

成 就 财 富 梦 想

实 现 更 美 生 活



国投泰康信托有限公司

38

总第38期
2021.04

國財 投富

- ◆ CTA策略介绍及在丰盈产品中的配置
- ◆ 浅谈住宅用地“两集中”新政
- ◆ 发行与成立规模大幅回升，收益率保持平稳
- ◆ 绽放光彩，不负所托——鲲鹏队及拉拉队组织赛前训练

使命

企业文化

THE
ENTERPRISE
CULTURE

成就财富梦想
实现更美生活

ACHIEVE A MORE BEAUTIFUL LIFE

愿景

企业文化

THE
ENTERPRISE
CULTURE

成为卓越的资产管理机构
和值得托付的财富管理人

BECOME EXCELLENT ASSET MANAGEMENT INSTITUTION
AND WORTHY OF TRUST WEALTH MANAGERS



主管 / 主办 Published by

国家开发投资集团有限公司

编辑单位 | Editorial

国投泰康信托有限公司

总编辑 | Chief Editor

叶柏寿

主编 | Managing Editor

傅强

副主编 | Vice Managing Editor

李涛 刘桂进 姚少杰 江芳

包恋群 高嵩 曹莹

执行主编 | Executive Editor

管静

责任编辑 | Editor in Charge

苏小宁 王楷文 刘彩虹 岳海旭 沈舒榕

视觉总监 | Creative Director

唐仕文

2021年4月 总第38期

国投财富 SDIC Fortune

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: (0755) 33097192

传真FAX: (010) 83321811

E-mail: guanjing@sdickttrust.com

SDIC

成就财富梦想 实现更美生活

公司概况 Company profile

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、中国银行保险监督管理委员会监管的非银行金融机构，注册资本金26.705亿元人民币。公司股东为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、泰康资产管理有限责任公司。

核心优势 Core advantages



- 01 VISION 视觉 首届“瀚海杯”财富精英挑战赛复赛
- 04 CURRENT AFFAIRS 时事资讯 新冠肺炎疫情在各国出现反弹，各国均大力推进疫苗接种
- 09 COMPANY INFORMATION 公司资讯 国投泰康信托召开2020年度股东会、董事会和监事会
- 19 TOP STORIES 封面故事 CTA策略介绍及在丰盈产品中的配置
- 32 MARKET 市场 三方获客在线签约合规探索
- 51 RESEARCH 研究 发行与成立规模大幅回升，收益率保持平稳
- 61 PARTY BUILDING 党建 公司召开党史学习教育动员大会
- 69 CORPORATE CULTURE 企业文化 财富条线举办“资产对话财富”第二期暨企业文化专场培训

目录
CONTENTS

1/ 首届“瀚海杯”财富精英挑战赛复赛冠军北京六中心周梦涵与公司副总经理江芳合影留念



2/ 首届“瀚海杯”财富精英挑战赛复赛亚军北京四中心湛修材与公司法律合规部总经理孙丰明合影留念



3/ 首届“瀚海杯”财富精英挑战赛复赛季军家族信托事业部唐琨与公司金融市场业务总部负责人王博巍合影留念



4/ 首届“瀚海杯”财富精英挑战赛复赛获奖人员与财富管理总部总经理高飞合影留念（最佳表现力：营销演艺脱口秀-上海三中心沈栋；最佳创意奖：《古今对话寻秦记》-北京四中心团队；最佳编剧奖：《非诚勿扰》演艺团队-北京三中心团队）



5/ 首届“瀚海杯”财富精英挑战赛复赛最高人气奖营销与客户运营部韩冬梅与中南财经政法大学MBA特聘导师于彤合影留念



6/ 首届“瀚海杯”财富精英挑战赛复赛4-10名合影留念



7/ 首届“瀚海杯”财富精英挑战赛复赛11-20名合影留念



时事资讯

文/研究发展部 王莹整理

1 新冠肺炎疫情在各国出现反弹，各国均大力推进疫苗接种

全美超过半数成年人接种至少一剂疫苗，65岁以上老人中80%接种至少一剂疫苗；欧盟执委会就阿斯利康未能在如期交付合约列明的1.8亿剂，对阿斯利康发起法律诉讼；印度单日新增31.48万例新冠病例，创下新冠疫情暴发以来的全球日增病例最高纪录；日本政府将于4月23日对部分地区第三度发布“紧急事态宣言”，预计为期两至三星期；香港高校正在开展疫苗接种者抗体浓度研究。



2 IMF发布最新一期《世界经济展望报告》

IMF发布最新一期《世界经济展望报告》，预计2021年、2022年全球经济将分别增长6.0%和4.4%，比该组织1月的预测分别调高了0.5个百分点和0.2个百分点。这是IMF今年第二次上调2021年全球经济增速预期。报告预计，今年发达经济体经济将增长5.1%，新兴市场和发展中经济体经济将增长6.7%。其中，美国经济将增长6.4%，欧元区经济将增长4.4%，日本经济将增长3.3%。



3 海外经济复苏趋势延续，多国PMI创新高

美国4月综合采购经理指数(PMI)自3月的59.7上升至62.2，创新高。其中制造业PMI自3月的59.1上升至60.6，同样创新高并高于市场预期的60.5。制造业产出PMI自3月的55.6升至57.2，创两个月高。当月服务商业活动PMI亦创新高，自3月的60.4升至63.1。欧元区4月制造业PMI初值为63.3，创历史新高，预期62，前值62.5；服务业PMI初值为50.3，预期49.1，前值49.6；综合PMI初值为53.7，预期52.8，前值53.2。德国4月制造业PMI初值为66.4，预期65.8，前值66.6；服务业PMI初值为50.1，预期50.8，前值51.5；综合PMI初值为56，预期56.8，前值57.3。法国4月制造业PMI初值为59.2，预期59，前值59.3；服务业PMI初值50.4，预期46.5，前值48.2；综合PMI初值51.7，预期48.8，前值50。日本4月制造业PMI初值录得53.3，创2018年4月以来新高。

4 美联储FOMC声明称维持联邦基金利率不变

美联储维持联邦基金利率区间于0%-0.25%不变，符合市场预期。在政策声明中称，将超额准备金利率（IOER）维持在0.1%不变；将继续每月增持至少800亿美元的国债和至少400亿美元的住房抵押贷款支持证券，直到委员会的充分就业和物价稳定目标取得实质性进展；委员们一致同意此次的利率决定；新冠疫情仍将对经济构成巨大风险；整体金融条件仍然宽松；认为通胀上扬将是暂时性的。美联储点阵图显示，预计将维持利率在当前水平直至2023年，与去年12月一致。



5 拜登拟提高富人税，美国资本利得税或翻倍

美东时间4月22日，据包括《纽约时报》和彭博在内的多家美国媒体报道称，拜登政府计划下周公布一项名为“美国家庭计划”（American Families Plan）的草案。内容包括将对年收入超过100万美元的美国人的资本利得税，从目前的20%提高到39.6%。报道称，新的最高税率加上现有的投资收入附加税意味着，美国针对富有投资者的联邦税率可能高达43.4%。消息公布后，美股应声大跌，标普500指数盘中跳水，一度下跌逾1%，最终收于4173.42点，跌幅0.92%。道指和纳指当天也呈现类似表现。

6 一季度经济大幅反弹符合预期，增长结构明显改善

一季度GDP同比增长18.3%，两年平均增长5.0%，与央行工作论文最新测算的今年5.7%的潜在GDP增长水平已比较接近。从经济增长结构上看，一季度消费对经济增长的贡献显著增强。一季度工业生产仍处边际加速过程，主要原因是“就地过年”下，企业节后复工节奏加快，以及出口动能强劲带动相关企业产出超预期。随着低基数减弱，3月工业增加值增速大幅回落。一季度固定资产投资增速在低基数作用下大幅冲高，环比增长动能也在延续改善势头。三大类投资中，制造业投资修复明显加快，房地产投资韧性较强，基建投资增长平稳，固定资产投资结构正在改善。一季度社零增速大幅上扬，但两年平均增速仍弱于正常年景，显示消费修复仍相对滞后。但从3月来看，随着年初加码的各项防疫措施撤回，“就地过年”影响消退，叠加经济持续回升带来的收入改善，消费恢复动能明显增强，其中可选消费品零售整体提速，以餐饮为代表的服务消费显著改善。

7 博鳌亚洲论坛2021年年会开幕式 4月20日上午在海南博鳌举行

博鳌亚洲论坛2021年年会开幕式4月20日上午在海南博鳌举行，国家领导人以视频方式发表主旨演讲时表示，要推动贸易和投资自由化便利化，深化区域经济一体化，巩固供应链、产业链、数据链、人才链，构建开放型世界经济。要抓住新一轮科技革命和产业变革的历史机遇，大力发展数字经济，在人工智能、生物医药、现代能源等领域加强交流合作。



8 央行发表题为《关于我国人口转型的认识和应对之策》的工作论文

央行发表题为《关于我国人口转型的认识和应对之策》的工作论文称，要认识到我国人口形势已经逆转，灰犀牛越来越近；要认识到教育和科技进步难以弥补人口的下降。为此，应全面放开和鼓励生育，完善养老制度。文章认为，要高度警惕和防止储蓄率过快下降的趋势，要认清消费永远不是增长的源泉，要重视投资，扩大国内中西部的投资。



9 央行、银保监会、证监会、外汇局等金融管理部门再次联合约谈蚂蚁集团

央行、银保监会、证监会、外汇局等金融管理部门再次联合约谈蚂蚁集团。央行副行长潘功胜表示，金融管理部门将坚持公平监管和从严监管原则，着眼长远、兼顾当前，补齐短板、强化弱项，促进公平竞争，反对垄断，防止资本无序扩张。蚂蚁集团表示，将认真落实整改有关工作，确保全面规范金融业务经营和发展，同时全力保障业务连续性和服务质量，不断提升对实体经济、小微企业和消费者服务水平。



10 国务院金融委召开第五十次会议，研究加强地方金融机构微观治理和金融监管等工作

国务院金融委召开第五十次会议，研究加强地方金融机构微观治理和金融监管等工作。会议强调，要保持宏观金融政策的连续性、稳定性和可持续性，执行好稳健的货币政策，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定，促进经济平稳健康运行。要保持物价基本稳定，特别是关注大宗商品价格走势。要坚持“建制度、不干预、零容忍”，继续加强资本市场基础制度建设，更好保护投资者利益，促进资本市场平稳健康发展。

11 银保监会主席郭树清回应房地产、不良贷款及贷款利率等热点问题

银保监会主席郭树清回应房地产、不良贷款及贷款利率等热点问题。人民银行党委书记、银保监会主席郭树清3月2日在国务院新闻办新闻发布会上介绍银行保险业发展情况。他表示，目前房地产金融化、泡沫化倾向还比较强，必须既积极又稳妥地促进房地产市场平稳健康发展。关于银行业不良贷款处置问题，其表示，去年处置不良贷款超3万亿，今明两年规模或还会加大；今年整个市场利率在回升，估计贷款利率也会有回升。



12 中央财经委员会第九次会议就平台经济、碳达峰碳中和等重点问题提出建议

中央财经委员会第九次会议强调，推动平台经济规范健康持续发展，要把碳达峰、碳中和纳入生态文明建设整体布局，拿出抓铁有痕的劲头，如期实现2030年前碳达峰、2060年前碳中和目标。会议指出，要提升监管能力和水平，优化监管框架，实现事前事中事后全链条监管，充实反垄断监管力量，增强监管权威性，金融活动要全部纳入金融监管。“十四五”是碳达峰关键期、窗口期，要推动绿色低碳技术实现重大突破，完善绿色低碳政策和市场体系，完善能源“双控”制度，完善有利于绿色低碳发展的财税、价格、金融、土地、政府采购等政策，加快推进碳排放权交易，积极发展绿色金融。



13 中国信托业协会召开第一届养老信托专业委员会第二次会议

中国信托业协会（以下简称“协会”）第一届养老信托专业委员会第二次会议于2021年4月15日在北京召开。会议由养老信托委员会主任、北京大学光华管理学院讲席教授金李主持，协会党委书记、专职副会长（常务）漆艰明出席会议。漆书记表示设立养老信托专业委员会是协会贯彻落实党的十九届五中全会的举措之一，向各位委员积极参与、支持协会养老信托专业委员会工作表示感谢，希望专业委员会能汇集行业智慧，发挥好凝聚共识、咨询建议、决策参考等各项职能。金李主任介绍了两会期间关于信托、尤其是养老信托方面的提、议案内容，并对养老信托专业委员会下一步发展作出展望。参会委员围绕养老信托业务模式、发展现状、未来前景、制约因素、应对策略等内容展开探究讨论，并对养老信托委员会工作提出了意见和建议。下一步，养老信托委员会将在监管部门指导下，强化政治担当、发挥信托制度优势，不断推进养老信托业务创新研究和实践，积极响应国家应对人口老龄化战略，助力养老事业发展。





国投泰康信托召开2020年度股东会、董事会和监事会

2021年4月15-16日，国投泰康信托有限公司召开2020年度股东会、六届二十二次董事会和六届七次监事会。

三会审议并通过了2020年度总经理工作报告、董事会工作报告、监事会工作报告和2021年度财务预算报告等十六项议案，听取了信托业务工作报告、消费者权益保护工作报告、风险管理报告等九项报告。

会议认为，2020年公司面对新冠疫情冲击和严峻复杂的经济金融环境压力，始终坚持战略引领，广研深思，科学决策，超额完成了各项预算指标，行业

排名持续提升，增资工作全面完成，公司核心竞争力进一步增强。与会股东代表与董事、监事对公司在2020年取得的成绩予以充分肯定。

会议要求，公司经营班子要把握“十四五”开局契机，在新的一年里继续贯彻落实“稳中求进”的经营理念，做好现有规划与公司“十四五”规划的衔接实施，严守风险底线，持续深化创新转型，力争全面完成2021年度各项经营目标，推动公司不断实现高质量发展。

李汝革调研国投泰康信托

2021年3月25日，国投集团总会计师、党组成员李汝革到国投泰康信托调研经营情况。

李汝革深入听取工作汇报后表示，国投泰康信托领导班子和广大干部队伍凝聚力和向心力强，精神面貌好，有工作的激情、强烈的事业心和责任心，在不同的历史时期保持领导班子和员工稳定，最近三年经营指标和行业排名持续快速提升，在行业风险频发的情况下稳健经营，实现了高质量发展。国投泰康信托领导班子坚定贯彻集团党组的一系列重大决策和要求，全力以赴做好本职工作，团结一致、齐心协力，形成了国投泰康信托今天良好的发展局面。

李汝革对国投泰康信托下一步工作提出四方面要求。一是要适应监管新要求，加快推动业务转型。要按照监管要求，统一思想认识，理清下一步工作思路，下定决心，坚定信心，毫不犹豫的加快转型，尽快补短板、强弱项，适应监管要求和业务转型发展。二是要坚持创新驱动，努力提高我们的竞争力。要围绕产业转型，坚持创新驱动，做好产品、业态和商业模式创新。加快创新要有高素质、专业化的人才队伍，要营造好有利于创新创业的环境和机制。三是要深化企业改革，进一步为企业发展增强活力和动力。要充分发挥董事会的作用，特别是要发挥好外部董事和专业委员会的作用。要发挥党总支和董事会在治理机制上的融合，建立适应



市场的经营机制，不断深化提升激励机制和监督机制。四是要稳健经营，保障企业实现持续健康发展。要增强法规意识、风险意识、责任意识，要时刻绷紧，把控风险。要把关键的业务流程风险点把控好，在信息化方面要把风险防控嵌入业务关键流程，实时可控。五是要加强党建工作，加强员工队伍建设。要按照中央的要求，坚持党的领导加强党的建设，把党的工作融入到公司发展中。要加强政治理论学习，尤其是今年要做好党史教育工作，有计划地把党史教育工作抓紧、抓实、抓好。

国投泰康信托主要负责同志表示，将深入学习贯彻“1331”总体构想，全面落实集团公司党组各项部署要求，抓牢抓实各项重点任务，奋力完成全年目标任务。

集团公司运营与风险管理部、财务部、战略发展部，国投资本有关负责人参加调研。



财富条线与资产管理总部共同举办 固收净值产品演讲擂台赛

2021年5月8日，“瀚海杯”财富精英挑战赛首场卫星赛——固收净值产品演讲擂台赛在中海国际中心12层举行。公司副总经理江芳、法律合规部总经理孙丰明、资产管理总部总经理侯彦超、财富管理总部总经理高飞出席本次比赛并担任评委。资产管理总部和机构业务部共16位选手参加本次擂台赛。

资产管理总部高级总经理助理肖伟波率本部8名选手，财富管理总部副总经理兼机构业务部总经理夏艳率本部8名选手，围绕招福宝等固收净值产品，通过10分钟的产品演讲，依次展开交流对决。现场由江芳总、孙丰明总、侯彦超总和鹏飞总担任专家评委，北京各财富中心负责人及营销与客户运营部总经理助理张天华担任现场观众评委。“专家评审团+现场观众评审团”围绕专业素养、控场能力和演讲表达三个维度对选手的表现进行综合评价，并现场亮分。

经过激烈的比拼，最终，资产管理总部李立霞夺取桂冠。机构业务部郭欣然获得第二名，资产管理总部董向荣、机构业务部杜亚雄并列第三名。资产管理总部张依、张辰骄、韩一帆、宫世琦分别获得最优投研课件奖、最强演说新星奖、最具专业洞悉奖及最佳营销控场奖。



江芳总在总结时表示，“大漠无疆、吹尽狂沙始到金，万里苍穹、疾风千里见真章”。本次比赛的举办，旨在通过“以赛代训”的练兵机制，从资产端到资金端，从产品创设视角、投研视角到营销视角，全方位、多角度展示公司产品/服务创设逻辑，拓宽视角，提升演讲展示能力；同时，增强内部协同与交流，促进资产、财富内部互相交流学习，不断提高，以专业度、热情和真诚共同推动公司成为卓越的资产管理机构和值得托付的财富管理人。”





国投泰康信托“身边榜样 国投力量”故事大赛参赛作品获奖

2021年4月22日，国投集团在京召开2021年度宣传思想工作会议。会议聚焦开局“十四五”、建设“新国投”，总结工作、交流经验、表彰先进，举行了“身边榜样国投力量”故事大赛优秀作品展演暨第二届大赛启动仪式。

会议表彰了国投集团2019-2020年度宣传思想工作先进集体和先进个人，颁发了首届“身边榜样国投力量”故事大赛奖项。我司参赛作品《爱与梦想—诠释“金融向善”的力量》荣获大赛三等奖。

会议“聚力·锐变”环节中，举行了第二届“翎铭奖”表彰。“翎铭奖”评选活动是财富条线2020年中启动的一项品牌活动。第二届评选秉承“公平公正、奖励优秀”的原

则，分设“善时、善治、善能”三大系列共12个重磅奖项。公司副总经理江芳、财富业务总监张荣辉、财富管理总部总经理高飞为获奖团队及个人颁发荣誉证书、奖杯。

我司参赛作品《爱与梦想—诠释“金融向善”的力量》通过拍摄慈善信托业务团队发挥信托制度的优势和金融企业的特长，开拓创新开展慈善信托业务的故事，表现了慈善信托团队人员勇于担当、攻坚克难的精神；展现了我司开创“金融扶贫”新模式，在行业转型发展的道路上积极助力公益慈善事业发展，有力的诠释了国投泰康信托“有道而正、信则人任”的核心价值观，为中国现代慈善事业的转型发展贡献“国投力量”。



融合·启智·聚变

2021年一季度工作会议
暨首届“瀚海杯”财富精英挑战赛复赛

2021·4·南京

财富条线于南京举办一季度工作会议
暨首届「瀚海杯」财富精英挑战赛



2021年4月17日，财富条线在南京举办2021年一季度工作会议暨首届“瀚海杯”财富精英挑战赛。会议围绕“融合、启智、聚变”3个主题展开，线上线下共160余名员工参会，线上约3000人次观众收看比赛。



“启智”环节中，由财富管理总部总经理高飞、家族信托事业部副总经理刘鹏、营销与客户运营部总经理助理张天华做工作总结。高飞指出，一季度财富营销工作平稳发展，下一步将坚定不移“转型攻坚”，促进人员持续优化，扩大区域布局，并推动标准化及权益类资产、家族信托营销实现进一步增长；刘鹏表示，一季度家族信托机构合作推进、品牌宣传等方面取得阶段性成果。推进直销客户转化、渠道合作开拓和创新类业务发展为下一步工作重点；张天华围绕一季度产品发行、品牌营销、信息科技和消保客服等工作进行总结，后续部门将继续强化服务及监督职责，加强协同并主动为前线部门提供营销支持。

公司财富业务总监张荣辉在作赛前鼓励时表示，本次活动的举办彰显了公司对财富事业发展（含家族信托业务）的高度重视和战略布局。近年来，财富条线在公司各类资源支持下合理化排兵布阵，专业力、凝聚力持续提升。一支善谋善战的团队正以昂扬的姿态迈入转型之路，进入财富事业发展新阶段。

会议在“聚变”环节开启首届“瀚海杯”财富精英挑战赛决赛。比赛伊始，公司总经理傅强发来寄语：“产品力是公司及财富业务竞争力的硬核因素，好的产品虽会‘自发声’，但如何讲好产品背后的创设逻辑，将适合产品推荐给适销客户，是‘方法论’。希望各位参赛选手在本次比赛中挑战自己、沉淀经验、收获成长，赛出好成绩，为公司和



财富事业新征程摇旗呐喊，积蓄和释放战斗力。”

正赛环节中，20位选手围绕“非标固收、资管、股权、家族信托”各类十只产品，通过产品限时演讲和限时3分钟答疑的方式展开对决。激烈的比赛中，3个营销演艺节目穿插期间，用不同的方式展示与产品营销有关的故事。

现场由公司副总经理江芳、财富业务总监张荣辉、法律合规部总经理孙丰明、金融市场业务总部负责人王博巍、财富管理总部总经理高飞、中南财经政法大学MBA特聘导师于彤担任专家评委，全国16个财富中心负责人担任现场观众评委。“专家评审团+现场观众评审团”分别围绕选手的专业素养、控场能力等5个维度进行综合评价、现场亮分。





经过激烈的比拼，最终，北京六中心周梦涵夺取桂冠。北京四中心湛修材、家族信托事业部唐琨分列二、三名。最高人气归属于营销与客户运营部的韩冬梅，最佳表现力则由上海三中心沈栋表演的营销演艺脱口秀获得，最佳创意奖花落于《古今对话寻秦记》的表演者——北京四中心团队，最佳编剧奖则由《非诚勿扰》演艺团队北京三中心取得。“瀚海杯”二十位参赛选手及三个营销演艺团队精心准备，砥砺前行，赛出风采，共同获得“砺新践行者”称号。

公司目前已在北京、上海、南京等9个城市设立了10余支财富营销团队，业务辐射全国。在“提供综合财富配置解决方案”的需求驱动下，正打造一支专业素养高，紧跟信托转型步伐且适应未来发展需要的精英财富顾问团队。本次比赛的举办，旨在通过各营销团队“以赛代训”的练兵机制，弘扬信托文化并展示行业转型路径，传播公司倡导的健康投资理念，讲述公司产品/服务创设逻辑。

江芳总在总结时表示，财富顾问的成长路径没有捷径，长期坚持是唯一的方法。这次活动帮助场内的选手们、场外的财富营销团队更好的认知彼此，对财富而言是一次试炼，也是资产、财富内部协同的一次创新尝试。同时，希望每一个人继续发现自己，提高自己，以专业度、热情和真诚推动公司及财富业务蓬勃发展。



国投泰康信托有限公司股指期货业务资格获监管机构批准



2021年3月17日，国投泰康信托有限公司（以下简称公司）收到《北京银保监局关于国投泰康信托有限公司股指期货交易业务资格的批复》（京银保监复〔2021〕193号），公司股指期货业务资格正式获得监管机构批准，成为近三年第一家获北京银保监局批复股指期货业务资格的信托公司。

此次获批股指期货业务资格体现了监管机构对公司主动资产管理能力的认可及对公司标准化业务发展的大力支持，公司的标准化业务将迈出坚实的一步。公司获批股指期货业务资格后，会根据《信托公司参与股指期货交易业务指引》及相关监管规定审慎开展股指期货交易业务。公司未来会推出基于套期保值、套利等多种策略的信托产品，进一步丰富公司产品种类。这将有利于管理现有证券类产品的系统性风险敞口，也可满足公司高净值客户的个性化理财需求，提高信托公司在资产管理行业的竞争力。公司会严格进行风险监测与风险管理，保证业务稳健发展。

本次业务资格批复为公司标准化转型注入新的发展动力，进一步拓宽业务发展空间。未来，公司将继续秉承“有道而正，信则人任”的核心价值观，稳健经营，创新发展，加快转型创新，积极应对业务转型带来的各项挑战，努力打造成为卓越的资产管理机构和值得托付的财富管理人。

中国银保监会北京监管局文件

京银保监复〔2021〕193号

北京银保监局关于国投泰康信托有限公司 股指期货交易业务资格的批复

国投泰康信托有限公司：

你公司《国投泰康信托有限公司关于申请股指期货交易业务资格的请示》（国投泰康信托字〔2020〕135号）及相关材料收悉。经审核，现批复如下：

- 一、批准你公司股指期货交易业务资格。
- 二、你公司应依据《信托公司参与股指期货交易业务指引》及相关监管规定审慎开展股指期货交易业务。
- 三、你公司开展股指期货交易业务，应加强风险监测与风险管理，并按有关规定进行信息披露。

CTA策略及在丰湓产品中的配置

文/资产管理总部 FOF 团队

CTA策略取自【Commodity Trading Advisor Strategy】首字母，中文直译为商品交易顾问策略、也可称为管理期货【Managed Futures】。主要投资于期货市场，利用期货市场上升或者下降的趋势获利。我们在此就CTA策略作一分析，并讨论本策略在丰湓产品配置中可以起到什么效果。

一、CTA策略介绍

期货施行保证金交易、可以多空双向开仓、T+0交易，因此资金利用效率较股票市场高，由此派生的策略也较股票市场更多，在获取收益上具备很大的优势，对风控的要求也更加严格。我们通过以下表1-表4厘清CTA策略的“内涵”和相关“外沿”。

CTA策略的投资标的就是在各大期货交易所上市的商品及金融衍生品：

上市交易所	品种
上海期货交易所	铜铝铅锌等16个工业品
上海国际能源交易中心	原油等4个工业品
大连商品交易所	生猪等9个农产品、苯乙烯等12个工业品
郑州商品交易所	红枣等12个农产品、纯碱等10个工业品
中国金融期货交易所	10年期国债等6个金融衍生品

表1：农产品、工业品、金融衍生品期货标的

CTA机构的投资方式和收益来源很多，各有各的能力圈和资源圈，形成了很多流派，大体可以分为“套利策略、趋势跟踪、均值回复、复合策略”四种：

	策略原理	应用子策略
套利策略	做多价格低估品种，做空价格高估品种，从两者价格回归中获利	近远期套利、关联度较高品种之间的套利、不同市场之间的套利，历史分位、波动率的统计套利
趋势跟踪	通过追随已形成的价格趋势获利，在上涨趋势时持有多仓，下跌时持有空仓，当趋势结束时平仓	时间序列动量效应、横截面动量效应
均值回复	通过判断价格的拐点从价格回归过程中获利，在信号显示价格将反转向上时持有多仓，在显示价格将反转向下时持有空仓，当价格实现回归时进行平仓	期限结构、配对交易
复合策略	运行以上多个子策略	合成方式：简单等权、波动率等权、最低相关性、最优夏普、风险收益定制

表2：CTA策略分类

我们还特别关注交易的周期：

	持仓周期	波动情况
长周期	持仓周期相对较长，2周及以上（即10个交易日以上），最长可达数月；	期间波动大
中周期	约为1周-2周（即5个交易日至10个交易日）；	期间波动较大
短周期	5个交易日内；	相对波动较小
高频	快速交易的策略，持仓从几秒到1天不等；	比较稳健

表3：交易的周期

以及策略的实现方式：

	策略实现方式	最大特点
量化方式	基于机器的判断，基金管理人通过分析建立数量化的交易策略模型，由模型产生的买卖信号进行投资决策，人的错误判断对量化CTA的干扰比较小。 量化CTA也需要长期对数据的分析、参数的优化、模型的更新迭代，这个过程和量化选股很类似。一般情况下，量化交易会比主观交易更为稳定，主观交易中管理人的即时判断，情绪变化都会出现不确定性。	策略存在失效的可能性，单一策略需要不断迭代；复合策略需要不断分散和叠加
主观方式	基于人的判断，管理人基于基本面，主观判断走势，非常考验基金管理人基于基本面、调研或操盘经验，主观来判断走势，决定买卖时点，以及出现失误时能否迅速做出调整。	能力圈内对非结构化数据的处理更优

表4：CTA可分为量化方式和主观方式

总结上表，我们核心关注以【量化方式】进行【趋势跟踪交易】的【中短周期】CTA策略，主要投资于【商品期货（通常80%以上）】，以下谈及“CTA策略”均具体指代此类细分策略，这也是目前国内CTA领域最主流的策略。



图1：2014-12-31至今管理期货私募基金指数较股票策略私募基金指数走势更加稳健

数据来源：WIND

二、CTA策略的特征

1、投资分散度高

商品期货包括贵金属、黑色金属、有色金属、能源化工、农产品等类别，各类别之间差异大相关性较低，不像个股，个股之间通常具有较高的相关性，表现为同涨同跌。而量化CTA私募机构通常同时持有40个以上高流动性品种，且包括不同期限合约，内部都严格约定了单一合约占比上限，通常不超过5%，持仓非常分散。这奠定了CTA策略一般长期收益较好但回撤不大的基础，在所有策略中拥有最高的风险调整后收益。

*描述风险调整后的指标包括：最大回撤持续时间、最大回撤、最大回撤修复时间、夏普比率、索提诺比率、卡玛比率等等，较高的风险调整后收益往往代表了较好的持仓体验，以及在长期时间维度上更好的收益率。

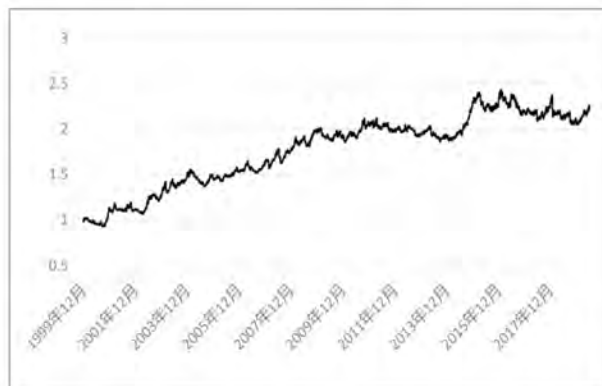
2、价格变动趋势更明显持续周期更长

商品与股票债券有个较大的不同，在于其价格一旦形成趋势，通常比股债更加持久、幅度也更大，原因是商品价格主要受供需影响，流动性居其次。商品产量、库存、运输、消费等因素在短期内难以改变，涨跌预期会持续较

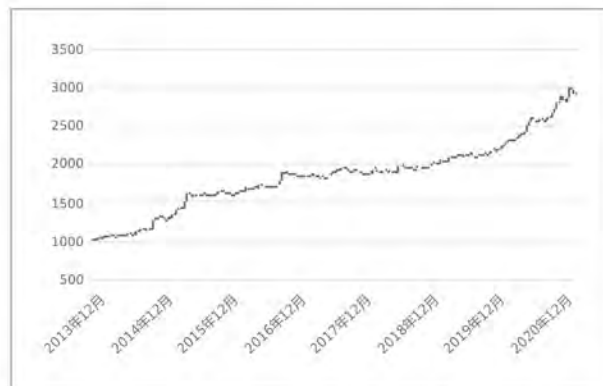


长时间，不像股债价格主要受货币流动性和短期情绪影响，周期较短。

因此商品价格一旦因供需变化形成涨势或跌势，会进入一个较长的上升下降通道，趋势更加明显且易于捕捉；而且每年几乎都会有个别品种走出明显持续的趋势。所以我们观察到CTA基金净值通常会持续一段时间平盘，然后突然来一波脉冲式上涨，只要品种配置上不过于集中，即使中庸的管理人每年都能捕捉到某些品种的盈利，长期来看产品净值呈阶梯形上涨的态势，适合长期资金配置而免去择时的烦恼。



全球CTA指数(Barclay CTA Index)



中国融智量化CTA趋势策略指数

图2、3-CTA趋势策略的长期走势特征：脉冲式上涨，趋势延续性强

数据来源：Barclay、私募排排网

3、双向均可获利，具有绝对收益特性

股债商品市场我们称为现货市场、交易的是“基础资产”，基础资产衍生出期货、期指、期权。基础资产几乎只能单边做多，更重要的是投资者没有做空思维，在市场下跌时仅可通过降仓回避风险。而期货可以多空双向交易、买多卖空司空见惯，只要趋势出来无论涨跌均可获利，在进入下跌通道时CTA策略净值通常上涨，这即为趋势做空，所以从长期比较来看CTA策略的净值稳健向上，具有绝对收益特性，这也是CTA策略的优势。



图4：CTA策略与商品期货指数走势对比：商品下跌趋势中亦可赚钱

数据来源：WIND、资产管理总部整理

4、用杠杆调节收益风险水平，闲置资金做增强

期货均为保证金杠杆交易，交易所对不同品种保证金比例要求不同，通常在8-15%之间，即只要缴纳合约金额的8-15%即可持有该合约。因此CTA策略可以通过调整保证金占组合资产的比例来调节整个产品的资金杠杆，起到放大收益和风险的作用，满足不同风险偏好的投资需求。

目前市场主流的CTA产品中，稳健策略的【保证金占产品净资产比例】一般在15-20%，进取策略在25-30%。在保证金之外的闲置资金，私募机构会根据自己的“能力圈”进行收益增强管理：有的做股票指数增强，稳妥一点的做股票alpha（对冲掉系统风险的选股策略）、对冲打新（对冲掉系统风险的打新策略），最稳妥的是运行统计套利策略或者投到无风险的现金管理产品。以上增强策略和CTA策略搭配在一起会产生不同的效果，可以满足不同风险偏好的配置需求。

风险等级	增强策略
无风险	现金管理产品
较低风险	期货期权统计套利，股票 alpha（对冲掉系统风险的选股策略），对冲打新（对冲掉系统风险的打新策略）
较高风险	股票指数增强、量化多因子选股、择时对冲

表5：运用闲置资金的增强策略

数据来源：资产管理总部整理

5、策略执行内嵌风控，止损方式和效率远胜股票

CTA趋势策略赚的是市场大幅波动的钱，这是其收益来源；当行情震荡反复或波动率迅速下降时可能横盘甚至发生回撤，这是其风险来源(图5)。

CTA趋势跟踪策略奉行看错止损原则。对于量化CTA机构来说，在开发策略和设计交易系统时，会将平仓止损规则内嵌在策略交易程序中，触发即自动执行，第一时间避免穿仓。

与大众印象中期货投资者高杠杆爆仓的认知不同，成熟的CTA机构在策略程序中有十分精密的止损止盈设计，是根据统计规律确定的(表6)：

除此之外，还包括事前事中【保证金上限】、【品种持仓上限】、【品种流动性下限】、【开平仓时点】、【隔夜盘头寸限制】、【算法交易拆单】一系列控制措施，环环相套多重保护。因此可以看到诸多量化CTA产品年化收益15%以上，而最大回撤通常不超过-10%甚至控制在-5%以内，夏普比率控制均在1.5以上。

从最大风险可能性上看，CTA比起股票策略历史最大回撤-20%至-30%的风险小很多，也未闻量化CTA产品发生过爆仓的风险事件。

管理人 起始日	黑翼 2016.1.20	社润 2018.7.12	宏锡 2016.12.2	盛冠达 2019.4.11	白鹭 2017.6.30	博普 2018.1.26	均成 2017.3.1
保证金比例	15-20%					20-30%	
年化收益率	16.87%	14.00%	16.94%	17.89%	20.53%	60.85%	49.22%
最大回撤	-8.57%	-9.89%	-7.87%	-5.51%	-3.63%	-11.36%	-14.48%
夏普比率	1.62	1.32	1.18	1.55	3.04	1.70	1.82
卡帕比率	3.79	2.62	3.23	3.25	5.65	11.88	3.40

表7：量化CTA策略管理人的关键指标,注意最大回撤
数据来源：资产管理总部储备库、资产管理总部整理

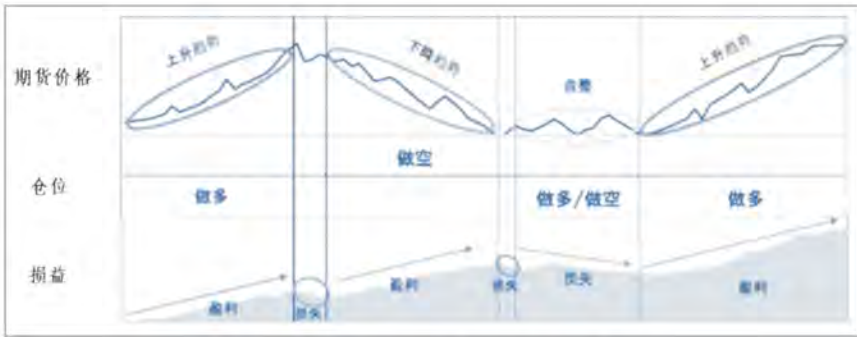


图5：量化CTA趋势策略的风险收益来源
数据来源：资产管理总部整理

止损类型	止损方法
硬止损	高点回撤法、市场波动率阈值法、策略失效指标止损法、倒三角止损止盈、多策略组合止损法
软止损	开对冲仓位

表6：CTA策略常见的止损方法
数据来源：资产管理总部整理

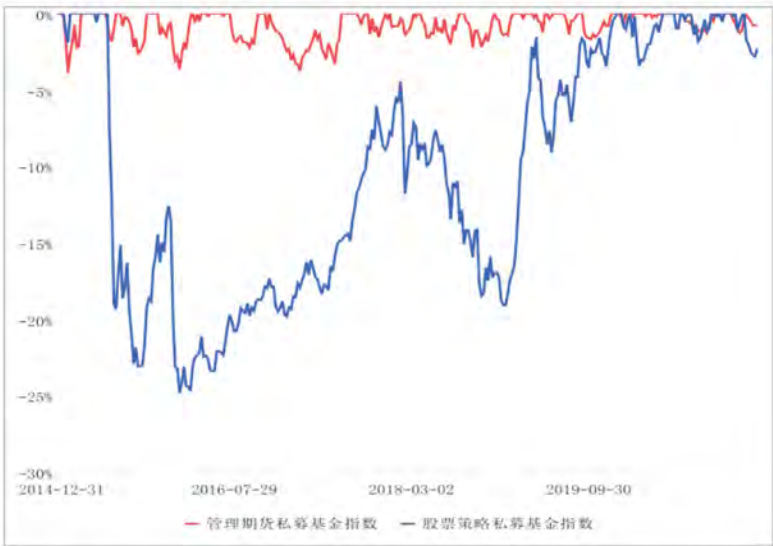


图6：2014年12月31日以来CTA策略指数与股票策略指数的历史回撤比较
数据来源：私募排排网、资产管理总部整理

主观CTA策略可能因为人工执行风控不到位而发生爆仓或其他风险事件，这也是我们只投资全量化交易CTA产品的重要原因。

6、具有一定稀缺性，好产品可能想拿拿不到

CTA产品的稀缺性主要体现在两个方面。一方面目前仅有私募产品能几无限制的投资于商品、股指和国债期货，而投资者进入的门槛、即起投点都在100万以上。而一些挂名“商品”的公募基金虽然降低了投资门槛，但实际上投资的是位于上游的、资源品类上市公司股票，基金净值并不能准确的展示本策略。

另一方面，经历了19-20年商品大牛市后，资金疯狂涌进头部CTA私募基金，在产品供给上开始显现稀缺性，这主要因为各家量化策略都有一定的容量上限，超过一定规模就会因为品种流动性不够、交易滑点上升、摩擦成本增加、交易拥挤等造成收益率下行。严重时还可能因持仓量太大被交易对手察觉造成狙击对手盘，虽然极少发生但并不能排除可能性，所以各家对自己的CTA策略都约束了资金规模，通常10-30亿不等，想买不一定买得到，特别是以日内高频为代表的细分策略，虽然可以获得稳定高收益但容不下太大规模，基本上是管理人自营资金在跑，根本不会卖给一般的外部投资人。

作为TOF产品的管理者，我们要在精挑细选的基础上，不断加强业内影响力、专业度。一个有水平、稳定、具备一定规模的TOF产品，才可以敲开头部管理人的大门的，可以投到他们的核心策略。



总结以上，我们对CTA产品的需求十分明确，预期收益10-15%，最大回撤-8%左右，我们仅选择保证金比例不超过20%的CTA策略进行配置，并在取得CTA核心策略的基础上，挑选增强策略做的更好的产品进行配置，以进一步提升收益，改进TOF组合的风险收益特征。

三、CTA策略在丰溢产品中的配置意义

1、CTA策略和其他资产/策略低相关

CTA策略一方面主要投资于商品期货，另一方面涨跌都能赚钱，因此与主观多头、量化多头、市场中性、固定收益和宏观对冲等主流策略之间相关性较低甚至为负。

最近五年，国内各家三方机构统计的策略指数数据显示，CTA策略与其他策略相关性都在0.3以下，和沪深300及债券相关性甚至为负。根据资产配置理论，相关性低的资产组合较单一资产波动和回撤更低，同时不改变甚至可增厚长期收益。

	沪深 300	主观多头	量化多头	市场中性	固定收益	管理期货	宏观对冲
沪深 300	1.00						
主观多头	0.74	1.00					
量化多头	0.80	0.58	1.00				
市场中性	0.05	0.13	0.15	1.00			
固定收益	0.73	0.61	0.52	0.18	1.00		
管理期货	-0.07	0.09	0.00	0.20	-0.01	1.00	
宏观对冲	0.46	0.37	0.57	0.20	0.21	0.03	1.00

表8：CTA策略与各策略的相关性分析
数据来源：资产管理总部整理

2、CTA的“危机阿尔法”属性

CTA策略不仅与其他策略有明显的低相关或负相关性，更为有利的是当股市、债市下跌时CTA通常有较好的表现，即危机时期表现更加亮眼，因此被国内外专业投资人誉为“危机阿尔法”。尤其相对于波动巨大的股票策略，股市系统性风险往往让投资人措手不及损失惨重，但同时配置CTA产品能以较大概率弥补股票亏损。

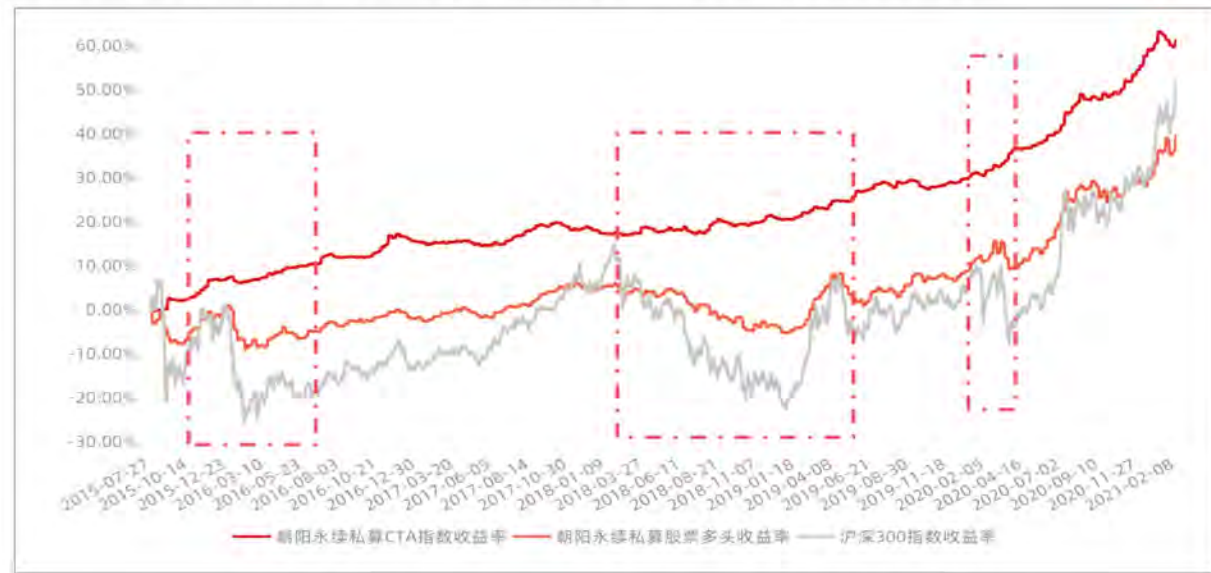


图7：沪深300指数下跌时CTA策略可以起到“危机保护”的作用
数据来源：朝阳永续、资产管理总部整理

A 股极端行情	沪深 300	XX 私募量化 CTA 产品	差异
2015 年 6-9 月股灾	-33.8%	10.8%	44.6%
2016 年 1-2 月熔断	-21.0%	10.2%	31.2%
2018 年 2-12 月贸易战+去杠杆	-29.1%	16.2%	45.3%
2019 年 5 月 贸易战 2.0	-7.2%	8.1%	15.3%
2020 年 2-3 月 新冠疫情	-8.2%	17%	25.2%

表9：极端情况下，CTA策略有较大概率可以捕捉危机中的机会
数据来源：资产管理总部储备库

四、配置CTA管理人的原则

1、优先选择量化类CTA管理人

主观CTA管理人靠行业资源和主观经验进行商品期货投资，通常对某几类品种非常熟悉，比如铁矿石、焦煤、焦炭、螺纹钢这样在同一产业链上下游的品种，其大部分交易逻辑非常主观，对决策人物能力的依赖非常大，风格相对激进，持仓也较为集中，产品波动大，产品收益来源难以归因，赚钱的持续性存疑。

量化CTA施行分散持仓、看错止损等机制保证交易纪律；收益贡献因子的挖掘、回测、使用机制容易理解；借助分钟级别的海量数据可以归纳出统计规律。

价量因子	公开市场的价量信息，如涨跌幅、波动率、成交活跃度
基本面因子	商品供需数据、库存数据、基差
资金流因子	供货商净多、净空，投机资金的公开仓位

表10：CTA策略的因子归类
数据来源：资产管理总部整理

即使策略阶段性失效，系统也会自动判别，即时止损或降低策略权重，不会造成大的亏损，符合我们的投资需求。

2、设置运作时长与管理规模门槛

我们对量化CTA策略有较长的实盘业绩要求，相较量化股票策略1年实盘业绩的要求更高。一是因为量化CTA主要看中长大周期的把握能力，而量化股票尤其是指数增强策略主要看相对指数超额收益的高低和稳定性；二是因为CTA较长期的净值走势和业绩指标可以大致判断其杠杆水平和对应的风险管理能力，这对分析CTA尤为重要。

我们对管理人CTA策略的运行规模要求>5亿，或者叠加增强策略后的总管理规模>10亿，这样才能体现综合实力。





3、期货保证金比例匹配产品的需求

杠杆是个双刃剑，太高会引致大幅波动和回撤，太低又导致收益没有足够吸引力。我们使用CTA趋势策略的目的是与股票多头策略形成差异补充，尽量做到东方不亮西方亮，高收益不是我们追求的目标。以丰滢平衡1号为例，我们要求CTA管理人将产品保证金比例控制在15-20%之间。产品整体杠杆在2倍以内，大体对应了长期预期年化收益15%左右，最大回撤-8%左右，我们用10-20%的仓位进行配置，既能享受合理的收益弹性，又不至于波动与股票类似降低了配置的意义。

*杠杆：指合约总价值（多空合计非轧差）除以资产净值

4、期货持仓品种越多越分散越好

目前国内四大商品期货交易所共有64种商品的期货品种可供交易，加上金融期货交易所提供的国债和股票指数期货，CTA策略可投资标的数量达到70个。合理分散投资有助于策略风险收益比的稳定性。

量化CTA策略遵循分散持仓的基本思想，大部分私募同时持有30-50个品种，通过对合约流动性、相关性、截面动量、时序动量、基本面强弱因子...来打分排序并最终确定权重和动态调整机制。

分散持仓是由量化策略的本质决定，并不以管理人意志为转移，所以我们看到在同等杠杆前提下，量化CTA由于足够分散，会比主观CTA的波动低，而长期收益并不逊色。

5、注意细分风格均衡

目前市场上以及我们深入调研的CTA管理人都主做量化趋势策略，但是，团队能力和操作手法还是有较大差别，有的短周期为主、有的中长周期为主；有的侧重价量因子、有的侧重基本面因子；有的采用截面动量，有的采用时序动量；品种赋权上有的最关注合约流动性，有的最关注品种间相关性.....我们视之为“细分风格差异”。每种“细分风格”都不可能适应所有市况，所以实际投资中我们尽量做一些风格分散，站在整体CTA策略角度，防止某种风格极致演绎。

6、增强策略的较低风险

CTA产品中仅需要15-20%的保证金用于期货合约持仓，其余80%资金不应闲置。我们在管理人能力范围内，优先选择风险较低的增强策略进行资金管理（详见表5），以进一步增厚产品收益。优选期货期权统计套利、股票alpha（对冲掉系统风险的选股策略）、完全对冲打新及上述复合策略。对指数增强、量化多因子选股、择时对冲等有较高风险敞口的策略持慎重态度。

五、CTA策略优化产品绩效的实证分析

我们以丰滢平衡1号TOF产品为例，观察CTA策略对产品配置绩效的提升作用。

该产品的配置思路是通过四大私募策略的均衡配置，构造出风险收益指标中等偏上且长期稳定性较好的产品形态，目标年化收益率在15%左右，一般回撤稳定在-5%左右。为了和含有CTA策略的原组合做对比，我们舍弃CTA策略并提高其他策略的占比，进行数据回溯：

	股票多头	市场中性	纯债固收	CTA	合计
加入CTA策略	30%	30%	20%	20%	100%
舍弃CTA策略	37.5%	37.5%	25%	0	100%

表11：将CTA策略的权重按基础比例分配给其他策略

数据来源：资产管理总部整理

1、组合构造方法

1）按照上述基准比例配置各大策略，策略下按等权配置到各私募基金，各只基金均为符合储备池标准且经过实地尽调的实际拟投标的。

2）每年末进行策略配比再平衡，以保证产品特性不发生重大飘移，再平衡的方式为等比例赎回权重超限的策略下各只基金，并等比例投入到权重不足的策略下各只基金，直至各大策略恢复初始配置比例。

3）组合运行期间为2015年12月4日至2021年3月12日。

2、回溯数据与分析

1）整体表现：从净值增长来看，加入CTA策略的组合累计收益率略高，但波动更小，净值走势更平滑，投资者持有体验更好。

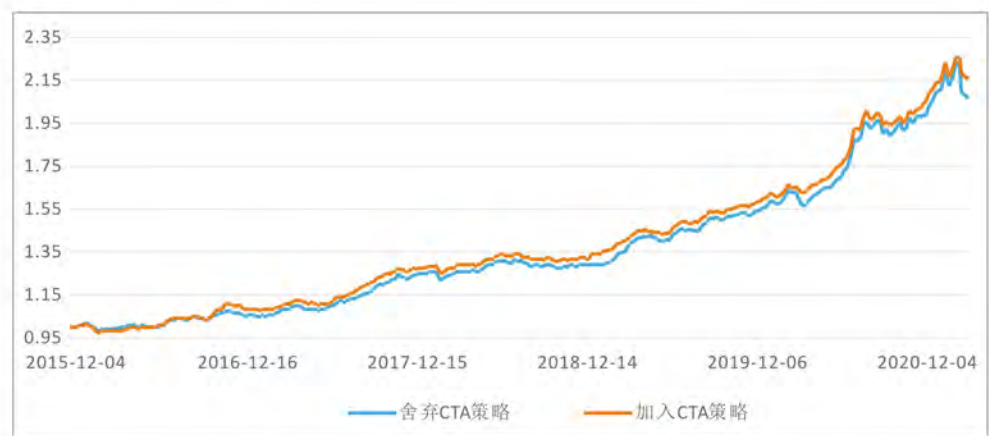


图8：舍弃CTA策略和加入CTA策略的业绩走势对比

数据来源：资产管理总部整理

2) 收益情况：从区间收益和年度收益来看，对照组两者收益基本持平，在累计收益上加入CTA策略略胜一筹，其实质是中间回撤更小，对收益拖累更小。

区间收益表			年度收益表		
(%)	加入 CTA 策略	舍弃 CTA 策略	(%)	加入 CTA 策略	舍弃 CTA 策略
最近三个月	5.40	4.00	2020	34.39	34.84
最近一年	31.42	29.14	2019	20.88	20.61
最近三年	67.97	64.34	2018	3.28	3.33
最近五年	120.04	108.46	2017	17.66	18.39
成立以来	115.63	106.20	2016	6.96	3.39

表12：收益数据分析
数据来源：资产管理总部整理

3) 结合回撤与波动：我们观察对照组的风险情况，会发现加入CTA策略会明显改善TOF组合的风险特征，净值回撤表现和最大回撤幅度都降低了很多。组合大幅回撤往往是由股票多头策略造成的，而CTA策略凭借其低相关和危机阿尔法特征，确实起到了东方不亮西方亮的作用。

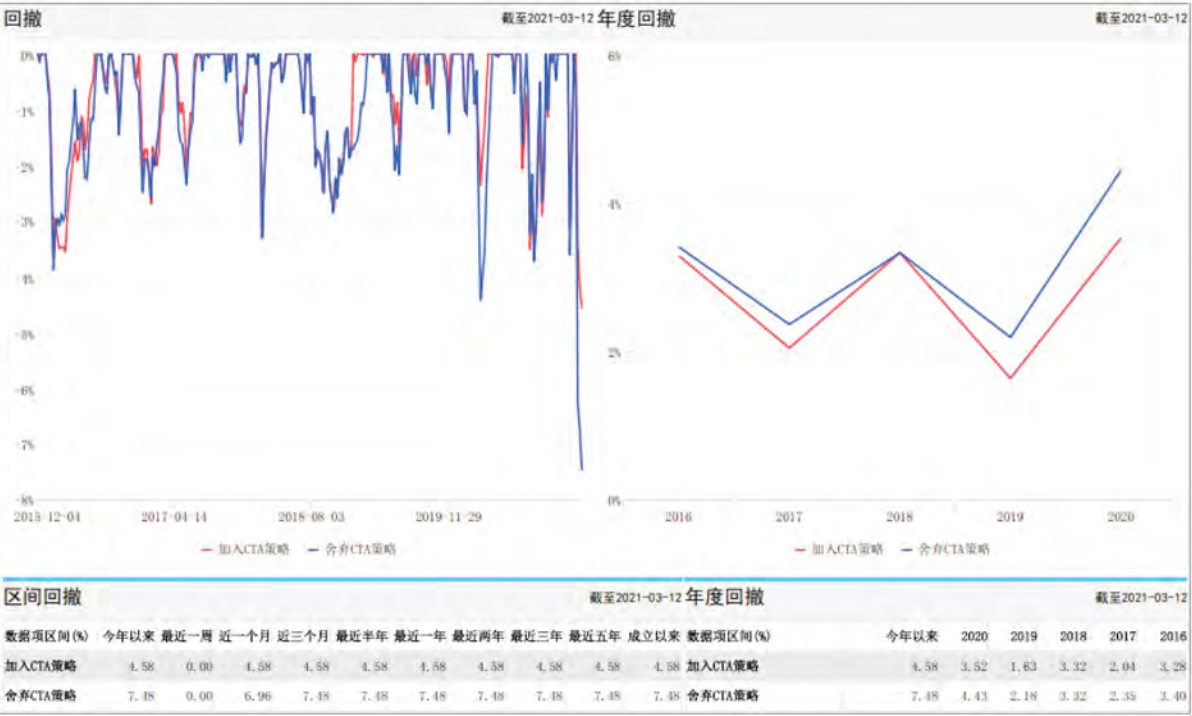
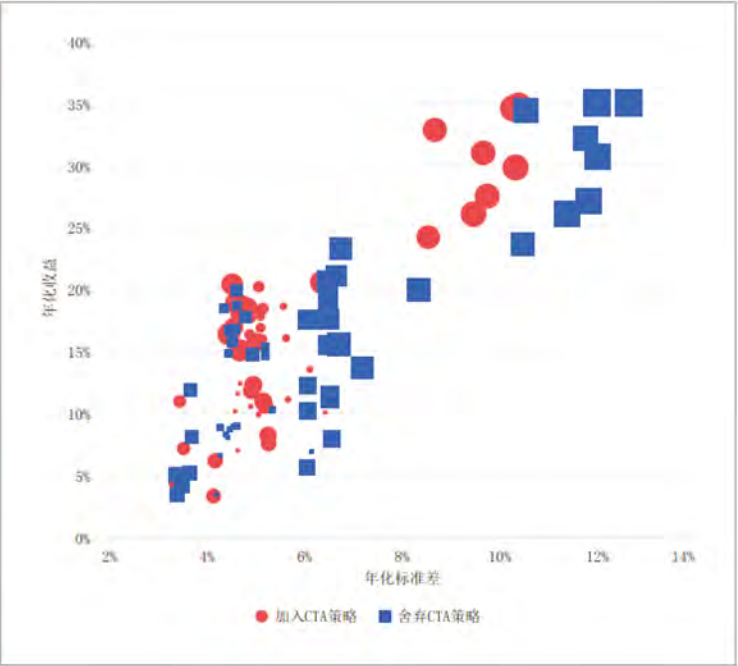


图9：舍弃CTA策略和加入CTA策略的回撤分析
数据来源：资产管理总部整理

4) 风险调整后收益：经过以上标准化处理，可以观察到加入CTA策略的组合在相同收益下风险更低，而改善风险调整后的收益指标正是所有组合投资管理人所追求的目标。



指标项	加入CTA策略	舍弃CTA策略
年化收益(%)	15.69	14.71
年化标准差(%)	6.69	7.51
最大回撤(%)	4.58	7.48
夏普比率	2.04	1.69
索提诺比率	5.94	4.28
卡帕比率	5.89	4.53
阿尔法(%)	13.11	11.99
贝塔	0.23	0.25

图10、11：风险调整后收益指标均优于舍弃CTA策略
数据来源：资产管理总部整理

3、测算结论

加入CTA策略后，TOF组合整体收益略有提高，但是风险得到了较大的降低，尤其是投资者比较敏感的净值回撤方面控制的十分优秀，使得TOF组合历史上最大回撤始终未超过-5%，净值走势稳定攀升，提升客户持有体验，吻合该产品的预期和定位。

总结：

针对国内量化趋势CTA策略，本文将拆解为策略运作，配置意义和配置原则，实证分析三个章节，详细阐述了在多策略平衡型产品中配置该策略私募基金的必要性和可行性，概述如下：

1、简要介绍CTA策略私募基金的流派和大致运作原理。其中占比较高、最符合各类机构投资者偏好的是量化CTA趋势策略。

2、量化CTA趋势策略自身具有以下特点：
（1）投资非常分散，集中持仓风险低；（2）价格变动趋势明显且持续周期更长，适合中长期资金配置；
（3）双向均可获利，具有绝对收益特性；（4）用杠杆调节收益风险水平，闲置资金可做增强；（5）策略执行内嵌风控，止损方式和效率远胜股票；
（6）具有一定稀缺性，好产品可能想拿不到。

3、量化CTA趋势策略与其他策略的相关性都很低，即出现同涨同跌的概率较小，特别在股票市场发生较大系统性风险时经常能保持正收益甚至有时非常可观，因此被专业投资人称为“危机阿尔法”，非常适合纳入TOF组合以达到多元分散的目的。具体体现为降低TOF组合波动性，提高夏普比率、卡玛比率等风险调整后收益指标，熨平资产周期波动，提高投资者在不同持有期间下获得绝对收益的概率。

4、我们按以下标准选择策略管理人：（1）选择量化而非主观的CTA私募机构；（2）有三年以上实盘业绩，管理规模总计10亿以上；（3）产品保证金占比不超过20%以控制杠杆；（4）同时持仓品种不少于40个；（5）管理人在CTA策略下有细分风格的差异性；（6）有能力且有实盘验证可做闲置资金的低风险增强策略。

5、我们对丰湓平衡1号TOF产品既定策略进行历史回溯，结果表明：加入20%量化CTA趋势策略后，组合收益率略有提高，但波动性和回撤幅度降低了不少，呈现更优的风险调整后收益，产品净值走势更加平稳，更加符合该产品的预期目标！



三方获客在线签约合规探索

文/金融市场业务总部 凌立昌

无论是信托资金端的投资信托还是信托资金运用端的个人信托贷款，信托公司都会涉及从第三方平台获客，为提高保护投资者和借款人的权益力度，监管对信托公司的信息技术提出了更高要求。

根据《中国人民银行营业管理部关于开展个人征信线上授权试点工作的通知》，对于已接入或准备接入人行个人征信数据库的机构，个人借款人线上签署个人征信授权协议时，需要满足签署授权协议时做实名认证、授权协议加盖借款人的个人电子签章及对整个签署过程进行证据保全的要求；根据《商业银行互联网贷款管理暂行办法》要求，互联网贷款业务的合同签订应当由商业银行独立有效开展，线上对借款人的身份数据、借款意愿进行核验并留存，确保借款人的身份数据真实有效，借款人的意思表示真实，商业银行对借款人的身份核验不得全权委托合作机构办理，商业银行应当采用有效技术手段，保障借款人数据安全，确保数据的保密性、完整性、真实性和抗抵赖性。《中国人民银行金融

消费者权益保护实施办法》要求银行、支付机构应当按照国家档案管理和电子数据管理等规定，采取技术措施和其他必要措施，妥善保管和存储所收集的消费者金融信息，防止信息遗失、毁损、泄露或者被篡改。

监管的核心思想是：确保协议由本人签署，签署文件要有法律效力，签署过程的要由权威机构来做证据保全。确保协议由本人签署，可以在签署时通过身份证信息、人脸识别、银行及运营商验证等方式来验证；签署文件需要加盖个人电子签章来保证法律效力；证据保全的权威机构一般指由国务院信息产业主管部门许可的电子认证服务机构。

对于自营业务，客户来源于信托公司，客户的所有操作都是在信托公司的APP上完成，客户的所有操作都能很好的记录及保全，比较容易满足监管要求，但对与三方获客的业务，客户来源于第三方，存在数据可信低、被篡改、保全不完整等问题。下面以三方获客在线签署个人征信授权协议为例，介绍现有情况及探索如何通过技术手段满足监管要求。

个人消费贷款业务，在放款前，需要取得借款人签署的个人征信授权协议。由于借款人来源于合作伙伴，目前借款人在查看个人征信授权协议并确认签署的过程，都由合作伙伴的系统提供。虽然借款人在合作伙伴APP上做了身份认证，但不能保证查看并签署个人征信授权协议时是借款人本人；个人



征信授权协议模板为信托公司提供，但借款人查看的个人征信授权协议由合作伙伴系统生成，借款人查看的不一定是信托公司提供的版本，且借款人看的版本与电子签章的版本不一定相同；由于借款人的签署过程都由合作伙伴系统提供，信托公司的保全系统无法对该部分数据进行保全。

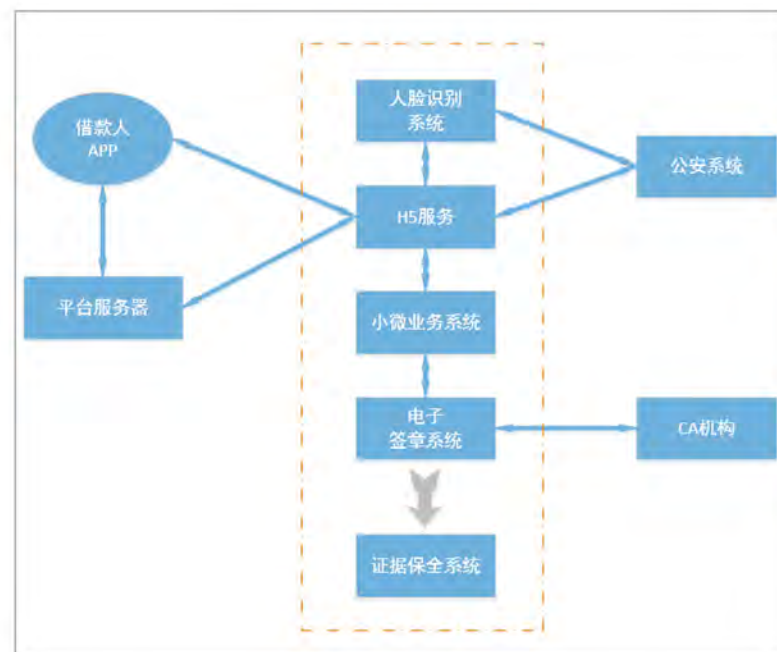
合作伙伴一般不做证据保全，或者证据保全机构不是国务院信息产业主管部门许可的电子认证服务机构，保全可信度低。通过国务院信息产业主管部门许可的电子认证服务机构来做证据保全，需要合作伙伴对网络及系统进行安全升级及系统改造，升级改造过程复杂且成本高，目前合作伙伴没有足够的动力去做。信托公司会和多个合作伙伴做业务，每新增加一个合作伙伴，就需要对方进行大规模系统改造，对接周期过长，不利于新业务开展。即使合作伙伴使用由国务院信息产业主管部门许可的电子认证服务机构做证据保全，解决了保全数据不完整问题，但依然会有借款人查看的协议版本与电子签章的版本不一定相同的问题。

信托公司使用国务院信息产业主管部门许可的电子

认证服务机构做证据保全，但业务发生在第三方合作平台，没有保全到有效数据，法律效力低。未进行保全的数据，依然存在被篡改的可能。

现有情况，无法同时满足数据不被篡改、数据保全不完整问题。这个问题发生在三方获客的场景下，自营业务没有这个问题，区别在于服务由谁的系统提供，对于三方获客的业务，借款人的操作都在合作伙伴的APP上，不能跳转到信托公司的APP或者浏览器上，跳转会增加操作复杂性，造成借款人的不信任，会造成客户流失。既要限定借款人只在合作伙伴的APP上操作，又要由信托公司提供签署过程的服务，我们想到了信托公司搭建H5服务的方式。

H5是HTML5的缩写，HTML5的设计目的是为了在移动设备上支持多媒体，信托公司搭建H5服务是指信托公司搭建一个使用HTML5编写的系统，该系统能够很好的嵌入合作伙伴的APP，该服务由信托公司提供，同时借款人在操作的过程中不会出现APP或者浏览器的跳转。



借款人在合作平台的APP上进行操作，在需要签署个人征信授权协议时，借款人APP直接调用信托公司的H5服务，借款人看的协议是由信托公司的系统提供的，解决了借款人查看的协议版本与电子签章的版本存在不一致的问题；由于该服务由信托公司的系统提供，信托公司可以跟实际需要，设置强制阅读时间，满足监管对于合理阅读时间的要求；借款人APP连接信托H5服务时，信托公司会对身份证信息进行公安联网校验，借款人在阅读完协议后点确认签署时，H5服务会调用人脸识别系统，对操作人进行人脸识别，确保操作人为借款人本人；人脸识别通过后，H5服务调用电子签章系统，对签署协议加盖借款人个人签章，保证协议的法律效力；信托公司的证据保全系统对借款人APP调用信托H5服务的全过程进行证据保全，保证了证据完整且有效。

由于H5方式的技术限制，目前主流人脸识别服务商提供的H5调用人脸识别服务方式为操作人念4位随机数字，过程录音录像，将视频传回人脸识别系统进行活体检测后，再与公安系统进行人脸对比。该方式的操作时间为0.5-20秒，回传视频文件也会对手网速也有一定要求。目前市场上没有符合以上功能的成熟H5服务产品，需要信托公司定制开发。通过APP直接调用H5服务，因为手机的IP不固定，H5服务器不能使用IP白名单方案，且不能增加登录认证，如何保护客户信息不给泄露，如何抵御DDoS攻击，对H5服务的安全性有更高的要求。

对于系统方案，既要满足监管要求，同时也要尽可能减少对借款人的操作造成影响。借款人都可在合作伙伴的APP上操作，不会有APP或浏览器跳转

问题；与信托相关协议单独签署和加入强制阅读时间，即便不调用H5服务，合作伙伴自己也要做该调整；H5服务调用人脸识别服务时间会比APP调用人脸识别SDK的时间要长，这是合作伙伴是否配合使用该方案的最大阻碍，增加的操作时长和操作步骤，都有可能造成客户流失。

目前已经有个别人脸识别服务商提供可以和SDK方式效率相近的H5人脸识别方案，只是目前的使用成本较高。随着技术的发展，更多的人脸识别服务商方案的改进，H5人脸识别操作时间长的问题将会得到解决。

随着在线业务的发展，信托公司从三方获客的业务也越来越多，以上通过H5服务方式，实现了服务由信托公司提供，客户操作不跳转APP，即使是三方获客业务，核心数据也都由信托公司自己掌控。业务需求会推动技术的进度，将来会出现更多技术方案，真正实现客户无感知操作。监管越来越高的要求，是为了保护客户的信息安全，保证数据完整有效，同时也是提高信托公司在线签署协议的法律效力。信托公司在满足监管要求的同时，也提高了自身的信息化水平。



浅谈住宅用地“两集中”新政

文/房地产信托事业部 郭一平

一、政策背景

2021年初的重点城市供地“两集中”新政，是继“三道红线”“两道红线”等金融监管措施之后，对土地市场出台的重要调控举措，将给市场和房企经营带来深远影响。

2月18日，网传自然资源部发布住宅用地分类调控文件，文件要求22个重点城市（包括北上广深4个一线城市，南京、苏州、杭州、厦门、福州、重庆、成都、武汉、郑州、青岛、济南、合肥、长沙、沈阳、宁波、长春、天津、无锡18个二线城市）住宅用地实现“两集中”：一是集中发布出让公告，且2021年发布住宅用地公告不能超过3次；二是集中组织出让活动。

2020年从全国来看土地市场供需两旺，部分城市住宅用地溢价率出现了明显抬升，土地市场波动较大不利于形成稳定的房价预期。分城市类别来看，2020年一线城市土地供需同比走高，出让金较去年上涨逾四成，成交均价同比上涨近两成。二线城市土地供求量较去年增近一成，成交均价基本持平，出让金总额同比增近一成，土地市场总体保持稳定。三四线城市土地供求量同比上行，成交均价增逾一成，溢价率同比上升2个百分点。

城市类别	指标	推出面积 (万平方米)	成交面积 (万平方米)	出让金 (亿元)	楼面均价 (元/平方米)	溢价率
一线城市	绝对量	4089	3827	8527	8811	10%
	同比	11%	14%	40%	16%	上升4个百分点
二线城市	绝对量	50936	44919	28594	3229	12%
	同比	7%	7%	7%	0.03%	下降1个百分点
三线城市	绝对量	87943	73125	22707	1705	17%
	同比	4%	6%	21%	12%	上升2个百分点

同时，2020年中央经济会议提出解决好大城市住房突出问题，并特别强调要做好租赁住房用地保障工作，住宅用地供应新规的出台，对于房地产市场、房企行为乃至地产债均将产生广泛影响。

在此背景下，我们首先用数据剖析百强前30房企2020年在22城中的拿地、销售情况，进而复盘截至5月12日已完成第一批次集中供地出让的核心城市：广州、重庆、杭州、北京的土拍市场表现，最后分析“两集中”对市场 and 房企可能带来的影响以及房企可能如何应对。

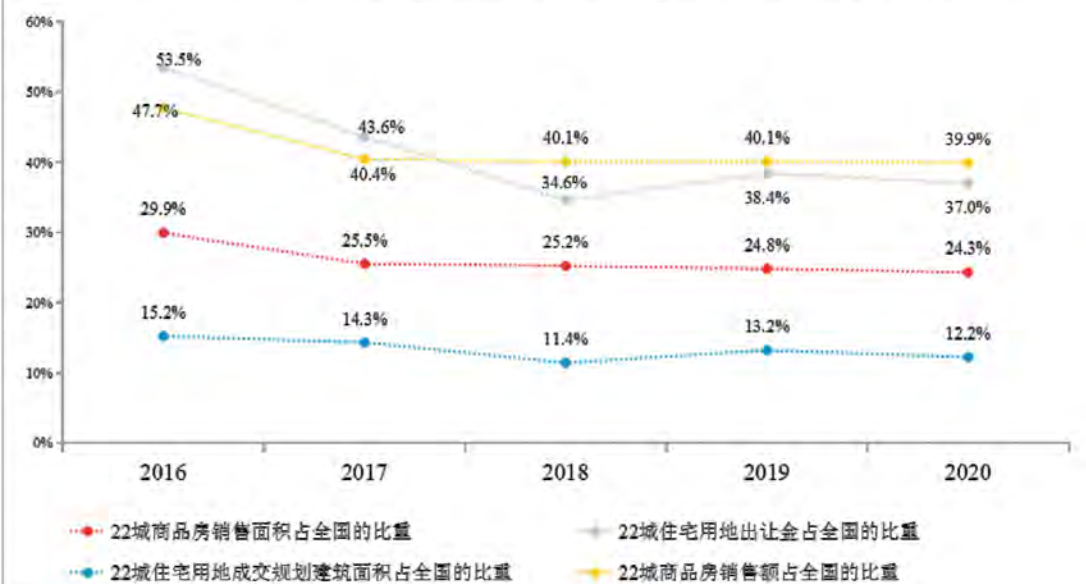
二、22城市竞争环境分析

（一）22城商品房销售金额、住宅用地出让金占全国比重近四成

2020年22城商品房销售额占全国商品房销售额的比重为39.9%，22城住宅用地出让金占全国住宅用地出让金的比重为37%，占比均近四成。

22城均为核心一二线城市，是我国经济最发达、产业结构与人口规模最具吸引力的地区，住房需求旺盛。2020年22城商品房销售面积占全国的比重为24.3%，住宅用地成交规划建筑面积占全国的比重12.2%。

图：2020年22城销售额、面积及住宅用地面积、出让金占全国比重



（二）百强TOP30企业重仓布局一二线热点城市

2020年百强前三十企业在22城拿地金额占企业总拿地金额比重为56.5%。从具体企业的拿地规模来看，2020年，保利发展在22城拿地金额最高，达到1300亿元，万科、龙湖、华润、中海、招商蛇口、绿城等企业均超900亿；从具体企业的22城拿地金额占比来看，滨江集团最高达到94.7%，远洋、合景泰富、龙湖、招商蛇口、奥园、中海等企业占比超过70%，这些企业在22城战略布局较为集中，未来将成为22城集中土拍的重要参与者。

图：2020年 TOP30 房企22城拿地金额占企业全国总拿地金额比例

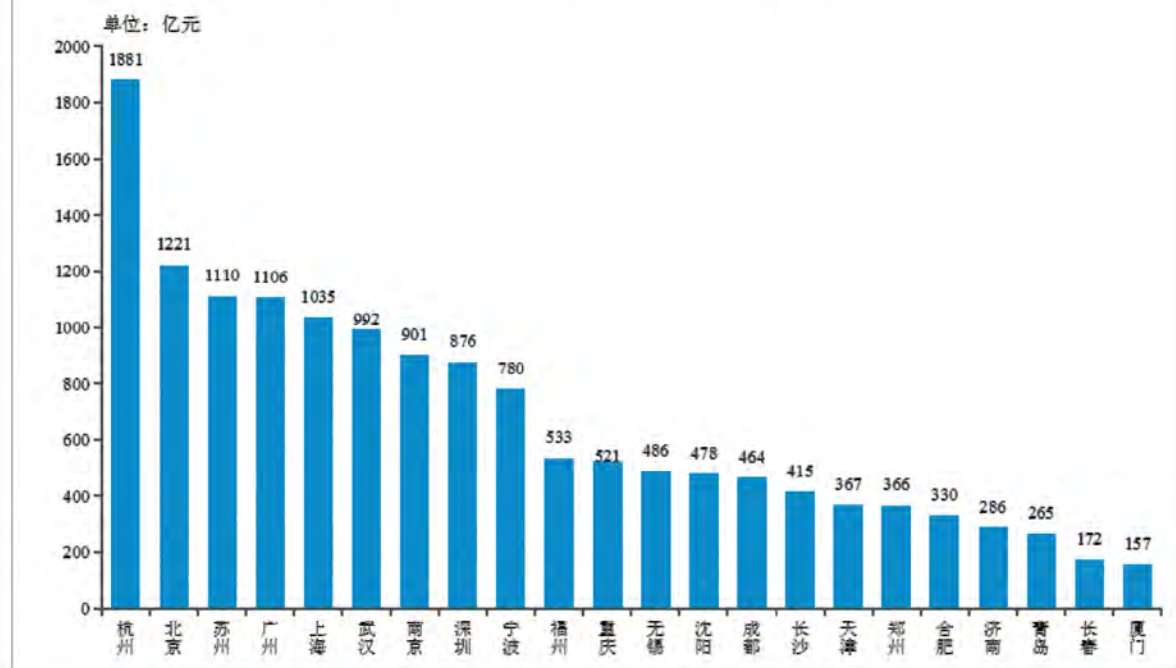




(三) 22城中杭州、北京、苏州、广州、上海等城市较受百强TOP30房企青睐

从具体城市拿地金额来看, 2020年, 百强前三十企业在22城中杭州拿地金额最高, 达到1881亿元, 占其在22城总拿地金额12.8%; 在北京、苏州、广州、上海等城市拿地金额均超1000亿元, 拿地规模较大, 投资力度相对较强, 热点城市持续竞争激烈。

图：2020年22城市中 TOP30 房企拿地金额



三、已完成首批集中供地核心城市复盘

(一) 广州

4月26、27日, 广州迎来2021年首批集中供地竞拍, 作为首个进行集中拍地的一线城市, 广州此次竞拍市场关注度极高。

根据此前广州市规划和自然资源局发布的《广州2021年住宅用地出让》公告, 广州将于3-4月、6-7月、9-10月分三次集中发布出让公告、集中组织住宅用地公开出让。预计全年度计划出让住宅用地占地面积约628.6万平方米, 与2020年供应的618万平方米住宅用地占地面积相比, 2021年计划出让的住宅用地面积微增1.7%。其中, 此次一共推出48宗住宅用地, 总用地面积约393.6万平方米, 总供应建筑面积达928.5万平方米, 起拍总价超901亿元, 占全年住宅用地供应计划的62.6% (按占地面积计算), “集中供地”政策在广州得到积极落实。从竞拍规则来看, 本批次集中供应地块均采用“限地价+竞配建+摇号”的方式进行出让, 竞拍保证金比例为20%。

经过两天激烈的竞拍, 本次集中供地共成功出让42宗地块, 总成交建筑面积799.2万平方米, 总成交金额达906亿元, 其中有4宗地块达到最高限制地价进入摇号阶段。另外有6宗地块流拍。从区域来看, 去年以来, 广州楼市热度区域分化显著, 黄埔、南沙楼市成交热度明显高于其他区域, 而本次集中出让地块也呈现出区域分化明显的特征, 增城区成交14宗, 流拍4宗; 白云区成交7宗, 流拍1宗; 番禺、南沙各成交5宗; 花都成交4宗, 黄埔成交3宗; 从化成交3宗, 流拍1宗; 荔湾成交1宗。从溢价情况来看, 20宗地块底价成交, 22宗地块有溢价成交, 其中溢



价率超40%的地块有9宗, 溢价率在20%-40%的有6宗, 溢价率在10%-20%的有3宗, 溢价率低于10%的有4宗。整体而言, 相比去年全年10.47%的平均溢价率, 本批次出让地块溢价水平均有所提升。

此次竞拍, 多家房企均有所获。除4宗摇号待确定地块、6宗流拍地块外, 其余38宗地块中, 共32家企业有所获。其中, 越秀成最大赢家, 拿下荔湾、白云、南沙、番禺、增城共6宗地块, 合计规划建面为133.7万平方米, 合计总金额达107.7亿元; 增城区2宗、花都区1宗地块被金地收入囊中, 合计总金额为59.2亿; 新鸿基以总金额70.8亿元拿下番禺地块; 中国旅游集团以83.9亿元拿下花都2宗地块。

9宗地块涉及合作拿地。其中, 广晟+中国铁建拿下花都区中央商务区组团综合开发地块; 融创+厦门国贸联合体拿下增城区荔湖街增城大道三联路段北侧地块; 招商+弘阳联合体拿下白云区石门街朝阳联新东街AB2401065、AB2401073、AB2401076地块; 珠江实业+广州水务投资拿下白云区同嘉路AB3803035地块; 另4宗涉及合作拿地地块均有越秀身影。

此次的竞拍热度大概率不会影响政府未来的推地规

则, 但在具体的地块起始价、最高限价等方面存调整空间。此外, 优质地块竞拍热度高, 一定程度上会带动市场情绪, 特别是地块周边的市场情绪波动。未来整体市场热度将依赖于政府政策与市场的博弈, 总而言之, 2021广州市场整体仍可期。

(二) 重庆

2021年重庆市市辖区住宅用地“两集中”第一批次供应119宗地块, 其中中心城区供应地块46宗, 占地6399亩, 计容建面695.31万平方米, 起始总价444.13亿元, 起始楼面均价6387元/平方米。其中, 渝北区挂出14宗土地, 为最大供地区, 而老牌中心区——渝中区、江北区都无地可供。

4月28和4月29日两天分六场进行拍卖, 共有33家企业拿地, 其中增储量超百万方的有龙湖、融创, 增储区域位于大学城、蔡家、界石、空港西区、中央公园、茄子溪等板块, 其余企业拿地总体量在50万平方米以下。重庆中心城区46宗地块全部出让成功, 共计成交金额635.04亿元, 占到去年重庆土地出让金总额的近六成, 成交楼面均价9133元/平方米, 平均溢价率为42.99%, 有30宗地块溢价率超过40%, 占比超过60%, 2020年全年, 重庆土拍的最高溢价率仅为49.06%。

本次土拍首宗出让的地块, 溢价率就飙到54.4%, 而后紧接着出让的四宗, 溢价率也均超40%, 首日招商蛇口便以32.5亿元竞得沙坪坝区西永组团一商住地块, 溢价率高达129.98%。4月29日热度继续延续着前一天的高涨, 当天开场出让的首宗地块——渝北区两路组团F分区F27-1/04地块就刷新了重庆的单价地王——卓越在今年1月以12.1亿元总价、14236元/平方米楼面价拿下的南坪地块, 最终被融创以11.9亿元摘得, 成交楼面价14470元/平方米, 溢价率50.7%。

不过, 新单价地王加冕没过多久, 就又在同一天里被海城、中海、保利分别盖过。最新的重庆单价地王, 定格在了15711元/平方米, 为保利25亿元拿下的中央公园地块。

高涨的土拍热度, 也传导到了住宅销售市场, 据媒体报道, 有临近出让地块的楼盘甚至紧急“封盘”、劝退购房者、暂停认筹, 皆因此次土拍许多地块的成交楼面价已经达到周边在售项目均价。

其实, 在重庆发布首次集中土拍信息时, 就已透露出核心区地块稀少的信号, 且因为出让地块以低容积率为





主，未来产品多为刚改，吸引了诸多巨头房企。为了提高竞拍门槛，在土拍之前，重庆还出台了“部分热点地块若溢价率超50%以上，缴纳土地出让金的期限将缩短至一个半月”的新规，但都未能阻挡住企业的拼抢热情。中指研究院分析认为，此次重庆土拍市场关注度较高，主要受两个方面影响，一方面此次推出地块多为优质地块，中央公园、西永、大学城等板块热度本就较高。另外大杨石组团和观音桥组团地块位于核心成熟区，区位优势显著。随着此批次高价地的逐渐入市，未来将对重庆房价带来一定影响。

但各项目集中入市后，市场竞争压力较大，对房企的产品力提出更高的要求。在“房住不炒”的基调下，重庆今年第二三批次的土地推出政策及策略或将调整。

（三）杭州

5月7、8日，杭州市组织了2021年首批集中供地的竞拍。自3月8日以来，杭州已经有近2个月没有新宅地出让，市场需求旺盛，使得本次竞拍竞争激烈，表现十分火热。

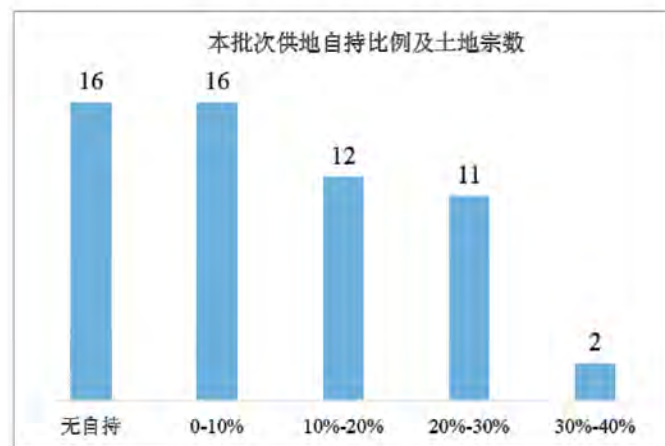
4月7日杭州市规划和自然资源局发布《关于公布2021年杭州市区第一批住宅用地集中出让的公告》，公告显示2021年杭州市区计划供应宅地面积约708.4万平方米，相比于去年的宅地供应面积597.1万平方米同比增长22.3%（未包含2021年已成交的宅地面积）。

其中第一批公告时间为4月7日，涉及宅地共57宗，总土地面积301.8万平方米，占全年宅地供应计划的42.6%，总供应建筑面积达757.2万平方米，起拍总价934.7亿元；第二批拟于6月公告，计划出让宅地面积约233.3万平方米；第三批拟于12月公告，计划出让宅地面积约173.3万平方米。

经过两天的激烈竞拍，本次集中供地推出的57宗地全部出让，总成交建筑面积757.2万平方米，总成交金额达1178.2亿元，平均溢价率为26.05%；自持面积共69.8万平方米，总体自持率为9.2%。相比于之前长春集中供地51宗地有13宗未能成交，广州推出48宗地流拍6宗，杭

州本次集中供地市场表现无疑更加火热。

本次集中供地的竞拍规则为“限地价+限房价+竞自持+竞配建”，推出的57宗地中有41宗地块以竞自持成交，其中自持比例在10%以内的有16宗，自持10%-20%的有12宗，自持20%-30%的有11宗，超过30%的有2宗。自持比例最高的地块是临安区域东滨湖新区单元G-R21-01地块，由临安本土房企地上集团以自持40%竞得，仅有16宗地块成交报价未到达竞自持阶段。



本次竞拍有6宗地块以底价成交，但皆有特殊因素，其中2宗用途为人才租赁用房；2宗土地出让文件要求竞买人需具备轨道交通线路建设及运营技术能力，由杭州地铁集团拍得；1宗为政府与北京华联合作意向地块；最后一宗是建筑面积仅5470平方米的小宗地块。

本次集中供地整体上各区域地块都比较热门，除6宗底价成交的地块外，所有的地块溢价率都在20%以上。但相对其他区域，富阳区与钱塘区市场表现较为理性，16宗未竞自持的地块中，钱塘新区有5宗，富阳区有3宗。

从拿地企业来看，57宗地块中，共38家企业有所斩获。本次拿地金额最大、拿地宗数最多的房企是融信，分别拿下西湖1宗、上城2宗、萧山4宗，共7宗地块，合计建筑面积78.6万平方米，总金额达142.3亿元。融创本次拿地金额为126.9亿元，位于第二，拿地宗数4宗。华润虽仅竞得未来科技城三站换乘综合体项目地块，但仍以111.6亿元拿地金额位列第三。本次集中供地竞拍，房企多以独立拿地为主，57宗地中仅有4宗地块为合作拿地且都为滨江与融信联合所拿。拿地排行榜中前三家企业的拿地总金额为380.8亿元，占本次总成交额的32.3%，土地资源仍集中在少数大型房企手中。

757.2万平方米建筑面积入市对于近2个月没有宅地入市的

杭州来说是一个好消息，可以有效地稳定市场预期。但是本次集中供地多数地块处于高位的自持率，又说明了土地市场不但没有冷却，反而到达了沸点。高自持率变相抬高了楼面单价，对于房企的成本管控、运营能力提出更高的要求。

本次集中供地竞拍表现火热或有三方面的原因：一是杭州经济发展持续向好，人才净流入全国第一，快速发展的经济、大量流入的高素质人口给各大开发商充足的信心；二是供地量大，优质地块多；三是机会难得，虽说2021年有三次供应，但是根据公告1个月的规则，12月公告的第三批地块大概率是明年1月份组织竞拍，如此今年就剩两次拍地的机会，第二批的供应面积仅占32.9%，所以为了增加土储，关注杭州市场的房企也不会放弃这次机会。

过高的自持率反应了本次集中供地并没有有效达到为土地市场降温的目的，未来政府的推地规则不会有大的改动，但是可能会采取更行之有效的补充措施去降低土地市场过高的热度，提高房企参与的门槛。

（四）北京

5月11日，北京千亿级土地竞拍落幕，北京首批集中竞拍的29宗土地总出让金额达1102.21亿元，成交规划建面335.72万平方米；29宗挂牌地块中，19宗挂牌用地已成交，其余10宗挂牌用地进入了高标准商品住宅建设方案投报程序。

北京首批集中供地挂牌竞拍中，首次实施“房地联动、一地一策”机制，在土地出让环节，设置合理地价上限，并通过竞建公共租赁住房面积、竞报政府持有商品住宅产权份额、投报高标准商品住宅建设方案等土拍规则推动商品住宅用地供应由“价高者得”的单一目标向完善市场、促进土地利用、保障民生等多目标管理转变。在地价上限及其他严密的土拍规则约束下，此次29宗宅地整体成交平均溢价率为6.4%，处于相对低位，实现“稳地价”目标。▼



北京首批集中竞拍的29宗土地总成交规划建面335.72万平方米，其中朝阳、丰台、昌平、通州、大兴等毗邻产业园区、轨道交通站点的13宗地块采取配建及竞建的方式，共实现公共租赁住房及国际人才社区住房建设面积33.61万平方米，占29宗总成交面积的10%。土地供应向租赁住房建设倾斜，着力落实解决北京住房突出问题。

严密的土拍规则约束下，土地成交整体溢价率虽处于低位，但整体土地竞拍热度相对较高。29宗地块线上累计竞价212次，平均每宗地块线上竞价7次；现场25宗地块累计竞拍803次，平均每宗地块竞拍32次。整体来看，29宗地块中，22宗地触及地价上限，占比达76%，其中7宗地块突破“地价上限、竞公租房/政府持有比例”两道上限进入竞报高标准商品住宅方案阶段，加上其他3宗地块达到地价上限后直接进入高标准商品住宅建设方案投报，共有10宗地块进入高标准商品住宅建设方案程序，后续成交结果将在市规划自然资源委网站等官方媒体公布。

此次土地竞拍热度较高可能有三方面的原因：一是2020年下半年以来市场



去化速度加快，房企土地储备减少，补仓意愿较强；二是从房地产开发运营节奏来看，房企大多年初拿地，下半年项目入市。北京近三年1-2月均是房企拿地高峰期，而北京集中供地前暂停土地供应，房企拿地高峰期后延至此，一定程度上加剧了竞争；三是部分房企重回北京拿地布局，拿地企业数量增加，加大了竞争程度。

调控持续深化背景下，房企向核心区域或核心板块拿地的趋势和意愿进一步增强，丰台、海淀、朝阳等核心区域或基本面较好地块竞争相对激烈，平均每宗土地综合竞拍次数均在35次以上，而怀柔、门头沟等区域平均每宗土地综合竞拍次数仅1次，土地市场区域分化进一步加剧。

2021年北京首批供地各区域平均每宗地块竞拍次数情况				
区县	土地宗数	每宗地综合平均竞拍次数	每宗地线上平均竞价次数	每宗地现场平均竞拍次数
丰台	2	57	7	50
海淀	2	47	6	41
朝阳	10	39	11	28
昌平	3	33	10	23
密云	1	30	5	25
大兴	4	17	4	13
通州	3	14	6	8
延庆	1	12	4	8
石景山	1	10	4	6
怀柔	1	1	1	0
门头沟	1	1	1	0

此次土地出让中首次提出竞报高标准商品住宅建设方案，目前29宗地块中有10宗地块进入竞报高标准商品住宅方案评选的交易程序，最终竞拍结果待市规划自然资源委网站等官方媒体公布。从目前已公布的19宗成交结果来看，联合体及单独拿地方式基本上各占一半，以联合体为拿地主体的地块达10宗，仅比单独拿地方式多1宗。从房企拿地规模来看，19宗地块竞得者涉及的21家房企中，卓越拿地宗数最多，以单独或联合方式竞得4宗，累计规划建面48.27万平方米，拿地金额187.27亿元；其次是首开，以单独或联合方式竞得3宗，累计规划建面35.05万平方米，拿地金额92.88亿元。

2021年北京首批19宗地块涉及房企及拿地规模情况 (拿地数据未作权益拆分，为全口径统计数据)						
序号	拿地企业	拿地宗数 (宗)	拿地面积 (万平)	拿地金额 (亿元)	竞报公租房 面积(万平)	政府持有 产权比例
1	卓越	4	48.27	187.27	8.25	13%
2	首开	3	35.05	92.88	4.85	-
3	金地	2	28.02	96.1	2.2	-
4	融创	2	16.15	91.23	-	15%
5	中交	2	23.73	86	5	-
6	中冶	2	24.08	85.3	1.1	-
7	保利	2	19.98	65.52	2.2	-
8	石泰	1	11.08	64.4	-	-
9	华润	1	10.3	50.94	2.2	-
10	越秀	1	21.17	45.7	-	-
11	天恒	1	21.17	45.7	-	-
12	中骏	1	26.24	45.2	-	-
13	金辉	1	26.24	45.2	-	-
14	招商	1	8.53	42.2	2	-
15	城建	1	8.53	42.2	2	-
16	碧桂园	1	24.07	41.15	1.15	-
17	金茂	1	12.61	37.1	-	-
18	住总	1	8.26	16.3	1.6	-
19	雅居乐	1	5.19	15.3	-	-
20	新航城	1	9.68	14.58	-	-
21	天时汤山	1	2.56	6.66	1.06	-

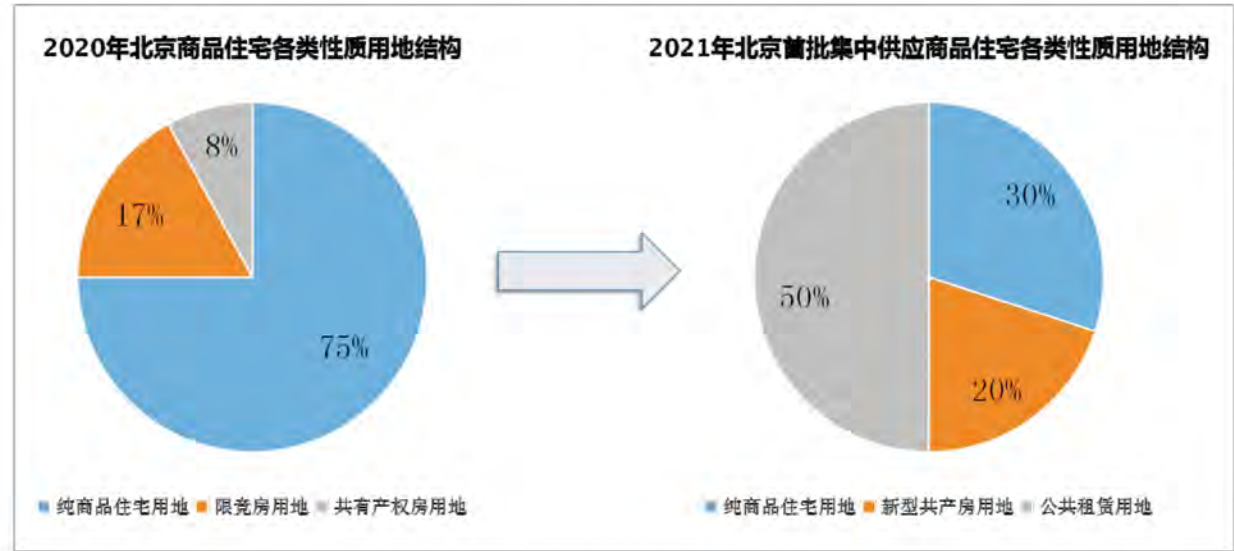
四、“两集中”新政的影响

根据历史经验，和各地参差不齐的土拍限制政策相比，北京的调控新政往往最具有风向标意义，重点以北京为例，对“两集中”政策的影响进行简要分析。

（一）对市场的影响：住宅性质、区域供应及产品供应等供应结构将发生改变

1.住宅性质结构变化：新房市场结构将由原来的纯商品房、共有产权房、限竞房结构逐步向纯商品房、新型共有产权房、租赁住房结构转变。

北京此次集中供地调整了土地出让方式，弱化了原有的共产房和限竞房出让方式，重启了竞配建公租房出让方式，创新性推出“竞政府持有共有产权份额”和“竞建高品质住宅”等出让方式，受此调整影响，未来北京商品住宅市场将由原来的纯商品房、共有产权房、限竞房结构向纯商品房、新型共有产权房、租赁住房结构进行转变。



2.区域供应结构变化：北京未来新房市场供应将集中在五环至六环间，朝阳、通州、昌平未来新房供应规模将增加，海淀、石景山未来供应或将缩减。

从环线分布来看，此次北京集中成交的30宗地块均分布在四环以外，其中，64%（19宗）集中在五环至六环之间，23%（7宗）分布在六环外，仅朝阳王四营及石景山衙门口地块位于五环内，未来新房市场供应将集中在五至六环间；从区域分布来看，朝阳、大兴、通州此次集中成交规模超50万平方米，未来新房供应规模相对较大；从土地成交变化比例来看，朝阳、通州、昌平土地成交规模比例增幅明显，未来新房供应规模将增加，海淀、石景山土地成交比例缩减明显，未来新房供应规模或将缩减。

3.产品供应结构变化：北京此次高标准商品住宅方案评选叠加户型限制条件调整，未来产品供应结构将逐步向中高面积改善产品转移。

北京此次集中土地出让环节中，首次提出了竞报高标准商品住宅建设方案，并有10宗进入该交易程序评选环节，从建筑品质和规划建筑设计提出了更高要求。同时此次集中成交地块中近三分之二的项目执行套内“70/90”户型要求，未来产品供应结构将逐步向中高面积改善产品转移。

（二）对市场量价周期影响：受土地间歇性集中供应影响，未来各大城市土地市场周期或呈不规则波动变化

受土地间歇性集中供应影响，未来新房市场供应将随土地集中供应呈现强弱波动变化，间接冲击弱化现有市场量价周期，未来市场量价或随集中供地周期呈现不规则的弱波动变化。



（三）对房企的影响：房企拿地策略及运营节奏或将发生改变

1. 投资端：将促使房企间加强合作、平衡不同区域拿地策略

在资金压力、降低市场风险、多区域布局深耕等多因素综合影响下，将进一步促进房企在拿地、开发方面加强合作，如：此次北京拿地中的越秀+天恒、卓越+首开、卓越+中交等等。同时，调控持续深化背景下，房企拿地容错率变低，在资金有限的前提下，房企将更加重视区域市场研究及土地前期研判工作，并结合自身深耕区域、客群基础及区域投资经验等因素，平衡不同区域拿地策略，在不同区域或地块之间作出取舍。

2. 营销端：将促使房企在运营节奏、获客渠道、产品设计等方面作出相应调整

集中供地直接影响下游新开工、推盘及营销节奏，拿地后，同批次、同区域项目各阶段节奏和产品设计将影响拿地房企运营节奏和产品设计；同时，集中供地成交后，房企将面临同批次项目集中入市竞争情况，客户获取将促使房企创新营销方式及搭建自身获客渠道；同时，也将促使房企考虑同批次产品竞争情况调整营销节奏，如：同质化产品抢跑，非同质化产品错峰销售等。

3. 行业洗牌加剧，集中度加速上升

广州本次土拍成交的竞得人基本都是国央企背景或排名靠前的房企，其中备受市场关注的就是国央企背景房企的马甲的身影。重庆的土拍中，也基本上都是大型民营房企（尤其是百强排名靠前的头部房企）或者有国央企背景的房企在拿地，比如融创在首日就以75.9亿元斩获两江新区、北碚区、沙坪坝区、高新区合计5宗地块，中交在首日就以48亿元斩获两江新区2宗地块。

自从“三道红线”融资监管新规施行以来，银行、信托、私募、保险、资管授信业务全部向国央企及头部房企倾斜，因此这类房企的融资能力和举牌能力相比排名靠后的房企或其他中小房企有着更明显的优势，土拍的成交主要落入上述房企的口袋也就变得毫无意外。然而，上述结



果催生了市场上更浓厚的担忧情绪，尤其是排名靠后的民企、中小房企等，在集中供地制度下想在一二线城市的土拍中拿地，相比之前已变得更加艰难，而这些房企在集中供地后的拿地劣势则势必影响土地储备和今后的持续性发展。

五、房企可能采取的应对措施

（一）关注22城之外的投资机会，特别是城市群的一些潜力城市

2020年22城商品房销售面积占全国的比重为24.3%，住宅用地成交规划建筑面积占全国300城的比例不足三成，在这22城

之外房地产市场仍有巨大空间。为了避免集中供地带来的不确定性，企业可适当关注22城之外的其他核心城市及发达城市群三四线城市，分散风险。

（二）在相对宽松的货币环境下，仍需抓住重点城市投资机会

重点22城均为核心一二线城市，是我国经济最发达、产业与人口最具吸引力的地区，住房需求旺盛，市场仍有较大放量空间，尽管土地集中出让导致市场竞争环境更加复杂，但在当前较为宽松的货币环境下，房企仍需坚守价值城市。

（三）加大合作，分散项目风险和资金压力

以上城市土拍中的合作拿地也成为了很多房企的策略首选，比如广州土拍中有9宗地块都由合作拿地的联合体取得，其中民营企业联合国央企拿地的情况最为常见。

集中拿地资金压力较大，同一时间段操作数个项目，对经营人员提出了很高的要求。因此，企业可以加大相互合作，民企加大和国央企合作，既能分散资金压力和项目风险，又能降低融资成本、实现互利共赢。





国投泰康赫奕家族办公室： 助力高净值家庭基业长泰，家人久康

文/家族信托事业部 郝琪琪

第一章 财需远虑 富可无忧

著名演员王宝强自2016年8月14日发布离婚声明，到今年6月22日法院宣判，接下来将面临上亿财产的分割。

2013年，云南柏联集团总裁郝琳和12岁儿子在法国坠机身亡。郝琳遇难后，为继承股权和股东资格，90多岁的郝琳之父与儿媳妇（柏联集团法定代表人刘湘云）就遗产分割问题发生纠纷，双方对簿公堂，结果至今未知。

综上所述，财富在带给拥有者高品质生活的同时，相应而生也聚集了风险与烦恼，“婚姻、经营、健康、债务、传承、税务”，中国私人财富面对着诸多风险。

只有通过合理的财富规划，实现财富的保值增值、风险隔离、有序传承，方可“财为人用，乐享人生，成就财富梦想，实现更美生活”。

一份合格的财富规划是根据财富拥有者家庭的资产状况、家庭成员结构、风险承受能力和财富传承目的，通过运用家族信托、保险等金融工具，利用法律、财务、税务等专业技能，对财富做出妥善全面的安排。

第二章 眼花缭乱 术在何方

与选择理财产品不同，规划财富的终极目标是规划家族世代的生活。财富规划、传承的工具很多，应用较为广泛的主要有遗嘱、赠与、人寿保险和家族信托，而对于高净值人群而言，一份合格的财富传承规划，至少需要包括：法律文书（遗嘱、公证、赠与等）、保险和家族信托。相较于其他传承工具，家族信托具有天然的特性：

序号	特性	详解
1	三权分治	财产的所有权、管理权、受益权相分离；
2	财产独立性	独立于自有的其他财产，独立于受托机构的固有财产，最大限度地保护了财产的安全；
3	委托财产多元化	货币、物权、债权、股权、收（受）益权等；
4	委托事务多元化	企业治理、员工激励、税务筹划、慈善事业、防止争产等；
5	资产配置多元化	货币市场、资本市场、实业投资；

第三章 前车之鉴 取其之长

下面的一些案例正是利用家族信托的特性，在财富规划中起到画龙点睛的作用：

案例一：避免继承纠纷

客户背景：王先生，60岁，中型民营企业主，资产过亿。

客户家庭情况：妻子刘女士退休在家；大儿子已婚，现任家族企业高管；二儿子未婚，从事金融行业，暂无回家族企业打算；王先生母亲健在，今年80岁，平时由刘女士负责照顾；另外，王先生还有三个弟弟，因为早年一起经商时产生矛盾，现往来较少，关系不是很和睦。

客户需求：

1、由于多年经商，王先生身体状况不佳，担心如果自己哪天意外身故，如何避免家人在继承财产时发生争执，影响家庭和谐？

2、王先生大儿子目前家庭和工作都比较稳定，但小儿子还不是很成熟，且未婚，平时花钱大手大脚，若继承大额遗产，如何防止其肆意挥霍，造成财富流失？

3、按照法定继承原则，若王先生意外身故，其母亲作为第一顺位继承人可继承部分遗产。然而王先生母亲年事已高，已无管理财产能力，若母亲他日寿满天

年，作为其第一顺位继承人的王先生的三个弟弟，均可分得部分财产。因兄弟之间关系不睦，所以王先生提出，若自己身故，如何进行财产规划，既能让母亲养老无忧，又能防止财富外流？

因王先生购买过国投泰康信托公司（以下简称“国投泰康信托”）的理财产品，所以在理财顾问的引荐下，国投泰康信托家族信托事业部的同事在了解了客户背景及需求后，建议其可通过设立家族信托解决面临的问题。原因如下：

信托财产具有独立特性：

根据《信托法》第十五条规定：信托财产与委托人未设立信托的其他财产相区别。设立信托后，委托人死亡或者依法解散、被依法撤销、被宣告破产时，委托人不是唯一受益人的，信托存续，信托财产不作为其遗产或者清算财产。

王先生可将现金、非现金资产委托至国投泰康信托，将妻子、两个儿子和母亲设定为受益人。并在信托合同中约定资产的运用方式，且约定按照时间、比例、条件等分配给妻子、儿子和母亲，用于日常生活、婚姻家庭、下一代教育成长和医疗养老等。

通过设立家族信托：

1、未来若王先生意外身故，信托内财产不属于王先生遗产，不按法定继承原则进行继承分配，避免了复杂继承程序，防止家庭继承纠纷；

2、家族信托定制财富分配条件，既照顾家人生活，又防止后人挥霍；

3、通过设立家族信托，王先生母亲无法直接获得儿子遗产，王先生三个弟弟，未来也无法通过继承母亲遗产而间接取得王先生财富，避免了财富外流。

● 案例二：财产风险隔离

客户背景：王先生夫妇，经营一家化工企业10余年，企业净资产约3亿人民币。二人有一女儿，今年18岁，在美国上学。

客户家庭情况：王先生计划公司在未来三年内，新设立一条生产线，总投资约7亿人民币，产能扩大后企业规模和营业收入都可大幅增加。上马新生产线项目资金来源主要是银行贷款，银行要求王先生提供个人无限连带责任担保，同时王太太对该项担保须签署《配偶同意函》。

客户需求：

1、王太太满足于企业现有盈利状况，反对丈夫借款扩大产能，担心出现经营风险，发生债务危机，影响家庭生活。王先生打算隔离部分家庭资产，保障家庭基本生活不受企业经营和负债影响。

2、王先生还想留存部分资金，若现公司发生极端情况破产，未来还有机会可东山再起。

王先生公司曾是国投泰康信托的融资客户，在知晓国投泰康信托有家族信托业务后，王先生主动上门咨询，家族信托事业部的同事建议王先生可设立家族信托实现财产的风险隔离。

信托财产具有独立特性：

根据《信托法》第十五条规定：信托财产与委托人未设立信托的其他财产相区别。设立信托后，委托人死亡或者依法解散、被依法撤销、被宣告破产时，委托人不是唯一受益人的，信托存续，信托财产不作为其遗产或者清算财产。



王先生可在向银行申请贷款前一至两年，将部分现金资产委托至国投泰康信托，将女儿设定为受益人。在信托合同中约定资产的运用方式，且约定按照时间、比例、条件等分配给女儿。

通过设立家族信托：

1、家族信托内财产所有权发生转移，未来若王先生经营失败，公司破产，信托内财产不属于王先生清算财产，可实现债务隔离，保障家庭基本生活无忧；

2、设立信托收益领取条件，满足一定条件，可一次性领取大额信托财产，用于东山再起。

● 案例三：婚前财产保护

客户背景：杨女士，民营企业主，家庭资产近亿，有一独生子。

客户家庭情况：儿子到了适婚年龄，曾交往过多个女朋友，与现女友交往4个月，欲闪婚。

客户需求：

1、杨女士深知自己的财产最终都会传给儿子，担心若儿子未来婚变离婚，部分财产或会因夫妻共同财产分割而导致流失，需要如何防范？

2、杨女士要求儿子与现女友签署婚前协议，厘清未来财产归属，但女方不愿签署，儿子夹在女朋友和母亲之间很为难，杨女士想找到一种方式，既不用签署婚前协议，又能对儿子婚前财产实现保护。

杨女士通过朋友介绍找到国投泰康信托家族信托事业部，经咨询，打算为儿子设立一个婚前家族信托：

杨女士作为委托人，将部分财产委托给国投泰康信托，并将自己和儿子设立为受益人，儿子未来的妻子设立为条件受益人；并在信托合同中约定资产的运用方式、信托财产的分配时间、比例、条件等。

通过设立家族信托：

1、家族信托内财产所有权发生转移，不作为杨女士儿子婚后的夫妻共同财产，即使未来儿子离婚，不会被分割；

2、杨女士作为家族信托委托人，设立前无需征得儿

子现女友同意，保护财产同时避免签署婚前协议或做婚前公证，不伤感情不伤钱；

3、将儿子未来妻子作为条件受益人，在其满足一定条件下可领取信托收益，有助于儿子家庭关系和谐。

● 案例四：股权激励

客户背景：张先生，某大型民营生产型企业集团董事长，60%控股股东，年事已高，萌生退意。

客户家庭情况：企业总资产过百亿，年经营收入10亿元以上；目前张先生自己子女及家族其他第二代成员，或无心接班企业，或虽在企业内参与经营，但还不够成熟，无法掌控大局。

客户需求：

1、在家族接班人培养成熟前，张先生打算引入外部高端职业经理人，同时从企业内部选拔人才组成高管团队持续经营企业发展，并计划在不失去企业所有权及控制权的情况下，对其进行股权激励，提高忠诚度。

2、对于陪同企业一路发展成长至今的忠诚度高的老员工，以及担任核心岗位、拥有核心技术的员工，张先生也计划通过股权激励的方式将其个人利益与企业利益绑定，彰显为员工着想企业文化同时，也提高其工作动力。

国投泰康信托家族信托事业部通过高管介绍，根据张先生的需求，为其初步设计了信托方案：

张先生可将自己持有的部分的公司股权，委托给国投泰康信托，并将公司的职业经理人、高管团队、满足条件的老员工、核心员工，以及张先生的家庭成员设为受益人，并在信托合同中约定，按时间、比例、条件等向其进行股权分红。

通过设立家族信托：

信托以其制度优势分离了公司股权所有权、管理权和受益权，信托受益人仅享有股权收益，但无股权所有权，张先生通过信托的设计，既能对其公司员工进行绩效激励，提高忠诚度和工作积极性，又不失去自己对企业的控制权。

综上，家族信托以其独有的特性，可满足高净值人群在财富规划过程中的各类需求，最终实现财富的有序传承、基业长青，家人久康。



第四章 国投有道 传承无忧

信则人任，赫奕无畏

“赫奕欢喜，雄猛无畏。”——《无量寿经》第三十一品

国投泰康信托“赫奕家族办公室”，取其赫者，显著，双赤表丹红色，主火象；奕者，华美，表光华四射，主金象。

赫奕形容盛大，多与门庭、声名连用。传承不是某门某户的小宏图，而是整个民族精神绵延不断的千年大计。国家重正统，朝代重正朔，家族重正支。

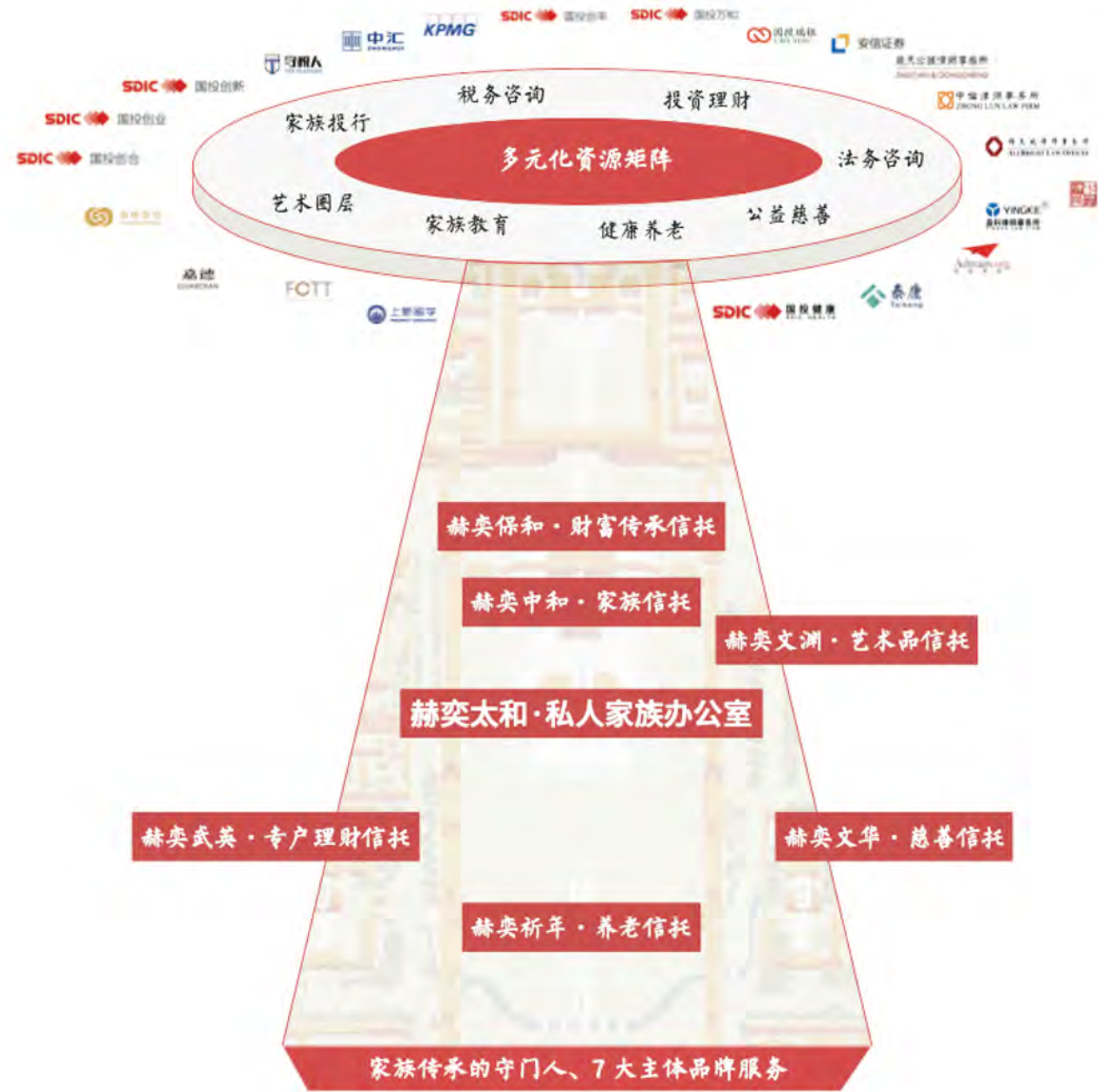
赫奕与财富管理、家族信托结合，寓意用家族信托为轴的传承工具，对家庭/家族财富进行前置规划，携手国内顶级私人银行家团队、律师、税务师、海外家族办公室，致力于完善财富规划的顶层设计，提供全面的资产管理与事务管理服务，使超高净值客户应对远虑时从容自得。

央企控股，实力雄厚

国投泰康信托是经中国人民银行批准设立的非银行金融机构，注册资本金26.705亿元。其实际控制人国投集团管理金融资产规模超6000亿，三大国际评级机构授予其主权及准主权级国际信用评级。第二大股东泰康人寿连续14年荣登“中国企业500强”，管理资产规模超2万亿。国投泰康信托致力于成为卓越的资产管理机构和值得托付的财富管理人，在中国信托业协会开展的2019、2020年度行业评级中连续2年获评A级。

传承体系完善

“赫奕家族办公室”整合多方优质资源，搭建开放式合作平台，构建特色化服务生态圈，提供个性化家族财富管理服务 and 各类家族事务受托服务，目前已打造“赫奕太和·私人家族办公室”“赫奕中和·家族信托”“赫奕保和·财富传承信托”“赫奕文华·慈善信托”“赫奕武英·专户理财信托”“赫奕文渊·艺术品信托”“赫奕祈年·养老信托”等全品类、成体系的家族财富管理平台，最大限度满足超高净值客户的财富保护、定向传承的需求。



财富板块战略布局

国投泰康信托持续开拓财富管理“蓝海”市场，在北京、上海、南京、深圳、苏州、昆明、宁波、无锡、青岛设立精英财富顾问团队，同时设置北京、上海、前海等区域家族办公室，将公司倡导的“金融向善、财富向上、科技向新”理念传递给区域的目标客户，为区域财富管理生态化建设注入活力和动能。

发行与成立规模大幅回升，收益率保持平稳

文/研究发展部 闫旭

——2021年3月信托行业月度分析

内容提要：

2021年3月，信托产品发行与成立规模环比大幅回升，但同比来看依然呈下降态势；除基础产业投向外，其余各投向规模均有较大幅度提升。信托平均收益率逐步保持平稳，但较长期间难以恢复以往高收益水平。

一、发行与成立规模环比大幅回升

根据用益信托统计数据显示，2021年3月集合信托产品发行与成立规模持续下降。3月，有56家信托公司共计发行2573个集合信托产品，发行规模共计2744亿元，平均每家信托公司发行49亿元，发行规模环比上升85.28%，同比下降13.11%。有50家信托公司共计成立2417个集合信托产品，成立规模共计1781亿元，平均每家信托公司成立35.62亿元，成立规模环比上升71.75%，同比下降31.76%。

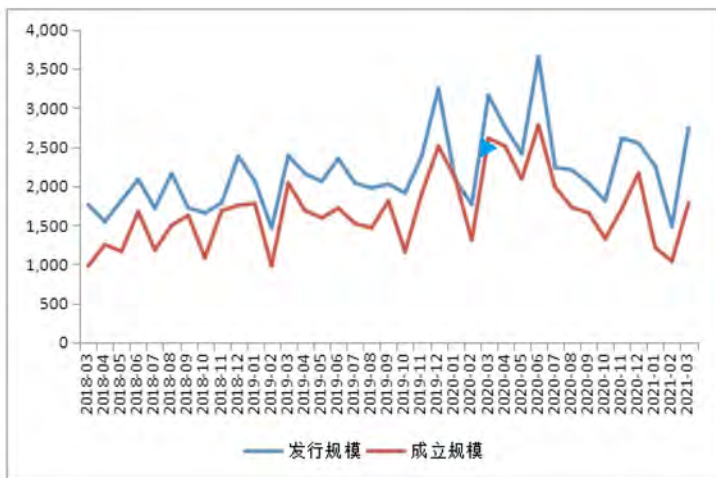


图1 2018年3月-2021年3月信托产品发行规模与成立规模（亿元）

数据来源：用益信托网，研究发展部整理

从资金细分投资领域来看，根据资金的产业投向划分为基础产业、房地产、工商企业、金融以及其他。本期各投向成立规模均有所提升，考虑主要系季末冲量因素影响，但同比来看成立规模呈现下降态势。

3月，金融投向共计成立1388款产品，占当月成立数量的

57.42%，较上期提升6个百分点；成立规模保持首位，达733亿元，环比增加110.03%，同比减少5.78%。占当月成立规模的41.16%，较上期增加7.5个百分点。金融投向中，消费金融类、固定收益类和TOF类产品的成立规模位居前三，分别为178.49亿元、144.36亿元和97.26亿元，分别占当期金融投向总规模的24.36%、19.71%和13.28%。

房地产投向共计成立406款产品，占当月成立总数的16.79%；本期房地产投向成立规模明显提升，为465亿元，环比增加53.97%，同比下降31.01%，占当月成立规模的26.11%，较上期降低3.01个百分点。在房地产投向成立的产品中，融资类规模为250.74亿元，占比达53.92%；投资类规模为214.27亿元，占比达46.08%，房地产投资类成立规模较上期提高6个百分点。当前监管压降房地产融资业务力度不减，虽然房地产投向成立规模季末有所抬升，但同比依然处于下降态势，在融资额度管控下，地产融资相关产品将逐步减少。

基础产业投向共计成立440款产品，占当月成立总数的18.20%；本期成立规模为227亿元，基本与上月度持平，同比下降62.29%，占当月成立规模的12.75%，较上期减少9.05个百分点。3月基础产业投向的项目地主要集中在江苏、山东和陕西等地，江苏地区成立规模达55.91亿元，占当期总规模的24.68%；江苏地区成立规模达31.48亿元，占当期总规模的13.93%；陕西地区成立规模为13.73亿元，占当期总规模的6.05%。近期地方政府融资平台已经处于新一轮整顿重组期，融资环境收紧已



是必然，平台公司之间分化将愈发明显，基础产业投资项目不断向沿海地区集中。

工商企业投向共计成立134款产品，占当月成立数量的5.54%；成立规模达232亿元，环比上升77.10%，同比降低53.51%，占当月成立规模的13.03%，较上期升高0.39个百分点。

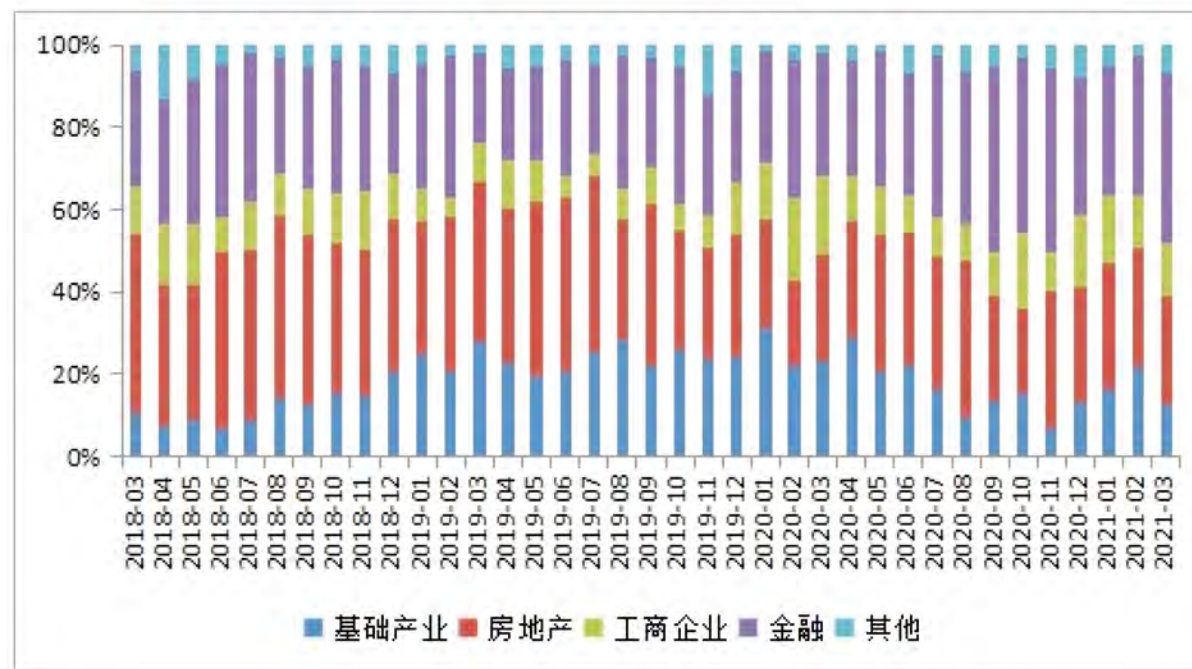


图2 2018年3月-2021年3月信托资产五大投向占比

数据来源：用益信托网，研究发展部整理



二、平均收益率保持平稳

3月信托平均收益率基本保持平稳，平均发行收益率为6.81%，环比下降5bp，同比下降90bp；平均成立收益率为6.88%，环比下降5bp，同比下降85bp。当期信托产品发行平均期限为2.7年，成立平均期限为3.43年，成立平均期限环比延长0.08年。平均发行收益率自去年三季度末开始逐步回升，当前基本保持平稳，但同比来看仍存在较大差距。随着非标固收类产品与标准化金融类产品此消彼长，信托产品收益率难以恢复至往期水平。

从分项成立收益率来看，除工商企业投向外，各投向收益率基本保持平稳。金融投向平均收益率为6.27%，较上期提高1bp；房地产投向平均收益率为7.28%，较上期下降5bp；基础产业投向平均收益率为7.02%，较上期提高5bp；工商企业投向平均收益率为7.36%，较上期下降20bp。

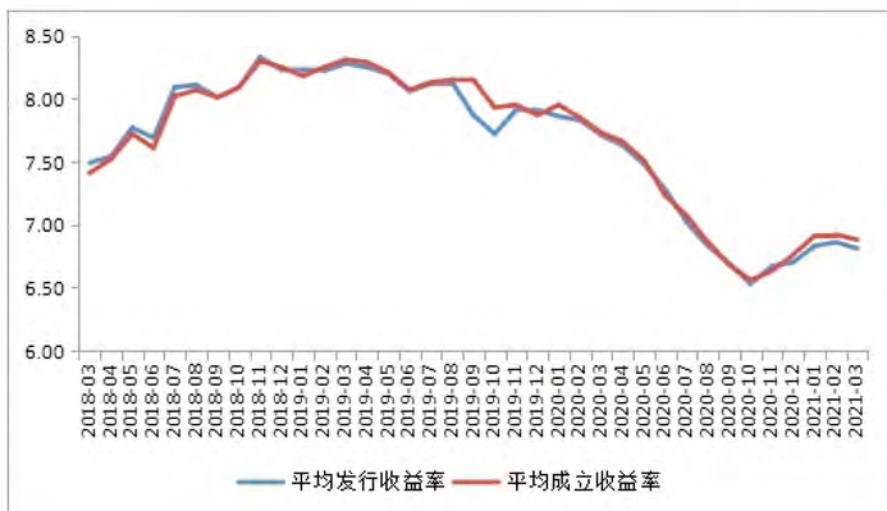


图3 2018年3月-2021年3月信托产品平均收益率(%)
数据来源：用益信托网，研究发展部整理

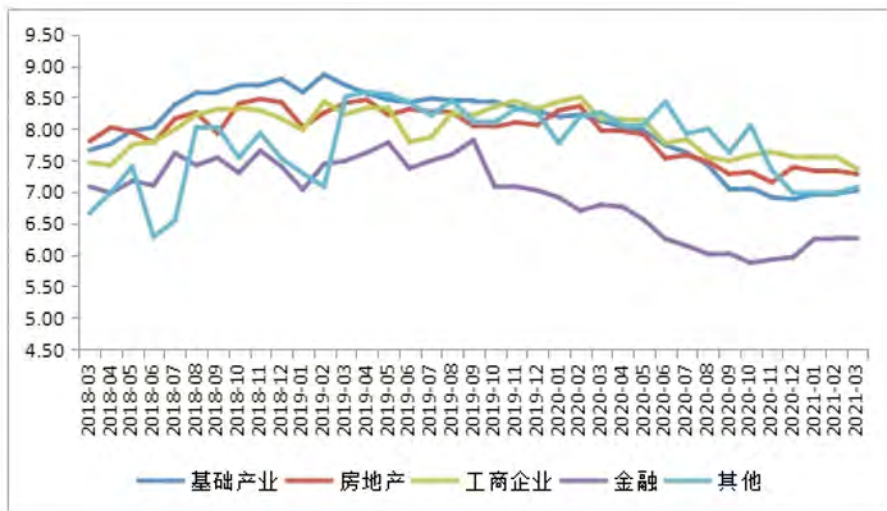


图4 2018年3月-2021年3月信托产品投向成立收益率(%)
数据来源：用益信托网，研究发展部整理

浅谈小微企业融资

文/创新业务部 刘素娟



一、小微企业融资现状

小微企业融资难、融资贵问题是世界性难题，其具有长期性和必然性，最根本的原因在于小微企业天然的弱质性。目前金融体系流动性结构不均衡的背景下，小微企业从银行融资的难度增大，银行选择放贷对象趋谨慎，审核条件严苛，信用背景差的小微企业无缘银行贷款。其他金融机构或类金融机构亦较少推出小微企业的金融产品。

小微企业融资难的原因主要归结于以下几个方面：

1. 发展不确定

小微企业大多处于产业链末端，市场进入门槛低，竞争激烈，在产能过剩情况下，对外部环境变化的抵御能力较低，包括新冠肺炎疫情在内的冲击对小微企业影响更显著。

2. 信息不对称

小微企业财务信息不够标准和透明，公开披露的财务信息有限，银行难以准确评价小微企业的信用、前景以及资金使用效益，对小微企业的贷款更谨慎。

3. 规模不经济

小微企业经营灵活多变，融资需求呈现出规模小、

频度高、时间急的特点。这使得银行尽职调查和事后监控的操作成本上升，虽然可以通过提高利率在一定程度上加以弥补，但也会导致小微企业融资成本上升，并可能产生逆向选择和道德风险。另一方面，小微企业由于自有资本和商誉价值不高，破产成本较低，更易产生破产逃债的道德风险。由于涉及投资银行及相关中介机构的诸多费用，公开上市融资比银行融资的规模经济性更强，一般企业难以达到对融资起点的要求。

过去两年，在新冠肺炎疫情冲击下，影响小微企业经营的长期性因素与短期性冲击共同发生作用，小微企业经营困难叠加金融供需矛盾进一步尖锐化，导致其融资形势更加严峻。

二、监管政策梳理

近年来监管不断引导金融机构加大对小微企业金融服务的力度，从考核指标、资金支持、利率优惠等层面对金融机构支持小微提出具体要求。虽部分发文的接收对象并不包含信托公司，但作为银行业金融机构，该等发文对我司业务亦具有指导意义。下面本文就2013年以来，相关监管部门针对小微企业融资的发文及核心要求做简要梳理。

2013年银监会印发《关于深化小微企业金融服务的



意见》（银监发〔2013〕7号），意见明确“小微企业贷款包括商业银行向小型、微型企业发放的贷款，个体工商户贷款以及小微企业主贷款”。此次的普惠小微企业贷款指的就是：符合工信部300号文标准，且授信不超过1000万的小微企业、个体工商户或小微企业主贷款。

2014年3月21日央行发布《关于开办支小再贷款支持扩大小微企业信贷投放的通知》（银发〔2014〕90号），小微再贷款业务由此发源。央行支持小微企业贷款，同时配套的还有定向降准工具，小微企业专项金融债，鼓励银行业金融机构政策向小微倾斜。

《关于完善信贷政策支持再贷款管理政策支持扩大“三农”、小微企业信贷投放的通知》（银发〔2014〕396号），改进支持小微企业再贷款发放条件，明确金融机构借用央行信贷政策支持再贷款发放小微企业贷款的数量和利率量化标准，加强对再贷款使用效果的监测考核，并增加信贷政策支小再贷款300亿元，支持金融机构继续扩大小微企业信贷投放，引导降低社会融资成本。

2016年央行发布《关于增强运用信贷政策支持再贷款资金发放涉农贷款、小微企业贷款利率加点幅度弹性的通知》（银发〔2016〕4号）允许地方省级中心支行再加点2个百分点，最高加点幅度不超过5个百分点。说明此前支农支小再贷款的申请积极性仍然不足。

2017年9月29日《关于对普惠金融实施定向降准的通知》（银发〔2017〕222号），为支持金融机构发展普惠金融业务，着力缓解小微企业融资难、融资贵问题，提高金融服务覆盖率和可得性，为实体经济提供有效支持。

2018年6月份通过印发《关于加大再贷款再贴现支持力度引导金融机构增加小微企业信贷投放的通知》（银办发〔2018〕110号文）增加全国支小再贷款、支农再贷款和再贴现额度共1500亿。10月22日，人民银行公告在6月增加了再贷款和再贴现额度1500亿元的基础上，再增加再贷款和再贴现额度1500亿元，发挥其定向调控、精准滴灌功能，支持金融机构扩大对小微、民营企业的信贷投放。2018年底，再次增加1000亿的额度，支持小微和民营企业贷款。

2019年3月4日发布的《关于2019年进一步提升小微企业金融服务质效的通知》（银保监办发〔2019〕48号），要求银行业金融机构要始终保持战略定力，加强对普惠金融重点领域的支持，聚焦小微企业中的相对薄弱群体和有效信贷需求，继续保持对全口径小微企业贷款的统计监测，进一步提升银行业信贷占小微企业融资总量的比重，带动小微企业融资成本整体下降。

2020年2月25日国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，会议确定增加再贷款、再贴现额度5000亿元，重点用于中小银行加大对中小微企业信贷支持。同时，下调支农、支小再贷款利率0.25个百分

点至2.5%。6月底前，对地方法人银行新发放不高于贷款市场报价利率加50个基点的普惠型小微企业贷款，允许等额申请再贷款资金。鼓励引导全国性商业银行加大对小微企业信贷投放力度，努力使小微贷款利率比上年有明显下降。

2020年6月印发的《关于印发商业银行小微企业金融服务监管评价办法（试行）的通知》（银保监发〔2020〕29号），新增细分指标，五大行和股份制新增1000万-3000万小微信贷指标，邮储和地方法人新增500万以下细分指标。同时强化内部绩效考核，政策要求“普惠金融类指标在内部绩效考核指标中权重占比10%以上”，大型银行及股份制银行“内部转移定价（FTP）优惠力度不低于50个基点”。

2020年6月1日中国人民银行、银保监会、财政部、发展改革委及工业和信息化部联合印发的《关于进一步对中小微企业贷款实施阶段性延期还本付息的通知》（银发〔2020〕123号），为强化稳企业保就业支持政策，缓解企业尤其是中小微企业年内还本付息资金压

力，按照市场化、法治化原则，进一步对符合条件的贷款实施阶段性延期还本付息。

2020年6月21日中国人民银行、银保监会、财政部、发展改革委及工业和信息化部联合印发的《关于加大小微企业信用贷款支持力度的通知》（银发〔2020〕123号），为强化稳企业保就业支持政策，人民银行会同财政部使用4000亿元再贷款专用额度，通过创新货币政策工具按照一定比例购买符合条件的地方法人银行业金融机构普惠小微信用贷款，促进银行加大小微企业信用贷款投放，支持更多小微企业获得免抵押担保的信用贷款支持。

2021年4月9日印发的《关于2021年进一步推动小微企业金融服务高质量发展的通知》（银保监办发〔2021〕49号），从增量要求、供给、定价、收费、用途监管五个方面对银行及保险公司提出具体要求，强调继续强化普惠金融服务、增加小微企业和个体工商户活力。

三、小微企业融资建议

一方面目前小微企业融资困难重重，另一方面监管又在大力倡导金融机构支持小微企业，服务实



体经济。本文将从业务实操角度分析监管、金融机构、各类参与者如何协调配合，才能更好更便利地服务小微企业。力争为“十四五”时期经济社会发展开好局、起好步，支持小微企业在科技创新和产业结构升级中发挥作用。

1. 科技赋能

随着互联网及大数据技术的不断发展进步，其在商业领域的应用也越来越广泛。金融机构应重构生态系统或基于现有的生态系统进行产品设计。商业模式上，金融机构通过与第三方开发机构、金融科技公司、其他合作伙伴共享数据，深度融入各种消费场景，以客户为导向，提供更加便捷的金融服务。基于此可以实现业务真实性验证、资金流向管控等，解决线下操作成本高的难题。

2. 监管创新与政策支持

缓解小微企业融资难、融资贵问题要作为一项系统性工程统筹推进，首先应对小微企业融资业务进行差异化监管，创新监管协同的小微企业融资制度。小微企业普遍规范性差，获取相关资料及信息的难度较高。但目前监管机构对小微企业融资监管要求参照一般企业融资执行，导致金融机构在开展小微业务过程中为了满足监管报表的报送要求，不得不花费高成本进行信息收集。最终结果是金融机构既要承担小微企业融资的高坏账率，又要花费高的人工成本进行项目运营。其次，应加强各类要素的综合支撑，推动货币、财税、监管、立法等各个部门、各类支持政策的协同和配合。

3. 丰富产品

小微企业发生道德风险的成本较低，故针对小微企业纯信用融资产品违约可能性较高，产品风险不可控。故设计此类金融产品应基于交易场景或产业链。可选的路径为围绕产业链供应链核心企业，制定覆盖上下游小微企业的综合金融服务方案。在依法合规、风险可控基础上，充分运用大数据、区块链、人工智能等金融科技，在农业、制造业、批发零售业、物流业等重点领域搭建供应链产业链金融平台，提供方便快捷的线上融资服务。帮助核心企业打通产业链上下游环节，培育小微企业客户集群。优化对核心企业上下游小微企业的融资和结算服务，依托产业链供应链的交易数据、资金流和物流信息，有序发展面向上下游小微企业的应收账款、预付款、存货、仓单等动产质押融资业务。同时金融机构应充分发挥金融工具职能以资产证券化或类资产证券化的手段提升小微企业信贷资产流转，从而切实有效的提高对小微企业的信贷支持，切实相应国家号召，更好地服务小微企业。



新个人所得税法下的工资薪金纳税及奖金税收筹划

文/人力资源部 陈创业

个人所得税的征收关乎国家的税收征管及每个人的个人利益。2018年,《全国人民代表大会常务委员会关于修改〈中华人民共和国个人所得税法〉的决定》和《个人所得税专项附加扣除暂行办法》相继颁布,自2019年1月1日起正式施行,自此开启了个税领域分类与综合相结合、实行专项附加扣除的新税制。为此,本文希望进行简要的介绍,使大家对个人所得税的征收有个较为清晰的认识。

一、个税征收规则

1、税收制度改革

新个人所得税改革,将原本旧个人所得税的分类征收制度改为综合征收与分类征收相结合的征收制度,将个人的工资薪金所得、劳务报酬所得、稿酬所得和特许权使用费所得合并为综合所得;其余的经营所得、利息、股息、红利所得、财产转让所得和偶然所得继续采用分类征收制度。

新个人所得税法规定,居民取得的综合所得采用预扣预缴与汇算清缴相结合的方式进行纳税申报与缴纳。根据纳税人每月取得的综合所得计算出每月应缴纳的个人所得税税额,由扣缴义务人进行预扣预缴;年度终了再根据纳税人全年收入总额进行汇算清缴,计算出本年度应该实际缴纳的个人所得税税额,多退少补。



2、费用扣除改革

根据《中华人民共和国个人所得税法》第六条规定,居民个人的综合所得,以每一纳税年度的收入额减除费用六万元以及专项扣除、专项附加扣除和依法确定的其他扣除后的余额,为应纳税所得额。因此,并非所有的应税收入都要征税,而是以应税收入扣除各项费用后的应纳税所得额计算个人所得税。

个人所得税法下的费用扣除主要包括两项:一是基本费用扣除,即每月5000元;二是专项扣除,个人承担的养老保险、失业保险、医疗保险、住房公积金、年金免税部分,即“三险一金”支出;三是专项附加扣除。税法改革新增了六项专项附加扣除项目,具体包括子女教育、继续教育、大病医疗、住房贷款利息、住房租金和赡养老人支出(见表1)。

表1:专项附加扣除实施具体内容

扣除项目	与纳税人关系	支出类型	扣除标准	分摊方式
子女教育	子女	全日制学历教育	1000 元/月/个	父亲或母亲一方全额扣除1000 元,或者二人各扣除500 元
继续教育	本人或者子女	①学历(学位)继续教育; ②技能人员职业资格继续教育、专业技术人员职业资格继续教育	①支出类型中第一类为400 元/月;②支出类型中第二类为一次性扣除3600 元	通常由纳税人本人扣除,但是可由父母扣除本科及以下学历(学位)支出

大病医疗	本人、配偶或者子女	与基本医保相关的医药费用支出	遵循以下程序:①扣除与基本医保不相关的医药费用;②第一步得到的数额,若低于15000 元,则不报销;若高于15000 元,则再扣除15000 元;③第二步得到的数额若不超过80000 元,则根据第二步得到的结果扣除,否则扣除80000 元	在本人、配偶和父母(子女未成年)中三选一
住房贷款利息	本人或配偶	同时符合下列条件的住房贷款利息支出:①使用商业银行或者住房公积金贷款;②住房必须在中国境内;③必须是首套住房	1000 元/月,不超过20 年	婚后购买的住房选择夫妻一方扣除;若婚前分别有一套可以享受政策的住房,婚后一方按照1000 元/月扣除,或者分别按照500 元/月扣除
住房租金	本人	在工作地没有自有住房的纳税人因租房发生的房屋租金	①直辖市、省会(首府)城市、计划单列市以及国务院确定的其他城市为1500 元/月;②除上述城市之外,城市市辖区户籍人口超过100 万为1100 元/月;不超过100 万为800 元/月	房屋承租人
赡养老人	父母或者祖父母、外祖父母	赡养满足以下条件的60 岁以上老人发生的支出①纳税人的父母;②纳税人祖父母、外祖父母,且其子女已经去世	①独生子女,2000 元/月;②非独生子女的,与兄弟姐妹分摊2000 元/月,但每个子女不超过1000 元/月	非独生子女与兄弟姐妹分摊,分摊方式中指定分摊优于约定分摊

此次的个人所得税改革,考虑了居民的日常生活支出,对费用扣除进行了合理的调整,普遍降低了纳税人的税务负担,进一步优化了个人所得税税收制度。

3、全年一次性奖金

为保障原有税收优惠政策的有序衔接和平稳过渡,根据《财政部税务总局关于个人所得税法修改后有关优惠政策衔接问题的通知》(财税〔2018〕164号)制定了过渡期的各项规定,包括全年一次性奖金的相关规定,全年一次性奖金税收政策延续至2021年12月31日。如无其他延续政策,自2022年1月

1日起,全年一次性奖金将全额并入当年综合所得计算个人所得税。

新个人所得税法规定员工取得的全年一次性奖金收入有两种计税方法:一是取得的一次性年终奖金单独计税;二是将取得的一次性年终奖金与当年的综合收入所得合并计税。因此,员工全年缴纳的个人所得税包括两部分,一是当年综合所得应纳税所得额,二是全年一次性奖金单独计算时应纳税额。由于奖金计税方式的可选择性(见表2),若对年终奖金的发放进行合理规划,可以导致员工需要缴纳更少的税额,从而具有纳税筹划的空间。

表2:综合所得和全年一次性奖金个人所得税税率表

单位: 元

级数	全年应纳税所得额	税率	综合所得速算扣除数	全年一次性奖金速算扣除数
1	不超过 36000 元的	3%	0	0
2	超过 36000 元至 144000 元的部分	10%	2520	210
3	超过 144000 元至 300000 元的部分	20%	16920	1410
4	超过 300000 元至 420000 元的部分	25%	31920	2660
5	超过 420000 元至 660000 元的部分	30%	52920	4410
6	超过 660000 元至 960000 元的部分	35%	85920	7160
7	超过 960000 元的部分	45%	181920	15160

二、奖金税收筹划

所谓奖金纳税筹划,是指在税法所允许的范围内,灵活运用全年一次性奖金方式计缴方式,达到减轻税收负担和实现税收零风险的目的,从而达到减少税收的目的。

1、奖金纳税陷阱

所谓“纳税陷阱”是指纳税人取得的全年一次性奖金刚刚超过纳税临界点,适用下一级税率,导致税前收入增加但税后收入反而减少的情形,使得税收失去调节收入的作用,形成

“纳税陷阱”。不过这种现象在奖金增幅达到一定数额时又会消失,重新回到多发奖金税后也会多得的状态。

现行个税法下,按照全年一次性奖金方式计缴个税,年终奖的1元钱效应仍然存在,即在税率跳档的临界点金额之上多发1元钱年终奖,有可能带来多交几万元个税的情况。发放年终奖时要避免临界点的踩雷区,如表3所示,如果在年终奖临界点36000元、144000元、660000元金额上分别增加1元,则导致收入减少的金额分别为2309.1元,13199.2元,30249.35元。

表3: 全年一次性奖金个税计算表

单位: 元

全年一次性奖金	月应纳税所得额	适用税率	速算扣除数	应纳税	税后收入
36000	3000.00	3%	0	1080.00	34920.00
36001	3000.08	10%	210	3390.10	32610.90
36002	3000.17	10%	210	3390.20	32611.80
36003	3000.25	10%	210	3390.30	32612.70
...	...	...	...	...	...
144000	12000.00	10%	210	14190.00	129810.00
144001	12000.08	20%	1410	27390.20	116610.80
...	...	...	...	...	...
660000	55000.00	30%	4410	193590.00	466410.00
660001	55000.08	35%	7160	223840.35	436160.65
...	...	...	...	...	...

2、税收筹划方案

全年所得税总额最低的节税效果,关键在于全年一次性奖金的筹划。全年一次性奖金政策,每人每年只能使用一次,为确保年薪的应纳个税为最低值,全年一次性奖金的分配应选择对应的分界点。年终奖的临界点分别是36000元、144000元、300000元、

420000元、660000元等,剩余部分则为月工资累计金额。

经过测算奖金节税的“凹凸区间”,避免陷入“纳税陷阱”,企业在设置工资分配方案时,不同全年应纳税所得额区间所匹配的最优全年一次性奖金的分配如表4所示时,可达到税后所得最大化。

表4: 最优全年一次性奖金分配表

单位: 元

序号	应纳税所得额	最优全年一次性奖金
1	0~36000	0
2	36000~203100	当全年一次性奖金和月工资累计的税率均为3%时,所对应的区间为最优,最高为36000元。
3	203100~672000	当全年一次性奖金和月工资累计的税率均为10%时,所对应的区间为最优,最高为144000元。
4	672000~1277500	300000
5	1277500~1452500	420000
6	超过 1452500	660000

综上所述,由于单独计税的全年一次性奖金个税税率的特殊性,存在发放金额的某些临界点,在超过这个临界点的一定范围内,公司多发奖金,但员工税后收入却反而降低。因此,发放前需做好策划,避免此类陷阱。

企业应当结合新政策为员工制订合理的纳税筹划方案,降低员工的税负。这不仅能提高员工的工作积极性,而且还有利于企业的长远发展。合理的纳税筹划在减少员工税负的同时,还可以促进社会经济的发展 and 减少偷税、漏税等违法乱纪现象的出现。





公司召开党史学习教育动员大会

2021年3月30日，公司召开党总支扩大会议暨党史学习教育动员大会。党总支书记、总经理傅强同志主持会议，党总支委员，各支部书记、副书记，党建与企业文化工作组参加了会议。

会议深入学习了习近平总书记在党史学习教育动员大会上的重要讲话精神，研究审议了《国投泰康信托有限公司党总支关于开展党史学习教育的工作方案》，对公司开展党史学习教育进行动员部署。

党总支书记傅强同志就认真扎实开展好党史学习教育工作，提出了四点要求，一是要提高政治站位，把党史学习教育当做重大政治任务贯彻执行，深刻领会习近平总书记关于开展党史学习教育的重要讲话精神，深刻认识开展党史学习教育的重大意义和目标要求；二是要创新学习形式，突出学党史、悟思想、办实事、开新局，注重融入日常、抓在经常，广泛开展党员群众喜闻乐见的学习教育活动；三是要围绕目标要求，增强党史学习教育的实效性。党史学习教育要做到学史明理、学史增信、学史崇德、学史力行，要把党史学习教育成果转化为推动公司高质量建设“新信托”的成效；四是要做好宣传工作，充分发挥新媒体作用，充分利用公司内网、内刊等宣传平台，交流学习经验，在公司范围内营造浓厚的学习氛围。



会议还审议了公司党总支2021年度党建工作要点、理论学习计划及党建活动计划，听取了党总支和各支部一季度党建工作情况汇报。

会议还审议了公司党总支2021年度党建工作要点、理论学习计划及党建活动计划，听取了党总支和各支部一季度党建工作情况汇报。

公司团支部开展主题团日活动 —— “‘五四’精神传薪火 激扬青春献国投”

2021年是中国共产党成立100周年，为贯彻落实《共青团中央关于在全团开展“学党史、强信念、跟党走”学习教育的通知》，引导广大团员青年厚植爱党、爱国、爱社会主义的情感，让红色基因、革命薪火代代传承。4月26日，公司团支部联合国投资本团委开展了“‘五四’精神传薪火 激扬青春献国投”主题团日活动。

活动伊始，团员们身着红军军服上了一堂生动的党课，听老师讲解长征历史，特别是五次“反围剿”的艰难险阻。课后，团员们面对团旗庄严宣誓，重温共青团员的责任与使命。

接下来，根据长征途中的重要节点，团员们分别参加了“湘江战役”“遵义会议”“爬雪山”“飞夺泸定桥”等特色项目，体验当年红军长征的艰苦环境，感受重走长征路的氛围。在“湘江战役”环节，团员们走上摇晃的索桥，努力保持平衡，并为后方队员尽力保持桥面的稳定；在“飞夺泸定桥”环节，团员们踩着一根根铁索通过，稍有不慎就可能跌落地面，既紧张又惊险。

本次主题团日活动，是公司加强党建带动团建、深入推进党史学习教育走进青年的一项重要内容，公司团员学习了党史、锻炼了体魄、增强了自信，将勇担责任，立足岗位，脚踏实地，为公司“十四五”发展贡献力量！



第一党支部赴国博开展“学党章，感党恩”主题党日活动



2021年2月25日，习近平总书记在北京庄严宣告：经过全党全国各族人民共同努力，在迎来中国共产党成立一百周年的重要时刻，我国脱贫攻坚战取得全面胜利。为了深入学习党章，深刻领会我国脱贫攻坚全面胜利的伟大历史意义，4月25日，公司第一党支部策划开展了“学党章，感党恩”主题党日活动，组织全体党员、入党申请人赴中国国家博物馆参观“希望的田野——脱贫攻坚，共享小康”全国摄影展，共同见证我国脱贫攻坚全面胜利的成果。

贫困是人类社会的顽疾。中国共产党自成立之日起，就坚持把为中国人民谋幸福、为中华民族谋复兴作为初心使命。消除贫困、改善民生、实现共同富裕，不仅是社会主义的本质要求，更是中国共产党人矢志不渝的奋斗目标。

作为党的根本大法——《党章》，在其总纲中明确提出：在新世纪新



时代，经济和社会发展的战略目标是，到建党一百年时，全面建成小康社会。党中央鲜明指出：“没有农村的小康特别是没有贫困地区的小康，就没有全面建成小康社会”。8年来，党中央把脱贫攻坚摆在治国理政的突出位置，把脱贫攻坚作为全面建成小康社会的底线任务，组织开展了声势浩大的脱贫攻坚人民战争。

正式参观之前，王大为同志围绕脱贫攻坚对党章进行了解读分享。展览分为攻坚、回眸、奋斗、圆梦四大模块，生动反映了各地人民脱贫攻坚的历程。自2012年提出脱贫攻坚全面建设小康社会的目标以来，许多贫困地区因地制宜，面貌发生巨变。各级干部群众和党的基层组织经过久久为功、扎实苦干、全社会动员，千方百计使贫困地区的人民学有所教、劳有所得、病有所医、老有所养、住有所居，从解决基本温饱，到脱贫攻坚，决战决胜。

通过本次参观学习，党员同志们深受感动和启发：脱贫攻坚伟大光荣的胜利证明着中国人民的奋斗与创造，证明着中国共产党的初心与使命，证明着中华民族的梦想和意志。脱贫攻坚的伟大成就昭示了一条真理，即中国共产党的坚强领导和中国特色社会主义制度是决胜脱贫攻坚、全面建成小康社会取得成功的根本保障！



第二党支部赴白乙化烈士纪念馆开展“不忘初心、牢记使命”主题党日活动

在中国共产党成立100年之际，为进一步增强党组织的战斗力和凝聚力，更好地发挥党员的先锋模范作用。2021年4月28日下午，公司第二党支部组织全体党员及入党申请人赴密云区参观白乙化烈士纪念馆，在这里举办了“不忘初心、牢记使命”主题党日活动，重温革命先烈的艰苦岁月，接受红色教育的洗礼。

在白乙化烈士纪念馆，我们深入学习了白乙化烈士的光荣革命事迹，白乙化同志少年时代就树立了崇高的革命理想，立志为共产主义事业奋斗终身，19岁加入中国共产党。九一八事变后白乙化在家乡辽阳组织抗日游击，1939年任八路军晋察冀军区第十团团副，在北京密云县地区进行抗日斗争。1941年，白乙化在指挥密云云台营战斗中不幸牺牲，年仅30岁。

展厅内，大家怀着对先烈的缅怀与敬仰认真参观每一件珍贵的历史文献、照片和实物。白乙化同志为了民族解放英勇战斗、不怕牺牲的爱国主义精神和面对艰难险阻敢于担当的英雄气概，令在场所有人感动，肃然起敬。他是为民族独立不屈不挠、艰苦奋斗的中华民族英雄，是为解放事业不畏牺牲的无产阶级革命先锋。他那种健全自己，影响别人的高尚品质，那种说干就干，不畏不惧的工作作风是我们党员需认真学习的榜样。

参观活动结束后，各位党员同志心情久久不能平复，纷纷表示要弘扬烈士的革命精神，时刻以白乙化烈士的革命事迹鞭策自己，坚定共产主义理想信念，切实增强“四个意识”，牢记党和人民的嘱托，以身作则、发挥先锋模范作用，做一名合格的共产党员。同时，结合自身实际和部门岗位职责，党员们表示今后要进一步真抓实干，在真学实做上深化拓展，注重融入日常、抓在经常，扎实开展各项工作，以更加强烈的历史使命感和政治责任感投入到本职工作中。





第三党支部召开4月份全体党员大会暨党员固定日活动

2021年4月29日，公司第三党支部召开了2021年第四次全体党员大会，本次会议由第三党支部书记姚少杰同志主持。

首先，第三党支部副书记孙丰明同志带领大家学习了习近平总书记《在庆祝中国人民解放军建军九十周年大会上的讲话》。讲话中指出，我们的国家、我们的民族历经挫折而奋起、经历苦难而辉煌，发生了前所未有的历史巨变、实现了从站起来到富起来、强起来的伟大飞跃。这是中国共产党坚强领导的胜利，是中国人民不懈奋斗的胜利，也是人民军队英勇奋战的胜利。

自建军以来，中国人民解放军涌现一大批仁人志士，革命先锋，为共产党的建设和新中国的发展做出巨大贡献。孙丰明同志从“十大元帅”中的彭德怀、刘伯承，“十大将军”之一的粟裕故事展开，通过讲述他们的成长经历、战斗经历，让大家了解各位革命先辈的生平事迹，从每一个小故事中了解革命的不易、了解每一位先辈坚韧刚毅的品质，体会革命先辈的伟大。

最后，姚少杰书记做总结，一个个故事体现出了伟人的不易，缅怀先辈，学史明理，将英雄精神转化为实干理念，为国家发展凝聚磅礴动力，在实践中砥砺前行，在“百年未有之大变局”中担负青年的时代重任，用坚定的信念和坚强的意志传承先辈革命事业。

在今天，不忘苦难历史，继续砥砺前行，坚守初心使命，实现民族复兴，是对他们最好的礼敬。



第四党支部组织开展“重温历史，不忘初心”主题红色教育活动

在这生机勃勃，万物欣欣向荣的季节里，为进一步弘扬爱国主义情怀和激发员工干事创业的激情，第四党支部于2021年4月25日组织开展“重温历史，不忘初心”主题红色教育活动，本次活动邀请了资产管理总部的党员及群众参加。

本次活动通过《谍影之重庆迷雾》剧本推理游戏的形式开展。1945年8月15日，日本天皇向世界宣布无条件投降，中华人民在经历8年艰苦抗战后，最终取得胜利。随后，第二次世界大战宣告结束，国共陷入内战时期。《谍影之重庆迷雾》就是基于这段沉痛历史背景下，将历史的眼光带回到了1946年的重庆，定格在内战背景下，讲述在国民党保密局重庆站发生的故事。整场剧本推理游戏如同一场精彩的纪录片，充斥着不一样的纷争纠葛，令大家对那样的时代充满了敬意与畅想。

在活动过程中大家根据搜索出来的线索和相关历史背景知识积极交流，各抒己见，最终复盘了所有的故事并获得胜利。大家不仅被游戏中动人的故事和角色身上细腻的情感所感动，更是被那些前赴后继的无名英雄们坚定的信仰所震撼，正是他们用鲜血铸成了这条通往新中国的道路。游戏结束后，大家纷纷表示本次活动进一步增强了支部的凝聚力和战斗力，更激发大家以更饱满的热情投入到工作岗位中，为公司的蓬勃发展贡献自己的一份力量！





第五党支部召开三月份党员大会暨组织生活会和一季度党课活动

2021年3月5日和3月30日下午，国投泰康信托第五党支部通过现场方式和企业微信语音会议形式分别召开了2021年三月份党员大会暨组织生活会和一季度党课活动。

其中组织生活会党支部书记包恋群同志代表支委会成员与支部成员开展谈心谈话，坦诚交流，沟通思想，指出存在问题、交换意见建议。与此同时，支部成员也集中学习了习近平总书记在全国抗击新冠肺炎疫情表彰大会、纪念中国人民志愿军抗美援朝出国作战70周年大会、全国劳动模范和先进工作者表彰大会上的重要讲话。

组织生活会会上，党支部委员会通过“三对照”：对照党章、《中国共产党支部工作条例（试行）》和国有企业基层党组织工作条例等规定的职责任务，对照贯彻落实上级党组织部署要求和专项整治、巡视巡察等情况，对照人民群众的期待，查摆存在问题和不足，尤其是在发挥政治功能和组织力方面还有哪些差距，工作中是否存在形式主义官僚主义的问题，由党支部书记包恋群同志首先代表党支部委员会向党员大会述职，报告一年来党支部工作，通报党支部委员会查摆问题情况，各个党员对支部委员会进行评议。随后，其他支委成员和党员进行自我批评及支部其他成员对其进行批评发言。

3月30日召开的一季度党课由支部副书记牛旭亮同志作“党建与业务相融合”主题党课分享，由第一支部书记包恋群同志主持。

第一支部副书记牛旭亮同志抗战时期指挥员的九大箴言，第一、要勤快。在信托行业中，勤快是第一要务，无论是资金、项目承揽人员跑客户、或者承揽人员做书面材料都要求既勤又快。第二、对上级的意图要真正理解，真正融会贯通，真正认识自己所受领的任务在战役、战斗全局中的地位和作用。涉及到信托行业，特别是现阶段业务转型过程中理解监管部门和领导的意图很重要，只有理解领



导的意图，才会更好地执行工作任务，更好地在业务转型发展中发挥作用，“不跑偏，走对路”。

第三、要调查研究，对于敌情、地形、部队的情况和社会情况，要经常做到心中有数。要天天摸，天天琢磨，不能间断。这样做，不能看作是重复，实际上这不是重复，而是不断深化不断提高的过程，是取得正确认识的必不可少的手段。涉及到日常业务工作，在平时要注意调查研究，才能够不断地提升，也能在关键时刻有“急智”，平时积累掌握的情况越多，越系统，特别是在紧张复杂的情况下，就越沉着，越有办法。急中生智的“智”，才有基础。

第四、指挥员和参谋必须熟悉地图，要经常读地图。熟读地图可以产生见解，产生智慧，产生办法，产生信



概。都要勤快，都千方百计地办好事情，完成任务。不互相扯皮，不互相干扰，不抱旁观者的态度。如果领导班子不好，人多不但无用，反而有害。

从业务团队来看，员工需要和领导思想保持一致，更要就事论事千方百计把事情办好，团队需要有层次感，大家各司其职。团队才能健康有序的发展。要把工作当成事业去做，凡是对事业有利的事业就必须去做，不利的就应该摒弃。

第八、要有一个很好的战斗作风。有好的战斗作风的部队才能打好仗，打胜仗。好的战斗作风首先是不叫苦，抢着去担负最艰巨的任务，英勇顽强，不怕牺牲，猛打猛冲猛追。从业务角度出发，做业务也更要有韧劲，碰到问题不要很快退缩，要坚韧而上。

第九、要重视政治，亲自做政治工作。部队战斗力的提高要靠平时坚强的党的领导、坚强的政治工作。连队的支部一定要建设好，支部的工作要做活，就是要把所有党团员的革命劲头鼓得足足的，充分发挥他们的模范作用、带头作用，通过他们把全连带动起来，通过他们去做政治工作，提高全体指战员的阶级觉悟。这条是对团队领导的要求，团队领导日常要做好团队制度建设，多和团队成员沟通交流，了解团队动态，让团队成员坚定的相信组织，才能取得工作上的佳绩。

心。以上海业务部门为例，作为深耕政信业务的部门，在展业过程中需要熟悉江苏各区域的交易主体和区域情况都需要了然于心，才能“百战不殆”。

第五、要把各方面的问题想够想透。每一次战役、战斗的组织，要让大家提出各种可能出现的问题，这样，打起来才不会犯大错误，万一犯了错误，也比较容易纠正。作为信托业务人员，在展业过程中，要在想清楚各方面问题的同时学会推演，这样在营销客户和推动项目的时候，才会有抓手不慌张，有了问题可以随时纠正保证方向正确。

第六、要及时下决心。指挥员必须以最大努力组织战役、战斗的准备工作，力求确有把握才动手，不打无把握之仗。

第七、要有一个很好的很团结的班子。领导班子思想认识要一致，行动要协调、合拍，要雷厉风行，要有革命英雄主义的气



财富条线举办“资产对话财富”第二期暨企业文化专场培训

2021年4月16日，财富条线在南京召开“资产对话财富”第二期专项培训暨企业文化专场培训，财富条线全员通过线上+线下方式参加本次培训。

上半场进行的“资产对话财富”——2021年财富条线第二期专项培训带来三个主题分享。股权投资部高级信托经理熊耀鹏围绕股权投资机会、投资标准以及公司产品布局三个部分，系统阐述面向信托客户的股权资

产开发策略；资产管理总部信托经理韩一帆深度解析权益投资新风向-雪球结构，并前置分享拟推出的中证500雪球1号产品要点；信息技术部高级系统运维经理王丹丹呈现了公司数字化财富建设规划，并从营销过程智能化改造、数字化快速迭代方案等方面展望2021年重点工作。



下半场进行的“公司企业文化培训-财富专场”中，特别邀请公司企业文化内训师——法律合规部总经理孙丰明、金融市场业务总部负责人王博巍现场诠释文化理念。王博巍总在题为“协同进取与创新未来”的培训分享中系统性地解读了公司企业文化体系理念，并结合自己的所见所闻所悟，重点分享了如何推进财富与业务团队共同建立协同创新“生态圈”的思路；孙丰明总则以“有规有矩，心存方圆”为题，进行合规文化与财富管理的专项培训。他围绕“信托合规要义、创设合规安全产品、公司评审项目逻辑、反洗钱与财富管理”等内容，结合案例进行逐一解析，帮助财富团队更好理解公司合规文化。二位内训师的分享，充分诠释了“创新让公司走得更快更好，合规让公司走得更稳更远”的经营管理思路。

作为财富2021年特设的培训专项，“资产对话财富”已举办了期课程，来自资产管理总部、信托业务总部、股权投资部和信息技术部的业务专家，就各自专业领域与财富开展前沿性探讨，为资产端业务创新与资金端财富需求的搭建了交流场景。本次培训新加入的企业文化宣导，更是为财富条线在市场化进程过程中注入强有力的文化基因，为促进团队融合，促进公司及财富业务协同发展、转型升级形成有效助力。



绽放光彩，不负所托——鲲鹏队及拉拉队组织赛前训练

为进一步丰富员工的文化体育生活，加强集团企业间的交流与合作，集团定于2021年5月举办“中投保杯”国投集团第二届在京企业足球赛。

为更好地展现公司“担当、合作、进取、共赢”的企业文化理念，展现员工积极向上、朝气蓬勃的精神风貌，增加全体员工的向心力与凝聚力，公司工会组织，由17名公司员工组成“鲲鹏队”报名参加此次赛事。

2021年4月26日晚，“鲲鹏队”组织赛前训练，积极备战，认真进行了体能、传球配合、分组对抗等项目。绿茵场上，奔跑着的矫健身影、空中那一道道流畅的足球弧线，以及激烈的抢球大战，都生动形象地展现了“鲲鹏队”每一位成员的风采。后续，“鲲鹏队”将继续通过定期训练、比赛交流等活动，激发员工的运动热情，增强员工的身体素质，提高球队的战术水平。

为加油打气，增强球员信心，营造赛场气氛，公司工会组织“拉拉队”为“鲲鹏队”助威。



“绽放光彩，不负所托”，“鲲鹏队”将此次赛事作为培育团结拼搏、奋发进取精神的平台，争取好的成绩。足球运动是一项竞技体育，点燃了人们永不放弃的精神，鼓励员工把这份力量带入到工作中，深耕岗位，创造价值。



(拉拉队排练现场)



3月6日，春寒料峭，杨柳春风未拂面，西北冷风似小刀。2021年度公司户外活动就在寒风中正式开启！

公司近10名员工，来到了坐落在北京西郊的著名古代皇家园林——颐和园，开始2021年度第一次户外活动训练。



凝心聚力，拥抱春天

——公司工会组织开展户外徒步活动

颐和园始建于清乾隆年间，原名清漪园，于1860年被英法联军焚毁。1888年，清政府挪用北洋海军军费重建，改称颐和园。由于缺乏经费进行战备，在中日甲午战争中，北洋海军全军覆没，清政府割让宝岛台湾，赔款白银二亿两。1900年，颐和园又遭“八国联军”的破坏，珍宝被劫掠一空。颐和园见证了近代中国的屈辱历史。

公司员工学习了颐和园的历史后，更加坚定了为实现中华民族伟大复兴而努力奋斗和健康工作的决心。在活动中，大家奋勇争先，勇往直前，又快又好的完成了攀登万寿山、绕昆明湖健步走的训练内容。

相信在以后的工作中，这种积极进取的精神风貌，定会使大家以更加饱满的热情投入工作中，为公司实现成为卓越的资产管理机构和值得托付的财富管理人的企业愿景贡献力量！

远在外地的员工，也以在南京玄武湖跑步20多公里的形式，远程参加了这次活动。

公司四月份生日会成功举办

人间四月芳菲尽，山寺桃花始盛开。在这春意盎然、鲜花盛开的季节，我们迎来了公司4月员工生日会。

4月27日下午2时30分，伴随着温馨熟悉的生日快乐旋律，寿星们纷纷走入早已被鲜花、气球装扮一新的会议室。本次生日会由计划财务部和信息技术部主办，李涛总作为特邀嘉宾出席了此次生日会。生日会伊始，由李总为大家讲话，并为每一位寿星亲手送上生日祝福。接着依次由寿星们做了自我介绍和分享生日感言。

本次生日会的亮点是将公司企业文化暨五大理念与生日会抽奖环节融合，寿星们在游戏的愉快氛围中加深了对企业文化的印象，增强了员工凝聚力和企业认同感，符合公司生日会主旨和创新要求。

游戏在李总示范引导下顺利进行，每位寿星依次抽取理念关键词并贴在对应在的位置，最终在大家的共同努力下将五大理念完美地呈现在企业文化互动课堂展板上，同时每位寿星也根据不同关键词对应的红包中获得了惊喜小礼物。



本次生日会简洁而欢快，在这愉快的氛围中，寿星们一起分享了专属生日蛋糕，集体合影留念，将温馨定格在此刻。

衷心祝愿所有的寿星生日快乐！最后祝愿我们的国投泰康信托大家庭蒸蒸日上、蓬勃发展！



Happy Birthday

生日快乐



卓越的资产管理机构

值得托付的财富管理人



北京 上海 深圳 南京 苏州 昆明 无锡 宁波

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



国投财富APP



微信服务号



微信订阅号