

信有 財道 人任而正

稳健 · 卓越 · 专业



资产管理和财富管理机构

北京 | 上海 | 深圳

总部地址: 北京市西城区阜成门北大街2号楼

网址: <http://www.sdickttrust.com>

电话: 400-608-8800



微信服务号



国投财富APP



微信订阅号



国投泰康信托有限公司
SDIC TAIKANG TRUST Co., LTD.



关注

国投财富APP
理财专家 伴您左右



CONTENTS

2017.07

16 | TOP STORIES 封面故事

”一带一路“建设中的 PPP投资机会

30 | MARKET 市场

信托公司的数据之“困”

1 / 企业广告

2 / 版权

4 / 资讯

8 / 视觉

26 / 市场

52 / 研究

64 / 团建

68 / 生活

39 / 信托资产规模逼近22万亿 不良率持续下降

42 / 工资降到6000 他们是第一批被AI干掉和金融民工

46 / 传统银行转型的冷思考

48 / iPhone诞生十周年记: 走下神坛沦为众人

54 / 近期信托型ABN发展特点及问题

58 / 我身边的优秀共产党员

74 / 寻求自我 追求无人之境



1 大资管·大视野暨机构专业论坛在京举行

2017年5月25日，由国投泰康信托有限公司举办的“大资管·大视野”暨2017机构专业论坛在京圆满举办。论坛以“货币政策新形势下的投资机会”为主题，吸引了包括银行、证券、资管、基金等在内的几十家机构，近300人参加。论坛邀请到多位知名专家、机构领导就宏观经济、政策动向等发表了精彩的主题演讲，各金融领域中的思想者与实践者齐聚论坛，为投资者拨开迷雾，指引方向。安信证券首席经济学家高善文就中国宏观经济形势发表了观点。监管机构领导以中国货币政策的新逻辑发表了主题演讲。

来自国有大型股份制银行、北京市中小企业创业投资引导基金、国投万和、国投瑞银基金、国投泰康信托的嘉宾分别就银行利率定价、地产行业投资机会、下半年固定收益市场投

资机会、利率变化逻辑化及产业投资基金发展等角度发表观点，并围绕业内共同感兴趣的问题展开讨论。

2 2017中国新金融发展高峰论坛在京举办

6月23日，以“新金融 新需求 新定位 新管控”为主题的2017中国新金融发展高峰论坛在北京召开。本届论坛由新华社《中国名牌》杂志、中国新华新闻电视网、北京参考主办。

中国人民大学财政金融学院副院长赵锡军、中国政法大学互联网金融法律研究院院长李爱君、中国社科院投融资研究中心主任董裕平、中国政法大学金融不良资产研究中心副主任沙涛等金融机构领导及专家出席并就相关议题做主题演讲。

2017年是实施“十三五”规划的重要一年和坚定推进供给侧结构性改革的深化之年。对处于深刻变革中的金融业而



言，用互联网金融、金融科技等方式发展普惠金融、绿色金融，从而提高金融对实体经济的服务效率，是金融改革的题中之义。本次论坛就“新金融如何更好助力实体经济”“金融科技如何与传统金融结合发展”“新金融背景下的监管创新”等金融创新前沿话题进行讨论。

3 六一走进北京市石景山华奥学校

2017年6月2日，国小宝讲师团讲师-国投泰康信托的志愿者老师们，带着六一儿童节的礼物和一节神秘的太阳系课程走进北京市石景山华奥学校，和孩子们一起探索太阳系的已知奥秘和未知世界，通过生动有趣的动画视频介绍、互动问题回答的方式为孩子们揭开了太阳系的神秘面纱，从太阳活动到八大行星各自特点，从彗星流星小行星的奇妙形态到探

讨地外生命是否存在，带领孩子们在宇宙中尽情遨游。希望孩子们日后能够成为科学家，通过自己的知识为神秘世界打开新的大门。

4 四部委：今年适当降低五险一金和企业公积金缴存比例

国家发改委等四部委日前联合发文明确，今年降成本的主要目标是进一步减税降费，其中包括继续适当降低“五险一金”等人工成本。

据国家发改委网站消息，国家发展改革委、工业和信息化部、财政部、人民银行等四部委日前联合发布《关于做好2017年降成本重点工作的通知》。今年降成本的主要目标是进一步减税降费，继续适当降低“五险一金”等人工成本；进一步深化改革，完善政策，降低制度性交易成本，降低用能、物



流成本。今年要继续适当降低“五险一金”有关缴费比例。稳步推动养老保险制度改革。允许失业保险总费率为1.5%的省（区、市）将总费率阶段性降至1%。阶段性适当降低企业住房公积金缴存比例。

5 公司团支部主题会《怎样做一名合格的团员》
6月30日，国投泰康信托团支部按照“一学一做”教育实施方案要求，组织支部全体团员观看了《入团第一课》视频，国投泰康党总支书记、总经理傅强同志以“怎样做一名合格团员”为主题，为全体团员上了一堂生动团课，全体团员在团旗

下重温了入团誓词。

6 人民币兑美元6月涨近0.7% 香港回归以来港股市值增长近八倍
6月30日16:30，在岸人民币兑美元官方收报6.7796，较上一交易日跌9个基点。6月，人民币兑美元累计上涨414个基点，涨幅约0.7%。当日人民币兑美元中间价调升196个基点，报6.7744，连续三天调升。

7月1日，香港回归20周年。统计数据显示，过去20年，港



交所上市公司市值增长了7.9倍，达到将近29万亿港元，而在过去八年中，港交所有五年高居全球IPO集资额榜首。

7 资管增值税明年落地 税率从6%降到3%
6月30日，财政部下发文件，表示资管产品管理人运营资管产品过程中发生的增值税应税行为，暂适用简易计税方法，按照3%的征收率缴纳增值税。2018年1月1日起征。该文件称，资管产品管理人运营资管产品过程中发生的增值税应税行为，暂适用简易计税方法，按照3%的征收率缴纳增值税；管理人接受投资者委托或信托对受托资产提供的管理服务以及管理人发生的除本通知第一条规定的其他增值税应税行为，按照现行规定缴纳增值税；管理人应分别核算资管产品运营业务和其他业务的销售额和增值税应纳税额。未分别核算的，资管产品运营业务不得

适用本通知第一条规定；管理人可选择分别或汇总核算资管产品运营业务销售额和增值税应纳税额；管理人应按照规定的纳税期限，汇总申报缴纳资管产品运营业务和其他业务增值税；本通知自2018年1月1日起施行。

8 《证券期货投资者适当性管理办法》实施
《证券期货投资者适当性管理办法》，于7月1日正式实施。《办法》明确投资者按其风险承受能力由低至高划分为五类：即保守型、谨慎型、稳健型、积极型和激进型。根据实施指引，只有稳健型、积极型和激进型的投资者才能参与投资A股、B股、新三板创新层、股票期权备兑开仓等业务。只有积极型、激进型投资者才能买卖退市整理期股票、港股通股票、参与融资融券业务等。



01/ 02/

01/02
《晨曦》
王艳 稽核审计部



01/02/
《水平如镜》
王静怡 财富管理部

01/ 03/
02/

03/
《贝加尔湖》
陈张慧 金融市场部





01/
02/

01/《圣湖之路-纳木错》
02/《羊卓雍错》
董楠 计划财务部



01/
02/ 03/

01/02/03/
《贝加尔湖》
陈张慧 金融市场部



“一带一路” 建设中的PPP投资机会

世界经济复苏缓慢，国际投资、贸易格局正在酝酿着新一轮的变革，纷繁复杂的国际和地区局面，传承和弘扬“和平合作、开放包容、互学互鉴、互利共赢”的丝绸之路精神更显重要和珍贵。

文| 元立方金服





“一带一路”是一个范围非常广泛的计划，其本质是市场的扩张和创造，当其一步步由构想走入现实，这一由各沿线国家和地区、48亿人共同组成的大合唱正渐渐掀开帷幕，未来的建设道路充满机遇和挑战。综合各方面，在考虑现有产业优势与对外投资合作基础上，结合“一带一路”战略布局与“十三五”时期我国对外投资合作战略方向，以及我国与沿线国家对于产业投资与合作的政策优先度，元立方金服研究人员选取基础设施建设、能源、农业、装备制造业、通信以及金融行业作为我们之后系列分析“一带一路”对外投资合作重点产业。

时代在召唤：新形势下的“一带一路”

当今世界正发生复杂深刻的变化，次贷及欧债危机后全球金融系统风险对实体经济的深层次冲击持续暴露，世界经济复苏缓慢，国际投资、贸易格局正在酝酿着新一轮的变革，在这样一个过渡时期，各国都难免承受经济发展减速的阵痛。面对复苏乏力的全球经济形势，纷繁复杂的国际和地区局面，传承和弘扬“和平合作、开放包容、互学互鉴、互利共赢”的丝绸之路精神更显重要和珍贵。

“一带一路”建设布阵联通亚、非、欧大陆。元立方金服研究人员认为，“一带一路”战略的实质，旨在借用古代丝绸之路的历史符号，高举和平发展的旗帜，积极发展与沿线国家的经济合作伙伴关系，共同打造政治互信、经济融合、文化包容的利益共同体、命运共同体和责任共同体，是国际合作以及全球治理新模式的积极探索，自倡议以来，已逐渐成为促进世界贸易发展、推动全球经济治理变革的新引擎。

陆上的“丝绸之路”分出三大走向，一是从中国西北、东北经中亚、俄罗斯至欧洲、波罗的海；二是从中国西北经中亚、西亚至波斯湾、地中海；三是从中国西南经中南半岛至印度洋。将依托于国际大通道建设，以沿线中心城市为支撑，以重点经贸产业园区为合作平台，共同打造新亚欧大陆、中蒙俄、中国-中亚-西亚、中国-中南半岛等国际经济合作走廊；

海上的“21世纪海上丝绸之路”，分出两大走向，一是从中国沿海港口过南海，经马六甲海峡到印度洋，延伸至欧洲；二是从中国沿海港口过南海，向南太平洋延伸。将以重点港口为节点，共同建设畅通安全高效的运输大通道。并与中巴、孟中印缅两个经济走廊建设相结合，进一步推动合作共赢。

图表 1：“一带一路”建设布阵联通亚、非、欧大陆：



通过“一带一路”建设实现区域经济、政治合作深化已成为国际共识。元立方金服研究人员梳理发现，截至2017年5月底，已有100多个国家和国际组织积极响应倡议，表示出对“一带一路”的支持和参与意愿，中国已与50多个国家和国际组织签署了共建“一带一路”的相关合作协议，同20多个国家开展国际产能合作，在沿线20多个国家建立了56个经贸合作区。

“一带一路”沿线国家经济潜力巨大，有望成为拉动国际贸易乃至全球经济成长的新引擎。元立方金服拿到的世界

银行的数据显示，2015年“一带一路”沿线国家(包括中国)的GDP约为24.86万亿美元，占到全球经济总量的1/3左右，人口共计47.5亿人，占比更在60%以上。其中，丝绸之路经济带沿线国家的GDP总量为8万亿美元，坐拥约20亿人，21世纪海上丝绸之路周边国家经济总量6万亿美元，人口约在13亿。2016年“一带一路”沿线64个国家对外贸易总额约为71885.5亿美元，占全球贸易总额的21.7%。

中国领头深入“一带一路”建设成效初见。2016年我国企业对“一带一路”沿线53个国家非金融类直接投资145.3亿美元；在“一带一路”沿线国家合作的基础设施建设更是不断加速，对相关61个国家新签对外承包工程项目合同8158份，新签合同额达1260.3亿美元，占同期对外承包工程新签合同额的51.6%，完成营业额759.7亿美元，占同期总额的47.7%，同比增长9.7%。多个重点项目都已开工建设，匈塞铁路等项目也在顺利突进；从贸易总量看，中国与沿线国家贸易活动愈发频繁，在中国对外贸易中的比重持续上升且保持较大顺差额。

2016年，中国与沿线国家贸易总额为9535.9亿美元，占中国与全球贸易额的比重为25.7%，较2015年的25.4%上升0.3个百分点；另一方面，受全球经济改善迟缓、全球贸易发展徘徊低迷、国际市场大宗商品价格下降等因素影响，中国与沿线国



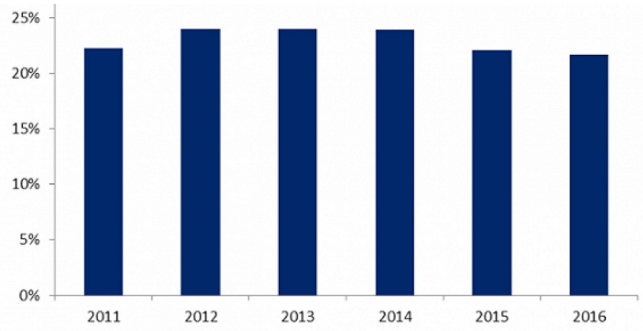
家的贸易额较2015年下降了4.9%；

从出口看，2016年中国向沿线国家出口5874.8亿美元，较2015年下降4.4%。中国向沿线国家出口占中国总出口额的比重为27.8%，比2015年增加了0.9个百分点，2011年以来整体呈上升态势，2016年达到近年来的高位；

从进口看，2016年中国自沿线国家进口3661.1亿美元，较2015年下降5.7%。中国自沿线国家进口占中国总进口额的比重为23.0%，比2015年下降了0.1个百分点，2011年以来这一比重整体呈持续下降的态势。

“一带一路”源自时代的召唤，共建“一带一路”是中国的

图表 2：“一带一路”沿线国家在全球贸易中地位重要：



资料来源：国家信息中心，元亨祥经济研究院

倡议，同样也是中国与沿线国家的共同愿望。改革开放已经创造出举世瞩目的成就，为走好改革开放新征程，中国将与各国更好携手，绘就共同发展的美好画卷。

希望风帆：“一带一路”建设的资金池

自古以来兵马未动粮草先行，“一带一路”建设的推进离不开庞大资金的支持。元立方金服研究人员发现，截至2016年底，我国已累计投资超过185亿美元，中国企业对沿线国家对外直接投资超过500亿美元，在沿线国家新签对外承包工程合同额达3049亿美元。并为东道国创造了约18万个就业岗

位以及超过11亿美元的税收。

官方4大资金池为“一带一路”建设筑基。从“一带一路”建设可以获取的官方融资帮助来看，“一带一路”主要存在4大资金池：丝路基金、亚洲基础设施投资银行、金砖国家开发银行以及上合组织开发银行。元立方金服研究人员认为，这4个资金池基本做到了对“一带一路”沿线国家和地区的全面覆盖。

丝路基金是“一带一路”建设最重要的资金来源。于2014年12月29日正式成立，自2015年4月签下“首单”投资中巴经济走廊优先实施项目之一的卡洛特水电站以来，其投资规模已经超过60亿美元，投资覆盖了“一带一路”沿线多个国家。高峰论坛后，中国将加大对“一带一路”建设资金支持，向丝路基金新增资金1000亿元人民币。

亚投行是“一带一路”战略的重要支撑。亚投行成立于2015年12月25日，致力于促进亚洲区域的建设互联互通化和经济一体化的进程，重点支持基础设施建设。截至2017年5月13日，亚投行已拥有77个正式成员国，与“一带一路”沿线国家在地理位置上存在较大程度的重合，天然与“一带一路”战略契合，在满足“一带一路”建设产生的资金需求的同时，还将提供成熟优质的金融服务，提高资本在亚洲的利用效率。

金砖国家开发银行与“一带一路”在亚欧大陆兼容互补。中-俄-印是建成丝路经济带的关键，是实现亚欧大陆“一带一路”建设的枢纽，而金砖国家间特别是中俄印之间的基础设施建设可以看作是“一带一路”基础设施建设的一部分，可以实现项目之间的对接。金砖国家开发银行成立近两年来，已在成员国中批准了规模约为15亿美元的7个贷款项目，主要用于投资交通、城建等基础设施建设以及绿色能源等方面。

筹办中的上合组织开发银行同样将成为“一带一路”建设的强大推动力。2015年7月9日至10日上合组织发表《上海合作组织成员国元首乌法宣言》，成员国支持中国关于建设丝绸之路经济带的倡议，上合组织与欧亚经济联盟的横向结合、与金砖国家的纵向结合，将为“一带一路”沿线国家经贸发展提



供巨大动力。

“一带一路”是新形势下提出的，连接亚洲、非洲和欧洲的全新区域合作框架，覆盖范围大、涉及投资领域广，且由于多为跨国项目，项目结构复杂，参与主体繁多，与此同时鉴于“一带一路”沿线各国基础设施建设水平不一，中低收入国家的基础设施建设仍严重滞后，基础设施建设需求庞大。当然元立方金服研究人员认为，与此相对的是巨大建设资金缺口，以上4个官方融资渠道能向“一带一路”建设提供的融资规模大概在3500亿美元左右，而根据亚洲开发银行预测，仅就亚洲区域而言，到2030年便需在基础设施领域投资26万亿美元以抵御贫困、促进经济增长和应对气候变化，每年需要投资超过1.7万亿美元，是目前投资额8810亿美元的两倍。因

此，亟需构建多层次、多元化、多主体的“一带一路”投融资体系。

从整体来看，官方的资本主要可起到先导作用，解决“一带一路”基础设施建设资金不足问题的关键，还需要落实到调动私人资本参与其中。随着国内企业加快出国脚步，其投资模式同样不断拓展，通常而言在实施对外直接投资时多选择绿地投资、战略联盟、跨国并购等多种模式切入市场，而建设项目融资则主要采用BOT(建设—经营—转让)、BT(建设—移交)、TOT(转让—经营—转让)等各种较为经典的PPP模式。

PPP模式是天然契合于“一带一路”建设的融资安排。上海合作组织比什凯克峰会时提出，构建“丝绸之路经济带”要创新合作模式，加强“五通”，即政策沟通、道路联通、贸易

畅通、货币流通和民心相通。从“五通”出发，“设施联通”涵盖了交通基础设施、能源等行业，“贸易相通”涉及新能源、电子商务等领域，“民心相通”包括科技教育、文化旅游等项目内容，这些项目大都属于公共产品服务领域，适合采用PPP模式实施投资。从PPP模式本身来看，元立方金服研究人员认为，该模式将在公共部门和私营部门实体之间建立“利益共享、风险共担、全程合作”的合作伙伴关系，实现更高的经济、时间效率，帮助公共部门和私营机构共同实现长远规划。建立“一带一路”PPP工作机制，在沿线国家推广PPP模式，既有利于存量项目，也有利于增量项目，有助于加快推动符合要求的建设项目“落地生根”，产生“滚雪球”的效应。因而采用PPP模式推动“一带一路”建设有其可行性和必要性。

PPP模式将成为“一带一路”建设的主要资金来源。早在2014年12月24日的国务院常务会议便已明确指出，“一带一路”战略将吸收社会资本参与，采取债权、基金等形式，为“走出去”企业提供长期外汇资金支持，而国家发改委财金司副司长陈洪宛2017年6月17日在“基础设施建设投融资国际研讨会”上更是表示，随着“一带一路”的推进，预计下一个五年计划“一带一路”PPP投资或超20万亿元。

初升的太阳：“一带一路”建设带来新机遇

“一带一路”是一个范围非常广泛的计划，旨在促进亚洲、欧洲和非洲之间更为紧密的经济和贸易关系，其本质是市场的扩张和创造，当其一步步由构想走入现实，这一由各沿线国家和地区、48亿人共同组成的大合唱正渐渐掀开帷幕，未来的建设道路充满机遇和挑战。元立方金服研究人员拿到了麦肯锡对此的预测，到2050年，“一带一路”沿线地区将会贡献全球GDP增量的80%左右，发展潜力巨大。

从整体来看，目前“一带一路”沿线国家发展水平极不平衡，且较周边地区落后。根据世界银行的数据显示，在有数据的199个国家中，“一带一路”沿线国家和地区2015年人均GDP基本落在在低收入和高收入之间，其中欧洲及中亚地区国家发展水平明显高于其他地区，而位于南亚、中东及北非的国家则大多发展较为落后，同时相同地区内的不同国家在发展水平上也存在较大差异。由于经济发展阶段不同，因此各地区、国家的发展需求也将不尽相同。

“一带一路”建设在东南亚地区更具可行性、可操作性。

图表3：“五通”涉及的重点行业/领域

五大合作重点	重要性	主要内容	涉及的重点行业/领域
政策沟通	“一带一路”建设的重要保障	加强政府间合作，积极构建多层次政府间宏观政策沟通交流机制，深化利益融合，促进政治互信，达成合作新共识	——
设施联通	“一带一路”建设的优先领域	1.抓住交通基础设施的关键通道、关键节点和重点工程，优先打通缺失路段，畅通瓶颈路段，配套完善道路安全防护设施和交通管理设施设备，提升道路通达水平 2.加强能源基础设施互联互通合作，共同维护输油、输气管道等运输通道安全，推进跨境电力与输电通道建设，积极开展区域电网升级改造合作 3.共同推进跨境光缆等通信干线网络建设，提高国际通信互联互通水平，畅通信息丝绸之路	交通运输基础设施、能源、通信
贸易畅通	“一带一路”建设的重点内容	解决投资贸易便利化问题，消除投资和贸易壁垒，拓宽贸易领域，优化贸易结构，推动新兴产业合作	农林牧渔、新一代信息技术、生物、新能源、新材料、电子商务、装备制造
资金融通	“一带一路”建设的重要支撑	深化金融合作，推进亚洲货币稳定体系、投融资体系和信用体系建设，扩大沿线国家双边本币互换、结算的范围和规模，推动亚洲债券市场的开放和发展	金融
民心相通	“一带一路”建设的社会根基	1.广泛开展文化交流、学术往来、人才交流合作、媒体合作、青年和妇女交往、志愿者服务等 2.加强旅游合作，扩大旅游规模，积极开展体育交流活动 3.强化与周边国家在传染病疫情信息沟通、防治技术交流、专业人才培养等方面的合作，提高合作处理突发公共卫生事件的能力 4.加强科技合作	教育、旅游、体育、医疗、科技

资料来源：《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》，元亨祥经济研究院

东南亚与中国在地理位置和交通最便利、产业发展衔接最紧密、历史和文化背景上更是渊源已久，加之目前在东南亚生活有约4000万的华人华侨，都使得东南亚成为“海上丝绸之路”的最重要组成。中国与东南亚国家之间的合作交流，元立方金服研究人员认为，将主要集中在交通、电力等基础设施建设、橡胶、矿石等原材料开发以及劳动密集型制造产业转移上。

中亚地区是“丝绸之路”西进的必经之路，也是连结俄印“南北走廊”的必须。中亚五国(土库曼斯坦、吉尔吉斯斯坦、乌兹别克斯坦、塔吉克斯坦以及哈萨克斯坦)能源矿产极为丰富，从国家能源规划布局来看，中亚能源将主要用于中西部发展和东南部发达地区供给，这两个地区作为拉动当前乃至下个阶段国内经济发展的主引擎，地位重要，因此中亚能源管线以及能源产业的建设将是该地区“一带一路”建设的首要任务。

位于亚、非、欧三大洲结合部的中东地区，是“一带一路”倡议涉及的重要区域之一。就推动“一带一路”而言，中东国家大体可分为3类：主要石油输出国、地区经济人口大国和以服务业为主要产业的小国。1)对于主要石油输出国，将强调建立能源安全共同体，在能源供应方面实现战略上相互依赖；2)对于地区经济大国，特别是面临失业和工业化问题的人口大国，将主要推动产能合作实现产业转移，在推动我国转型升级的同时解决他们的就业和工业化问题；3)对于以服务业为主要发展方向的小国，合作重点则为打造有特色的服务平台。

非洲是建设“一带一路”的重要方向和支点。非洲陆地面积3029万平方公里，拥有世界上最重要的53种矿产和部分稀有战略资源，可耕地面积近8亿公顷，而开发利用率却只占27%。非洲合作发展具备天时、地利、人和的独特条件，随着新一轮国际产业结构调整 and 转移，非洲将率先从“一带一路”建设中受益。钢铁、光伏、玻璃、水泥、等产能过剩行业以及食品加工、饮料业、纺织业、服装业、纸和纸质品业、药品业等传统行业都将在非洲寻得广阔的市场空间。

欧洲是“一带一路”的终点。欧盟是当前中国第一大贸易伙伴和非常重要的外资来源地，作为传统发达国家集中地，“一带一路”在欧洲将集中于基础设施特别是交通基础设施、核电等新能源以及信息技术等行业。此外，“一带一路”建设需要“资金融通”的支撑，欧洲发达的金融体系将成为“一带一路”框架下金融合作最强基石。

从各具体行业来看，“一带一路”建设需契合中国与沿线



家战略发展需要，此处将以现有产业贸易投资合作情况为基础，分析考察各国比较优势，以推动产业合作空间不断扩大，在共赢的原则下实现产能互补与经济发展的转型升级。

综合各方面，在考虑现有产业优势与对外投资合作基础上，结合“一带一路”战略布局与“十三五”时期我国对外投资合作战略方向，以及我国与沿线国家对于产业投资与合作的政策优先度，我们简单选取基础设施建设、能源、农业、装备制造、通信以及金融行业作为我们之后系列分析“一带一路”对外投资合作重点产业。

基建行业。基础设施建设不仅是“一带一路”沿线国家最底层、最迫切的需求，也是缓解我国基建行业产能过剩所必需。一方面，“一带一路”沿线些国家由于财政紧张的原因，基建投资支出不足，普遍对于基础设施建的需求均极其旺盛。另一方面，我国在“一带一路”战略大背景下，配合“金砖国家开发银行“和”亚投行”，构建和实现对外开展基建投资业务战略构思。在政策支持下，对外工程承包施工企业“走出去”能形成较大的出口拉动，有效对冲国内需求端的下滑从而带整个“基础设施产业链”。

能源行业。当前中国能源与世界能源发展高度关联，加强“一带一路”能源合作既是中国能源发展的需要，也是促进各国能源协同发展的需要，有利于带动更大范围、更高水平、更深层次的区域促进各国能源务实合作，促进世界经济繁荣，这

是中国与各国的共同愿望。

农业。自古以来，丝绸之路就承担着沿线国家地区农产品贸易合作和农业交流的功能，中国自改革开放以来，农业发展取得了巨大的成就，对世界粮食安全作出了重大贡献，与此同时不少“一带一路”沿线的国家实现粮食安全与营养、解决饥饿与贫困的形势仍十分紧迫。“2015中国农业发展论坛”与会专家认为，在“一带一路”倡议带动下，或催生7500亿元农业海外投资合作机会，而据农业部统计，2015年新增对外农业投资意向总规模达190亿美元。民以食为天，在“一带一路”倡议下，农业国际合作同样将成为沿线国家共建利益共同体和命运共同体的绝佳切入点。

装备制造业。近年来，我国装备制造业持续快速发展，产业规模、技术水平和国际竞争力大幅提升，在世界上具有重要地位，国际产能和装备制造合作初见成效。随着全球产业结构加速调整，基础设施建设方兴未艾，发展中国家大力推进工业化、城镇化进程，“一带一路”将提供推进我国各行业国际产能和装备制造合作的绝佳机遇。以工程机械为例，目前中国工程机械行业业务覆盖达170多个国家和地区，产品已经出口到200多个国家和地区，海外营业收入及出口占企业营业收入的比重已经超过25 %。“一带一路”战略下，工程机械行业将进一步扩大海外投入，在沿线国家和地区进一步建立健全海外服务体系，努力扩大海外融资租赁业务覆盖，推动工

程机械行业国际化向更高水平发展。

通信行业。随着信息技术的快速发展，通信业作为信息传输/软件和信息技术服务业大类中一个重要行业，在中国对外投资合作中表现出色。在发达国家高度重视新一代信息基础设施建设的同时，发展中国家也跟随发达国家脚步，寄望于其能够借此实现跨越式发展，解决贫困等棘手问题——非洲10国在“转型非洲”峰会上提出建设“智慧非洲”计划，希望在2020年吸引超过4000亿美元投资进入信息通信领域。中国信息通信产业链相对比较完整，整体实力突出，同时具有实力雄厚的金融机构支持，在各国政府缺乏资金推动、行业缺乏技术、人才、业务发展基础累计的当下，将与全球通信行业发展需求形成完美合力。

金融行业。“一带一路”战略背景下，随着中国企业“走出去”进入新的发展阶段，中国金融业对外投资合作有望迎来新一轮发展机会。投资主体将更加多元化，银行充当排头兵，保险加快境外投资脚步，证券同样在积极推进海外布局，中资金融机构、民营资本将深入参与国际金融投资合作。2015年在“一带一路”建设的推动下，中国金融业对外投资大幅增长。金融业不但成为中国“走出去”的主要行业，同时也为中国实体企业“走出去”提供积极的金融服务。

（文章来源：元立方金服）



互联网公司牵手银行 科技联手金融

文/薛洪言

这几日，互金圈和银行圈好不热闹！几大互联网金融企业和几家大银行就像商量好的一样，先后发布了战略合作框架，不仅有业务层面的合作，更有金融科技层面的共同探索。

从合作的深度和进程来看，其实仍处于初级阶段，远远谈不上深入，几对合作对象的合作声明中也可窥见一二。双方合作最大的驱动力大概是科技赋能金融——科技实力占优的一方寄希望于将科技融入更多业务场景，从而推动科技自身的进化；被科技输出的一方，大概想着借此提升业务体验，同时也能“用市场换技术”，推动自身科技实力的快速提升。

今天，我们不妨站在传统银行的视角，重点谈一谈科技赋能金融的几个方向及实施路径，毕竟好戏才刚刚开始……

存量“活”客与智能“获”客的革命

客户基础是各项业务开展的根本保障，在互联网金融企业的用户体验革命下，传统金融机构正面临着获客与活客的双重压力，借助金融科技转变用户运维理念正成为新的突破口。

对于工、农、中、建、交这五大行而言，虽然坐拥大量的客户，但受限于割裂的数据、单一的业务、传统的营销手段等因素，客户基础整体大而不强，面临“活客”难题。以工行为例，截止2016年末，个人客户5.3亿户，其中个人贷款客户仅1133万户，渗透率仅为2.1%。

对于股份制银行和城商行而言，客户基础薄弱，存量客户活跃度低，面临获客与活客的双重压力。截止2016年末，以零售业务见长的招行，个人客户数仅9106万户；中信银行为6747万户；平安银行4047万户；兴业银行3491万户；北京银行1664万户。它们与互联网金融巨头的数亿用户规模均有着显著的差

距。除了客户基础薄弱，中小银行同样也面临着存量客户“活客”难题。

不过，Ⅱ类和Ⅲ类账户的落地，大大缩短了银行新开户的操作环节，虚拟电子账户的开通体验与第三方支付账户无疑使得手机银行、消费贷款等产品获客均不再受本行借记卡账户的限制。比如，客户可通过他行账户注册本行手机银行，并享受各种金融服务；客户也可选择以他行借记卡账户为收款和还款账户，向本行申请消费贷款。

对银行而言，无论是本行存量不活跃客户还是非本行客户，均可通过诸如嵌入场景、丰富数据、多维度画像等相似的手段激活或获取，某种程度上，获客与活客的边界正日趋模糊。

在场景上，银行一方面加入银联云闪付二维码标准，共享银联线下扫码付场景，同时也在线下布局兼容第三方支付二维码的收单机具；另一方面则与电商巨头合作，通过发行联名卡、虚拟账户合作等方式获客。

与此同时，还在内部加快推动全行统一的客户标签体系建设，建立个人客户营销画像体系，形成对个人客户特征的多维描绘，实现对客户个体的个性化、集成化产品与服务推荐及对客户投资行为、风险偏好的自动评估。

以开放的心态加大与金融科技企业的合作，同时在内部积极推动金融科技的研发与运用，商业银行正迎来一场存量“活”客与智能“获”客的革命。在这个角度上，科技正驱动着业务发展，成为第一生产力。

大数据风控与客群扩展相辅相成

经过几十年的发展，商业银行传统的风控手段已经趋于

发展的极限，开始遭遇用信类客群拓展的天花板。近年来，电商巨头和互联网消费金融公司借助大数据这一风控手段的创新，成功在银行传统用信客群外开辟了新的客户，大数据风控也成为传统金融机构实现客群扩展的重要手段。

提到大数据风控，银行不缺数据，但缺乏系统全面的结构化数据，缺乏对数据的整理分析，也缺乏多维度的行为数据，使得银行在大数据风控上反倒成为追赶者。

银行的自有数据主要是各种业务数据，是对全行客户业务活动过程和结果的记录。同时，为了更好地开展业务，还会要求用户提供诸如电话、职业、教育、住址等信息，如果有过贷款申请行为，还会包括收入、房产等强信用属性数据。此外，所有人的工资都是银行代发，公积金流水也在银行，房贷和车贷也都在银行，银行在业务过程中还产生了大量的文档、资讯、图片、音像等非结构化数据。

但问题在于，银行业的数据是割裂的，除了信贷类的关键信息会以征信的形式报送央行征信中心，实现一定程度上的共享外，其他的各类财富相关数据，都分别沉淀在各家银行。比如张三，在中国银行有1000块存款，在建设银行有20万块存款，在工商银行没有存款，那么，在建行看来，这是个有钱人；在中行看来，这是个再普通不过的用户；在工行看来，这个人的财富状况无法判断。

反映到产品层面，便是授信类产品覆盖范围狭窄。在宣传上，都是快速授信、实时审批、实时提款，但绝大多数用户的使用体验只有三个字——没额度！

就大多数银行的消费贷款产品而言，目前仅限于公务员、事业单位员工和本行代发薪用户，本行信用卡用户、房贷用户、理财用户、转账交易用户等通常没有额度。这意味着，现阶段银行大数据能力可能仅限于代发薪数据的整合，连信用卡消费数据、转账数据等都没有有效利用，更何谈消费数据、兴趣爱好、社交信息等行为数据的引入和整合了。

在实施路径上，银行一方面需要尽快打通散落在各业务线和产品线的内部数据，形成用户统一画像，进而整合、分

析、发掘新的优质用户，扩大信贷产品的覆盖范围、提升授信额度；更为重要的则是加快数据拓源速度，既要拓展公积金、纳税、缴费记录等信息，也要与大数据公司保持开放合作态度，补足用户行外金融属性信息，并利用爬虫技术抓取用户社交数据，丰富大数据模型维度。

总之，面对消费金融整体进入大数据征信2.0的新阶段，商业银行应转变风控观念，在实践中从“抵质押为主+大数据为辅”的操作模式向“大数据为主+抵质押为辅”的方向转变。唯有如此，才能真正实现信贷类产品的客群扩展与下沉。

智能投顾与资管业务普惠化

近年来，资管业务成为银行业转型发展的重点方向之一，通过发力非标理财业务，银行得以广泛连接银行同业、信托公司、券商、保险公司、基金专户甚至互金平台，在资产端打通了与市场各类参与主体的业务空间。

理财资产的多元化客观上催生并加速了理财客户资金多元配置的需求，传统的一对一人工理财咨询顾问模式受人才、成本、渠道等因素限制，盖面有限，为智能投顾的发展创造了空间。

所谓智能投顾，是指通过量化投资模型，结合客户的投资目标、收入和纳税情况，为客户打造专业、理性的投资组合。

与传统投顾服务相比，智能投顾依靠模型且纯线上，边际成本几乎为0，且具有明显的规模效应，可以充分发挥互联网的“低成本、广覆盖”精髓，推动投顾服务普惠化。

与理财产品互联网化相比，智能投顾依托现代科技手段实现了标准资产产品的组合化和智能化，从而带来产品层面的创新。通过智能投顾技术，客户得以享受全新的风险和收益组合，本质上已经是一种新的投资产品。

所以，相较于互联网理财对传统资管行业的影响，智能投顾的影响更为深远，它在产品创新、业务模式、销售策略等各方面给传统资管业务带来深远的影响。

当前，部分银行已经开展了智能投顾的探索，如招商银行



推出了摩羯智投、浦发银行推出了财智机器人等。投资人只需要提出“目标——收益”要求，系统会自动配置理财产品组合并进行动态调整。对用户而言，这更像是一款操作便捷、手续简单的单一理财产品。

而站在银行的角度，则通过资产配置实现了多元化资管产品的销售，为一些非热门产品尤其是长尾产品打开了新的销售渠道。

整体上看，银行业对智能投顾的布局仍处于初级阶段，银行数量少、产品配置种类单一，还有很大的发展空间，其对传统资管业务的影响也才刚刚开始发酵。

前景展望：金融业务必将被科技重构

金融科技本身仍处于发展与进化之中，其对金融业务的改造和影响也是刚刚开始。

除了上述几个领域的探索之外，云计算因其成本节约、可

动态扩展、交付效率高等优点，开始被金融机构接受，部分外围应用服务已经初步实现云端化；

区块链技术在支付清算、资产交易、供应链金融等领域望给传统业务模式带来颠覆性影响，目前各类实验性应用层出不穷；

物联网技术在提升金融机构风险识别和控制能力，推动金融产品和服务创新上有了巨大的想象空间，在供应链金融、大宗商品融资、保险标的管理、融资租赁设备管理等方面也已经出现了不少成熟的探索和应用；

机器学习、自然语言处理、知识图谱等人工智能技术在金融量化交易中有了很多应用，生物特征识别在金融领域也有着广泛的应用。

可以预见，随着金融业务中的科技性因素越来越多，业务与科技在某种程度上将出现融合之势，科技贯穿于业务全流程，业务本身也必将被科技重构。



信托公司的数据之“困”

文/张伟

信托,作为国内第二大金融子行业,在经历了数年的高速发展之后,目前已进入了深度转型期。无论从监管政策的调整导致不利的业务环境,还是信托公司自身寻求创新发展的竞争压力,68家信托公司正在通过产品创新、渠道创新、服务创新、管理创新等全方位的转变来提升各公司的差异化竞争力,而在这些转变的背后,准确、高效的数据支持起到至关重要的作用。

一、引言

对于任何一个行业,即使在最困难的时期,一个企业能够拥有的最宝贵的“无形资产”就是数据。站在20万亿资产规

模的背后,信托业在近年来的高速发展过程中,每家公司都积累了大量的业务数据。当我们想要透过“量”(数据规模)看到“质”(数据价值)的时候,会发现粗放发展过程中所沉淀下的数据并没有那么有价值。各类数据的准确性、完整性、可关联性、可分析性都远没有预期的那般可以利用。以至于我们有客户但是并不“认识”,我们有报表工具但是并不“相信”自动化的统计结果,数据之“大”变成数据之“困”、数据之“痛”。

数据如果只有量的概念,那就只会带来物理磁盘上空间的增加。如果无法从存量数据中发现价值,那这些数据保留的意义就只剩下对“历史记录”的备份。所以,大数据和数据之间远不止所差的一个“大”字,数据量是外在的表现,大数据的分析

价值才是本质。麦肯锡的研究显示,金融业在大数据价值潜力指数中排名第一。银行、证券、保险以及P2P、众筹等新兴的互联网金融领域,正在利用大数据的价值分析进行一场全新的竞争。

二、数据在银行、证券、保险等金融同业的价值体现

如何挖掘数据潜在的价值使其“增值”,让数据转化为间接生产力,助力公司业务的发展呢?让我们简单了解一下同为金融行业的银行、证券和保险业的情况。

(一) 银行业

银行作为资产体量最大的金融行业,其庞大的客户数量和业务种类使其产生的数据量与日俱增。面对这些庞大而繁杂的数据,很多银行早早开始了大数据的规划布局,并已经形成了服务于业务发展的若干应用场景。比如:中信银行信用卡中心通过构建数据分析营销平台,实现了近似实时的商业智能和秒级营销,运营效率得到全面提升。该数据分析营销平台为中信银行提供了统一的客户视图,借助客户统一视图,银行可以更

清楚地了解其客户价值体系,能够为客户提供更有针对性和相关的营销活动。类似这种基于数据分析的营销支持平台还有:建设银行的综合电子商务和信贷业务平台,光大银行的社交网络信息数据库,招商银行的小微贷款市场平台,浦发银行的电商通2.0平台等。银行基于数据建立起来的分析平台转化到应用场景中已经对其业务发展产生了积极而深远的影响,未来银行业的大数据处理能力也将成为其核心竞争力的重要组成部分。

(二) 证券业

在证券行业,不少服务商将二级市场和行业数据进行整合,将分析结果准确展现。比如:光大证券的中文云文本挖掘系统可以基于财经新闻、股票论坛、研究报告等信息来源,通过增加如关键词指数、情感指数、关注度因子等数据引擎的深入分析,给投资者提供更多的投资意见参考。长江证券曾推出新闻选股策略,该模型先从互联网上进行个股所有信息的归纳整理,利用大数据的处理方法进行文本分析,进而做出利好或利空的判断。再根据新闻在互联网上热度的变化,来判断对应



投资主题或标的的市场关注度变化,进而对行情做出预测。银河证券还借力分析师研报、财经新闻等多种文本载体,开发有基于文本挖掘的量化选股模型。诸如此类的大数据应用将对证券行业产生较大影响。

（三）保险业

在保险行业,全球已经有2/3的保险企业正在计划进行大数据技术应用。通过大数据来进行精算、统计、建立保险模型,这给保险行业带来了新的竞争维度。波士顿咨询公司与中国保险业协会联合发布的研究报告《互联网+时代,大数据改良与改革中国保险业》对国内19家知名保险公司进行了访谈问卷,调研结果显示,63%的保险公司已将大数据应用于欺诈检测方面,47%的保险公司已在风险评估与定价方面展开实践,对于大数据在交叉销售、防止客户流失方面的实践分别都达到了32%。除此之外,保险公司还可以通过大数据技术细分客户进行精细化营销以及进行更准确的精算定价。

（四）其他金融业

除了上述几大金融行业,阿里巴巴通过其平台上大量用户产生的交易数据、好评率等完整的结构化数据可以非常容易的对用户进行信用评分和风险管理,阿里信贷系统甚至可以在1分钟内完成虚拟信用卡的审批和额度确定。如此高效的处理过程正是大数据分析有力支持的结果,也正是历史数据价值的充分体现。

由此可见,数据价值对于金融各子行业来说,已经成为其业务发展的重要决策参考和依据,在大数据里准确、快速的发现数据价值将是企业未来成长的基础和关键。

三、信托公司的“大”数据问题及影响分析

因金融各子行业的业务种类、发展阶段的不同,信托公司的“大”数据只是数量多、类型杂、分布广,还算不上真正意义的大数据,但从目前部分业务的发展趋势看看,某些业务也逐渐呈现出大数据趋势,比如现金管理类业务、消费金融类业务等。在我们的业务发展没有受限于真正的大数据问题之前,让我们先分析一下现有的“大”数据问题。

（一）基础数据获取阶段缺少制度化的质量控制要求

所谓基础数据,是指在信托公司各类业务的发生过程中需要存留在各类应用系统中的业务数据,这其中会包括项目信

息、产品信息、客户信息(资金来源方和融资方)、合同信息(受益合同和投资合同)、交易信息(资金流水)以及所有的过程记录等,这些基础数据记录了信托公司所有的业务发生过程。因为每一类基础数据都由若干的属性信息组成,这些属性信息又有大量的参数选项,这就造成在实际的业务开展过程中数据录入人员的主观判断和填写随意性直接影响了最终的数据准确性和完整性。目前基础数据录入过程系统必填项的依据一般是监管的数据报送要求,这就导致系统最终获取到的数据可分析性大大降低。

（二）数据标准差异性导致多业务系统成为信息孤岛

信托公司的各类应用系统往往来自于多个不同的供应商,每个供应商都有自己独立的数据标准和数据处理逻辑,当有较复杂的业务场景发生时需要多业务系统进行数据交互才能完成。由于数据标准的差异性,跨系统进行数据交互存在较大难度:1、直接跨系统读写存在较大的业务风险。2、采用接口的方式应对业务逻辑的多样性将会越来越困难。3、如果采用中间处理逻辑进行数据转换,则业务处理过程的实时性无法保证,业务操作过程体验较差。4、基于业务完整场景的数据统计存在一定困难,数据关联很难建立起来。随着业务种类和行业开放性的发展需求,继续在无规划和统一数据标准的状态下构建更多的业务系统只会让分散在不同应用系统中的业务数据成为信息孤岛。

（三）僵化的报表依赖无法满足灵活的数据处理工作要求

信托公司在日常工作中涉及诸多报表数据的统计工作,如:1104、EAST、全要素、理财资金、征信等。同时,为了满足公司日常经营管理的需要,也要对收入、费用、绩效考核等方面进行日常的数据统计分析。通常情况下,数据统计工作的一般处理方法是系统增加报表来实现。报表的优点在于,只要被统计的数据对象是完整的,报表的实现过程相对容易。报表的缺点在于,一旦报表开发完成并发布到系统中,面对数据统计维度及呈现方式的频繁变更要求,需要不断通过供应商变更系统。尤其当上述问题(二)普遍存在的情况下,跨系统建立数据统计过程存在实现的难度。目前监管机构的数据统计工作调整已是常态,信托公司普遍采用“报表+ EXCEL手工”的方式应对,这种处理方式确实不能作为长期的对策。另外,在公司日常经营管理过程中,数据统计只有可以灵活的建立多角度的分析

并呈现多样化的结果展示，才更有利于决策支持的需要。

四、“大”数据问题对策及大数据机会

基于上述的“大”数据问题，提出以下的建议对策。同时，对今后信托公司可以引入借鉴的大数据应用及可以基于自身发现的大数据机会进行了总结分析。

（一）从“源头”控制数据质量重塑数据价值

从监管的角度，提高对信托公司报送数据的质量要求可以更加准确的了解信托行业的发展状况。从信托公司自身的角度，准确的数据获取、收集、统计加工结果是对公司决策的重要参考依据。无论对内对外，高质量的数据都是信托公司日常生产经营的一个重要的基础，同时也是宝贵的无形资产。重塑数据价值，一方面要建立有针对性的数据录入标准，这成为数据入口端的重要操作指导。数据录入标准以监管机构数据采集及服务于公司经营管理为最基本的录入要求为主，在满足这个前提的基础上，要构建起数据价值分析的模型（这需要先明确模型的使用者和关注点），根据系统目前实际数据获取的现状，适当增加数据分析模型需要的采集信息。另一方面要与系统的数据录入控制相结合，无论来自客户的主动数据填写还是信托公司内部人员的信息录入，要在系统上形成与数据录入标准相一致的功能实现。同时要根据常规数据的合法性和有效性判断校验规则控制数据的准确性。

（二）提升数据整合加工处理能力，实现自有数据的价值增值

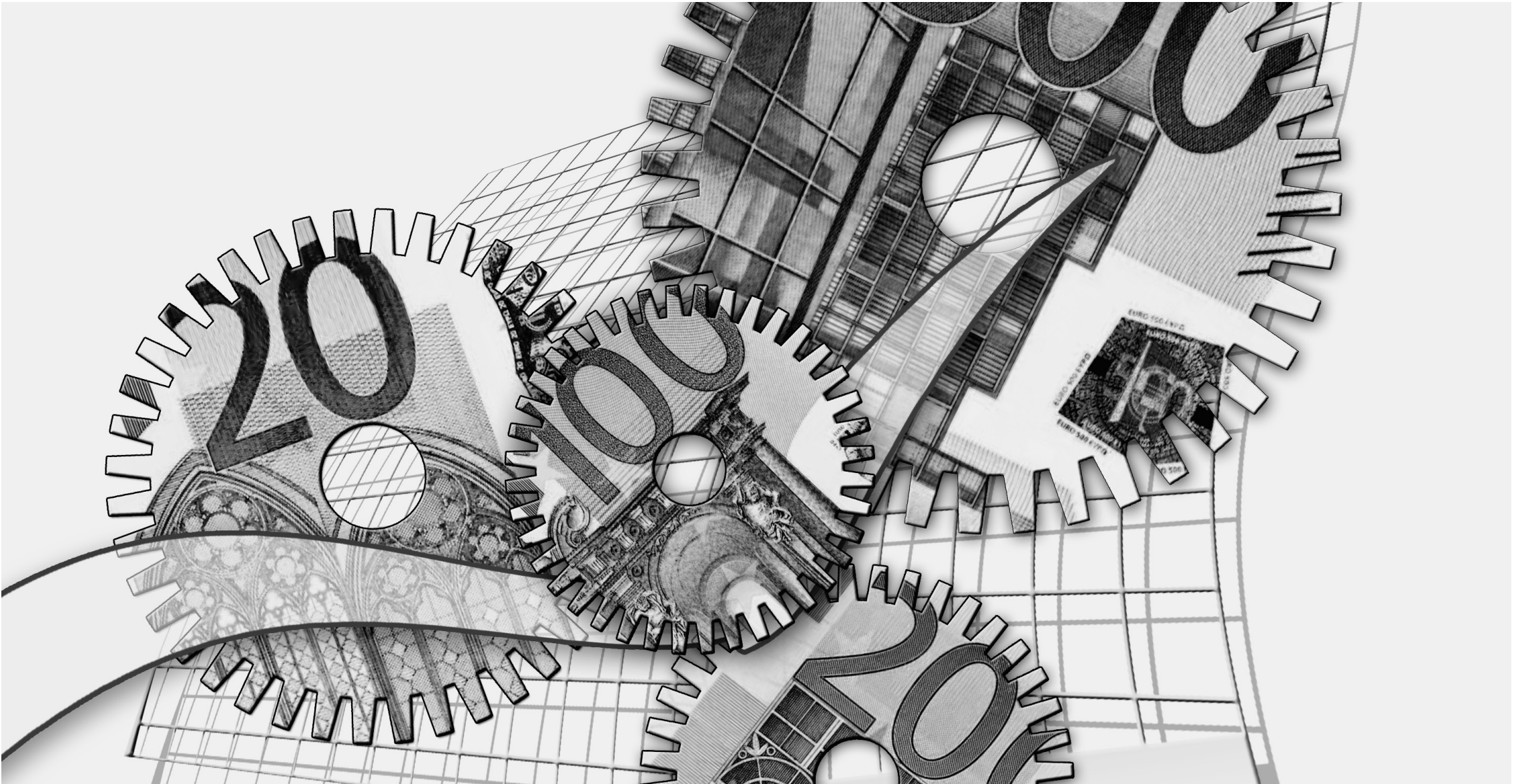
数据中心（数据仓库）是一个行业内较多公司都在探索的解决方案，理想的数据中心建成以后，一方面可以实现信托公司多系统数据的集中，另一方面可以满足灵活的统计结果输出，实现多维度、不同层面的数据统计，充分发现数据价值。构建数据中心可以分几个阶段来实现：一、数据采集：各类源数据的采集整合（以接口或中间表的方式将各应用系统的基础数据全部抽取到数据中心里）；二、数据加工过程：建立数

据加工模型，构建数据之间的关联性（在数据中心里增加数据处理过程，使存在业务关联性的不同应用系统间数据能够建立关联）；三、数据输出：以常规数据统计工作为基础，实现灵活度更高的统计分析能力（数据经过二次加工以后，将以全新的逻辑关系入库，数据更具可分析性）。只有我们先“认识”了公司已有的全部数据，才能在数据的价值分析过程中发现增值点。

（三）完善应用体系架构，以新业务为突破点构建自主数据标准

随着信托公司业务种类更加复杂多样，以往以私募的封闭属性构建起来的各类应用系统在面临一个更具开放性的市场环境时会存在一定的应用体系架构瓶颈。一方面，以满足复杂的业务需求而开展的结构化产品、复杂投向的证券投资类产品、资产证券化产品、家族信托等业务为主的信息系统支撑

需求将成为今后一段时间信托公司信息系统建设工作的重点，在构建这些系统（子系统）时，除业务逻辑本身所需的系统间数据交互要求外，需要充分评估新业务带来的新数据与已有各类业务数据的整合，为今后的数据统计分析提供便捷的数据获取条件；另一方面，以消费金融、现金类产品为创新点的新型业务也在冲击着信托公司原有的应用体系架构。消费金融涉及的行业广泛，资产端多为以互联网平台为基础的业务模式。现金





类业务更是基本以线上实现业务过程为主，客户的产品选择、身份认证、合同签署、双录采集、资金支付、份额确认、收益分配、产品赎回、信息查询等业务流程都在线上完成，相当于客户自助完成的一种互联网业务，其互联网属性更为突出。这类业务的开展要求信托公司的应用体系架构具有更大的弹性空间，“灵活构建模型、敏捷迭代开发、快速上线发布”这些互联网行业的技术特点也将逐步成为信托公司信息化建设工作需要考量的因素，而其中最关键问题就是核心数据标准的统一性。这样即使资产端的业务再多元化，以标准的数据落地到信托公司业务系统（或数据仓库）中的各类数据，其可利用分析的价值将有很大程度的提升。

（四）引入大数据分析方法，降低企业风险，提升工作效率

当上述（一）、（二）、（三）的问题得到厘清，信托公司的基础数据问题就得到了初步的解决，不会继续因为当下的数据之“大”而困惑。随着消费金融、现金类产品等互联网业务的逐步展开，需要思考一下信托行业是否面临真正的大数据挑战，同时该如何利用大数据既有的成果服务于公司业务发展。从资

金募集的角度，信托公司对于合格投资者的判断是否可以基于大数据快速分析基本情况，对洗钱、非法资金、黑名单等问题第一时间给出分析结果，这样可以有效避免资金落地后已经建立了委托关系所造成的业务风险。从资金投放的角度，对于交易对手（融资方）如果能通过完善的大数据方法对企业的经营情况、行业地位、竞争力、抗风险能力、公司治理水平、社会责任、企业信用等方面快速做出综合评价，则项目的决策会变得更加高效，并把公司的项目风险尽可能降至最低。除此之外，舆情监控也是越来越多信托公司关注的问题，能够实时获取到与公司存在业务往来的客户各方面舆情信息对于及时发现风险，及时进行风险排查及规避，并把可能产生项目风险的因素降低到最小化，也是避免信托公司发生损失的一种方法。

（五）发挥集团金控平台各牌照间的数据协同，实现客户与公司利益双赢

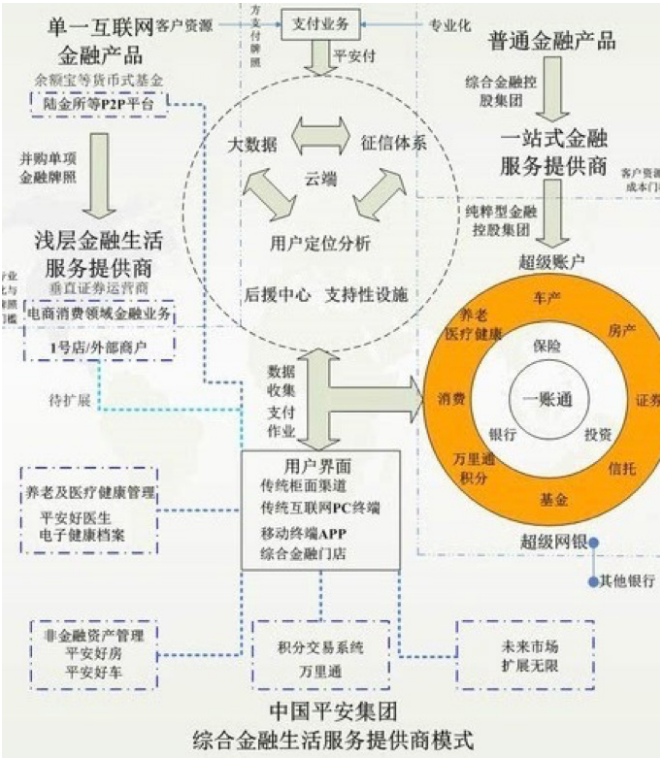
国投集团旗下有多个金融牌照，证券、信托、期货、基金、财务、保险、担保等。每一类金融牌照的业务和客户群体都有差异，存在一定的产品/业务（服务）/客户互补性。从集团层面，各金融牌照子公司都是独立运作，所形成的每家公司各类业务



数据都是一个独立的数据集。如何在集团的框架下构建起这些独立数据集的协同关系，在“国投”这个大的金融产品体系内，让客户的资金和资产360度匹配，实现无缝对接，这样才能最大化的发挥国投品牌的价值。正如全牌照的金控集团平安，就是以平安科技作为整个集团的大数据技术“抓手”，通过统一的前端（一账通）向客户提供服务，一旦客户与平安的某个金融牌照下的子产品建立了关联关系，大数据平台将会以平安的全产品系向客户进行全面推介，最终实现客户从零散资金到大额资金满足各类风险偏好的资产标的投资方向，这实现了客户大数据分析初级阶段的意义（全方位获取客户）在此基础上，平安还实现了对大数据分析结果的衍生服务及应用，比如平安养老、平安医疗、平安好房、平安好车等等，那这就实现了客户大数据分析的进阶意义（全面掌控客户），如下图所示。借鉴平安模式，如果我们的集团各金融牌照子公司能够共同利用大数据的技术实现产品和服务的延展，则各公司都可以发现更多的利益增长点。

五、结束语

从“大”数据到大数据，是从数据量到价值的转变。从大数据的价值分析到转化大数据成果，是从技术手段到应用思路的转变。数据之“大”带来了诸多问题的同时，更带来了发现更多业务的机会。借助大数据技术，建立全方位的客户管理视角、优化现有的产品设置、提升公司服务水平、实现精准营销策略、简化系统运行管理、完善风险管理机制，真正以数据说话，享受数据“服务”。



也许信托公司还会在数据困局中摸索一段时间，但我相信数据之“困”终将转变为数据机会，信托公司也会在大数据的影响下发现更多的业务驱动点。大数据对于金融行业的影响将会更加深入，意义将更加深远。

（作者张伟，信息技术部）

银行间市场首单批量发行模式的信托型ABN成功上市

文章来源：证券日报

6月16日,由民生银行担任发起机构、中诚信托担任发行载体管理机构的“民生2017年度第一期企业应收账款资产支持票据(17民生ABN001)”成功发行,这标志着银行间市场首单采用批量发行模式的信托型ABN(资产支持票据)正式落地。

这是中诚信托标品信托事业部继2016年推出首批信托型ABN、首单循环购买ABN以来的又一重要创新,进一步丰富了中诚信托资产证券化业务的资产种类。

盘活贸易金融资产支持实体经济

本资产支持票据注册金额100亿元,第一期发行金额为10.305亿元,1年期,大公国际对各档的评级均为AAA。本资产支持票据的基础资产为各发起机构持有的贸易应收账款债权,包括货物贸易和租赁/工程等服务贸易。贸易应收账款的资产证券化,将更好的支持制造业、建筑业、服务业等实业经济。

引入银行信用降低融资成本

该资产支持票据的特点之一是引入银行信用,降低企业融资成本。作为发起机构之代理人、主承销商和簿记管理人,民生银行已为基础资产中的应收账款债权,提供了国内信用证、付款保函、买方担保保理等金融服务。

据介绍,该资产支持票据选择已引入银行信用的企业应收账款债权资产,使得基础资产的安全性大幅提高,第一期的各档ABN全部获得AAA评级,有效降低了企业的融资成本。

设置发起机构代理人汇集多企业资产

本资产支持票据交易结构上的创新在于,跳出单一发起

机构的窠臼,首次在交易结构中引入发起机构之代理人这一角色,由发起机构代理人接受多家发起机构的委托,汇集多家发起机构持有的应收账款债权,交付给发行载体管理机构设立特定目的信托。

“这种交易结构上的创新设计,大大拓宽了资产规模的准入范围和发起机构的准入范围,也为中小型企业提供了新的融资渠道。”中诚信托标品信托事业部负责该项目的信托经理表示。

批量发行提高融资效率

标准化操作、批量发行是该ABN发行的重要特点。在设定了发起机构和基础资产准入机制、尽职调查机制、现金流切割方法、期间操作管理规范以及违约处罚机制等标准化制度的前提下,本资产支持票据采用了“一次注册、多次发行”批量发行方案。

对此,上述信托经理表示,这打破了以往“逐单注册、逐单发行”的模式,极大地提高了信托型ABN这一证券化融资工具的融资效率,对资产支持票据市场规模的扩大具有积极的推动作用。

本资产支持票据的成功发行,离不开中国银行间市场交易商协会对产品设计和推出给予的全程指导和大力支持。产品的顺利推出,得益于民生银行交易银行部、民生银行投资银行部的专业精神和创新精神;以及与大成律所、大公国际等专业中介机构的精诚合作。

作为资产支持票据市场的先行者,中诚信托将继续与同业机构和客户合作,努力推出更多、更好的资产证券化产品。

信托资产规模逼近22万亿 不良率持续下降

文章来源：证券时报

2017年一季度国内经济数据“成色”变好,信托业的数据也“挺好看”。

中国信托业协会昨日发布的最新数据显示,截至2017年一季末,全国68家信托公司管理的信托资产规模为21.97万亿元,同比增长32.48%。

其中,单一类资金信托占比继续递减,行业不良率也仍在下降。

资产规模稳步上升

2017年一季末,全国信托公司管理的信托资产规模为21.97万亿元(平均每家信托公司3230.43亿元),同比增长32.48%,环比增长8.65%。

此前,信托资产同比增速自2016年二季度触及历史低点后开始回升,季度平均增幅约8个百分点。

业界观察人士表示,信托资产规模与宏观经济增速之间存在一定共振,受一季度经济明显好于预期的影响,信托资产同比增速较快。信托资产规模基数不断扩大,高速增长阶段已是过去式,在发展持续放缓的趋势下,能够实现30%以上的增速,一方面得益于经济基本面的驱动,另一方面则缘于信托公司对实体经济结构调整方向与节奏的把控。

单一信托占比续降

同样以2016年二季度为转折点,单一类资金信托占比自2016年二季度起一直递减。

截至2017年一季末,单一类信托占比由2016年一季末的56.56%降至48.48%,下降幅度为8.08个百分点;集合类信托占比由33.01%增至36.59%,上升幅度为3.58个百分点;管理财产类信托占比由10.43%增至14.93%,上升幅度为4.5个百分点。

业内人士表示,信托资金来源的多样化和占比的均衡化有

助于信托公司优化业务结构,扩大客户基础,丰富产品类别。

信托不良率续降

2017年一季末信托行业风险项目有561个,比上一季度增加16个,规模达1227.02亿元,较去年同期增长10.52%,环比增长4.39%。

虽然风险项目个数与规模呈上升态势,但对比全行业管理的信托资产规模21.97万亿元、不良率为0.56%,延续着自2016年二季度以来不良率水平持续下降的趋势。

尽管如此,业界观察人士仍然关注到当前宏观经济整体运行还存在一些不确定因素。他们认为,和其他金融行业一样,信托公司既需要在行业整体层面上夯实可持续发展的基础,构建风险防控的多重屏障,又需要在公司个体层面上不断提高风险管理水平,增强抵御风险的实力。从制度保障来看,2014年成立的信托业保障基金,为促进信托业稳健发展发挥了安全网作用;从量化指标来看,信托公司的信托赔偿准备绝对值逐年增加,防控金融风险意识和效果不断提升。

事务管理类信托占比再进一步

信托业曾经的“三分天下”格局早已远去。截至2017年一季末,融资类信托规模从2016年一季度的4.12万亿元上升至4.41万亿元,占比为20.07%,同比增长7.04%;投资类信托规模从5.51万亿元增至6.08万亿元,占比为27.67%,同比增长10.34%;事务管理类信托规模从6.95万亿元增至11.48万亿元,占比为52.26%,同比增长65.18%。

在融资类、投资类、事务管理类三类信托中,融资类信托占比最低,增速最慢;投资类信托占比和增速均高于融资类;事务管理类信托不仅占比最高且增速最快。

中国富人群体画像：多少人靠炒股炒房成富豪

相比炒股炒成富豪，通过炒房致富的概率更高。不过，数据也告诉我们，中国人致富的主要途径不是靠“炒”来的，踏实工作才是正道。

文/孙璐璐

6月30日，中国银行业协会发布《中国私人银行行业发展报告》称，中国的财富管理市场正呈现加速全球资产配置、家族财富管理服务快速发展、依靠增值服务抢占客户资源等趋势。

在过去30多年经济快速增长的过程中，中国国民财富迅速积累并形成了独立的高净值群体。《2016年全球财富报告》显示：中国家庭财富总值达23万亿美元，较2015年增加2000亿美元，仅次于美国与日本。不仅如此，根据《2016年胡润全球富豪榜》的数据显示，中国（含港澳台地区）以568位十亿美金富豪人数首次超越美国。

此外，中国的中产阶级人数（以拥有5万至50万美元的财富来界定中产阶级成年人）为全球之冠，高达1.09亿人。而根据《报告》显示，中国千万高净值人群主要由企业主、炒房者、职业股民、金领组成。

职业股民富豪敌不过炒房富豪

数据显示，截止2016年，中国大陆地区中国千万级高净值人群数量为134万，比去年增加13万人，增长率达10.7%；亿万高净值人群为8.9万，比去年增加1.1万人。

而在这百万的千万高净值人群中，炒股炒成千万富豪的不在少数。《报告》称，中国千万高净值人群中有10%的职业股民，也就是约13万左右。他们是从事股票、期货等金融投资的专业人士，这部分人群随着中国股市的回落，比例下跌至10%。在他们的财富中，现金及股票占到其总财富的43%，职业股民平均拥有370万元以上自主房产、160万元以上投资型性房产和价值40万以上的汽车。

相比炒股炒成富豪，通过炒房致富的概率更高。

中国千万高净值人群中炒房者的占比达15%，这一比例比

2015年增加5%。而一线城市的房价猛涨，是这部分人群比例上升的主要原因。房产投资占到他们总资产的89%，现金及有价证券占比为6%。

不过，数据也告诉我们，中国人致富的主要途径不是靠“炒”来的，踏实工作才是正道。

企业主（占55%）和金领（占20%）仍是千万高净值人群的主力。其中，金领主要包括大型企业集团、跨国公司的高层人士，他们拥有公司股份、高昂的年薪、分红等来保证稳定的高收入。这部分人群的占比一直比较稳定。他们的财富中现金及有价证券的占比增至25%，且拥有470万以上的自住房产和价值40万以上的汽车。

值得注意的是，虽然在普通人看来，千万级资产可以实现财务自由，但富人们的目标显然更高，而且越有钱的人对财务自由的门槛设定的越高。

《报告》称，中国高净值人群认为1.9亿元人民币的资产，才能达到财富自由的门槛，财富自由门槛值与富豪资产成正比，其中，千万级高净值人群认为财富自由门槛为1.6亿元；而亿万级别的高净值人群则认为平均要3.6亿元才是财富自由的门槛。

超五成富人最关心人民币贬值

钱多了之后就会考虑如何实现财富的保值增值，而越来越多的富人开始关注全球资产配置。《报告》称，从实际调研数据看，88%的高净值人群表示对全球金融环境非常关心，超过五成的人最为关心人民币贬值问题，其次对美元汇率和海外理财也有相当高的关注度。

调查显示，高净值人群平均海外金融投资额为398万元



人民币，其中200–500万的人群占比最多。分散风险、子女教育和移民是高净值人群海外金融投资的三大主要原因。在海外金融投资的方式上，外汇存款的投资比例最高，为31%；其次是基金，占15%，保险、股票以及标准理财产品均有超过10%的占比。超过三成比例的高净值人群表示美国是他们海外投资金融产品最多的国家。

值得注意的是，中国人热衷的买房传统，在海外资产配置中也发挥得淋漓尽致。从最受欢迎的海外置业国家看，美国以66.1%的选择率位居中国高净值人群海外置业国家的首选，排名前五位的国家依次还有澳大利亚、加拿大、英国和日本。

在房产所在区域上，高净值人群会优先考虑购买核心地段的“市中心”房产，其次是能够更好地融入当地社区的华人聚集地置业，排在第三的是为子女海外教育考虑的学区房。

富人最感兴趣的话题：健康养生

中国越来越庞大的高净值群体也催生了私人银行业务的快速发展，越来越多的银行（甚至包括城商行）也都开始设立私人银行部门。为了抢夺高净值客户资源，提供增值服务（指非金融服务）成为各家银行竞争的利器，这也成为国内私人银行与零售银行的最主要差异。

从行业看，境内中资商业银行通常有4–8种服务作为标配，又重点打造1–2项本行的核心项目，主要围绕健康管理、机场贵宾厅、子女教育、旅游等方面展开。

各家银行从上述几大方面展开来吸引客户也是“投其所好”。

数据显示，在高净值人群感兴趣的话题上，2015年和2016年的差异较为明显。高净值人群2015年最感兴趣的是金融投资，而到了2016年，这一项仅排在第三位，排在首位的则是健康养生。体育运动以29%的比例排名第二，跑步依旧是高净值人群最喜爱的运动方式，其次是游泳、瑜伽和快走。此外，时事新闻、旅游度假等均是高净值人群感兴趣的话题。

另外，越来越多的高净值人群计划送子女出国，且选择子女出国留学的阶段低龄化比较明显。《报告》称，虽然单个学龄阶段仍是大学本科占比最高，但从总体看，选择在高中及以下学龄阶段的人群占比是最多的。同时低龄化趋势与家庭经济状况也是成正相关，家庭年收入在600万以上的人群选择高中送子女出国的比例高达51.9%，大学的比例则在43.3%。

（文章来源：界面新闻）



工资降到6000 他们是第一批被AI干掉的金融民工

文/戈森

人工智能正在一步步取代人，时代滚滚向前，无人可挡，所有迟疑踌躇之人，都被残忍地碾压在车轮之下…信审员可能是首批被干掉的金融民工。

信审员，曾有一段辉煌历史。

在银行时代，他们是核心职位，站在金钱的刀尖，掌握着放款的决策大权。

而如今，风控进入“数据驱动”时代，信审员成了一个“鸡肋”的职位。

面对即将被抛弃的命运，他们站在时代的岔口中，左右踌躇，难以迈步。他们有即将退场的自觉，却难以掩盖被遗弃的凄冷与纠结。

人工智能正在一步步取代人，时代滚滚向前，无人可挡，所有迟疑踌躇之人，都被残忍地碾压在车轮之下…

01 黄金时代

在金融领域，他们是第一波被驱赶到悬崖边的人。

而驱赶他们的，是人工智能。

“我要离开这个岗位，离开北京”，信审员包小新语调低沉，尽是迷茫和落寞。

他必须得离开，他无处可逃。

而在银行时代，信审员曾经享受过风光无限，时代将他们安放到了一个重要的位置，被授予了勋章。

当时所有人申请贷款填写的资料，都会汇总到信审员手中——他们通过各种手段，来权衡这笔贷款，是放还是不放。

也就是说，他们掌握了“生杀大权”。

“信审员，是一个体面的工作”，曾经在银行当过信审员的姚金珉称，很多都是大学名校毕业生，才能进入银行担当这

个职位。

2011年到2015年，是一个猛冲的年代。但凡有些商业想法的人，都气粗壮胆地做起了买卖，借贷需求旺盛。

此时，金融潮水开闸，各地线下小贷公司林立，从事线下借贷的信贷员，迎来黄金时代。

2014年开春，90后的包小新，开始了他的北漂生涯。他进入一家小贷公司，成了一名“全能”信贷员。

“进入金融行业，信审无疑是最好的一个途径，不需要太多金融学历，只要有闯劲，敢学习，就能干”，包小新称。

包小新的公司以经营类贷款为主，只要客户有线下门店，经营超过一年，就能办理最低2万，最高15万的贷款。

那时的风控极为原始，没有信审系统。借款人先到公司填写申请资料，第二天信审员再去店面上访。

签合同的时候，包小新把借款人的手机拿过来，随机抽取几个联系人电话。

信息会装在一个信封里，封定起来，按期还款结束后，再原封不动的归还借款人。

一旦借款人逾期，信封就被打开，会联系这些人进行催收。

在银行和线下门店借款中，信审员是具有“战略核心”地位，他们是“反欺诈”的主要骨干。

在上门面访的阶段，包小新能连续和对方侃两个小时，“你需要问他店的经营情况，什么时候开的，开多久了，店员几人，通过电费单，一天的流水，各种蛛丝马迹，判断他是不是一个有诚信的人”。

而面访中，各种纷繁复杂的细节，都会“泄露天机”。

一次，有个自称卖猪肉的老板来申请贷款。对方将他关在一个猪肉的大库房里，一片漆黑。

可“老板”摸索半天，却找不到开关。

“我心里大概就明白，他不是老板”，包小新判断。

“因为掌握生杀大权，很多借款人都会给信贷员塞红包，希望放他们一马”，姚金珉称。

那个年代，他们是风光无限的。

02 地位下沉

在借贷的黄金时代，除了线下借款的兴起，线上的网贷平台，也遍地开花。

一批勇敢的精英爬上时代快车，认定日夜兼程的前方，定有奇迹发生。

2015年，网贷平台增长异常惊人，根据网贷之家数据，这一年，平台总量达到3769家。此时，很多线下借贷的信审员，被挖到互联网平台。包小新也从小贷公司离职，加入了网贷行业。新办公楼在北京最繁华的CBD，人人西装革履，手捧咖啡，那一瞬间，他终于感觉找到了金融从业者的光鲜。

但很快他就发现，所谓的光鲜，只是“虚有其表”。在线上，信审人员的工作和重要性被大大压缩。

线下借贷，金额高，单笔审核必须拼尽全力，核实真伪；而线上的贷款，多为小额，根本没有时间去每单细细审核——从成本考虑，也不需要。

他们必须，快，快，快。

在旺季，一个信审员一天需要审50单左右，一个小时需要审核4—5单，平均下来一单最多15分钟。

为了保证这15分钟的信审进度条流畅跑完，包小新精确计算过：查看客户资料2分钟，给客户打电话2分钟，第三方联系人打电话2分钟，上网查客户征信5分钟，填写审批意见2分钟。



15分钟搞定，完美。

此时，大部分的信审人员最重要的工作，就是通过电话审核，行话叫“电核”。

有时候除了联系借款人本人外，还会联系他留下的“联系人”，来进行交叉验证。

对于信审员来说，就如一段“奇幻之旅”。

“你可以遇到各种千奇百怪的人”，有的人永远说自己没空，电话那头却是麻将牌被搓得噼里啪啦；有人质疑是诈骗，扬言要报警；有的说着一口方言，不知所云……

而这个过程，也确实还有几许门道。

姚金珉所在的银行，也开始做一些线上业务，他也加入了电核部门。

他们总结得出，虽然没有面审那样细节满地，但也可以从电话中捕捉一些蛛丝马迹。

比如，资料显示是一个大老板，电话那头却传来公交站到站的声音；有时候还能听到“哗啦哗啦”翻资料的声音，“伪造的信息太多，记不住，就会翻开资料来看”。有时候对方回答不上了，存疑，回答得太流利，也存疑，“像背书一样，都是准备好的答案”。

刚加入信贷行业的可可，也摸出了一些门道，一般他把电核分5项步骤，完成一项，打一个勾。

第一核实客户信息，第二核实使用的产品，第三问询客户还款方式，第四还款能力的评估，第五提醒客户按时还款。

一通电话下来，最少也要5分钟。

一张信审表格，电话那头的人，可可一个也不认识，在心里，他画出他们的肖像，熟悉他们的生活规律。姓名，工作，上班地点，单身还是结婚……可可试图从自己的工作中，找出点乐趣来。

他还不知道，这个职业最大危机，已悄然而来。他们即将被一点点蚕食、瓜分，成为最微小的螺丝钉…

03 螺丝钉

突然间，时代变了，风势变了。

2016年，现金贷和消费金融崛起，所有线上平台，开始了“抢客大战”。包小新悲伤地发现，在急速冲量的过程中，信审员成为最“低等而廉价”的劳动力，“纯体力劳动，每天看资料，打电话，毫无技术含量。”

他的工作，无穷无尽，停不下来。公司实行三班倒，早班从早8点到晚6点，中班10点到晚8点，晚班则是中午12点到晚上12点，且周末只能休息一天。

最忙的时候，他一天要审核100个单子，长期下来，他犯上了严重的职业病：视力下降，腰酸背痛。

“一到高峰期，单子直接塞给你，审不完不能回家”，包小新觉得，互联网金融在急速奔跑，所有的都在催你，“客户催着放款，主管催着业绩”。

所有人都累趴下，审不动的时候，“经理实行奖励政策，审最多的第一名奖励5千，第二名三千，有些人为了钱命都拼了”。

而此时，大多数的信贷员，只能填写“推荐意见”，连决定权都丧失殆尽。信审人员，突然成为流水线中最底层一环，他们只是低廉的劳动力，重复着机械的工作，无休止的加班…人力的速度，怎么可能拼得过机器？

为了确保每天的放款量，很多公司开始引入贷前自动化审批系统。此时已成为信审主管的可可，感觉自己陷入了尴尬位置。

他的周边，一个个新的部门建立起来——建模组、反欺诈部、数据部等等，风控被拆分成7个部门。

但他很快发现原来的经验不够用了，风控，开始被很多“高大上”的词来包裹。

第三方征信数据、爬虫软件、白名单、黑名单、设备指纹，各种新鲜名词，可可从未听闻。

一时间，大数据、人工智能、量化风控等等概念，似乎才是真正在做风控的标配。

“有人声称懂大数据，张口就要50万年薪，公司甚至不惜百万年薪，去引进国外的风控人才”，可可看看自己刚刚过万的年薪，有点不知所措。

以前人工审一天不过50单，现在机器审核量超过一万单，在线上的高频交易中，人，几乎玩败。

就连线下借贷平台，也开始渐渐用机器取代人工。

“我们的信审人力，在逐渐减少，最多的时候100多人，现在只有60人左右，未来他们将转型”，捷越联合授信评审副总监李强称。

“目前市场上用于自动化审核的额度相对较小，一般在一万以下额度，是自动审核，一到三万之间，是人工加机器，3万以上，还没有办法做的完全自动化审核”，李强称。捷越联合还是以线下5万—10万的贷款为主，因此才保留着部分信审人员。

当机器足够强大，能大额放款之后，信审人员是否将完全被历史淘汰？

已经成为螺丝钉的他们，惊恐地发现，甚至这颗螺丝钉都不再需要了……

04 何去何从

从掌握生杀大权的核心员工，到边缘廉价劳动力，再到如今的可有可无，信贷从业者们，发觉轰隆隆向前的时代列车，已经冲到了他们眼前。在可可看来，技术在不断迭代，他

将其分为4个时代：大数据1.0时代，有app，信审系统，客户省去了上门时间，不用排着队等待填写表格。

2.0开始引进征信系统；到了3.0接了征信，有了建模、指纹识别、人脸识别等先进技术；到了4.0，则是完全的人工智能，机器学习。而眼下，无疑正从3.0向4.0过渡。

因为征信系统的缺失，人工智能的不健全，这个过渡阶段，仍有20%—30%的灰色地带，需要人工审核——这无疑 是信审员的最后稻草。但有不少专家断言，这个留给人工信审员的时间，不过5—10年。

“未来信审会越来越少”，捷越联合授信评审副总监李强称，未来，所谓的人力，只会用对风控系统的建立、监督、维护上，所有的决策，都将“自动化”。

“我们裁掉了信贷人员，实现了完全的审核线上化”，某知名平台的CRO称，他们完全用机器，取代了人。

“我们用数据和科技去进行驱动，完全解决了人工审批主观性、效率低等弊端”，该CRO称。

就连包小新的主管，都偷偷告诉他，让他赶紧学点新东西，“信审自动化，肯定是大势所趋”。

时代真的要抛弃他们了吗？

几乎所有的信息都在透露，一个肯定的答案。

摆在所有信贷从业者面前的，只有两条路：要么主动转型，要么被动淘汰。

可可无疑选择了第一种。

他自学了一些风控知识，也参加了一些基础的风控课程。目前，他找到一份新的工作，负责初级的策略模型和数据分析。

“一步步来吧，既然时间给出了发展的轨迹，我们只能跟着时间往前爬”，可可说。

而包小新，却没有从绝望和不忿中走出，他心灰意冷，承受着现实的无情鞭挞和冷落。

“我要离开这个岗位，离开北京”，他决定离开北京，也离开抛弃他的信贷行业。

时间从来都是残酷无情的。

不会给人留下任何喘息的机会。

面对轰隆隆的时代列车，要么拼了命、放弃所有也要爬上去，要么成为时代的祭品……

（文章来源：亿邦动力）



传统银行转型的冷思考

文/洪言微语

这几日，几家互金巨头和几家大型银行相继签署合作协议，在市场中赚足了眼球，有人甚至戏称金融行业步入“美苏争霸”的新阶段，好不热闹。不过，各行各业，传统巨头的转型向来不易，成功者寥寥。

就商业银行而言，在行业周期的下行阶段发力转型，决策层固然有强烈的紧迫性，但似乎未找到明确的方向，而执行层则面临增长压力和人才流出的双重难题，一时也无暇顾及转型。转型不易，开放合作，似乎便成了不得已的选择。

转型的终点在哪里？

在行业下行周期和新金融业态蓬勃发展的双重影响之下，对传统银行而言，转型是实现可持续增长唯一正确的选择，但转型的方向是什么？终点又在哪里？似乎没人能讲得确凿无疑。方向不明，转型就先失败了一半。

就目前来看，大银行的转型方向大致是“线上互联网化+线下网点智能化+走出去+综合经营+交易银行+科技驱动”，几乎每一点都对应一到几个部门；对于中型银行而言，去掉“走出去”；对于小型银行而言，再去掉“综合经营”。

大体上看，除了规模的不同，转型方向仍然是趋同的，可见，即便每家银行都能转型成功，结果依旧是同质化的。

问题来了，引致同质化的转型方向真的对吗？

没错，一直以来，银行的经营都没有摆脱同质化，但大家都能和平共处。不过，步入移动互联网和科技驱动的新时期，基于同质化的和平共处恐怕不行了，根本的原因在于线上APP代替线下物理网点成为战斗的一线。

战斗力再强悍的网点都存在天然的物理边界，而再小的APP在互联网上都是无界的，竞争从有界到无界，同质化便没有存在的空间。

所以，如果转型的结果带来的是同质化，那么转型的方向便是错的。什么才是正确的方向？基于自身禀赋，每家都有不同，才是理想的状态。但实际上，金融产品就那么几种，要充分做到差异化不容易，尤其是数千家机构的差异化，几乎不可能。

既然未来的市场容不下同质化，数千家机构又不可避免要陷入同质化，也意味着未来的市场容不下数千家机构。并购重组，恐怕会成为未来行业发展的必经阶段。

对于业内大多数中小型银行而言，若找不到差异化方向，可能或迟或早都会成为被并购的对象；而对于大中型的银行巨头而言，唯有转型一条路可走。

但是，为转型找到方向谈何容易。2016年9月，美国《连线》杂志曾发表文章评价科技巨头的转型之难，重要的一点便是方向问题：

“戴尔、EMC、惠普和英特尔近些年学到的教训就是，硬件公司变成软件公司并非易事。但事实上，软件领域的公司也犯了类似的错误。谷歌和微软学到的教训就是，软件公司变成硬件公司也并非易事。近几年，谷歌收购了手机厂商摩托罗拉移动，但没过多久就将它转手给了联想。微软则在减记收购回来的诺基亚手机资产。”

未来已来，只是尚未流行。大中型银行转型的方向在哪里？肯定是上述“线上互联网化+线下网点智能化+走出去+综合经营+交易银行+科技驱动”中的一种，具体是哪一种或哪几种的组合，各家银行各有不同。

当然，有一点可以肯定，如果把上述所有方向都当做转型的目标，大而全，不聚焦，约等于没有目标，是不可能成功的。

从目标到落地：执行层面的障碍

即便选择了正确的方向，执行层面也会面临落地的难题。对银行而言，促转型的同时还要稳增长，在决策层，二者同等重要，不能偏废；在执行层，转型很重要，但增长更重要。究其原因，决策层关注中长期可持续发展，关注发展潜力，而执行层更关注短期绩效，关注考核指标的完成度。

那么转型能否纳入考核指标体系呢？可以，但权重不能太高。一方面，在短期内，现有业务和旧模式才是增长的源泉，在竞争激烈的市场环境下，对于现有业务，一刻也不能放松；另一方面，赋予新模式过高的考核权重，往往欲速不达，基本会诱发花样繁多的指标造假，反而打击了踏实发展新业务的分支机构的积极性。

举个简单的例子，考核指标为直销银行渠道的理财余额，若赋予很高的指标权重，必然有很多机构动员客户把本应柜台渠道销售的理财产品更换至直销银行渠道，左手倒右手，数字游戏而已。当然，针对考核指标体系，指标制定机构与具体执行机构的博弈要复杂得多。

更根本的一点在于，任何一种转型，都不仅是一种经营战略的重新选择，更是一种利益关系的重新调整，涉及到资源和权力的重新配置，也会要求文化的重塑，自然会遭遇阻力。

就以银行的互联网化转型为例，前几年一度非常热闹的直销银行部先后沉寂，现在不得不探索设立直销银行独立法

人机构。中国历史上几大著名变法，失败者居多，究其原因，既有既得利益者的阻挠，也有普罗大众的“民曰不便”，前者是利益问题，后者更多是文化问题。

此外，优秀人才的流出也是个隐患。近年来，媒体多关注银行高管的出走，其实银行基层组织的人才流失同样令人瞩目。行业下行期，收入、职业空间与压力的不均衡，加上互金机构的对线下渠道和三四线城市的布局，很多银行基层员工纷纷选择逃离，人才的流失反过来加剧了执行层面的落地难。

放眼来看，各行各业的转型都不容易。据统计，1981年的世界财富500强企业，50%的企业跌出了1990年的榜单；1991年的财富500强企业，70%的企业跌出了2000年的榜单；2000年的500强企业，68%跌出了2012年的榜单；2010年的500强名单，48.6%跌出了2016年的榜单。此为一个例证。

如果打不过你，就与你合作

之所以需要转型，主要是在新模式的衬托下，企业变得传统。巨头一旦被打上“传统”的烙印，便大概率会遭遇一个悲伤的结局。

恰恰技术进步日新月异，新模式、新机构层出不穷，更多的企业都是“被传统”而已，一个不小心，颠覆传统企业而成长起来的新巨头就变成了“传统企业”，进攻者变成了守成者，攻守之势异也。

遍观科技巨头，面对新模式的崛起，多采取“如果打不过你，就把你买下来（If you can't beat them, buy them）”的模式，无论是国内的BAT还是国外的谷歌、Facebook等等，都开启了买买买的模式来应对潜在挑战。

而就国内银行业而言，买买买的模式尚不现实，也就只能采取“如果打不过你，就与你合作”的模式。

好在，随着行业监管框架的落地，互联网金融业态迎来强监管时代，开始强调合规经营和规范化创新，行业也逐步摆脱了新兴业态的标签，在很多方面都与传统金融站在同一起跑线上，且进行互补发展、错位竞争。

相似的监管框架和差异化的定位，使得互金与传统金融机构具有了更多的合作基础。当然，业务层面的合作会不会进一步演化成股权层面的买买买，那就是后话了。

（文章来源：澎湃新闻）

iPhone诞生十周年记：走下神坛沦为众人

文/长歌

《大西洋月刊》日前撰文称，iPhone诞生10周年后，它最初的新鲜感已经完全消失，逐渐融入我们的生活，成为了平常之物。但这种化于无形的平凡，恰恰彰显了它的伟大，也透露出它给我们的生活带来的巨大影响。

科技行业有个悖论：一项技术想要广为人知，全面普及，就必须足够新奇，只有这样才能调动人们的好奇心和关注度。但光靠新奇还不够。想要全面渗透日常生活，还要在新奇性和好奇心之外下功夫，必须落入凡间，化于无形——虽然每时每刻都在运行，但却毫不引人注目。

所有成功的技术都有相同的特点。火车、飞机、汽车、电灯、电话、洗衣机、PC，无一例外。这些曾经的革命性技术如今早已变得平淡乏味，完全不会让人多加思考——除非它们发生故障。

在诞生10年后，iPhone及其创造的智能手机也开始“化于无形”。光是苹果就卖了10亿部iPhone，Android手机销量也达到15亿部。这种用玻璃和金属制作的长方形设备会被我们拿在手里，放在桌上，塞进口袋，举在眼前。就像烤箱和加油站，或者巴士广告和星巴克，无论何时何地，你几乎都能看到iPhone。

如今，iPhone早已无处不在，它终于可以“消失”了。

随着产品的更新换代，iPhone开始促使我们充分发挥它的价值，成为我们日常生活不可或缺的一部分。起初，它只是一款电子设备。我还记得2007年第一次见到它时的情形：一个朋友当时买了一部iPhone，他通过滑动屏幕和双指缩放给我展示多点触控屏的神奇效果。



这些功能的确曾经非常新颖，光是动手操作就令人兴奋不已。那时的iPhone速度还不够快，但这反而成了好事：它运行缓慢，经常卡顿，偶尔死机。感觉它和用户之间都在彼此适应，渐渐熟识。

诞生后的一两年内，它成为一种诱惑。先是实现移动办公，让邮件、短信和提醒——在此之前，企业高管和政府官员还只能使用黑莓和Palm Treo来完成这些工作——成为人们日常主要的信息来源。之后用于娱乐，利用游戏、应用和社交网络吸引人们反复使用，惦念着他们离开的时候都发生了哪些新鲜事。

又过了几年，这种诱惑俨然成为一种仪式：一天到晚捧着iPhone变成了很多人生活方式。在咖啡厅排队等候时不停地

滑动手机屏幕；坐在餐桌前慵懒地盯着手机；明知危险，却仍要在开车时看两眼手机——多数人都不会对类似的场景感到陌生。智能手机已经开始在一定程度上取代台式机和笔记本，甚至取代了很多人的电视和电影院。人们开始为自己的孩子购买智能手机，甚至连刚会走路孩子和尚未断奶的婴儿也都人手一部。

在我看来，每个阶段都可以通过一个比喻来阐述它的新奇特性。在电子产品时期，iPhone就像个宠物狗——专门用来欣赏、把玩和宠爱。此时的iPhone是一款可以投入关怀的产品。

到了诱惑期，iPhone就像一根香烟。它对你勾魂摄魄，令你紧张不安。一旦上手，立刻就能缓解压力。随之而来的是一种依赖感，人们也会逐渐意识到这种依赖感。可耻的是，人

们总是发誓弃之不用，却总也无法做到。然而，与香烟一样，iPhone也带有一丝炫酷的元素。它让人们的双手有事可做。尽管充满诱惑，但这份诱惑却是所有人共享的。

到了仪式期，iPhone就像念珠。在世俗年代，工业和电脑取代了教堂。理解和改变世界的终极方式不再是上帝，而是技术。算法成了神话，向我们传递着各种各样的事实。我们的思想和行为都要遵从电脑的意志，受制于电脑的局限。宠物狗的属性已经弱化，诱惑的特性也逐步被人接受，iPhone成了一根无所不能，无所不知的魔法棒。要知道，iPhone的前身在苹果内部的代号就是“口袋水晶”（Pocket Crystal），这绝非浪得虚名。

但iPhone已经不再是传统意义上的手机。诚然，工业人士



和商业作家都将这类产品称作智能手机。但实际上，人们还是会习惯性地将其称作“手机”：“我找不到手机了!”、“我查查手机”或者“抱歉，我在用手机。”

最后一句很好地浓缩了iPhone的现实用途，只不过，原先都是全家人共用一部电话，而现在变成人手一部智能手机。

我一直没想清楚应该用什么比喻来描述iPhone目前的这个阶段，但感谢作家克莱尔·多纳托 (Claire Donato)，我最近突然想通了。我今年春天听到多纳托正在创作的一本小说里有这样一句话：“她那个长方形里面下载了说明书，给绿豆和土豆制作漂亮的外衣。”

长方形，作为一个形状很抽象，作为一个表面很平整。但同时也暗示了一张社交用的桌子、一扇进出自如的大门、一扇向外张望的窗户、一幅供人欣赏的图画、一块分散精力的屏幕、一个安稳舒适的摇篮、一张充满的诱惑的床榻、一个无限深邃的洞穴、一个遮蔽深坑的纱幔。

长方形解释了iPhone全面普及的现实。当史蒂夫·乔布斯 (Steve Jobs) 第一次推出iPhone时，他如此描述这款产品：“一个配有触控功能的宽屏iPod、一个革命性的手机、一个突破性的互联网通讯设备。”

“三件事情，”他稍作停顿后揭开了谜底，“但并不是相



互独立的设备，而是一款设备。”

事实已经如此明显，根本不会有人再去设想另外的场景。这种融合并没有像某些人预料的那样，把所有媒体都汇聚成单一的形式。相反，它通过一个同样开放的渠道向我们引荐了工作、生活和娱乐的各种新老方式。它拉平了一切。“长方形是个平整的形状。”在被问及如何想出这样一个比喻时，多纳托如是说，“我总是思考互联网为什么会是这样一个平面。我们都被压缩在里面。”

多纳托的言语中显然透着些许遗憾。在这样一个长方形的平面之上，未必总能感觉良好。麻省理工学院教授、心理学

家谢瑞·特尔克 (Sherry Turkle) 曾经从社会批评家的角度对此表达过遗憾。在她看来，长方形的时代是一个丧失对话的时代，是一个“孤独地在一起”的时代。但这同样也是平凡生活的基础。或许有的人可以脱离出来，进入自己的精神世界，但对多数人而言，如今的生活都要受到长方形的控制。这是一种技术民粹主义。

从这个意义上讲，长方形那抽象而平面的形象把iPhone最初蕴含的好奇心和新奇感彻底剥离。随着第一个十年的结束，长方形终于成为了一种属于日常生活的技术。甚至可以直接去掉“日常”两个字，只留下生活。没有新奇，没有好奇，不受干扰——尽管这种设备本身仍在不断地产生各种内容来分散我们的精力。

iPhone虽然已经无处不在，但讽刺的是，似乎没有人对它感到满足。语音人工智能、虚拟现实、增强现实、机器人，各种各样的未来技术都呼之欲出，迫不及待地要颠覆iPhone。苹果的投资者使用也对该公司的“不思进取”失去耐心，令他们不满的是：这家公司卖出了10亿个长方形，试图把圆形的地球变成它的私人平原。

当一项技术无处不在时，似乎只能算一种苦乐参半的胜利。另一方面，它也让通用的体验成为可能。许许多多的人共同享受着同样的社交、学习、工作和娱乐方式。但与此同时，普遍性又驯化了技术。原本充满野性、令人兴奋的东西，如今却变成寻常之物。它的翅膀被困住，它的爪子被磨平，长方形已经没了威胁——也没了希望。

面对科技的悖论，我经常想到《星际迷航》。船员们很少会想到电脑。尽管它也会用合成的女声说话，但却不像Siri、Alexa或Cortana那样有自己的名字。它就是“电脑”。虽然在整个飞船的运作过程中扮演核心角色，但没人会过多地在意电脑。它就在那里，不停运转，毫不起眼。

这只是一部科幻电影，没有多少人会认可它的可行性，更不会渴望着影片中的情景成为现实：一项技术通过化于无形取得进步。当所有的欢呼和悲痛停止，留下的是一个今非昔比的世界，但人类仍要住在这里。几十亿人仍会紧紧握着各式各样的长方形，学习如何用它生存下去。

(文章来源: 界面新闻)



房地产信托业务如何转型？

文/研究发展部

2017年以来，在楼市调控走向深化、房地产企业融资渠道又不断收紧的环境下，房地产信托业务风险和机遇并存。尽管传统融资类房地产信托业务依旧是主流且在呈增长趋势，但更多信托公司加强了房地产信托业务转型的探索。

一、当前房地产信托发展的特点

1. 发行规模显著提升

2017年以来，房地产信托发行规模比去年同期有较为显著的增长。根据用益信托网统计，2017年1-5月，信托业发行集合房地产信托规模1333亿，而去年同期为854亿，同比增长

56%；今年1-5月成立集合房地产信托规模849亿元，而去年同期为669亿元，同比增长27%。在楼市严格调控下，信托公司房地产信托规模依旧有较快增长，主要原因是近期银行贷款、债券融资、私募基金等房地产企业其他融资渠道受限，房企融资需求转向所导致。

2. 收益率提升并不明显

尽管房地产信托发行规模有较大增长，但房地产信托的收益率并没有持续显著的提升。根据用益信托网统计，今年1-5月，房地产信托平均发行收益率为6.85%，各月收益率在6.7%-7%的区间波动，尚未见持续上行趋势。在同业市场利率

高企的宏观环境下，房地产信托利率并未跟随上行，主要原因是房地产信托更多面向非金融机构投资人和高净值个人发行，受同业市场利率波动的直接影响较小。

3. 加速业务转型升级

信托公司传统房地产业务开展方式是：重视交易对手主体，对开发商进行名单制管理；无论股债结合、有限合伙、应收账款收益权等不同模式，都依赖交易对手的信用支持，本质是为房地产企业提供债务融资，其核心竞争力是放款效率。而随着业务竞争加剧，不少信托公司的房地产业务坚定向投资型业务发展，更加看重项目本身，开展真正主动管理，核心竞争力是专业能力。

二、房地产信托业务的主要转型方向

1. 真实的房地产股权投资

信托公司开展真实的房地产股权投资，一般联合一定区域市场的主流开发商，重视项目所在区位和合作伙伴的操盘能力，深度介入项目开发，获取固定收益和项目分红。在风险控制上，信托公司控制项目公司或者拥有重大事项的一票否决权，对项目开发进行现场资金监管，对房地产开发各环节中的建安成本、管理营销费用、税收等各类支出进行严格控制。

2. 商业地产投资

随着一线城市房地产进入存量时代，信托公司重视存量物业的升级改造机会。信托公司设立私募不动产投资基金，收购商场、办公楼、长租公寓等物业，通过对物业进行升级改造，在较短时间内提升物业租金。在持有物业并运营一段时间（一般为3-5年）后，再通过整栋转让，或者通过发起REITs实现退出。商业地产投资所需专业能力很高，信托公司一般设立专业子公司或专门业务团队开展此类业务。

3. 房地产并购

随着土地价格快速上涨，“招拍挂”不再是理想的拿地方式，并购正逐渐成为大型房地产企业拿地的新方式，也是其扩张的主要途径。信托公司参与房地产并购，一是与大型房企合作，为房地产企业代持资产，通过信托基金先行收购

标的资产，待标的资产现金流回正后再给房地产企业；二是关注前期低价拿地，但由于资金链紧张而不想自己操盘的小开发商，发起并购基金收购资产后，联合大型房企共同开发。

4. 标准化融资

针对传统房地产信托融资成本较高、期限较短的劣势，信托公司开发标准化融资产品，包括物业收费权、购房尾款资产证券化业务，发行ABS或者ABN，对接资本市场，提高融资期限，降低融资成本，为房企提供延伸服务，拓展信托公司与大型优质房地产企业合作的空间。

三、房地产信托业务转型所需的条件

1. 引进或培育专业人才

专业能力是未来信托公司房地产业务的核心竞争力。因此，信托公司需要引进和培育与房地产转型业务相适应的，在地产项目开发、基金管理、物业改造、结构化融资、标准化融资等领域有经验的复合型人才，组建贯穿研究、投资、管理完整链条的专业团队。

2. 完善投后管理体系

在投资型房地产业务中，传统以非现场监管为主的贷后管理方式不能满足后期管理要求。信托公司需要完善投后管理体系，一方面积极行使股东权利，参与重大事项决策；另一方面加强现场监管力度，对住宅开发中的财务、资金监控、工程预算持续跟踪，对商业地产投资中涉及的施工、改造工作提出更加详细的监管要求。通过加强投前、投中、投后的全流程风险管理，保障后续资金退出。

3. 改变产品营销方式

传统融资类房地产信托产品具有固定收益、期限短的特征，一般通过财富管理团队直接销售。而真实投资型房地产信托产品期限更长，风险也更高，传统的信托产品销售方式很难成功。对于投资类房地产信托产品，信托公司要拓展非金融机构投资人以及超高净值个人客户，积极开展项目的路演活动，向投资人充分展示项目优势，揭示潜在风险及风险应对措施，加强与投资人互动。



近期信托型ABN发展特点及问题

文/研究发展部

2016年12月, 交易商协会修订ABN指引, 引入特定目的信托作为发行载体, 满足多样化结构融资需求以来, 市场对ABN的发展充满期待。半年以来, ABN在融资主体构成、基础资产类型、交易结构等方面取得不小突破, 但总体发展规模仍不及预期。

一、近期发展特点

1. 融资主体种类多样

ABN指引修订前, 利用发行ABN进行融资的企业基本上都为城投企业和基础设施运营企业。ABN指引修订后, 信托型ABN的发行企业类型显著多样化。据Wind不完全统计, 截至当前成功发行的 14单信托型ABN中, 融资租赁企业最多, 有6单; 中国中车和中国铁塔两家大型央企各发行1单; 房地产、消费金融、运输物流、城投企业、工程建设、医药等其他行业的企业各发行1单。从发行企业主体评级来看, AAA级的有7家, AA+的有6家, AA-的有1家。与发行ABS的企业相比, 发行ABN的企业普遍信用评级相对较高。

2. 基础资产类型丰富

ABN的基础资产可以是企业应收账款、租赁债权、信托受益权等财产权利, 以及基础设施、商业物业等不动产财产或相关财产权利等。实际操作中, 根据发起机构所在行业不同, 基础资产或底层资产包括融资租赁与承租人签订的租赁合同形成的租赁债权、房地产企业持有优质商业地产的运营收入、医药企业应收公立医院的应收账款债权、水务企业未来污水处理费收入、消费金融公司持有的个人消费信贷债权、以及其他机构因发放贷款或提供劳务形成的应收账款债权等。

3. 双SPV结构得到应用

双SPV在交易所ABS中很常见, 主要目的是解决现金流难以特定化、波动性较大的问题, 构建合格的基础资产。双SPV的主要模式是构造信托贷款进行证券化, 再加上融资主体增信。2017年, 双SPV交易结构在ABN中也得到应用。上海世茂国际广场有限公司2017年第一期资产支持票据, 项目原始权益人是世茂广场, 底层资产是信托贷款, 还款来源是上海优

质商业地产的运营收入, 项目将信托贷款的信托收益权转让给发行载体, 成为首单双SPV的ABN。

二、面临的问题

1. 与ABS相比发展不及预期

根据WIND不完全统计, 从2016年6月发行首单信托型ABN以来, 截至2017年6月15日, 市场共发行信托型ABN 14单, 合计规模约320亿元。2017年以来成功发行8单, 发行规模168亿元。而作为信托型ABN的主要对标产品, 企业ABS在2017年前5个月发行规模高达2400亿元。近期信托型ABN发展速度缓慢, 不及预期。

2. 要求更严、效率较低

当前信托型ABN发展速度不及预期, 主要有三个原因。第一, 交易商协会对发行企业的主体资格、基础资产要求更为严格, 当前发行信托型ABN的发起机构评级以AAA和AA+为主, 显著高于ABS发起机构。第二, 信托型ABN注册效率不及ABS, ABN需要3-6个月, 而ABS只需要1个月。由于注册期限长, ABN发行不确定性更大。第三, 对于发行ABS来说, 企业、中介机构都已轻车熟路, 而对于发行信托型ABN来说, 交易商协会、融资企业、中介机构都还处在探索阶段, 信托型ABN的市场需要耐心培育。

3. 短期受利率波动影响大

ABN在银行间债券市场发行, 受债券市场波动影响较大。2017年以来, 由于债券市场去杠杆, 以及流动性紧缺, 债

券市场出现大面积推迟或取消发行潮, ABN也不能幸免。立根融资租赁有限公司2017年度第一期信托资产支持票据发行经历了2次延期发行, 华润医药商业集团有限公司2017 年度第一期信托资产支持票据、中建投租赁股份有限公司2017年度第一期资产支持票据也延期发行。

三、信托公司未来策略

1. 积极培育ABN市场

ABN由信托公司担任特定目的载体管理机构, 是信托公司具有独占性的业务领域。信托公司在ABN中发挥主导作用, 是未来发展投行业务, 丰富企业客户融资渠道、降低融资成本的重要业务方向。因此, 信托公司要高度重视ABN长远的发展机遇。当前信托型ABN仍在探索中, 为推动业务发展, 信托公司要联合融资企业和其他中介机构, 共同参与、培育ABN市场。

2. 提高主动管理能力

信托公司开展ABN业务, 要从同业业务入手, 逐步提升专业能力、发挥资源整合作用和主导权。第一, 提高对底层资产的把握能力, 布局和抓住适合发行ABN的租赁资产、小额贷款、供应链金融债权等基础资产; 第二, 提高业务专业能力, 在基础资产挑选、交易结构设计、利率定价、中介机构协调等方面发挥更大作用, 加强与交易商协会的沟通; 第三, 提高银行间市场机构资金的对接能力, 拓展银行、保险等机构资金资源, 提高ABN的承销能力, 使信托公司在资产端、资金端以及项目操作端等各环节均能发挥主导作用。

信托公司固有业务发展趋势

文/研究发展部

经过多年发展和积累,信托业固有资产规模已超过5500亿元。固有业务不仅是信托公司重要的利润来源,而且在推动信托公司战略布局、促进信托业务转型创新、为信托产品发行提供流动性支持等方面也发挥着越来越重要的作用。

一、固有资金主要用途

1. 持有长期投资

许多信托公司的固有业务持有地方性银行、证券公司、基金公司等金融股权,除历史原因少数持股比例较高以外,大多数投资的持股比例在5%-10%左右。这些投资一般具有长期稳定的分红,或者具有上市升值的潜力,是信托公司固有收入的重要来源。

2. 成立专业子公司

信托公司以自有资金成立专业子公司的目的在于业务战略布局,以专业化的方式开展创新业务,也发挥子公司在风险隔离、激励机制创新等方面的优势。目前,信托公司利用自有资金,在股权投资、财富管理、国际业务、房地产投资等领域成立了专业子公司。专业子公司发展有一段时间的投入期,因此信托公司对此类投资的短期收益的要求并不高。

3. 开展主动管理投资

为了进一步提升收益,部分信托公司还开展主动管理型投资,包括发放信托贷款、认购其他机构发行的资产管理计划,以及开展股票、债券、基金、定向增发等证券投资。其中贷款及资管计划投资一般具有较高且稳健的收益,而证券投资则风险较高,投资收益通常有较大波动。

4. 直接支持信托业务

主要包括四个方面:一是为产品发行提供资金过桥,提高信托产品成立效率;二是信托产品跟投,以自有资金跟投股权类、基金化信托产品,可以增加投资者信心;三是为风险项目处置提供流动性支持,以自有资金接盘暂时化解风

险,以时间换空间;四是信托业务开展缴纳或者代垫保障基金。

二、固有业务发展趋势

1. 重视长期投资,加强业务协同

信托公司固有长期股权投资的规模呈持续上升趋势。2016年,信托公司固有资金用于长期股权投资的规模为711.55亿元,比2015年600.81亿元增加了 110.74亿元,同比增长18.43%,保持了较高的增长速度。

当前,信托公司开展长期股权投资,更加重视与信托业务的协同。信托公司投资银行股权时,将充分考虑与其在通道业务、委外投资、财富管理等方面深入合作的空间;信托公司为建立在资产证券化、资本市场等业务领域的专业能力,也积极参股有相关经验的证券公司;为提高某一领域股权投资的专业能力,信托公司利用自有资金以PE投资的方式投资行业领先企业。

2. 加大对信托产品的支持力度

在强监管、去杠杆的环境下,信托产品发行难度料将提升,因此以自有资金支持信托业务发展将更加重要。2016年底,信托公司以自有资金运用于自己管理的信托项目的余额达1187亿元,同比增长24.31%;占固有资产比重21.32%,比2015年提升0.77个百分点。民生信托、安信信托、上海信托以自有资金投资自身发行信托产品余额增长30亿元以上,陆家嘴信托、中建投信托以自有资金投资自身信托产品的余额占固有资产比重超过60%。自有资金为产品发行提供流动性支持,有助于提高信托业务竞争力。

3. 主动提高有息负债

为支持信托业务发展,信托公司固有业务积极负债经营,从外部获得资金支持信托业务发展。2011年到2014年,信托行业的资产负债率一直维持在10.00%左右的水平,而2015



年起负债水平的显著提升,行业资产负债率提高到 17.40%;2016 年行业资产负债率进一步上升,达到了19.18%,属于阶段性的高位。信托公司平均固有负债从2015年的12.30亿元进一步上升到15.99亿元,平均每家信托公司负债增加了3.69亿元,增速达到30%。可见,主动负债经营已经不是个别公司的策略,越来越多的公司也意识到了适度负债对提高经营水平与资金流动性有着重要意义。

4. 根据资金特点综合安排资金计划

自有资金、信托资金池、以及信托产品发行是信托公司

三大资金来源。随着信托业务规模扩大,产品发行流动性支持需求增加,强监管去杠杆的要求下信托公司资金来源波动加大,根据不同资金来源的特点综合安排资金计划更加重要。其中,自有资金的效率最高,但动用规模有限,机会成本也较高;资金池资金的成本相对较低,但是由于存在一定的期限错配,流动性管理难度大;财富发行信托产品获得的资金虽无错配风险,但是成本较高,发行难度也较大。因此,信托公司要从全局上加大固有业务、现金管理、产品销售等业务的协同。

我身边的优秀党员

文/李薇

在新中国的我们这一代85后，从小看着刘胡兰、董存瑞、王进喜、焦裕禄、雷锋等共产党员模范事迹课文和抗日战争电视剧、影片长大，对他们的故事可谓耳熟能详，大多数人一提起优秀的共产党员，首先想到的就是他们这些为新中国抛头颅、洒热血的伟大先烈们。其实，我们身边也有很多在平凡岗位上努力工作，用自己的能量感染和带动周围人的优秀党员。

其中，作为一名努力向党组织靠拢的积极分子，在“讲政治、有信念，做合格党员”方面，国投泰康信托有限公司第一党支部书记陶海同志，在思想和行动上都给了我很大指导和启发。

在进行组织与积极分子谈话中，谈到入党动机和如何成为一名合格的共产党员时，对于我受到老一辈先烈们鼓舞和对和平稳定生活环境感激的想要加入共产党的感性认识，他讲起自己的入党多年以来的思想变化历程：他从一开始在部队是出于党员代表积极先进，于是自己很积极，所以想要加入中国共产党，到成为一名党员后严格要求自己、工作上积极努力，再到成为支部书记，组织支部成员全心投入“学党章党规、学系列讲话，做合格党员”系列学习教育中，他说成为一名合格的共产党员远不应仅仅是出于对优秀模范共产党员的崇拜；出于觉得中国共产党是先锋，自己也要争先；更不应是出于有些人所说的工作需要或是利益需要。他说工作生活中积极努力的人很多，但不一定都能成为共产党员，这个区别就在于思想、在于信仰。加入中国共产党是一件很严肃、很理性的事情，要把建设自身思想上坚定的纯洁性和先进性放在首位和重要位置，要以更高的思想、道德、行为标准来约束自己。比如有些生活中的言语和行为，可能在非共产党员时不会有任何惩戒，但是成为一名共产党员后，绝对不可以发生，这也就是为什么党员干部除了发生违法或者腐败以外，一般并不构成重大问题的，我们党也会首先做出党内处罚，包括警

告、撤销职务、开除党籍等等。他说成为一名合格的党员，不仅仅是入党这一动作，更要积极参加党的各种组织生活，要多思考多反思，在成为党员后不断学习共产党先进理论和精神，比如他自己也在主动利用业余时间学习一些党政党史、组织工作书籍；要以正面典型的激励自己、以反面典型警示自己，不断自我净化，养成纪律自觉，守住为人、做事的基准和底线。

在谈到工作上作为一名合格的共产党员时，他提到作为党员不仅要在自身岗位上严于律己、认真负责、兢兢业业，努力做出更好的成绩，要以争当模范先进的干劲帮助和影响周围的同事，更要牢记共产党员永远是劳动人民的普通一员，密切联系群众，全心全意为人民服务，用自己的实际行动，在平凡的岗位上，忠诚的实践着新时期对我们党的光荣承诺。他还建议，在日常工作和生活中，进一步增强政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识，如果存在疑惑、有对公司对组织的意见和建议，不能通过一般途径反馈解决的，可以通过党组织进行反映，要充分信任我们党组织，要以真正的党员理念来维护我们党纯洁性、促进我们党的建设的先进性。

是的，言传不如身教。正如陶书记所讲，作为一名共产党员，不管你是谁，也不管你身居何位，都会有人默默的注视着你，或以你为学习的榜样。在我身边，有许多共产党员，他们没有革命先烈们的光辉事迹，也没有什么伟大壮举，无论是前台业务、客服人员，还是中后台的支持人员，他们都在自己的工作岗位上脚踏实地的真抓实干，默默奉献，始终起到带头、带好头的作用。正是他们在本职工作中保持着共产党员的本色，不断带动着身边人，带动着我们，为实现着自己的承诺和义务，践行一名中国共产党员对党和党的事业的忠诚而努力！

（第一支部 入党积极分子）

增强党员模范带头意识 争创一流

文/卢睿

党的十八大以来，党风建设取得了巨大成就，我们每一名党员，在两学一做思想运动中，如沐春风。通过抄写党章，使我对党的认识更上一层楼，尤其是对发挥党员模范带头作用，有了全新的认识，下面我想谈一谈我对党员发挥先锋模范作用，推动公司改革、转型、创新发展这个问题的认识。

一、注重教育，提高党员的思想觉悟

在改革开放、发展社会主义市场经济的条件下，要想使党员的先进性与时俱进，必须坚持不懈，有针对性地对党员进行教育。一是抓好经常性教育，要求党员在学习、工作和日常生活中体现先进性。二是抓好系统教育，系统教育对党员解放思想，更新观念，增强创新意识和进取精神起到了很大的促进作用。我们应该坚持对党员进行正面教育，为党员队伍在新时期保持先进性打下坚实的思想基础，使企业保持稳定、深化改革、加快发展中一直起到主力军的作用。多做工作，不讲报酬，苦、累、脏活争着抢着干的是党员；一年一度评出的先进模范人物绝大多数是党员。

二、严格管理，增强党员的党性观念

在党员管理中，面对着企业在市场经济条件下遇到的新情况、新问题，我们应该坚持突出一个重点，做到三个结合，扩大党员管理的内涵。一个重点就是突出认真落实党的组织生活制度这个重点。把党支部作为管理教育党员的基层主体，凡是有党员的地方都要设立党的组织，无论人员怎样变化，始终做到了组织健全，活动经常，作用发挥。我

们把应该“两学一做”、党费收缴制度、领导干部过双重组织生活制度、党员思想汇报制度、民主评议党员制度的落实作为硬任务，一丝不苟去执行。三个结合就是，党员管理与班子建设紧密结合，与落实生产经营的管理制度紧密结合，与处置不合格党员紧密结合，使各个不同层面的党员都置于党组织的管理和监督之下。

三、选准活动载体，发挥党员的模范作用

在党员管理教育中，我们应始终坚持以生产经营为中心，把生产经营中的重点难点作为党建工作的结合点，使党员的先锋模范作用得到了积极发挥。我们应当力求有党员就要有先锋岗和责任区。各基层党组织根据党员所在岗位、工作性质和活动范围，把需要党员承揽和完成的各种生产指标、工作事项和党组织分配的各项任务有机结合在一起，以责任制的形式落实到每个党员，从而形成一个或几个党员为主体，以一定数量的职工为对象，以一定区域为活动范围的党员责任区，形成党员与党员之间开展劳动竞赛的局面。我们还应该根据阶段性的目标和任务，适时组织党员开展活动。

四、宣传先进，树立党员的学习榜样

为了使党员和企业员工学有榜样，赶有目标，我们应该十分重视先进典型的宣传工作。对于中央和北京市推出的先进典型，我们都应该组织党员认真学习，利用党日活动组织党员专题讨论，学英模、找差距，出墙报、黑板报刊登党员的心得体会。我们更应该在公司内部找楷模，把每年评出的优秀党员标兵的先进事迹编印成书，发到支部，组织全体党员和职工学习。把反映党员助人为乐、吃苦奉献的感人事迹摄制成录像片，复制下发到基层播放，营造一个讲正气的良好氛围。每年我们都要表彰一批优秀共产党员和优秀党务工作者，召开先进人物事迹报告会，并在全集团公司开展向先进模范学习活动，不仅使党员受启发、受教育，而且跟着学、照着干。

总而言之，身为党员，就要时时刻刻以党员的高标准要求自己，干好本职工作，一切以公司发展为主线，为公司的发展保驾护航。作为公司，就该把党员与群众拧成一股绳，促进团结，争创一流。公司应该创造环境，敦促每一名党员的成长，营造氛围，引导每一位党员，朝气蓬勃，贡献力量。党员个人和公司整体是相辅相成，相互成就的关系。个体的成长成才是为了企业更好的实现发展愿景，党员强，则群众强，群众强，则人事强，人事强，则公司强，公司强，则中国强。

（第二支部）

做国投文化与国投精神坚定的继承者和传播者——记身边的优秀党员

文/乔思睿

铁打的营盘，流水的兵，一个公司也像军营一样，不停的有新人加入，也不停的有人因职位调动和职业选择离开，然而这个铁打的营盘里，总有一群这样的人，他们为这个营盘默默坚守，砥砺前行，他们坚忍不拔，胸怀宽广，实为公司的中流砥柱，他们为公司的进步奉献自己的青春，为继承和传播公司的文化、精神，发挥着不可替代的作用。

他们当中有一位80后，2004年从北航毕业就来到国投，为国投默默奉献13年；他在国投这个大熔炉里，经历锻炼，从懵懂的应届毕业生成长为公司的中层管理人员，得到了公司和同事们的肯定，也多次获得多次“集团先进工作者”，“优秀员工”等荣誉称号；信息技术部在他的带领下快速成长、勇创佳绩，多次考核为优秀，获得了“2014年度总经理管理提升奖”，“2016年度业务创新奖”业务创新奖等；在担任国投泰康信托第二党支部书记期间，他获得了“集团优秀党务工作者”称号，他就是国投泰康信托信息技术部部门负责人——侯启昆。

2007年他从国家开发投资公司总裁办网络中心调到国投泰康信托，2010年成立信息技术部，他担任临时负责人，他经历并负责了公司各类系统的建设和完善。建设一个信息系统，前期要经过需求整理、市场调研，合同文件的撰写签署。进入系统开发建设阶段，要经常组织业务人员和开发人员沟通，需求变动，功能调整，验收测试，各个环节都需要极大的耐心细致和专注力。那个时候公司信托业务刚刚起步，而且信托业务系统的个性化需求很多，有些实力雄厚的系统供应商，基本上不愿意和我们合作。在市场寻找满足条件，合格的系统供应商，他付出了巨大的努力，经历了无数次的沟通和谈判。所学专业不同，缺乏信托专业知识背景，从了解业务流程，到转化为系统功能，期间花费了多少辛苦，我想旁人是无

法体会的。

正是他工作上一丝不苟，严格把控，建成的信息系统有力地支持了公司业务的发展，得到了领导和同事们的肯定。对于他来说加班是常态，经常晚上八九点才回家，周末也经常来公司加班，除了对工作的一份执着，我想更多的是他深深明白所担负的责任，只有对公司深深的热爱，把公司当成不可分离的大家庭，才能有如此默默的奉献。奉献和责任也是每位共产党员义不容辞的使命。

随着公司业务的壮大，部门也从最初的两个人，三个人，发展到现在的七个人，部门的工作日益繁重，他总是能一丝不苟地帮助每个人做好每一项任务。我刚进入公司的时候，除了日常工作，一部分重要的文字工作就是写签报，理科生毕业，对于签报这类的公文，说实话头大的很。刚开始写签报，错别字，语句，条理都不通。他经常不厌其烦地一遍遍的帮我修改，从错别字，逻辑段落，甚至标点符号，耐心地帮助我，引导我。我想这就是公司文化的一部分吧，细致，认真，一丝不苟的工作态度，精益求精的工作理念，说实话，这种榜样的示范力量，让我在此后的工作中受益匪浅。

部门刚成立的时候，工作制度还是空白，他带着我们一起起草信息技术部规章制度，工作中遇到一些模棱两可的问题，他没有像有些人一样拍脑袋决定，而是仔细的查看制度，依据制度的规定来执行工作，解决问题。这种工作方式，让我深刻理解了“制度”的含义，没有制度我们要去完善制度，有了制度，我们就要坚定去执行制度，严格按照制度去工作，养成规范的工作方式。我想，如果我们每个人都是这样认真的依照法律，依照制度行事，不就是党中央依法治国理念最好的体现吗？



2014年，公司成立了国投泰康信托党总支，同时也成立了四个党支部，大家一致推举他成为我们第二支部的第一任书记。刚接手党务工作的时候，对党务工作流程不是很熟悉，于是《党支部工作手册》便成了他手头的红宝书。发展党员、积极分子培养、预备党员转正这些工作，做起来细致繁杂，需要极大的耐心，他认真的按照手册开展这些工作，亲力亲为，耐心细致，得到了大家的肯定。当时信托公司业务发展迅猛，信息技术部的各类系统建设，运行维护的工作日益繁重，他认真完成部门工作之外，仍旧一丝不苟地做好党支部工作。他严格地按照上级组织要求，带领大家开展学习教育活动，组织大家抄写党章，学习总书记的讲话。每次支部学习讨论会，他总是提前准备了丰富的学习资料，自己先学习领悟，然后带领大家一起学习，热烈讨论。我也是个老党员了，说实话，如此深刻的学习党章党规，学习理论知识，学习总书记系列讲话，在他的带领下，还是第一次。

在公司这个大家庭里，他是快乐生活，快乐工作的典范。他是个细致、热情的人，他会记得部门每个人的生日，出其不意的给你生日的惊喜，一句生日快乐，一块生日蛋糕，让你心里暖暖的，他会察觉到你最近生活和工作中的困难，不经意的一句安慰，默默伸出的援助之手，让你觉得公司就是家了，这是个让人温暖的地方，让人不愿离去的地方。有一次我参加羽毛球活动，由于没有做好充分的热身准备，跟腱断了，医生说至少要三个月才能正常行走，我一听诊断结果脑袋都蒙了，心里火急火燎的，工作耽误不说，还会连累部门的同事帮我分担工作。在知道我跟腱断裂后，他处理完手头的工作，当天就到医院探望我，关心我的伤情，安慰我不要为工作担心，安心养伤。手术的时候，他又到手术室外等着我做完手术，我想，

最亲的亲人也不过如此吧。

每天忙碌的工作之后他还坚持健身，没有坚强的意志品质，我想是很难坚持下来的，不仅自己健身，还鼓励部门同事一起健身，身体是革命的本钱。工作之余，他和大家打成一片，幽默风趣的性格，得到公司同事一致认可，大家都亲切地称他为“八块腹肌男神”。

他热心慈善活动，公司组织的慈善捐助活动，他每次都带头捐款，为山区孩子贡献一份力量。支部里有位同事身患重病，生活困难，他虽然已经不是支部书记了，但是仍然带头为该同事捐款，党旗聚爱心，他让慈善阳光撒到每个角落。

在公司生活的每一天，无论置身其中或者跳出来观看，正是有侯启昆这样的一群共产党员，你能切实地感受到勤奋、认真、自律的人生态度，感受到强烈的责任感和事业心，感受到脚踏实地一丝不苟的工作态度，感受到蓬勃的青春热情。这是国投文化和国投精神最好的体现，他们是公司的中流砥柱，是国投文化忠诚的继承者和传播者，他们无疑为加入这个大家庭的年轻人做出了表率，做出了榜样。

日常工作是繁琐的，也是枯燥的，没有惊天动地的伟业，也没有可歌可泣的故事，但是在平凡的岗位持之以恒地做好工作，也同样能折射出不平凡的光辉。“新故相推，日生不滞”，作为一名共产党员，他以身作则，刻苦钻研业务，与时俱进，平凡的工作中让人强烈地感受到人格魅力，无论是工作还是生活中都力求率先垂范，发挥着一名共产党员应有的先锋模范作用。他们把自己的理想、信念、青春和智慧，毫无保留的奉献给了无悔的选择。

而这一切，只因为他是一名中国共产党员。

（第二支部）



国企党员关于习近平总书记系列重要讲话的“学”与“做”

文/聂彤

学习好贯彻好习近平总书记系列讲话精神，是当前全党的一项重大政治任务，是加强党的思想理论建设的第一要务。在全党开展“两学一做”学习教育，一定意义上就是通过“学”与“做”，激活共产党员的初心，努力做到讲政治、有信念，讲规矩、有纪律，讲道德、有品行，讲奉献、有作为，在全面建成小康社会决战决胜中发挥先锋模范作用。因此，作为全国企业的领头羊，国企要率先垂范。

一、国企党员如何学习习近平总书记系列讲话精神

在如何“学”的问题上，我们体会，学习习近平总书记系列重要讲话，要带着“看齐”意识学、带着“补钙”渴望学、带着“接力”责任学、带着“赶考”精神学、带着“三严三实”作风学。

（一）带着“看齐”意识学讲话。

习近平总书记一系列讲话是全党向中央看齐的政治准绳。带着“看齐”意识学讲话，就是牢牢把握“看齐”的基准线、维护大局的中轴线、明辨是非的分野线，在事关政治方向、政治立场、政治原则的问题上立场坚定、旗帜鲜明；就是牢固树立大局意识、纪律意识、责任意识，更加自觉地正确处理保证中央政令畅通和立足实际创造性开展工作的关系，正确处理中央和地方、全局和局部的关系，正确处理权利与义务、民主与集中、个人与组织的关系；就是要通过学习使我们更加心明眼亮，更加清楚脚下的路“往哪走、怎么走”，遇到问题“怎么看、怎么办”，事业如何“立得住、行得远”，在任何情况下都能做到政治信仰不变、政治立场不移、政治方向不偏。

（二）带着“补钙”渴望学讲话。

习近平总书记反复强调，理想信念是共产党人精神上的“钙”，精神如果“缺钙”，就会得“软骨病”，就会导致政治上变质、经济上贪婪、道德上堕落、生活上腐化。而崇高信仰、坚定信念不会自发产生。要练就“金刚不坏之身”，必须把理想信念建立在对科学理论的理性认同上，建立在对历史规律的正确认识上，建立在对基本国情的准确把握上。习近平总书记的一系列重要讲话，自始至终贯穿着“革命理想高于天”的豪迈情怀，贯穿着对马克思主义的坚定信仰，对共产主义社会主义的坚定信念，对实现中华民族伟大复兴中国梦的坚定信心。

讲话引领着我们从最高理想与共同理想、历史逻辑与理论逻辑、理想目标与现实道路、个人梦想与民族梦想、理想信念与躬身实践的内在统一中，坚定对理想信念的执着追求；引领着我们从对中国特色社会主义源自何处、特在何处、优在何处、走向何处的深刻把握中，坚定“主心骨”、筑牢“压舱石”，坚定“三个自信”；引领着我们从中华民族为理想而不屈不挠、生生不息、顽强奋斗的历史中，从“砍头不要紧、只要主义真”的革命英雄主义精神中，从不忘来路、不忘其初、不忘根本、不忘入党誓言的自我警醒中，获取拒腐蚀、抗利诱、防蜕变的强大力量；引领着我们用科学的理想主义打败一切功利主义、实用主义和“精致的现实主义”，克服一切享乐主义、拜金主义思想的侵蚀，抵御一切消极悲观、迷惘迟疑、无所作为情绪的侵扰，使我们骨更硬、腰更直、志更坚。

（三）带着“接力”责任学讲话。

习近平总书记指出，在中国特色社会主义道路上实现中华民族伟大复兴，是无比壮丽的崇高事业，需要一代又一代中

国共产党人带领人民接续奋斗。现在，历史的接力棒传到了我们手中，我们必须承担起自己的责任。带着“接力”责任学讲话，就要明确“接力”的深刻内涵、担当起“接力”的责任、跑出接力赛的最好成绩。接力，既是对理想信念的坚守，也是对民族复兴梦想的执着；既是中国特色社会主义事业的接续奋斗，也是民族精神的传承发扬；既是对党的责任，也是对国家、对民族的责任；既是不断面临“雄关漫道真如铁”的过程，又是不断“而今迈步从头越”的过程。学习习近平总书记的讲话，能够使我们进一步明确“接什么、怎么接、接了以后往何处去、怎样才能跑出最好成绩、怎样达到理想目标”等一系列问题，进一步增强“接力”的历史自觉和责任担当，在民族复兴的接力征程上快跑，永不改向、永不移志、永不停步。

（四）带着“赶考”精神学讲话。

习近平总书记指出“党面临的‘赶考’远未结束。”这场考试的题源自时代和实践，总题目是如何坚持住党的领导、坚持和发展中国特色社会主义、实现中国梦，难点是如何应对“四种危险”和“四大考验”，本质是进行一场具有许多新的历史特点的伟大斗争，主考官是人民群众。在这场考试当中，我们每个共产党员都是“赶考人”。“考场恐慌”源自“本领恐慌”。增强本领的根本途径，就是“如饥似渴地学习，毫不懈怠地实践，与时俱进地提高”，否则，就会陷于“少知而迷、不知而盲、无知而乱”的困境，就会面对考题茫然不知所措，“赶考”路上处处碰壁、无功而返。习近平总书记系列讲话围绕中国共产党人面临的总考题，既从战略上思考、又从战术上谋划，既阐述思想观点、又指明路径措施，既部署“过河的任务”、又指导提供“桥和船”，为我们认识问题、分析问题、

解决问题指出了科学辩证的方法。因而，深学精学讲话对于每个党员干部来说，是最好的“备考”。唯其下苦功学、挤时间钻、全力以赴，才能在考场上胸有成竹、从容不迫，才能用落实讲话精神的成效向党和人民、历史和实践交出一份满意答卷。

二、国企党员如何贯彻习近平总书记系列讲话精神

首先，国企党员要自觉扛起责任和义务。国企党员应做到不忘初心，不忘初心意味着责任如山。国企党员有着沉重的责任，拥护党的纲领，遵守党的章程，履行党员义务，执行党的决定，严守党的纪律，保守党的秘密。对于这些艰巨的责任和义务，广大的国企党员干部要无条件的贯彻和执行。

其次，国企党员干部要学会担当。古人云：“大事难事看担当。”“一人做事一人担”是普通百姓的担当，“国家兴亡、匹夫有责”是仁人志士的担当。对广大的国企职工，最大的担当莫过于为实现党的政治纲领和奋斗目标终身苦干实干。有了这样的担当，站位就高，眼界就宽，心胸就开阔，内心就强大，就能练就共产党人的“金刚不坏之身”；做到胜利和顺境时不骄傲不急躁，困难和逆境时不消沉不动摇，能够经受住各种风险和困难考验，能够抵御住各种腐朽思想的侵蚀。

最后，国企党员干部要懂得奉献。奉献也叫牺牲。入党誓词中有“随时准备为党和人民牺牲一切”的话，强调的就是奉献精神。国企党员职工就要具有讲奉献、最能牺牲的政治品格，在自己的岗位上出牺牲、作出奉献。

（第三支部）



团支部荐书

文/团支部

2017年春夏之交，团支部组织了系列图书活动，致力于建立阅读分享平台，为大家提供读书便利，在公司中营造读书氛围，鼓励大家利用零散琐碎时间阅读，共享读书之乐。

团支部建立了“信托读书群”，每周在群里分享电子书，并购置图书供大家借阅。

《战天京》讲述的是曾国藩、左宗棠、李鸿章、曾国荃、郭嵩焘等晚清军政名人的故事。作者在充分了解正史的基础上，大量利用书信、奏折、笔记等史料，抱“同情之理解”的态度，鲜活再现了以曾国藩、李鸿章、左宗棠为代表的晚清军政名人。本书体例融正史、史学论文、演义、评书、历史小说为一体，不仅富有故事性，而且言必有据、杜绝“戏说”，开历史论著之先河，堪称一本前所未有的晚清人物评著。

《丝绸之路：一部全新的世界史》是一部全新的世界史。从建立伊始，丝绸之路就始终主宰着人类文明的进程。丝绸之路让中国的丝绸和文明风靡全球；罗马和波斯在路边缔造了各自的帝国；佛教、基督教和伊斯兰教沿着丝绸之路迅速崛起并传遍世界，融汇出耶路撒冷三千年的历史；成吉思汗的蒙古铁蹄一路向西，在带来杀戮的同时促进了东西方文明的交融；

大英帝国通过搜刮丝绸之路上的财富，铸就了日不落的辉煌；希特勒为了丝绸之路上的资源，将世界推入了战争和屠杀的深渊。时至今日，丝绸之路上的难民与恐怖主义ISIS，依然是欧洲与美国挥之不去的梦魇。从张骞通西域到“一带一路”，翻开这部包罗万象的史诗巨著，您将发现，丝绸之路不仅塑造了人类的过去，更将主宰世界的未来。

《解忧杂货店》帮我们找回现代人内心流失的东西。僻静的街道旁有一家杂货店，只要写下烦恼投进卷帘门的投信口，第二天就会在店后的牛奶箱里得到回答。因男友身患绝症，年轻女孩静子在爱情与梦想间徘徊；克郎为了音乐梦想离家漂泊，却在现实中寸步难行；少年浩介面临家庭巨变，挣扎在亲情与未来的迷茫中……他们将困惑写成信投进杂货店，随即奇妙的事情竟不断发生。生命中的一次偶然交会，将如何演绎出截然不同的人生？

工作与生活或许繁冗又琐碎，但读书的时间总是平缓而安静，让人从庸庸日常超脱出来，好像享受一个假期，一场旅行，一次与心的交流。希望这次读书活动可以为大家提供分享这种喜悦的地方。

一个陌生父亲的来信——致浪矢雄治

文/徐潇文

浪矢雄治先生：

你好，请原谅老夫没有用敬语，因为我是一位你“从未谋面”的父辈。准确的说，我是你曾经的爱人皆月晓子的父亲。晓子的母亲和我一直犹豫要不要给你写这封信，或者当面跟你谈谈也好。之所以一直没有行动，是因为我实在找不到一个合适的理由。毕竟当初，我们是那么反对你们在一起的立场。

晓子的母亲不久前去世了，而我现在的身体也越来越差，也许不久就要和妻子在另一个世界团聚了吧。这么任性的给你写这封信，希望你不要见怪。

10多年前你托我儿子带给她姊姊的信，我和晓子的母亲无意中看到了。从信中看，你是个无比善良的小伙子，这一

点是我们之前不曾了解到的。

你在信中说要跟我们致歉，因为扰乱了还是学生的晓子的感情，还差点让她和家人分离。其实这么多年过去了，我和她母亲也一直在怀疑当初的立场是否正确。

坦白说我见过你一面，晓子最后写给你的信就是我亲手递给你的。你看到信后的绝望和不甘，我到现在还记得。这也是我这些年来有所歉疚，不愿再打扰你的原因。

我和晓子的母亲知道，当时采取的强制措施可能会让你记恨我们一辈子，但也希望你能理解我们的立场。你后来捎来的那封信，让我们感到很欣慰。

我的妻子出生在华族世家，而我则出生士族。虽然自幼很努力，但也只获得了一个子爵爵位。你知道在我们那个年代，



门第观念要比现在强得多。当时我的岳父岳母大人也强烈反对，他们甚至提出要和晓子的母亲断绝关系。所幸我的妻子一直坚持到了最后。当然，她的父母最后也祝福了我们。

晓子爱上你那年才20出头。在我们眼中，她很多时候尚不知道自己需要什么，未来的路要怎么走。所以当我们得知她和你恋爱后便十分的担心，不确定你会给她的将来带来什么样的生活。

当然了，我们也有自己的私心。因为我们的邻居，一位侯爵家的公子很是喜欢晓子。他们青梅竹马，在大人们眼中是非常合适的一对。

所以在得知你们要私奔后，我和晓子的母亲十分恼火。但马上，我们又冷静的思考了一番：如果晓子真能像她母亲当初那么坚定，我相信你们未来也会得到幸福。那样，我们还是会祝福你们。

然而在不断的施加压力后，晓子答应不再见你，并给你写了那封决绝信。

于是，我和她母亲都松了一口气，并且确信晓子并没有那么爱你，你们的缘分还没到无论如何都要在一起的地步。

然而这样的确信没过多久就被打破了。晓子开始过得郁郁寡欢，不再愿意与人交流，更别说和别的男人相处。由于她

先天心脏不好，晓子的母亲很担心。我的妻子一直说要联系你，好让你劝劝女儿。但每次都被我拦住，我不希望因为这么自私的原因去找你。

直到三年后，收到了你的来信，晓子才一天天好了起来。她试着理解了我们的立场，也变得积极了起来。

后来晓子去学校做了老师，让自己每天和孩子们在一起，但却不再愿意接受别的男人。

我和晓子的母亲知道，她一直后悔给你写了那封决绝信。所以我们也再没有立场劝说她去和什么样的人在一起。

有时候想想，人和人真的不一样呀，我们不能要求晓子和她的母亲一样的坚强。即使她像我妻子爱我那样爱着你，我们也不该去考验心脏不好的女儿。甚至回想起当初我和晓子的母亲被家人反对的事，也只是庆幸妻子挺住了而已。

或许父母的反对，从根本上就是不应该的吧。

想清楚这些的我们意识到一切都太晚了。晓子的母亲去世前，把我单独叫到一旁。她哭着说这辈子最愧对的就是自己的女儿，是自己搞坏了女儿的感情。拜托我一定要联系到你，让你帮助她敞开心扉。

作为一个男人，我知道联系你的想法很自私，甚至有些卑鄙。但我还是这样做了，就当是替晓子的母亲实现遗愿吧。因

为似乎晓子选择了孤独终老这条路，她想把自己的一生奉献给孩子们。这没什么不好，但身为父亲的我还是觉得太辛苦了。

我猜想这么多年过去了，善良的你肯定遇到了新的爱人，成立了美满的家庭，也有了自己的孩子。如果碰巧也生了个女儿的话，应该能够理解我的心情吧。

所以，请原谅一个陌生的父亲给你写了这样一封信。
晓子是无辜的。

皆月圭吾敬上

晓子父亲的这封信不知道为什么并未寄到浪矢雄治的手中，但却一直锁在了皆月晓子的抽屉里。

附浪矢雄治10多年前的来信：

皆月晓子敬启：

简单地说，请原谅我突然用这种方式转交这封信，因为如果用邮寄的方式，我担心会在拆开之前，就被丢掉。

晓子，你好吗？我是三年前在楠木机械工作的浪矢，也许

你已经忘了这个名字，但希望你可以看完这封信。

这次提笔写这封信，是为了向你道歉。至今为止，我曾经多次试着写道歉信，但因为生性懦弱，所以迟迟无法下定决心。

晓子，之前的事真的很抱歉，我对自己干的蠢事深感后悔。我竟然扰乱了当时还是学生的你的感情，而且还差一点让你和家人分离。现在回想起来，这些行为实在太恶劣了，我没有任何话可以为自己辩解。

当时，你悬崖勒马的决定完全正确，或许是你父母说服了你，果真如此的话，我必须向你的父母道歉，因为我差一点犯下不可饶恕的错误。

我目前在老家务农，没有一天不想到你。虽然和你相处的日子很短暂，但这是我至今为止的人生中最美好的时光，同时，我也没有一天不在心里向你道歉。想到当时的事可能在你内心留下了伤痕，就无法安然入睡。

晓子，希望你可以幸福。这是我发自内心的唯一心愿。我祈祷你可以遇到一个理想的对象。

浪矢雄治 敬上

（作者徐潇文，财富管理总部）

被妖魔化的《王者荣耀》

作者：托马斯之颇



图片来源：腾讯

最近,《王者荣耀》又被批判了。

事情是最近一名杭州13岁学生从四楼跳下,传言是因为玩《王者荣耀》被骂,而事后刚苏醒就要登录游戏账号。于是人们纷纷谴责《王者荣耀》、相关部门和腾讯,还有人表示“应该封掉这些网游平台”。但葡萄君发现,相关报道中的数据,似乎值得商榷:

目前《王者荣耀》注册用户已超过2亿,日在线人数已达5000万……而有报道显示,《王者荣耀》一大特点就是玩家低龄化严重,小学生玩家占据《王者荣耀》用户57%以上,成为《王者荣耀》的主力军,小学生沉迷游戏成为巨大隐忧。

虽然葡萄君也不清楚小学生玩家占据《王者荣耀》用户的真正比例,但这个数据显然与其他数据相差太远: TalkingData的《王者荣耀热点报告》称,中小學生只占游戏玩家的2.7%;而极光大数据的《王者荣耀研究报告》显示,游戏中14岁以下的用户只占3.5%。

此外,按照《王者荣耀》2亿的注册用户计算,“57%的小学生玩家”意味着有1.14亿名注册用户都是小学生。而教育部于2016年12月公布的《中国教育概况》称,2015年小学在校生的数量为9692.2万。结合两项数据,我们能够得出一个简单的结论: 全中国的小学生,都不够用了!

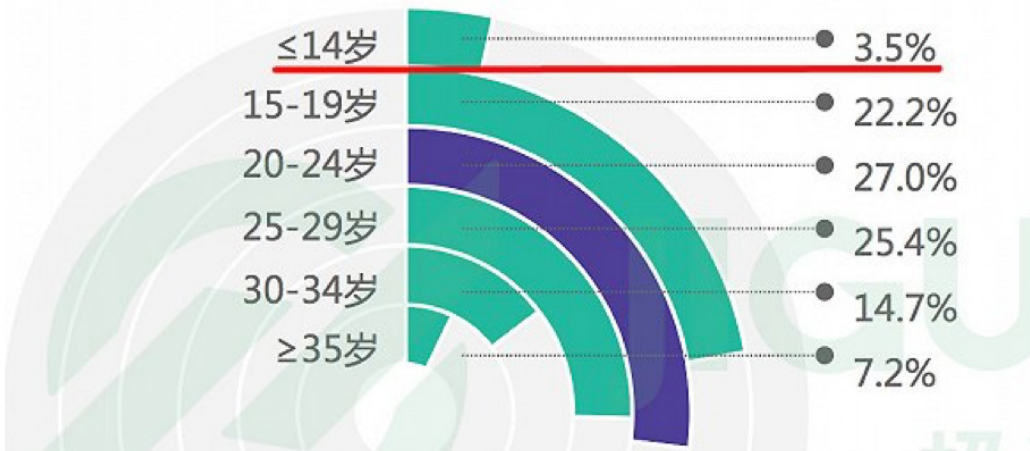
担心未成年人的心智发展是好事,但论据不够准确的情况下,这样的结论显然不够客观。

被妖魔化的《王者荣耀》

这并不是《王者荣耀》遇到的唯一一次舆论危机。此前也有评论认为,最近在小學生中流

王者荣耀用户画像

年龄



行的牙签弩是受到了《王者荣耀》的影响:

说实话,弓弩是一种广泛存在于各个文艺作品当中的兵器,“王者荣耀的弓弩竟成少儿凶器”的结论未免有失偏颇。

另外一次影响较大的指责来自一名中学教师,她在发表的文章中,批判了《王者荣耀》、主播女流的职业选择和中国的游戏产业,将手游称为新时代的“黑网吧”。

事实上,类似的报道数不胜数。在这些文章中,游戏和《王者荣耀》好像是洪水猛兽,是大部分社会问题的直接原因,而呼吁“游戏厂商应该承担更多的社会责任”则构成了大部分文章的结尾。

那么,游戏到底应该承担什么样的社会责任?

游戏应该承担什么样的社会责任?

在我看来,一款足够流行,拥有大量用户的游戏主要需要承担几个方面的社会责任:

1. 不应该鼓励玩家间的仇恨与攀比,不应该助长人性中的恶,更不应该将激发人性中的恶作为收费手段;
2. 倡导玩家遵循公序良俗,鼓励友善交互,向玩家输出正确的世界观、人生观、价值观;
3. 遵循法律,不得触碰法律的边界(比如加入赌博、色情元素)。

说实话,《王者荣耀》几乎在每个方面都没有越界。它根据文化部新规公示了抽取物品的概率,没有露骨的色情元素;竞争虽然是它的游戏机制,但和体育赛事类似,对抗只局限在局内,玩家间不会产生充满仇恨的社交关系。

《王者荣耀》也在尝试向玩家,尤其是未成年人玩家输出正确的三观——现在游戏加入了“查看历史上的Ta”等功能,并推出了《荣耀诗会》、《煮酒论王者》、《王者历史课》等传播传统文化的视频节目。

在未成年人保护方面,《王者荣耀》进一步完善了用户实名系统,这一系统与QQ、微信、手机都有挂钩绑定,力度大于一般的网游。此外它还内置了防沉迷强制下线功能,未成年人在线时长超过一定程度,就会被官方强制下线休息。

腾讯所做的事情甚至超越了应有的范畴:他们还推出了腾讯游戏成长守护平台,方便家长

同步掌控孩子的游戏登录和消费信息，控制他们的游戏时长，或者一键禁止孩子进行游戏。今年3月，马化腾还在两会上提交了相关的议案。

乐于承担社会责任的厂商并不只有腾讯一个，但很遗憾，游戏引发的舆论争议，并不比几年前要少。

依旧被妖魔化的游戏

我们能够理解媒体和舆论对游戏的担忧，说实话，我们也始终没有找到与游戏健康相处的



模式。但简单粗暴的总结方式，似乎并不可取，至少我们应当思考几个问题：

《王者荣耀》真的是孩子学习不好乃至跳楼最大的原因吗？

如果家长能引导孩子找到其他有趣的娱乐方式，孩子们还会对《王者荣耀》那么上瘾吗？

如果“教育了孩子十多年，还不如王者农药一个月”是真的，那我们的教育是不是失败的？

如果《王者荣耀》突然消失，隐藏在游戏背后的家庭矛盾、教育缺失和社会问题有可能立刻烟消云散吗？世界会立刻变得更好吗？

社会问题的成因往往十分复杂，归咎于游戏往往是最简单的解释方法。虽然游戏已经经历了几十年的发展，但许多人既不关心游戏的娱乐和艺术价值，也不关心游戏产业对就业和GDP的贡献，他们对游戏的认知仍是“利用人性的恶来牟取巨大利益”。

人性、恶、利益！多么可怕的字眼！这足以成为一切社会问题的根源。因此，因游戏自杀、因游戏贪污、因游戏斗殴都成了绝佳的话题素材，而现象级产品《王者荣耀》自然成了最引人注目的靶子。

身为玩家，身为从业者，我们也希望游戏公司制作出足够优秀，甚至足以启迪心智，感动人心的作品，让游戏不再被“妖魔化”。

这是一个被媒体和大众舆论建构的时代，我们通过它们了解其他国家、其他文化、其他阶级和其他群体。在这一过程中，难免有一些事物会引发争论，比如凤凰男、广场舞、文艺青年和女权主义。我们小心翼翼地给事物贴上标签，做好分类，生怕接触到那些貌似有害的东西。这不合理，但是合情。

但这也是一个祛魅的时代，用发展的眼光才能客观的评价事物，游戏不例外，《王者荣耀》

也不例外。

腾讯为限制未成年人每天登陆时长、升级成长守护平台、强化实名认证体系——为保障未成年人健康成长，经过将近一个月的调试和内测，腾讯将于7月4日以《王者荣耀》为试点，率先推出健康游戏防沉迷系统的“三板斧”。

第一板斧：未成年人限制每天登陆时长

在这一中国游戏行业有史以来最严格的防沉迷措施中，《王者荣耀》将基于游戏累计时长或单次时长对玩家进行相应提醒、下线等操作，实现防止沉迷游戏的目的。

其中，12周岁以下（含12周岁）未成年人每天限玩1小时，并计划上线晚上9时以后禁止登陆功能；12周岁以上未成年人每天限玩2小时。超出时间的玩家将被游戏强制下线。

除此之外，《王者荣耀》将陆续增加“未成年人消费限额”功能，与现有的成长守护平台双管齐下，限制未成年人的非理性消费。

“《王者荣耀》上线以来，受到了广大用户的欢迎。与此同时，我们也关注到，如果青少年缺乏足够的自制力、不合理分配游戏时间，也将影响他们的学习和生活，”《王者荣耀》开发团队有关负责人表示，“游戏本身是带来快乐的，但过度游戏无论对自己还是家长，都不会带来快乐，因此我们希望采用更加严格的措施。”

实际上，早在2007年，国家新闻出版总署就发布了《关于保护未成年人身心健康实施网络游戏防沉迷系统的通知》，针对基于电脑上的客户端游戏和网页游戏，规定通过游戏收益的控制来引导玩家自我节制。其具体规则为：3小时为未成年人的“健康”游戏时间，累计超过5小时即为“不健康”游戏时间，玩家的收益降为0。

“虽然目前国内还没有移动游戏防沉迷的明确规定，但我们决定率先做出一些努力和尝试，希望通过明确限玩时间、强制下线的设置，来打消父母的忧虑，”该负责人表示。

第二板斧：绑定硬件设备实现一键禁玩

成长守护平台（<https://jiazhang.qq.com/>）将再次迎来升级。今年2月，腾讯率先推出该平台，协助家长对未成年人子女的游戏账号进行健康行为的监护。

腾讯有关负责人表示，升级后的成长守护平台将大幅降低操作门槛，家长只需要简单步骤就可以完成绑定，并掌握孩子游戏登陆和充值状态。

与此同时，平台将增加硬件设备绑定功能，避免未成年人通过多账号登陆绕开家长监护。从而实现家长对指定的小孩设备实施一键禁玩的操作。

据悉，该平台目前已覆盖腾讯超过200款游戏产品，其中也包括《王者荣耀》。截至目前，平台上有效绑定账号将近70万个。

第三板斧：强化实名认证体系

早在今年5月，腾讯已经开始在旗下移动游戏中陆续推行实名认证。没有完成腾讯平台实名认证流程的帐号，将无法进入《王者荣耀》进行游戏。

《王者荣耀》开发团队表示，未来实名认证系统将实行进一步强化措施。

“未成年人健康上网是腾讯长期、重点的系统工程，我们将持续探索，与社会各界一起为青少年创造健康的网络环境。”腾讯有关负责人强调，“我们也呼吁家长抽出更多的时间陪伴孩子，让他们感受更多成长的温暖。”

日本游戏发展小史： 玩乐之间所展现的日本文化辐射力

文/郑薛飞腾

.....

提起童年游戏，我们或许会想到石头剪刀布、丢手绢、老鹰捉小鸡等。童年生活中留下诸多趣味，随着年岁增长渐渐忘却。如果加以反思，我们就会发现其实游戏伴随着文化推移，会产生不同面貌。正如荷兰休闲学家约翰·赫伊津哈在1938年出版的《游戏的人》一书中指出“游戏是文化本质的”，游戏是一种文化的产物。

放眼身处亚洲最东，最早迈入现代化进程的日本，我们会发现日本孩童的游戏在近两百年波诡云谲的变化之中，显露出极为不同的面貌。除了如今一统江湖的电子游戏、网络游戏，从明治维新开始，日本孩童都玩什么游戏？游戏之中，又能折射出日本社会文化怎样的变化？

明治维新：军国主义里的游戏

日本与中国相似，有许多流传久远的传统游戏与玩具，如石头剪刀布、骰子游戏“双六”、福笑等。但在长期与荷兰、葡萄牙等国的商务往来之中，不少西方游戏传入日本。早期的有“剑玉”，这一游戏最初源自法国，在江户时代传入日本，成为日本人晚饭后的一种游戏娱乐。这一游戏的玩法与今天的溜溜球有几分类似，一根木棒上栓吊着一个球，通过甩摆球、接球，让球重新立在木棒上。



日本传统玩具：剑玉

伴随游戏西方化的进程，欧洲体育活动作为游戏的一部分进入日本。明治时代最为流行的体育活动是我们今日熟知的单脚赛跑、拔河等运动。年龄再大一点的孩子，就会参与各种球类运动，如足球、草地网球等。这些游戏从西方来，在儿童间相传，不用多长时间，就能在儿童间生根发芽，与传统游戏共同组成儿童游戏的版图。

另一方面，孩子们也在探索自己的“新游戏”道路。明治维新后，日本的军国主义氛围也熏染



动画片《哆啦A梦》有一集的故事就围绕剑玉展开

了儿童，这其中以男孩子们的游戏表现最为突出。在日本传统中，八九岁后，男女孩间开始形成不同的游戏体系，男孩模仿成年人进行戏耍，女生从此被教导如何装扮。

二战之后：以模仿失序为乐

1945年，京都街头的玩具橱窗里，第一次出现美国风格的吉普车，这一售价低廉的新玩具不久便销售一空。对儿童来说，它与那些美国大兵分发的巧克力、口香糖相同，都象征着制霸国内的西方政权。孩子们学会用报纸折叠美式船形帽替代传统的武士头盔。在成年人眼中，这一切稍显悲哀：战败的痛苦被天真无邪的孩子一再上演。

约翰·道尔在《拥抱战败》中写道，彼时的日本，孩子间最流行的三个游戏分别是黑市游戏（模仿黑市交易）、民主游戏（模仿左翼示威）和潘潘游戏（模仿妓女拉客）。战后所衍生出的种种“游戏”，反映一个凋敝、失衡又无可奈何的社会文化气息。战后陷入困境的日本，让每一个家庭都遭受困顿，单纯可爱的孩子更是其中无法逃脱的一个环节。

腾飞之后：数码时代的游戏

1970年代后期，日本经济腾飞、日美关系正常化，日本的儿童游戏在科技发展的助力下，走上新轨道，游戏机与厨房游戏渐次兴起。

1978年，日本著名游戏软件公司光荣公司成立，随后相继推出了《川中岛合战》、《三国志》等游戏作品。相较欧美追求真人感、团队合作、刺激感的游戏作品，日本本土游戏更强调个人享受感。此外，欧美游戏更多建立在各种文化的历史事件中，日本游戏更倾向在本土乃至亚洲范围内搜寻自己的文化独特性，并加以创作。例如，以《三国演义》为基础的《三国志》、以宠物收集为起源的《神奇宝贝》等作品都反映出日本游戏的这一特点。值得注意的是，近年来中国的许多电子游戏（像《阴阳师》）作品，也开始大量采用日本传统游戏文化中的元素，这从一个侧面说明了勃兴之后的日本显露出极为强大的文化辐射力。

近年来，厨房游戏在日本广受欢迎，这与日本当代社会氛围密切相关。上世纪90年代末，这一游戏经由NHK电视台的《一个人也行》（烹饪游戏节目）传播开来。它是父母锻炼孩子们的一个途径，在促进亲子感情的同时，也培养孩子们良好的行为习惯。厨房游戏对孩子们而言，不完全是个“家务锻炼”，其内容还包括对厨房内各个关节的探索。“能做家务事，做好家务事。”与近两百年前军国时代的游戏相比，和平年代的日本儿童游戏更显温情与琐碎。不过二者之间共通的，其实都是游戏对时代文化的折射。

（来源：澎湃新闻）

寻求自我 追求无人之境

文/Christopher Hooton

.....



世界上有音乐节,也有美食节和文化节,还有一些节日让忙碌的上班族和学生党得以偷得浮生半日闲。现如今,越来越多的节日希望能创造出更加深层次的体验,这在某种程度上也反映出现代社会的孤独以及人们对于相聚时光的珍视。愤世嫉俗者可能会觉得现代人努力“找寻自我”的做法十分可笑,但依然有大量赶时髦的年轻人参与去到各式各样的节庆活动中,因为组团狂欢能让他们对琐碎的日常生活进行重新考量。

葡萄牙BOOM文化节



BOOM文化节每隔两年在湖边举行,一系列激动人心的节日活动鼓励到场人士体验另一种从未有过的生活。

你可以在这里听到所有类型的音乐,但电子乐占的比重最高,除了音乐之外,你也可以选择听讲座,参与集体禅坐以及观看电影展映。

BOOM文化节对外宣称是“一片意识自治领”,因此整个节日没有任何企业赞助,现场看不到任何标志。

保加利亚山间草甸文化节



山间草甸文化节坐落在罗尔多普的群山中,尽管它算不上是一线的文化节,但却为现代人逃离都市生活提供了绝好的机会。在郁郁葱葱原始森林的掩映下,游玩场所、搭建舞台、木棚和艺术装置都给人以不一样的原始生活体验。艺术节上所有的消耗品都取材于周边的森林。此外,在节日落幕后,这里还将举行一场盛大的泳池派对。

黑石沙漠火人节 (Burning Man)



火人节在追求自我的年轻人心中的地位就好比圣城麦加在穆斯林心中的地位。你可以在很多地方都看到过这个节日的详细介绍,我们在此处就不再赘述,仅引用一名游客的旅游体验来作为总结:

“一天晚上,(我的朋友)决定独自去沙漠里的盐湖中散步。在漫漫黑夜中走了一段时间后,她在杳无人烟的地方看到了一间状似便携式厕所的小房子。她暗忖道:‘我可以去上个厕所’,但是当她打开厕所的门,却发现那不是一间厕所。一个男人站在木质吧台后面,他的身后摆放着一个酒架。男人对我的朋友微笑道:‘欢迎来到世界上最小的酒吧,你想喝点什么?’从最初的错愕

中缓过神来，她走进小房间，点了一杯威士忌。她在那里呆了一小会，喝了几杯酒，感谢酒保的服务后，回到了露营区。”

美国密歇根州罗斯贝里森林电子节 (Electric Forest)

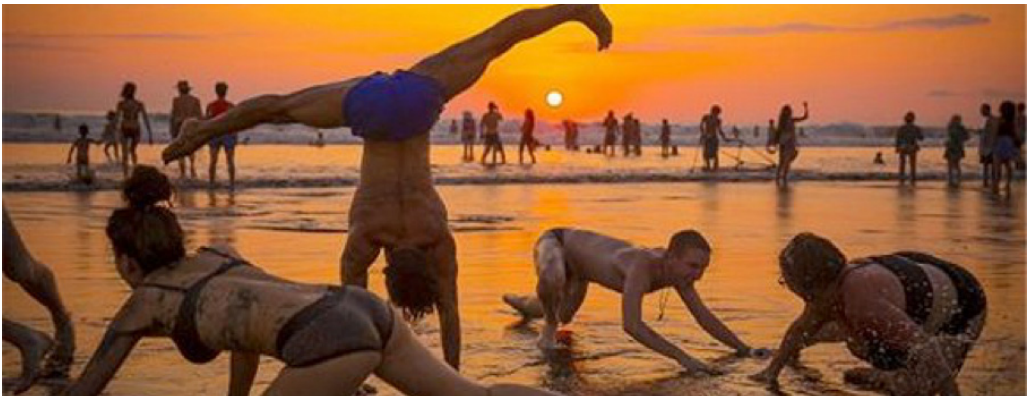


再没有比森林电子节更具画面感的节日了，森林电子节在密林深处举行，在闪烁霓虹灯光的照耀下，活动现场仿佛是另一个世界。

森林电子节的核心内容是艺术，高耸参天的大树被用来搭设艺术装置。每年活动主办方还会请来不少知名DJ，并且搭建起一个巨大的舞台。

塔卡瓦·卡鲁国家公园, AfrikaBurn

AfrikaBurn更像是一个临时搭建起来的城市。AfrikaBurn倡导社区共生、去商品化、创意、自



力更生和激进的自我表达。在长达一周的时间里，这里会上演无数的表演节目。

今年节日的主题很直白，那就是“玩乐”。

哥斯达黎加愿景节 (Envision)

如果乌维塔的热带雨林还无法满足你，那么在赫摩斯 (Playa Hermosa) 海滩上举行的愿景节定能满足你对于热带的所有遐想。你可以在日落时分近距离地感受当地美好的自然风光。

艺术、灵魂、瑜伽、音乐、舞蹈、表演、教育和可持续是愿景节的文化基因，活动场地附近有大量颐养心性的寺庙和疗愈场所。

(文章来源: 界面新闻<http://www.jiemian.com/article/1292307.html>)



国投泰康信托有限公司（简称国投泰康信托）是经中国人民银行批准设立、中国银监会监管的非银行金融机构，注册资本金21.905亿元人民币。

1.信托业务分部总经理（京沪深）

2.高级信托经理（京）

3.投资经理（京）

4.法律合规经理（京）

5.网络管理主管（京）

三大股东：

国投资本控股有限公司
泰康保险集团股份有限公司
悦达资本股份有限公司

截止2016年底，国投泰康信托净资产近50亿元，管理的信托资产2600多亿元。公司致力于成为稳健卓越的资产管理机构和值得信赖的财富管理人。

更多职位详情具体参见：

<http://www.sdickttrust.com>

有意者请填写《应聘人员登记表》（从官网下载），并以附件形式投递至：xthr@sdic.com.cn；

请在邮件主题中标明应聘岗位、工作地点及应聘者姓名，如“信托经理-北京-张扬”；

特别声明：请务必使用规定的形式投递简历，若否，恕公司不接受所投简历。

联系方式

公司办公地址：北京市西城区阜成门北大街2号楼

公司网站：www.sdickttrust.com

招聘邮箱：xthr@sdic.com.cn

