

使命

企业文化

THE
ENTERPRISE
CULTURE

成就财富梦想
实现更美生活

成就财富梦想

实现更美生活

45

总第45期
2022.07

国投财富

- 公司举办代销跑批操作流程培训
- 宏观经济及权益投资机会展望
- 财富管理，未来可期
- 助力小微企业，我们在行动
- 股权家族信托实务案例及相关税务分析
- 党建引领促发展 党员先行谱新篇

信则有道 人任而正

长远·共享·共赢



成为卓越的资产管理机构和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 济南 青岛

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



国投财富

刊头题字：王会生

成就财富梦想

实现更美好生活

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

傅强

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 陈仁龙

执行主编 | Executive Editor

刘彩虹

责任编辑 | Editor in Charge

苏小宁 王楷文 沈舒榕

视觉总监 | Creative Director

唐仕文

2022年07月 总第45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

座机: (010)83321810

邮箱: liucaihong@sdickttrust.com



成就财富梦想 实现更美好生活

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

业务广泛



公司坚持市场化、专业化、特色化的发展思路，开展投资银行、资产管理、财富管理、服务信托等各项业务。

回报丰厚



公司将投资业绩放在第一位，为投资人创造了丰厚的回报，近五年累计为客户创造收益近超700亿元。

风控领先



公司坚持规范运作、稳健经营，认真履行受托人职责，风控能力行业领先。

精英团队



公司拥有一支高学历、高素质和经验丰富的信托从业队伍，硕博学位员工占比71%

01 VISION 视觉 马雪梅、闻胜亮、岳海旭摄影作品

13 INFORMATION 资讯 公司举办代销跑批操作流程培训

25 TOP STORIES 封面故事 宏观经济及权益投资机会展望

31 MARKET 市场 财富管理，未来可期

43 RESEARCH 研究 2022年5月信托行业月度分析

51 PARTY BUILDING 党建 国投泰康信托党委召开“改革发展党员先行”工程动员部署会

59 CORPORATE CULTURE 企业文化 平凡岗位，不凡坚守

71 SHRAE 分享 致青春

CONTENTS 目录

马雪梅摄影作品 >>>



闻胜亮摄影作品 >>>



▲ 上海重启后的第一缕阳光



▲ 杨浦滨江昔日的上海又回来了



▲ 沪郊进入晚稻抢种的农忙时节

岳海旭摄影作品 >>>

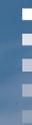


▲ 北海公园



资讯

时事资讯
公司动态

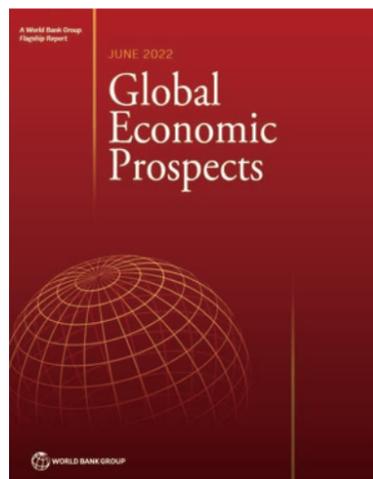


时事资讯

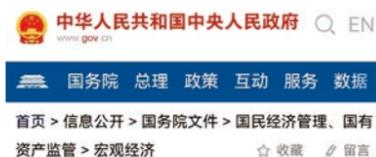
文/研究发展部 整理

1 世界银行发布《全球经济展望》报告

6月7日，世界银行发布最新一期《全球经济展望》报告称，由于俄乌冲突加剧新冠疫情对全球经济的影响，2022年全球经济增长预期从2021年的5.7%大幅放缓至今年的2.9%，2023年至2024年增长率也将徘徊在3%左右，且伴随滞胀风险。报告预计，未来数年全球经济增速将保持在2010-2020年平均水平以下。全球经济可能进入一个长期增长疲弱、通胀高企的时期。报告将当前全球经济形势与上世纪70年代的“滞胀时期”进行了对比，警告滞胀风险增加将给中低收入经济体带来潜在的危害性后果。世行行长马尔帕斯认为，全球经济再次处于危险之中，对许多国家来说，经济衰退将“难以避免”。他呼吁鼓励生产和避免贸易限制，以保障粮食和能源供应。



2 国务院批复同意《“十四五”新型城镇化实施方案》



国务院
总理 政策 互动 服务 数据
首页 > 信息公开 > 国务院文件 > 国民经济管理、国有资产监管 > 宏观经济

国务院关于“十四五”新型城镇化实施方案的批复
国函〔2022〕52号

6月7日，国务院批复同意《“十四五”新型城镇化实施方案》，该批复指出，《方案》实施要以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的十九大和十九届历次全会精神，坚持稳中求进工作总基调，完整、准确、全面贯彻新发展理念，加快构建新发展格局，以推动城镇化高质量发展为主题，以转变城市发展方式为主线，以体制机制改革创新为根本动力，以满足人民日益增长的美好生活需要为根本目的，统筹发展和安全，深入推进以人为核心的新型城镇化战略，持续促进农业转移人口市民化，完善以城市群为主体形态、大中小城市和小城镇协调发展的城镇化格局，推动城市健康宜居安全发展，推进城市治理体系和治理能力现代化，促进城乡融合发展，为全面建设社会主义现代化国家提供强劲动力和坚实支撑。

3 银保监会印发《关于引导金融资产管理公司聚焦主业积极参与中小金融机构改革化险的指导意见》

银保监会印发《关于引导金融资产管理公司聚焦主业积极参与中小金融机构改革化险的指导意见》，进一步促进金融资产管理公司回归本源、专注主业，在中小金融机构改革化险中发挥积极作用。《意见》指出，相关金融机构可以将此前不在收购范围内的五类风险资产转让给资产管理公司。具体包括：涉及债委会项目、债务人已进入破产程序项目、本金或利息等权益已逾期90天以上的资产、债务人在公开市场发债已出现违约的资产、因疫情影响延期还本付息后再次出现逾期的资产或相关抵债资产。意见强调，严禁资产管理公司通过结构设计隐匿真实风险和不良资产“假出表”，严防国有资产流失。严禁资产管理公司直接出资持有风险金融机构股权，防止因处置风险产生新的风险。

4 5月份主要经济指标边际改善，国民经济呈现恢复势头

中国经济运行5月份“成绩单”出炉，主要经济指标边际改善，国民经济呈现恢复势头。数据显示，5月份工业增加值从上月同比下降2.9%转为增长0.7%，装备制造业回升明显；服务业生产指数降幅收窄至5.1%，现代服务业保持增长；市场销售有所恢复，社会消费品零售降幅缩窄4.4个百分点至6.7%；固定资产投资增长6.2%，高技术产业投资增长较快；城镇调查失业率降至5.9%，就业情况有所好转。房地产市场仍处于下行态势，前5个月房地产开发投资、房屋新开工面积、商品房销售均进一步下滑。

5 CWM50发布《新使命和新征程：资管新规四周年回顾与展望》

6月13日，中国财富管理50人论坛发布《资管新规四周年回顾与展望》报告。报告称，2021年末我国资管总规模达到132万亿元，较2018年初增长4%，过渡期内资管行业总资产整体平稳，其中，信托在主要资管主体中的占比由资管新规之前的23%下降至2021年末的17%。报告表示资管业面临四大挑战：资管规模扩容受限；同质化竞争严峻；专业化管理水平相对不强；国际化程度不高。存在五大发展趋势：投资风格长期化；公私募机构边界模糊化；一二级市场投资一体化；产品体系丰富化；风险关联度弱化。具体提出五项举措：持续深化监管改革；疏通资产管理产业链；推进资管行业数字化、专业化、绿色化发展；引导资管机构差异化发展；稳步提升在全球金融体系的竞争力。



资料来源：中国理财网、基金业协会、信托业协会

6 国务院办公厅发布《关于进一步推进省以下财政体制改革工作的指导意见》

国务院办公厅发布《关于进一步推进省以下财政体制改革工作的指导意见》，要求清晰界定省以下财政事权和支出责任，理顺省以下政府间收入关系，参照税种属性划分收入。将税基流动性强、区域间分布不均、年度间收入波动较大的税收收入作为省级收入或由省级分享较高比例；将税基较为稳定、地域属性明显的税收收入作为市县级收入或由市县级分享较高比例。对金融、电力、石油、铁路、高速公路等领域税费收入，可作为省级收入，也可在相关市县间合理分配。除按规定上缴财政的国有资本经营收益外，逐步减少直至取消按企业隶属关系划分政府间收入的做法。

7 2022年中国信托业年会召开



为推动信托业顺利转型发展，银保监会副主席肖远企提出当前要做好两方面工作：一是进行科学的信托业务分类。将信托业务划分为资产管理信托、资产服务信托和公益/慈善信托三大类，并在此基础上进一步进行细分。二是研究推行信托公司分类监管。初步考虑根据信托公司监管评级、资源禀赋、受托管理及风险抵御能力等的不同，对信托公司在业务范围、展业地域等方面进行差异化监管，鼓励信托公司走差异化、特色化发展之路。

8 央行、银保监会调整差异化住房信贷政策

央行、银保监会发布《关于调整差异化住房信贷政策有关问题的通知》，对于贷款购买普通自住房的居民家庭，首套住房商业性个人住房贷款利率下限调整为不低于相应期限贷款市场报价利率减20个基点，二套住房商业性个人住房贷款利率政策下限按现行规定执行。在全国统一的贷款利率下限基础上，央行、银保监会各派出机构按照“因城施策”原则，指导各省级市场利率定价自律机制，根据辖区内各城市房地产市场形势变化及城市政府调控要求，自主确定辖区内各城市首套和二套住房商业性个人住房贷款利率加点下限。



9 银保监会：持之以恒防范化解重大金融风险



近日，银保监会党委在《求是》发表《持之以恒防范化解重大金融风险》文章称，积极应对发达国家宏观政策与法律的外溢性影响，未雨绸缪走在市场曲线和大国货币政策转向的前面。稳妥防控和化解中小金融机构风险，支持市场化兼并重组。必须加强宏观杠杆率上升相关风险应对，做好大型企业债务违约监测预警，坚决打击逃废债行为；配合做好地方政府隐性债务风险防范化解，依法依规支持城投公司合理融资。把防止资本野蛮生长与推动资本有序发展结合起来；筑牢产业资本与金融资本的“防火墙”。

10 国务院办公厅发布《关于进一步盘活存量资产扩大有效投资的意见》

近日，国务院办公厅发布《关于进一步盘活存量资产扩大有效投资的意见》。一是重点盘活存量规模较大、当前收益较好或增长潜力较大的基础设施项目资产，包括交通、水利、清洁能源、保障性租赁住房、水电气热等市政设施、生态环保、产业园区、仓储物流等。二是统筹盘活存量和改扩建有机结合的项目资产，包括综合交通枢纽改造、工业企业退城进园等。三是有序盘活长期闲置但具有较大开发利用价值的项目资产，包括老旧厂房、文化体育场馆和闲置土地等，以及国有企业开办的酒店、餐饮、疗养院等非主业资产。

中华人民共和国中央人民政府 www.gov.cn

国务院 总理 政策 互动 服务 数据

首页 > 政策 > 国务院政策文件库 > 国务院文件

国务院办公厅关于进一步盘活存量资产

扩大有效投资的意见

国办发〔2022〕19号

11 人社部：截至一季度末全国企业年金实际运作资产逾2.6万亿元



人社部发布数据显示，截至一季度末，建立年金的企业数量达到12.22万家，同比增加12.09%；参与职工2925.41万人，同比增长5.27%；积累基金26304.51亿元，同比增长13.56%。建立组合数5193个，实际运作资产26063.95亿元，一季度加权平均收益率为-2.75%，其中固定收益类组合一季度加权平均收益率为0.24%、含权益类组合一季度加权平均收益率为-3.19%。

12 央行发布《促进消费投资增长 实现经济平稳高质量运行》文章

5月30日，央行研究局课题组发布题为《促进消费投资增长 实现经济平稳高质量运行》文章，提到我国正处于新型工业化、信息化、城镇化、农业现代化快速发展阶段，投资需求潜力巨大。要加快新型基础设施建设，提升传统基础设施水平，充分发挥市场主体在基建投资中的作用，促进房地产市场平稳健康发展，积极扩大制造业有效投资。要支持和推动经济绿色低碳转型，大力发展绿色消费和投资，广泛形成绿色生产生活方式。要为绿色低碳发展提供系统化金融支持。



13 北京市地方金融监督管理局等四部门关于印发《关于推进北京全球财富管理中心建设的意见》的通知



近日，北京市地方金融监督管理局等四部门联合制定了《关于推进北京全球财富管理中心建设的意见》。提出如下六项主要任务：一是健全财富管理机构体系，打造完善的财富管理发展生态；二是创新财富管理产品和服务，打造活跃的财富管理市场；三是强化金融基础设施建设，打造多层次市场体系；四是提升对外开放水平，打造金融双向开放体系；五是优化行业发展环境，打造国际一流营商环境；六是支持城市副中心高质量发展，打造全球财富管理新高地。意见旨在加强服务国家金融管理中心建设，促进财富管理、资产管理行业规范有序健康发展，更好地服务实体经济发展需要和居民日益增长的资产配置需求，提升在京金融机构全球资源配置能力，打造具有国际竞争力的全球财富管理中心。

以实现到2023年，培育一批优质财富管理机构 and 人才，财富管理产品类型不断丰富，财富管理服务能力持续优化，财富管理发展水平显著提升。到2025年，基本建成财富管理法治体系健全、市场规范有序、国际影响力较大的全球财富管理中心的发展目标。

14 监管部门下发《关于信托公司做好金融稳定保障基金、信托业稳定基金和信托业保障基金筹集工作有关事项的通知（征求意见稿）》

近期据媒体报告，监管部门向信托公司下发通知，透露金融稳定保障基金和信托业稳定基金常规缴纳标准——以各家信托公司营业收入为基数，一年一缴，平均费率约为4.6%，其中3.7%用于缴纳信托业稳定基金，0.9%用于缴纳金融稳定保障基金。中国信托业协会数据显示，2021年全行业实现经营收入1207.98亿元，同比略降1.63%。若按照平均费率4.6%粗略计算，68家信托公司一年缴纳的金融稳定保障基金和信托业稳定基金合计约为55.57亿元。

15 五家央企“转正”，获批转为国有资本投资公司



近日，国务院国资委印发《关于国有资本投资公司改革有关事项的通知》，经国务院国资委对国有资本投资公司试点改革情况的全面评估，国投集团、华润集团、招商局集团、中国建材和中国宝武五家央企正式转为国有资本投资公司。

16 习近平出席金砖国家工商论坛开幕式并发表主旨讲话

6月22日，国家主席习近平以视频方式出席金砖国家工商论坛开幕式并发表题为《把握时代潮流 缔造光明未来》的主旨演讲。习近平强调，中国将加大宏观政策调节力度，采取更加有效的举措，努力实现全年经济社会发展目标。下半年，我们将召开中国共产党第二十次全国代表大会，描绘下一个阶段中国发展蓝图。中国将立足新发展阶段，贯彻新发展理念，积极构建新发展格局，努力实现高质量发展。中国将继续提高对外开放水平，建设更高水平开放型经济新体制，持续打造市场化、法治化、国际化营商环境。热忱欢迎大家在中国投资兴业，加强经贸合作，共享发展机遇。



17 郑州推出“房票”制度 楼市去库存战打响



6月20日，郑州市政府官网发布了《郑州市大棚户区改造项目房票安置实施办法（暂行）》。根据办法，郑州中心城区的棚户区改造将推行房票安置，对被征收人使用房票购买商品住房，给予安置补偿权益金额8%奖励，且不计入家庭限购套数。办法称，此举是“为进一步加快新型城镇化建设，拓宽郑州市大棚户区改造安置渠道，满足人民群众对安置房屋的多样化需求”“本办法自公布之日起实施，有效期至2024年12月31日”。

18 国家主席习近平在武汉考察，强调深入实施创新驱动发展战略，肯定当前防疫成果

国家主席习近平在武汉考察时强调，深入实施创新驱动发展战略，把科技的命脉牢牢掌握在自己手中，在科技自立自强上取得更大进展，不断提升我国发展独立性、自主性、安全性，催生更多新技术新产业，开辟经济发展的新领域新赛道，形成国际竞争新优势。习近平强调，新冠肺炎疫情是一场大考。我国人口基数大，如果搞“集体免疫”、“躺平”之类的防控政策，后果不堪设想。我们实施动态清零政策，宁可暂时影响一点经济发展，也不能让人民群众生命安全和身体健康受到伤害。如果算总账，我们的防疫措施是最经济的、效果最好的。我们有信心统筹好疫情防控和经济社会发展工作，争取今年我国经济发展达到较好水平。



19 中国宏观经济论坛（CMF）2022年中期论坛于线上举行



中国宏观经济论坛（CMF）季度论坛（2022年中期）在线上举行。CMF报告预测，上半年中国实际GDP增速为2.7%，下半年实际GDP增速有望达到6.4%。多位嘉宾就当前宏观经济形势、稳定产业链供应链和应对全球通胀压力发表看法。复旦大学特聘教授黄奇帆认为，今后二三十年，能够形成万亿美元级别市场“五大件”目前已初现雏形：一是无人驾驶的新能源汽车；二是家用机器人；三是头戴式AR/VR眼镜或头盔；四是柔性显示；五是3D打印设备。

20 5月工业企业利润数据小幅回暖，工业企业仍面临经营压力

今年前5个月，全国规模以上工业企业实现利润总额34410亿元，同比增长1%，1-4月为增长3.5%。5月份，全国规模以上工业企业营业收入同比增长6.8%，增速较上月有所回升；规模以上工业企业利润同比下降6.5%，降幅较上月收窄2个百分点。统计局表示，总体看，工业企业效益状况虽出现一些积极变化，但也要看到，5月份工业企业利润同比仍继续下降，企业成本上升压力依然较大，生产经营仍面临诸多困难，工业企业效益恢复的基础尚不牢固。当前国际形势更趋复杂严峻，工业企业效益恢复仍存在较多不确定性。下阶段要高效统筹疫情防控和经济社会发展，落实落细稳定工业经济一揽子政策措施，助力企业纾困解难，推动工业经济持续稳定恢复。



公司举办代销跑批操作流程培训

为进一步提升公司TA管理能力，优化职责分工，资产运营总部于5月份起承接代销跑批工作，并制定了代销跑批流程操作指南。为保障后续业务的顺利开展，公司于2022年5月18日下午举办了代销跑批操作流程培训。

本次培训采用线上会议的形式，各信托业务部门信托经理、财富管理总部渠道经理以及营销与客户运营部、资产运营总部相关人员共50余人参加了此次培训。



培训中，资产运营总部TA经理高春阳从代销业务介绍、TA系统操作、以及代销跑批全流程等维度展开讲解；对渠道准入、代销测试、产品上线、产品成立开放等环节中，各岗位职责以及信息流转要求进行了重点提示。

本次培训贴合公司实际业务，有助于相关人员全面了解代销跑批流程，提高TA代销跑批效率，加强对业务部门、财富部门、渠道方的服务能力。



公司举办2022年“金融机构声誉风险管理”专题培训

为持续提升公司声誉风险管理及舆情应对能力，公司于2022年6月2日下午通过线上形式举办了“金融机构声誉风险管理”专题培训。公司各部门负责人、各部门品牌通讯员、财富管理总部、家族信托事业部、营销与客户运营部全员等共计150余人通过线上会议的形式参加了本次培训。



此次培训邀请怀新投资金融数据中心总监张举主讲。培训内容围绕网络舆论生态、企业品牌传播、危机公关雷区、媒体运转逻辑、信托行业舆论生态、金融机构声誉风险管理要点等展开，结合资本市场典型舆情案例、跨行业品牌公关案例讲解了金融机构外部网络舆论环境变化、企业品牌传播案例、舆情公关实践等内容，并总结分享了网络舆情应对及声誉风险管理的实操要点。

本次培训有助于帮助员工更加全面了解金融行业舆情事件多样、多点、多发的现状，强化声誉风险管理意识，提升舆情事件相关应对能力，为公司营造安全稳定的媒体环境创造有利条件。



公司举办数字化发展规划宣讲会

按照公司数字化转型规划工作的统一安排，为有效提升公司的数字化认识，打造良好的数字化文化，保障数字化转型实践工作的高质量推进，公司于2022年6月2日上午举办了数字化发展规划宣讲会。公司领导、各部门负责人、高级经理及以上人员、科技人员以及数字化转型办公室工作人员共计近200人通过线上会议的形式参会。

公司总经理助理陈仁龙主持会议并作开场讲话。陈总回顾了数字化转型管理咨询项目的背景、历程和主要成果，并介绍了本次会议的主旨和意义。陈总指出，数字化在提升企业效率质



量、服务水平、管理能力等方面的显著作用，使其成为重塑资管机构能力结构和竞争格局的核心因素，也成为近年来行业竞争的新高地。本次会议标志着公司数字化转型进入新的阶段。

毕马威咨询合伙人鞠恒全面宣讲了公司数字化发展规划报告。报告围绕公司整体战略目标，提出了建设“全领域数字化的信托公司”的总体目标，梳理了“3161”数字化建设体系和发展框架，明确了“一年见效、三年成势、五年领先、十年卓越”的数字化战略阶段任务和总体路径，对推进数字化建设实践有着重要的指导意义。

公司总经理傅强在总结讲话中指出，报告明确了公司数字化战略的愿景、蓝图和实施路径，体现了数字化理念与公司战略的高度融合，会议也标志着公司的数字化转型工作正式由规划制定阶段转向了实施推进阶段。对下一步工作，傅总提出，一要充分认识数字化转型战略的重要意义，二要努力找准数字化发展的关键规律，三要持续加强数字化建设工作的统筹管控。傅总强调，数字化建设是一项紧迫而长期的工作，公司上下须高度重视并积极参与，要以阶段性任务为目标，有序推进、全面打造公司的数字化体系，共同推动数字化战略有效实施，为建设“数字国投泰康信托”做出积极贡献。

本次会议既是公司数字化战略规划的正式宣贯，同时也吹响了公司数字化转型迈向实施落地的号角，彰显了公司数字化转型的决心与信心，凝聚了全员齐心协力推数字化建设的共识与信念。相信在公司领导和数字化战略委员会的指导下，公司的数字化转型将不断取得新的工作成效，进而持续助力公司提升核心竞争力、全面实现战略发展目标。



公司举办2022年补充医疗保险、综合医疗保险理赔操作培训

2022年集团统一变更了保险公司，通过多轮竞争性谈判最终选择人保健康北分为员工提供补充医疗、综合医疗保险服务。由于保险供应商的调整，补充医疗、综合医疗的保险范围、理赔流程等均出现了较大变化。为做好2022年补充医疗保险、综合医疗保险的理赔服务工作，帮助员工充分了解保险报销操作流程，解答医疗报销中遇到的问题，公司于6月13日下午通过线上线下相结合的方式开展了补充医疗保险、综合医疗保险理赔操作培训。



本次培训邀请了国投保险经纪姚望、李昊轩、潘旭三位保险理赔专家，李昊轩经理系统耐心地向大家介绍补充医疗保险、综合医疗保险的线上、线下的具体操作流程，指出了理赔材料中出现的常见问题。培训中，现场员工踊跃提问，李经理就理赔过程中出现的具体问题进行了逐一解答。培训的最后，人力资源部负责人马总向员工补充介绍了公司医疗保障体系内容。

通过此次培训，使员工更充分全面地了解补充保险报销操作流程，进一步规范了保险理赔流程及材料要求，一方面使得员工能够更好地享受公司医疗保障体系，切实减轻员工医疗费用负担，保障员工的权益，另一方面也为提高保险理赔效率，提升员工理赔体验打下了良好的基础。人力资源部作为员工服务的坚实后盾，在未来必将更好的为员工进行服务。

同心抗疫，服务至上

—— 公司为上海农村商业银行客户提供“暖心”服务



三月以来，上海疫情形势严峻复杂。上海市人民配合政府工作，足不出户，居家办公。在全国人民的努力下，自五月十六日，上海开始复工复产，上海疫情迎来曙光。

自六月份以来，资产管理总部收到许多上海农村商业银行的客户申请，希望帮助解决疫情期间因足不出户，无法前往银行营业厅临柜对处于开放期的信托产品进行赎回操作的问题。在收到客户申请后，资产管理总部第一时间与资产运营总部、法律合规部、风险管理部等部门沟通解决方案，协调统筹外部合作机构与内部部门间合作。

资产管理总部、资产运营总部等各部门紧密协作，积极与上海农村商业银行的产品经理及客户经理沟通，了解客户需求，并商定了操作风险可控的解决方案，在不影响产品存续委托人利益和产品正常运行的情况下，最大限度的满足客户诉求。该方案得到了上海农村商业银行以及客户的充分认可和肯定。此次专项服务方案是公司资产管理服务质量和效率的体现，也很好的践行了公司以受益人利益最大化为宗旨的理念。

《信托业服务实体经济专题研究（2022）》课题研讨会顺利召开



2022年6月27日，由国投泰康信托牵头的中国信托业协会2022年信托业专题研究课题——《信托业服务实体经济专题研究（2022）》课题研讨会顺利召开。中国信托业协会会长、中航信托董事长姚江涛，中国信托业协会专职副会长陈教侠，以及来自外贸信托、五矿信托和华润信托的课题参与单位参加了本次研讨会，本次研讨会通过线下+线上的形式召开。国投泰康信托党委书记、总经理傅强出席会议。会议由国投泰康信托总经理助理曹莹主持。

研讨会上，国投泰康信托研究发展部总经理方玉红代表课题组对课题框架提纲、写作思路和写作计划等进行了汇报。外贸信托、五矿信托、华润信托课题参与单位结合行业发展情况和各自公司业务实践提出了建设性的意见。

在专家指导环节，国投泰康信托党委书记、总经理傅强对各位专家的参会表示热烈欢迎，并表示信托服务实体经济课题具有非常重要的研究价值和意义，国投泰康信托作为本课题的牵头单位，应充分吸收课题组成员的智慧与力量，特别是指导专家的意见和要求，认真组织开展课题研究，确保研究成果价值，以进一步服务和支撑行业发展。

课题指导专家、中国信托业协会专职副会长陈教侠从课题的总体思路、研究目标以及落实监管理念等方面对课题进行了具体指导。

课题指导专家、中国信托业协会会长、中航信托董事长姚江涛在会议总结中指出，信托业支持实体经济课题研究要提高政治站位，认真学习领会习总书记关于金融工作的重要论述，把握新发展阶段的新要求，贯彻新发展理念，以信托创新转型的动态发展眼光，发挥信托功能优势，服务新发展格局，聚焦信托服务实体经济领域和场景，体现信托服务实体经济的制度价值，为行业发展提供理论指导。

下一步，国投泰康信托及其他课题参与单位将根据课题指导专家意见进一步完善课题框架提纲，扎实推进并高质量完成课题研究工作。

全国首单车险分期ABS成功发行

2022年6月29日，由国投泰康信托作为原始权益人的国投-天风-普洛斯车险分期1期资产支持专项计划（疫情防控ABS）在上海证券交易所成功发行。本期资产支持专项计划规模为2.35亿，是全国首个车险分期资产证券化项目，同时也是市场为数不多的疫情防控ABS项目，受到了投资人的广泛认可。



本产品由国投泰康信托与普洛斯金融联合设计，依托于国投泰康信托的小微金融资产管理平台及普洛斯金融的金融科技运营服务平台，主要服务于全国的中小微物流、运输企业。疫情期间物流、运输企业为疫区物资保供、人民群众安全出行提供了重要保障，在全国多次抗疫行动中发挥了重要作用。如本产品服务的广东地区货运服务公司在深圳疫情期间主动承担起社会责任，快速响应号召，先后派出多台新能源货车奔赴抗疫一线，保障抗疫物资快速到达各个街道。同时车辆昼夜不停向深圳疫情最为严重的沙头、福保街道等封控区运送水马围挡、围栏围板，支持政府防疫工作。

公司作为央企控股信托公司，积极响应国资委及国家开发投资集团助力中小企业纾困解难的号召，践行央企责任，努力打造服务于中小微企业的金融产品。车险分期业务目标客户群体为中小微企业，该类企业资金需求一般呈现规模小、频度高、时间急的特征。加之近两年疫情对中小微企业的经营造成了一定程度的冲击，许多物流、运输企业面临着短期资金周转困难、经营压力骤增的问题。基于中小微企业的特点，结合国投泰康信托在资产管理领域的优势、普洛斯金融在物流及金融科技领域的优势，两家机构联合保险公司向物流、运输等行业的中小微企业提供高效的车辆保费分期服务。截至目前，车险分期产品已累计服务1500余家企业、保障了10万余台车辆在保运行。

未来公司将充分利用金融工具的职能，发挥金融科技的优势，继续以资产证券化方式促进中小微企业信贷资产流转，有效提高对中小微企业的金融支持。切实响应国家服务实体、支持小微的号召，助力企业复工复产，促进实体经济更好更快发展。



公司六月生日会成功举办

六月，是一个缤纷多彩的季节，告别了温柔的春风，迎来了火热的夏天。6月30日我们也迎来了公司6月员工生日会，本次生日会由房地产业务总部和房地产业务二部承办，李涛总是本次生日会的特邀嘉宾。

下午2点，公司会议室早已被缤纷的彩色气球点缀得喜气洋洋，随后寿星们陆续进场，生日会正式开始。

首先，为每一位寿星送上李涛总亲手写满祝福语的生日贺卡和美丽的鲜花，在祝福声中，大家一起合影留念，将一张张年轻欢乐的笑脸定格在记忆中。



之后到了激动人心的抽奖环节，大家情绪尤为高涨，在紧张与期待中，见证了欧皇的诞生，将本次生日会推上了高潮。

最后是生日会的正餐环节，大家一起欢唱生日歌，一起分享生日蛋糕，一张张灿烂的笑脸，一声声真诚的祝福，一句句感恩的话语，都给“国投泰康”人以不同的感动！

歌声阵阵，笑语片片，所有的祝福和问候早已注入“国投泰康”人的心中，愿和谐、互勉、共同进步的气氛长存，国投泰康信托这个大家庭蒸蒸日上、蓬勃发展！



公司举办网络安全意识专题培训

随着《网络安全法》《数据安全法》等一系列法律法规的出台，标志着信息安全已经提升为国家战略，同时公司数字化转型工作也逐步开展，都对公司信息安全能力建设提出了新的要求。作为信息安全体系的重要组成部分，员工的安全意识水平也是公司信息安全能力的关键指标。为了提升全体员工的安全意识，公司于2022年7月1日上午举办了网络安全意识专题培训。公司各部门共计160余人通过线上会议的形式参加了此次培训。



培训中，讲师介绍了网络安全意识的基本理念和要素，从电脑安全、密码安全、移动介质安全、电子邮件安全、信息泄露、WiFi安全、社会工程学七个方面逐步展开，结合丰富的案例深入浅出的讲解了员工日常工作中面临的主要风险点及应对措施。

通过此次培训，进一步增强了公司员工的网络信息安全认知及安全意识，传递了“网络安全、人人有责”理念，后续将通过系列培训持续强化员工安全责任意识，提升日常办公中的安全操作技能，筑牢公司网络安全防护体系，保障数字化转型顺利开展。





封面故事

风景这边独好

——宏观经济及权益投资机会展望



风景这边独好

——宏观经济及权益投资机会展望

文/资产管理总部 董春晓

近几个月来，海外资本市场风起云涌，美欧通胀高企，美联储引领全球多国央行开启加息周期，美国及欧洲多国股指已跌入技术性熊市。而A股自4月26日至6月29日，上证指数上涨16.45%、深证成指上涨24.39%，走出了独立行情。展望下半年，基于对国内外经济环境、政策及流动性环境的研究，我们依然看好A股投资机会。

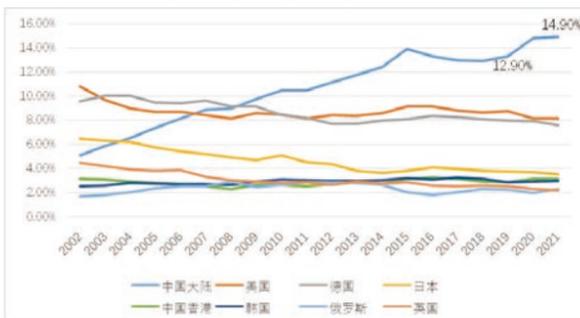
一、国内经济环境回顾及展望

(一) 净出口：占世界比重仍在抬升，但增速或已见顶

自2018年贸易战至今已有接近四年时间，从数据来看，中国并未在贸易摩擦中丢失市场份额，相对于其他新兴国家，中国产业链竞争优势依然突出，中国占世界出口总额的比重仍在抬升。2020年全球疫情爆发后，美国重启降息，在政策刺激下需求先于供给得到修复。而彼时中国率先控制疫情，恢复生产，成为全球最主要供应方。中国也迎来了两年的出口高速增长期。2017年中国大陆出口占世界出口总额比重为12.93%，2021年占比已接近15%。

进入2022年，伴随着欧美的加息与通胀，海外需求有下行风险，中国出口增速也大概率见顶。但从欧美国家失业率数据、人均可支配收入数据看，海外消费需求不会快速回落。净出口作为经济的“三驾马车”之一，预计2022年全年出口继续保持两位数增长，依然是经济增长的重要拉动项。

图1：中国出口金额占比世界第一



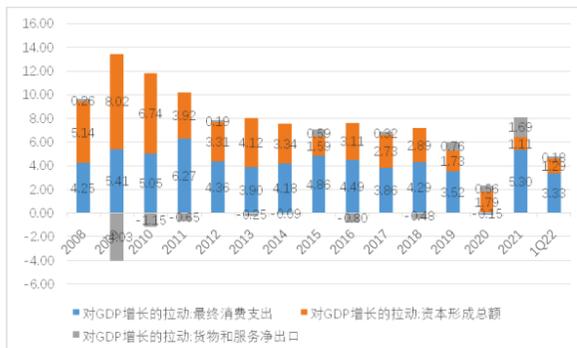
数据来源：ITC，中国海关总署，国投泰康信托整理

图2：出口数量指数与价格指数



数据来源：WIND，国投泰康信托整理

图3：支出法GDP构成



数据来源：WIND，国投泰康信托整理

(二) 投资端：地产放缓，基建发力

今年以来地产投资增速依然处于下降状态，但降幅有收窄趋势。基建是今年投资增长的最主要拉动项。5月投资端数据已有明显改善，固定资产投资完成额累计增速6.2%，高于市场一致预期。5月单月增速4.7%，较4月提升2.4个百分点。从基建分项看，电热燃气及水、交通运输仓储和邮政业、水利公共设施，单月增速分别为7.8%、5.5%和9.6%，分别自上月回升了5.5个、1.8个、3.9个百分点。

展望下半年，预计基建力度不减。各大会议文件已多次指出要提高专项债使用效率，扩大基建支持范围等，随着各地配套政策的落地，下半年基建数据或高于

上半年。从地产端看，全国30大中城市地产销售数据已有边际改善，预计地产投资降幅也将收窄，为投资端提供正向贡献。

图4：今年以来基建增速回升地产继续下行



资料来源：WIND，国投泰康信托整理

(三) 消费：恢复尚需时间

经济下行叠加疫情持续，失业率呈攀升态势。而就业与消费息息相关，以美国为例，2021年政府补贴暂停后消费数据依然创新高，其背后原因是失业率的下降及居民收入的提升。当前国内城镇调查失业率，特别是16-24岁青年失业率提升明显。抑制了居民消费能力及消费意愿。

从月度数据看，5月社零增速虽较4月降幅收窄，增速依然是-6.7%。从分项看，餐饮(-21%)、汽车(-16%)消费数据表现较差。

对于下半年的消费数据，我们同样保持乐观。首先，随着疫情管控的放开，消费场景的增加，服务业消费及可选消费自然回升；第二，随着复工复产及刺激政策的落地，企业盈利或会改善，带动就业及居民可支配收入的边际改善；第三，5月以来针对汽车、家电消费的刺激政策不断出台，周度数据已经可以看到销量的明显提升。

回顾上半年国内经济，因为海外环境的变化、国内疫情的反复，经济增速也出现了阶段性放缓。中国一度面临较大的经济增长压力，但最差的时段已经过去。随着刺激政策落地，经济数据已有明显边际改善。未来如果经济改善能够持续得到数据验证，市场的风险偏好将进一步抬升，A股估值上行仍有空间。

二、流动性修复及刺激政策催生A股本轮行情

(一) 金融体系流动性回升是A股估值修复的主因

在全球央行的加息浪潮中，中国央行保持了货币政策的独立性，其根源是中国与美国目前处于不同的经济周期。从通胀数据、失业率、生产、消费等数据看，美国处于过热的后期，有陷入衰退的风险，而保增长、保民生是中国现阶段的重点。但中美十年期国债收益率的倒挂、人民币汇率的波动一度引发了市场担忧，市场对于中国央行的宽松空间一度持怀疑状态。5月20日五年期LPR报价下调15BP，打消了市场的担忧。中国央行坚持“以我为主”，为市场提供了良好的流动性基础，为A股的估值修复创造了条件。

从月度金融数据，可以看到4、5月社融与M2增速出现了明显的背离，M2增速分别超越社融0.3、0.6个百分点。计入M2而不计入社融的项目主要包括：银行投放非银创造但未投放到实体经济的货币、财政投放等。结合银行间利率走势，以及新增信贷结构（企业、居民中长期贷款同比少增，票据融资），我们可以判断，当前流动性供给先于需求提升。

图5：社融与M2增速背离后上证综指见底

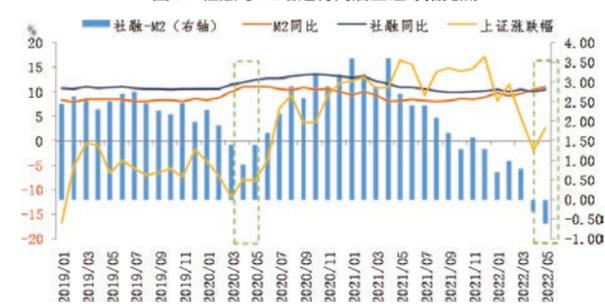


图6：有效需求不足，居民及企业中长期贷款同比少增



(二) 稳增长、保民生，政策落地稳定经济预期

4月份以来，稳增长政策频发。5月23日国常会召开，会议给出六个方面33项稳增长措施，与以往相比，此次政策成体系化，覆盖面更广。在“政策应出尽出”的倡导下，各部委、各地方政府配套政策不断落地，政策有望直达基层。强于以往的政策力度必将带来经济的企稳改善，相信下半年的经济数据将不断验证政策效果。

图7：5月23日国常会6个方面33条稳增长政策分类汇总

	分类	措施	金额
货币政策	降低融资门槛	今年普惠小微贷款支持工具额度和支持比例增加一倍。	约4000亿
	降低融资成本	对中小微企业个体工商户贷款、货车车贷、遇困个人房贷消费贷，支持银行年内延期还本付息。 汽车央企发放的900亿元货车贷款，要银企联动延期半年还本付息。	- 900亿
财政政策	减税退税	在更多行业实施存量和增量全额留抵退税。	新增退税1400亿元； (总额增至2.64亿元)
	社保缓缴	中小微企业个体工商户和5个特困行业缓缴养老等社保费政策延至年底，并扩围至其他特困行业。 将失业保险留工培训补助扩大至所有困难参保企业。	缓缴3200亿元 -
	再担保	国家融资担保基金再担保合作业务新增1万亿以上。	1万亿
	专项债	今年专项债8月底前基本使用到位，支持范围扩大到新型基础设施等。	-
稳产业链供应链	通行限制放宽	取消来自疫情低风险地区通行限制。 有序增加国内国际客运航班。	- -
	降费	取消不合理限高等规定和收费。	-
	融资	增加1500亿民航应急贷款，支持航空业发行2000亿元债券。	3500亿
促消费和有效投资	促消费	阶段性减征部分乘用车购置税600亿元（2021年总额3520亿）。	600亿
	促投资	因城施策支持刚性和改善性住房需求。	-
		新开工一批水利特别是大型引水灌溉、交通、老旧小区改造、地下综合管廊等项目，引导银行提供规模性长期贷款。	-
		启动新一轮农村公路建设改造。 支持发行3000亿元铁路建设债券。	- 3000亿
能源安全	落实地方煤炭产量责任，调整煤矿核增产能政策。再开工一批能源项目。	-	
保民生	视情况及时启动社会救助和保障标准与物价上涨挂钩联动机制。	-	

(三) 防疫政策的调整进一步增强市场信心

上半年，俄乌冲突及国内疫情是A股市场最大的黑天鹅。特别是上海的疫情及管控，影响了整个长三角地区的生产、物流和消费。疫情扰动是4月经济数据不及预期的最主要因素。随着上海解封，长三角地区已经恢复正常生产生活，笼罩A股的阴云也逐渐消散。

6月28日，卫健委发布第九版新冠防控方案，将密切接触者、入境人员隔离管控时间从“14天集中隔离医学观察+7天居家健康监测”调整为“7天集中隔离医学观察+3天居家健康监测”。6月29日，行程卡取消星号标记。防控政策的调整将促进消费的回升，更重要的是将进一步增强资本市场的信心，吸引观望资金入场，A股下半年有望延续当前行情。

三、潜在风险——海外通胀及衰退

正如前文所述，中美现在处于不同的经济周期，在两年的“放水”之后，美国目前处于经济过热状态。俄乌危机进一步推高了全球通胀水平，美国衰退风险也进一步抬升。高通胀可能抑制美国的居民消费、企业利润，美联储的加息锁表将进一步抑制需求，并给全球流动性带来冲击。从数据看，今年美债收益率出现两次“倒挂”、CPI一度破8，历史经验告诉我们，无论美联储如何努力，美国经济都很难实现“软着陆”。

下半年，我们一方面需要观察海外需求回落对中国

出口的影响，另一方面需要判断全球流动性收紧对中国风险资产定价的影响。作为产业链齐全的大国，在“双循环”的新发展格局下，相信我国有能力也有底气保持货币政策的独立性，中国风险资产的定价也将保持一定的独立性。下半年，A股或会继续走出独立行情，风景这边独好。

图8：美债收益率倒挂后往往会面临经济衰退与股市大跌

**四、投资方向建议**

展望下半年，我们认为国内经济环境在边际改善，货币政策有定力，我们持续看好A股下半年行情。因本轮行情来自于流动性驱动，是流动性及风险偏好改善带来的估值提升，则成长股将更为收益。相信业绩有望不断超预期光伏、新能源车，业绩拐点有望得到确认的风电、消费电子，均会有不错的投资机会。





市场

- 财富管理，未来可期
- 助力小微企业，我们在行动
- 浅析“带量采购”和“医保谈判”政策发展及对医药行业投资的影响
- 浅析华为军团模式及在公司数字化转型中的借鉴意义





财富管理，未来可期

文/国投财富五部 闻胜亮

随着中国富裕家庭的财富持续增长，财富管理市场预计在未来10年里还将出现爆炸式增长。不管是从国家层面“共同富裕”战略的推进，还是我国金融领域法律法规的不断优化完善，都给财富管理领域带来了前所未有的发展机遇。对于信托行业财富从业人员而言，想要把握行业转型时代赋予的机遇，就需要从过去简单的产品销售转变为财富管理专家，不断提升自我修养和专业素质，才能更好的去为高净值家庭提供服务，帮助他们做好大类资产配置，实现财富的保值增值和传承。

每一个富裕家庭都需要一位财富管理顾问，就像每一个家庭都需要一个医生。个人认为，从事财富管理行业更像是中医，病人对老中医的信任绝不只是因为这个医生年龄老，而是老中医长年行医过程中积累的中医经验。中医上讲究的是望闻问切，是先望后闻再问然后切，从财富管理角度来说，“望”高净值客户的家庭资产负债表是重点，这是客户最直观的资产情况的表征，是客户做资产配置方案的根本。其中的“问”也是必不可少的一个环节，从一问一答中了解客户的家庭和资产状况，让客户更好的理解财富管理和资产配置，复盘投资行为和习惯，消除错误的投资理念从而恢复资产负债表的平衡，从而形成一套真正适合客户的资产配置方案。

要成为一名让人信任的行家，具备一定深度的金融知识体系，以及较强的思辨能力必不可少。之所以要有一定深度的金融知识体系，是为了让自己给客户做投资判断的时候不是完全随性主观，而是基于确实有一定客观判断依据后作出的选择。只有有了丰富的金融知识，才能做到独立思考，不人云亦云，不听风就是雨。在给客户提供资产配置之前，要设法搞清楚资产底层项目的真实来源、产品结构、风控措施等核心关键点。同时，要对项目投资的底层逻辑进行反思、分析、比较，理性地得出自己的认知。要知道底层资产的优劣势是什么？产品结构之下的风险和收益是不是匹配？子曰：“三人行必有我师焉”，平时亦可以和同事和同业多沟通交流，聚在一起的时候，也可以聊一聊CRS、留学教育、海外置业等等，不断去拓展知识的深度和广度。同时，还要注意锻炼思辨的能力，在工作生活中要以开放的心态平等对待不同角度的观点，搜索获得更多的信息，然后在调查、取证的基础上做出自己理性的判断。当我们能看得懂资产、看得清风险，学会对资产进行质疑、辨析、反省、评估，我们就能拥有明辨资产优劣的能力，从而真正掌控可以和客户长期一起成长的财富管理的要领。

营销能力仍然是需要具备的核心能力，开发和维护客户是日常必不可少的功课。在非标转标的过程中，由于客户对标品的认知还相对较浅，建议让客户从小额配置开始，然后在此基础上进一步拓展。国投泰康信托目前有投资门槛30万起的净值型纯债系列产品，也有100万起的养老家族信托产品，都是非常好的能够用来和客户做标类产品交涉的入门产品。开始的时候，这个比例可能很小，但可以通过这些低门槛的产品让客户能够接触标类产品和感受整个的过程，这样就能让客户有了真实的配置标类产品的经验和体会，也会对以后公司在管理他们的投资组合中更有信心。建立信任关系是营销的关键，客户是否还会信得过你？信你一次之后，还会不会信你第二次？答案是只有帮客户做了合理的财富规划和配置，帮客户赚到了钱，客户、公司、员工三者之间实现共赢，这样的关系才能长久持续下去。

随着我国金融市场的发展，财富管理行业单打独斗的时代已然过去，特别是家族信托的业务，是一个个性化、定制化的受托服务。要想全方位服务好客户的需求，就需要有一支具有较高综合能力和涵盖法律、金融、财务等多方面专业背景的团队，并能够有效整合律师事务所、会计师事务所、投资管理机构等内外部资源参与家族信托的方案设计和管理，在其存续期内提供持续的专业咨询服务及服务支持，灵活有效地满足委托人的综合需求。所以，家族财富管理涉及的财富规划具有很强的专业性，家族财富管理目标的达成，对外离不开与专业服务机构的互动合作，对内更离不开内部各部门的分工协作。要从客户的实际需求出发，以家族信托为载体，围绕每一个客户都需要由公司内部等多个部门的人员组建一个专门服务于该客户的工作小团队，提供给高净值客户多方面的私人定制服务，形成一套完整的合作框架，产生多赢的格局。团队里的每一个人都是一个销售齿轮，环环相扣，互相紧密合作，推动家族信托的设立和运营。

财富管理行业未来是一个非常广阔的蓝海市场，从业人员都应该趁现在早期的阶段丰富自己的专业知识、提升自己的专业能力，拥有银行、证券、基金等行业认可的财富管理证书。伴随信托行业的转型步伐，财富管理从业人员应该要从只给客户配置传统的非标产品转向给客户配置“标品+非标”的多元组合，涵盖非标信托产品、公募基金、私募基金、流动性产品、股权投资等产品类型，专注于为客户提供全方位理财规划服务，精通大类资产配置，并陪伴客户一同成长。在财富管理发展道路上，我们要走的路还很长，正所谓“道阻且长，行则将至；行而不辍，未来可期”。

助力小微企业，我们在行动

文/金融市场业务总部 于蒙

5月23日，人民银行、银保监会召开了主要金融机构货币信贷形式分析会。随后人行印发了《关于推动建立金融服务小微企业敢贷愿贷能贷会贷长效机制的通知》。通知从制约金融机构放贷的因素入手，按照市场化原则，进一步深化小微企业金融服务供给侧结构性改革，加快建立长效机制，着力提升金融机构服务小微企业的意愿、能力和可持续性，助力稳市场主体、稳就业创业、稳经济增长。



一、中国小微企业发展现状

小微企业是发展的生力军、就业的主渠道、创新的重要载体。作为国民经济的“毛细血管”，中国的小微企业在经济发展中扮演着重要的角色。据统计，小微企业占我国市场主体的95%，小微企业的发展为我国提供了近80%的就业岗位，约70%的发明专利，同时还为我国创造了60%以上的GDP和50%以上的税收。由此可见，小微企业是我国国民经济增长的重要驱动力，是中国国民经济和社会发展中不可或缺的重要力量。在增加就业岗位、提高居民收入、保障社会和谐与稳定方面发挥着重要的作用。

然而，小微企业受自身抗风险能力低，利润率低，融资困难等因素困扰，在现行宏观经济下行背景下，生存压力也在不断加大。尤其是在近几年，在中美贸易摩擦，消费增速放缓以及新冠疫情爆发的影响下，小微企业利润率下滑严重。2017年以来，我国小微企业利润率同比呈负增长，同时利润率下降速度也在不断加大。根据数据显示，2020年我国小微企业利润同下滑比率同比超过30%。

二、小微企业融资需求现状

我国小微企业获得的信贷支持和金融服务资源与其在国民经济中承担的重要作用难以匹配。小微企业的经营成本压力与市场需求不足导致小微企业经营收入下降的同时，近40%企业现金流可维持不足一个月，仅60%小微企业的现金流可维持3个月。疫情影响下，小微企业维持日常经营所需的融资需求也不断增加。根据全国工商联统计，2019年，44.2%的小型企业存在融资需求；71.6%的微型企业存在融资需求，但是62.7%的微型企业融资额度在100万以下。2020年以来，78%的微型企业存在融资需求，其中，仅2.4%的融资需求得到满足。这表明，小微企业普遍面临资金缺口，但是融资额度需求比较小，扶一把就能活。然而，我国目前金融体制以银行体系的间接融资为主，这些大型金融机构比较擅长服务大型企业，小微企业的融资需求很难得到满足，小微企业融资难问题仍普遍存在。

为了帮助小微企业缓解融资需求难以满足的问题，政府不断出台对小微企业的扶持性政策。其中，以普惠金融政策为代表的融资政策拓宽了小微企业的融资渠道。特别是具备互联网基因的金融科技平台在近些年助力小微企业发展的过程中发挥了重要的促进作用。据统计，疫情期间有融资需求的小微企业过半数已经通过互联网金融平台获得融资。非传统金融机构已经成为小微企业最大的外部融资渠道，线上方式成为小微机构融资的主流方式。除了拓宽融资渠道以外，小微企业的贷款余额规模也从2016年的27.7万亿元增长至2021年末的52.7万亿元，年复合增长率超过12.2%，预计2025年将增长至56.2万亿元。因此可以看出，以大数据为代表的互联网金融科技平台成为解决小微企业融资难融资贵的突破口。

三、助力小微企业，是践行ESG需求，也是行业发展趋势

在监管指导与疫情双重压力下，互联网金融平台的发展风向标已经悄然发生变化，发展趋势已经从鼓励“消费主义”到倡导“理性借贷”，从追求“利润为王”到践行“金融为民”。这种转变的背后，是金融业创新发展理念主导下的转变。ESG理念便是其中的抓手。ESG是英文Environmental（环境）、Social（社会）和Governance（公司治理）的缩写，是一种关注企业环境、社会、治理绩效而非财务绩效的投资理念和企业评价标准。基于ESG评价，投资者可以通过观测企业ESG绩效、评估其投资行为和企业（投资对象）在促进经济可持续发展、履行社会责任等方面的贡献。践行ESG，提供负责任的金融服务，走出一条可持续发展的道路，已经成为当下整个行业的共识。近年来，在政策引导、市场竞争中，互联网金融平台从一开始的困惑，到逐渐理清思路，走出属于自己的创新之路。从行业看，金融行业践行ESG势在必行。消费金融唯利润论走到了死胡同，只有服务实体、服务政策目标才是监管导向下的正确选择。

助力小微企业融资并非停留在监管层面，根据各金融科技平台2022年一季度财报我们可以发现，各个平台小微业务都有明显提速，助力小微企业融资已经成为金融科技平台的转型趋势。而且，走得快的平台，已经不仅仅停留在贷款服务上，开始深入到小微企业的赋能上。从各个互联网金融平台的实际行动中我们也可以看出各平台都在全力发展小微业务，并且将发挥互联网平台特有的技术、运营优势，扩宽面向小微企业的服务形式。尤其是在疫情之下，金融科技平台更是发挥了重要作用。通过加强小微企业融资建设，持续助力小微经济发展，积极探索为小微客户提供更加全面的、系统化的金融服务。从全国范围来看，各地的金融科技都加入到了扶助小微，恢复经济活力的大军之中。

因此，如果说2021年是互联网金融科技平台“小微元年”的话，那么2022年，在政策、疫情等多因素的影响之下，无疑将成为金融科技平台“小微扩张”之年。这样看来，助力小微企业是践行ESG理念，是趋势，也是出路。



浅析“带量采购”和“医保谈判”政策发展及对医药行业投资的影响

文/风险管理部 李可冰

2021年是国家“十四五”规划的开局之年，随着医疗体制改革的持续深入，国家相关部门继续夯实带量采购、医保谈判、支付改革、药品审评审批制度、商业保险及科技创新等医疗重要政策。国家医疗保障局作为医药服务最大的支付方，依托全国统一的市场，充分发挥战略购买优势，开展了集中带量采购、医保药品目录准入谈判工作，两项医药政策减轻了人民群众用药负担，促进了生物医药产业高质量发展并对医药行业的投资产生了深远影响。本文将分别介绍两者的政策脉络、逻辑和发展成效，以及浅析对医药行业投资的影响。

一、什么是“带量采购”和“医保谈判”？

带量采购，是国家组织药品集中带量采购的简称，是国家通过组织药品集中采购，以较低价格一次性采购较多数量的药品或医药器材，以降低病患的医疗负担。带量采购适用于临床用量大、采购金额高、临床使用成熟、上市时间较长、药品安全性有效性有保障、市场竞争相对充分的药品，尤其是仿制药（含过专利期的原研药）。重点是促进同质化产品的降价和规范药品流通秩序。自2018年12月“4+7”试点城市药品集中采购在上海首次开标以来，国家药品集中带量采购已先后开展六批，共纳入234种药品，涉及金额2370亿元，占公立医疗机构化学药品采购金额的30%，价格平均降幅超过53%，范围从化学药拓展到生物药。今年6月，第七批集采也已开始报量。预计到“十四五”结束，采购药品数量将达到500种以上，逐步覆盖国内上市的临床必需、质量可靠的各种药品。



医保谈判，是指国家医保局通过与药企进行价格和采购量方面的谈判，最终决定是否要将药企的相关产品纳入医保范围内。医保谈判更适用于独家研发生产的、专利期内的、上市时间较短的、安全性有效性有待进一步验证的、具有市场增长潜力的创新药。2016-2021年，医保药品目录已经连续6年开展谈判，共计纳入366个创新药，价格平均降幅超过50%。仅2021年，协议期内221种谈判药品报销1.4亿人次，平均实际报销比例68.7%；通过谈判降价和医保报销，年内累计为患者减负近1500亿元。随着《2022年国家基本医疗保险、工伤保险和生育保险药品目录调整工作方案（征求意见稿）》等文件公开征求意见，2022医保谈判正式开始。根据方案，2022年医保目录调整将主要纳入新冠药物、儿童药和罕见病用药。

二、为什么国家要实行“带量采购”和“医药谈判”的政策？

带量采购和医保谈判同属国家医保核心政策，目标是缓解患者用药难、用药贵问题，提高医保资金使用效益，提升患者药品保障水平，治理药品价格虚高水分，净化医药行业生态环境，促进医药产业高质量发展。

具体讲，对于患者来说，因带量采购有确定的数量要求，可以给药企明确的销售承诺和预期，方便企业安排生产和销售，控制成本，从而给出更优惠的价格，让患者获益。

对于企业来说，一是可以通过以价换量，提高销量和市场占有率；如2019年信达生物的“信迪利单抗”获批同年即通过医保谈判进入医保目录，快速实现商业化，获得明显市场放量，实现三年销售额50亿元的优异成绩；二是可以大幅降低企业销售费用，同时倒逼企业创新。目前，医药行业药品价格虚高的关键就在于销售费用极高。Wind数据显示，2019年323个上市医药公司的销售费用高达2873亿元。为什么高？就是因为一个药品从药厂到患者手中，涉及的链条极长，药厂、医药经销商、医药代表、物价局、卫生局、药监局、招标办、医院销售、患者，每一个环节回扣、返点等违规行为都屡禁不止。而如果采用带量采购的方式，以合同来明确药品采购的数量和途径，药品供需方直接合作，可省药企大量的销售费用。三是，如果仿制药企业在药品降价后仍然靠仿制维生，则微薄利润会被不断蚕食，最终倒逼企业加强创新，同时对于创新药药企打开市场、占领市场具有战略意义。否则昂贵的定价与规模有限的自费市场，很难让企业收回研发成本。

对于行业来说，则一定程度上有助于提高企业的公平竞争环境，从原来的“回扣竞争”转变到以质量和成本为基础的公平良性的竞争。

三、“带量采购”与“医保谈判”的异同

两项医药政策的相同之处在于：（1）医保报销后药品可及性和患者可负担性大幅提升，两者共同推进医保药品治理体系和治理能力现代化，助力解决人民群众看病用药的后顾之忧；（2）两者都发挥了医保基金的战略购买力。带量采购通过市场机制，降低交易成本，以量换价，促使药品企业之间合理竞争，产生规模化效应。医保谈判通过多维度考量，与药品企业谈判出双方均可接受的医保支付标准，纳入全国统一医保药品目录。两者共同努力实现药品使用结构的更加优化、保障的更加公平可及；（3）两者都非常重视落地执行的配套措施。带量采购中，出台了加强质量保障、确保优先使用、改进货款预付结算方式、做好中选价格与医保支付标准协同、完善医疗机构结余留用奖励等配套措施。医保谈判中，对于临床价值高、患者急需、替代性不强的医保谈判药品及时纳入“双通道”管理，通过定点医疗机构和定点零售药店两个渠道满足谈判药品供应保障、临床使用等方面的合理需求，并同步纳入医保支付机制。

两项医药政策的差异之处在于：（1）价格形成机制有差异。带量采购是在招采规则下，市场主体即药品企业间的博弈，表现形式为竞价。医保谈判是在科学合理测算下，供给方和支付方之间的博弈，表现形式为谈判（2022年调整后增加竞价规则）；（2）适用药品范围有差异。带量采购更适用于临床使用成熟、市场竞争比较充分或者有同类适应证的药品。医保谈判更适用于独家创新专利药品；（3）交易链条环节有差异。带量采购着眼于打通招标、采购、交易、支付、结算于一体的流通环节，注重招采合一。医保谈判主要是完成医保目录准入和医保支付环节，强调市场准入；（4）价格管理要求有差异。带量采购同一品种由于不同企业中选，其中选价格可能会有差异；协议期内医保谈判药品属于独家品种，执行全国统一的医保支付标准。

四、“带量采购”与“医保谈判”的发展趋势

国家组织药品集中带量采购将会常态化、制度化运行，大致按照每年两批药品集采、一批耗材集采的进度不断向前推进。医保目录也会制度化的每年动态调整一次，通过医保谈判把更多新药好药纳入目录。

另外，两者也有更多需要协同的地方，比如集采中选价格与医保支付标准的协同，集采中选非医保药品调入医

保药品目录的协同，医保谈判协议期内仿制药上市后纳入集采的协同，医保谈判协议期内集采未中选药品备案采购的协同等。

五、“带量采购”与“医保谈判”对医药行业投资的影响

带量采购和医药谈判开展前期，因担心企业短期内利润受到压制，对整个医药板块的投资造成了情绪上的打压，尤其是临近带量采购或者价格打压厉害的细分板块，股价受到较大的冲击，纳入集采的医疗器械板块也不例外，如冠脉支架、骨科耗材等。但长期看，两项政策可以推动有创新能力、愿意投入研发资金的龙头企业在出清竞争者的赛道中胜出，获得了更大的市场份额，最终在高端创新药、器械领域实现国产替代，医药估值也有修复的空间。当然，从交易的角度看，在带量采购和医保谈判的背景下，资金可能会更倾向于配置对带量采购和国家谈判政策免疫的行业。

具体分析，主要有：（1）特色原料药：特色原料药属于药品制剂的上游，带量采购和国家谈判只能采购成品，所以特色原料药行业属于带量采购免疫行业；（2）CMO/CDMO：上游为精细化工行业，下游客户是医药公司，与特色原料药行业产业链极为相似，药企研发投入持续提升，CXO需求不减；（3）连锁药店：药品带量采购的落标也为药店带来增量。因为未中标品种基本失去医院市场，只能寻求医院外市场的销售渠道布局。对连锁药店来讲，将极大丰富药品种类、客流，同时也提高了议价能力；（4）医美：医疗美容属于可选消费，并不属于医保覆盖品种，因此也不存在带量采购风险；（5）专科医院：民营专科医院有强消费属性，不受医保控费影响，能够享受消费升级下的红利。



浅析华为军团模式及在公司数字化转型中的借鉴意义

文/营销与客户运营部 郑典

今年5月26日，华为公司于深圳总部举行第三批军团组建大会，新组建包括数字金融军团在内的五大军团，加上此前于2021年10月及今年3月分别组建的第一批（五个）和第二批（十个）军团，短短7个月时间，华为共计创立了三批次二十个军团，涵盖了包括金融、数据、煤炭、电力、政务等多个领域。

一时间，华为军团模式引发外界热议和关注，国内各大领域公司纷纷学习跟进，组建军团。那么，什么是华为军团模式，在国投泰康信托（以下简称“公司”）数字化转型不断深化的当下，对于公司数字化转型发展，又有着哪些值得学习和借鉴的意义呢？



军团模式并非华为首创，华为创始人任正非提到，军团模式源自谷歌，其定义为，“通过军团作战，打破现有组织边界，快速集结资源，穿插作战，提升效率，做深做透一个领域，对商业成功负责，为公司多产粮食”。

简单描述，即在某一重点领域，将各个方面的专家汇聚在一起，缩短业务周期，实现业务颗粒化。从特点上来说，权限下放一线，业务专家前置，组建融合团队，形成降维打击；从实用效果上来说，军团的组建，打破了现有各组织间边界，拉通了各个横向部门间专业人才，公司资源集约管理，缩短流程垂直管控，提升业务效能。

没有退路就是胜利之路

华为为什么要成立军团？这或许从华为第一批军团创建的口号可见一斑，“没有退路就是胜利之路”，华为自2020年起，遭受美国多重打压，其智能手机业务从当年的全球排名第二，2.4亿部出货量，到如今的跌出榜单（other），芯片、通信等各TOP领域均遭受“凛冬式”打压。2021年，华为销售收入对比同期，下滑约32%。

而军团模式是否有效呢？华为给出了另一种声音，来自华为消息，华为首批成立的“煤炭军团”，其与国家能源集团共同研发的“矿鸿”（基于鸿蒙开发的煤矿操作系统），从需求调研到商用发布，仅用时3个月时间。6月13日，华为与太原市举行签约仪式，华为煤矿军团全球总部暨山西区域总部项目落地太原。华为第三批军团“出征”的口号也已换为“一切为了前线，要把打赢仗作为一种信仰”。华为走出了另一条转型之路。

回转公司发展，信托行业自2018年《资管新规》发布以来，受监管政策导向，行业竞争加剧等因素，信托公司原以非标产品销售为中心的主要发展模式，已无法很好适应于当下。信托行业2021年资产规模余额为20.55万亿元，较2018年22.70万亿元，下降2.15万亿元；行业2021年利润总额为601.67亿元，较2018年731.80亿元，下降130.13亿元。在此背景下，公司适时启动了数字化转型战略，成立了数字化战略委员会及下属数字化转型办公室（DTO）。寄希望于通过数字化转型发展，将原本以产品销售为中心的发展模式，转变为以客户为中心的新模式，使公司由供给产品的资产管理公司转型成为服务于客户的持牌财富公司，并将公司发展达到行业领先水平。

作为传统金融公司，公司数字化转型的前提即是提升公司科技能力，建设数字化应用系统，使之具备数字化转型的基础。此前，公司传统信息化建设模式为通过采购供应商成熟产品方式进行。此种模式的优势在于，可以借助供应商的科技力量，快速搭建满足于行业通行业务的信息化系统，公司无需承担合同约定范围外的额外成本等。缺点也是较为显见，建设成本、建设周期均高度依赖于供应商，业务流转需“依附”于信息化系统，无法很好适配公司个性化业务需求，公司并没有掌握自主信息化建设能力等。

当前，在公司数字化转型办公室的领导下，公司数字化转型首先在科技能力体系开启，正快速由传统供应商建设体系向公司自主研发体系过渡，公司各领域数字化系统也同步建设中。那么，如何建立起公司掌握自主核心力量的数字化建设体系，建设数字化系统，为公司核心业务数字化转型提供服务呢？

需要明确的是，数字化系统的建设，并非单纯是公司科技部门或涉及部门的任务，根据公司数字化转型战略规划，数字化转型需由业务、数据、技术三位一体，共同完成。数字化系统建设，也并非仅仅是建设一个独立的软件系统，其需要在公司整体数字化业务转型战略的统筹下，按照业务发展诉求，建设一个服务于业务发展，具有业务前瞻性，能够统一数据流转，可持续建设的系统体系。

显而易见的，以往传统的以系统框架/能力为边界，业务部门作为需求部门，科技部门作为建设部门，供应商作为承建单位，运营部门作为管理部门的串行建设模式是此次数字化转型所需改造的首要任务。

当下，公司数字化转型办公室，以办公室为服务平台，以各业务单元领域为项目部，联合包括公司运营、风控、合规、IT在内的多部门联合组成项目组，针对具体业务单元，开启数字化系统建设，已然具备“国投军团”的雏形。

华为轮值董事长胡厚于2022年分析师大会上提到，华为军团是一个集成团队，每个团队针对一个特定行业，能够深入了解客户的需求。通过这种新的组织运作模式，华为在纵向上缩短管理链条，让产品研发更好地响应客户需求；横向上快速整合资源，识别关键业务场景，把产品以及能力，整合到一起，形成针对性的解决方案。

那么，华为军团模式在公司数字化转型的发展思路，具备哪些借鉴意义呢？

1、高精人才投入

不论是华为军团，还是数字化转型项目组，作为一种全新的组织模式，首要任务即是承接公司转型战略，改变以往传统业务发展思路。其组织内成员必定是各自领域内高精尖复合型人才，甚至是各自领域的管理者，具备一定话语权及执行力，能够深刻理解公司战略任务，并能够很好执行下去。以军团目标为导向，用高精人才降维打击。

2、以客户为中心

作为一家金融公司，“客户”的定义包含两种，内部用户和外部客户，不论是哪一种，均是数字化转型项目组所需服务的客户。对于客户来说，以标准产品去应对客户需求，必然得不到客户的认可；深入不了客户的业务流程，也就做不出好用、能用的解决方案。业务需求和技术实现之间，永远隔着一层薄纱。军团模式的意义，即是精锐资源前置，在客户一线服务，能够深刻理解客户的业务流程及使用痛点，一杆子扎到底，一线即是前线，没有固定模式，没有既定流程，制定出相匹配的解决方案，真正服务于客户。

3、资源集约管理

数字化建设的资源，主要包括人力资源及科技资源等。传统的信息化建设流程，其资源利用是分散的，各组织

各部门人员只是将信息化建设作为各自工作流程中的一个分支任务，或是一定阶段内的主要任务，不同领域人员间只是临时性合作，工作没有连续性，任务没有接续性，对于非自身工作范围外的体系或其他领域往往并无触及，资源利用及资源错配达不到最优解。军团的组建，项目组的组建，即是对于组内成员工作重心及工作流程的重塑，以军团/项目组为出发点，而非以传统部门组织为篱笆，团队能够统一思考，发出一个声音，研究一个问题。同时，对于资源的利用，特别是关键性资源的投入，如果总量不足，再如何集约，也是无法满足的，这就需要公司给予政策及资源上的保障。

4、公司垂直管控

既有组织架构下，不同部门的协同是相较困难的。即便一些业务重合的情况，也需要有适当的机制来协调各部门的关系，确保客户（需求提出者）的利益。同时，各个部门人员在传统合作中，更多需要听从各自组织领导者的管理，公司指令的下达，需要层层传播，在讯息的完整性、时效性及执行性上层层递减。军团，或项目组的组建，各人员就位，是军团模式之“形”，而公司垂直管控，统一资源调配，统一指令传递，则是军团模式，或项目组模式，所应具备之“神”。

最后，是否采用了华为的军团模式，全盘学习，就一定可以转型成功呢？并不尽然，有句互联网俗语，“没有华为的命，却得了华为的病”，华为的发展及成功，并非一朝一夕，也非传统企业所能快速复制的，华为的军团模式，是平台型组织的典型形式，也是数字化转型的高阶形态。

公司当前处在数字化转型的初级阶段，各项基础能力及组织形态均在不断完善中，双方所处的行业特性及供应链位置也并不相同，军团模式的借鉴尚需因地制宜。

不过，华为军团模式所体现出的以客户为中心，以打胜仗为目标的理念，以及前文所述的华为锲而不舍的精神及实用工作方法，确是包括公司在内处在数字化转型之路上的各类型公司值得学习和思考的。





研究

- 发行与成立规模环比回升，收益率有所下降
—— 2022年5月信托行业月度分析
- 股权家族信托实务案例及相关税务分析



发行与成立规模环比回升，收益率有所下降 ——2022年5月信托行业月度分析

文/研究发展部 闫旭

内容提要：

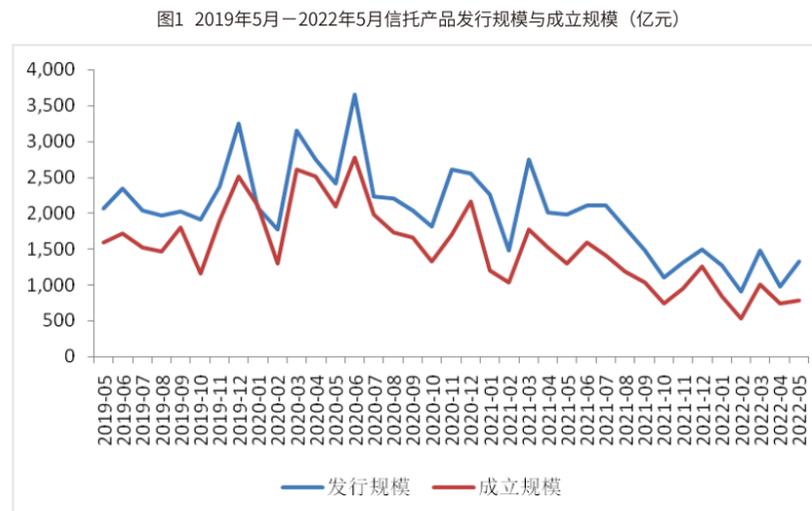
2022年5月，集合信托产品发行和成立规模环比回升，本期各投向成立规模环比均有所回升，其中工商企业和金融投向环比增幅较为明显，同比来看除基础产业投向外，其余各投向成立规模依然处于下行态势；平均发行与成立收益率较上期有所下调。

（一）发行与成立规模环比回升

根据用益信托网统计数据显示，2022年5月集合信托产品发行和成立规模环比回升，同比依然下滑明显。5月，有56家信托公司共计发行2496个集合信托产品，发行规模共计1325亿元，平均每家信托公司发行23.66亿元，发行规模环比上升35.62%，同比下降33.08%。有53家信托公司共计成立1834个集合信托产品，成立规模共计794亿元，平均每家信托公司成立14.98亿元，成立规模环比上升5.73%，同比下降39.16%。

从资金细分投资领域来看，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。本期除各投向成立规模环比均有所回升，其中工商企业和金融投向环比增幅较为明显。

5月，金融投向共计成立972款产品，占当月成立总数的53%，较



数据来源：用益信托网，国投泰康信托研究发展部整理

上期提高2个百分点；金融投向成立规模长期保持各投向首位，当月成立规模达299亿元，环比上升11.57%，同比下降35.14%，占当月成立总规模的37.66%，较上期提高1.97个百分点。金融投向中，固定收益类、TOF和消费金融类产品的成立规模依然保持前三，分别为120亿元、70亿元和33亿元，分别占当期金融投向总规模的40%、23%和11%。5月以来，随着各地疫情逐步得到控制以及各项稳增长政策落地见效，资本市场迎来反弹，金融投向各类产品成立情况也随之改善。

房地产投向共计成立129款产品，占当月成立总数的7%，较上期保持稳定；本期房地产投向成立规模为88亿元，环比上升3.53%，同比下降78.64%，占当月成立总规模的11.08%，较上期基本保持不变。在房地产投向成立的产品中，融资类成立规模为31亿元，占比达35%；投资类成立规模为57亿元，占比达65%，本期房地产投资类成立规模占比提高近7个百分点。2022年1月以来，发出松绑信号的城市范围不断扩大，多地逐步提升调控放松力度，据统计2022年初至5月底，全国超200城出台稳楼市政策。从效果来看，5月百强房企实现销售操盘金额约4500亿元，环比增长5.6%，边际小幅改善。但总体而言，调控松绑对楼市及房企业绩的正向刺激有限，多数城市楼市仍处于普跌状态。

基础产业投向共计成立581款产品，占当月成立总数的32%，较上期降低3个百分点；本期成立规模为310亿元，环比上升11.11%，同比上升31.91%，占当月成立总规模的39.04%，较上期提高2个百分点。据不完全统计，5月基础产业投向的项目地主要集中在江苏、陕西和山东等地，江苏地区成立规模达50.51亿元，占当期总规模的16%，较上期降低10个百分点；陕西地区成立规模为29.19亿元，占当期总规模的9%；山东地区成立规模为26.04亿元，占当期总规模的8%。基础产业投向的主要地区仍是以江苏为主。作为稳增长的主要抓手，政府也多次强调持续加大对基建投资的政策支持，在专项债发行加快和政策支持等因素的拉动下，据国家统计局公布数据显示，1—5月基建投资累计同比增速为6.7%。此外，盘活基础设施等存量资产已经成为政府明确鼓励的方向，国办发全国范围选择不少于30个重点项目试点，重点盘活存量规模较大、当前收益较好或增长潜力较好的基础设施项目资产，进一步扩大有效投资。

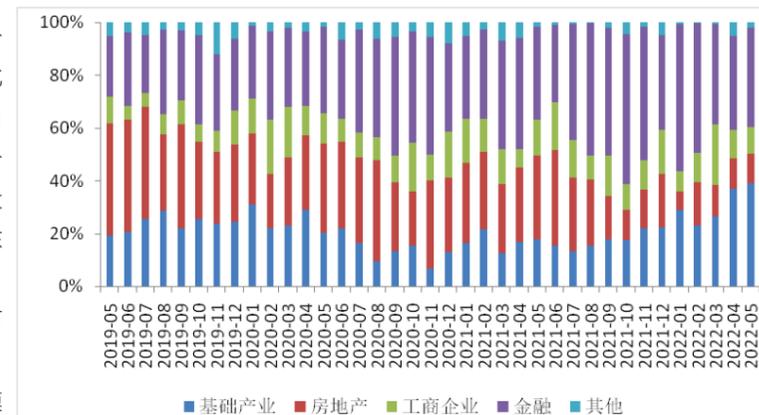
工商企业投向共计成立133款产品，占当月成立总数的7%，较上期保持平稳；成立规模达82亿元，环比上升1.23%，同比下降53.14%，占当月成立总规模的10.33%，较上期保持平稳。

（二）平均收益率环比走低

5月集合信托产品平均收益率保持平稳，平均发行收益率为6.88%，环比下降15bps，同比上涨7bps；平均成立收益率为6.91%，环比下降15bps，同比上涨6bps。当期集合信托产品发行平均期限为4.90年，成立平均期限为4.74年，成立平均期限环比缩短0.25年。受疫情影响，经济供需均受冲击，市场主体的投融资需求收缩，国务院出台33项稳经济一揽子政策，扩大市场的资金供给，降低企业融资成本，稳住经济大盘，预计收益率未来仍有一定下降空间。

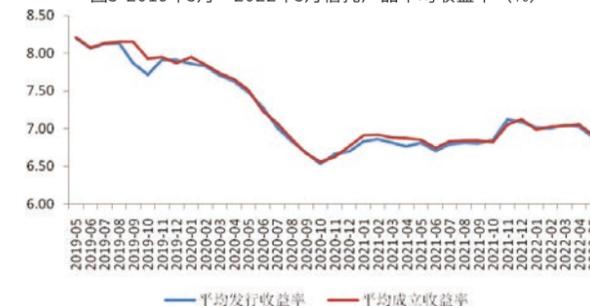
从分项平均成立收益率来看，各投向产品平均成立收益率普遍回落。具体来看，本期房地产投向平均收益率为7.52%，较上期降低17bps；金融投向平均收益率为6.38%，较上期降低21bps；基础产业投向平均收益率为6.93%，较上期降低11bps；工商企业投向平均收益率为6.98%，较上期上涨6bps。

图2 2019年5月-2022年5月信托资产五大投向规模占比



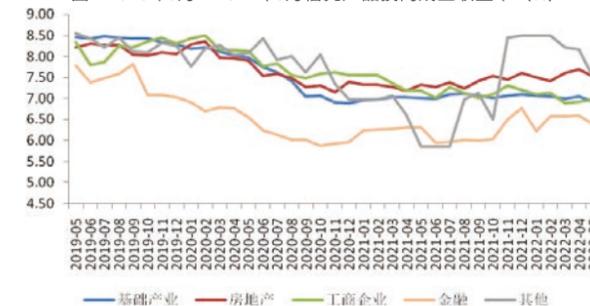
数据来源：用益信托网，国投泰康信托研究发展部整理

图3 2019年5月—2022年5月信托产品平均收益率（%）



数据来源：用益信托网，国投泰康信托研究发展部整理

图4 2019年5月—2022年5月信托产品投向成立收益率（%）



数据来源：用益信托网，国投泰康信托研究发展部整理

股权家族信托实务案例及相关税务分析

文/家族信托事业部 周驰成

一、基本背景情况

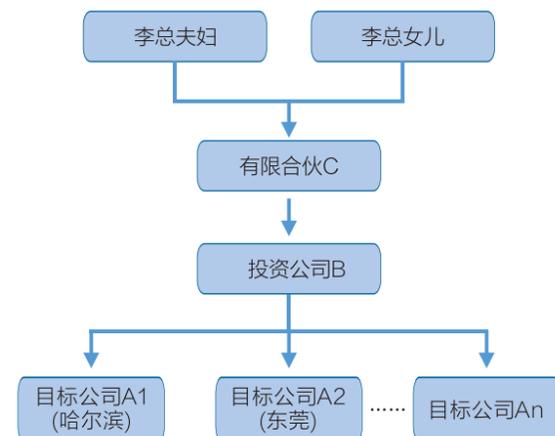
笔者于2020年认识李总夫妇，李总夫妇原为创业板某上市公司第二大和第三大股东，该公司上市后李总出售大部分股份获得约1.6亿元，资金充裕。李总夫妇有一名独生女，目前准备留学回国。经与李总多次面谈及沟通，了解到李总夫妇的意愿如下：

- 1、以现金设立家族信托，实现家庭财富传承和风险隔离；
- 2、让女儿参与企业经营，后续继承家业或另行创业；
- 3、拟在深圳出资设立投资公司，并由投资公司在哈尔滨出资设立实体运营企业，未来计划该实体运营企业成功上市。

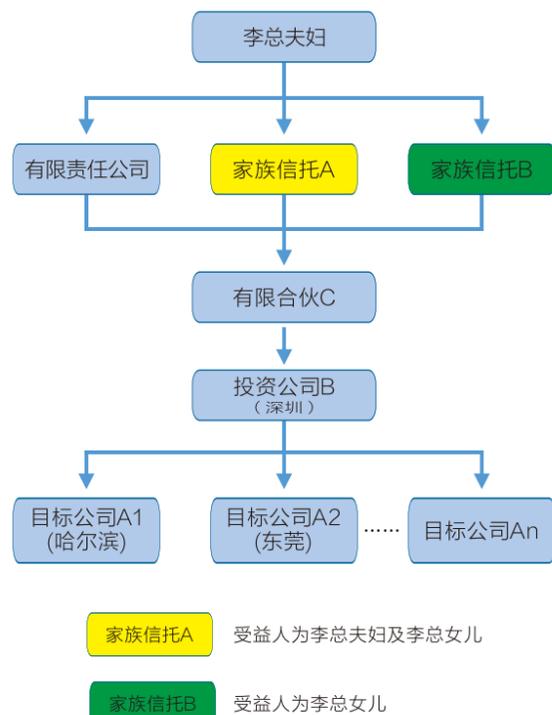
二、家族信托服务方案

(一) 具体方案初步架构

1、未设置家族信托的结构



2、设置家族信托后的公司架构



3、具体操作步骤

- (1) 李总夫妇设立现金类型的家族信托，李总夫妇作为委托人，李总夫妇及李总女儿作为受益人。
- (2) 设立有限合伙类型的家族基金（有限合伙C），以家族信托作为有限合伙人（LP），GP可以由李总控制的公司或私募基金管理公司担任，李总仍可以通过约定方式发出经营指令进行管理。
- (3) 将投资公司及下设目标公司的股权转入家族基金（有限合伙C）。

(二) 家族信托的基本功能

1、税收筹划功能

根据目前的税制规定，相比个人或公司投资而言，以家族信托进行投资本身具备明显的税收筹划优势：

序号	项目	原先方案	调整方案
0	把股权装入家族信托		20%个人所得税
1	A向B分红	免税	免税
2	B转让A股权	25%企业所得税	25%企业所得税
3	B向上分红	20%个人所得税	GP可能免税 LP家族信托不征税
4	转让B公司股权	20%个人所得税	GP 25%企业所得税 LP家族信托不征税
5	家族信托分配收益		不征税
6	拆除家族信托		不征税

本项目具体分析如下：

(1) 若未设置信托

假设投资公司B税后净利润为1亿元，企业分配给李总夫妇6,000万元，李总女儿2,000万元，李总夫妇需缴纳1,200万元个人所得税，实际到手4,800万元，李总女儿需缴纳400万元，实际到手1,600万元，李总夫妇及女儿的税负成本合计为1,600万元。

假设李总夫妇及女儿转让投资公司B的股权所得为1亿元，则需缴纳2,000万元个人所得税。

(2) 若如上文设置了家族信托

假设公司税后净利润为1亿元，企业分配给家族信托受益人李总夫妇6,000万元，李总女儿2,000万元，目前李总夫妇及女儿均无需缴税。另外，如果李总公司作为GP（可仅持有1%股权）也可以免税（视具体地区规定）。

假设LP家族信托和GP转让投资公司B的股权所得为1亿元，目前LP家族信托无需缴税，GP（可仅持有1%股权）企业所得税为25万元。



需注意：考虑到目前投资公司 B 及目标公司 A 刚设立，股权增值部分较小，所需承担的股权转让的个人所得税几乎为 0 万元。

如果等到三年后股权增值后再放入家族信托，将会承担较大的股权转让税负。假设注册资本为 1,000 万元，净资产为 31,000 万元，若李总夫妇及女儿将 80% 的股权转让给家族信托，需要缴纳 4,800 万元的个人所得税。

【结论意见】

目前税务法律中没有明确规定公司向家族信托分配利润、家族信托向受益人分配收益两个环节需要纳税。地方税务局需严格遵守现行法律规定以及税收法定原则，无明确规定不得擅自征税。目前没有任何案例和法律依据显示家族信托税收筹划功能被否认或者被行政处罚。

根据李总夫妇目前公司的股权结构及股权增值较小的特点，现在设立家族信托是税收筹划的最佳时点，即使后续有拆除家族信托股权结构的需求，也没有额外的税收成本。

2、资产隔离功能

《信托法》对于信托财产的独立性有明确规定；银保监会 2018 年《37 号文》对于家族信托进行了明确的定义；最高院 2019 年 11 月《全国法院民商事审判工作会议纪要》对于信托财产的独立性再次予以明确，并明确指出人民法院不应准许因当事人与委托人、受托人、受益人之间的纠纷而对信托财产申请保全。

现行法律环境下，企业家的经营风险众多，企业家的企业风险容易传导至家庭风险。家族信托基于信托财产的独立性，能帮助李总夫妇隔离企业的风险，还能有效的帮助李总女儿隔离潜在的婚姻风险。

3、家族传承功能

李总作为委托人将女儿作为受益人，按照既定的分配规则向受益人分配收益。李总可以设置防止受益人挥霍或者正向激励受益人等条款，还可以根据《信托法》第四十八条规定设置受益人不得转让其家族信托受益权的条款等，实现家族财产的有效传承。

三、“三类股东”问题对公司上市的影响

（一）相关规定

2019 年 3 月 25 日，证监会发布《首发业务若干问题解答》，此次《首发业务若干问题解答》中不再强调“三类股东”需要穿透式披露。

问题 6、发行人在新三板挂牌期间形成契约性基金、信托计划、资产管理计划等“三类股东”的，对于相关信息的核查和披露有何要求？

答：发行人在新三板挂牌期间形成三类股东持有发行人股份的，中介机构和发行人应从以下方面核查披露相关信息：

（1）中介机构应核查确认公司控股股东、实际控制人、第一大股东不属于“三类股东”。

（2）中介机构应核查确认发行人的“三类股东”依法设立并有效存续，已纳入国家金融监管部门有效监管，并已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人也已依法注册登记。

（3）发行人应根据《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(银发〔2018〕106 号)披露“三类股东”

相关过渡期安排，以及相关事项对发行人持续经营的影响。中介机构应当对前述事项核查并发表明确意见。

（4）发行人应当按照首发信息披露准则的要求对“三类股东”进行信息披露。中介机构应对控股股东、实际控制人，董事、监事、高级管理人员及其近亲属，本次发行的中介机构及其签字人员是否直接或间接在“三类股东”中持有权益进行核查并发表明确意见。

（5）中介机构应核查确认“三类股东”已作出合理安排，可确保符合现行锁定期和减持规则要求。

【结论意见】

从目前的规定中看，信托持股会对公司上市造成较大的影响，控股股东、实际控制人、第一大股东不能属于“三类股东”。

（二）原理分析

近些年来 IPO 的实践使大家普遍认为拟上市企业股权架构中是不宜存在信托结构的，如果已经存在信托结构的一般应作清理，否则证监会将不予放行。2013 年 12 月 26 日证监会发布的《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》（“4 号文”），明确要求拟上市公司如通过信托持股致使实际股东超过 200 人的，信托持股结构应当清除，还原至实际股东，将间接持股转为直接持股。但对于信托持股未导致实际股东超过 200 人的情形并没有看到明文规定。

监管部门反对信托持股的主要原因是认为其会导致拟上市或挂牌公司股权不清晰，因此无法符合上市发行或新三板挂牌的条件，信托持股带来的潜在问题可能包括：

1、集合资金信托计划中代持关系混乱

集合资金信托计划（以下称“信托计划”）指的是《信托公司集合资金信托计划管理办法》中规定的由信托公司担任受托人，将两个以上（含两个）委托人交付的资金进行集中管理、运用或处分的资金信托业务。因为集合资金信托计划对合格投资者是有要求的，实践中许多投资者通过代持来达到这一要求，从而在客观上导致信托计划代持关系混乱。

2、实际投资人核实困难

在股东直接持有或随之进行股权转让时，一般需经工商部门的登记管理，证监会在对股权清晰度进行审核时也简单直接。而就信托持股而言，由于信托登记的不完善以及上述代持关系的混乱情况，监管部门很难核查清楚真正的投资者及其投资目的，也很难核查是否存在关联交易、利益输送以及其它不当行为。

3、限售股转让监管困难

信托持股的情况下，相关股份登记在信托公司或信托计划名下，信托受益人可以通过交易信托单位实现限售期内出售限售股，可能会绕开法律法规对于限售期的要求，给证监会的监管造成困难。

但是，容易造成上述问题的实际上仅是集合资金信托计划，而非家族信托。

家族信托与信托计划的本质区别在于其信托目的。信托计划一般而言是一种纯粹投资的行为，并且以短线投资和财务投资为主。与之相应的，家族信托的设立一般是为了借助于信托架构实现家庭财产管理和传承的长期规划，信托委托人是唯一的，受益人和委托人的关系可以充分披露，公司股权作为信托财产会始终登记在家族信托名下，由家族信托长期持有，一般不会对股权的稳定性造成影响。



鉴于家族信托和信托计划的上述区别，以单一、他益为特点的家族信托通常情况下不会像以集合、自益为特点的信托计划那样给发行/挂牌审核以及后续的监管带来上述问题，具体而言：

1、家族信托的设立一般是家庭财富的主要创造者为了保障及提高家人的生活水平而主动要求设立，不存在为了满足“合规投资者”的要求而代持的问题，而且委托人是唯一的。

虽然一般认为带有信托（或类似信托）安排的公司在国内上市审核时可能存在障碍，但当该信托（或类似信托）安排仅有唯一委托人的情形时已有成功上市的先例，2017年1月13日完成发行的南京海辰药业，便是首单资管计划入股获IPO通过的成功案例，其中的4个专项资管计划的委托人均为单个自然人。

2、鉴于家族信托委托人仅为一人，受益人一般仅限于家庭成员，因此在充分披露的情况下，不会带来通过信托架构隐藏实际投资者、隐蔽关联交易或利益输送等不当行为的问题，也不会造成实际控制人核实的困难。

3、因为家族信托的架构是清晰可见的，因此在限售股转让的监管上也比较容易实现。

虽然目前还没有看到境内设立家族信托成功上市/挂牌的案例，但实践中已经出现了带有境外信托持股结构在新三板成功挂牌以及在A股市场借壳上市的成功案例，即协鑫系的两家公司——“同鑫股份”和“协鑫集成”。

就信托持股，股转公司在审核的过程中会比较关注：

- 1、设立包含信托持股在内的股权结构的目的；
- 2、在信托持股的情况下，实际控制人如何实现对公司的控制；
- 3、在信托持股的情况下，实际控制人对公司控制的有效性。

对于涉及家族信托的股权结构，如果能根据已经设立的家族信托实际情况针对上述问题进行说明，该家族信托持股的安排应该是有可能被接受的。

上述同鑫股份和协鑫集成的案例中涉及的是境外家族信托，但是境内家族信托与境外家族信托的基本原理和规则是基本一致的。

经上述论述，我们不难看出结论，在清晰地认识到家族信托与集合信托计划差异的基础之上，如果能够在设立境内家族信托时妥当设计信托架构以保证公司实际控制人的稳定性，同时在申请上市/挂牌时做到充分披露，则有理由认为境内家族信托不会对股权结构的清晰带来不利影响，从而给公司上市/挂牌造成障碍。



党建

- 党建引领促发展 党员先行谱新篇
—— 国投泰康信托党委召开“改革发展党员先行”工程动员部署会
- 第一党支部组织二季度党课暨首次图书漂流活动分享
- 见证革命历史 重温觉醒年代
—— 第二党支部组织参观中国共产党早期北京革命活动纪念馆
- 第三党支部召开2022年6月份全体党员大会
- 第四党支部举行“悟初心、强党性、见行动”党课活动
- 第五党支部开展2022年度6月份主题党日活动



党建引领促发展 党员先行谱新篇

——国投泰康信托党委召开“改革发展党员先行”工程动员部署会



2022年5月31日，国投泰康信托召开党委扩大会，传达学习集团党组“改革发展党员先行”工程意见精神，研究部署公司党委贯彻实施任务举措。

会议认为，先行工程是“十四五”时期的一项重要工作，是落实党建工作规划、深化党建品牌建设、推动经营管理发展的有力抓手，是在完善公司治理中坚持党的领导、加强党的建设，充分发挥基层党组织战斗堡垒作用、党员先锋模范作用，以实现公司高质量发展的重要举措。

会议强调，要认真学习领会好实施“改革发展党员先行”工程的重要意义，紧紧围绕加速推动创新转型发展，加快建设行业一流信托公司的目标任务，引领广大党员立足岗位工作投身改革发展的重大任务中，切实把先行工程的成效落实到党建融促业务发展的成果上。

针对下一步工作，会议提出三点要求。一是要站在加强党的建设和推动改革发展的全局高度统筹实施先行工程，正确处理、系统谋划党建工作与业务工作深度融合的问题；二是要妥善处理好继承与创新的关系，坚持以问题为导向，以项目为依托，继承发扬过去好的经验做法，创新设计新的有效载体，将公司总体战略目标、年度重点任务、党建品牌建设、企业文化建设等，充分融入到先行工程中去；三是要做好宣传推广，切实以改革发展成果、企业经营业绩、党组织和党员发挥作用等情况检验先行工程实施效果。充分利用各类宣传阵地，推广交流经验做法，充分发挥典型示范辐射带动作用，形成群策群力、比学赶超的良好态势和生动局面。

第一党支部组织二季度党课暨首次图书漂流活动分享

2022年6月29日上午，公司第一党支部召开全体党员大会，组织二季度党课活动和首次图书漂流活动分享。支部书记曹莹主持会议，支部全体党员、积极分子、申请人参加会议。

首先，与会同志集中学习了习近平在中央全面深化改革委员会第二十六次会议上的重要讲话，党员代表郭睿、王雪玮、陈张慧分别结合自身工作就数字化和数据工作谈了感想体会。曹书记在总结发言中指出，数据作为新型生产要素，已经融入各行各业生产发展的各个环节，公司必须高度重视数据基础建设，充分挖掘、分析、使用数据，促进数据高效流通和赋能实体经济，持续推动公司高质量转型发展。



王博巍同志讲党课

随后，王博巍同志以《中国共产党党徽党旗条例》为主题讲授了专题党课。中国共产党的党徽党旗是中国共产党的象征和标志，该《条例》是我们党历史上第一部关于党旗党徽的基础主干法规，是党旗党徽制作、使用、管理的基本遵循。作为党史学习教育的重要内容之一，王博巍同志从党徽党旗生产制作、使用管理、监督问责等方面，系统介绍了《条例》内容，为我们正确把握党徽党旗制作、使用、管理的基本原则，增强自觉规范使用党徽党旗意识具有重要意义。王博巍同志的党课增强了每一

名党员的身份意识，大家纷纷表示一定切实担负起维护党徽党旗尊严的政治责任。

党课结束后，组织开展了首次图书漂流活动之分享荐书活动，王大为、沈舒榕、李翔分享了读书心得，曹莹、卢睿、王雪玮进行了好书推荐。

会议还举行了半年度政治生日活动，重温了入党誓词。



漂友读书分享



重温入党誓词

见证革命历史 重温觉醒年代

——第二党支部组织参观中国共产党早期北京革命活动纪念馆



在“七一”来临之际，为深刻领悟习近平总书记提出的伟大建党精神，国投泰康信托第二党支部于2022年06月29日赴中国共产党早期北京革命活动纪念馆参观了“光辉伟业 红色序章——北大红楼与中国共产党早期北京革命活动主题展”。

展览分为6个部分19个单元，共计67个展室，1357件珍贵文物史料、近千张历史图片图表和13个珍贵视频影像。展览还将北大红楼内旧址纳入参观路线，复原展示李大钊图书馆主任室、毛泽东工作过的第二阅览室、陈独秀文科科学长室等6处旧址。

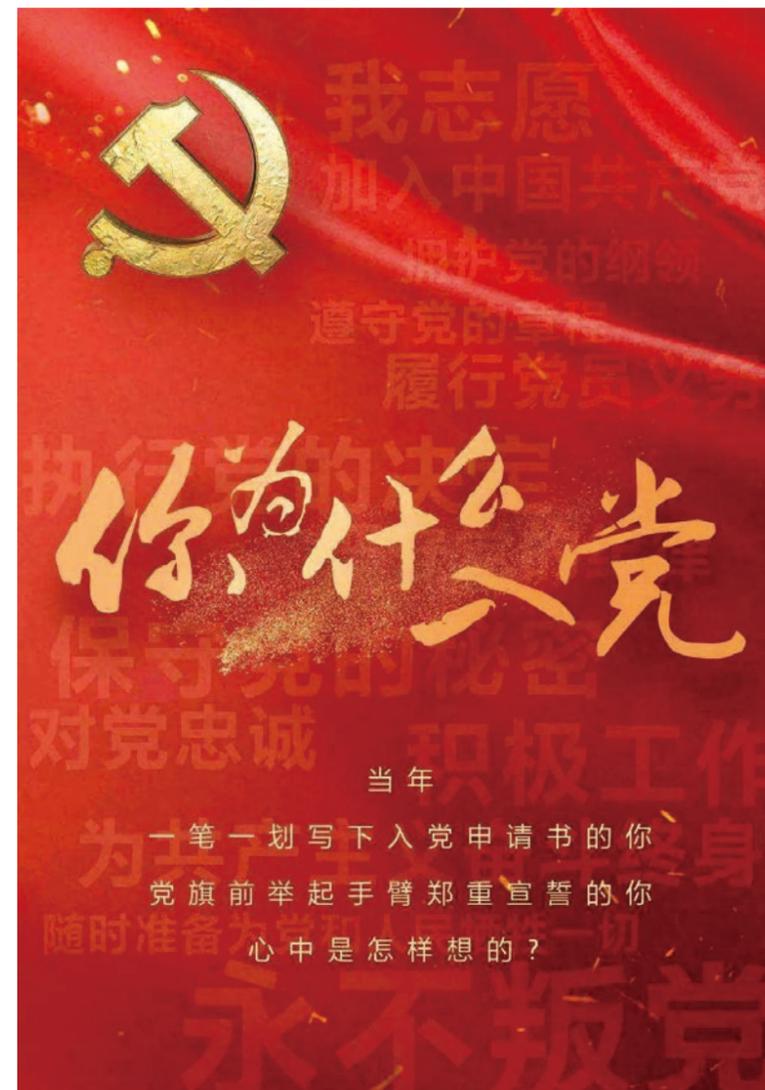
展览围绕李大钊、陈独秀、毛泽东等早期建党人物，展现中国共产党创建时期北京革命活动的光辉历史，着力展现北京作为新文化运动的中心、五四运动的策源地、马克思主义在中国早期传播的主阵地、中国共产党的主要孕育地之一，在中国共产党创建史上所具有的独特地位、贡献和价值。

走进北大红楼，抚今追昔，党员同志们认真聆听讲解。通过珍贵的历史遗迹和展品，大家仿佛又回到了那段风云激荡的岁月，看到一批批知识分子苦苦思索救国救民之路，奋不顾身呼喊奔跑的场景，深刻感受到他们高尚的爱国情操。同时，也更加深刻理解马克思主义的真理伟力，更加深刻领悟中国共产党的初心使命，更加深刻领会伟大的建党精神，灵魂受到震撼，精神受到洗礼。

大家纷纷表示，要弘扬伟大建党精神，追溯红色记忆，赓续精神血脉，践行初心使命，从党的百年伟大奋斗历程中汲取前进的智慧和力量，更加奋发有为，以实际行动为实现新时代党的历史任务和目标而努力奋斗。



第三党支部召开2022年6月份全体党员大会



为庆祝中国共产党成立101周年，推动先行工程走深走实，营造全力以赴稳增长、防风险、促改革、保安全、强党建的良好氛围，第三党支部于2022年6月24日召开6月份全体党员大会。

大会首先安排全体党员集体观看人民网小视频《你，为什么入党》，一则短小的视频，由各行各业的优秀党员道出入党的心声，让观看的每个人都不禁回首入党那刻向党靠拢的热忱之心。

接着，在支部书记姚少杰同志的领誓下，全体党员高举右手，面对鲜红的党旗，重温入党誓词，再一次接受党性的洗礼。铮铮誓言，激发了党员的荣誉感、责任感和使命感，让全体党员再次怀着入党初心向党表达无限忠诚。

第四党支部举行“悟初心、强党性、见行动”党课活动

2022年6月29日，第四党支部组织全体党员、积极分子、入党申请人赴鲁迅纪念馆开展“悟初心、强党性、见行动”党员活动。



在鲁迅纪念馆，参观《鲁迅生平展》，通过追逐先生的背影，体味鲁迅先生“文化战线上的民族英雄”波澜壮阔的一生。追随鲁迅先生的脚步，仔细观摩一件件珍贵藏品，认真研读历史文字，大家深深感受到这位中国新文化运动先驱者、伟大的思想家、革命家、文学家的悠悠民族之魂。

参观结束后，支部在鲁迅茶馆开展书记讲党课活动。支部副书记侯彦超同志分别从国投集团的历史讲起，讲解了国投集团两个关键时间节点和发展方向，以及国家经济面临的“大周期”和“小周期”的两个内在逻辑，还讲解了国家的财政体制和城投债的前世今生、国家处于降息通道后对权益市场和债券市场带来的影响。最后侯彦超同志教导党员同志要对形势变化有敏感性，积极应对经济转型期给信托业带来的变化，适应经济转型和行业转型的新的形势。

支部书记江芳同志以《夺取新民主主义革命的全国性胜利》为题，详细讲解了解放战争时期国共两党力量对比、



解放战争进程、“三大战役”之间的必然联系和四大野战军多个战争细节，多次引用毛泽东同志原文讲述共产党必胜和国民党必败的深刻原因，也分析了毛泽东同志为什么能够成为伟大的军事家、战略家，那就是从实践中学习，也就是从战争中学习战争，全身心地投入到学习中去，还要从实践中用心琢磨和考虑，还有就是坚持辩证唯物主义，能用动态和发展的眼光看待问题。这两点对于我们目前的工作也有非常重要的启示，我们在工作岗位上也要坚持实践出真知，做到知行合一，还要积极转变自己的认知，积极去适应变化。

党课结束后支部为24名入党日期在1-7月的支部党员集体过“政治生日”，并为每一位党员发放党员政治生日贺卡，也为同志们发放了《毛泽东选集》《邓小平时代》《马克思传》等学习书籍，勉励每一位党员同志要不忘入党初心、牢记初心使命，不断强化党员的身份意识和责任意识，加强党员党性教育，激发党员的政治热情，增强党员的责任感和使命感，让广大党员始终保持党的先进性和纯洁性，充分发挥党员先锋模范作用。很多党员说这是加入党组织以来第一次过“政治生日”，感受到了组织的关心和温暖。



随后，与会党员庄严的举起右手、握紧拳头，庄严宣誓，重温入党时的庄严承诺和坚定决心，牢记共产党员的政治责任和历史使命，以更加饱满的热情投身工作，切实发挥共产党员的先锋模范作用，永葆共产党员的政治本色。



第五党支部开展2022年度6月份主题党日活动

2022年6月29日上午，第五党支部书记包恋群同志主持召开了第五党支部6月份全体党员大会暨党员固定活动日活动，出于疫情防控需要，第五党支部全体党员同志通过线上与线下会议相结合的方式参会。

本次活动议题包括：一、通过党员同志领学的方式进行理论知识学习。学习内容包括：1、牢记中国共产党是什么、要干什么这个根本问题——以习近平同志为核心的党中央扎实开展党内集中学习教育述评；2、充分发挥依规治党的政治保障作用——以习近平同志为核心的党中央加强党内法规制度建设纪实。二、为迎接“七一”，组织南京、上海职场党员同事分别观看红色爱国主义电影《1921》。



企业文化

- 平凡岗位，不凡坚守
- 股权投资里的“小马过河”
- 党员带头迎难而上 —— 财富的党员都是这样做的
- 相信的力量
- 踔厉奋发启新程 笃行不怠向未来

平凡岗位，不凡坚守

文/综合管理部 王晨梦



“工作”，更是“责任”

在常人眼里，综合管理的工作多是默默无闻、枯燥乏味的，很难做出惊天动地的成绩。作为综合管理人员的王晨梦，在多年的工作中却体会到，综合管理无小事，一旦出事就是影响公司整体的大事，踏踏实实、合规尽职地做好本职工作，同时又能最大程度地支持公司高效有序运转，就是最好的成绩，也是自己的责任与使命。

近些年，随着公司业务不断扩大，监管政策进一步趋严，风控合规管理工作显得愈发重要。印章管理作为内控管理中的关键一环，更是不能出错。目前公司OA、TCMP等办公及业务系统，包括各类合同审批、信息披露、事项申请等73类流程条线涉及用章处理。“每类用章文件的审批流程和审批人都不一样，一不小心很容易弄错。”王晨梦说道，“为了清晰了解每个审批流程、审批权限，吃透弄懂制度就是我的‘法宝’。现在的制度流程越来越细分，修订调整也很频繁，很多细小的变化不仔细看就会落下，所以我只能学习学习再学习，细心细心再细心。”正是因为她的这种对工作的热情和谦虚好学、严谨认真的态度，保持了公司用印“零违规”的记录。在2021年的信托知识全员测试中，作为后台行政人员的王晨梦，取得了满意的成绩，这也正是她熟读业务制度流程的结果。

“管理”，更是“服务”

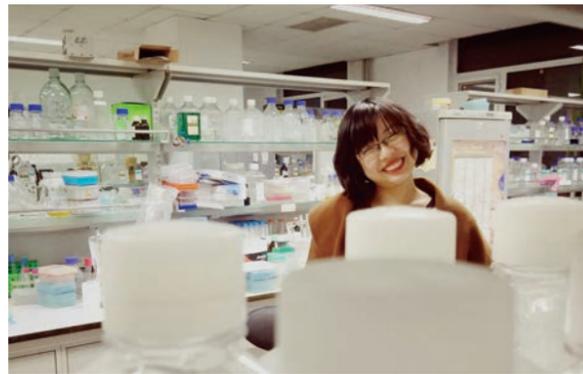
总有人说，90后的女孩娇生惯养吃不了苦，这要让王晨梦听到了，她肯定第一个反对。作为公章管理员，加班对她来说是常态，“晨梦，打扰了，晚上有个章要用，晚一点走哈”“晨梦，周六有个材料要盖章，得麻烦你来一下”“晨梦，你是不是到家了，能回来一趟吗？这个材料着急用章”……业务同事在非工作时间给王晨梦打电话总是有点不好意思，但王晨梦却很大方，“别不好意思啊！人是下班了，但是业务工作可不下班。你也知道，咱们金融行业瞬息万变，一刻都是耽误不得的，再晚我也能等，再晚我也得来。”她是这么说的，自然也是这么做的。疫情期间，公司安排员工轮流到岗，她因为岗位特殊，每天都坚持到岗处理各种用章事务。还有一次，她到外地参加集团培训，结业后冒着大雨连夜赶回北京，凌晨四点多到家，稍作调整，8点30准时出现在办公桌前。“与其说我是印章管理员，倒不如叫我‘盖章客服’。我是做服务工作的，遇见事就得想着把它做得更好，让大家更满意，也让领导更放心。”

平凡重复的工作看似简单，背后却是一份坚守、一种情怀在支撑。“有时候我觉得我的岗位很普通，但是想想公司一天都离不开我，我是多么重要啊！”。三百六十行，行行出状元，每份职业都很光荣，在平凡的岗位上坚守工匠精神，终将实现自我价值，拥有闪闪发光的机会。

“印章虽小，作用却大。什么时候用？谁能用？怎么用？这其中的学问可大了！”在公司，有这么一位年轻的“掌印大臣”——王晨梦。作为综合管理部的一名基层员工，王晨梦主要负责公司印章管理、信息统计和报送、行政后勤服务等工作。入职6年来，她工作积极主动，认真负责，始终严格按照公司各项规章制度操作，以严谨细致的态度圆满地完成了各项工作任务，用实际行动诠释了90后的责任与担当。

股权投资里的“小马过河”

文/股权投资总部 马静



她是股权投资总部的马静，2018年加入公司，逐渐从一名股权投资“萌新”成长为能独挡一面的业务骨干，公司的企业文化与精神指引着她的一路成长，她也在一路成长中努力践行与传承着企业文化与精神。

我们有国投速度

“额度有七千万，挺稀缺的，但是最多等一周半……”

“我们前期有过初步研判，一直在找机会，时间可以争取！”

“你们是国资，估计你们来不及……大家也不要互相耽搁时间，你们尽调要求又不少”。

挂了电话，屏幕熄灭，晚上7点。站在金融大厦16层的员工活动区的窗边，她望着窗外的车水马龙川流不息，心里三两焦虑二两不甘再来一两“那也未必来不及”的迷之自信。

一方面公司有严谨的决策流程，从立项会、到预审会再到决策会，所有尽调及流程节点的必备要件和规范动作必须扎扎实实、丝毫不马虎，敬畏风险、敬畏规范、敬畏制度，是投资工作的第一要义；但另一方面，标的本身基本面非常亮眼，所处赛道的国产之光，投资逻辑清晰、收益空间可期，如果知难就退的话，平心而论非常可惜，而对方的时间表又是上市节点倒推来的。

在A4纸上梳理完这三点，她越发觉得这恐怕是个

“不可能三角”，而且看起来放弃“第二条边”更有“可行性”一些。但轻言放弃不应该是一个国投人的选择，也诚如浩浩荡荡的信托行业转型，大浪淘沙脱颖而出的注定是坚持定力、保持韧性、坚持创新的机构。而有幸作为参与这一轮行业变革的“小沙粒”，至少得抓住每个机会试一试。

心理建设归心理建设，罗马还是要靠一步一个脚印走到的，要静下心来拆分任务节点、形成可行方案。为这个项目争取一个“快速通道”，必须有充分的投研打底，清晰明了地梳理出我们的投资逻辑与风险边界，除了基本的案头工作，还要在有限的时间内尽可能多的访谈涉及领域的专家。一个好的投资逻辑应当经得起每个细节的推敲，每个细节之下必须有扎实的数据支撑与事实认知。

接下来的十天里，每分每秒大抵都称得上“生死时速”，研读材料、梳理逻辑、数据论证、专家访谈、提出问题……再周而复始下一轮。每个离开公司大楼的深夜，楼下的保安大哥都会成为固定打卡环节——“嘿，今天比昨天还晚呀”，但是随着日历牌充实紧张的一张张翻过，心里却越来越踏实了。保荐券商开玩笑地感慨，“经过你们的灵魂提问，上市委提问都觉得心里有底了”。

过程中更是感谢公司通力合作的各部门伙伴以及公司领导的大力支持与指导，在一轮又一轮的研判、论证之后，不论是方案的可行性还是投资逻辑的严谨性，都得到了跨越式提升。同时，也用国投速度和专业严谨的投资态度，赢得了合作伙伴的认可，为交易安排争取到了时间调整的“极限操作”。

“你们作为一家国资，居然能在这么短的时间里实现这样的市场化决策效率，是我没想到的；而且每一轮的尽调问题，都很有质量，很专业。”

“我们有国投速度，关键时刻还能007嘛。”

20多个小时的访谈录音和纪要、100多页的可行性

研究报告、编号是“第十二版”的财务模型、批注密密麻麻的交易合同……记录了“拼命小马”的疯狂时刻。关键时刻的加速度，更在于平时的扎实积累以及对目标领域的提前研判，也不能蛮干、硬干，如果不是在此前对这个项目领域做过系统研究和梳理，就很难把有限的时间用在刀刃上，合理地抓大放小。

迎难而上，不负使命

股权投资，是“非标中的非标”，需要投研为剑、尽调为盾，洞悉宏观经济政策趋势，抽丝剥缕产业发展脉络，扎实推进商业、财务、法律尽调，掘金真正具有“护城河”的优秀标的。一个项目的投成，背后往往是数十个项目的筛选、研判，是大量案头工作、数据分析以及访谈交流的认知积累，是与各方交易对手策略与耐心的反复博弈，是灵活创新与坚守底线的平衡与再平衡。

所以加班已经成为日常标配，项目忙时紧张尽调、严谨论证，项目闲时大量充电、复盘总结。很多个凌晨下班的时刻，走在夜深人静的二环边，马静都十分庆幸自己之前搬到公司附近住的机智选择。更有很多为了抢抓好项目的激情出差时刻，但同时手头的工作也不能放松，经常多线并行，也因此还经历过高铁上因为电话会坐过站的“马虎时刻”。

而让她始终乐此不疲、充满动力的原因，是说起来有些宏大、但又真实驱动的“为国而投”的信仰。

“百年未有之大变局下，中国在供应链安全和产业升级过程中涌现出一大批产业机会，产业机会在哪里，我们的投资机会就在哪里。服务实体经济、为国计民生而投既是公司作为央企的责任担当，更是我们超额收益的核心来源。”公司与北京国家会计学院合作的金融实务培训课时，在整理课程材料到结束页的时候她写下了这样一句话，这也是她油然而生的感慨。

“为国而投”已经慢慢成为她的投资信仰，虽然恢宏叙事下，个体非常渺小，但时代又由一个个微小个体构成，“你所在的地方就是中国”。

不论是作为一名共产党员，还是作为公司的一员，

她都希望自己能够在平凡岗位上贡献自己一点光热，服务公司转型，实现人生理想。

在信托公司战略转型的历史机遇下，股权投资也成为重要战略方向之一，从舞台边缘走向中央，也意味着担在大家肩头的使命更重了。同时，传统信托业务的逻辑与股权投资有较大差异，公司作为央企下属单位及持牌机构，面临国资委与银保监会的“双重监管”，而股权投资业务又是市场化程度非常高的业务，因此项目推进过程中面临的约束条件很可能是非常多元的。面对挑战，她经常鼓励自己，要有些“小马过河”的勇气，既要敢于创新和突破，也坦然接受可能遇到的曲折与障碍，用创新的模式、发展的角度去解决问题，用扎实的尽调、严谨的论证在不确定性中寻找确定性，迎难而上，不负使命。

因为有信仰，在工作中有担当肯吃苦。由于部门同事职位调整，高峰时她负责部门十余个项目的投后管理。虽然季末年末都有大量繁琐、细致的投后管理事项，且有较强的时效性要求，她还是在紧张的工作节奏中平衡好了多线程作业，白天做访谈、推尽调、写报告，利用晚上或者周末的空余时间完成投后工作。同时，也借投后管理的机会，站在历史的角度去复盘与总结，更深刻地理解了投资机构与被投资企业相识微末、多维赋能、共同成长的逻辑与路径。

不论是她，还是他，还是他们，都是参与公司转型与发展过程中的一个个鲜活动力。虽然发展过程中，会遇到这样与那样的挑战与困难，但国投泰康信托的企业文化与精神会激励着一批批信托人，克服困难、坚守底线、勇于创新、敢于挑战，与公司共同成长，与平台互相成就！



党员带头迎难而上 —— 财富的党员都是这样做的

文/财富管理总部北京五中心 何雅婷



何雅婷：

国投泰康信托第六党支部宣传委员

2020年度十佳理财精英（国投财富第一届翊铭善能奖）

2022年证券营销先锋（国投财富第三届翊铭奖）

2022年股权产品突出贡献奖（国投财富第三届翊铭奖）

心语：

我热爱工作、珍惜客户，也享受在集体中的时光。

党员就该冲在前

“你今年能完成多少任务？”这是每一个信托财富人都会遇到的问题，也是何雅婷入职面试时回答的问题，这个问题一问就是7年。年初一张沉甸甸的亿级任务书，就变成一年365天寒冬中的拜访和路演，烈日下的电话预约和视频面签，工作日或周末的客户进款，晨会上的沙场秋点兵以及深夜的个人复盘。

个人的成长，都依托于组织的裂变和强大。自2018年起，国投泰康信托通过不断的组织变革，提升了财富条线的科学化管理水平，财富条线目前已经形成了财富管理总部、营销与客户运营部以及家族信托事业部三大核心部门，客户经理的工作也更加目标化、科学化。

“明天都要拜访谁，打给谁？”万事开头难，客户看起来满市场都是，但千里之行始于足下，开展业务难，党员更要带头上，小客户不能丢，大客户必须上。2016年何雅婷制定了自己第一年“保命”计划，必须要拿到1-2个大客户作为自己第一年业绩的压舱石。

“雅婷，有个好消息：通过这几次的交流，我们比较认可你们国投泰康信托的专业能力和诚恳的态度。但我们大领导是做投资出身的，需要看你们全部持仓明细，你们能提供么？提供不了不能投。”

“这个公司肯定不会给啊，如果非要全部底层，这个资金我们就不要了。”一边眼睁睁看着客户账上的近10亿可投资金，一边暗自明白公司的投资策略需要适度保密，何雅婷如热锅上的蚂蚁，陷入了两难的境地。“不能轻言放弃，这么多年的红色文化不是白学的，找公司汇报一下吧，一定能想到解决方案。”

就这样反反复复的沟通，一次次的从中调和，既要满足客户需求，又要符合公司合规营销的要求，在一周内书面回答了客户100多个问题以后，客户终于露出满意的笑容成功进款，并在年度业绩中贡献了9个亿的销量，最终双方高层领导的会面，也为进一步合作奠定了基础。

开拓业务跑在前，创新工作先支招

中国共产党是中国工人阶级的先锋队，同时也是中国人民和中华民族的先锋队。何为先锋？先锋就是要开路在前，冲锋在前。那在新业务出现时，冲在前面的就是党员信托人的身影。党员带头迎难而上，团结群众一起上，财富的党员都是这样做的。

“雅婷，国投泰康信托的项目过会了。但目前我们线上代销系统还在开发。代销都是线下进行的，咱们之前没

有合作过。第一，纸质合同快递的时效性，你们公司是否能保证？需要信托公司线下给全国营业网点几千个客户经理快递信托合同。第二，合同临时调配和回收问题。全国不同城市的进款金额有很大不确定性，不同城市间合同的调用、双录签约等合规要求是个问题，另外过程中合同可能会有丢失。你们必须要求返回全部合同么？”

2019年的夏天，这笔“大业务”没有成型案例可以效仿，其他客户系统都已投入使用。这笔业务做好了能完成全年1/4的任务，做不好可能募集失败，在零售端带来很大影响，这是双方合作的第一步。

在遇到困难时候，没有条件创造条件也要上。公司颁布的《信托产品销售双录问责办法》合规双录和返回全部合同是必须做的，线下代销的合同也会按照直销标准问责客户经理。但怎么用自己公司的制度，去约束其他机构的客户经理呢？

经过反复的思考和协商，发行前由何雅婷来准备纸质的签约合同范本，建立全国联络人组织建立台账，并按照国投泰康信托的公司制度要求，通过邮件的形式发送给对方总部，总部再以官方通知形式传达要求下去。发行后，何雅婷按照台账反馈了签约达标情况，并打回了不符合要求的合同，要求对方限时整改。



全部合同顺利归档

白+黑也是一种幸福。在产品募集不到一个月时间，每周都有返回的合同，出现的问题都要及时纠错，何雅婷对几百本合同一本本逐页检查，所有的合同交易要素都要填上，有时候一干就到了晚上10点。本次的募集工作紧张有序地完成了，后续的几百本合同也全部检查完毕，顺利在公司完成归档。

2020年5月财富信息化一体化签约完成，打通自信托项目立项至财富客户签约间的各业务流程和数据，实现了信托项目立项到签约的线上全链条打通。何雅婷开始引导每一个客户注册国投财富APP、下载国投财富APP，说明实名认证的重要性，解释税收居民的含义，帮助客户完成合格投资者认证，引导客户在成立前必须完成电子签约和视频面签……客户经理的每一步操作，都饱含对客户的诚意和对工作的敬畏心，在做好合规营销的同时，也赢得了客户的认可和尊重。



财富条线领导和翊铭获奖员工合影

截至2022年4月，客户全部认购流程都可以在线上操作，客户经理运用移动营销助手可以灵活展业，不必全部在电脑上操作了，实现了无纸化办公、签约流程“秒点”，工作效率大大提高。

一支有理想、有情怀、有担当、有作为的队伍不断壮大，打造了具备战斗力、凝聚力的财富条线前、中、后台。财富条线目前已经初步搭建以权益产品、家族信托服务营销为主的前、中、后营销支持体系，其中随处可见财富条线党员身先士卒的身影。

党员带头迎难而上，财富的党员都是这样做的！

相信的力量

文/资产运营总部 王大为

根据监管和相关部门发布的《资管新规》与《新金融工具准则》，基于新会计准则的切换要在2021年底前完成，这意味着之前行业内流传已久的净值化管理的真正落地呼之欲出了。这是一项复杂的系统性工程，对国投泰康信托的资产运营总部（以下简称运营部）来说，既是一场硬仗，又是一场有时间限制的没有退路的必胜之战。对整个信托业来说这都是缺乏经验的项目，也绝不是某个人能够独立完成任务。因此运营部内部也是多次开会商讨，集思广益，不放过每个细节，对这项系统工程实施的各个环节都仔细斟酌，确定实施步骤与方案，并确定由运营部的青年员工姚又嘉牵头推动整个系统工程的具体工作。

我相信我可以，我相信我们部门可以

这么复杂的系统工程，方方面面涉及的工作有很多，从方案设计到咨询方的招标，从项目启动实施到内部制度规范的编写，林林总总不下几十项工作要提前设计安排。再加上行业内没有经验，基本要摸着石头过河，而且完成时间还是被限定的。仿佛千斤重担骤然压在了一个毕业不到5年、不到30岁的小姑娘身上。



姚又嘉，这个在领导眼中与人交流温声细语，多说几句可能还会脸红的小姑娘，自己也在承接任务之初在内心问自己是否可以承担如此重任？事实给出了她的答案：“我相信我可以！”

复杂不意味着没有头绪。姚又嘉依靠自己在财务方面的专业基础，加上极有条理的理科生思维，在宏观层面将整个工作划分为筹备阶段、启动阶段和实施阶段并分阶段制定目标；又在微观层面抽丝剥茧地将众多具体工作分解到三个阶段中去，分解的同时统筹考虑内外部人员支持情况；再以时间倒排的方式确定各阶段各项工作的启动及计划完成时间点。显然这么复杂的系统工程在推动中也不会一帆风顺。在方案完成设计，开始真正实施的过程中，又遇到了一系列困难：招标过程不顺利、合同谈判时间超预期、方案不适合一刀切、专业门槛高对学习和沟通要求高等等。年轻的牵头人不禁在心中再次问自己能不能继续负重前行？事实再一次给出了她的回答：“遇到困难就一个一个解决，有运营部领导和同事们给我做后盾，我依然相信我可以！”

年轻并不意味着不能挑大梁。姚又嘉利用自己思维活跃、乐于创新与专项工作属于新生事物相契合的特点，在一丝不苟对待每个细节的同时，与部门同事和领导保持着紧密的沟通，每步工作的设想与部门领导或有经验同事进行反复沟通，确保实操的可行性。最终一系列的困难都一一顺利解决了。随着专项工作的推进，可能她不知道，旁观者却清晰地看到成长、蜕变、突破不断地发生在她身上。

越困难的项目反而对人的磨炼与提高帮助越大。姚又嘉被公司评为21年度优秀员工，这也是对她相信自己勇于担当的肯定。直到项目进展顺利，结果已定，她上台领奖的那一刻，这位在同事眼中已经成熟到能够独当一面的“女汉子”的脸上才又浮现出与之年龄相符的害羞笑容。

我相信我的选择，我相信我的家人

方案的实施离不开系统的搭建和支持，外聘的咨询机构只是提供方案建议，具体的估值和模型还是要靠系统去

完成。在专项工作中需要有人去与系统开发商对接，协调估值减值方案的系统部署，在测试环境下的测试准备，以及正式切换上线的保障与实施。这部分的工作职责是运营部的贾金凡负责的。



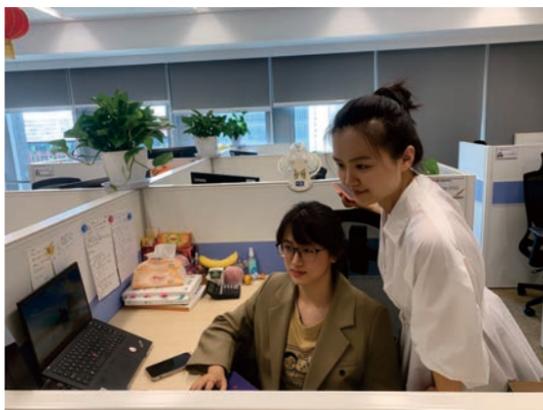
贾金凡是系统开发商出身，具有深厚的专业背景，专项工作虽然复杂但对他来说并没有不可逾越的障碍，只是时间紧任务重，作为系统领域的专家，他成为除姚又嘉以外另一个项目核心人员，日程必然是排得满满的，真正的分秒必争。

可就在项目步入正轨、稳步推进的节奏伊始，发生了一个特殊的情况——贾金凡的孩子要出生了，使原本有条不紊的节奏一下子受到了冲击。贾金凡请假回老家照顾夫人生产。初为人父，是一个男人一生中的重要节点；孩子呱呱坠地时的哭声对父母来说又是具有何等重要的意义啊！平时夫妻在两地工作，对爱人辛苦备孕而未在身边照顾的贾金凡来说本就心有愧疚，应该在此时好好照顾妻儿作为平日缺席的补偿。可摆在贾金凡面前的现实问题是，术业有专攻，作为系统部署方面的核心，他的职责难以替代，在外地靠远程通讯联系指挥比在现场指挥协调还是有效率折损。对于一般的事务性工作可以远程办公，但对如此复杂的专项工作来说可能是致命的。因为系统部署如果成为短板，可能会抹杀其他在岗同事的辛苦付出与努力，方案设计的构想也可能因此无法实现预期效果。

最终贾金凡做出了自己的选择，他在孩子出生后的第二天即返回公司进行项目跟踪，等再当面见到夫人与孩子时已是5个月后的了。

当系统部署已经顺利完成，有同事对他为了工作而在家庭方面做出如此巨大的牺牲而忍不住询问他是否犹豫或者后悔时，这个爱开玩笑的被视为部门吉祥物的“小胖子”，露出平日少见的严肃神情，一本正经地回答：“我相信我以工作为先的选择是对的，我相信我的家人会理解和支持我的选择！”

我相信组织的力量，我相信信仰的力量



历时一年时间在运营部内外，公司上上下下紧张忙碌地实施之后，净值化管理和会计准则切换的准备工作告一段落，真正的项目估值减值工作就要开始了。仿佛有一种精心布置的戏台搭好了，就要等着主演上台开始表演的感觉。这个时候工作的重点就转移到了运营部估值组负责，也就是工作的主角变为该组的王雪玮、王晶妍和吴凡秋3个同样不满30岁的年轻女将。整个部门辛苦付出一年精心准备的专项工作已经落地，到了真正出成果的时候了。

净值化管理工作只有在实际中经受住检验才是真正的实施，同时也是为日后该项工作常态化打好基础 and 实现开门红。因此从2022年初到一季度末这3个月时间，将是运营部估值组最紧张、最富挑战的时刻。

虽然她们3人全程参与了专项工作的实施，也预想到了实际估值会遇到些意想不到的困难，但当亲身感受一季度的压力时，开始还是难免有些力不从心的感觉。系统切换后的试运行期，两种账套要双账套并存，工作负荷倍增。新准则意味着可借鉴的经验少，需要大量学习和思维观念的转变。第三点也是最让人窒息的一点就是这项工作的实际落地已经不仅限于部门内、公司内的支持，而要面对托管行、合作方甚至客户了。而鉴于这项工作对整个行业都是新生事物缺乏经验，那么对外部机构和客户来说更是需要耗费极大的精力和时间成本去沟通。因此会受到客户或者合作机构的质疑：“行业没有经验，那就等有成熟经验再推行呗？为何你们公司要走在前面？行业没有标准规范，那我们为何要配合遵循你们的标准规范？”可以想象在面对多重困难时是多么容易让人失去斗志容易气馁。可现实中她们3人没有叫一声苦，喊一声累，默默承压，不但保质保量地完成了一季度预期的估值工作，实现了所有项目双账套并存，还制定了相关的规范和工作模板，为估值工作常态化打下了坚实的基础。

究其原因，估值组的3位年轻女同志有一个共性，那就是她们都是中国共产党员。在21年的党史学习活动中，她们认真学习、深刻领悟坚定的信念是我党取得各个重大胜利的制胜法宝。在实际工作遇到困难时，她们迅速组内沟通，做到一人思想有疑惑，其余两人立刻共同排忧解难；将共产党员勇于担当的精神践行到底；把共产党员攻坚克难的决心作为自己源源不断的精神动力。正是由于她们相信组织的力量，相信信仰的力量，才使小组一起承受住了巨大的压力，拒绝了一次次可能的思想动摇。

写在最后的话：

运营部的工作平凡而紧张。系统性的专项工作有，但更多的是每日大大小小、细致入微的事务性工作，在支撑着项目的平稳运行。但如果工作态度上有丝毫松懈、承压能力上有片刻的短缺、对变化前瞻性有一时的不足，都会对支持业务发展和运行有极大影响，更别提迎接整个信托行业的转型浪潮了。作为运营部大家庭中的一员，在面对困难与挑战时，始终都保持着同样的一个信念，那就是：“相信‘相信’的力量！”



踔厉奋发启新程 笃行不怠向未来

文/信息技术部 李旸、戈林

近年来，互联网、大数据、云计算、人工智能、区块链等技术加速创新，正在日渐融入经济社会发展各领域、全过程。加快推进数字化转型，是“十四五”时期建设数字中国的重要战略任务。信息技术部始终围绕公司发展战略和信息科技整体规划，不断完善应用架构体系，推进平台化、智能化、生态化建设，推进公司各项管理工作提质、降本、增效。

不忘初心使命，聚力攻坚克难

2021年，是公司“十四五”规划的开局之年，公司信息化需求出现爆发式增长，客户服务提升、运营管理效率提升、数据应用水平提升等各方面诉求向信息技术部涌来，项目数量较2020年增加42%。信息技术部7名核心人员由于各种原因没有增加，让原本就已经满负荷的人员超负荷运转。不过好在繁重的工作任务并没有把信息技术部压倒。面对新困境，信息技术部立即优化工作方式，创新协同方式，集中资源攻坚克难，优先保障公司重点业务领域及管理提升工作，全力保证各项信息科技需求的即时响应。

工作时间做不完就加班做，加班做不完就周末做，“996”变成了常态。在这样的工作强度下，信息技术部全员不但没有丝毫怨言，反而相互鼓励、相互协助，共同推进一项项信息科技成果顺利上线。2021年5月14日至16日，营销智能化改造二期项目上线，信息技术部财富条线支持团队连着周末两天加班加点推进上线工作；5月21日至23日，家族信托业务系统正式上线，财富条线支持团队又连着加班两天推进上线；在连续三周没有休息的情况下，又忙着开展新系统上线之后的培训、技术支持工作，以保障新系统及新功能的稳定运行；6月25日，投资研究系统上线，资管条线支持团队再次加班到深夜保障系统顺利上线。

为了不影响员工的正常工作，信息技术部一般安排非工作时间推进包括巡检、升级、安全加固等在内的系统变更工作。每一次新系统、新功能的上线，不仅意

味着信息技术部相关同事又得加班到深夜，还意味着上线之后至少一周内信息技术部都会面临更高负荷的系统运维工作，需要通过开展和提供新功能培训及技术咨询响应，来保证系统功能的稳定运行。



舍小家为大家，榜样力量在身边

勤勤恳恳，甘于奉献，信息技术部涌现出太多令人动容的身影，无不传递着IT人心底的责任和担当。

王丹丹，一名90后新妈妈，扛起了公司财富端科技建设的大旗，多年来一直是兢兢业业、恪尽职守，高质量完成领导交办的各项工作，保证一个又一个项目的按时上线，是一朵绽放在信息科技队伍里的“铿锵玫瑰”。在同事的眼里，她以公司为家，不仅工作日经常加班到晚上10点以后，周六加班也是常态，牺牲了很多陪伴家人的时间。丹丹女儿的口头禅是“爸爸出差，妈妈加班，妈妈周日陪佑佑玩”。财富智能化改造项目上线时，还在哺乳期的她出于对工作的热爱和责任感，毅然决然放弃剩余产假，返回工作岗位，加班加点完成任务；女儿生病了，丹丹请了半天假去儿童医院，她一手抱着生病的宝宝，一手电话不断，一边处理工作，一边挂号、缴费、取药，看到妈妈很忙，宝宝很懂事，不哭也不闹，丹丹心疼、欣慰但也愧疚，忙碌了一上午带宝宝看完病，中午把宝宝送到家，不顾满身疲惫，又立马折返到工作岗位中去。今年部门不断加入新同事，为

为了让新同事更好地融入环境，她经常加班加点耐心指导、细心纠错、温柔鼓励，无私传授工作经验，大家都亲切地叫她“丹姐”。奉献和拼搏精神不断引领着丹丹前行，她生动地演绎了一段段巾帼不让须眉的佳话。

乔思瑞，信息技术部的技术担当，上至网络架构、基础环境、信息安全，下至邮箱、WIFI、打印机，各种技术问题都难不倒他。每当部门同事遇到难题，他总能帮忙找出解决办法。生活中他积极向上、思维敏捷，工作中他作风踏实、兢兢业业、吃苦耐劳。2020年公司护网任务重、压力大，乔思瑞一个人勇挑大梁，牵头承担一系列网络安全自查、网络安全加固和网络安全值守等工作。无论工作日还是周末，他都坚持现场7×12小时值班值守，经常通宵加班手动完成紧急补丁的安装，不分昼夜、严防死守，凭着精湛的技术和必胜的信念，在护网演习中，为公司取得了赫赫战果：拦截各类攻击1472次，排查处置安全威胁1222次，封禁攻击1222个IP，向集团指挥部提交了防守报告277份，确保护网期间公司没有被攻破和扣分……这些成绩的背后充满常人看不见的付出与汗水，是乔思瑞尽心尽责、无私忘我的体现。而这都在诠释着科技人的初心和使命。

高强，人如其名，身材高大、能力很强，平时幽默搞笑，不仅是部门里调节气氛的“开心果”，工作起来还会变身为“拼命三郎”。他是公司资管业务信息化建设唯一的IT项目经理，可以说是以一己之力撑起了公司资管科技建设的半边天。去年七月，投研一体化平台一期项目进行到最终上线的关键时点，高强和业务同事、项目组团队经常工作到晚上十点之后，加班到深夜是家常便饭，熬夜通宵也是常有的事。那时高强的女儿刚出生，作为一名新手父亲，他还未体验完初做人父的喜悦和温馨，就因为公司、部门、职责和责任的需要，割舍了对孩子的思念，每天早上在天未亮，睡梦中的孩子还在等待父亲的唤醒时，他就已出门通勤；当深夜加班到家看到熟睡的孩子枕边放着自己照片，高强感觉到孩子一直在等待爸爸回家。在这样的快节奏下，高强一星期也和孩子说不上几句话。即便孩子想念爸爸、爸爸爱着孩子，见面互动次数仍寥寥可数。好在老天一直眷顾着辛勤的付出人，汗水终会化为硕果，有责任心的付出

必将结下善果。果不其然，最终投研一体化平台项目成功上线，甚至超过业务部门预期目标。值得一提的是，随着投研一体化二期、三期和资管数据平台项目的开展，高强再次冲锋在前，将肩上责任的重担再一次挑起。当有一天，他突然听到女儿叫了声“爸爸”，此时的他心中充满着感动和亏欠。“多陪陪孩子吧，她可能一转眼就长大了”成为了高强现在最大的愿望。

精勤奉献诠释责任担当，平凡岗位书写青春华章，这就是信息技术部的“三剑客”！他们是榜样、是旗帜，为信息技术部的每一名员工指引了前进的方向。信息技术部全员深知自己肩挑着“重担”，大到保障公司业务有序开展、坚持网络安全不出纰漏、持续保障系统稳定运行、保证关键项目按时上线，小到保障电脑的正常运转、会议的正常召开等等，部门全员始终坚守初心，牢记使命，不逃避、不推诿，有担当、有作为，以实际行动和出色成绩，实现公司的殷切期许。

艰难方显勇毅，磨砺始得玉成

2022年上半年公司推进数字化转型管理咨询项目，意味着数字化转型正式拉开帷幕。实现自我革新和稳健可持续经营是公司数字化转型的动力和目标。这一方面源于公司身为受托人，数字化转型可以增强服务能力和水平这一核心竞争力；另一方面是源于公司作为经营风险的非银机构，需要不断适应外部环境变化，通过与时俱进来谋求稳健长久的发展。

风劲帆满图新志，砥砺奋进正当时。数字化转型是一个系统工程，需要“业务+科技+数据”的充分融合。作为数字化转型落地的核心支撑，信息技术部今年加入多名新同事，部门战斗力也在不断增强，正朝着更加精细化、专业化的方向发展。未来，信息技术部将坚持发扬“团结拼搏比贡献，立足岗位讲绩效”的进取精神和“攻坚克难承苦累，锐意进取勇担当”的战斗意志，不断提升产品创新、数据应用和场景服务能力，将继续敏捷响应业务需求，通过新兴信息技术、高效运营管理体系和创新组织机制，全力推动公司数字化转型顺利落地。

分享

- 致青春
- 人力资源数字化转型的4个趋势

致青春

文/稽核审计部 成佳

2022年适逢中国共产主义青年团成立100周年，习近平同志在5月10日庆祝中国共产主义青年团成立100周年大会上发表了重要讲话。讲话梳理了共青团百年信念的坚守、奋进的征程、卓越的成就，讲话亦对新时代青年人提出了期许。

在深入学习讲话精神的过程中，我一直在思考：

何为青春？如何永葆青春？

面对过往的百年，我们应该汲取什么？传承什么？

面对当下的自己，我们要成为什么样的青年？

面对家与国，青春的我们能做什么？要做什么？

青春

青春是一本太多彩的书，里面描绘着斑斓的风景，有勇气，有冲劲，有炽热，有理想，有最浓烈的情怀；里面也飘荡着灰色的雾霭，有怯懦，有徘徊，有不安，有孤独，有最迷茫的心绪。青春同时又是一本太仓促的书，一切转瞬即逝，只剩回味。我们慨叹聚散总匆匆，更倾诉着唯愿总相逢。

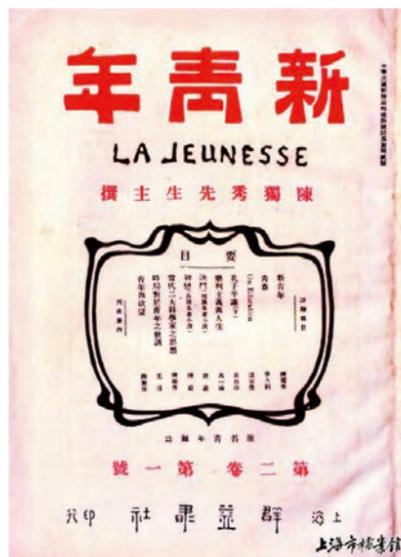
白驹过隙间，我们经历荣辱、成败、得失。光阴如水过，没有人能永远青春，但总有人正青春。我始终相信：老去的是身体，不老的是心境。人生海海，富有赤子之心，必能历尽千帆，看山仍是山。做永世的少年，定可乘风破浪万里浪，直挂云帆济沧海。



传承

提到青春的主题，就一定要品读李大钊同志1916年于《新青年》杂志上发表的《青春》一文。文中，李大钊同志由季节上的春天想到了人生命中的春天，想到了政治上的春天，渴望中国能够摆脱腐朽衰颓的局面而重新找回国家的春天。“吾愿吾亲爱之青年，生于青春死于青春，生于少年死于少年也”。“进前而勿顾后，背黑暗而向光明，为世界进文明，为人类造幸福，以青春之我，创建青春之家庭，青春之国家，青春之民族，青春之人类，青春之地球，青春之宇宙”，振聋发聩，让人觉醒！这篇文章吹响了理想的冲锋号，唤醒了无数青年，也唤醒了那个时代。

一百年来，一代又一代青年坚定信念、紧跟党走，为争取民族独立、人民解放和实现国家富强、人民幸福而贡献力量，谱写了中华民族伟大复兴进程中激昂的青春乐章。回首过往，审视当下，展望未来，实现中国梦是一场历史接力赛，时代各有不同，青春一脉相承。



新的时代对青年提出了新的挑战，我们生逢其时、重任在肩，施展才干的舞台更加广阔，实现梦想的前景无比光明。历史照亮未来，征程未有穷期，新时代的青年要明确时代的要求，立大志、明大德、成大才、担大任，要感知时代、融入时代、推动时代，“请党放心、强国有我”是我们应该有的样子和风貌。

作为

一代人有一代人的责任。

正值青春的我们要坚定矢志不移的理想信念，不忘初心，牢记使命。我们要修齐治平，弘毅致远。我们要学史明理、学史增信、学史崇德、学史力行。我们要汇聚九万里风鹏正举的力量，一往无前，以梦为马，不负韶华！

作为国投泰康信托有限公司的一员，我们的公司同样是一家年轻的信托公司，同样需要正值青春的我们争当公司发展历程中的先锋。我们要善于思辨，自信自强，坚定不移的跟党走，坚定理想信念不动摇。我们要能够自我革新，补齐短板。我们要创新思维，适应变化，学习本领，应对挑战。我们要找到自己存在的意义，做“永不生锈的螺丝钉”，拒绝“躺平”。我们要不断进步，拓宽边界，助力公司发展，共创未来！

致青春！

人生如逆旅，我亦是行人。

希望我们都能永葆青春，以青春之我，共建青春之信托！

希望我们都能勇敢，在国投泰康信托，走过时光，没有遗憾！



人力资源数字化转型的4个趋势

文/人力资源部 李昆鹏

数字化加速背景下，技术创新、商业模式和产品服务带来了顾客价值的新体验，在新的产业状态下，支撑这一切的是管理价值的创新，包括新的工作方式革命、新人力资源管理模式和新财务管理模式。人力资源数字化转型在管理价值创新，特别是新人力资源管理模式里处于排头兵的特殊状态，通过对人力资源行业的研究，总结出人力资源数字化转型的4个趋势。

第一个趋势：HR SaaS+AI提升管理效能

近年来，在AI、大数据的发展下，HR SaaS在人力资源应用上发生了巨大变化，包括基于语音交互、智能机器人的用户体验正在改变传统的交流方式；AI简历筛选、AI面试在提高服务效率的同时，大大提升了员工体验。

AI让数据的力量进一步放大，正在慢慢地使HR软件变得智能化。在应用场景上，招聘和培训大数据基础较好，且具备较为复杂的知识图谱，更有利于和AI技术结合，人事、薪酬、考勤等和公司政策关系较大，AI渗透程度较低。未来，随着人工智能技术进步以及在HR SaaS行业的落地，人力资源会进一步提高AI准确度，助力企业完成智能决策，提升企业和员工整体体验满意度。

第二个趋势：去中心化的人才评价

例如餐饮公司，销售额、食品

安全评分、客户满意评分共同构成了他们对每个门店的评价标准。落到每个员工个人身上的指标，则只有一项——客户满意度。如何用—个指标去客观地评价一个员工呢？

一是客户导向而非领导导向，多人的评价能够避免评价过程中的主观因素干扰，同时也能直接和企业的商业价值挂钩。其次是可追溯，通过数字化工具的帮助，每笔订单都能追溯到对应的人员。最后叫作关注行为，细分维度能够定位到具体有待改进的行为。

那么去中心化的过程是不是和区块链很像？其实我们HR或多或少也已经开始应用这个方法，那就是360。这里说的是360适用的场景非常多，从绩效到能力等等，这里统称为人才评价。

第三个趋势：从线上化到一体化

如果回顾人力资源数字化道路，可能会发现，总是一个模块一个模块去采购去上线。虽然也都取得了相应的提升，但是并没有从根本上解决HR的问题。因为人力资源管理本身是一个不可分割的整体。

举个例子，HR经常会采购一些培训课程，同时也经常会需要回答，为什么要上这门课。通常回答是和提升某一项员工能力有关。随之而来会有第二个问题，为什么要提升这项能力呢？那就和这个员工所需要达成的绩效目标有关。而当

培训结束，老板会问培训效果如何。大家考试都通过了，显然这不是老板满意的答案。考试通过只能说明他掌握了这门知识。但是是否就意味着他的绩效已提升？

那么我们该如何一体化地去解决这些问题呢？这里说的一体化绝不是简单地把功能放在一起。一体化要具备场景一体化、数据一体化、体验一体化，然后才能决策一体化。如劳动力成本占比增长了，能否说明什么？如果加上总成本下降了，人均产值增加了，企业的利润率增加了呢？我们还要做到用户体验的一体化，员工不用切换多个系统和平台就可以实现。

第四个趋势：组织和人

例如疫情期间让缺少工作任务的员工临时性去其他企业工作，由其他企业支付这期间的薪酬。这既解决了用工企业员工没有返岗劳动力缺失的窘境，也降低了成本支出，同时也保证了员工自己的收入。组织希望更加灵活的用人模式，希望所有的报酬都直接与绩效或者产出相关；而个人则希望更加灵活地支配自己的时间。

以上是人力资源数字化转型的4个趋势，随着国家相关法律法规的不断出台，企业和个人的关系，可能会通过人力资源数字化转型从雇佣慢慢转变成合作。

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 ASSETMANAGEMENT INSTITUTION
AND WORTHY OF TRUST WEALTH MANAGERS

