



关注

国投财富APP
理财专家 伴您左右

刊头题字: 王会生

2017年11月15日 总第18期
双月15日出版

主管/主办 Published by
国家开发投资公司
State Development & Investment Corporation
(SDIC)

出版单位 Created by
国投泰康信托有限公司
SDIC TAIKANG TRUST

出版人 Producer
叶柏寿 Ye Baishou

总编辑 Chief Editor
傅强 Fu Qiang

副总编辑 Deputy Chief Editor
李涛 Li Tao

编委会 Editorial committee
傅强 Fu Qiang
李涛 Li Tao
刘桂进 Liu Guijin
姚少杰 Yao Shaojie
江芳 Jiang Fang
包恋群 Bao Lianqun

执行主编
刘彩虹 Liu Caihong

责任编辑 Editor in Charge
苏小宁 Su Xiaoning
李哲 Li Zhe
刘彩虹 Liu Caihong
管静 Guan Jing

视觉总监 Creative Director
解谢 Xie Xie

总法律顾问 General Counsel
刘桂进 Liu Guijin

SDIC Fortune
国投财富

北京市西城区阜成门北大街2号楼 邮编100034
No.2 Fuchengmen North Street, Xicheng District,
Beijing, China
Postal code: 100034
电话TEL: (010) 83321810 传真FAX: (010) 83321811
E-mail: liucaihong@sdictktrust.com



CONTENTS

2017.11

16 TOP STORIES 封面故事

十九大报告对信托业 未来发展的重要影响

24 MARKET 市场

“财务机器人”时代来了， 我们该怎么办？

1 / 企业广告

2 / 版权

4 / 资讯

8 / 视觉

24 / 市场

56 / 研究

62 / 党建

68 / 生活

30 / 浅谈国内住房租赁市场

36 / 税延养老金试点将启动 基本养老保险一支独大

43 / 80年代看深圳 90年代看浦东 21世纪看雄安

48 / 未来所有的企业都是在云端用AI处理大数据

54 / 2020年，来试试用AR“假装购物”

58 / 从三季度集合信托数据看行业发展新特点

64 / 国投！我的骄傲——国投企业文化读后感

70 / 秦汉雄风映照千古·中国大宁一带一路



1 央行: 2016年各地区经济运行缓中趋稳

央行发布《中国区域金融运行报告（2017）》。报告称，各地区金融业将认真贯彻全国金融工作会议精神，紧紧围绕服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革三项任务，落实稳健中性的货币政策，保持货币信贷适度增长和流动性基本稳定。总体看，各地区经济运行缓中趋稳，发展质量和效益有所提高。全年东部、中部、西部和东北地区生产总值加权平均增长率分别为7.6%、8.0%、8.2%和2.7%。

2 信托产品年化收益率频频超过7%

在经历了此前的低谷期后，集合信托产品的收益率正不断走高。最新统计显示，当前集合信托产品的平均收益率已经接近7%这一重要关口。业内分析人士认为，近几个月信托产品的收益率呈现震荡走高的局面，预计稳健中性的货币政策仍将持续，后续集合信托产品的收益率将趋于稳定。

2017年以来，集合信托产品的收益率持续回暖。用益信托的最新统计显示，集合信托产品的平均预期收益率可谓节节攀升，已经从1月的6.39%升至9月的6.96%，距离7%的关口仅一步之遥。

3 国投泰康信托: 与创丰资本签署全面战略合作协议

9月22日，国投泰康信托与上海市杨浦区政府、创丰资本在上海共同举办签约仪式，就国投泰康信托入股创丰资本并正式开启全面战略合作达成全面共识。创丰资本是国内一线从

事风险投资和股权投资的机构之一，目前管理基金规模超过100亿元，重点投资节能环保和新能源、生物医药、文创消费、军民融合四大领域，投资案例超过50个。

4 国投泰康信托深圳银湖梦想中心揭牌

9月25日，国投泰康信托深圳银湖外国语实验学校梦想中心揭牌暨捐赠仪式在罗湖区教育局、上海真爱梦想公益基金会、学校三方的共同见证下隆重举行。银湖外国语实验学校梦想中心，是国投泰康信托捐建的第11所梦想中心，再次传递了公司热心公益慈善，履行社会责任的精神。自2014年，国投泰康信托推出首个员工爱心信托——“仁爱壹号·员工爱心信托”以来，以信托项下资金支持上海真爱梦想公益基金会用于建设“梦想中心”，目前已累计捐款123万余元。

5 凝聚你我 共赢未来 公司开展全员拓展培训

为增强团队凝聚力，宣传强化公司企业文化，公司于9月21-22日分两批组织开展了今年的全员拓展培训，公司高管及员工共92人参加。本次培训通过“向上攀登”和“同舟共济”两个竞赛项目，激发了员工的活力和进取心。户外自然岩壁攀登项目中，在强调稳健和毅力的前提下，鼓励员工在不同的条件下积极寻找并抓住机会，为了实现团队目标勇于自我挑战和突破，面对困境时发扬坚忍不拔和迎难而上的精神；兼具力量与技巧的划艇球项目中，充分发挥员工个体特长与优势，强调团队成员之间进行有效的沟通协调，以合理的组织分工和密切



合作，共同拼出公司企业文化全部关键词，体现团队的成功来自每一位成员，而团队的成功也必然带来个人的成功。全天竞赛积分规则引导员工打破常规，跨团队协作，共同实现大集体的成功。

6 新一届常委亮相: 引领新时代的“梦之队”

随着举世瞩目的中国共产党第十九次全国代表大会胜利闭幕，全世界都关注着新一届中共中央政治局常委的亮相。10月25日，中共十九届一中全会选举习近平同志继续担任中共中央委员会总书记，与李克强、栗战书、汪洋、王沪宁、赵乐际、韩正，共同组成领航民族复兴伟业的新一届中央政治局常委，这个带领亿万人民走向民族复兴中国梦的新时代“梦之队”，发出了“新时代要有新气象，更要有新作为”的政治宣言，开启了圆梦复兴的新征程。

习近平总书记代表新一届中共中央领导成员讲话时，用了恪尽职守、勤勉工作、不辱使命、不负重托四句承诺。回想五年前，十八届政治局常委见面会上，习近平总书记同样用夙夜在公、勤勉工作的承诺，回应了全党同志的重托，全国各族人民的期望。砥砺奋进的过去五年，种种极不平凡的成就和变革，就是在领导人一个个不眠的夜晚中绘就的，是在党中央与人民心心相印、与人民同甘共苦、与人民团结奋斗中实现的。

7 国家财政性教育经费首次超过3万亿

教育部、国家统计局、财政部近日发布了2016年全国教育经费执行情况统计公告。公告显示，2016年全国教育经费总投入为38888.39亿元。国家财政性教育经费为31396.25亿元，首次超过3万亿元，占GDP比例为4.22%。这是自2012年首次超过4%以来，连续五年保持在4%以上，4%成果进一步巩固。



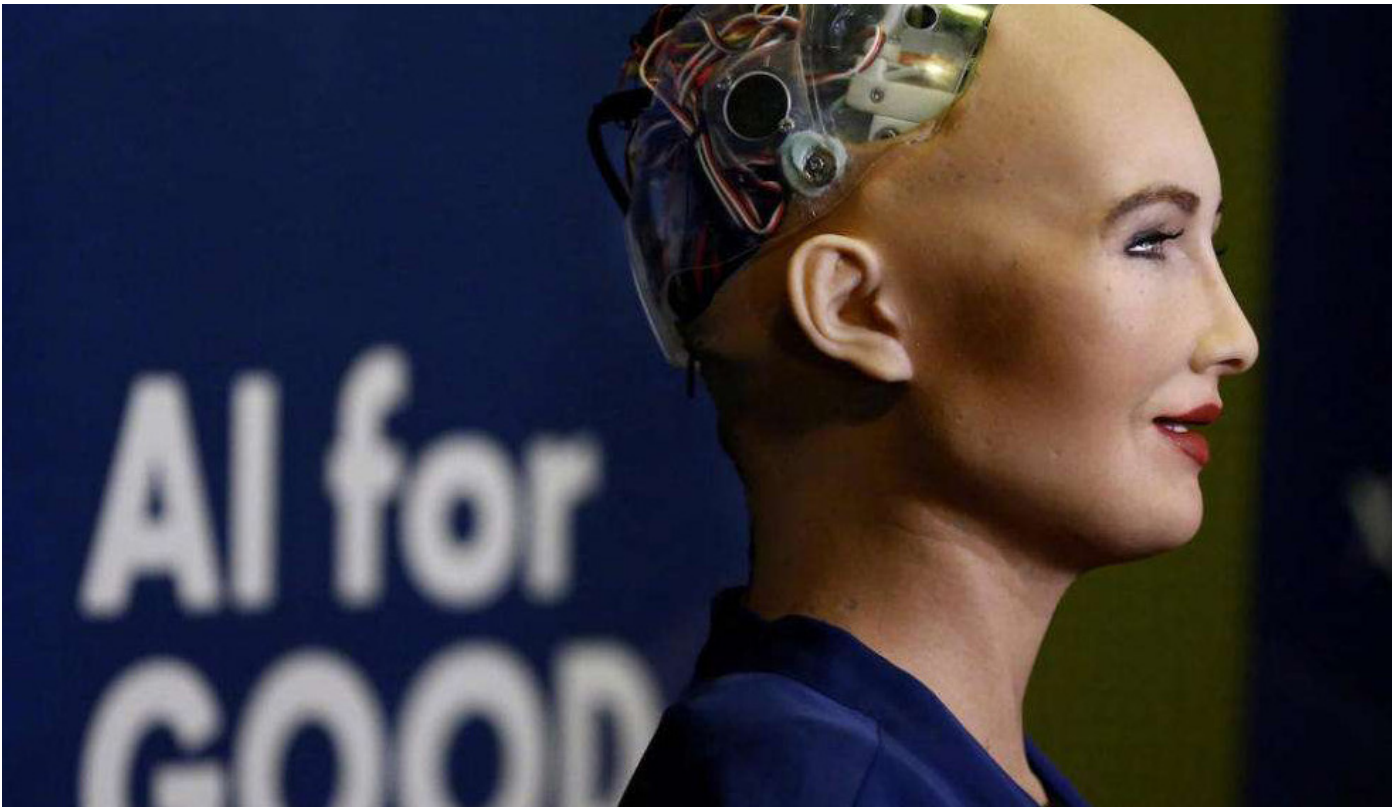
中办、国办今年9月印发的《关于深化教育体制机制改革的意见》提出，国家财政性教育经费使用，坚持向老少边穷岛地区倾斜，向家庭经济困难学生倾斜，向薄弱环节、关键领域倾斜。

8北京：正式推行共有产权住房新政
9月20日，《北京市共有产权住房管理暂行办法》发布，9月30日起实施。《办法》明确，共有产权住房在落户、入学上和购买其他普通商品住房政策一致。另外，共有产权住房中政府所有的份额不得出售，购房者满5年可以转让自身份额，但不改变共有产权住房属性。今年北京将加快推进5万套共有产权住

房的土地供应和组织建设，计划五年内完成25万套共有产权住房供地。

9北京发布空气重污染预警 环保部多措施直面秋冬污染
北京市预警中心、北京市空气重污染应急指挥部办公室26日14时发布空气重污染黄色预警，北京市受不利气象条件影响，26日下午至28日上午，污染扩散条件持续不利，预计空气质量将维持在“4级中度污染”“5级重度污染”水平。28日上午起，受较强冷空气影响，污染扩散条件好转，空气质量将明显改善。

10月以来，北京市空气质量多维持在“2级良”水平，步入



中下旬，北京及周边区域空气质量下降趋势明显。专家指出，京津冀区域污染排放，叠加秋冬不利气象条件，是污染主因。

据了解，环保部已于9月，会同国家发展改革委、财政部等10部委以及京津冀晋鲁豫6省（市）政府共同推出《京津冀及周边地区2017-2018年秋冬季大气污染综合治理攻坚行动方案》等“1+6”配套方案，聚焦“散乱污”企业、集群综合整治、高架源稳定达标排放，加大压煤减排、提标改造、错峰生产等措施力度，直面“2+26”城市秋冬季空气质量改善缓慢、重污染天气高发等问题。

10史上首次，沙特授予“女性”机器人索菲娅公民身份
日前在沙特阿拉伯首都利雅得举行的“未来投资倡议”大会上，“女性”机器人索菲娅被授予沙特公民身份。她也因此成为史上首个获得公民身份的机器人。

“我对这一独特待遇感到非常荣幸和自豪，这是历史上

第一个被承认公民身份的机器人。”索菲娅10月26日在“未来投资倡议”大会上说。但大会主办方并未对公民身份的具体含义作出解释。

汉森公司创始人、首席执行官戴维·汉森曾对媒体表示，像索菲娅这样的机器人将在20年内出现在我们当中，并拥有人类意识，可被应用在医疗、教育或客服等行业。

11工信部就老用户不能选新流量套餐约谈三家运营商：不得限制

中新网10月27日消息，对于通信运营商的流量套餐不能进行自动的产品迭代问题，工信部信息通信发展司司长闻库今日表示，工信部已经约谈了三家基础电信企业，要求企业采取措施，在除了双方合约另有约定外，不得限制用户的资费选择权。三家运营商均表示将严格执行有关规定，妥善处理老用户限制选择套餐的问题。



01/

01/
李薇摄影作品
山打根的海龟岛：
濒临灭绝的绿海龟和玳瑁们安全的繁殖天堂



01/
02/

01/
李京京影作品
喇叭沟门——层林尽染

02/
李薇摄影作品
山打根 京那巴当岸河 (Kinabatangan River)
宁静的清晨 亦是雨林动物一天中最活跃的时间

01/ 02/

01/
王媛媛摄影作品
碧云天, 黄叶地, 秋色连波, 波上寒烟翠

02/
李薇摄影作品
亚庇沼泽红树林“站岗”中的长鼻猴 (Kinabatangan River),
长鼻猴与其他猴类最大的区别, 是成年雄性的鼻子随着年龄的增
长, 变得越来越大, 最终长度竟达到7~8厘米, 由于颜色红艳, 远
远望去, 就像挂在脸上的一个茄子状的红气球。





01/ 02/
03/

01/02/
王媛媛摄影作品
满园的黄叶点缀了浪漫的北平之秋

03/
李京京摄影作品
空中草原——无限近天

十九大报告对信托业 未来发展的重要影响

10月18日,中国共产党第十九次全国代表大会开幕,习近平总书记向大会作了报告。十九大报告是具有全局性、战略性、前瞻性的行动纲领,其关于新时代、主要矛盾转化、以人民为中心等论述,对我国转型攻关期经济发展及社会建设提出了新要求,对信托公司未来业务方向也带来重要影响。

文/研究发展部



服务实体经济是信托业未来发展的基本要义

十九大报告提出，在新时代必须把发展经济的着力点放在实体经济上，深化金融体制改革，增强金融服务实体经济能力，提高直接融资比重。信托业一直坚持服务实体经济，信托业的发展也依赖于实体经济的发展。未来信托公司仍旧要坚持把服务实体经济放在最核心的位置，发挥信托金融工具优势，提供综合解决方案，引导社会资金参与直接融资，满足实体经济投融资需求。

一是大力推进新兴产业投融资业务。十九大报告提出，要建设现代化经济体系，显著增强我国经济质量优势，加快发展先进制造业，推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合，在中高端消费、创新引领、绿色低碳、共享经济、现代供应链、人力资本服务等领域培育新增长点、形成新动能。信托公司未来需要更加关注上述“提高供给体系质

量”的新兴领域的投融资机会。

二是继续推进基础设施建设投融资业务。十九大报告提出，要加强水利、铁路、公路、水运、航空、管道、电网、信息、物流等基础设施网络建设，深化投融资体制改革，发挥投资对优化供给结构的关键性作用。基础设施建设历来是信托业的优势领域，未来信托公司需要转变传统政府平台融资业务模式，积极推进PPP、基础设施投资信托、基建资产证券化等业务。

三是关注房地产领域的新动向，主动调整业务方向。十九大报告提出，要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度，让全体人民住有所居。信托公司需要从传统的房地产开发投融资业务逐步转向REITs、租赁资产证券化等存量房地产业务。

满足人民财富需求是信托业未来发展的核心主题

十九大报告提出，要坚持在经济增长的同时实现居民收入同步增长，拓宽居民劳动收入和财产性收入渠道；要完善促进消费的体制机制，增强消费对经济发展的基础性作用。信托公司开展财富管理业务，为居民拓宽了财产性收入渠道，也弥补传统金融无法覆盖的业务、行业与模式，给客户提供更多选择。未来信托公司应该进一步加大金融服务创新力度，推进财富管理业务板块优化升级，满足人民财富需求。

一是积极开展普惠金融业务，提供现金管理、个人理财、投资咨询服务，满足广大人民群众财产保值增值的需求。信托公司坚持以客户为中心，开发丰富的资产投向、期限类型、收益方式不同的产品，满足不同财产规模、不同风险偏好客户的财富管理需求，并运用互联网技术，提升提高客户财产管理的体验度。

二是大力推进资产管理业务，通过研究带动投资、投资反哺研究的方式，发挥专业投资能力，拓宽资产配置领域，不断丰富信托公司产品线，发展账户管理、股权投资、证券投资、另类投资、FOF/TOT、家族信托等业务，满足客户多样化、特色化、个性化的需求。

三是加速落地消费金融业务，通过消费信贷、消费信托等服务，从资金端和消费端入手，让广大人民群众能够放心消费、科学消费、积极消费，为解决人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾提供配套方案。

改善民生回报社会是信托业未来发展的重要空间

十九大报告提出，群众在就业、教育、医疗、居住、养老等方面面临不少难题，要提高保障和改善民生水平，完善公共服务体系，保障群众基本生活，不断满足人民日益增长的美好生活需要。未来信托业可将改善民生、回报社会作为重要业务抓手，在助力人民群众实现中国梦的过程中彰显行业价值。

一是关注科教文卫体等社会领域的投融资机会。十九大报告提出，要建立以市场为导向的技术创新体系，把教育事业放在优先位置，健全现代文化产业体系 and 市场体系，发展健康产业，加快老龄事业和产业发展等，为信托公司深度

参与科教文卫体等社会事业与产业投融资提供了政策保障，发展教育投融资、文化体育投融资、医疗养老信托将成为行业未来重要的亮点。

二是加大力度推进慈善信托业务。十九大报告提出，要加强社会保障体系建设，完善社会救助、社会福利、慈善事业、优抚安置等制度，坚持精准扶贫、精准脱贫，加快生态文明体制改革，建设美丽中国等，这与慈善信托的服务领域是一致的。慈善信托是信托业的本源业务，与十九大报告“不忘初心，牢记使命”精神高度契合，未来具有非常广阔的发展空间。

三是创新发展绿色信托业务。十九大报告提出，要构建市场导向的绿色技术创新体系，发展绿色金融，壮大节能环保产业、清洁生产产业、清洁能源产业；未来在新能源与节能环保领域，信托公司可以通过绿色信贷资产证券化、资本市场绿色投融资、绿色发展基金、绿色金融衍生品等业务，支持绿色金融发展。

改善民生防患风险加强监管是信托业未来发展的必要保障

十九大报告提出，要深化金融体制改革，深化利率和汇率市场化改革，健全金融监管体系，守住不发生系统性金融风险的底线。经过多年发展，信托业已经形成了以“一法三规”为核心的制度体系和“一体三翼”为核心的监管格局。未来进一步防患风险、加强监管始终是信托业发展的必要保障。

一是防患风险。虽然现在信托业总体不良资产率0.6%仍旧是比较低的水平，但不同信托公司的资本实力、风险敞口、风险控制和处置能力有较大差异。信托公司需要不断增强资本实力，及时消化吸收处置风险，并加强内控风控体系建设，提高风险管理水平，谨慎选择展业领域，防患于未然。

二是加强监管。今年以来监管部门大力整治金融市场乱象，遏制资金脱实向虚，取得了一定的成果，未来金融监管将会更加严格。加强监管是信托业健康发展的必要保障，在有效监管和各方共同配合下，风险可以化解，矛盾可以解决。因此，信托公司需要与监管部门保持密切沟通联系，贯彻落实十九大报告和金融工作会议精神，依法合规经营，诚信守业发展，打造百年老店。

信托助力产融结合 服务实体经济

文/何川

党的十八大以来，信托业凭借制度安排上的灵活性和理财市场的成长性，不断发挥金融对经济结构调整和转型升级的支持作用，服务实体经济功能愈发明显

所谓信托，是指委托人基于对受托人的信任，将其财产权委托给受托人，由受托人按委托人的意愿以自己的名义，为受益人的利益或者特定目的，进行管理或者处分的行为。简言之，它以“受人之托，代人理财”为基本特征。信托与银行、证券、保险并称为现代金融业的4大支柱。

党的十八大以来，信托业凭借制度安排上的灵活性和理财市场的成长性，不断巩固其作为我国第二大金融业态的地位。2016年末，我国信托资产规模正式跨入“20万亿元”时代，成绩喜人。

当前，信托业正加速转型升级，强化风险管理，回归信托本源，在联通资金、资本及实业3大方面，不断发挥金融对经济结构调整和转型升级的支持作用，服务实体经济功能愈发明显。

资产规模连上台阶

数据显示，截至2016年末，全国68家信托公司管理的信托资产规模达到20.22万亿元，同比增长24.01%。2017年上半年，这一数据达到了23.14万亿元，在整个金融业态中表现突出。

回首近5年的发展历程，信托业能取得这一成就实为不易。2012年末，信托资产规模仅为7.47万亿元。短短不到5年的时间，信托资产规模拾阶而上，坐稳在金融部门中仅次于银行业的第二把交椅。

与此同时，伴随着信托公司风险治理的完善，成本控制能力的提升，信托业的利润总额也在持续上升。2016年末，信托业实现经营收入1116.24亿元，利润总额从2012年的441.40亿元上升到771.82亿元。

行业资产规模和经营业绩实现稳定增长，反映了市场对信托业制度的高度认可。从制度安排来看，一是业务上受《信托法》的规范，使其成为以信托关系经营受托理财业务的专

业机构；二是管理上赋予对信托财产以广泛的经营方式，使其成为能横跨货币市场、资本市场和实业市场来配置资产的金融机构；三是客户上引入“合格投资者”概念，使其成为专为机构客户和高端个人客户的理财机构。这种具备比较优势的制度安排，使得信托业充分释放出创新活力，最大限度地满足客户的多样化理财需求。

中国人民大学信托与基金研究所执行所长邢成认为，信托业在实现信托资产规模稳步增长的同时，还应继续发挥好多层



次、多领域、多渠道配置资源的独特优势，去通道、去链条、降杠杆，为实体经济提供针对性强、附加值高的金融服务，成为服务实体经济的重要力量和创造国民财富的重要途径。

服务实体经济能力提升

“信托与实体经济的发展是相辅相成的。实体经济的健康生长，才是信托业务持续向前发展的‘生命线’。”平安信托董事长任汇川表示。长期以来，信托业管理的信托资产主要投向工商企业、基础产业、证券投资、金融机构和房地产5大领域，但其内部结构变化则顺应国家加大金融支持实体经济的政策导向。

工商企业是最大的实体经济部门。近年来，资金信托对工商企业的配置比例逐步上升，目前已成为信托资产的第一大配置领域。截至今年6月底，信托资金流向工商企业有5.15万亿元，同比2016年上半年的3.62万亿元增长了42.18%，比今年1季度末多增加4261.55亿元，是5大领域中增长最快的。在5大投资领域中，流向工商企业的5.15万亿元占总体比例达到26.24%，同比去年上半年末的23.64%上升2.6个百分点。

复旦大学信托研究中心主任殷醒民表示，“信托业通过

不断分析经济和金融形势，准确判断实体经济部门之间对融资需求的细微变化，积极采取有效行动增加对工商企业的信托资金数量。”

2012年至2016年，投向工商企业的信托资产余额分别为



数据显示，截至今年上半年



1.86万亿元、2.90万亿元、3.13万亿元、3.31万亿元、4.33万亿元；投向基础产业的信托资产余额分别为1.65万亿元、2.60万亿元、2.77万亿元、2.63万亿元、2.73万亿元。任汇川认为，未来信托公司要通过开展投贷联动、债转股等业务支持实体产业的发展，通过并购基金促进落后产能转型升级，通过资产证券化盘活市场流动性，更好地将社会闲置资金引入实体经济领域。

转型与监管并举

随着经济发展步入新常态，信托业在资产规模不断扩大的同时，还需加快业务转型，调整在传统投资领域与新兴投资领域的布局，并着力防范风险。

邢成认为，传统投资领域中，并购重组、政府与社会资本合作（PPP）等方面，信托资产投资将会持续增加。信托公司应挖掘金融服务优势与政府建立产业投资基金，有效对接资产运用端和资金来源端。新兴投资领域，当前消费信托、公益（慈善）信托、绿色信托发展较快，信托公司应与慈善基金会充分合作，开发慈善信托产品，并参与到土地经营权确认和流转环节，发挥制度优势，提高农业资源的流动性和利用效率。

此外，伴随居民财富的快速积累以及营改增试点，财产信托、事务类信托有望迎来更广阔的发展空间，在信托业务回归本源的行业发展方向指引下，预计市场占比将有所提高。邢成表示，“随着我国老龄化程度加剧、产业结构的转变和消费模式的变化，未来信托业将在养老服务、旅游资源开发、网络购物等新兴领域崭露头角”。

与此同时，信托业也在逐步完善监管规则。2016年，监管层相继出台相关的规范性文件，从强调实质风险化解、引导配资业务、加大非标资金池清理力度、强化资本管理等方面明确提出信托公司要严守风险底线，促进行业稳健发展。

从近年来行业发展情况来看，信托业的净资产特别是其未分配利润不断增加，有利于提高信托公司风险化解和风险控制能力；信托赔偿准备规模的不断扩大，说明信托公司在有意识地增强行业抵御风险的能力。数据显示，截至今年上半年，信托业的未分配利润为1490.34亿元，信托赔偿准备为195.79亿元，同比均取得两位数增长。

（来源：经济日报）



深化金融改革 健全金融监管体系 ——学习宣传贯彻党的十九大精神

文/金融时报

增强金融服务实体经济能力，是当前我国金融业面临的重要使命和课题。习近平总书记在今年7月份召开的全国金融工作会议上，提出“服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革”三项任务。其中“深化金融改革”无疑是落实前两项任务的重要条件和机制保障。党的十九大报告再次提出“深化金融体制改革，增强金融服务实体经济能力”，对这一任务提出了更高的要求。

深化金融体制改革，尤其是持续推进金融监管体制改革，无疑是重中之重。

一段时期以来，我国金融领域存在“脱实向虚”等倾向，金融服务实体经济不到位，融资结构不合理，小微企业、“三农”等薄弱环节融资难融资贵问题比较突出。不良资产风险、流动性风险、债券违约风险、影子银行风险、外部冲击风险、房地产泡沫风险、地方政府债务风险、互联网金融风险等持续累积，乱办金融、非法集资等违法违规活动屡禁不止。造成这些问题的原因当然是多方面的，除了社会信用基础较为薄弱、金融法制建设相对滞后等原因外，监管职责不清晰、不协调，监管责任不落实，交叉监管和监管空白同时并存也是重要因素，说明金融监管存在着某些不适应金融业发展的体制机制矛盾。

因此，加快推进金融体制改革，进一步完善与健全我国金融监管体系，牢牢守住不发生系统性金融风险底线，正在成为当务之急。

要深化金融体制改革，健全金融监管体系，就需要进一步加强和提升金融监管的协调机制。监管部门要明确职能定位，落实金融监管部门监管职责，加强微观审慎监管、行为监管与金融消费者保护，强化监管问责机制。

要深化金融体制改革，健全金融监管体系，还需要进一

步加大打击各种金融乱象的力度，使市场环境得到净化，促进金融业稳定健康发展。在银行业，针对市场乱象最突出的三个领域——同业、理财和表外业务，监管部门加大了检查与整改力度，取得了初步效果。对于资本市场蒙骗欺诈、兴风作浪的严重违法违规案件，监管机构坚持依法全面从严监管，敢于亮剑、敢于碰硬，严格规范金融市场交易行为，有效整治了市场乱象。在保险领域，规范保险资金投资运用，促使保险回归保险保障功能本源，整治市场乱象的长效机制也在逐渐建立和完善之中。

要深化金融体制改革，健全金融监管体系，还需要创新监管手段，紧跟金融科技快速发展的步伐。在金融科技领域，传统的监管思路与方式正在面临新的课题和挑战。为促进行业健康发展，防范金融风险，监管机构需要更新观念，加强与行业沟通交流，创新思维和方式，借鉴先进经验，积极开展试点。

近期以来，人民银行和监管部门领导多次公开强调，“凡是搞金融都要持牌经营，都要纳入监管”、“金融监管会越来越严，铁腕执法、查缺补漏”。我们要认真学习领会党的十九大精神，深刻理解习近平新时代中国特色社会主义思想内涵，深化金融领域基础性关键性改革，创新金融调控方式，健全金融机构体系，完善金融市场体制机制，推动建立符合现代金融特点、权责一致、全面覆盖、统筹协调、有力有效的现代金融监管框架，为服务实体经济奠定更坚实的基础、防控金融风险、促进金融业健康发展提供强大动力和有效保障，推动中国经济行稳致远。

(来源：中国金融新闻网)

“财务机器人”时代来了，我们该怎么办？

——从财务视角看“业财融合”新趋势

文/陈仁龙

近期，随着德勤“财务机器人”刷爆朋友圈，财务人员可能会感到巨大的压力。随之而来的是，“业财融合”逐渐成为财务人员关心的热门话题。实际上，“业财融合”的出现具有其必然性，财务人员深刻理解“业财融合”的意义并主动将其在工作中运用，将会极大地提高自身职业竞争力。另外，对企业来讲，积极推进“业财融合”也会有效地提升各项经营活动质量和整体市场竞争力。

一、会计活动在不同阶段其职责重心会发生转移，“业财融合”的出现是会计活动发展到一定时期的产物

二十世纪80年代以来，关于会计是“信息系统”还是“管理活动”的争论，引发了人们对于会计本质的深刻讨论。对会计本质的理解，直接影响着财务人员对会计工作的认知和财务工作在企业经营活动中的定位。个人认为会计的职能不管是反映和控制还是核算和监督，都是在解决“以前怎么样”和“以后怎么办”的问题，只是在不同的发展阶段，这两个职能的重心发生了转移。

《周礼》称：“以参到考成，以月要考成，以岁会考成。”这大概解释了“计”和“会”的含义：“计”指的是单笔记录，零星算之，“会”则指的是汇总，总和算之，并有了月报、年报的雏形。在会计活动的初级阶段，其主要作用就是计量、核算。伴随着社会的快速发展，会计活动在核算对象、计量规则、列报规范等方面不断进行着优化，并逐步通过建立相对统一的准则来实现会计信息的标准化，提高投资者、债权人、管理层和政府等会计信息使用者的使用效果。与此同时，科技的进步使得财务信息化、智能化成为可能，会计信息产品的生产效率发生了翻天覆地的变化，低难度、高重复性的会计工作面临被替代风险。人们甚至不再满足于对过去事实的反映，



引入了“公允价值”、“现值”等概念，试图对资产和负债进行前瞻性计量，而这引起了巨大的争议，甚至对报表使用者产生了负面作用，因为，读懂会计信息难度越来越大，这可能会反向削弱会计信息的作用。

目前来看，应该说会计在“核算”和“反映”上的职能已经得到了较为充分的挖掘和利用，并可能已经触及“天花板”。会计的职能重心向“控制”和“监督”转移成为了未来的趋势，也就是说会计作为一项管理活动的本质将越来越被认可。会计工作要充分发挥自身在管理活动中的作用，就需要财务人员积极参与到企业业务和管理活动的决策、执行等环节中去，并努力为企业创造新的价值，这就产生了所谓的“业财融合”，这一趋势的出现有其必然性。

二、做好“业财融合”，需要做好以下三方面的工作：

（一）、打造高素质的综合人才是“业财”融合的关键

企业的经营管理活动最终需要靠人来执行，拥有“业财融合”理念并具备业务、财务综合素质的人是企业开展“业财融合”的关键。财务人员要积极主动学习业务知识，转变认知思维。

财务人员学习业务知识能有效提高自身工作质量和水平。例如，在会计工作中对利率互换进行估值核算时，财务人员应该去了解和学习经济学中大卫·李嘉图的“比较优势理论”，并从业务实质的角度来理解利率互换这一金融衍生品业务对交易双方的本质意义，再运用相关财务准则进行核算、计量就显得容易很多。有了这方面的知识储备，我们甚至可以很轻松的辨认出券商曾经在二级市场上推出的“股票收益互换业务”实际上就是利用互换原理延伸而设计的风险相对可控的配资业务。

另外，财务人员学习业务、法律等相关知识能使自身成为业务人员的最佳伙伴。以常见的房地产融资类非标业务为例。

要做成一个项目，我们首先要进行交易架构的设计，这期间需要综合考虑SPV的形式及相应的监管政策（信托计划类资管产品的设计应符合银监会相关规定，基金子公司/券商资管/私募基金等资管产品的设计应符合基金业协会相关规定），在此基础上还应综合考量资管产品所募集资金投放到企业以及从企业收回本息的资金流动形式并结合税收法规进行适当地税务筹划。这一过程涵盖了法律、财务、税务、行业规范等多方面的综合知识，对业务人员是个较大的考验，需要具有综合知识的人员协助。其次，项目评判过程中，会涉及到对交易对手、项目本身、抵押物、监管手段等一系列环节，从本质上讲这都是对项目“第一现金流”及“补充现金流”的分析和判断。而在交易对手判断的过程中，财务报告是较为重要的判断依据，除了分析常见的财务指标我们还应该重点关注房地产企业的存货质量，存货质量又直接需要综合考量房地产企业存量项目的城市、区域、市场等因素，而不能简单的只考虑账面



价值，财务人员与业务人员积极配合可以有效提升投资报告质量。因此，任何一个项目开展的过程中，无论是架构设计环节还是基于风险评判的投资报告环节，都需要团队综合利用业务、财务、法律等多种知识。如果财务人员能积极学习各类业务、法律知识，并主动的参与到业务开展活动中，无疑将会成为业务人员的最佳合作伙伴，并有效提升公司项目质量。

（二）、建立科学的考核和分配机制是推进“业财融合”的保障

“合久必分，分久必合”似乎是一个经常被忽略而又格外正确的真理。企业在经营过程中，通过专业化的分工极大地提高了运营效率，这个作用在工业企业等领域显得格外突出。但是对于金融等行业来讲，这也带来了不可避免的负面作用。金融企业通常按照基本职能将各个部门划分成“前、中、后”台，并实行截然不同的考核和分配机制，而这对偏中、后台人员的工作积极性是个潜在地挫伤，并为各部门协同合作设置了壁垒。如果金融企业的部门、人员过分强调专业化和区别性，而市场化业务又天然具有较强的综合性，这样就会出现

扭曲，并使得企业在市场上缺乏竞争性。要推进“业财融合”就应该打破基于部门类别的考核和分配机制障碍，将与业务相关的工作，在考核和激励上强化与业务的相关性。例如，财务部门可以设立“业财融合”岗，主要工作职责就是协助业务部门开展财务尽调、财务分析等相关工作，这样既可以提升业务团队在财务相关模块的工作质量，又可以避免在每个团队配备财务人员带来的人力成本浪费。这一类财务人员的考核和激励上，应该充分与项目收入和风险挂钩，以项目收入作为核心要素编制考核指标（例如：部门内部有多人专职配合业务情况下，在奖金分配时以“单人协助落地项目收入/本部门总共协助落地项目收入”作为个人的奖金分配系数，可以有效避免部门内部“大锅饭”或分配不公等现象），并将递延奖金部分的发放与项目退出风险挂钩。当然，这对于合规、风控、运营等部门同样适用。通过类似的考核和分配机制，可以有效的打破部门壁垒，调动相关财务人员的工作积极性，并有效制约单向激励可能产生的道德风险。

（三）、运用好财务管理工具可以提升“业财融合”质量

在实践中，大量经典管理工具的运用已经充分体现了“业财融合”的理念，并取得了很好的效果。例如，被广泛采用的平衡记分卡的四个维度中只有一个维度是财务，其他三个维度都是与业务紧密相关的。但是，这些管理工具除了本身的应用之外，还应该充分挖掘其内在的科学理念，并进行推广应用。例如，“杜邦分析法”除了作为对企业财务绩效的经典评价方法，也可以被企业运用到管理决策中。企业可以通过所处行业周期、市场竞争等情况进行分析，反向从杜邦分析体系中推导企业当前的策略是优化资本结构、扩大生产规模，亦或是进行降本压费的战略防守。再比如，“零基预算”的理念同样可以应用到企业的人力资源策略中去。假设在当前资金市场较为紧张的外部环境中，金融机构应该依据自身的资金募集能力来判断资产端业务人员的配备数量，并以此安排相应的人员招聘和人工支出。这样可以有效避免项目获取与资金募集能力上产生的严重失衡，并避免造成大量人工成本浪费。充分挖掘财务管理工具的价值，可以极大提高“业财融合”的实施质量，并有效改善企业决策和

管理水平。

三、总的来讲

会计行业自身的不断发展必然会使得其职能重心逐步由“反映和核算”向“控制和监督”转移，会计作为一项管理活动的本质越来越得到凸显。而信息化技术的广泛应用又为这一转移过程提供了保障，并加速了这一过程。“业财融合”作为有效改善企业的运行效率的手段，也将是企业在激烈市场竞争中的自发选择。作为财务人员，应该充分认清这一趋势，跳出“财务”视角来全面看待会计工作，不断的进行全面学习并积极参与到企业经营活动中去，充分利用好自身知识和各种管理工具，为实现企业价值最大化作出自己的贡献。而企业也应该在职责分工、绩效考核、职业晋升等方面为“业财融合”的实施搭建科学的机制保障，通过推进“业财融合”的实施，不断提高自身市场竞争力。

（作者陈仁龙，国投万和资产管理有限公司财务总监）



可转债成为银行补血利器： 10家上市银行拟共募资1895亿

文/胡志挺

资本市场突现上市银行发行可转债“补血”大潮。

2017年以来，有30多家银行正计划或者已经完成资本补充的融资计划，融资规模超过8000亿元。其中，浦发银行（600000.SH）、中信银行9601998.SH）、民生银行（600016.SH）、平安银行（000001.SZ）、光大银行（601818.SH）、宁波银行（002142.SZ）、张家港行（002839.SZ）、常熟银行（601128.SH）、吴江银行（603323.SH）、江阴银行（002807.SZ）、无锡银行（600908.SH）等11家银行计划或已发行可转债，合计金额2195亿元，占总融资规模的四分之一。其中，光大

银行的300亿元可转债已于上半年发行完毕，剩余10家银行拟通过发行可转债募资1895亿元。

11家计划或已发行可转债银行

无论是银行数量还是发行金额，今年突现的银行可转债规模均已超过以往十年的总和。过去十年中，仅有中国银行（601988.SH）、工商银行（601398.SH）和民生银行发行过可转债，合计850亿元。

相比普通债券，可转债兼具债性和股性，可转债持有人可以在规定时间将其转换成股票。而对银行来说，发行可转债可以提高银行的二级资本，而当持有人将可转债转股后，则能够提高银行的核心资本。

国家金融与发展实验室银行研究中心主任曾刚向澎湃新闻表示，银行自身发展的需要、盈利能力的变化以及监管的强化等原因，导致银行的资本补充压力在今年以来更为突出一些。

深圳天谷资产管理有限公司首席投资官陈同辉说，现在国家开始控制银行的杠杆，而经济又在进入新一轮的扩张，因此银行如果要抓住这轮经济回升的机会，只能充实资本金。

多方承压，银行舍定增做可转债

在诸多资本补充工具中，选择可转债的银行越来越多。兴业研究金融行业负责人孔祥表示，整体来看，银行今年的资金补充压力还是比较大的。银行业今年的方向是脱虚入实，但是银行的贷款业务资本扣减水平比较高，资本消耗速度过快，导致它有比较大的资金补充压力。此外，监管层面对定增的要求更严格，部分银行在发行和找客户方向上也存在一些问题，因而只能舍定增做可转债。

曾刚认为，从业务发展本身来看，银行的风险资产规模在扩张，即便不考虑别的，银行规模扩张也会带来资本增长。其次，银行过去几年信用风险相对来讲呈上升趋势，再加上利率市场化，银行的盈利能力也受到影响。从中长期来看，银行最可靠最持续的资本补充渠道主要还是来自于利润的留存。银行的盈利能力受到干扰，自我积累能力减弱，外源性融资压力也就随之增大。

除此之外，监管强化也是压在银行资本充足率上面的一块大石头。曾刚告诉澎湃新闻，过去一些监管套利的活动，现在要求在表外的回归表内，还要进行穿透，根据真实风险来计提资本，可能短期带来资本充足补充压力增长。“当然也包括MPA（宏观审慎评估体系）的约束，最核心的那一块和广义信贷增速相关的也是宏观审慎资本充足率的要求，也是压在资本充足率上面的。”

股份行、农商行偏爱可转债

在各类银行中，股份制银行和农商行偏爱发行可转债。11家计划或已发行可转债的银行中，除了宁波银行为城商行，剩余为5家股份制银行和5家农商行。其中，光大银行于今年4月5日在上海证券交易所挂牌交易可转债，目前已有10万元“光大转债”转换为该行A股普通股。10月28日，浦发银行发布公告称，拟发行不超过500亿元的可转债。从发行规模来看，浦发银行和民生银行均为500亿元，两者之和就占了10家银行计划或已发行可转债总额的

一半。具体来看，股份制银行发行的可转债规模都较大，其中，平安银行发行规模最小，为260亿元。相比之下，张家港行、无锡银行、常熟银行的可转债规模均为30亿元，吴江银行为25亿元，江阴银行为20亿元，五家银行合计发行135亿元，远不及平安银行的260亿元。两类型银行的可转债发行规模最高相差25倍。东吴证券研究员马婷婷认为，适合发行可转债的银行主要具备以下特点：资本消耗速度快，未来资本压力较大；已发行债券规模较小，即使发行大规模的可转债压力也不大；市净率过高或者过低的银行，定增存在一定压力，或将选择可转债补充核心一级资本；MPA框架下广义信贷增速受限，部分银行需对未来规模扩张提前做好准备。

需要一个系统性“牛市”

“雨虹转债”的上市使得众多散户开始关注可转债的投资价值。9月25日，国内首只实施信用申购的可转债——东方雨虹（002271）可转债完成网上申购。除了原股东，所有人都可以网上申购，并且都可以顶格申购雨虹转债。对于投资人而言，随着信用申购可转债拉开大幕，众多新发行的可转债即将上市，银行可转债也不例外。从目前来看，宁波银行100亿元可转债已于2016年5月过会，处于可转债发行队伍前列。

马婷婷认为，银行可转债具有进退兼顾的投资价值，其可转债的收益主要有三个来源：获取转股收益、获取债底票息的保底收益和股价变动带来公允价值的收益。经东吴证券测算，若光大转债在首年转股，且要求转股收益率高于一年期理财产品收益率（4.6%），股价需达到4.45元/股。不过，截至10月30日收盘，光大银行报收4.05元/股，跌0.49%。一位银行研究机构人士向澎湃新闻指出，现在可转债的股性都挺强的，不过还是要一个比较系统性的“牛市”，投资价值才会比较大。

（来源：澎湃新闻）

浅谈国内住房租赁市场

文/王媛媛

习近平总书记在十九大报告中明确提出了“坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位, 加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度, 让全体人民住有所居。”的重要科学论断。这既是党中央对全国人民家庭住房问题的亲切关怀, 也是对住房供给侧结构性改革作出的重大指针方向和制度安排。

早在十九大之前, 相关部门就出台了一系列的指导意见, 对租赁市场的发展提出政策性的指导:

文件	时间	指导部门	指导意见
加快培育和发展住房租赁市场的指导意见	2015年1月6日	住房城乡建设部	发挥市场在资源配置中的决定性作用和更好发挥政府作用, 积极推进租赁服务平台建设, 大力发展住房租赁经营机构, 完善公共租赁住房制度。
2016年中央经济工作会议公报	2015年12月21日	中央经济工作会议	发展住房租赁市场, 鼓励购买库存商品房, 成为租赁市场的房源提供者, 鼓励发展以住房租赁为主营业务的专业化企业。
2016政府工作报告	2016年3月5日	国务院	建立租购并举的住房制度, 把符合条件的外来人口逐步纳入公租房供应范围。
关于加快培育和发展住房租赁市场的若干意见	2016年6月3日	国务院办公厅	允许改建商业用房为租赁用房, 鼓励新建租赁住房, 出租房屋的企业享有政策支持, 个人有税收优惠;
2017年中央经济工作会议公报	2016年12月19日	中央经济工作会议	要加快住房租赁市场立法, 加快机构化、规模化租赁企业发展。
关于在人口净流入的大中城市加快发展住房租赁市场的通知(建房〔2017〕153号)	2017年7月18日	住房城乡建设部	培育机构化、规模化住房租赁企业; 建设政府住房租赁交易服务平台; 增加租赁住房有效供应; 创新住房租赁管理和服务体制。



在国家“租售并举”和“租售同权”等相关政策的刺激下, 住房租赁市场升温势头显著, 特别是房地产开发商纷纷发现了租赁市场的新商机, 各路资本也纷纷加快布局长租公寓市场, 开始抢滩国内的租赁市场“蓝海”。

国内长租公寓现状

目前, 我国品牌公寓的管理数量不超过200万间, 占整体租赁市场的比重约为2%, 集中式公寓龙头公司的平均管理规模在2-3万间左右, 分散式公寓龙头公司管理规模在50万间左右。

下图为目前国内具有代表性的公寓品牌及其管理的公寓数量:



资料来源: 华兴资本, 华菁证券研究所

模式	公寓品牌/公司	品牌方持有方	2016年管理数量
集中式	魔方公寓	自有	3万间
	红璞公寓	世联行	2万间
	泊寓	万科	1.6万间
	“壹栈”“壹间”“壹棠”	招商蛇口	1.3万间
	自如寓	链家	7栋
	You+国际青年社区	自有	1万间
	城家公寓	华住集团	3000间
	逗号公寓	如家	6000间
分散式	寓见	自有	1.6万间
	自如	链家	25万间
	相寓	我爱我家	50万间
	爱上租	自有	4万间
	青客	自有	5万间
	优客逸家	自有	3万间
	蘑菇公寓	自有	1万间

资料来源: 公司调研、公司网站, 华菁证券研究所;

目前国内的公寓有如下几个特点:

1、互联网模式

与传统的租赁方式相比, 国内目前的长租公寓大都采用互联网模式, 通过线上的方式将房屋的地址、房型、硬件设施展现在承租客眼前, 标准化的图片大大提高了信息的对称性, 提高了租房入住的效率。

2、标准化

目前国内的长租公寓大都采用标准化的装修模式, 以年轻人喜欢的时尚、前卫装修风格为主, 满足了承租客对居住环

境的要求, 大大的提高了长租公寓与传统公寓的差异程度。

另外标准化的装修模式意味着可以对家电及设施进行集体化的采购和标准化的配给, 降低整体的装修成本, 在提高居住舒适度的同时降低了租住的成本。

3、统一管理

目前国内的长租公寓大都采用统一管理的模式。固定的线上收租方式, 一周一次的保洁服务, 公共的健身活动区域, 使得传统居住用途的公寓增加了社交的元素, 符合当下年轻租客的生活需求。

另外公寓管理人通过签订五到十年的租赁合同, 统一批量拿房, 整体包租一套房甚至一栋楼, 统一装修打造成标准化的住房公寓, 再实行分租。统一拿房的方式节省了传统的承租人与出租人复杂沟通, 而将出租流程简约化, 提高了双方的租住效率。

国外长租公寓发展

美国租赁市场发展较早, 目前已经有比较成熟的公寓租赁市场。根据美国全国公寓协会的数据, 2017年美国前50家品牌公寓管理公司合计管理了320.5万间房屋, 占整个存量租赁市场房源的比重为7.5%, 占公寓租赁房源的比重为12%。

AVB是目前全美第一大出租公寓公司, 该公司于1978年



成立,于1994年3月上市。上市时在加州北部拥有9个社区共计2000套公寓,上市后开始逐步进入加州南部及东西海岸的其他城市,截至2015年底公司已在全美11个州近75,000套出租公寓,总市值超过200亿美元,约70%的物业位于纽约、华盛顿、波士顿、旧金山、硅谷、洛杉矶、西雅图这些发达城市。

在物业类型方面,AVB的物业大多为城市郊区的花园式公寓和市区中心的中高层公寓,社区内通常配有花园、安保门禁系统、商务中心、游泳池、健身房、停车场等,有些甚至还提供舞厅、步道草坪、网球场、室内或室外篮球场等设施,并提供保洁、洗衣、洗车、代收邮件包裹等服务;有时公司自己也会持有一些社区内的商业设施,如零售店面和餐厅等。近年来,AVB通过收购和新建等方式逐步增加市区内中高层公寓的持有比例,目前中高层公寓约占到总数的45%,此类公寓大多数位于市区中心地带,地价性对较高,公共空间和配套设施

相对较少,但由于区域位置好,交通便利,周边生活配套设施完善,也受到了大量年轻租客的青睐。

目前AVB旗下有三个品牌的社区,Avalon、AVA和Eaves by Avalon。其中Avalon是其主打品牌,主要提供市区或郊区的高端公寓;AVA则主要在市区或近郊区提供面积较小的开间或合租型公寓;Eaves by Avalon则针对那些对居住环境有较高要求同时对价格较为敏感的租户提供位于郊区的性价比高的公寓社区。

多品牌定位下,AVB进行了大规模的扩张,特别是自1994年上市以来,其旗下的公寓数量和持有物业的规模获得了迅猛的增长。1993年底旗下的公寓数量仅为2,000套,截止2015年底已经增长到75,000套,年均增长17.0%;相应的,公司的营业收入从1994年的3,717万美元增长到2015年的18.56亿美元,年均增长20.5%。

长租公寓融资方式——“REITs”

2016年下半年,国内房地产开始新一轮大规模调控,在这种背景之下,各大房地产企业纷纷再次高挂“轻资产”旗帜。房地产进入存量时代,各大机构和房地产商纷纷进入长租公寓这一领域,加上政府在政策上引导,房产证券化在“轻资产运营”的定位上,在国内迅速火起来了。

房地产投资信托基金(即“REITs”)是长租公寓融资方式中的热点。“REITs”发源于60年代的美国,通过公开资本市场发行收益凭证的方式获取市场上投资者的资金,由专门的投资机构进行管理投资,再将投资获取的收益按相应比例分配给投资者。目前REITs作为一种投资模式在美国已经发展的比较成熟。

在融资方面 REITs 有着巨大的优势,表现为风险低、回报率较高、经营科学。借鉴美国的REITs模式,国内的很多长

租公寓也借鉴这种金融手段作为融资的重要渠道。

国内首单长租公寓资产类REITs——“新派公寓权益型房托资产支持专项计划”于2017年10月11日在深交所正式获批发行,拟发行金额为2.7亿。该项目是国内首单长租公寓资产类REITs产品,也是国内首单权益型公寓类REITs。该项目从立项到上报到获批仅用了不到20天,这充分体现了监管层面对长租公寓REITs的支持力度。

2017年10月23日,国内首单央企租赁住房REITs——“中联前海开源-保利地产租赁住房一号资产支持专项计划”获得上海证券交易所审议通过,该计划对于加快推进租赁住房市场建设具有非常积极的示范效应。保利集团副总经理、保利地产董事长宋广菊表示:“该项目是保利集团在住房租赁领域践行央企责任的首单试水,“REITs”将成为保利集团构建“一主两翼”业务布局的战略性资本工具,积极开拓住房租赁市场的金融创新。”

目前我国的长租公寓REITs有两种交易方式:在银行间债券市场交易和证券交易市场进行交易。第一种银行间REITs采取的结构通常是由长租公寓的持有人或者管理人选择将部分物业作为标的项目,将租金的收益权作为偿付来源,并辅助相应的抵押物或其他担保措施作为增信,从而在银行间市场上进行交易;第二种证券交易市场REITs则是长租公寓的持有人或者管理人,以转让股权方式将物业资产转让给专门的项目公司,设立REITs筹集资金,在证券市场上市交易。

REITs将所筹集的资金收购住房并出租经营,有助于消化住房市场库存,盘活存量住房,从而提高资源利用效率和住房租赁市场的活力。通过提高长租公寓运营专业化的管理水平,提升用户体验,推动长租公寓市场规范发展。REITs信息披露规范,专业化运营管理,作为房地产投资较理想的渠道,对社会资本具有吸引力。

长租公寓REITs通过专业化管理,为市场提供优质的租赁住房,改变传统的房地产融资模式,在资产端和服务端都进行优化,将有力推动房地产商的转型,积极推动房地产金融创新。中国的长租公寓在近几年发展迅猛,并且随着REITs、ABS的优势逐渐被大家认知,政策利好加上资本推动,长租公寓ABS、长租公寓REITs在未来大有可为。

(作者王媛媛,房地产信托业务总部信托经理助理)

首单央企租赁住房REITs获批或推动租赁住房规模化时代来临

文/徐倩

近日，国内首单央企租赁住房REITs（房地产信托投资基金）获批，再次搅动租赁住宅行业的一池春水。

据保利地产(股份代码 600048.SH)官方微信公众号发布消息，国内首单央企租赁住房REITs、首单储架发行REITs——中联前海开源-保利地产租赁住房一号资产支持专项计划（下称“保利租赁住房REITs”）获得上海证券交易所审议通过，首期发行将在《无异议函》出具之日起6个月内完成，剩下的各期将在24个月内完成。

保利集团副总经理、保利地产董事长宋广菊表示，该项目是保利集团在住房租赁领域践行央企责任的首单试水，“REITs”将成为保利集团构建“一主两翼”业务布局的战略性资本工具，积极开拓住房租赁市场的金融创新。

上海证券交易所相关人士表示，该单产品是国内首单以房地产企业自持租赁住房作为基础资产的REITs，具有很好的市场示范效应。

对于租赁住房REITs的放开，多位业内从事长租公寓的相关负责人在接受人民网采访时表示，REITs可以解决企业的融资难题，进而实现资产变轻，推动规模化扩张。

央企保利50亿尝鲜

据悉，保利租赁住房REITs由中国保利集团公司（“保利集团”）控股公司保利房地产（集团）股份有限公司（“保利地产”）联合中联前源不动产基金管理有限公司（“中联基金”）共同实施。产品总规模50亿元，以保利地产自持租赁住房作为底层物业资产，采取储架、分期发行机制，优先级、次级占比为9: 1，优先级证券评级AAA。

据了解，保利目前已经搭建了专门的REITs运作平台——保利瑞驰（横琴）资产管理有限公司，并担任该单产品联席总协调人。该公司于2016年9月30日成立，注册资本为1000万元，主要经营范围为资产管理、项目投资、股权收购、酒店管理、工程项目管理等。

作为央企，保利此次率先尝试租赁住宅的REITs来源于我国政策的支持和放开，既有先行先试的作用，也为行业REITs的发展具有示范意义。

此前，国务院及相关部委多次印发意见鼓励加快培育和发展住房租赁市场建设，《国务院办公厅关于加快培育和发展住房租赁市场的若干意见》及《证监会、住建部等九部委关于在人口净流入的大中城市加快发展住房租赁市场的通知》均提到推进“房地产投资信托基金（REITs）试点”，为住房租赁市场提供金融支持。

证监会债券部副处长闫云松表示，借助资产证券化为企业提供创新融资渠道和投资退出路径，对于建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度具有重要意义。

此次的联合发行方之一、中联基金执行总经理范熙武表示，与国际成熟市场的REITs相比，除了在投资门槛、流动性方面的差异之外，国内REITs缺乏“扩募机制”，一定程度上制约了国内REITs“金融服务实体经济”效用的发挥。在当前的资产证券化制度框架下，投资门槛及流动性问题尚无既有可行路径、有待于公募REITs的出台，而“扩募机制”问题一定程度上可通过借鉴ABS现有“储架发行机制”实现。

解决企业融资瓶颈

从国际经验来看，在很多发达国家，REITs被应用得相当广泛。作为房地产金融的重要方向之一，REITs属于资产证券化的一种方式，其本质就是把一些收取租金或者利息的地产打包证券化在市场上融资的手段，同时也为投资者提供了另一种投资渠道，可以以低成本享受房地产红利。

我国正在介入租赁住宅领域的开发商对REITs的放开十分期待，万科、龙湖、碧桂园等龙头房企对在积极布局租赁住宅的同时，也感到证券化的必要性。

碧桂园上海区域总裁高斌在接受人民网记者采访时表示，目前，由于租赁住宅的金融端口尚未打开，前期需要大量的资金投入，并且盈利机制未明，这就制约了开发商大举进军长租公寓。

正是由于长租公寓的投资回报期较长、资金成本高，所以开发商虽然看好长租公寓的前景，却难言在短时间内实现盈利。例如，龙湖地产上海冠寓负责人徐锋在人民网记者采访时表示，短期不考虑盈利，动态投资回收期需要5-6年。

在开发商抢滩租赁住宅市场之前，租赁住房常常由中介和互联网企业来承担主要的市场提供者，但是由于中介和互联网企业只是收集社会上的存量房源，或者直接转租或者进行装修后统一出租，市场较为分散，这些企业也难以承担高速扩张的成本。

事实上，在此次央企保利发行租赁住宅REITs之前，新派公寓权益型房托资产支持专项计划也于2017年10月11日在深交所正式获批发行，拟发行金额为2.7亿，此项目是国内首单长租公寓资产类REITs产品，也是国内首单权益型公寓类REITs。新派公寓的扩张模式也是运用私募REITs模式，解决了前期的融资难题。

租赁住房规模化时代

时下，租房正在成为人们“住有所居”的新选择。58同城提供的数据显示，过去五年（2016年相比2012年），全国租房需求增长102%，出租房源供应量增长93%，一个庞大的租房市场正在形成。

今年，我国提出建立“租售并举”的新格局，租房成为人们解决住房问题的重要出路，也是贯彻“房子是用来住的，不是用来炒的”重要组成部分。在此背景下，租赁住宅REITs将进一步助推住房租赁需求的快速释放。

仲量联行的专题报告也同时指出，租赁住房有以下三个问题亟待解决：回报率、融资与税收、租房者享受当地公共服务的权利，前两点均有赖于REITs政策的推进。

此外，住建部正在积极推动住房租赁市场的发展，提出在12个大中城市开展住房租赁试点，积极培育机构化、规模化的住房租赁企业，鼓励国有企业布局住房租赁业务。同时，支持房地产企业进行创新租赁住房资产证券化实践，积极盘活存量房屋用于租赁，增加租赁住房有效供给。下一步还将积极推动住房租赁企业拓宽直接融资渠道，支持企业利用创新型金融工具发展住房租赁业务，推进住房租赁市场发展。

相信在不久的将来，租赁住宅REITs将成为更多企业布局租赁住宅的“利器”，而更多的居民也能够获得更高品质的租住体验。

（文章来源：人民网）

税延养老金试点将启动 基本养老保险一支独大

摘要：“养老金金融制度结构有待完善，资产管理能力有待提升。加快建立我国第三支柱个人养老账户制度迫在眉睫。”

“养老金缺口在逐年增大。”57岁的王海（化名）也早听过这个消息。王海还没有退休。对王海来说，尽管距离自己真正意义上的“老年”还远，但着手为未来的养老做打算还是必要的。“养老单纯靠养老金怎么能够呢，还是得理财，现在钱贬值的速度太快了。”王海说。

按照联合国老龄化标准，中国早已于2000年进入人口老龄化社会。2015年年底，中国60岁以上人口2.22亿，占总人口的16.1%。2020年，中国60岁以上人口将增加到2.55亿左右，占总人口的17.8%。2030年，中国老年人口将超3.5亿，占总人口比重将达25%左右。

中国老龄化趋势正在不断加剧，然而值得忧虑的是，随着退休人口占比不断上升，工作人口占比逐渐下降，近十年来基本养老金缴费增速始终小于基金支出增速。

“按照目前发展趋势，基本可以确定，未来基本养老金当期收支缺口还将进一步扩大，财政的补贴压力也将持续增加。”中国养老金融50人论坛秘书长、中国人民大学教授董克用说。

9月23日，由中国养老金融50人论坛主办的，主题为“探索养老金第三支柱的中国路径”的会议在北京举办，会上发布了《养老金融蓝皮书：中国养老金融发展报告（2017）》（以下简称蓝皮书）。

根据蓝皮书研究成果，目前，中国养老金体系第一支柱基



本养老金收支缺口增大，第二支柱职业养老金覆盖面也非常有限，未能形成对第一支柱的有效支撑，补充保障功能有限，而第三支柱个人养老金尚未建立。

蓝皮书主编董克用认为：“养老金金融制度结构有待完善，资产管理能力有待提升。加快建立我国第三支柱个人养老账户制度迫在眉睫。”

第一支柱基本养老保险一支独大？

“从我国基本养老金规模来看，如果扣除财政补贴因素，仅仅考虑缴费收入和基金支出，2014年，基本养老保险就已经出现当期收支缺口652亿元，此后不断扩大，2016年的征缴和支出缺口达到4354亿元。”蓝皮书中数据显示。

“加上2016年当年各级财政补助的6511亿元，当年才实现结余0.2万亿元，历年累计结余3.86万亿元。然而，可支付月数却由2012年的19.7个月下降至2016年的17个月，反映出基金未来支付的潜在压力。”蓝皮书写到，照此趋势，预计到2020年将出现当年收不抵支的情况。

从远期看，大部分学者认为：“受快速老龄化影响，加上我国养老金体系不够健全，未来我国将面临巨大的支

付缺口。”

基本养老金属于养老金体系中第一支柱公共养老金范畴，是目前中国国民养老的主要来源。然而，中国第一支柱资产规模占比过高，基本养老金替代率始终在45%上下，在没有第二、三支柱补充的情况下，待遇水平相对较低。

另外，东北等老工业地区，缴费人员少、退休人员多、抚养负担重的情况较突出，已经出现当期基本养老金收不抵支的情况。

世界银行于20世纪90年代提出了三支柱养老金模式，成为世界各国养老金体系改革的普遍选择。养老金体系主要包括第一支柱公共养老金、第二支柱职业养老金和第三支柱个人养老金。

第一支柱公共养老金采取现收现付制，属于社会养老保险范畴，与商业养老保险合并成为养老保险体系。

目前，我国第二支柱职业养老金，包括面向城镇企业职工的企业年金和面向机关事业单位职工的职业年金。

第二支柱职业养老金和第三支柱个人养老金的实质是个人养老储蓄安排，没有不同参加者之间的风险分散机制，不属于保险范畴。

建信养老金管理有限责任公司总裁冯丽英在发布会上介绍，中国养老金体系第一支柱基本养老保险一支独大，第二支柱的职业养老金发展缓慢，第三支柱个人养老金尚未建立。

“国家保障的基本养老保险占养老金总数的约80%，第二支柱职业养老金仅占约20%。而美国养老金体系的一二三支柱大致比例是10%、60%和30%。”冯丽英说。

为应对第一支柱基本养老金缺口问题，2015年，国务院印发“基本养老保险基金投资管理办法”。报告显示，截至2017年3月，一些省份养老保险基金委托全国社保基金理事会进行投资运作的资金为1370亿元，占2016年年底基本养老金结余3.86万亿的3.5%。其余省份基本养老基金尚未开始委托运作。

董克用认为，地方委托投资的动力不强，主要原因有以下3个：一是养老保险金是老百姓(50.420, 0.03, 0.06%)的保命钱，地方政府对收益率存在担忧；二是由于目前不少地方统筹层次没有达到省级统筹，资金归集困难；三是在经济下行、财政增收困难的背景下，地方政府更希望资金留存当地，以支持经济发展。

今年6月，人力资源和社会保障部相关负责人就部分地区当期出现养老保险基金收不抵支的情况表示：“正立足当前，

着眼长远，采取有力措施保障基金健康平稳运行，促进养老保险制度可持续发展。”

这位负责人提出，要发展多层次养老保险体系。逐步形成以基本养老保险为基础、企业年金和职业年金为补充、与个人储蓄性养老保险和商业养老保险相衔接的多层次保障体系，满足不同群体的养老保障需求，提高退休后的生活保障水平。

个人税延养老金试点箭在弦上

保监会9月举行新闻发布会公布，税延养老保险试点工作已准备就绪。税延型养老保险产品在设计上将更加注重满足消费者差异化、个性化需求。这一试点将于今年年底前正式启动。

所谓个税递延型养老保险，是指个人缴纳的保费在一定金额之内可以在税前工资中扣除，而在将来退休后领取保险金时再缴纳个税。这是一种通过降低投保人当期税负来鼓励个人参与商业养老保险的税收优惠政策。

今年8月底，财政部部长肖捷透露，下一步将继续深化财税体制改革，研究推进个人所得税改革，启动个人税收递延型养老保险试点。

西南财经大学中国家庭金融调查与研究中心主任甘犁认为，个人税延养老金计划是三支柱养老保险体系中的第三支柱，是构成完善的养老保险制度体系的重要一环。

个人税延养老金制度试点箭在弦上。

其实，早在1991年，中国就提出“逐步建立起基本养老保险与企业补充养老保险和职工个人储蓄性养老保险相结合的制度。”这是我国第一次提出养老金第三支柱。但是，由于对第三支柱定位尚不明确，国家层面一直没有实际政策出台。不过，相关部委和地方也进行了一些探索。

2007年，天津滨海新区拟进行个人税延型补充养老保险的试点。具体内容为，职工30%工资收入比例可以税前列支购买商业养老保险。但此试点由于种种原因未能开启。

2009年，上海提出“适时开展个人税收递延型养老保险产品试点”。

2015年发布的国家“十三五”规划纲要中，提出“推出税收递延型养老保险”，“商业”二字被删除。

2016年7月，《人力资源和社会保障事业发展“十三五”规划纲要》的表述为“推出个人税收递延型养老保险”。

甘犁介绍，个人税延养老金计划定位于，成为那些不能参加第二支柱的自由职业者养老金的补充，或者为较高收入者在第二支柱养老金之外提供一个额外的养老储蓄计划。其特点是采取完全积累制模式，国家提供税收优惠由个人主导，自愿参与，不受雇主影响。

董克用指出，建立第三支柱个人养老金，对于补充和完善养老金体系结构有重要作用。

“第三支柱对于完善养老金体系机构的作用大于第二支柱。从中国的实践来看，第二支柱的企业年金发展十多年未能形成对基本养老金的良好补充。”蓝皮书中指出。

根据蓝皮书所载：“第三支柱的个人税延养老金制度，无须企业参与和发起，政府直接对个人进行税收激励，潜在覆盖人群十分广泛，更加有助于完善我国养老金体系，减轻公共养老金财政负担。”

此外，第三支柱还能增强国民养老保障能力，减轻政府财政负担；完善养老金体系，还有利于国家金融结构优化和资本市场稳定发展。“建立第三支柱，能够将国民养老需求从个人银行理财和股票投资中分离出来，通过专业资产管理结构参与资本市场获得合理收益，有力支持实体经济发展。”

根据中国养老金融50人论坛和中国家庭金融调查与研究中心联合发布的《中国养老金融调查报告2017》所示，我国居民参与个人税延养老金计划的意愿相对较高。

“将近八成(78.9%)的调查对象表示愿意参加个人税延养老金计划，仅有21.1%的调查对象表示不愿意参加。”

具体来说，从不同年龄人群来看，个人税延养老金计划参与意愿呈现出倒U型的趋势，中青年(30-49岁)人群较29岁及以下和50岁以上的人群的参与意愿更为强烈。

从不同受教育程度来看，随着受教育程度的提高，第三支柱个人税延养老金计划参与意愿明显呈现出上升的趋势。

从收入状况来看，不同收入人群参与第三支柱个人税延养老金计划的意愿也呈现出倒U型的趋势，中高收入的人群对第三支柱养老保险的参与意愿明显高于月收入在1500元以下和高收入人群(月收入在15001元以上)。

调查数据显示，九成以上(90.6%)的调查对象愿意为第三支柱个人税延养老金缴费的额度在每月1000元以下，其中，



68.4%的调查对象的第三支柱个人税延养老金缴费意愿在500元以下，29.5%的调查对象每月第三支柱个人税延养老金的缴费意愿在300元以下。仅有9.4%的调查对象愿意每月为第三支柱个人税延养老金缴费1000元以上。

第三支柱三大核心要素

结合国外第三支柱个人养老金运作经验，蓝皮书建议指出，在第三支柱发展过程中，须充分结合我国国情，以账户为核心，并围绕账户建立、运作和领取三个阶段建立完善的制度架构，同时积极建设自动加入机制、账户支取应急机制、投资顾问体系，第二、第三支柱账户衔接机制等相关配套措施。

此外，应该合理探索基本养老保险统账分离和个人账户融入第三支柱的可行措施，理顺并优化我国养老金体系结果结构，促进我国养老金体系可持续发展。

蓝皮书课题组建议，要把握第三支柱个人税延养老金制度设计的三大核心要素。

第一，税收递延优惠是第三支柱发展根本动力。

结合国际发展经验和我国实际，我国第三支柱个人养老金制度发展必须加强税收优惠政策设计，税收递延机制的设计原则是领取阶段的税收负担应当低于缴费和投资阶段的税收优惠之和。

同时，税收优惠用采取限额制而非比例制，建议我国个人税延养老金计划优惠额度上限为每月1000元为宜。

此外，应考虑将第二、第三支柱税收优惠打通，在领取阶

段参考收入所得税机制以鼓励分期领取。

第二，账户制是第三支柱养老金的基础制度理念。

一方面，第三支柱个人养老金账户应具有唯一性，可以考虑以公安机关颁发的居民身份证为登记识别信息，每名参加者只能开设一个个人养老金账户，以此保证账户唯一性，便于通过一个账户核算税收优惠情况。

另一方面，账户设立应该具有高度便利性和灵活性，银行、证券公司等都可以成为账户设立载体；

此外，应设立账户底层信息平台，账户制的核心之一是实现交易积累和税收征收，可以将中国证券登记结算公司(中证登)作为第三支柱数据记录和交互的底层平台。

第三，投资渠道多元化是第三支柱养老金的必由之路。

一方面，将银行、基金、保险等多类养老金融产品纳入选择范围，为不同风险偏好的人群提供差异化的养老金融产品选择，从而促进个人效用最大化。

另外，要建立产品准入制度，建议由第三支柱涉及的相关部门建立合格产品准入制度，凡是拟进入第三支柱养老金账户选择范围的产品，都应该经过评估方可纳入，参加者在该产品范围内自由选择。

此外，应建立默认投资工具机制。选择如目标日期基金(TDF)、目标风险基金(TRF)等具有较为明显养老属性的配置型产品，建立默认投资产品池等。

(来源：企业观察网)

11月起买人身险开始录音录像，线上线下销售记录均将可追溯

文/ 胡初晖

从2017年11月1日开始，以下三种购买人身险的情况，销售过程都将被录音录像。

根据《保险销售行为可回溯管理暂行办法》，人身保险公司通过保险兼业代理机构销售保险期间超过一年的人身保险产品、销售投资连结保险产品的或向60周岁（含）以上年龄的投保人销售保险期间超过一年的人身保险产品，这三种情况在取得投保人同意后，都要对销售过程关键环节以现场同步录音录像的方式予以记录。

此外，电话销售渠道，保险机构需要对所有保险产品销售过程进行全程录音；互联网保险业务，保险机构要依照互联网保险业务监管的有关规定开展可回溯管理。

根据澎湃新闻对多家人身险公司的采访，无论是在银保销售、代理人渠道还是互联网端，“双录”前期工作均已准备就绪。

怎么录：销售人员需向投保人说明保险责任

“双录”录的是保险销售的全过程。

保险机构在征得消费者同意后，销售人员将提醒消费者注意所需签署文件的具体内容。这期间，销售人员需要出示有效身份证明（一般包括身份证件、工作证件或执业证件），同时明确告知消费者其所属机构的规范简称。

在“双录”过程中，销售人员应向投保人明确说明义务，在投保人作出明确肯定答复时，销售人员与投保人应在视频中同框展示。销售人员的有效身份证明、投保相关文件资料名称、投保人的签名及抄录的风险提示语句等内容，应在录像中清晰可辨。

销售人员需要告知消费者的基本信息包括：保险产品信息、不如实填写投保信息的后果、犹豫期及退保损失。此外，针对不同类型的产品，销售人员需要更多对产品权益进行解释。

保险产品信息确认完毕后，还有四个确认环节。一是销售



人员将出示投保提示书，并请投保人签字确认；二是针对人身保险新型产品，销售人员需要出示产品说明书，并请投保人阅读；三是销售人员需要出示并阅读免除保险人责任条款的书面说明，并请投保人签字确认；最后，销售人员出示保险条款和投保单，并请投保人、被保险人签署投保单。至此，“双录”过程才算完成。

多家保险机构表示，针对7月提出的“双录”要求，公司已对代理人销售行为进行了培训。

“双录”困境：银保渠道的影音资料归谁管？

一般来说，保险销售渠道可以简单分为三类：银行代销、代理人（或中介机构）代为销售、互联网渠道。

在本次“双录”中，银保渠道的影音资料谁来保存成了多家保险公司关注的问题。一位大型寿险公司人士向澎湃新闻表示，由于银行本身也有自己的一套“双录”系统，所以保险公司想要调取这部分资料未来将是个问题。目前业内通行的设想是通过完善银行代销保险产品的协议条款来解决录音录像资料“谁保存、谁调取”的问题。

平安寿险表示，目前银保渠道的“双录”，在大部分银行是自录、自存、自检，这些对银保渠道影响不大。对于少部分仅负责“自录”的银行，由平安寿险保存质检材料（包括中国银行、建设银行、民生银行、中信银行、上海农商行、北京农商行6家），当前公司正与民生银行对接开发，将逐步接入通过专线实现双录资料传输。而对于银保直销渠道与保险代理公司（专业中介）之间的“双录”，主要使用公司自行开发的“智能双录APP”实现。

对于这部分“双录”资料的保存，按照保监会要求，这部



分资料应当严格保密、不得外泄和擅自复制，严禁将资料用作其他商业用途。同时，保监会还规定了这部分资料的“保质期”。视听资料保管期限自保险合同终止之日起计算，保险期间在1年以下的不得少于5年，保险期间超过1年的不得少于10年。如遇消费者投诉、法律诉讼等纠纷，还应至少保存至纠纷结束后2年。

网上买保险信息一样可追溯

即便在网上投保，消费者的购买“足迹”一样可追溯。

按照《互联网保险业务监管暂行办法》，保险机构应完整记录和保存互联网保险业务的交易信息，确保能够完整、准确地还原相关交易流程和细节。交易信息应至少包括：产品宣传和销售文本、销售和服务日志、投保人操作轨迹等。第三方网络平台应协助和支持保险机构依法取得上述信息。

国内规模最大的第三方保险服务平台慧择网用户服务中心总监吕亚向澎湃新闻表示，目前用户在网上与客服的在

线聊天记录和电话录音都是可追溯的。用户仅需要登录自己的网络会员账户，即可在慧择网页面上“我的慧择-服务记录”中查询与客服人员产生交互的所有在线服务及电话语音记录，包括客服电话、网站页面咨询、H5及APP在线咨询等，7*24小时的即时记录实时保存在“服务记录”内，用户可随时随地进行查询、导出或转存。

吕亚表示，对于互联网保险来说，实行“双录”以后，工作量其实并没有特别增加。主要是前期在开发系统时，公司需要投入大量研发力量，让系统通过检测用户登录状态，进行身份识别，自动归集该用户的所有服务记录及保单信息，实时传输。同时为强化网络安全，在用户账号及数据加密、数据安全及实时备份等方面进行了强化升级，确保用户隐私安全。

（文章来源：澎湃新闻）

多家银行回应账户清理工作：不会决绝销户，需满足多种条件

文/蒲长廷

今年年底前，市民手中的“沉睡”银行卡，或将被银行清理，成为“睡眠账户”，要想正常使用需要本人到银行激活开通。去年年底央行关于“沉睡”卡的相关规定，截止目前各家银行都出台了具体的执行方案。

11月1日，从工商银行、中国银行、农业银行、交通银行等银行获悉，并非账户余额为零就销户。但对于“沉睡”银行卡，各家银行的确开始启动清理工作，账户余额为零、长时间未使用得银行卡将转为睡眠账户，不能正常使用，需要本人持有效证件到银行柜台激活开通。

近日，浦发银行发布公告，对在2016年12月31日之前（含）发卡且今年前3个季度未发生任何交易的“双零卡”进行账户信息管理升级。升级后，长期不用的“双零卡”将不能使用。“双零卡”指的是，存款余额和应计、未计利息数均为零的银行卡。其中，凡已开通该行理财产品购买、基金、第三方存管、外汇宝、代收代付、个人贷款还款等业务功能的银行卡不在本次升级范围内。

据了解，浦发不是唯一一家对“沉睡卡”进行管理的银行，今年6月，招商银行也发布了相关公告，将对满足低等级、没有附带业务、账户余额为零、两年内未使用该卡主动发起任何交易等条件得银行卡进行销户处理。

11月1日上午，法制晚报•看法新闻记者致电多家银行客服，均表示会对“沉睡”进行处理，各家银行政策略有不同，但并不会“决绝”的销户。

工商银行北京分行方面表示，工行储蓄卡，在开卡后6个月内无交易使用记录，会对卡做特殊管理，如果市民需要正常使用，需要凭身份证到网点进行免费开通。“我们对于长时间不用的卡，暂时不会主动清零或销户，但可能对后续使用有影响。”工行客服表示。

农业银行处理方式和工商大致相同，当账户余额为零，且18个月（含）以上未发生交易的银行卡，会转成睡眠户，但是不

会销卡。正常使用需要用户自行激活。交通银行对未发生交易的银行卡转为“睡眠卡”的时限为两年。

中国银行对于“自动销户”也有很多限制规定，并不是账户余额为零就销户。离上一次交易日满两年，累计利息为零满一年，余额为零，没有关联其他的账户，没有开通网上银行、短信提醒等外围业务，账户状态要正常。此外，离上一次交易日满三年，当前余额为零且累积利息为零，没有关联其他账户，没有开通网上银行、短信提醒等外围业务，账户状态正常。也就是说，如果开通了短信通知提醒业务等，也不会被销户。

建设银行方面也不会盲目销户，只有接到总行要求得通知才可能注销，但一般情况下不会。“储蓄卡如果3年或者3年以上没有使用，并且活期储蓄余额在100元以下，就成为睡眠账户，会影响进一步的使用。”建行该工作人员表示，如果想正常使用银行卡，需要本人持卡和身份证，到营业柜台办理，激活免费。

“去年央行下发文件，要求对同一存款人开户数量较多的情况进行摸排清理，要求存款人作出说明，核实其开户的合理性。”工商银行北京分行相关负责人表示，在摸排得过程中，如果不能核实的，会引导存款人撤销或者归并账户，或者采取降低账户类别等措施，使存款人运用账户分类机制，合理存放资金，保护资金安全。也就是说，各家银行应该都不会贸然主动销卡，而是需要持卡人的配合，以免引起不必要的纠纷。

此外，法制晚报•看法新闻记者采访中发现，五大行均表示，如果绑定了某些业务，比如代发工资、代扣代缴、贵金属、理财业务等这些涉及第三方的服务项目，银行不会对其自动销户，必须要本人去柜台办理销户。

（来源：澎湃新闻）

80年代看深圳 90年代看浦东 21世纪看雄安

文/企业观察网

从深圳到浦东再到雄安，世界看到了中国几十年如一日不断深化改革的努力。

今年清明节前夕，河北容城县的90后刘新希，坐在从北京开往容城的班车上。三个多小时辗转颠簸，她昏昏欲睡。突然，微信上许多朋友发来消息：你老家设立雄安新区了，以后就是新区人了!不久之后，经由容城白洋淀站的高铁，从过去的两三趟增加到七八趟。在外打拼了三年，小刘第一次感到，家乡和北京的距离原来这么近。十九大报告提出：高起点规划、高标准建设雄安新区。小刘再一次感到，家乡离未来原来也如此近。

河北省一位干部说：过去到京津“讨”项目，人家常常没时间见面。新区设立以来，天津市、北京市的多个考察团主动来到雄安考察、对接，表示“雄安需要什么，我们就支持什么”。而多家央企陆续到新区布点，制订相应发展方案，则让人充分感受到来自各方面源源不断的支持。

既然被称为新区，那肯定有些与众不同的地方。从近半年的观察来看，雄安之新，首先在“新”人。从雄县人到雄安人，改变的不仅是一个字。比如，在农田上建新楼并不难，难的是把“老农民”转化为新区人，帮助他们转变观念，提升素质，更好适应新要求。今年4月，雄县育才职业技校组织农民学习电脑操作，招收38人，呼啦跑来200多人报名。有村民听说上课不能迟到，拍胸脯说：“保证没问题，不吃饭我也准时赶到。”与新区发展同频共振，这样的干劲令人欣喜。

新区之新，还在其新动能。河北产业结构偏重，钢铁、煤炭等传统产能过剩，每到冬春季节雾霾频发。因为负“重”，所以难行，转型升级刻不容缓。雄安一张白纸，没有包袱，新区负责人多次申明：发展高端高新产业，集聚创新要素资源，培育新动能，打造创新驱动发展新引擎。这是前行的号角，更是严肃的承诺。白洋淀畔，新装亮相，新区必将推动产业结构实现顺利转换。

不搞土地财政，这里不是炒房淘金的地方——新区官方的这个表态，曾引发不少媒体的关注和报道。事实上，从一开始就冻结三县房地产交易，到“把每一寸土地都规划得清清楚楚再开始建设”，自设立消息传出后，新区一直保持着谋定而后动、“功成不必在我”的建设心态。无论是“绝不搞土地财政”“绝不搞形象工程”，还是“一定考虑百姓的长远利益”，新区所秉持的历史耐心，恰恰是对未来有规划，对改革有担当的生动体现。

雄安当地流传着一副颇意味的对联：雄安“容”天下，京津“冀”未来。作为北京非首都功能的集中承载地，也是贯彻新发展理念的创新示范区，雄安新区的建设，不是靠盲目铺摊子、摊大饼，更不是靠单纯关注GDP指标的增长，而是紧紧围绕“人”这个核心谋篇布局，“提供宜居的环境、优质的公共服务，有效吸引北京人口和功能疏解转移”。这和以往规划千篇一律、建设贪大求洋的城建思路完全不同。绿色低碳、信息智能、宜居宜业……“以人民为中心”的新区建设，将开创国家新区和城市发展的全新模式。

有人说，“80年代看深圳，90年代看浦东，21世纪看雄安。”很重要的一个原因是，从深圳到浦东再到雄安，世界看到了中国几十年如一日不断深化改革的努力。目前，面向全球招标的新区规划尚未出炉，但这一“千年大计”，却离未来如此之近。一步一个脚印，我们就能在华北大地上、中国历史中，留下浓墨重彩的一笔。

（来源：企业观察网）

买房不如买茅台

2017年9月25日，贵州茅台成为中国A股第一支稳定突破500元大关的股票，仅仅32天后，“600519”就再次突破600元大关，以649元的价格收盘，涨幅28%。更别提，这支屡屡陷入口水战的股票，就在今年初才刚刚300元出头，10个月市值几乎翻了一倍。

坊间有曰：一根阳线血压上涨、两根阳线改变信仰、三根阳线集体进场——这个用高粱和水勾兑酒精饮料，毛利率90%以上的企业，自然也成了投资饥渴症候群的新目标。

有人说，TMT的真谛，其实就是“Tencent & Mao Tai”（腾讯和茅台）；还有人说，我们已经进入了“茅房时代”，要么赶紧把货币换成砖头，要么抓紧把货币换成茅台。

尤其在眼下一线城市房产交易遭冻结，大中城市被要求增加土地供应和保障房建设的节骨眼上，茅台似乎更成了不容错失的投资良机。可是，我们听说过“京沪永远涨”，但茅台能永远涨吗？

茅台不是白酒

和其它“国粹”不同，白酒（中式烧酒、高粱酒）常常被外界误解为中华传统。这种直到清末都主要由底层劳力消费的酒精饮料，从来没在中国饮酒史上占据过主要位置，历史上真正的国酒是黄酒。《清诗铎》中有云“黄酒价贵买论升，白酒价贱买论斗”，无论大江南北，上流社会的饮酒时尚是喝本地生产的黄酒，只有穷人才喝烧酒。

然而伴随着清朝治理黄河，大量高粱被种植出来无处消解。人们不爱吃，却发现拿高粱蒸馏酒口感比其它粮食好，且价格便宜，“于是民间不得不以岁收所入，烧造为酒，变易银钱。”在其后的岁月中，战火中断了黄酒的运输线和生产力，而烧酒却体现出了生产、运输、贮藏等全方位的优势，而且这种高度酒一杯就醉，比喝黄酒便宜多了。

随后，由于民国政府迁都重庆，爱喝花雕的名流贵族也不得不屈尊品尝“大曲、茅台”，并将其推广至京沪粤。而红军

路过茅台镇时，更是解放了土豪家里的坛坛罐罐，装满军用水壶，甚至直接倒进脸盆泡脚。因此建国后，茅台便自然被定义成“国酒”。直到今天，当吴战狼在银幕上举着茅台对瓶吹，凭酒量放倒黑人兄弟时，那种“烈性奢侈、吾国门面”的复杂品牌意识，依然浓重而有效。

不难看出，白酒不是什么名贵酒，更不是什么“中华传统”。只因特殊历史环境与经济条件所限，因而流行起来。不过这倒好理解了，一瓶成本不到50元的飞天茅台，能够卖到1299一瓶，不仅不打广告，还限价限购，那么价格中一定包含了很多“口感、气味、工艺、品质”以外的因素。

我的朋友郑褚曾经和五岳散人打过一个赌，以普通人的感官，是根本无法分辨“阳澄湖大闸蟹”和其它螃蟹的。双方以视频直播的方式进行试吃测试，结果五岳散人在十组不同螃蟹中，只有两次正确指出哪一只螃蟹来自阳澄湖。

几乎可以同样推断，拿茅台和其它同档次的酱香型白酒进行双盲测试，普通人也基本很难分辨出区别——1984年全国第四届评酒会上，就有些评委无法分辨郎酒和茅台的区别，业内专家尚且如此，普通人就更别提了。

如果某产品并非天生名贵，又没什么无法复制的后天技艺，也不处在一个禁止竞争的行业，竟然还能卖出远超行业平均水平的溢价……只能认为，茅台有着远超那瓶酒精饮料的产品价值。酒不过是这种价值的载体，什么护肝、不上头、香甜，都是因人而异难以衡量的。或者干脆说，茅台压根就不是白酒。

“现在谁还喝白酒啊？”

茅台的真正价值是什么呢？

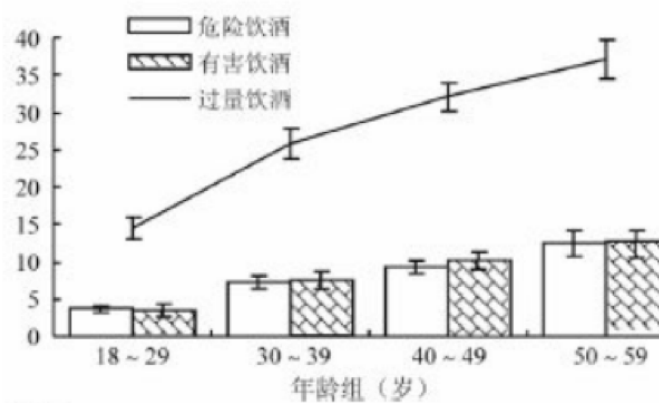
为什么在上文的段子里，TMT是腾讯和茅台？因为茅台的确是社交产品，而且在线下社交场景中，是高消费群体的一类社交刚需。

早在十年前，就有人质疑过，“现在的年轻人都不喝白酒



了”。实际上，这样的论调在哪个国家都有，可以说任何时期的年轻人对烈酒的消费量都不算高。然而随着年轻人的年龄增长，这样的情况会迅速变化——

根据李镒冲等人所著《中国2012年18~59岁就业流动人口



人群特征	男 性	
	每周饮酒率(95%CI)	饮酒量(95%CI)
年龄组(岁)		
18 ~	41.3(39.2 ~ 43.3)	13.4(12.4 ~ 14.4)
30 ~	57.0(54.7 ~ 59.3)	20.0(18.8 ~ 21.3)
40 ~	66.0(63.6 ~ 68.3)	23.6(22.3 ~ 24.8)
50 ~	70.5(67.8 ~ 73.2)	27.2(25.4 ~ 29.1)

饮酒现状分析》可见，随着年龄增长，男性无论是饮酒率、饮酒量（绝对酒精含量）、还是超量饮酒（应酬场合）都呈明显上升趋势。

而无论是换天津、河北乃至日本的数据来看，都会得出类似的结论。

五粮液集团公司党委书记、董事长李曙光告诉记者：中国人在25岁之前以饮低度酒为主，25到30岁时饮用的白酒度数逐步增加，35岁以后随着年龄、阅历以及对中国文化理解的加深，其饮用的白酒度数会增加，55岁以后又呈递减趋势。



其实李董事长说得太含蓄了，所谓“对中国文化理解的加深”，实际上就是指这些高度数兴奋剂是酒桌上最好的社交工具。之所以是白酒而不是黄啤红成为商务政务主要用酒，就是因为白酒可以使人迅速进入兴奋状态。在商务政务活动中，人们时间宝贵，寻求迅速消除陌生感，进入易沟通状态。即便不是为了谈合同，劝对方喝下53度或更高度数的白酒，也彰显劝酒者的社会地位，验证对方的服从性——很多中国家庭在节假日都会上演这样的戏码。

越贵越想买

根据茅台官方给出的数据，自2012年政府打击三公消费之后，公务消费占茅台总消费的比例就已经从30%跌至了1%。然而茅台的销量却从未下跌，那29%乃至更多的市场缺口，由谁堵上了呢？

雪球创始人、福建人方三文曾经问过一位做茶叶生意的亲戚，在中国做茶叶生意最大的难点是什么。亲戚说：

“你请人喝一瓶或送人一瓶茅台，对方知道值1000块；而你请人喝或送人一盒1000块钱的茶叶时，对方总是将信将疑。”

白酒天然不是礼品，但茅台是。网友“红色番茄酱”抓取了三个季度的京东茅台销售数据（在京东上买茅台基本完全过滤掉了政府公务行为）。这其中，送人和自喝的比例大概是1.5:1，而购买者中，绝大多数都是位于京东会员体系最顶端的Plus会员和钻石会员。

要知道，自从2012年9月1日开始，飞天茅台的出厂价一直都是819元，五年未动。可这五年间，全国居民人均可支配收入的增长速度，全在8%以上。茅台通过限产限价限购等一系列手段，“把茅台酒的主要消费群体定位在全国1.09亿中产阶级”。

2017年已经是茅台上市以来，普通人最能喝得起且买得

网友“刘备教授”统计了茅台价格与平均工资的对照表
1980年,飞天茅台实际价格20元, 全国平均工资每月47元, 每月工资可买2.5瓶茅台。
1990年,飞天茅台零售价200元, 全国平均工资每月200元, 每月工资可买1瓶茅台。
2000年,飞天茅台零售价220元, 全国平均工资每月800元, 每月工资可买4瓶茅台。
2010年,飞天茅台零售价1000元, 全国平均工资每月3000元, 每月工资可买3瓶茅台。
2017年,飞天茅台零售价1300元, 全国平均工资每月6000元, 每月工资可买近5瓶茅台。

到茅台的年代了。而茅台由于同时具备消费品、收藏品、投资品的属性，价值自然也水涨船高。在满足这一切需求的同时，却并不需要茅台增加什么成本。

茅台，就属于投资者最喜欢的那类公司——把管理层都换成狗，也不会影响公司价值。

买房不如买茅台？

总结一下，茅台早已不是酒，而是中国最好的30—60岁男性线下社交工具，同时也是消费升级红利的高端收割器，牢牢掌握着6000亿白酒市场的龙头位置。

其实购买茅台股票跑赢房价并不难，如果你从2007年持有茅台到现在，股价上涨了1400%，而作为北京比较标志性的疯涨楼盘，望京的上京新航线社区从2007至2017这十年间，也不过上涨了1110%。（难的是，面临那么多次政策变动，估计没几个人敢拿这支股票十年）

当然，如果你有一瓶茅台酒，那么将其存起来也是一种



不错的选择。

这瓶酒在1980年时按说卖20元，这个年化收益自己计算一下吧……

值得一提的是，茅台此次大涨背后的因素构成复杂。

茅台本轮涨势的起点，是2013年底2014年初。

如果投资者从2014年持有至今，那么实际上他赚了两部分钱——

一是业绩增长带动的股价上涨，这很好理解（TTM净利润上涨0.7倍）；

二是2012年反腐政策及塑化剂风波导致估值偏低，后来修复的幅度（TTM PE上涨2.87倍）。

很明显，投资者赚的主要就是估值修复的钱。即是说在今年之前，茅台的股价上涨，主要是补齐之前受到的伤害。

从行业来看，白酒行业目前总体规模（销量）已经趋于平稳，未来将是存量博弈下的内部结构升级和集中度提升。由于白酒的地域特性，导致白酒企业不可能像啤酒那样轻松兼并整合，囿于制作流程等原因，茅台的产量也无法瞬间上一个台阶。因此茅台的销量上涨必然是个平缓的过程。经历了多次限酒令之后，茅台似乎也不再那么惧怕消费层面的政策变幻。

那么未来的茅台是否还有这样估值修复的机会，下个周期又需要多久才能来到，恐怕又是件考验耐心和恐惧感的事情了。

（文章来源：虎嗅网<https://www.huxiu.com/article/219846.html>

未来所有的企业都是在云端用AI处理大数据

文/第一财经

腾讯创始人马化腾于纽约时间10月25日到访了康奈尔科技学院并做演讲，作为康奈尔大学中国理事会的一员，马化腾与师生分享了他对中国互联网发展的思考，并首次透露了腾讯的未来战略。

马化腾表示，“全球10大互联网公司，美国6家，中国4家，BATJ（百度、阿里、腾讯、京东）。”

不仅如此，马化腾指出，中国还诞生了很多超越全球互联网的创新，“比如移动支付，全中国人都用，不仅路边店使用，停车场等都广泛使用二维码方便支付。因为移动支付的普及，带来了大量的O2O创新，比如说滴滴打车、共享打车、外卖、移动充电等。”

马化腾预言，未来所有的行业都会和数字融合，很多行业都必须包含互联网和共享经济，而通过AI在云端处理大数据将成为所有企业的必然方向。

在演讲中，马化腾首次谈到了腾讯的未来战略：科技加文化。马化腾表示，无论AI和科技怎么进步，文化都是无法代替的。哪怕未来技术会大量替代人类的工作和技能，人类大脑对于内容、文化的思考和创新是无法被替代的，因此腾讯必须同时关注这两点。

马化腾表示，腾讯在美国没有完全一样的互联网公司样本对标，腾讯将重点专注于科技加文化领域，并以生态合作方式来经营其他的腾讯不做的细分领域。

以下是马化腾在康奈尔科技学院的讲话内容（来自康奈尔中国校友会微信公众号）：

刚才从校长处了解到，今年康奈尔科技学院的新生300人中有80人来自中国，很开心看到几乎中国学生全都到场了。我很荣幸成为康奈尔大学中国理事会的一员，在这个过程中我才知道康奈尔的创始人Ezra Cornell是第一家电报公司的创始人之一，因此也是整个电信行业的奠基企业家。我们腾讯也是做电信的，因此非常有缘。连我问太太时，她都很惊讶电线杆还需要发明啊，康奈尔大学的创始人正是电线杆的发明人，一个今

天看似普通的电线杆正是改变当年科技进步的重要发明。

很开心地知道康奈尔在天文和理工方面很强，火星上的探测车都是康奈尔设计制造的。从小我就是个天文爱好者，当年学CS之前纠结了很久要不要读天文学，但由于担心学天文最终只能当个地理老师，最后还是选了CS。

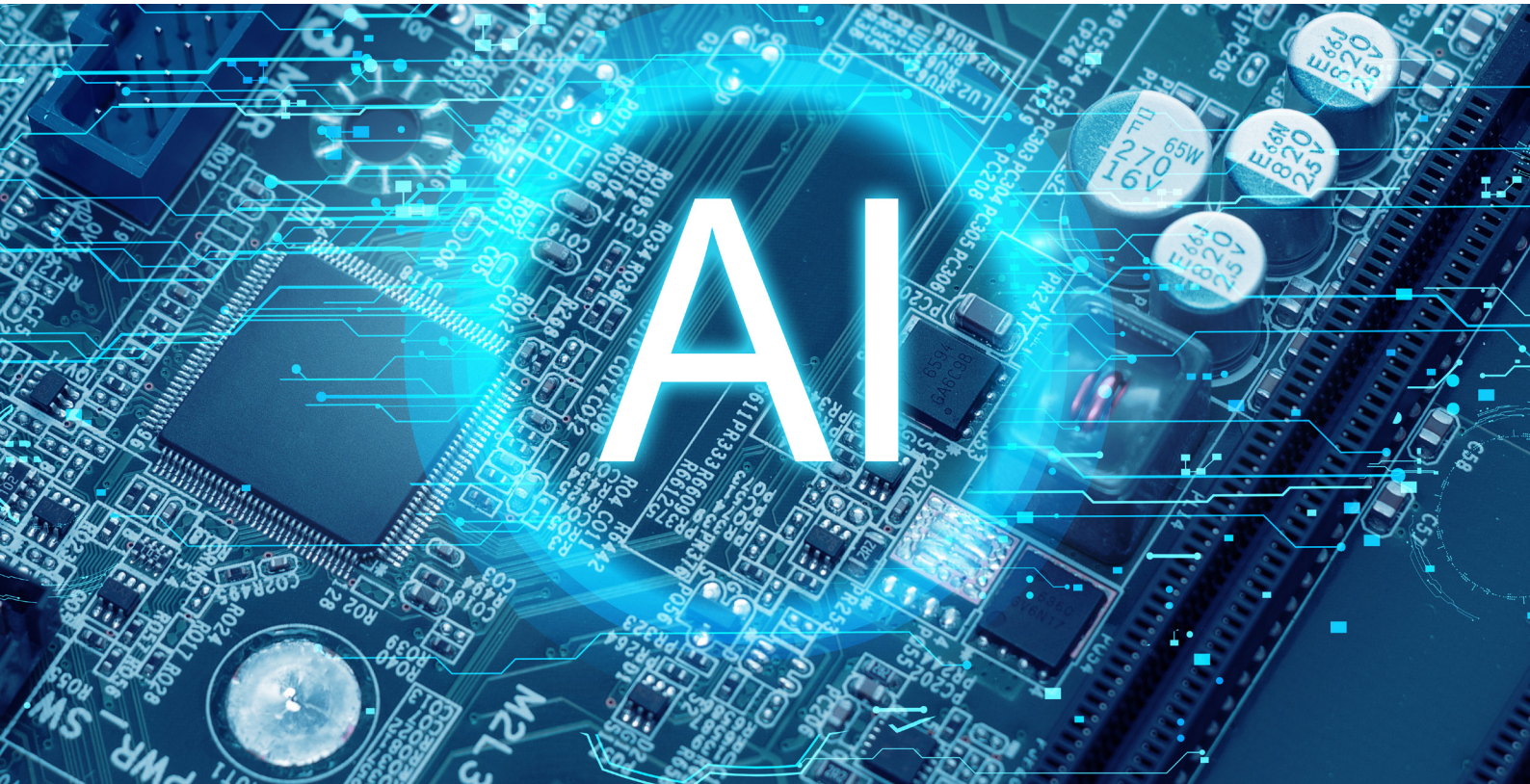
我了解到康奈尔大学在电脑科技方面也很强。这个新的纽约分校，是2011年纽约市长彭博为了加大纽约在科技方面的知识和研发投入而专门立项新建。自2014年动工以来，康奈尔科技学院只用了3年的时间就拆迁并建完启用，对于美国的建设速度来说是个奇迹，已经赶上了中国速度。

我认为康奈尔大学一直是个多元、创新的学校，并且和中国渊源很深，同时我在访校时发现农业系在1904年就有中国留学生学会，中科院的前身居然是康奈尔的中国留学生创办并迁回中国的。同时也是全美第一个开设中文课程的大学，也是大量诺贝尔奖得主学校。同时腾讯也有多名核心骨干科学家和高管都是毕业于康奈尔大学。

今天时间有限，我用最简短的语言介绍下中国复杂的互联网环境。全球10大互联网公司，美国6家，中国4家，BATJ（百度、阿里、腾讯、京东）。京东创始人刘强东也是康奈尔中国理事会一员，今天也和我一起到校开会了，可惜下午有事提前离场。

2017年截止现在，在全球市值最大的10家公司，有7家都是科技互联网公司，美国五大公司加中国两大腾讯和阿里巴巴，科技公司全面超越传统公司。我认为未来所有企业都和IT科技紧密有关，没有科技的公司必将被淘汰，所以我认为康奈尔非常有远见，专门新设这么一个科技学院。连高盛都说自己是科技公司，而且号称其公司科技研发雇员比facebook脸书还多，证明这个世界的潮流如何快速的在变化。

虽然中国的市场小于全球市场，但腾讯和阿里还是做到了全球互联网大公司一样的量级，主要是由于移动互联网的快速崛起。传统的互联网公司面临挑战，腾讯也面临挑战，顺



势推出了微信，并赢得了移动互联网的未来，PC时代的QQ虽然还依然保持活力。

中国也诞生了很多超越全球互联网的创新，比如移动支付，如支付宝、微信支付，全中国人都用，不仅路边店使用，连乞丐、寺庙、停车场都广泛使用二维码方便支付。因为移动支付的普及，带来了大量的O2O创新，比如说滴滴打车、共享打车、外卖、移动充电等。甚至在很多新的传统行业移动互联网化也发生很多变化，比如线下零售、教育、医院等都变成了互联网+。当然快速普及也是因为腾讯和阿里的激烈竞争导致。

全球的革命由电气化转变为数字化革命，未来工业经济也会变成数字经济，未来所有的行业都会和数字融合，很多行业都必须包含互联网和共享经济。未来所有的企业都是在云端用AI处理大数据，是必然方向。我们未来的大学教育应该实现什么样的变化也是一个值得探索的问题，比如Fintech的产生，康奈尔的科技学院也算是在全球名校中提前走出了一步，比如康奈尔科技学院的学生有1/3的时间都需要研究工业

和产业界的融合，我觉得非常棒。

腾讯未来的战略是2个词：科技加文化，无论AI和科技怎么进步，文化都是无法代替的。哪怕未来技术会大量替代人类的工作和技能，人类大脑对于内容、文化的思考和创新是无法被替代的，因此腾讯必须同时关注这两点。互联网企业需要脱离本业更加多元化，更快的走向未来，因此腾讯在西雅图设置了AI研发中心，投资太空，投资IP的巨大价值。

腾讯在美国没有完全一样的互联网公司样本对标，我们从小开始以小博大，重点专注于科技加文化，以生态合作方式来做其他细分我们不做的，电商京东做，搜索搜狗做，打车滴滴做，快餐O2O美团做，都是战略投资合作方，术业有专攻。

希望未来在海外有更多发展空间，希望借此机会宣传我们，希望未来中美年轻人有更多的合作计划，希望和康奈尔沟通快速达成合作项目，包括实习生、数据合作等。

（来源：第一财经）



李宁归来这三年

文/郭亦非

在李宁公司近30年的历史中，创始人李宁曾经几度隐居幕后，又因公司转型或危机而复出。2012年到2014年，李宁公司曾陷入累计亏损31亿元的泥潭，一时之间崩盘论甚嚣尘上。在1988年汉城奥运会失利之后，李宁在舆论争议中开启个人的职业转型之旅。如今，经历扭亏为盈的困难后，他所创立的公司正在负重转身。

10月28日，姚明改革元年的CBA联赛新赛季揭幕战打响，李宁公司又一次成为联赛官方战略合作伙伴，球员们穿着李宁的篮球鞋踏入赛场。与此同时，在大洋彼岸的NBA赛场，继十年1亿美元签下韦德之后，李宁刚刚又签下CJ-迈克勒姆，雄鹿球星“字母哥”也在李宁的追求名单中。

一切迹象表明，那个熟悉的李宁公司又回来了。

三年亏损31亿元的往事已如云烟，随着2014年年底创始人李宁的回归，这家曾为中国本土第一大运动品牌的公司正加速

复苏。2017上半年，李宁公司营收近40亿元，盈利1.89亿元。

出现在《财约你》镜头里的李宁保持着不错的体型，手臂上的肌肉线条隐约可见，只是两鬓已经泛白。和微博上活跃、热衷自拍卖萌的李宁相比，现实生活中的李宁显得有些严肃，他的话不多，只会在关键问题上给出详细的解释和回应。

今年，李宁54岁，距离他创立李宁品牌已经过去二十多年。这家本土体育公司，迄今已经历过陈义红、张志勇、金珍君三任高级职业经理人。创始人李宁多次隐居幕后，又因公司经营状况的变化，多次复出掌舵公司具体业务。

“公司需要我，我就回来，毕竟我是创始人，又是大股东。”在投资人团队TPG委派的管理者金珍君离职之后，李宁重新出山。扭亏为盈的三年到底经历了什么，李宁几乎从未对外详细解释过，他不是那种容易袒露情感的人。

在1998年汉城奥运会失利之后，李宁曾经饱受舆论之

苦。而在李宁公司深陷亏损泥潭之际，历史重复上演。如今，李宁公司不断释放出复苏信号，但是质疑声音从未平息，对此李宁似乎颇为介怀：“如今李宁一年卖80亿元，但仍有人认为李宁第二天就倒闭。”

中午时分，采访行将结束。在公司餐厅吃饭时，在被《财约你》团队问及这三年是否太累时，埋头吃饭的李宁才不假思索地说：“累是肯定的。”

他毫不犹豫地表示，公司未来还是要交付给职业经理人，“我的理念最初就是希望公司由经理人来运营。”

危急之际，李宁归来

2014年年末，李宁公司突然宣布CEO金珍君辞职。这位曾经帮助达芙妮走出亏损困境的职业经理人未能复制商业奇迹。与此同时，创始人李宁宣布暂时兼任CEO职务。

对于这一职务变化，外界有诸多解读。在舆论看来，这次人事调整意味着一直隐居幕后的李宁将重新回归公司管理一线。

不过，1990年初就加盟李宁公司的副总裁洪玉儒却有不一样的看法。

“回归？我们没有这个概念，因为李总一直和我们在一起，从开会到具体业务的探讨，很难有‘回归’的那种感受，更没有惊喜和意外。”

洪玉儒也认为，2014年底李宁重回公司管理一线时，新的拐点到来了。

彼时，高举改革大旗的TPG合伙人金珍君开始对李宁公司主导施行“渠道复兴计划”。具体举措包括斥资14亿到18亿元帮助经销商清理及回购库存、将产品聚焦于李宁主品牌、收缩国际市场业务以及大刀阔斧调整原有管理团队。不过，投资人团队三年的经营并没有带领李宁公司走出泥潭，随后金珍君黯然离职。

对于金珍君和TPG，李宁用了“遗憾”两个字来概括。在他看来国际化管理团队在进入中国本土公司时，难逃“水土不服”魔咒。

“在我们这样国内本土企业，每个岗位需要要有更强的带动力量，才有可能把这—个业务做出更大硕果，新来的这些高管团队，未必能够快速—的适应这么—个环节，所以效率也有限。”李宁告诉《财约你》，新团队改造公司时，在产品、渠

道、运营层面都没有得到财务上的良好回报。

数据显示，金珍君复兴新政的三年间（2012年至2014年），李宁公司营收分别为67.3亿元、58.2亿元、67.2亿元，亏损分别为19.7亿元、3.9亿元、7.8亿元。

不过，李宁也肯定了金珍君的改革成果。他评价称，金珍君还是带来很多帮助，比如怎么从传统的大批发模式转向以零售为向导的模式。如今，李宁公司依然在延续使用这些理念。

收复失地

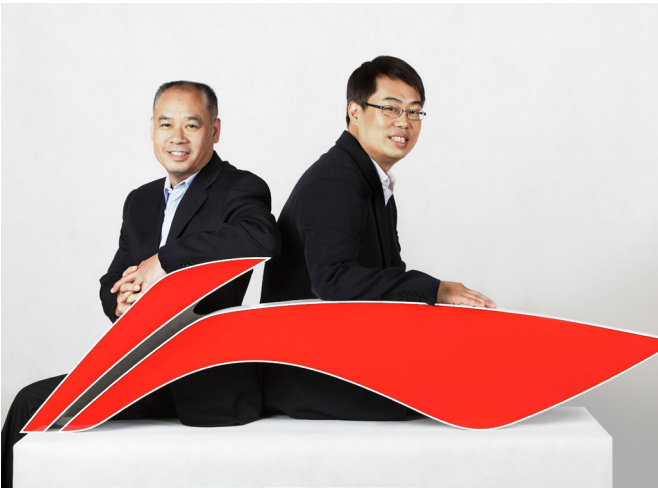
在沐浴北京奥运会红利，经过三年跑马圈地的野蛮生长之后，中国体育用品行业遭遇危机。行业大哥李宁公司的表现格外引人关注。

从2011年底开始，体育品牌在中国遭遇了10年来最大的一次全行业库存危机。仅在2012年，六大体育用品巨头就关闭门店近5000家，彼时安踏董事局主席兼CEO丁世忠感慨称：“闭着眼睛都挣钱的时代结束了，深耕时代来临了。”

作为行业领跑者的李宁公司，业绩下滑更加引人关注：2012年店面数净减少1821家，亏损近19.8亿元，集团收入下降2成至67亿元。

在谈及亏损时，李宁一再强调，这是公司因为主动调整而产生的亏损，并不是经营而产生的亏损，“所以我回来以后正常调整一下，这个也不是特别大的问题”。

李宁的回答看似轻描淡写，但这背后的“调整”显然用力颇深。





2015年7月，李宁公司宣布战略方向将由体育装备提供商向“互联网+运动生活体验”提供商转变，这一新战略的背后，意味着要在产品、渠道、O2O模式、消费者互动方式上以及数字化生意平台的构建上发力，打造一个“数字化的生意平台”。

李宁此前曾表示，“公司扭亏为盈主要原因是依据大数据，在前几年进行了战略调整，砍掉生活化产品，加强研发体育功能更强的产品，当中包括跑步用品”。在产品品类上，跑步、篮球、羽毛球是李宁公司最为倚重的品类。

关于产品的理念，李宁20年前的一句“狠话”令洪玉儒印象深刻——“李宁产品的质量也是我的质量，也是李宁人的质量”。

回忆这句话时，洪玉儒感慨道：“这句话我一直记到现在，让我很触动，这句话太狠了，与其它公司最不同的一点在于，李宁公司是他用自己的名字命名的，有些公司只是赚钱的工具、平台，别人怎么卖怎么干都行，但李宁不行。”

在品牌营销层面，公司重新用回了“一切皆有可能”的Slogan，李宁认为这个口号“更符合公司品牌基因”。他本人更是身体力行，回归之初就开通了微博，用互联网的表达方式卖萌自拍，不遗余力宣传自家产品，试图触达到年轻消费者。

电商渠道的财务数据也证明公司正向着年轻化、数据化改变。今年上半年，电商占李宁主品牌收入从12.8%增至18.2%，达7.2亿元，同比增长58%，而门店数量则减少了111家。

眼下的李宁正在重塑往日的荣光，对于外界中甚嚣尘上的“李宁崩盘论”，看得出来，李宁有些介意。他说：“我们现在卖到80个亿，在中国找一个80个亿的公司也不是那么随便找，但是现在很多人认为李宁好像就第二天就准备倒闭的感觉。”

带领公司扭亏为盈远远不是李宁的目标，他说希望将公司做大做强，产品做得更有竞争力、专业性，有更多人使用李宁的产品。

体育王国野心

国务院46号文（《国务院关于加强发展体育产业促进体

育消费的若干意见》）规划的体育产业5万亿大蛋糕中，体育用品行业是重要内核之一。政策激励下，陆续摆脱了库存危机的中国体育用品公司，正在加速狂奔。当然，彼此间的竞争也愈发惨烈。

以率先突破百亿营收大关的安踏为例，在坐稳了国内领头羊地位后，正在全面出击。就在不久前，他们宣布完成了对童装品牌小笑牛（KingKow）的收购，继续着多品牌的经营策略。在赛事营销方面，安踏重金签下北京2022年冬奥会这一体育营销顶级资源。

正在收复失地的李宁公司也不甘示弱，在续约CBA未来五年装备赞助权的同时。去年，他们也完成了公司近八年来第一次海外收购，买下美国女性专业舞蹈运动服装品牌Danskin在中国的独家代理经营权。

不过，李宁本人对国际化显得很谨慎，“我现在还没有国际化，国际市场的计划”。

不容忽视的一点是，除了体育运动装备的主业外，旗下另

一家上市公司非凡中国（08032.HK）则承担了李宁布局体育产业的野心。

非凡中国的主要业务包括体育经纪、体育社区和体育运动品牌。尽管非凡中国今年上半年亏损1.3亿港元，但其体育社区业务营收达到8140万港元。

现在非凡中国正在全国跑马圈地，希望复制李宁体育园及体育社区模式。今年6月，非凡中国与中建国际投资(中国)有限公司签署战略合作协议，以合作香港、深圳、安徽合肥和马鞍山等地发展体育园、体育小镇及体育社区项目。9月，它与中国华融旗下的华融置业共同成立了一支规模为15亿元人民币的体育文化产业基金，以投资于李宁体育园等社区发展项目。

目前，李宁旗下体育公园已经在广西南宁、河南南阳和江苏扬州建成启用。

对此，李宁介绍称，“我们不是一个体育场馆，而是一个园区，城市人8小时之外来这里进行体育消费”。体育园区涵盖了羽毛球、游泳、篮球、足球、乒乓球等运动场馆，有专业运营团队提供日常服务，包括赛事组织、体育培训等，“这些体育公园都实现了盈利”。

《财约你》访问李宁当天，正值公司秋季订货会，换上一身体闲装的李宁刚进食堂，这位昔日体操王子就被来自全国各地的订货商团团围住，要求自拍合影。李宁没有拒绝，满脸笑容，耐心地一一配合。

午饭期间，《财约你》与李宁谈起往年他在财报发布会上的状态：“每年财报会见到你的时候，就感觉好像是……”，话还未落地。埋头吃饭的李宁直接回答说“没睡醒，心不在焉”。

“累是肯定的，（公司）一定要给这个经理人来运营管理，我的理念最初就是希望公司由经理人来运营。”尽管这是李宁始终未曾改变的治理策略，但第四任高级职业经理人究竟是谁，谁来填补空缺，至今仍是谜。

就在今月初，曾带领李宁公司实现近100亿元营收的第二任职业经理人张志勇，正式奔赴中国动向（03818.HK）担任CEO一职，李宁可选的名单上或许又少了一个人。

（文章来源：虎嗅网）

2020年来试试用AR“假装购物”

文/脑极体



Money2020——美国支付和金融科技峰会几天前已经在美国拉斯维加斯落幕，很奇怪的是中国媒体对这一会议关注甚少，或许是因为我国区块链发展受挫、移动支付发展又接近成熟，在这一领域已经没什么好聊的了。

但Money2020上有一个很有趣的展览，由高通、万事达、ODG联手打造的未来购物零售模型。

芯片厂商、信用卡组织加上AR眼镜厂商，搞出的自然是AR购物。从新闻中看到，体验者带上AR眼镜后，可以在浏览库中调换模特身上的衣服，还能查看款式、价格等等信息。在支付时，可以通过高通的虹膜扫描技术完成身份身份验证，再用万事达的移动支付功能进行支付。而这一套整合式的技术可以对品牌进行定制，计划在2020年前开始商用。

带上AR眼镜，酷酷的在店里巡视一番，抄起几件衣服对红外光眨眨眼就可以走人。这样的购物体验听来未免太过科幻了，可单纯从技术角度来看，实现起来又是易如反掌。今天



我们就来聊聊AR购物这件事，到底靠不靠谱。

AR购物真能所见即所得？

其实AR购物这一命题，在去年就已经和VR捆绑在一起被狠狠热炒过一阵了。其中VR负责线上购物场景：带上眼镜就来到了秋叶原的手办店购物；AR则负责线下购物场景：打开手机扫描房间，就能看到家居的尺寸是否合适。

虽然以上的产品还是以概念为主，但到了今年我们已经可以看到一些落地应用。AR购物最常出现的地方还是在实体店里，以大屏、魔镜等等形式让用户体验到新鲜的试穿、试妆玩法。

在一些主打新零售体验的实体店中，我们可以看到这些大大小小的屏幕通过人脸识别、边缘融合等等技术把服装和妆容黏合在我们自己身上。总体来说，线下场景中的AR购物可以被总结为“人肉导购的信息化”。把传统导购提供的介绍商品、试用商品等服务变成图像和文字，灌入屏幕中。

在实体店之外，也有一些App试图利用AR技术让网购的体验更好。像把AR试妆整合到拍照美颜功能中的美图，一直在尝试用AR连接电商。家居、装修领域则是个更适合AR发挥作用的场景。不管是在网上还是实体店中，顾客只能凭借空间感去想象家居、装修应用于自己家中是什么样子。

有了AR后，顾客可以打开手机摄像镜头，在屏幕中看到家居摆放在家中样子，立体感更强。

不光是美妆还是家装，AR加持网购，都在强调所见即所得的概念。

AR购物为什么没有在当下发生？

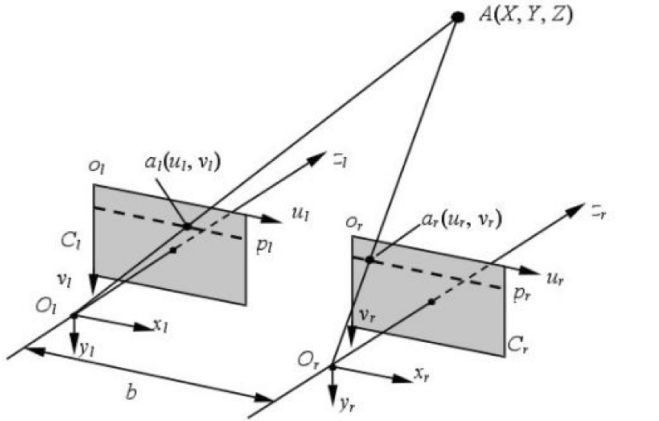
所以，我们和真正具有未来感的AR购物究竟之间的距离究竟在哪儿？这个问题可以从技术和成本两方面来解答。

首先，目前大多数手机摄像头的硬件配置就已经决定了，关于商品的AR显示效果达不到“所见即所得”。

这一点和手机的成像效果有关。我们用眼睛观察这个世界时，为什么能感受到这个世界是立体的？其中一个原因就是动物的双眼实现了双目测距：目标点在左右眼两幅视图上成像存在视觉差，所以我们可以感知到“深度”。

可大部分摄像头的成像仅仅是一个2D平面，应用到AR上，就是把2D贴图渲染到2D图像上，其效果可想而知。

举一个简单的例子，用AR技术进行口红试妆时，人脸定点技术可以非常完美地识别出你嘴巴的大小、是薄嘴唇还是菱形唇。可却无法立体化地识别出嘴唇的丰满程度、唇珠的大



小和位置。于是，AR试妆的效果最多是做出一张和你嘴唇形状相似的红唇贴图，在成像时渲染上而已。更别提能否展示出化妆品在各种光线下的光感表现了。

这一点在试妆、试衣服时还是小小缺憾，可到了家居中就成了一个大问题。没有深度传感器，意味着摄像头完全无法理解“尺寸”这一概念。拿着手机在家里走一圈，人类看到的是15平方的客厅、5平方的卫生间，而手机“看到”的只是无数帧平面图像。

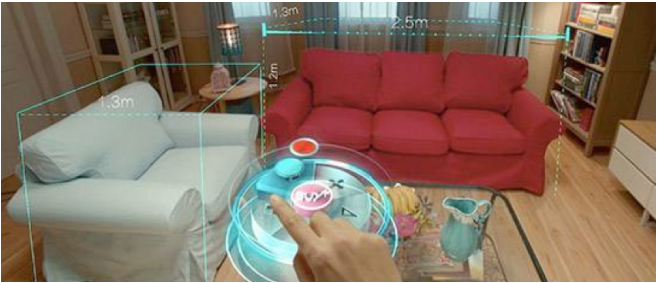
AR家居的重点就是通过技术，体现出家装产品的尺寸在自己家中是否合适。可现状是，大多数AR家居产品也只是把家具做成可以放大缩小、360度旋转的贴图而已，实用意义不大。海外的几家专注打造AR家居的项目，也都是建立在Tango等拥有深度摄像头的手机上。

不过技术上的问题是最容易解决的。今年的iPhone 8已经搭载了专为AR校验的深度摄像头，iPhone X更是在前置摄像头上用上了结构光——投射特定光线到物体表面，根据物体造成的光信号变化来计算物体的位置、深度等等。就算不使用深度摄像头，陀螺仪对位置的感知、用算法处理图像等等方式，理论上也有可能解决成像问题。

可在成本方面的问题，恐怕就没那么好解决了

打造一套AR购物体系都要哪些成本呢？首先，需要把产品从图像到文字信息一样一样录入到系统中；线下场景中还要引入各种尺寸的屏幕；最重要的，还得打造一套为品牌量身订做的系统。

我们曾经咨询过国内一家AR技术供应商，对方声称如果想打造100个SKU以内的AR购物系统，至少需要200万人民币。这还只是针对线上系统打造，要涉及到线下硬件和品牌定制，



恐怕还会提高很多。

可问题的关键是，这些一看费用就不低的设施会带来什么回报？和移动互联网转型不同，当流量、购买能力都流向移动互联网时，品牌自然也要投向移动互联网。可现如今大部分用户对AR的印象还停留在各种红包上，AR眼镜更是深度科技玩家才会接触的新鲜东西，此时品牌先行一步，真的有必要吗？

开始AR购物之前，可以先尝尝AR营销的甜头

当然，我们相信在未来AR一定会成为购物体验中不可或缺的一环。不过现在，品牌把AR技术作为常规渠道引进显然不太明智。不过仅仅作为营销手段的话，却可以达成很多不错的效果。

AR技术最吸引眼球的地方，就是把虚拟图像和现实融合的新鲜交互体验。这种体验应用在不同屏幕中会有不同的效果。

哈根达斯曾经做过一个经典的AR营销案例叫《等待两分钟，口感更好》，用摄像头扫描冰淇淋盖子，会出现一个虚拟形象拉两分钟的小提琴。用这种方式既传达“哈根达斯在离开冰箱两分钟后口感最好”这一概念，也赚足了眼球。

在大屏上，AR技术营销的玩法就更多样了。我个人最喜欢的凌仕为香水产品推出的“天使在人间”。用摄像头实时拍摄机场中的行人，投射到大屏幕上，再在屏幕中加入天使形象。

这一案例的年代较为久远，可能出现在2011年到2013年之间，在当年还引发了病毒式传播。不得不让人感叹，我们应用AR技术的年头，比想象中要长得多。

不知道在深度摄像头普及后，AR技术“重营销、轻购物”的现状是否能够改变。但轻视新技术和迷信新技术一样可怕，品牌如果没有足够的胆量和财力，最好还是不要贸然做AR购物的小白鼠。

(文章来源：虎嗅网)

理性看待社融规模中信托贷款的高速增长

文/研究发展部

央行公布的9月社会融资规模数据显示，信托贷款规模同比大幅增长。今年以来，新增信托贷款规模远远超过去年同期。在金融去杠杆、表外业务收紧的背景下，信托贷款高速增长引起不少关注。

一、信托贷款的“高速增长”现象

2012年以来，信托业资产规模发展迅速，在社会融资规模的数据中，信托贷款增长速度较为显著。特别是2017年以来，信托贷款规模大幅增长，引起了社会关注。从增量看，2017年前三季度信托贷款增加1.79万亿元，同比多增1.31万亿元。新增信托贷款占比11.4%，同比高7.8个百分点。从存量看，2017年9月末信托贷款余额为8.06万亿元，同比增长35.9%。信托贷款余额占比4.7%，同比高0.8个百分点。分月看，2017年每月新增都超过1000亿元，其中一月和三月新增均超过3000亿元，6月和9月新增均超过2000亿元。

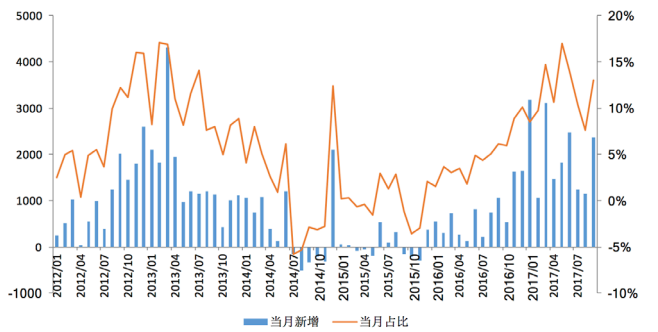


图 1 每月新增信托贷款规模（亿元）及占比

市场关于信托贷款增长有两种不同的观点。一些观点认为，今年以来信托贷款大幅增长，信托资产规模也持续扩张，预示着信托行业景气度持续回暖，信托行业处于复苏周期拐点。也有观点认为，尽管信托贷款走势与2012–2013相似，但是两次放量驱动因素不同。且今年信托贷款规模大幅增长，与表外理财回流表内的总体趋势并不一致。在新增委托贷款等表外融资规模快速下行的情形下，未来信托贷款也

存在收紧的可能。

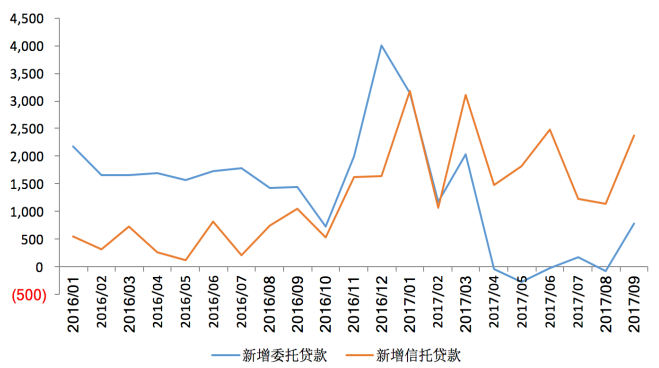


图 2 每月新增委托贷款、信托贷款规模（亿元）

二、理性看待信托贷款高速增长

（一）通道迁徙是信托贷款增长的重要原因

信托贷款主要对应信托公司通道业务以及融资类资金集合信托业务。监管政策和通道竞争是信托贷款增速变化的重要原因。信托贷款第一次增长高峰出现在2012–2013年间，主要伴随着银行理财业务快速扩张而大幅增长，2013年全年新增信托贷款规模高达1.8万亿，占社融比重最高超过13%。进入2014年，尽管银行理财业务依旧高速增长，通道业务供给依旧充足，但是基金子公司、券商资管业务在监管机构鼓励下爆炸式发展，信托通道业务面临激烈竞争，信托贷款增长也进入低谷。2016年四季度以来，随着统一资管业务监管呼声日渐高涨，基金子公司、券商资管也受到净资本约束等监管，大量通道业务又重新回流信托公司，造成今年信托贷款规模的快速增长。

（二）信托贷款在金融去杠杆中发挥缓冲作用

信托贷款是信托公司通过资金信托向非金融企业和个人发放贷款，是支持实体经济的重要指标。今年以来我国经济增长动能回升，上半年GDP增速达6.9%，下半年有望实现7%，实体经济融资需求也大幅提升。而与此同时，一行三会密集出台监管政策，推动金融防风险、去杠杆，引导资金脱虚向实，



受此影响，银行理财、同业业务显著收缩，债券市场融资难度加剧，一些领域信贷投放受到控制。金融去杠杆在短期内加剧了企业融资需求与金融机构资金供给的矛盾。信托贷款高速增长，重点投向基础设施、小微金融、房地产等业务领域，在金融去杠杆的进程中发挥了缓冲作用，不仅支持了实体经济发展，也防范去杠杆造成企业集中的流动性风险，对维护我国金融安全也有重要意义。

（三）信托贷款高速增长动能逐步减弱

首先，信托贷款增长速度在下降。从增量来看，今年前三季度信托贷款新增分别为7349亿、5766亿和4743亿，呈下降趋势；从存量来看，今年前三季度环比增速分别为11.09%、8.27%和6.19%，增速也呈下降趋势。其次，资本约束不支持信托贷款持续高速增长。信托贷款作为融资类业务，风险资本计提系数高，其快速增加对信托公司产生大量资本消耗，缴纳保障基金也占用信托公司大量固有资金，信托贷款业务持续高速增长不可持续。此外，随着经济增速企稳，未来央行对总体信贷增长将有所控制，通道业务总体供给将呈进一步收缩态势，从根本上制约信托贷款快速增长。

三、如何保持信托贷款的持续健康增长

（一）继续大力支持实体经济

金融去杠杆，目标是引导资金支持实体经济发展。信托贷款在金融去杠杆、严监管的环境下持续高速增长，重要原因正是支持了实体经济发展。因此，未来信托公司开展业务，要以支

持实体经济发展为第一要义，开展“善意”通道业务，缩短资金链条，降低企业融资成本；深度介入产业，服务供给侧改革，实现更紧密的产融结合，助力经济结构调整和产业升级。

（二）不断深化同业合作模式

传统通道业务由于资本、资金等资源占用高，对信托公司利润贡献并不突出；且受监管政策影响较大，存在大幅波动的可能。因此未来信托公司需要创新同业合作模式。一方面，加强合作深度，创新财产权信托、资产证券化等信托本源业务，提供专业的受托管理服务，以灵活的方式满足同业需求；另一方面，扩大合作广度，以通道业务为基础，加强与金融机构在产品代销、资产管理、项目撮合等领域的全面合作，提高综合服务能力。

（三）高度重视地产业务风险防范

伴随信托贷款大幅增长的，是信托公司房地产业务的快速增长。信托公司必须高度重视房地产业务风险防范。一方面，要适度调整新增业务节奏。据用益信托网统计，今年以来信托业房地产集合信托发行规模年初的每月200亿左右大幅增长到目前每月500亿元左右，尚未见明显收缩迹象，风险敞口不断扩大。另一方面，做好存量项目风险防范。房地产信托业务从2016年四季度起升温，考虑项目周期，从2018年二季度起，将逐步进入项目集中兑付阶段。而在房地产企业其他融资渠道依旧受限，限购限贷影响资金回流的不利条件下，信托公司更要加强地产业务贷后管理，积极应对项目兑付时出现的流动性风险和信用风险。

从三季度集合信托数据看行业发展新特点

文/研究发展部

根据用益信托网的不完全统计,三季度信托行业共成立集合信托产品2267个,新增集合信托规模总计4018亿元,继续保持平稳增长。但与前两季度相比,三季度数据呈现一些新变化,反映出信托业当前发展的一些新特点。

一、三季度集合信托的数据特征

(一) 环比增速进一步放缓

三季度,信托公司成立集合信托产品规模达到4018亿元,环比减少16.47%,同比减少42%。合计发行集合信托产品2267只,环比增加7.3%,同比增加31.3%。集合信托产品发行规模较上季度环比有所下降,发行数量较上季度环比有所上升。

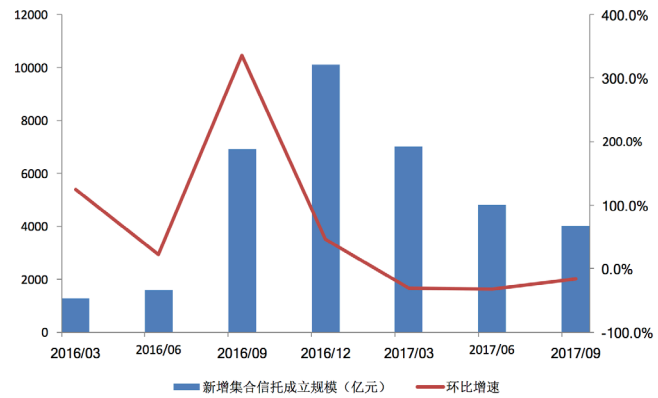


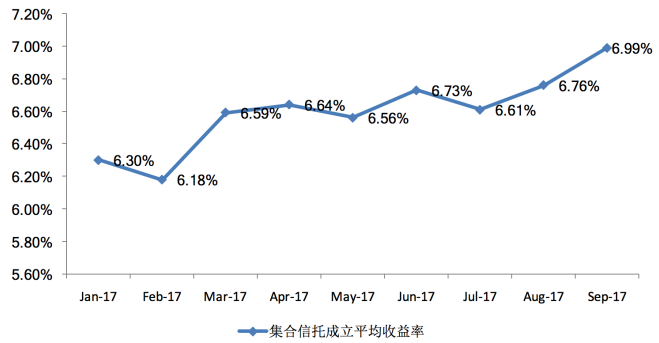
图 1 每月新增信托贷款规模（亿元）及占比

2016年以来,证监会、银监会多次发文,严控资管通道,信托迎来重要的发展机遇。反映到数据上,2016年三季度开始,新增集合信托规模迅速回升,但随着银监会专项整治工作开始,新增信托资产规模增显著减少,增速不断放缓。

(二) 平均收益率有所提升

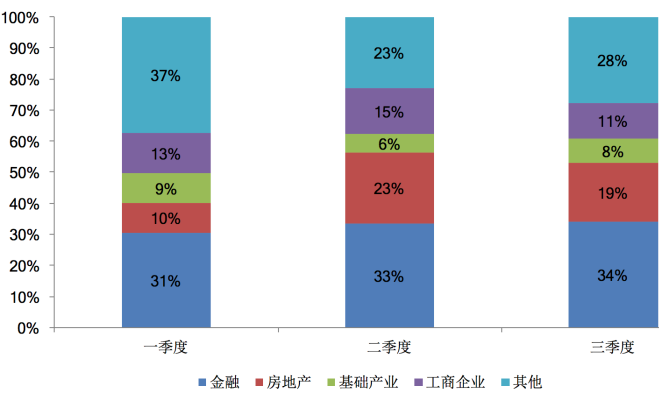
三季度,集合信托产品平均收益率继续上行。据用益信托网统计数据显示,2017年7、8、9月份行业发行的集合资金信

托产品平均收益率分别为6.61%、6.76%和6.99%,较上两个季度提升明显。究其原因,2017年金融去杠杆成为政策总基调,货币政策保持稳健中性,市场流动性整体偏紧,无风险收益率提升,带动信托产品收益率不断上行。



(三) 主要配置领域占比发生变化

三季度,信托公司的主要配置领域占比发生变化。金融、基础产业和其他类投向在前两个季度的基础上有所回升,占比分别提升5个百分点、2个百分点和1个百分点;工商企业和房地产均下降4个百分点。但从长期来说,房地产、工商企业投向虽有所下降,但仍处于历史高位。



二、当前信托业发展的新变化

(一) 严格监管的新形势

2017年以来,我国金融进入严格监管时代,“一行三会”都采取了严厉措施。其中央行从一季度开始将表外理财业务纳入MPA考核,从宏观上抑制金融过度膨胀和风险扩大。银监会4月以来密集发布“三套利”、“三违反”、“四不当”十余份重磅文件,重点对同业、理财业务进行专项整治,并加大了处罚和问责力度。受监管趋紧影响,银行理财业务的规模已从高位回落,同期信托资产规模环比增速也从高位下降。展望未来,信托公司管理的信托资产规模将随监管影响的逐步深入而呈盘整态势。

(二) 稳中求进的新节奏

2017年,“维护金融安全”首次被提到治国理政的高度。随着经济增速放缓,我国不良资产风险积聚、资产价格泡沫膨胀、资本市场异常波动等潜在金融风险更加突出,信托公司面临的外部经营环境更加复杂多变。新形势下,信托业将坚持“稳中求进”的工作基调,不盲目追求规模和增速,而是坚持风险底线,把握业务开展节奏,努力实现稳步增长。

(三) 支持实体的新要求

服务实体经济是金融的本源,全国金融工作会议强调金融要把服务实体经济作为出发点和落脚点,把更多金融资源配置到经济社会发展的重点领域和薄弱环节。未来,信托公司通过创新业务模式,将在支持实体经济融资中扮演更加重要的角色。一方面,信托公司积极开展投贷联动、债转股、并购基金等业务,服务于供给侧改革,支持传统产业转型升级;另一方面,信托公司开展股权投资、供应链金融、小微金融等新型业务,支持中小企业融资,促进新兴产业发展。

(四) 同业合作的新格局

在严格监管及引导资金脱虚向实的新形势下,以套利为目的的同业合作业务将消失,信托公司开展同业合作要服务于同业机构的真正需求。在业务方面,信托公司要真正发挥受托服务专业优势,在资产证券化、财富管理、证券服务信托等领域充分发挥SPV管理机构的作用。在合作对象方面,随着银行理财及同业业务收缩,信托公司要加强与证券公司、保险公司等非金融机构的合作。

三、对信托公司的新要求

(一) 转变观念

信托业发展环境的新变化首先要求信托公司转变观念,放眼长远发展,持续推进转型业务的布局和落地。尤其随着监管限制趋紧,通道业务难以创造较高的盈利却积聚风险,未来继续增长潜力不大,信托公司业绩更多依赖于主动管理能力的提升。信托公司要主动调整业务结构,加强主动管理业务的占比,提高业务发展的可持续性。为配合转型业务推进,信托公司也应当适当调整激励机制,在短期业绩考核和长期持续发展寻求平衡。

(二) 严控风险

新形势下,信托公司要加强全面风险管理。首先,信托公司要健全风险管理制度体系,加强风险控制机制和内部监督机制,尤其加强合规风险管理;其次,加强信用风险防范,房地产、地方融资平台等风险集中领域开展业务要把握节奏,并扎实做好风险控制和应对措施;三是加强流动性风险管理,加大固有资金对信托业务的流动性支持力度,保障现金管理等基金化业务运行安全。

(三) 贴近资产

尽管偏紧的货币市场一定程度上缓解了资金资产的矛盾,但是优质资产依旧稀缺。在资金脱虚向实回流实体经济的大潮中,信托公司要加强优质资产的挖掘能力,与产业中的领先客户建立战略合作关系,深入产业链开展项目合作。信托公司也要提高产品设计能力,以基金化的方式开发系列产品,打造具有高辨识度的产品品牌。

(四) 拓展资金

面对新形势下稳中时紧的资金局面,信托公司对机构客户和个人客户的开拓要齐头并进。银行类机构投资者资金规模大、成本低的优点非常突出,一些业务扩张较快但资产获取能力不足的城商行、农商行成为信托公司的主要资金来源。但是随着金融去杠杆的推进,银行机构资金的不稳定的劣势越发突出,对信托公司产品发行带来巨大挑战。信托公司需要调整产品销售策略,优化客户结构,加大对个人投资者、对以上市公司为代表的非金融机构投资者的开发力度,以保持资金来源的平衡和稳定。

信托公司业务系统建设的趋势及策略

文/研究发展部

随着信托公司转型深入，新业务对业务系统的需求加大。近年来信托公司纷纷加大业务管理系统建设投入，提升业务管理效率，提高客户服务质量，大大增强了转型业务的市场竞争力。

一、业务系统投入的重点领域

（一）家族信托业务系统

建信信托为满足家族信托业务的需要，研发上线了首个家族信托管理系统。该系统包括了家族信托项目申报系统和家族信托业务管理系统，搭建了家族信托设立、申报和存量管理的科技支撑平台，实现了家族信托认购申赎、受益权管理、核算管理、预分配管理、兑付管理、清算管理和报表管理等功能，可以大幅提高家族信托管理效率和客户服务质量。

（二）证券信托业务系统

华润信托和外贸信托是证券信托业务的行业领先者，也是最重视证券业务系统投入的信托公司。华润信托2016年年报披露，开发覆盖股票、期货、港股通等业务的信息系统风险监控报表，建立结构化产品从风险监控到交易平仓的全自动化或半自动化流程，支持运营核算模块实时估值及公允价估值等。外贸信托通过自主研发，近期发布了“证券尊享服务系统”，为合作客户提供一站式全视图移动实时信息服务，使投资者通过手机客户端，就能轻松查到产品净值、费用等数据，并提供基础的分析功能，为客户决策提供参考。

（三）小微金融业务系统

信托公司的小微金融主要为消费信贷机构提供助贷服务和资金支持。外贸信托消费金融信息系统实现了7*24小时放款能力，并为B端客户提供大数据服务与系统资源支持，大幅



提高了客户需求响应能力。渤海信托战略性投入开展小微业务，2016年建立小微金融事业部，引入小微业务信息系统领域2名专家，完成了小微业务核心系统的开发工作，迅速抢占小微金融业务市场。

二、加强业务系统建设的现实意义

（一）金融+科技是不可阻挡的趋势

面对互联网巨头利用技术优势向金融领域渗透，金融机构也加速在科技领域的转型突破，金融与科技融合是不可阻挡的趋势。招商银行2017年度中报显示，该行明确定位“金融科技银行”，加快向“网络化、数据化、智能化”目标迈进，并设立金融科技创新项目基金，鼓励全行利用新兴技术进行金融创新。平安集团将逐步从资本驱动型的公司转变为科技驱动型的公司，每年投入数十亿元资金投入金融科技等领域。金融科技的浪潮将影响每一家金融机构，信托公司也要积极应对。

（二）业务系统是受托管理服务的重要保障

受托服务是信托公司转型的重要方向之一。近年来，信托公司家族信托、证券信托、小微金融等服务信托业务发展

迅速，已成为信托公司重要利润来源。与传统融资类业务不同，这些服务类信托的核心竞争力是信托公司受托管理的效率和客户服务质量。但由于各类业务中客户需求和范围存在较多个性化需求，信托公司往往需要投入大量的人力进行后续管理。因此，根据业务特点和需求开发相应业务管理系统，是信托公司提高受托管理能力的重要手段，可以提高客户响应速度，增强业务风险防范能力的，为服务信托业务发展提供支持保障。

（三）系统对业务的促进作用显现

信托公司传统的信息系统建设主要定位于后台服务，着眼于解决内部业务管理和监管信息报送等问题，并不服务于业务拓展。而随着业务转型深入发展，系统建设对信托公司业务拓展的促进作用正在显现。具有稳定的业务管理系统已经成为了证券信托、小微金融等服务型业务市场竞争的必备要求。

三、未来信托公司系统建设的策略

（一）提升系统建设的战略高度

系统建设关系着信托业务的核心竞争力建设。与银行、

证券等其他金融机构相比，信托公司信息系统建设的重视程度普遍较低。未来，信托公司要将业务系统建设上升到公司转型和业务发展的战略高度去重视，制定业务系统建设目标，加大财务资源投入，做好系统开发和维护的人才储备，夯实业务发展基础。

（二）加强系统建设与信托业务融合

引领信托业务发展是信托公司业务系统建设的目标。这就需要信托公司信息技术人员从后台走向前台，参与到信托业务中去。IT人员不仅要做好业务语言与技术语言的翻译者，也要提高自身要求，成为既懂技术，又懂业务和流程的复合型人才。为加强信息系统与业务开展结合，一些信托公司进行了将系统建设和业务开展放到同一个部门下的尝试。

（三）完善IT人员激励机制

为了提高系统开发及运营人员的积极性，促进IT人员参与信托业务中去，就要适当改变IT团队作为后台服务机构的定位和激励方式。一些信托公司通过激励机制创新，让IT运营团队分享信托业务的业绩分成，提高了IT人员积极性，推动IT团队对信托业务的支持力度。



《国投企业文化故事精选集》读后感

文/吕欣

文化，是企业的灵魂，离开了文化的浇灌，企业便像无源之水，是无法长久的。企业文化发展至今天，大家已普遍认识到，它的实质就是企业所有成员共有的思维方式和行为习惯。企业文化建设的真正功效在于以优秀的文化教化人、转化人。企业文化是企业发展的不朽之柱，文化建设有着潜在的凝聚力量，它不仅仅能给企业带来一种精神，而且能激发员工的自豪感和责任感，培育企业团队精神，为我们员工作导向，从而提高企业的整体效益。

通过阅读《国投企业文化故事精选集》，使我回望了国投集团恢弘壮美的产业发展历程、看到了坚韧智慧的项目创新之举、感受到了蓬勃昂扬的员工团队风采，并被每一篇企业文化故事深深的感染，倍受鼓舞！

企业就好比像一艘行驶在大海之中的扁舟，只有大伙齐心协力、共谋划策、凝成一股神，心往一处想、力往一处使，才能稳步快速地到达胜利辉煌的彼岸。只有企业在不断茁壮成长、企业获得辉煌的成绩时，才有自我稳步向前发展的机会和

平台。要以群众利益为重，要会舍小家为大家。要与企业的兴旺壮大共同成长进步。与企业共命运，共谋更大最大的发展。要学之所用，充分发挥自我的专业技能专长。

在今后的工作中，我将以国投的企业文化精神贯穿于工作始终，勤勤恳恳做人、踏踏实实做事。奋发向上、乐观进取。服从领导安排，领导交办的工作任务按质按量按时认认真真的完成。爱岗敬业、团队意识时刻牢记于心。多与领导、同事沟通交流学习，虚心学习。不断地学习新知识新技能，金融行业在不断飞速的发展，唯有给自我不停不断地充电，以求完善自我学到更多的知识本领，才能让自我立于社会不败之地。在生活工作中多想想我做得怎么样，多站在公司立场想想，扪心自问。以企业文化来要求自己，不断进步，追求卓越。那么，我深信国投的明天会更好。

（第一支部）

发扬国投精神 践行国投宗旨

文/潘誉

加入国投大家庭时间不久，我对日常工作中无时无刻不感受到，身边的每一个人都在认真践行国投“为出资人、为社会、为员工”的企业宗旨。翻开这本厚实的《国投企业文化故事精选集》，阅毕四十个有血有肉、感人至深的故事，我对国投精神有了更为立体、更为深刻的认识。

《艰苦创业 不仅仅是在生命禁区》以生动的笔触描述了一群可爱的人，他们把宝贵的青春献给了事业，献给了祖国。远离家庭的温暖，告别现代文明，甘守寂寞，扎根在与世隔绝的生命禁区罗布泊。不但创造了“罗钾速度”和“罗钾质量”，使我国迈入了硫酸钾生产大国行列；而且不满于现状，敢于创新，不断完善工艺技术。正是因为有千千万万个这样的人，才成就了我们今日衣食无忧的生活，向他们深深致敬；更为自己与他们同为国投同事而感到无比的自豪。

《安信佛山人的成长故事》以安信佛山分公司几名优秀员工在工作中的成长经历作为视角，描绘出整个分公司成功完成业务转型，成为当地同行业中的领跑者这一骄人历程。故事中的几名员工来自不同岗位。有的来自投顾团队，有的来自机构业务团队，有的来自营销岗位，有的来自财务岗位。然而无论岗位如何，无论职位高低，每一个人都坚守岗位，踏实做事，使得分公司在举步维艰的市场、硝烟弥漫的竞争中杀出了一条血路。这不是某一个人、几个人的功劳，而是所有人共同拼搏、无私奉献的结果。

《英国海洋项目签字日实录》仿佛一部跌宕起伏的商业大片。一场意义重大的谈判，距离结束仅余两小时的当口，谈判濒临破裂。然而，国投人并没有轻言放弃。谈判团队沉着而冷静，以细节之处体现出的谈判对手的尊重与体贴，最终赢得了谈判对手的信任，促成了谈判的圆满成功。整篇故事，过瘾之余，细想起来却是惊心动魄的。一旦有任何一个环节存在疏漏，谈判结果便无可挽回。谈判团队的成功经验，不仅供我们在重要场合参考，它在日常工作中同样适用。坚持信念，重视细节，才能使自己日臻完善。



国投下属多个子公司，每个公司有许多不同的岗位。也许有些岗位并不显眼，并没有直接为集团创造利润。然而正是这些岗位的基层员工，默默支持着国投走过坚实的每一步。我看到了年金办的同事们以稳健谨慎的态度打理国投员工的“养老钱”，在股市陷入疯狂的时刻顶住了方方面面的压力，实现了年金的保值增值；我看到了培训与保障中心的工作人员把青春无怨无悔地献给了党的老干部事业，使老同志在退休后仍能感受到组织的温暖；我看到了物业公司常年守候在一线岗位上的工程师师傅们吃苦耐劳、临危不惧，在平凡的岗位上书写着不平凡的人生。

每一篇故事，都沁满国投人的心血。每一行文字，都书写着国投人的奉献。掩卷而思，同作为国投人，我能够为国投的发展做些什么？我也处在一个平凡的岗位上，每天的工作看似波澜不惊，审核一个又一个项目，审核一份又一份合同。比起罗布泊、雅砻江的同事们，我的工作环境优越了无数倍。如果虚度光阴、碌碌无为，那真是对不起他们艰苦创业给我们创造出的美好生活。我想，国投精神应当体现在每一天的日常工作，每一个容易被忽略的细节中。要时刻谨遵“为出资人、为社会、为员工”的企业宗旨，坚守风险防控底线，努力完成自己的本职工作，任何一个细节都要做到尽善尽美。认真做人，踏实做事，让自己在国投的每一分钟都焕发出最灿烂的光芒。

国投的故事，远远不止这四十篇。四百篇、四千篇，大概都无法书写穷尽。祝愿国投的未来更加辉煌，我将竭尽我的微薄力量为国投谱写更为美好的篇章。

（第二支部）

国投！我的骄傲——国投企业文化读后感

文/曲洋

读完国投企业文化故事精选集，我最大的感受，是体悟到国投人的团结一心。古人云：人心齐，泰山移，我们也常说：团结就是力量。在向市场经济转轨和参与国际竞争的大背景下，团队协作精神对于建设好一个组织，一个企业仍然具有极其重要的好处。团队精神在企业中的重要性很多人都明白，而要营造一个企业的团队精神却非易事，人多并不意味着力量就大，缺乏团队精神和共同协作的群体却是乌合之众，每个人都有自我的个性，靠自然的力量去营造一个团结的群体显然是不现实的，企业最终是一盘散沙。

要建立一个有效的团队是十分困难的，要使团队中的每一个成员真正达成一致，齐心协力地向同一个目标奋斗就更加困难。毋庸置疑，大部分人工作都是为了物质生活，因此保证员工的物质愿望得到满足是基础，在此基础上，对员工心态的引导也是极为重要的，这也就是团队精神的培养。国投信托金融市场业务总部，就是这样的一个团体。我们深知“团结就是力量”的重要性，当遇到问题，不退缩、不回避、不推诿，互相帮衬、互相支持。即使面临业绩压力，我们依然积极参与公司的各种活动，其目的就是培养团队的凝聚力。我们曾参加国投公司篮球赛及羽毛球赛，曾多次主持公司联欢会，培养出第一批年轻的党支部书记和团委委员。在这些活动的参与中，无论最终结果如何，我们将整个团队凝聚一心，为共同的目标奋斗，培养出我们自己的团结心。因此，团队与群体不一样，群体可能就是一群乌合之众，并不具备高度的战斗潜力，而一个有高度竞争力、战斗力的团队，务必有团队精神。

要发扬团队的协作精神，还需学会与别人沟通，不断增强队员之间的相互信任和理解。沟通是合作的基础，不进行充分的沟通，难以使成员间达成默契、形成共识，从而导致彼此之间产生感情裂痕，使团队成员无法合作，影响企业发展，可见沟通是团队合作的润滑剂。一个好的团队要形成一个有效的沟通机制和畅通的渠道，给员工提供一个良好的信息



交流平台，使团队成员在沟通中建立相互信任、帮助的模式，让团队成员观点在沟通中一致，进而价值观一致，最终行动一致。除了团结之间必备的沟通，共同的目标是企业团队精神建设的导航器。共同目标，能够让团队每个成员知道他们应干什么，让团队每个成员同心协力完成共同的目标。当然，目标的制定要切实可行，一个不可能实现的目标不仅不会让员工产生工作的激情，甚至还会打击员工的积极性。中国知名企业海尔，便是张瑞敏从基础的“十三条制度”上发展起来的，而十三条制度解决的都是海尔当时最现实和基础的问题，所以，企业的共同目标的制定必须从实际出发，切实可行。顺畅沟通和合理目标，是保证团队合作的必要之举。

在实际工作中，个人的得失是孕育在团队的成败之中的，

因此大多数时间里，每个人都务必把自我完全托付给团队中的队友，没有完全的信任是不可能完成工作目标的。我曾经读过一个蚂蚁搬动巨蟒的故事。一群蚂蚁在扛一条巨蟒的时候，因为没有站在一条直线上造成了动作不协调，只能使巨蟒在原地摆动无法前进，之后经过蚂蚁军师的协调和调动，蚂蚁们很快整齐地排成直线，迈着统一的步伐向着回家的方向前进。蚂蚁凭什么能够战胜巨蟒并将重量数百倍、数千倍，乃至数万倍于自身的巨蟒搬回家呢？对于一只蚂蚁来说简直是不可思议的笑谈，然而对于由无数蚂蚁结成、动作协调一致的蚂蚁团队来说，则是轻而易举的事情。由此，我们就应看到，信任是靠沟通来完成的，沟通带来理解，理解带来团结协作。与此同时，共同目标是团队的指明灯，如果没有共同的

目标，团队就没有奋斗的方向和存在的意义，如果没有需要搬动的巨蟒，蚂蚁也不会聚集一起，共同发挥团队的力量。所以，在团队工作中，要勇于提出自我的见解，合理细致的分析其他人的推荐，尽量客观地看待所面临的问题，如果团队中的每一个成员都这样想，众志成城，再艰难的事也会解决，再困难的时期也会度过，同心发挥每一个人的长处，是团队战胜一切的默契。

除了团结，奉献精神也是国投人最重要的品格之一。鲁迅先生说过：“愿中国青年都摆脱冷气，只是向上走，不必听自暴自弃者的话。能做事的做事，能发声的发声。有一分热，发一分光。就像萤火一般，能够在黑暗里发一点光，不必等候火炬。”虽然时代不同了，但鲁迅先生这种精神依然适

用于我们。

谈及奉献精神,它指的是为了国家利益和人民利益舍弃个人利益的一种高贵品质。中国之所以有这天的辉煌与成就,正是因为我们有一批能打胜仗、敢打胜仗、乐于奉献的共产党员,他们把自己的生命献给了党,献给了人民。在锦屏水电工程项目工作的国投人,将奉献精神发扬光大。在他们中间,有的同事刚毕业就在近80公里的锦屏一级进场公路施工的最深处工作,三个月没有从坝址出来,由于当时他所在的位置没有任何通讯设施,大学的恋人以为变心了,结果刚从工作地方出来,却接到了分手的电话。通过这个故事,我们明白,工作本身没有贵贱之分,主要取决于我们自己对工作的态度。将工作当成自己的事,当成必须要完成的事,也是成就事业的重要条件。在工作中要不断进取,逐步深化吸收经验,掌握娴熟的技能,为更好的创新工作打下基础。

另外一个故事更令人震撼,当时雅砻江公司董事长陈云华同志,曾经在公路施工现场坚守岗位,突然被一块飞石砸来,洞穿车窗玻璃,砸在其右肩上,被砸碎的玻璃也划伤其颈部和前胸。但陈云华同志仅仅在卫生室简单包扎后,就继续投入工作,后来其右肩经过数月才逐渐恢复。陈云华同志作为一名党员干部,将奉献精神当作自己的一种职责,爱岗敬业、忠于职守这是对自己最起码的标准,在其位谋其政,时刻牵挂人民群众的冷暖,时刻持续昂扬锐气,敢于知难而上,能够顶住压力、经受风险。由此可见,奉献不仅仅是平凡的,也不仅仅是无私的。奉献是自愿的,自觉的行为,奉献是随时随地的,无所不在,无时不有。奉献不是痛苦,不是丧失,不是剥夺,而是爱心的流露,善意的升华,美德的弘扬。奉献使人充实,使人快乐,使人高尚。这也就要求我们,在工作中,努力做到转变作风、心系群众,向群众所想,急群众所急,以忘我的工作精神让群众享受更多实惠,真正创造出闪亮的工作业绩,展现出良好的群体风貌。

共产党员要懂得奉献,奉献是共产党员应有的品质,不论危难险情、困难险阻,共产党员都要第一个冲锋陷阵,为保卫国家和人民的生命财产安全发挥应有的作用。共产党员来自群众,属于人民,他们融于百姓之中普通而平凡,应对灾难却能凝聚成万众一心,迸发出伟大的民族力量,他们的付出换来了更多人的生命,换来了广大人民的热爱与拥护,他们心

甘情愿的付出正是彰显了共产党员的优秀品质。然而,那些只知索取不懂得付出的人,最后会疲于获得。只有付出和回报的相互循环,才会让人间充满温暖人心的力,“捧着一颗心来,不带半棵草去。”但是,有些党员干部,不懂得付出,只懂得索取,根本忘记了自己是一名党员,人民的公仆,违背了党的誓言,与人民的利益背道而驰,最后将受到法律的制裁。

1976年1月8日,周恩来逝世时,设在美国纽约的联合国总部部门前的联合国旗降了半旗。自1945年联合国成立以来,世界上有许多国家的元首先后去世,联合国还没有为谁下过半旗。一些国家感到不平了,他们的外交官聚集在联合国大门前的广场上,向联合国总部发出质问:我们的国家元首去世,联合国的大旗升得那么高,中国一个总理去世,为什么要为他下半旗呢? 联合国秘书长瓦尔德海姆说:“为了悼念周恩来,联合国下半旗,这是我决定的,原因有二:一是,中国是一个文明古国,她的金银财宝多得不计其数,她使用的人民币多得我们数不过来。可是她的周总理没有一分钱存款。二是,中国有10亿人口占世界人口的1/4,可是她的周总理没有一个孩子。你们任何国家的元首,如果能做到其中一条,在他逝世之日,总部将照样为他降半旗。”

作为一名普通的共产党员,周总理做到了,他把自己的一生奉献给了党和人民,他这种胸怀和品德有几人能做到?但是,周总理为所有的党员同志树立了良好的榜样。他教会我们,作为一名共产党员,在大是大非面前,一定要坚持原则,主持正义,因为共产党员不分年龄大小,不论职位高低,在党和人民面前是平等的,因此决不能只看上级的眼色和保住自己的官位,就黑白不分,颠倒是非,决不向各种错误思想、不良倾向妥协,不受腐朽的生活方式的诱惑、侵蚀,永葆革命青春,积极进取,鞠躬尽瘁,死而后已。另外,党员同志要把奉献精神当作自己的一种责任,爱岗敬业、忠于职守这是对自己最起码的标准,在其位谋其政,要时刻牵挂人民群众的冷暖,时刻保持昂扬锐气,敢于知难而上,能够顶住压力、经受风险;努力做到转变作风、心系群众,向群众所想,急群众所急,以忘我的工作精神让群众享受更多实惠,真正创造出闪亮的工作业绩,展现出良好的群体风貌。

(第三支部)

《国投企业文化故事精选集》读后感

文/李玥薇

看完《国投企业文化故事精选集》,在其中看到奋战在祖国各地的同事们的身影,作为国投的一名年轻员工,我感到非常的自豪。

《国投企业文化故事精选集》记录了国投人的点滴成长,记录了集团公司多年发展的历史精彩画面、珍藏着每一个珍贵的瞬间,诠释了国投企业文化历经磨练的历史进程。

这里是我们自己的故事,是我们自己生活、工作与内心的真实写照。在这些故事中,有欢笑、有感动、有泪水,也有我们的希望。每一个身影,每一个故事,就发生在我们身边,每一个故事都渗透出我们企业文化的精髓。

40篇短小精悍、令人沉思的故事,这本近300页的书——《国投企业文化故事精选集》,记录的就是这样一些平平常常的事,一些普普通通的人。这,就是国投企业文化故事集的全部内容,它真实记录着国投人看似寻常的点滴工作。记录了国投人在公司改革发展的征途中,不忘初心,砥砺前行,于险峻处开疆拓土,于荒凉处执着坚守,于繁华处创新探索的印记,是国投改革发展的历史见证,更是国投企业文化的深刻体现。

一口气读罢,心中五味杂陈。是感动吗?好像是。当看到那篇《雅砻江人的创业之魂》中,“苦、险、难是锦屏工程款待雅砻江人的三道大餐”时,谁能不为之动容呢?当看到《北部湾畔的电力明珠》中,如“活着千年不死,死了千年不倒,倒下千年不朽”的胡杨一样的奋斗精神时,谁又能不为之赞叹和景仰呢?读到《法律服务能创造价值吗?》时,救火队迅速出击,穷尽一切救济手段完成狙击战,占据优势地位时,谁能不由衷感叹他们的专业和拼搏精神呢?

看完这本企业文化故事精选集,我更加深一步的了解了我们的企业文化。

1、首先需要做到的是诚实守信,团结合作。我们要以诚待人,以信立事。只有真诚的对待别人,才能得到别人的尊重。其次我们要意识到我们是一个团体,要有合作的理念。志



同道合,和谐互助。从整体上促进我们团队的共同进步。各部门之间要相互学习,取长补短。对于不足的地方要及时指出并加以纠正。

2、我们要持续学习,爱岗敬业。我们要坚持学习,持续改进,要进一步提高自己的工作能力,对工作要有热情,敬业、专业。对于工作中的不足之处要及时改进。只有热爱自己的工作,才会对工作有更高的激情。

3、对于公司制定的行为规则,我们要遵章守纪,廉洁自律。要形成良好的行为习惯,清正廉洁,严于律己。时刻保持着清醒的头脑,增强自律意识。我们在工作中要严格要求自己,不能存在侥幸的心理,要时时刻刻做到最好。

4、最后,也是最重要的一点,我们要做到服从大局,艰苦奋斗。要有统观全局的思想,追求整体效应。永远坚持把整体利益放在第一位。在工作和生活中要发扬艰苦朴素的精神,勤俭节约,奋发向上,不怕吃苦。要有吃苦耐劳的精神和勇气。

过去的故事,是历史;新的故事正在发生,是我们继续创造的历史,这历史的长河记录的就是我们自己的文化,让我们铭记这些,让我们继续谱写我们自己华丽的篇章,这也是全体员工义不容辞的责任。

(第四支部)

万圣节能花91亿美元的美国人怎么嗨

文/江敏JM



不请客就捣乱的“鬼节”的到来,大多数美国人也筹划着进入节日的气氛中,备好糖果和装扮服装,要开始嗨起来。

每到这时候,不少美国网站也会发布有关万圣节的趣味调查,比如今年鬼节流行穿什么、每家会花多少钱、哪个城市最适合孩子讨糖等等。我们搜集了全美零售联合会、美国在线房产平台Zillow、Google搜索,以及个人理财网站WalletHub的数据和报告,来看看美国今年的万圣节会是怎样一番场景。

万圣节做什么?

在WalletHub的调查中,有34.5%的美国人表示,他们可能会参加一场大趴体,46.3%的人称,他们会用南瓜做手工;另外有49.2%的人说要装饰一下房间或者休整体整院子,毕竟邻居家的孩子来讨糖也得做好面子工程;48.2%的人称他们会变装。

在变装这事儿上,我们发现成人的口味与孩子们的差异还是挺大的。有220万孩子会扮成动物,另有376万喜欢蜘蛛侠一类的超级英雄,而293万孩子对王子公主的扮相恋恋不忘。

相比之下,电影大片的主角、女巫、和特朗普将是成人偏好的装扮。根据谷歌frightgeist数据显示,全美最受中意的装扮是神奇女侠,DC漫画世界里的超级坏蛋哈利·奎恩也很受欢迎。

一些变装狂热者甚至还会给自家的猫猫精心准备cosplay。多数人会选择把猫猫狗狗扮成南瓜、热狗、狮子和海盗。

不给糖就捣蛋

美国万圣节“trick or treat”的习俗最早可以追溯到1927年。扮成各种模样的孩子挨家挨户的上门讨糖,讨不到就开始整蛊。今年,美国约有4100万适龄儿童(5到14岁)可能参与到万圣节的讨糖大队中。WalletHub称,70.6%的美国人还是会沿袭传统,给孩子们发糖,每人大概2~3块的样子。另外,有30.8%的人称,他们准备和孩子一起,而不是让他们单独行动。

爱吃糖的不仅仅是孩子们,62%的父母承认会在家偷偷吃宝贝们的糖果。至于口味,68%的



人表示,他们最想要收到的万圣节糖果是巧克力。

其实除开讨糖和整蛊,符合节日氛围的鬼屋在万圣节会特别受欢迎,每年仅门票就能赚3亿美元。有趣的是,这些鬼屋不是游乐园生造出来的娱乐设施,美国80%的鬼屋是由慈善机构运营。夜深人静的修道院里闪着一点点烛光,还有成群结队的蝙蝠飞来飞去,听起来的确更适合节日氛围。

万圣节会花多少钱?

根据全美零售联合会(National Retail Federation,简称NRF)的预测,今年万圣节全美的消费将达到91亿美元,比去年的84亿还要高。约有70%的人称,他们打算在万圣节找找乐子,尽管“乐子”有可能是沿街把家里囤的糖散出去。将近半数的人称他们可能会考虑变个装。

服装费将是一笔不小的支出。一套神奇女侠的装扮可比糖果要贵许多。根据NRF的预测,人们在服装上的总花费将达到33.5亿美元。其中男士平均会花96美元在服装上,而女士们的变装费略低,为77美元。尽管买糖在庆祝活动的清单上排首位,但根据购物App Ibotta的数据,每个家庭的糖果平均花费只有16.45美元。总的来看,69.73%的人表示他们过节至少会花费50美元。

南瓜也是节日必备物品。数据称今年美国南瓜的均价会比去年上涨2%,达到4.12美元一个。南瓜买卖数量可能会与去年差不多,全美每年大约能交易15亿磅。

到处浪,安全嘛?

毕竟是节日,就免不了大动静。你相信吗?有人即便是在家装饰房子,也能导致一场火灾。根据以往的数据,每年美国平均有860幢房屋会被南瓜灯的火星点着,造成1340万美元的损失,每年伤亡人数平均为41位。

最令人担心的还是孩子的安全,77%的父母表示他们对此产生焦虑。83%的父母在孩子们吃糖之前会检查糖果,确保入嘴的东西没问题。太小的孩子去讨糖一般都会有家长陪同,57%的家庭认为,至少要等到孩子长到12岁以上才会允许他们单独出门。不过,这些焦虑也并非坏事,每年万圣节也是美国父母们对孩子进行安全教育的最佳时机。

在线房产平台Zillow根据单户住宅的密度以及各城市安全状况等标准评出全美最适合万圣节的城市。从榜单中不难发现,即便是没有孩子的美国人在城市里也能找到乐趣。在洛杉矶、华盛顿和费城等,有不少化妆舞会、吸血鬼之旅、夜游墓地的活动等着寻求刺激的年轻人。他们压根不用担心玩得太晚无法安全回家。

总的来看,无论是讨糖还是营造恐怖氛围,万圣节的传统在美国继承得还不错。在能保证安全的情况下,万圣节绝对算得上社交性最强的节日之一。家庭找到了与孩子共同玩耍的娱乐项目,而孩子们社交能力和安全意识也得到增强,商家们因此赚得盆满钵满,简直皆大欢喜。

(来源:界面新闻)

秦汉雄风映照千古 · 中国大宁一带一路

文/成佳

秦时明月映关山，
汉宫长信照帷幔。
文华旖旎青云志，
明·扶摇向九天。

作为一名炎黄子孙，除了年少时从课本上了解到的那些许历史知识，记忆中仅存的那一点单调的插图，我似乎再也没有真正走进过历史，走近过灿烂文明的遗址。

时光飞逝到了2017年9月，国家博物馆举办《秦汉文明展》，这对我而言是一次绝好的机会，让我可以近距离的感受秦汉雄风。本次展览的展品是从全国30多家文博机构精选出的重要文物，45%为一级品，包括：秦始皇兵马俑、金缕玉衣、长信宫灯、玉覆面、“西王母”陶座青铜摇钱树、“中国大宁”鎏金青铜镜.....是一次盛大的秦汉文物盛宴。整个展览由序厅、文治武功、长乐未央、事死如生、多元文化、丝路交通及尾声七个部分五大主题单元构成。

走进展厅的一瞬间，我仿佛坐上了一架时空穿梭机，穿越到一统九州的大秦，翱翔在文华旖旎的大汉。

一、秦定九州

展览入口之处的序厅首先展出了一组秦始皇兵马俑，象征秦国横扫六合，统一中国，建立秦王朝。展览由此打开了序幕。



秦始皇兵马俑



陶立射武士俑



陶跪射俑

陶立射武士俑（1974年出土秦始皇兵马俑1号坑，秦始皇帝陵博物馆藏）在秦俑中是一个较为特殊的兵种，出土于二号坑东部，所持武器为弓弩，与跪射俑一起组成弩兵军阵。立射俑位于阵表，身着轻装战袍，束发挽髻，腰系革带，脚蹬方口翘尖履，装束轻便灵活。

陶跪射俑（1977年出土秦始皇兵马俑2号坑，秦始皇帝陵博物馆藏）位于弩兵军阵阵心。跪射俑身穿战袍，外披铠甲，头顶左侧挽一发髻，脚登方口齐头翘尖履，左腿蹲曲，右膝着地，上体微向左侧转，双手在身体右侧一上一下作握弓状，表现出一个持弓的单兵操练动作。值得一提的是，跪射俑是所有出土的兵马俑中，唯一在发现时就极其完整的兵马俑，他身后的铠甲上还残留有红色涂层，十分珍贵。

陶马（1974年出土秦始皇兵马俑1号坑，秦始皇帝陵博物馆藏）的大小和真马相似，身长约2.10米，通高1.72米，张口作嘶鸣状。

二、汉风博大

作为当时世界上最为繁荣富强的国度之一，汉朝文物内涵丰富、工艺精湛。尤以长乐未央单元引人注目，其中既有豪华的楼宇院落，也有琳琅满目的灯具、熏炉、炊器、酒器以及各种男女陶俑。通过各种乐舞陶俑、日用器具、家居设施、编钟、娱乐物品等，使我仿佛通过时光隧道，穿越回那个沸腾而喧嚣的时代，领略大汉王朝的富强、物质的充裕、市场的活跃和文化的发达。

出土于河北省满城（今河北省保定市满城县西南约1.5公里的山崖上）西汉中山靖王刘胜及其妻墓中。刘胜的玉衣，共用玉片2498片，金丝重1100克，刘胜之妻窦馆的玉衣共用玉片2160片，



陶马一



陶马二



金缕玉衣

金丝重700克。1968年5月出土于河北省满城县，收藏于河北博物院。

金缕玉衣主要出土于中国汉代，玉衣也称“玉匣”、“玉柩”，是汉代（公元前206年~公元220年）皇帝和高级贵族死后穿用的殓服，外观与人体形状相同。玉衣是穿戴者身份等级的象征，皇帝及部分近臣的玉衣以金线缕结，称为“金缕玉衣”，其他贵族则使用银线、铜线编造，称为“银缕玉衣”、“铜缕玉衣”。金缕玉衣是汉代规格最高的丧葬殓服。

中国汉代青铜器，1968年出土于河北省满城县中山靖王刘胜之妻窦绡墓中。灯体通高48厘米，

重15.85公斤。此宫灯因曾放置于窦太后（刘胜祖母）的长信宫内而得名，现藏河北省博物馆。

“玉覆面”是一种玉质丧葬面具，有缀玉面罩和整玉面具两种，流行于中国西周至汉代。

双乳山汉墓出土玉覆面长20.0厘米，宽23.0厘米，厚2.9厘米，由额、颐、腮、颊、颌、耳17块玉片和鼻罩组合而成脸形。各余篇内侧下棱和鼻罩边缘处斜穿细微孔，鼻罩雕云雷纹。

三、中国大宁，一带一路

本次展览的多元文化单元，通过青瓷、青铜工艺制品、铸铁制品、造纸、造船技术、医疗、天文计时方面的文物和边疆各族的特色文物，让我感受到秦汉时期中国领先世界的文化软实力。

1952年湖南长沙出土，圆钮，柿蒂纹钮座。柿蒂纹间各有一兽头，外围双线方栏。方栏外饰博局纹，间饰神人，鸟兽纹。周边有铭文：“中国大宁，子孙益昌，黄裳元吉，有纪钢。圣人之作镜



金缕玉衣



玉覆面



“中国大宁” 鎏金青铜镜

兮，取气于五行。生于道康兮，咸有文章。光象日月，其质清刚。以视玉容兮。辟去不祥。”

这面铜镜的珍贵之处在于铭文中出现了‘中国’字样，反映了当时广阔疆域上的人民已视自己的祖国为“中国”，这也是秦汉时代为后人留下的意义最为深远的文化遗产。

通过观展，让我可以隔着两千年的时空，找到秦汉曾有的风发意气与恒久自信；让我在匆忙的平凡生活中找到自己的精神家园；让我更加亲近历史，理解古人。

面对古镜，让我愈发体会“以史为镜”，不单单要祝愿祖国和谐繁荣、一切安宁，更要借古喻今，借用古代丝绸之路的历史符号，高举和平发展的旗帜，共建“一带一路”，开创新的盛世篇章。

（作者成佳，计划财务部高级财务经理）

外公的番茄蛋汤

文/徐潇文

.....

记忆中有两道菜是再想吃而不得的：奶奶做的水煮蛋和外公做的番茄蛋汤。

水煮蛋的味道早已随着年龄的增长消散在记忆里，而番茄蛋汤的味道依稀还记得。

那是一种怎样的味道呢？

浓浓的番茄味和着蛋香，散漫的融化在飘着麻油点的汤里。

本是道极为简单的汤，外公却能做出自己独有的味道。

以致于不在外公身边时，从未喝到过一样的。

总觉得别人做的番茄蛋汤味道过淡。

番茄是番茄的味道，蛋是蛋的味道，汤是汤的味道。

喝到嘴里清汤寡水，一点也不带劲。

我喝了6年外公做的番茄蛋汤。

那时候，外公从农村搬到城市，将我从幼儿园一直照顾到小学毕业。

只是为了父母能够全身心的投入工作。

待父母事业稳定后，外公又把我“还给”了他们。

回老家那天，外公毅然拦下一辆三轮车，不顾我在后面边哭边追，头也不回的消失在一个拐角。

我擦着眼泪大声喊：“外公，你一定要回来啊！”

“外公，你一定要回来啊！”

“外公，你一定要回来啊.....”

小时候的暑假，外公凭着一道番茄蛋汤总能把我从城市勾到农村。

在盛夏的夜晚，我从屋里搬出一个小凳子，坐到外公身边。

外公躺在竹椅上，笑呵呵的摇着蒲扇，时而为我驱赶恼人的蚊虫，时而陪我细数满天的繁星，时而给我讲述解放战争时期的往事。

然后我憨憨的睡着，外公再把我轻轻的抱回房间，盖好被子。

那就是整个童年夏天的记忆。

上大学后很少有机会见外公。

我问母亲，外公做番茄蛋汤有什么诀窍？

她说，傻孩子，那是因为外公舍得给你放番茄。

一碗番茄蛋汤用两倍的料，当然好喝。

再后来出国了，过年过节都见不到外公。

我慢慢学会了做饭。

想外公的时候就自己做番茄蛋汤。

照母亲说的诀窍，多放番茄。



但从未喝出过外公的味道。
不免有些失望。
赴美工作签证拿到后回国过年。
老了很多的外公笑咪咪的拄着拐杖站在门口等我。
听力差了很多,我只能用喊的和他对话。
喊着喊着就想起了小时候边哭边追三轮车的情景。
我想我现在可以狂奔着追,开着车追,坐着飞机追,但外公从那天起再也没有回来过。
临回美国那天外公问了我很多问题,很多很多。
我努力一一回答着。
外公就哦,哦,哦的应着,也不知道他到底听清了没有。
第二年外公去世了。
父亲怕影响我工作,想瞒着我。
但没成功。
我得知消息后扔下工作,买了第二天的机票回国奔丧。
落地和父亲大吵一架,怪他没在外公病重时让我知道。
没能尽孝,没能见到最后一面。
父亲说会为外公办好葬礼。
我说,这些还有意义吗?
父亲没再说话。
我看着他略有斑驳的头发,闭上了嘴。
葬礼上照例叩拜,我一直没哭。
偶然间,我发现外公的庭院里有几棵奇怪的小树,枝上压着些青色的果子。
走近一看,原来是番茄树。
姨妈对我说,虽然身体不好,外公还是每天坚持自己打理这几棵番茄树,直到卧病在床。
没能再忍住,我放声大哭:"出什么国,傻子才出国!"
直到最后,我才明白了外公那碗番茄蛋汤的秘诀:
那是他亲手栽种的番茄,有他汗水的味道。
只是再也喝不到了。

(作者徐潇文,财富管理总部理财经理)



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.高级/风险管理经理
- 2.高级/法律合规经理
- 3.高级/信托经理/主管
- 4.财富规划经理
- 5.财富规划主管

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

