海市互联网金融行业协会还在会上发布了《上海个体网络借贷行业(P2P)平台信息披露指引》,这是继央行等十部委发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》后,率先出台网络借贷平台信息披露要求的地方性规则。■



上海市互联网金融行业协会

上海市互联网金融行业协会以促进会员单位实现共同利益为宗旨,履行行业自律、维权、协调和服务职能,引领会员单位遵守国家法律、法规和经济金融方针、政策,遵守社会道德风尚;维护上海互联网金融行业的健康发展,致力于为上海国际金融中心建设做出积极贡献。

目前,协会有150余家会员单位,既有银行、证券、保险、基金等行业的持牌金融机构,也有互联网支付、P2P、网络小贷、股权众筹、互联网基金销售、金融资讯与征信服务等新型金融领域的相关企业。



恒昌公司出席中美智库交流论坛

近日,恒昌公司创始人、CEO 秦洪涛先生随清华大学经济与世界研究中心参加了为期四天的中美智库交流活动。此次活动由清华大学世界与经济研究中心(以下简称 CCWE)发起,邀请了中美知名的官员、学者和企业家参与其中,活动的主题为中国经济改革和中美经济合作热点话题。

活动期间,秦洪涛先生介绍了恒昌公司在中国财富管理及普惠金融领域的实践和落地成果,获得了与会中外人士的广泛关注。CCWE 与布鲁金斯学会的论坛是整个活动的核心日程,作为参与活动的唯一中国互联网金融企业家代表,秦洪涛先生在论坛中与专家学者和企业家们展开了有关中国经济改革和“一带一路”的话题讨论,并介绍了中国互联网金融发展的现状,并与相关人士展开了深

入交流,加深了中美双方对互联网金融行业的理解和共识。

此次活动是恒昌继携手联合国开发计划署、与全美第三大保险公司利宝保险有限公司合作之后的又一重大举措。对深化同清华大学之间的交流,推动全球互联网金融发展具有重要的战略意义。

据悉,本次交流活动由清华 CCWE 主任李稻葵先生带队进行,由美国布鲁金斯学会、美国外交关系协会、美国外国投资委员会提供支持。随行企业家中包括中国投资有限责任公司原副董事长、总经理高西庆以及新希望集团副总裁郭平、复星集团副董事长兼首席执行官梁信军等。■

武汉东湖高新区领导一行到访恒昌公司

8月12日,武汉东湖高新区领导一行赴恒昌公司考察调研,恒昌公司总裁秦洪涛先生及相关部门负责人一同出席会议,共议互联网金融行业创新发展,深入探讨未来合作方向。

座谈中,东湖高新区管委会相关负责人从政策支持、园区规模、地域环境、人员素质等方面向恒昌公司与会领导介绍了光谷光电子信息产业园。武汉东湖高新区于1988年成立,2001年被原国家计委、科技部批准为国家光电子产业基地,即“武汉中国光谷”,2010年,国务院同意支持东湖新

技术产业开发区建设国家自主创新示范区,全国105家高新技术开发区中特批的三个国家自主创新示范区之一。光谷光电子信息产业园作为八大园区之一,以电子信息、软件开发、金融服务企业为主要群体,先后有20多家商业银行、保险、证券等金融机构在此建立后台服务外包公司。

在创新与发展成为互联网金融探索重点的当下,恒昌通过高效的资源整合实现着商业模式的创新。通过互联网技术搭建的一个、透明的网络平台,为经常使用互联网、手机的出借人提供了方便,真正做到了

“互联网+”。作为知名的P2P咨询服务企业,恒昌公司除了通过技术进行模式创新,以优质服务回馈社会,更是基于当前行业发展现状,积极推动行业自律、规范发展。2015年7月,恒昌恒易融APP上线并入驻32家应用商店。

恒昌公司以科技创新推动企业发展的经营理念与光谷光电子信息产业园大力发展科技金融的目标规划不谋而合,双方均表达了合作意愿。会后将根据实际情况,就意向合作业务作进一步探讨和交流。■

光谷光电子信息产业园



光谷光电子信息产业园位于东湖国家自主创新示范区的西部,北接雄楚大道、珞瑜东路,南至沪蓉高速,东临光谷二路、光谷四路,西接洪山区,总面积约82.38平方公里。区内有22个子园区,分别是流芳园、能源环保园、船舶园及周边、凤凰山园、汽车电子园、金融港、黄龙山园、装备制造园、富士康科技园、理工大科技园、华师科技园、长城园、武大科技园、华工科技园、关东工业园、关南工业园、关山村工业园、光谷软件园、国际企业中心、创意产业基地、留学生创业园、东湖新技术创业中心。

经过20多年的发展,光谷光电子信息产业园已形成了以光电子信息产业为核心,以现代装备制造、新能源环保、消费电子及软件与金融服务业为主导的产业构架。该区域作为高新区目前基础配套建设最完善、产业集群最密集的区域,承载着高新区“工业倍增”计划实施的重要使命。



恒昌公司赞助“2015 亚洲七人制橄榄球锦标赛”

8月18日下午,2015亚洲七人制橄榄球锦标赛组委会在青岛召开新闻发布会,恒昌公司作为赞助商出席会议,并接受相关媒体采访。

本次发布会由青岛体育局竞赛管理中心宋爱军主任主持,出席领导还包括国家体育总局小球运动管理中心二部副部长于晗等。恒昌公司副总裁潘磊先生作为特邀嘉宾列席会议并表示:“恒昌公司非常愿意为国家的体育事业,为橄榄球在中国的发展,贡献自己的力量。作为知名的互联网金融平台,恒昌公司主要为高净值人群提供全方位的财富管理规划与财富管理顾问服务,4年来为几十万个人和家庭客户提供了专业、科学的财富管理咨询服务。在服务中小微企业、服务三农贸市场、提升个人生活质量、促进经济社会发展的道路上一路前行,恒昌人团结协作、勇于拼搏,这同橄榄球运动的精神非常一致。恒昌人把服务社会、努力发展社会公益事业视为责任与义务。为橄榄球运动的推广贡献一份力量,积极推进中国体育事业发展,是全体恒昌人的荣耀,也希望橄榄球运动发展越来越好,成为

青岛新的名片”。

发布会后,恒昌公司副总裁潘磊先生与国家体育总局小球管理中心于晗部长进行了深入交流。潘总向于部长介绍了恒昌公司的基本情况,并表示将为橄榄球运动未来发展做出不懈努力。通过赞助本次比赛,恒昌公司热心中国体育事业,传承体育精神,关心橄榄球运动未来发展的热情得到了社会各界广泛认可和赞扬。恒昌有信心,也有能力与中国橄榄球运动事业携手共进,为增强国人体质和发展中国体育事业做出更大贡献,将恒昌人团结拼搏的风采展示在世界舞台上。

2015亚洲七人制橄榄球锦标赛由亚洲橄榄球协会(ARFU)主办,国家体育总局小球运动管理中心、中国橄榄球协会承办,被誉为亚洲最重要的橄榄球盛会。此次赛事共吸引了包括中国在内的亚洲13个国家的20支橄榄球队参加,将于9月3日-7日在青岛天泰体育场进行。决赛将于9月6日举行。■



管理三部心梦同行俱乐部会员荣誉表彰大会及家属答谢晚宴

2015年8月14日,恒昌财富管理三部“心梦同行俱乐部”2015年7月第一期同行、同乐级会员表彰及家属答谢晚宴在成都市锦江区隆重举行。恒昌财富管理三部副总裁郭弘嘉总、副总裁助理陈郁总、大区三总监邱磊总、大区七总监黄志勇总出席会议并与获奖精英及家属一同共进晚餐。■





管理一部大区五第三季度管理提升会议

8月15日-8月16日,恒昌汇财富管理一部大区五召开“同心、同梦、同路、同行、同乐”——五区第三季度管理提升会议,财富管理一部副总裁张娟女士、大区五总监马慧娟女士亲临现场,大区五各分公司城市经理、各分公司营业部经理、团队经理及职能岗等各层级管理干部也参加了此次会议。■



在“八一”建军节来临之际，北京恒昌汇财投资管理有限公司南昌分公司领导来到南昌市洪都社区看望慰问在乡复退军人及军烈属，为他们送去恒昌的关怀及节日的祝福。■



恒昌走进洪都社区 慰问退休老战士



济南第一分公司“情系巴中 爱心募捐”活动

2015年8月,恒昌财富济南第一分公司第二营业部携手济南厚德公益助学服务中心,联合举办了“系四川巴中贫困山区——儿童慈善物资捐赠”活动,为贫困山区的孩子们献上了自己的一份爱心。■

首批个人征信牌照或不能足额发放

记者从知情人士处获悉,央行已完成对芝麻信用、腾讯征信、前海征信、鹏元征信、中诚信征信、中智诚征信、考拉征信、华道征信等8家机构个人征信业务的相关验收工作,并将于近期正式发出首批个人征信业务牌照。

上述人士表示,此次这8家征信机构恐怕无法都获得牌照,央行可能会只下发6个或者7个征信牌照。

中诚信征信相关负责人对记者介绍,央行的现场检查验收围绕着“综合业务”、“组织架构”、“内控制度”和“技术支持”四大方面进行。相对而言,业务合规性、信息数据的安全生产与管理、内控制度建设与实施是被关注较多和较深的部分。

在开放进入倒计时之时,基于各自不同的特点,各家征信公司也密集推出了各自的信用评级产品来抢占市场。“各项业务已经开展试行,像反欺诈产品和评分产品都已经和很多机构完成了数据验证,在进行正式合作前的准备工作。”腾讯征信相关负责人称。

不少机构推出了综合体现个人信用的评分,这些信用评分大多可应用于多个生活场景。比如,考拉征信联合滴滴打车、爱大厨、E袋洗、e保养等商家共同推出“考拉信用圈”,个人用户凭借考拉信用分即可享受到考拉信用圈中商家提供的更为便利和优惠的服务。

同时,一些征信机构也差异化地推出了专注于某一特定场景和人群的信用评分产品,如华道征信推出了专注于检验租房者的信用情况的“猪猪分”。

目前,我国提供个人征信服务的“正规军”只有央行征信中心及其下属的上海资信公司。总体来看,我国征信机构规模小,服务与产



品种类少,信息获取难度大,难以满足社会经济发展对征信产品和服务的需求。

据考拉征信相关负责人介绍,美国征信市场规模目前是700亿元到800亿元,按照人口比例,中国未来个人征信市场规模应该不低于1000亿元,但现在中国国内个人和企业征信总规模只有20亿元。

广阔的市场前景正在吸引更多的参与者。除了这8家机构,还有很多机构也在排队,希望能拿到央行的牌照。

征信市场的做大做强有赖机构之间数据的共享。目前,民营征信机构的数据库是否能够与央行的数据库进行对接还有待央行的进一步通知和规定。

中诚信征信相关负责人表示,希望通过合理机制帮助民营征信机构和征信中心实现征信数据对接。■

银行高调切入 P2P 托管 第三方支付直言不放弃

日前民生银行与近十家 P2P 平台签订资金托管战略合作协议,可见银行已经大举进军 P2P 资金托管市场。

业内人士表示,这次的资金托管合作可以看作是中国 P2P 发展的一个里程碑事件,由银行接管 P2P 资金托管是监管政策出台后行业发展的必然趋势。那么,第三方支付在监管合规和市场选择方面,是否会考虑放弃托管呢?对此,汇付天下方面直言,未来会用合规的方式为平台继续提供服务,绝对不会退出这一市场。

银行大举进军 P2P 资金托管市场,银行托管时代到来?

与第三方支付机构相比,商业银行的资金托管业务具有更为专业、安全的优势,这也是央行鼓励互联网金融公司将资金存管至银行的主要原因。此外,在资金安全优先的思路下,商业银行长期积累的经验、系统、人员和账户优势,也能更好满足互联网金融平台的各类需求。

民生银行资产托管部总经理张昌林表示,该行网络交易平台资金托管系统也在研究,希望满足所有合作互联网金融平台客户资源共享、包括为平台提供客户资源及引流的需求。

据了解,对于民生银行等中小型商业银行来说,资金托管业务并不占用其特别的资源,风险也小,但通过合作平台带来的托管费率收入、资金流量、账户结算等收益,则非常明显。

大部分平台不具议价能力,第三方支付倡导联合托管

目前,P2P 资金的托管主流还是第三方支付机构,占据了绝大多数市场份额,而《意见》在提到“客户资金第三方存管制度”时称,除另有规定外,互联网金融从业机构应当选择符合条件的银行业金融机构作为资金存管机构,对客户资金进行管理和监督,实现客户资金与从业机构自身资金分账管理。

占据 P2P 托管第一大市场的汇付天下高级副总裁穆海洁此前表示,目前有的银行已经开始做 P2P 托管,但他们比较看重的都是大平台,汇付天下和监管层沟通已经得知,汇付天下的托管模式没有问题,但细节上还可以讨论,“我们已做到了 P2P 平台资金和投资者资金的分离,就是投资者虚拟账户这一块,只等细则出台做些微调即可,会用非常合规的方式为平台继续提供这个服务,绝对不会退出整个 P2P 的市场。”

接下来,围绕着 P2P 提供多方面服务,是汇付天下一大发展方向。据了解,除了资金托管,汇付天下近日为其合作的 P2P 平台定制“基金理财频道”,财富管理者今后可在 P2P 平台购买上千只公募基金,免去了 P2P 平台与基金公司谈判接入的高昂成本。

与此同时,其他第三方支付公司如富友则倡导银行与第三方支付联合托管,富友支付相关人士向记者表示:“虽然(十部委新出指导意见)规定银行托管,但目前整个 P2P 市场规模还很小,除极个别企业外,大多数平台不具备对银行的议价能力,所以第三方支付企业与银行合作,可在资金安全合规托管与 P2P 运营需求之间找到最好的平衡。” ■

P2P 或实行分类监管 将区分有无金融牌照

自从上个月央行出台互联网金融指导意见后,P2P 等互联网金融监管细则在下半年出台的预期日渐强烈。知情人士透露,P2P 等互联网金融的监管原则将明确为分类监管,其中要求互联网企业的金融平台不得设立资金池,明确 P2P 纯信息中介属性,平台须与银行进行资金存管业务,实缴资本必须达到 5000 万元以上等。

上述人士表示,互联网金融行业监管有望落实分类监管原则,对于拥有金融牌照的企业和非金融牌照的 P2P 等互联网企业分类管理,明确经营边界。目前,P2P 已经定性为纯粹信息中介属性。而针对目前部分互联网企业平台开展的金融业务,将

出台更详细的规范。同时,对于银行、保险和担保等现有金融企业开展的互联网金融活动也将有具体指导。

在开展金融服务的互联网企业平台方面,资本门槛将有大幅提高,且有风险保证金的要求。但是,具体金额仍然没有确定。目前,银行对与其洽谈合作业务的 P2P 平台,要求实缴资本必须达到 5000 万以上,有些银行还将标准提高到 1 亿,因此,P2P 要想满足监管要求,必须符合实缴资本 5000 万元。

业内人士分析,目前我国 85%的 P2P 平台都没有达到 5000 万元的注册资本金,

如果互联网企业想要拓展金融业务,需要实缴资本要达到 5000 万的话,相关一部分互联网金融平台将需要补缴资本。

其实,自从央行监管细则出台之后,已有很多 P2P 在默默退出,甚至不排除一些规模还比较庞大的平台。而据统计,截至 2015 年 7 月底,累计问题平台多达到 890 多家。伴随着互联网金融监管时代的到来,P2P 的洗牌也将进一步提速。

据了解,由于互联网金融正呈现业务全景化的趋势,基本上都在做全面综合的互联网金融服务,保险、借款、支付、供应链金融等形成全景化的闭环。这对于当前国内金融行业分类监管的现状也是不小的挑战,相关监管细则也在加快跟进。

中国政法大学金融创新与互联网金融法制研究中心主任李爱君表示,“之前 P2P 行业的发展过于野蛮,一度出现了劣币驱逐良币的现象,对整个行业发展不利。相关监管政策出台后,会给市场整体设立一个整改期限,给予缓冲期。严厉的监管短期内可能会引起行业动荡,但对于整个行业的长远发展,尤其是财富管理资金安全的保障,有极其重要的意义。” ■



央行今年第四次降息降准



中国人民银行决定，自2015年8月26日起，下调金融机构人民币借款和存款基准利率，以进一步降低企业融资成本。其中，金融机构一年期借款基准利率下调0.25个百分点至4.6%；一年期存款基准利率下调0.25个百分点至1.75%；其他各档次借款及存款基准利率、个人住房公积金存贷款利率相应调整。同时，放开一年期以上（不含一年期）定期存款的利率浮动上限，活期存款以及一年期以下定期存款的利率浮动上限不变。

央行同时宣布自2015年9月6日起，下调金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点，以保持银行体系流动性合理充裕，引导货币信贷平稳适度增长。同时，为进一步增强金融机构支持“三农”和小微企业

业的能力，额外降低县域农村商业银行、农村合作银行、农村信用社和村镇银行等农村金融机构准备金率0.5个百分点。额外下调金融租赁公司和汽车金融公司准备金率3个百分点，鼓励其发挥好扩大消费的作用。

央行为何此时再次打出“双降”组合拳？这已是今年央行第四次降息又降准了。

“此次降低借款及存款基准利率，主要目的是继续发挥好基准利率的引导作用，促进降低社会融资成本，支持实体经济持续健康发展。”央行有关负责人强调。

这位负责人表示，当前我国经济增长仍存在下行压力，稳增长、调结构、促改革、

惠民生和防风险的任务还十分艰巨，全球金融市场近期也出现较大波动，需要更加灵活地运用货币政策工具，为经济结构调整和经济平稳健康发展创造良好的货币金融环境。

“近期央行完善了人民币兑美元汇率中间价的报价机制，并对过去中间价与市场汇率的点差进行了校正，外汇市场在趋近均衡的过程中，也会引起流动性的波动，需要相应弥补因此产生的流动性缺口，降低存款准备金率可以起到这样的作用。根据银行体系流动性变化，适当提供长期流动性，以保持流动性合理充裕，促进经济平稳健康发展。”央行相关负责人指出。

而央行放开一年期以上定期存款利率浮动上限，意味着一年期以上存款实现利率市场化，将由商业银行自行进行定价，这标志着我国利率市场化改革又向前迈出了重要一步。金融机构自主定价空间的进一步拓宽，既有利于促进金融机构提高自主定价能力，提升金融服务水平，也有利于促使资金价格更真实地反映市场供求关系，促进经济结构调整和转型升级。■

网络支付新规意见征集结束 跨行转账或将收费

《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》28日结束公开征求意见。这份被称为“史上最严”的网络支付新规引发了诸多争议，不仅支付账户余额付款设定了单日限额，而且开户难度也将有所增加，用户开设支付账户至少需要提供3种身份证明。

“办理支付账户向银行借记账户转账的，转入账户应仅限于客户预先指定的一个本人同名银行借记账户。”鉴于意见稿中的这一规定，未来，支付账户免费跨行转账的时代可能面临终结。

支付账户余额付款设限额

7月31日，央行发布《非银行支付机构网络支付业务管理办法（征求意见稿）》，向社会公开征求意见，要求各方在8月28日前将意见或建议反馈给央行。

随着征求意见的结束，上述办法将进入修改完善阶段。外界普遍预期，经过修改完善后，新规有望在年内颁布实施，这也意味着，第三方支付将很快告别野蛮生长的阶段。

记者注意到，在一个月左右的征求意见过程中，这份被称作“史上最严”的网络支付新规引发了诸多争议和误读，其中，

“个人网购单日限额5000元”成为网友议论最多的话题之一，很多网友吐槽“不能愉快的网购了，连买个iPhone6都不够”。

这事实上是对规定的误读。根据意见稿第28条规定，支付机构应根据支付指令验证方式的安全级别，对个人客户使用支付账户余额付款的交易进行限额管理。支付机构采用包括数字证书或电子签名在内的两类(含)以上要素进行验证的交易，单日累计限额由支付机构与客户通过协议自主约定。支付机构采用不包括数字证书、电子签名在内的两类(含)以上要素进行验证的交易，单个客户所有支付账户单日累计金额应不超过5000元。支付机构采用不足两类要素进行验证的交易，单个客户所有支

付账户单日累计金额应不超过1000元。

面对网友的疑虑，央行相关负责人进行了澄清：《办法》对不同安全级别的支付指令验证方式分别设置的单日付款不超过5000元、1000元的限额，而超出单日付款限额的客户，可以通过支付机构提供的跳转银行网关或快捷支付方式，用自己的银行卡(银行账户)完成对外付款，且无额度限制，能够满足绝大部分个人客户的付款需求，基本不对客户支付体验造成影响，且有效兼顾了安全与效率。

这也就是说，该规定仅规范个人使用支付账户“余额”付款的交易，客户使用银行账户付款的交易(包括“商业银行网关支



付”、“银行卡快捷支付”等模式)则不受该限制。这也意味着,网友网购较高价值的商品时基本不会受到影响。

免费跨行转账时代或结束

根据新规,虽然个人网购时基本不会受到影响,但目前支付账户免费跨行转账的时代很可能将一去不复返了。

根据意见稿第17条规定,支付机构为客户办理银行账户向支付账户转账的,转出账户应仅限于支付账户客户本人同名银行借记账户;办理支付账户向银行借记账户转账的,转入账户应仅限于客户预先指定的一个本人同名银行借记账户。

简单来讲,以支付宝为例,新规之前,用户可以选择打开支付宝,选择转账,直接转到他人的银行卡账户,而且不收取手续费;而按照新规,用户只能把支付宝里的余额转到自己名下的银行卡,而无法直接将钱转入他人的银行卡账户了。

按照上述规定,在现实生活中,用户需要直接转账到他人银行卡时将会遭遇不便,例如交房租、慈善捐款、缴纳学费等,此时,用户只能选择曲线操作,要么去银行网点,要么使用网上银行进行汇款。

但是,亲自去银行网点费时费力,而选择网上银行汇款,如果是跨行转账,银行则

大都要收取一定的手续费。

这也意味着,上述新规实施后,对于用户来说,用支付宝等支付工具向他人免费跨行转账这一“免费午餐”面临终结,而对于银行来说,则将增加一笔不小的收入。

开户至少需3种证明

除了在使用上设定了较为严格的条件外,在开户方面,新规也提出了较高的要求,用户需要用多种方式来证明“我是我”。

意见稿第9条规定,支付机构为客户开立支付账户的,应当对客户实行实名制管理,登记客户身份基本信息,核实客户有效身份证件,按规定留存有效身份证件复印件或者影印件,并通过三个(含)以上合法安全的外部渠道对客户身份基本信息进行多重交叉验证,确保有效核实客户身份及其真实意愿,不得开立匿名、假名支付账户。

意见稿还规定,通过面对面或者五个(含)以上合法安全的外部渠道对身份基本信息完成多重交叉验证的个人客户,支付机构可为其开立综合类支付账户,余额可用于消费、转账以及购买投资理财产品或服务;三个(含)以上、五个以下交叉验证的客户,可开立消费类支付账户,余额仅用于消费以及转账至客户本人同名银行账户。

按照上述规定,一些用户注册支付账

户难度将会增加,至少要准备3份以上资料证明“我是我”,才能开设消费类支付账户,而如果是开设带有理财功能的综合账户,则需要5份证明。

对于证明的种类,根据央行的解释,具体验证渠道包括但不限于公安、工商、教育、财税等管理部门及商业银行、征信机构等单位所运营的,能够有效验证客户身份基本信息的数据库或系统。

事实上,目前,像支付宝、微信支付等大都仅用了身份证、银行卡这两种方式来证明“你是你”。而随着新规的实施,用户开设支付账户,有可能还要上传户口本、社保、文凭学历、纳税证明、护照、驾照等其他一系列证明。

对于开户门槛的提高,提高账户安全性成为官方主要考虑。央行有关负责人表示,支付机构面临的首要问题就是支付账户普遍未落实账户实名制。据公安部反映,不少机构为“黄赌毒”、洗钱、恐怖融资及其他违法犯罪活动提供便利。■



她美丽大方,亲切健谈,在团队里是出了名的“热心肠”。她在为客户、同事答疑解惑时总是不厌其烦,她在处理工作时更是心细如尘。她对生活没有严苛的要求,完全取决于内心的责任,近9个月来,她勤勤恳恳,保持着持续的学习力、高昂的战斗力,同时也赢得了业绩的日新月异。这位“热心肠”就是个贷端第五大区北京分中心第七营业部的中级客户经理——王春华。

王春华:成长中的不悔青春

改变的速度决定成长的速度

2014年12月,王春华满怀期待地加入了恒昌这个大家庭。由于初涉P2P行业,她对业内情况了解甚少,以致于多次碰壁。但王春华并没有灰心和气馁,不管是产品知识还是销售技巧,她都坚持向团队学、向同事学、向大纲学,就这么坚持了两个月之后,她终于能够独立的面对客户并进行有效沟通了。

在入职恒昌半月的一次商圈展业过程中,因为自己是首次到公众场合去派发名片和宣传单页,王春华内心充满了忐忑,和同去展业的同事相比,她显得是那么的笨拙和格格不入。发出去的单页和名片犹如石沉大海一般,当时的她非常苦恼、沮丧。可每当想放弃时,理智又告诉她必须面对。

就这样,王春华在学习中不断地成长,业绩也是月月攀升。在恒昌这个平台,王春华找到了自己的人生价值,对恒昌和她所在的团队也有了一种特殊的情感。

心细如尘以客户为中心

王春华非常珍惜恒昌这个平台,为了能够给公司开发更多的优质客户,也为了能够让客户的财富得到持续的增值,曾自费通过朋友餐厅的打火机、餐巾盒、餐筷为载体,印上恒昌公司的产品信息和

自己的联系方式,给公司做宣传推广,再加上自己勤奋努力,她赢得了很多客户的信任。王春华通过插车卡开发了一个客户,这位客户职业是警察,职业的原因,让他对王春华所推荐的恒昌产品警惕性很高,虽有借款需求,但不信任P2P公司。当王春华知悉这一情况后,耐心、细致的为客户介绍公司的产品和优质服务,最终得到了他的认可。从不信任到后来主动同王春华签单,同时给王春华介绍了新的客户等一系列事情。客户对她态度由冷漠到交心,导致这一变化的原因也不言自明了。

王春华业绩的不断攀升,不是老天眷顾她,而是她在工作之外努力学习、善于总结的结果。比如在电销拜访方面,有的同事一两分钟甚至用更短时间就草草了事,而王春华则需要五、六分钟去跟客户推荐和沟通。这样一个细节,凸显了王春华极强的耐心。实践证明,王春华正是凭借这样的“婆婆妈妈”,成单率才高人一筹。针对不同的客户,她还会把话术尽量总结凝练,传达给客户更多的产品信息,以达到事半功倍的效果。

王春华在不断学习、不断进取中用行动和成绩证明了自己存在的价值,让自己的青春岁月不再平淡无奇,因为她知道时光难返,青春难在。恒昌的伙伴们,让我们扬起青春的风帆,踏着青春的步伐,迈向更远的未来吧! ■

逐梦在恒昌 方可有未来



她是一个活泼开朗的女孩，说话时脸上总是挂着迷人的微笑，飘逸的长发垂在腰间，酒红的颜色可以让人感受到她蓬勃的朝气。初次见她让我很惊讶，很难想象这个衣着时尚的年轻女孩就是我要采访的人，就是那个带领着 80 多位恒昌伙伴向前冲锋的城市经理。随着交流的深入，我渐渐发现，这个看似柔弱的女孩有着一颗坚强、执着追梦的心。她就是财富管理一部大区三北京第九分公司城市经理王圆圆。

加入恒昌前，她就有一颗“不安分”的心。上大学的时候就开始了自己的经商之旅。她将一些化妆品、小饰品等在宿舍楼向女同学们售卖，而且可以月收入一千多元。当别的女孩还在撒娇向家里要钱的时候，她已然成为班里的“小富翁”。同时，也是这段经历培养了她自己的“挣钱欲望”。

带着对恒昌公司和 P2P 行业的好奇，在学长的推荐下她进入了恒昌实习，毕业后，她便留在恒昌工作，她最初的工作就是在超市门口发传单。当时正值 2012

年腊月时节，寒风凛冽，她虽然可以在超市的门厅里发单，但过往行人不断掀门帘带来的冷风也足以令她瑟瑟发抖。即便这么辛苦，但她依然没有成单，一次次的失败并没有动摇她坚持下去的信念，反而让她更加坚强。不服输的性格使她继续坚持、继续努力、继续在风雪中发单，她坚信自己总有一天会开单，并且会越来越越好。

第一份工作被家人知晓后，遭到家人强烈反对，但她却十分坚决。一个女孩，寒窗苦读十余载好不容易大学毕业，家人早已为她在老家安排了一个稳定的工作，可她偏偏选择自己孤身一人留在北京，而且干着超市门口发传单的工作，这着实令家人想不通。虽然家人反对，但她依然坚持自己最初的信念，她始终相信“在这里必然会有发展”。在 2013 年年会上，秦总为 300 余名伙伴畅想着“互联网金融”的梦，恰是老板的这种前瞻性更让她坚信——“恒昌的未来不是梦，在恒昌有未来”。

恒昌是她梦想启程的地方，也是她梦想开花的地方。她坚持下来了，同时她的付出也让她得到了快速的发展。入职 2 年以来，她的业绩突飞猛进，从几万到几十万，从几百万到上千万，呈直线上升趋势。业绩的增长也为她带来颇丰的个人收入，从三千到四千，从五千到七千，直至破万甚至更多。随着业绩的上升和团队的壮大，她的职位也逐级提高，目前她已经成为财富管理一部大区三北京第九分公司城市经理。每当她告诉家人自己现在发展的成绩时，家人都会与她一起高兴，父母也逐渐转变了对她工作的态度，并意识到女儿在恒昌已然得到了自己想要的东西。

当谈及她想要的东西时，她并不掩饰自己一直存在的“挣钱欲望”，这种真实感也让她凝聚了一群小伙伴。她说最开心的事情就是看到伙伴们都开单，收入都在不停地增长，营业部的业绩越来越好。

在本次访谈中，当谈及过去，她娓娓道来，如在眼前；当谈及未来，她充满渴望，信心满满；当谈及困难，她却淡然一笑，云淡风轻，这就是恒昌的逐梦女孩，她叫王圆圆。■

一切与销售无关——李小灿



他,儒雅而从容,博学又友善,和他交流,你会觉得收获很多。提起他,恒昌上海的伙伴都知道,他就是上海的保险顾问主管——李小灿。

每个人都有追求成功的权利,每个人都有追求成功的愿望,但不是每个人都有达成目标的毅力与智慧,更不是每个人都有开疆拓土的勇气和决心。李小灿与财富端的伙伴们见证了上海保险事业从无到有、从小到大的发展历程,也让恒昌人真切体会到了李小灿为上海地区保险事业带来的巨大生命力,这种生命力正与恒昌公司的快速发展相得益彰,也为上海保险事业的快速开展披上神秘的色彩。

2014年11月,李小灿加入了恒昌保险事业部,上海的伙伴都亲切地称呼他为“李老师”。在国际金融中心的上海,财富管

理渠道丰富,很多人保险意识不高。而且很多工作人员之前没有接触过保险,保险知识欠缺导致不理解、不敢说、不会说。恒昌上海保险业务刚刚起步,这是个高难度的挑战,新加入的伙伴很可能会陷入不知如何开展工作,淹没在竞争激烈的金融环境中。但是对于他,一个经验丰富的“演说家”来说,这更是一次机遇,他不断寻找合适的工作方法,改善工作流程,使得工作在计划中一步一步地开展。

首先是保险观念的普及方面,李小灿采取了横向和纵向交叉方式进行“演说”。横向就是积极开展培训,加深客户经理对于保险这一分散风险方式的了解,对于有兴趣销售保险的客户经理进行认真指导,极力发掘和培养有意愿并善于销售的客户经理;纵向就是对于客户,尽可能进行陪访,开展保险讲座,帮助业务端伙伴签单促

成。2015年年初到五月,李老師到上海的分分公司、各营业部,甚至各个团队进行保险培训累计达到50多场,累计培训时间达到100多小时,使得上海各位伙伴的保险观念得到大面积的普及,保险销售意识急速增强。

其次是客户经理保险销售技能的提升。不管是邀约客户参加产说会还是直接与客户进行面谈,他都会把过程中的切入点、时机、技巧、专业知识毫无保留的教给客户经理,并鼓励他们敢于去说、去做。客户经理经常会在凌晨一两点收到李老師精心设计的客户家庭保障计划书,也经常看到他与客户经理交流一两个小时,对拜访流程和专业知识进行详细指导。在他的理念里,保险是一项长期服务,换位思考,站在客户的角度,满足客户的需求,才能赢得客户的信任和认可。

他至真至诚的工作理念感染了业务端的伙伴。业务开展至今,上海的保险业务各项数据,无论是总额、件数、件均都是全国冠军,这就李小灿和上海所有伙伴一起创造的优良战绩。

“一切与销售无关”,这是公司领导送他的一本书名,也是他铭记的一句话。■



北京恒昌利通投资管理有限公司

HENGCHANG LITONG INVESTMENT MANAGEMENT)BEIJING)CO.-LTD.
