

中原  
财富

ZHONGYUAN  
WEALTH

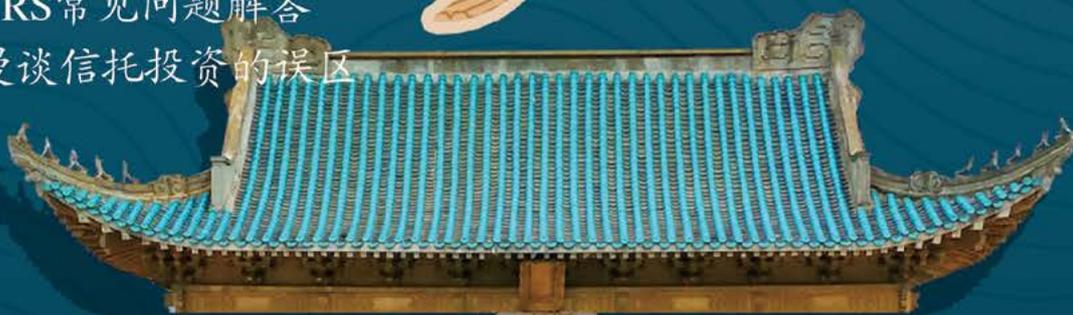
NO.033

主 办：中原信托有限公司  
准印证号：河南省连续性内部资料  
（ 审省直连 ） 00024号  
出版日期：2019年4月  
内部资料 免费交流

本期主题 |  
中原信托房抵贷业务发展历程

知识 | CRS常见问题解答

视点 | 漫谈信托投资的误区



信

内部资料 免费交流



心系中原 感恩有你  
亲情服务 真诚为人



展望新视野 新未来  
诚信重诺 值得托付

作为成立于 1985 年的国有控股金融机构，中原信托致力于为高端个人和机构客户提供安全稳健高收益的全面财富管理服务。

## “探秘”房抵贷信托



今年，是新中国成立 70 周年，也是全面建成小康社会实现第一个百年奋斗目标的关键之年，中国经济必将迎来新的精彩故事。

年初，政府工作报告提出，金融机构应多渠道解决小微企业融资难、融资贵问题。基于发展普惠金融、支持实体发展的政策导向，中原信托加大了房抵贷信托产品的开发力度，以支持小微企业主或个体工商户生产经营，精准有效支持实体经济。

房抵贷业务不是一个“创新业务”，相较于量化对冲、资产证券化、不动产基金，房抵贷业务的历史可以追溯到 1000 年以前。因房产价值稳定、价格透明和交易性高，其一直都是中国家庭的重要资产，所以围绕房产而进行的贷款业务市场潜力大、发展快。

2016 年，中原信托开创性地研发了“安惠”系列房抵贷产品，之后保持稳定的开拓速度，不断地完善业务结构、操作流程以及展业理念，与行业多家经验丰富的持牌小贷公司等贷款服务机构进行了深入合作。2016 年至 2018 年，连续与 FH 金融、HH 金控、GM 金控、HE 集团进行合作开展房抵贷业务，合作规模 30 余亿元。

房抵贷信托产品具有底层资产分散、多重增信措施增加安全垫、抵押物价值稳定、易处置的特点，相比传统信托产品，其具有安全性较高、发行更灵活、更符合发展普惠金融这一政策导向的优势，自 2016 年设立以来，产品募集量呈现稳步上升趋势，广受投资者好评。

**什么是房抵贷业务？房抵贷业务的风险到底有多大？房抵贷信托产品有哪些特点？市场上的房抵贷信托投资者该如何选择？请您阅读本期房抵贷业务专题系列文章，相信一定会有更加清晰的认识。**



准印证号  
河南省连续性内部资料  
[ 审省直连 ] 00024号  
印数：500册 发送对象：本行业

主办 Sponsor  
中原信托有限公司

总统筹 General Director  
崔泽军

编委会成员 Editorial Board  
崔泽军 | 姬宏俊 | 薛怀宇 | 李信凤  
赵阳 | 张纯贤 | 刘飞

总编 Editor-in-chief  
张纯贤

总监制 General Supervisor  
刘飞

主编 Executive Editor  
李雨丝

编辑 Editor  
李真 | 蒋鼎 | 段一丁

设计 Designed By  
郑州蓝鲸文化传媒有限公司

印刷 Print  
河南省防伪保密印刷公司报刊印务分公司

内部资料 免费交流



# CONTENTS



04 中原信托房抵贷业务发展历程

## 卷首语

— 01 卷首

## 专题

- 04 中原信托房抵贷业务发展历程
- 06 什么是房抵贷业务？
- 08 房抵贷信托产品——信托理财产品的“新宠”
- 10 投资者如何选择房抵贷信托产品

## 视点

- 13 试点建设民营企业金融服务中心 多位一体破解民营企业融资困局
- 16 银信合作的历史演变以及未来发展趋势

— 21 漫谈信托投资的误区

## 公司动态

- 24 中原信托党委班子召开2018年度民主生活会、推进以案促改专题民主生活会
- 25 中原信托党委召开2018年度党支部书记抓基层党建述职评议考核会议
- 26 中原信托召开2019年度工作会议
- 27 中原信托举办《职场女性商务服饰美学与化妆技巧专题讲座》

## 产品

- 28 2019年第一季度收益分配情况
- 30 2019年第一季度集合资金信托计划发行设立情况

## 活动

- 31 2018年度客户答谢会活动
- 32 “元宵节观影”微信活动



24 中原信托党委班子召开2018年度民主生活会、推进以案促改专题民主生活会



42 CRS常见问题解答

— 32 “拥抱春天 播种绿色”公益植树活动

— 33 “3·15”消费者权益保护教育宣传周活动

## 风采

— 34 人物专访

## 聚焦

— 36 两会金融热点

## 风尚

- 38 小故事的理财启示
- 40 神奇黑科技

## 投资者教育

— 42 CRS常见问题解答

# 中原信托房抵贷业务发展历程

文 / 信托业务七部 邹明明

## 一、转型的背景

近年来，金融行业格局由于信托行业地迅猛发展而开始改变，尤其是 2016 年底，中国信托业协会公布信托业信托资产余额首次站上了 20 万亿大关，达到了 20.22 万亿元，2017 年底进一步增长至 26.25 万亿元规模，呈现出赶超银行资管规模的态势。在信托行业大步发展的同时，宏观经济形势以及监管形势也随之改变。在经历资管行业大发展后，随着宏观经济增速下行，为防范金融风险的严监管也随之而来，信托业发展随之受到制约。信托业务能否转型成为信托公司能否稳健度过经济寒冬的重要因素。中原信托广州业务部就是在这种理念地指引下，以房抵贷业务为依托，开始了业务转型之路。

## 二、广州业务部房抵贷展业历程

广州业务部一直坚持“创新创造价值、创新引领发展”的理念，不断创新部门信托产品结构。2016 年，部门充分发挥地处广州的区域优势，从零开始，通过不断地学习和摸索，开创性地研发了“安惠”房抵贷系列产品。安惠系列产品突破了传统信托业务模式，其不再以房地产、企业、政府融资平台等传统目标为融资对象，而是以经营或者消费的个人为目标，解决了信托计划投向单一、风险集中的问题，通过小额分散的方式将信托风险进一步降低的同时，真正回归金融服务实体经济的本质。

### （一）2016 年，新的征程

2016 年，广州业务部开始布局房抵贷业务，并且拓展了第一家广东本土的服务商——FH 金融作为部门在华南地区开展业务的最初合作平台。FH 金融成立于 1999 年，主要通过经营中国国内分公司、子公司，为中国小微企业主提供房抵贷服务，是中国领先的非传统金融机构房抵贷服务提供商。FH 金融拥有十余年的贷款服务经验，在全国 40 多个城市拥有分支机构及营业网点。2018 年，FH 金融于美国纽交所上市，成为中国房抵贷海外上市第一股。

目前广州业务部与 FH 金融合作房抵贷业务放款总量已超 21 亿元。通过与 FH 金融的合作，开启了广州业务部转型的全新发展之路。

### （二）2017 年，更大的布局

2017 年年末，广州业务部相继开拓西南某金融集团——HH 金控以及华北某金控公司——

GM 金控。两家房抵贷服务商均隶属于国内较为知名的企业集团，有较强的股东背景和实力。

HH 金控成立于 2004 年，历时十余年时间打造了囊括民营银行、资产管理、私募股权投资、融资担保、互联网信贷、保理、租赁、保险经纪的多元金融业态，在 28 个重点省市设立了分支机构，业务能力覆盖全国，形成了“股权、债权、交易”三大平台服务体系，2014 年在香港联交所上市，是中国首家登陆国际资本市场的普惠金融集团。

GM 金控隶属于国内知名集团公司 GM 控股集团，GM 控股集团始建于 1987 年，现已发展成为集零售、互联网、金融、研发智造、地产、投资等业务板块于一体的大型企业集团，在中国民营企业 500 强中一直位于前列。

从 2017 年开始接触，至 2018 年项目正式落地开始放款，广州业务部与 HH 金控合作房抵贷放款总额达 4.5 亿元，与 GM 金控合作房抵贷放款总额达 5.7 亿元，放款区域覆盖全国多数省会城市以及重点城市。

### （三）2018 年，再下一城

2018 年，广州业务部与国内知名集团——HE 集团达成合作意向，与 HE 集团旗下小贷业务团队合作开展房抵贷业务，成为广州业务部房抵贷业务开展以来第四个集团公司背景的合作方。HE 集团旗下拥有两家上市公司以及一家主体评级为 AAA 的金控平台。集团的金融业务涉及财务公司、消费金融、融资租赁、金融保理、互联网小贷、第三方支付、财富管理、资产交易等领域。

目前与 HE 的合作授信数十亿元，正在陆续放款中，后期有较大的业务合作潜力。

### （四）2019 年，稳中求变

广州业务部在积累多年房抵贷业务经验的同时，也在不断地完善业务结构、操作流程以及展业理念。2019 年部门将在房抵贷业务领域继续保持稳定的开拓速度，在开拓的同时寻求业务的改变。

同时，中原信托总部为房抵贷业务的升级也提供了相应的支持，尤其是在技术上，为了更好的管理信托资产，公司联合外部技术机构开发了房抵贷业务系统，并已投入使用。2019 年房抵贷业务将全面普及系统管理，届时此类业务将实行更加精细化管理和实现高效运营。

## 三、我们的愿景

2019 年是房抵贷业务的第四个年头，广州业务部在此业务领域完成了从无到有，从浅入深的升级，已经成为市场上从事此业务的专业团队。在积累经验的基础上未来将挑选更多更优质的服务商合作房抵贷业务，不断优化贷款要求标准，完善风控模型，做大业务规模，为扩大内需、促进实体经济发展做出新的贡献，并通过专业的管理能力，不断降低业务风险，为投资者持续提供优质的信托理财产品！📍

# 什么是房抵贷业务？

文 / 信托业务七部 卓智毅

## 一、什么是“房抵贷”？

房抵贷，这里指的是房产抵押贷款，是个人借款人以自己或征得同意的其他第三人名下的房产作为抵押物，向放贷机构申请经营或消费用途的人民币贷款。

房抵贷跟房贷一样吗？虽然说只有一字之差，但失之毫厘，谬以千里。房贷一般指个人住房按揭贷款，是银行等放贷机构向借款人发放的用于购买自用住房的贷款；而房抵贷是指房产抵押贷款，是借款人基于银行等放贷机构认可的明确用途的资金需求，将名下或征得第三方同意将第三方名下房产抵押给银行或者其他贷款机构获得贷款资金。住房按揭贷款建立在房产交易的基础上，贷款用途是用于支付买房人的购房款；而房产抵押贷款并不建立在房产交易基础上，贷款用途可以是生产经营装修消费等，但不能用于购房及有价证券的投资。

## 二、房抵贷的借款人是谁？

现实生活中，都是什么样的借款人有这类资金需求呢？他们使用资金做什么呢？靠什么还款呢？

事例一：李先生从事服装生意，现需提前预定一批服装，但由于下游的货款尚未到账，公司账上现金不足以支付新一批服装的费用。而李先生拥有一间 100 平方米左右的房子，之前买房时约 4000 元/平米，现在房价上升到 8000 元/平米，房贷还有约 20 万没还清。他从朋友口中得知，可以通过二次抵押房子获得贷款。如果可以的话，他还能贷款多少钱呢？

这种情况是可以再次申请贷款的，这称为房产二押，但是具体能不能申请通过，就要结合个人的情况（与借款人的年龄、还款能力、抵押物位置及评估价值等都相关）。其实，这也跟第一次申请房贷的情况差不多，有正规的审核流程和借款人的情况评估程序。贷款额度计算方法为：

李先生的房子现在的市场价值大约为  $8000 \times 100 = 80$  万元，按照金融机构一般要求的不超过 70% 的抵押率，那么这套房子总共可以抵押贷款  $80 \times 0.7 = 56$  万元，而李先生还有 20 万左右的贷款没有还清，所以理论上是还可以贷款： $56 - 20 = 36$  万元。但最终能贷到多少额度，还要根据具体情况来审定。

事例二：林小姐是某个培训机构的实际控制人，由于公司的发展需要，需要购置 3 辆大巴车用于接送学员。林小姐得知某信托公司可通过抵押房产办理贷款，于是将自身的房产办理了抵押。林小姐拥有一套 150 平方米的房子，在购入时 1 万元每平米，贷款已经结清。由于房价上涨，房价已升至 2 万元。林小姐按照抵押率 50% 办理了抵押贷款，获得了  $150 \times 2 \times 50\% = 150$  万额度的贷款。该笔贷款可以缓解公司暂时的资金流动性压力，并通过后期公司的运营的利润来支付还款。

## 三、借款人为什么不向银行办理房抵贷？

在市场中，有许多的金融机构都开展房抵贷业务，包括银行、信托、小贷公司、消费金融公司等。每家金融机构之间的准入条件、贷款产品差异巨大。但一般客户接触更多的是银行，那为什么有客户会选择通过信托公司来办理房抵贷业务呢？

### （一）审批以及放款速度

银行房抵贷内部审核流程较长，因此放款时间较慢，一般需要 20-30 个工作日左右才能拿到贷款。同时，银行经常会因为没有额度的问题，在贷款审批完成之后无法及时放款，导致放款时间更长。信托公司审批速度更快，可更好地满足借款人对放款时效的要求。由于多数借款人是中小企业实际控制人，企业对于资金流转的效率要求较高，因此不少企业主出于对放款时间的考虑，放弃选择通过银行办理房抵贷。

### （二）第二顺位抵押问题

第二顺位抵押是指将已做抵押尚未结清贷款的抵押物再次抵押贷款，如上述事例一。二次抵押贷款的特点是不需还清原有贷款，再次抵押贷款，但合计贷款额度不得超过要求的抵押率。由于政策原因，大多数的银行都无法办理二次抵押贷款。但基于房价上升，以及住房按揭贷款等额本息还款时间的增加，使得不少不借款人的房产具有较高的剩余价值。信托公司在了解相关法律政策的基础上，并实际调研了具体处置案例，认为第二顺位抵押的风险是可控的，因此一般信托公司开展这类业务是可以接受第二顺位抵押的。在实际的房抵贷业务中，二抵的业务量也占据了较大比例，客户的需求量较高。

## 四、房抵贷业务有哪些风险？

房抵贷业务由于具备较容易变现的抵押物，且资产足够分散，在各大金融机构中被认为较为安全。随着中国的经济快速发展，尤其是对中小企业发展的支持，房抵贷的需求日益旺盛，但该业务也具有一定的风险：

1. 借款人存在因财务状况恶化而无法按时足额偿还本息的风险。
2. 房产市场价格波动，可能会带来抵押物价值贬损的风险。若借款人在贷款到期时无能力还款，金融机构处置抵押物时将有可能面临贷款本金的损失。

在中原信托开展的房抵贷业务中，充分考虑了业务开展中的各项风险，相应地设置了不同的增信措施，降低业务风险。如设置了信托资金结构化比例，优先级资金与劣后资金的比例不超过 3:1，设置了次级委托人受让不良债权的义务，在贷款逾期 90 天后，次级委托人有义务受让该不良贷款，补足信托计划收入；由次级委托人和 / 或差额补足人对信托计划的流动性进行支持等。同时因该类资产业务相对小额分散，在结构化设置的情况下，即使出现一定的逾期贷款，也不影响优先级信托利益的安全。⊕

# 房抵贷信托产品

## ——信托理财产品的“新宠”

文 / 信托业务七部 夏敏正

近期，多家信托公司陆续发行资金投向为房抵贷业务的信托产品，且产品募集量呈现稳步上升趋势，受到很多投资者的认可。究其原因主要是投资者对信托产品投资思路发生了一定的转变，从单纯迷信高收益、政府平台国企项目，到现在更加注重对产品本身的特点、融资方实力、产品风控、底层资产等进行综合分析。基于此，目前迎合监管层支持中小微企业融资，底层资产相对分散，具有普惠金融特点的房抵贷信托产品逐渐成为信托理财市场的“新宠”。

### 一、房抵贷信托产品介绍

房抵贷业务（注意：不是个人住房按揭贷款），是向存量房的所有人发放的房屋抵押贷款，主要面向拥有房屋资产的中小企业主及有房产人群，以盘活其房屋资产，解决其临时性资金周转需求。

原有开展房抵贷业务的机构主要为银行，但银行贷款审批流程冗长，时效性较差，较难满足借款人对临时性资金周转的速度要求。基于此，信托公司充分利用自身优势，与行业经验丰富的小贷公司等贷款服务机构合作，通过发行信托产品募集资金，向具有资金需求的较为优质的借款人发放信托贷款，并以借款人或其他第三方的房产作为抵押；同时还为信托产品设计了一系列的增信措施，以保障信托计划运行安全，这就为信托投资者提供了一类底层资产分散、风险分散的信托产品。

### 二、房抵贷信托产品特点

#### （一）底层资产分散

单个信托计划募集的资金向多个借款人发放房产抵押贷款，以规模 2 亿元的单个信托计划为例，以平均 100 万 / 笔贷款计算，能够覆盖 200 笔贷款，对应多个借款人和抵押物，该信托类型使得底层资产具有相对分散的天然优势。

此外，中原信托选择全国多个大中型城市开展该类房抵贷业务，使得抵押物区域相对分散，能较大程度抵抗单一城市房产价格波动带来的风险；同时在单笔借款金额和单个借款人累计借款金额上设限，确保单笔金额较小，借款主体相对分散，有效的防范业务风险。

#### （二）多重增信措施

中原信托开展的房抵贷业务，是与小贷公司等贷款服务机构共同合作，在双方约定好的贷款标准要求下，由贷款服务机构推荐合格借款人，信托公司在审核通过后向借款人发放房产抵押信托贷款。为保障信托计划安全运行，在信托产品设计方面，增加了优先劣后资金不超过 3:1 的结构化设计、不良债权的回购安排、逾期率控制、信托计划流动性保障、连带责任保障担保等增信措施，可有效的保障信托计划安全运行。

#### （三）抵押物价值稳定，易处置

中原信托开展的房抵贷业务主要选取全国主要的大中型城市中流动性好、价格趋势稳定的房产作为抵押，选定的评估公司也为市场上具有较强公信力的评估机构，评估价值相对客观。针对不同业态的抵押物控制一定的抵押率，如普通住宅一般抵押率不超过 70%，商业物业抵押率不超过 60% 等，同时对楼龄、区位均有一定的要求，避免房龄较长、区位较偏的房产，使得所选取的抵押物价值相对稳定，易于处置变现。

### 三、相比传统信托产品的优势

#### （一）底层资产分散，产品安全性较高

以往传统的信托产品对应的底层资产多为单个项目，抵押物也多为项目土地或在建工程等，还款来源高度集中，一旦项目出现问题，将导致整个信托计划出现风险。而房抵贷信托产品底层资产对应的是多个借款人，抵押物为多套房产，还款来源相对分散，且通过优先劣后结构化等设计，能够容忍一定的不良率，即在一定的范围内，部分借款人无力还款，也不影响信托产品安全。另外，由于房抵贷信托产品的抵押物为分散的房产，具有较强的流动性，借款人往往能较快地通过处置抵押物或寻找新的资金方筹措资金，用于归还信托贷款。目前，房抵贷市场已逐步发展成熟，房抵贷不良贷款处置市场也已经发展得较为完善，房抵贷资产在未来可预期的时间内是可以变现处置的，且相关的利息仍然可以收回，因此底层贷款损失率相对较低，产品安全性较高。

#### （二）产品发行更灵活

传统的信托项目，一般只能通过一个信托计划发行募资，而单个信托计划投资者总人数和小额人数均有限制。但房抵贷信托产品因底层资产对应的是多个不同的借款人，可成立多个信托计划募集资金，各信托计划与底层资产严格对应，独立管理。因此，信托公司在产品发行上更加灵活，既可以扩大投资者人数，也能容纳更多的小额客户，能更方便地满足不同投资者的需求。

#### （三）产品更符合监管导向

在普惠金融领域，监管层为解决小微企业融资难融资贵出台了多项政策，鼓励支持小微信贷。信托公司开发的房抵贷信托产品底层借款人主要为小微企业主或个体工商户，资金主要用于生产经营周转，符合监管层发展普惠金融、支持实体发展的政策导向，产品募集量呈现稳步上升趋势，广受投资者好评。👍

# 投资者如何选择房抵贷信托产品

文 / 信托业务七部 吕达劲

## 一、优选房抵贷业务经验丰富的信托公司

投资者在选择房抵贷信托产品之前，应先了解一下发行该信托产品的信托公司的基本情况，包括但不限于信托公司的股东背景、净资产、管理规模、管理业务种类及风控能力等。

### （一）信托公司股东背景

目前，我国正常展业的信托公司有 68 家，其股东类型大致分为以下几类：金融机构控股、央企控股、地方国资控股以及民营企业控股等；其中，金融机构控股的信托公司大约有 13 家，央企控股的信托公司大约有 15 家，地方国资控股的信托公司大约有 30 家，民营企业控股的信托公司大约有 10 家。

不同股东背景的信托公司，自身的资本实力、主营业务种类、风控能力及风险化解能力不尽相同。投资者在投资信托产品前，可重点了解下该信托公司的股东背景、资本实力以及既往项目的风险化解情况，以此判断该信托公司的可靠性，尽量选择股东实力雄厚、自身资本实力强的信托公司发行的信托产品。

### （二）信托公司主动管理能力

中国信托业协会发布的数据显示，2018 年末信托资产规模 22.7 万亿元，其中事务管理类信托规模 13.25 万亿元，占比 58.37%；各家信托公司由于公司经营策略、资源禀赋等不同，事务管理类信托规模在自身管理的信托规模中占比不同。信托公司公布的年度报告一般均有披露其管理的信托规模数据，投资者在关注该类指标时，重点关注其主动管理类信托规模，主动管理类信托规模更能体现了一家信托公司的业务方向与风控能力。

信托公司开展主动管理类信托，尤其是房抵贷信托，需要公司投入更多的人力与物力，更加注重团队建设、从业人员素质培养；更加注重管理系统建设、业务系统开发与

升级。展业过程中，因承担着主动管理职责，信托公司更加注重项目风险控制，努力完善项目的风控措施以及提前制定项目的风险化解方案。相对而言，信托公司主动管理类信托规模及比重越大，该公司人员素质、系统建设、风控能力也会越强，公司整体的经营风格也会更为稳健。投资者在投资决策前，尽量选择主动管理能力强的信托公司发行的信托产品。

### （三）信托公司差异化经营方向

近年来，随着行业监管的逐步强化与规范，信托公司赖以生存的牌照优势在逐步弱化，信托公司的品牌优势成为信托公司转型发展成效的重要标准。在此情况下，信托公司制定各自的发展战略与经营方向，朝着专业化、差异化的领域，做大自身管理的信托规模，提高风控水平，提升盈利能力。各家信托公司在传统的政信类、房地产类、资本市场类信托项目的开发比重逐步不同，房抵贷信托、供应链信托、资产证券化、家族信托等新兴转型类信托项目的介入程度也呈现了较大的差异。

## 二、优选房抵贷业务经验丰富的贷款服务商

贷款服务商负责获客，也是底层借款人的第一道审核机构，并负责办理签约、抵押等具体事宜；贷款服务商房抵贷业务的专业程度，直接影响房抵贷信托底层资产的质量；因此，贷款服务商在房抵贷业务中有着重要的作用。

### （一）贷款服务商实力及股东背景

目前，市场上展业房抵贷业务的贷款服务商数量较多，各家贷款服务商自身实力及股东背景有所不同，有注册资本较大、股东实力雄厚的集团公司，也有专营房抵贷业务的单一机构。不同层次的贷款服务商特点不同，集团公司体系内的贷款服务商，房抵贷业务一般只是该集团公司金融板块的业务之一，房抵贷业务在整个集团业务板块中占比相对也不大，信托公司与该类型贷款服务商合作，贷款服务商在信托计划流动性保障方面能力较强；投资者可首选该类型房抵贷信托产品。专营房抵贷业务的贷款服务商，目前市场上该类型的公司资本实力、展业经验均存在较大的差异，投资者在选择该类型信托产品时，需要重点关注下贷款服务商的历史数据；尽量选择历史数据表现优、杠杆比例不高的贷款服务商。

### （二）贷款服务商展业经验

投资者在选择房抵贷信托产品时，需要考察贷款服务商的展业经验，包括展业年限、展业规模、底层资产分布、逾期率、不良资产处置能力等。对于展业年限越久的贷款服务商，投资者越容易在市场上了解到该贷款服务商的市场口碑，以及贷款服务商的专业能力。贷款服务商展业城市的房价趋势，是信托计划抵押物安全性的重要因素，投资者

应投资认可城市展业的信托计划。贷款服务商展业规模、逾期率、不良资产处置等指标，能够帮助投资者整体了解贷款服务商风险控制的能力。

### 三、投资者应关注房抵贷信托产品的特点和风险控制措施

#### （一）房抵贷信托产品的特点

房抵贷信托是指信托公司募集资金用于向个人借款人发放贷款，与传统的企业贷款存在较大的差别，主要表现：一是房抵贷信托底层借款人相对分散，单笔贷款金额相对较小；二是房抵贷信托一般以小贷、资产管理公司等机构为贷款服务商，向信托计划推荐合适的借款人；三是信托交易结构设计更为灵活，有结构化、保证金、履约险、担保等多种增信措施。

房抵贷是指借款人大多出于生产经营用途，以个人名下房产作为抵押物申请的贷款，房抵贷单笔贷款的金额一般在几十万元及以上，通常为不超过抵押物价值的70%。市场上的房抵贷产品的发放贷款区域一般集中在长三角、珠三角、京津冀以及中西部省会城市，这些地市经济较为发达，人口一般为净流入，二手房交易市场相对较好。房抵贷单笔金额较小，底层资产分散，且借款人以房产作为抵押，在各城市房价略有增长或保持稳定的经济环境下，借款人违约成本较高，违约意愿不强。

#### （二）房抵贷信托风险控制措施

房抵贷信托主要参与方有信托公司、贷款服务商、次级委托人与增信主体，贷款服务商与次级委托人通常为同一个主体，在信托计划约定的条件下推荐合适资产，并以次级信托资金为优先级信托资金提供安全保障，信托计划的增信主体一般为贷款服务商或次级委托人的关联方，为信托计划提供担保等增信。

房抵贷信托的风险控制措施一般有：结构化信托、平层+担保、平层+保证金+担保（资产管理公司、保险或者担保公司）等，不同风控措施下的风险关注点也有所不同，例如结构化信托需要了解优先劣后比，以及底层资产整体的资产表现；而担保方式则更看重担保主体的履约能力。房抵贷信托交易结构中，借款人要以房产作为抵押；这种增信手段，使得整个信托计划安全性更高。

### 四、投资者投资建议

房抵贷信托是部分信托公司转型发展的重要方向之一，也是投资者投资的热门信托产品之一。投资者在投资房抵贷信托产品时，要选择股东背景强、房抵贷信托管理能力强的信托公司；同时，在具体产品挑选上，结合信托产品交易结构、贷款服务商情况、收益率等进行综合筛选。⊕

## 试点建设民营企业金融服务中心 多位一体破解民营企业融资困局

文 / 信托业务六部 方正

发展壮大民营经济，解决中小微民营企业融资难、融资贵问题，是各级政府乃至全社会已普遍形成的共识。当下，我国民营企业融资难是阶段性、周期性、体制性因素叠加的结果。据不完全统计，目前银行业贷款余额中，民营企业贷款仅占四分之一。由于渠道不畅，一旦企业流动性出现问题，民营企业极易出现资金和债券违约，进一步加大融资难度。相关数据显示，2018年新增123支共计1198.51亿元的违约债券中，民营企业占比超过77%，民营企业债券违约、不良贷款比率攀升等问题成为再融资的巨大阻碍。与经济发达省份相比，河南省民营中小企业普遍受自身经营管理、财务核算、发展规划等因素约束，以及外部监管不足、信用体系不健全、信息不对称、金融创新不足等因素制约，从货币市场和资本市场获得资金都比较困难。因此，面对河南省高质量发展的现实需求，金融服务体系建设急需进一步强化。

针对以上情况，河南省应试点建立民营企业金融服务中心，逐步推进全覆盖信用体系建设，多位一体破解民营企业融资困局。具体实施步骤如下：

### 一、以市场需求为导向，建立民营企业金融服务中心

与沿海发达地区相比，河南省中小型民营企业经营领域较为分散，发展和壮大的



周期较长，各类单一导向的短期政策性措施很难达到普惠的目的。因此，建议河南省选定中小民营企业密度较高、扶持需求较为集中、扶持意愿较为突出的区域作为试点。集中优势资源，建立民营企业金融服务中心，面向中小民营企业，提供包括政策法规辅导、获取贷款融资、政府补贴、获得政府采购公平份额等一系列有针对性的服务和引导，加强对各类金融及金融中介机构信息的掌握，强化对融资人和资金方的双向管理，在帮扶民营企业的同时，严防金融市场乱象。

## 二、依据机构职能，科学完善人员架构

以省地方金融监督管理局、财政厅、人社厅等业务主管部门牵头，强化部门协调，确保政策落实，避免政策重复；从同级银监、工商、税务、市场监督管理等部门及国有金融机构抽调一线业务人员，结合金税三期等现有工具，形成民营企业金融服务中心内部的、跨部门的信息共享平台，和全面的企业及个人信息收集体系；增强对区域内注册、存续中小企业的各类相关联登记信息的互通，实现网状深入的收集和管理，建立有参考性的企业综合档案数据库，实现对企业基础信息、法人、高管和实际控制人基本状况的全面掌握。建立民营企业主及其企业的行为轨迹、信用记录等，在确保安全、企业和个人信息不被泄露的情况下，由持牌金融机构调用共享，降低贷后管理成本和风险，为诚信合法的企业融资铺路。

## 三、灵活运用市场化手段，强化管理方式

建立以会计师事务所为抓手的管理机制，对目标企业的管理经营架构和日常财务状况进行有效辅导和跟踪记录。截至2018年末，郑州市共有各类会计师事务所480多家，在对多家有代表性的大型会计机构的调研和走访中了解到，目前许多业务规模较大的会计事务所均有针对中小微企业不同类型的免费或低收费代账业务。在少量研发资金投入的条件下，便可以通过大数据管理的方式，建立服务规模以万家为单位起步的透明化的财务监督管理系统，该系统可在成型后通过付费查询等方式迅速实现盈利。借助该系统，可以促进对中小型民营企业管理架构和财务管理的规范化引导，有利控制经营成本，并可逐渐对接天眼查、芝麻信用等成熟的社会信用系统完善信息覆盖，为建立征信系统提供有效的基础数据。通过对目标企业财务状况和资金流向进行持续性的跟踪和把控，可以直接加强贷前审查以及贷后管理效果，并自动剔除僵尸企业和盈利效能较低的企业，有效降低管理成本与风险。同时经由该系统反馈的实时数据，也可以加强对目标企业经营现状和面对问题的收集和把控，降低信息收集成本，为各项政策和措施的制定提供可靠依据，提高政策措施的可操作性，一定程度上

降低政策性风险。

## 四、借鉴国外成熟经验，创新中小企业融资增信工具

中小微企业授信难点在于信用担保资产不足，多数不符合金融机构的授信条件，应运而生的信用担保机制也多种多样。其中，意大利建立的互助担保机构MGIs（Mutual Guarantee Institutions）曾受到欧盟的大力推广，它的模式是由商会或行业协会牵头成立，使用保险与再保险概念，会员单位首先提供一定的保障基金进行互相担保，而后由意大利政府在中央或地方政府层面设立一个基金，对互助担保机构给中小企业提供的担保作反担保，以降低融资风险。其优点在于增加中小企业的融资机会；分散风险更易被潜在担保人接受；审批人接近申请人，可以对申请作出确切评价；同时可以在借贷双方谈判中发挥平衡作用，为融资人争取更有利的融资条件。籍此思维，建议由省政府牵头，结合成熟民营资本的管理经验，发起成立中小微企业融资增信基金。政府有关部门、金融机构和企业协同发力，采用市场化管理机制和运营模式，为中小微企业融资提供增信服务，创新中小微企业融资增信工具，依托自身资产实力和信用资质为其提供信用支持，解决银行等金融机构授信条件不足等问题。如发生担保违约，“增信基金”在不影响企业正常经营的前提下，依法执行违约企业的资产，然后通过经营租赁方式反租给企业或企业原来的经营者继续经营，使企业不因债务的暂时违约而破产清算，确保企业经营的长期稳定性和可持续性。与此同时，还可以发挥“增信基金”的长期资本优势，对企业股权融资提供股权回购担保，为中小微企业股权融资提供信用背书，为以直接股权投资方式进入的社会资本提供退出保障，减少间接融资比例，拓宽直接融资途径。

## 五、借鉴国内先进经验，全面推进金融服务中心公司化

目前国内许多地方均推行了不同的政策，增强民营企业的活力。其中，湖北省在2014年由省国资委牵头，成立了湖北省中小企业金融服务中心有限公司，针对中小企业实际需求，全面开展包含互联网金融信息登记统计、投融资服务咨询、并购重组、股份制改造、新三板及上市策划辅导等业务，大大提高了其存在意义和灵活性。建议在信用系统和增信工具初步形成的条件下，全面推进“中心”的公司化，在管理和引导的同时，采用市场竞争原则为衡量标准，逐步引入专才建立专业化金融服务团队，以委托管理的方式，整合省内各类针对民营中小企业的产业引导基金、担保基金、增信基金。以基金管理费用为主要营收实现盈利，对民营企业提供完整体系的咨询、担保、转贷、租赁、以及直投业务，以市场化方式全面参与河南省民营经济的发展。④

# 银信合作的历史演变以及未来发展趋势

文 / 风险管理部 余 强

## 一、银信合作的历史演变

银信合作有广义和狭义之分,本文主要分析银信开展的投融资或资产的狭义合作。

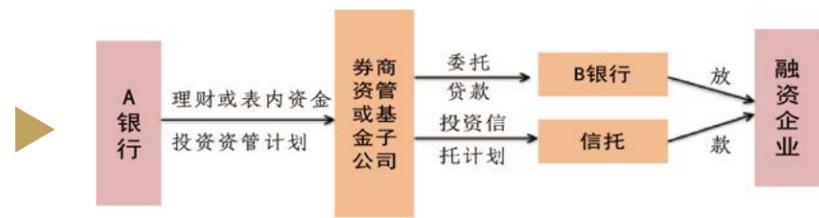
### (一) 银信合作的产生和发展

2006年,银监会发布《商业银行个人理财业务管理暂行办法》,准许银行经营委托理财业务,银信理财合作大门开启,2008年,银信合作首次被规范,银监会印发《银行与信托公司业务合作指引》,明确银行和信托应各自独立核算、建立风险隔离机制等。这一时期银信合作处于监管真空期,又逢2009年4万亿经济刺激下地方政府积极拉动基建和房地产市场快速发展,急需资金支持,为规避信贷总量控制、限贷领域和存贷比等监管约束,银行理财资金通过信托变相为平台、房地产等放贷,形成影子银行。

### (二) 监管高压下银信合作受到限制

由于银行通过信托将理财资金大量流入限贷行业,监管层注意到其中所潜藏的风险,2009年至2012年间共发布数十条监管政策限制银信理财合作,其中《关于规范银信理财合作业务有关事项的通知》(银监发72号文)和《关于进一步规范银信理财合作业务的通知》(银监发7号文)影响最大,显著增加了银信合作成本。

72号文从信托端规定融资类银信理财业务占比不得超过银信理财业务总额30%,并要求银行对银信合作的融资类理财产品在2年内回表等,叫停了信贷类表外理财产品。7号文要求银行在2011年底将银信理财合作业务表外资产转入表内,对于未转入表内的银信类信托贷款,信托公司应按10.5%比例计提风险资本。在银信合作政策高压下,信托规模在银信业务中占比从2010年9月底64%降至2012年底27%。



银证、银基委托贷款和信托贷款模式

资料来源:整理汇总

### (三) 银行寻找其他资管渠道开展非标合作

为弥补银信合作受限带来的资产荒,各银行开始积极探索其他非标渠道。2012年证监会鼓励创新,扩大券商资管和基金子公司投资范围,且不受净资本约束,打开证监系资管空间,证券、基金系资管诞生,大资管时代拉开帷幕。银行理财资金通过券商或基金可绕开银监会之前众多的法规约束,银证和银基合作接替了银信合作,成为银行理财资金投资非标的新通道,可分为信托贷款模式和委托贷款模式,其中委托贷款模式占比较高,对社会融资总量影响较大。

### (四) 银信非标合作从理财转向表内

随着券商系非标的崛起,2013年3月银监会下发《关于规范商业银行理财业务投资运作有关问题的通知》(8号文),直接从银行端限制银行理财中非标资产占比,要求银行理财投非标的余额以理财产品余额35%与银行上年度披露总资产4%之间孰低者为上限等。“8号文”后,银行理财产品中非标规模逐渐压缩,从2012年42%下降到2016年17.5%,由于当时银行表内同业业务中非标资产计提风险权重较小,非标资金端逐渐从银行理财转向银行同业,从表外并入表内。

### (五) 银信表内非标资产受到限制和规范

银行表内非标资产主要存在于买入返售、可供出售金融资产、应收款项类投资会计科目中,2014年前表内非标主要在买入返售科目。2014年5月银

信托贷款与社会融资规模存量及同比增速情况



数据来源:Wind 资讯

监会出台《关于规范金融机构同业业务的通知》（127号文），对银行表内非标投资严格规范，规定买入返售下金融资产为标准化资产，非标资产开始从买入返售转移至应收款项类投资科目。截至目前90%以上表内非标资产存在于应收款项类投资科目中，但要按“实质重于形式”原则计量风险和拨备。127号文后，银行表内非标资产大幅下降，从2016年8.96万亿降至2017年7.13万亿，降幅为20.4%。

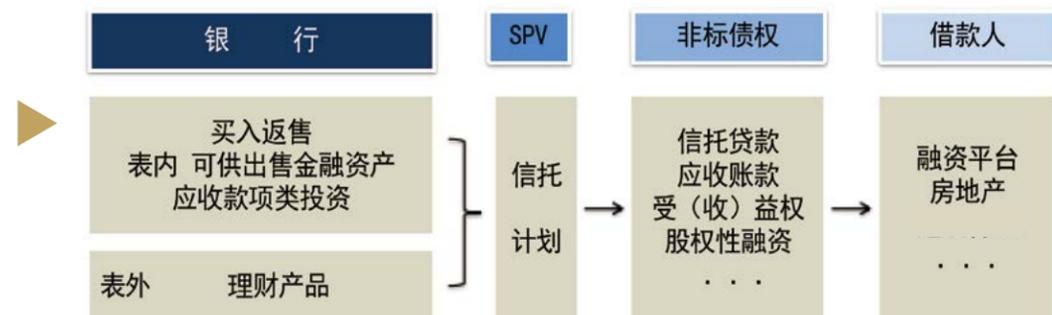
### （六）券商系非标遭遇围追堵截，非标重新回流信托

在非标监管趋严形势下，2016年券商资管和基金子公司实施净资本管理，进行净资本考核，券商系资管原先的通道成本优势消失，其非标规模大幅下降。2018年银监会发布《商业银行委托贷款管理办法》（下称“委贷新规”）规定银行委贷资金不能为受托人管理的他人资金，限制银证和银基类非标模式。在券商系资管非标受到围追堵截形势下，非标业务重回信托，但也受到《关于规范银信类业务的通知》（55号文）和“三三四十”等监管文件的规范。

## 二、当前银信合作所面临的监管形势

根据上述分析，银信合作可分为：银行理财资金投信托；银行表内同业和自营资金投信托：

银信合作非标业务操作流程图



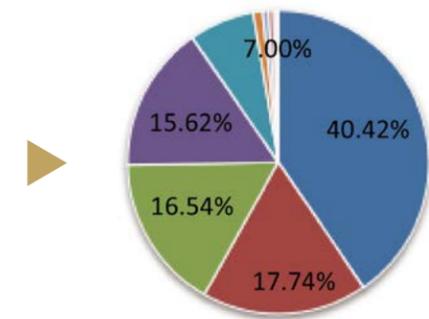
资料来源：整理汇总

### （一）银行理财资金投非标继续面临整改、压降趋势

银行理财资金投非标除受8号文和委贷新规等限制外，更要面临资管

新规的规范：采取期限匹配、限额管理和消除多层嵌套等，其中禁止期限错配将进一步缩减其投信托的规模，因银行理财中90%以上为1年期以内产品，而信托产品一般是1年及以上，导致短期银行理财无法对接信托；消除多层嵌套将导致银证和银基类非标难以为继。为避免资管新规引起银行表外融资快速下降引发系统性金融风险，央行又出台资管新规补充意见允许2020年底前适当发行部分老产品投资新资产等，但是对银行理财投非标的整改和压降大原则没有变。

2017年底银行理财资金投资的金融产品情况



■ 债券  
■ 现金及银行存款  
■ 非标准化债权  
■ 货币市场工具  
■ 权益类投资  
■ 公募基金  
■ 私募基金  
■ 金融衍生品  
■ 产业投资基金  
■ 其他

数据来源：Wind 资讯  
注：无法取得2018年数据，所以按2017年数据。

### （二）银行表内资金投非标的规模仍处于压缩中

银行表内以同业和自营资金投非标除了受“127号文”、“55号文”限制外，也面临银保监会2018年5月发布的《商业银行流动性风险管理办法》（下称“流动性新规”）的约束：1、流动性匹配率（加权资金来源/加权资金运用），其中加权资金运用中的非标资产被划入其他投资项，折算率100%，明显高于贷款、债券。该指标将敦促银行回归核心存贷业务和开展标准化资产；2、净稳定资金比率（可用的稳定资金/所需的稳定资金），非标由于流动性较差，作为所需的稳定资金中的存在变现障碍的资产，折算系数100%，部分没有稳定资金来源或非标投资较大的银行将面临降低非标资产压力。流动性新规从资金占用角度对银行表内资金投非标做出限制。

总之，监管政策对银行表内外资金投非标持续处于受限、整改和压降态势，银行理财资金底层资产中标准化资产金额越来越高，截至2017年底，标准化资产占银行理财产品投资余额的67.56%。“127号文”规定表内的买入返售项下必须是标准化资产，也引导银行表内资金投标准化资产。

### 三、银信合作的未来发展趋势

#### (一) 银信非标规模继续面临受限、压缩态势

银行理财资金投非标属于影子银行，规模大、风险较高，监管层对其一直采取限制、整改和压降态度。银行表内资金投非标在“55号文”和流动性新规影响下，未来非标规模也将处于规范和压缩趋势中。面对银行投非标规模下降形势，信托项目资金来源将明显受限，而资金获取能力又是信托公司核心竞争力，其可通过开拓银行代销业务，扩大资金来源，因为在严监管形势下以散户为主的代销渠道受影响较小。此外，信托可加大、加快财富管理渠道建设，扩大直销团队，对接高净值客户，拓展零售资金。

#### (二) 资产证券化是银信合作的发展方向

资产证券化是银行非标转标、非标出表的主要合规手段，信托可参与银行资产证券化业务弥补传统通道业务的萎缩。当前银行存量非标规模较大，资管新规过渡期内需通过资产证券化压缩。此外，资产证券化可帮助银行信贷资产出表，腾出信贷额度发放收益更高的贷款。信托作为天然的风险隔离主体，作为SPV参与银行的资产证券化业务，但该类业务一般由银行主导，信托仅为通道。

信托可开展资产证券化主动业务，引导银行资金投资。监管层引导银行表内外资金投资标准化资产，资产证券化是标准化资产重要创设途径。此外，与债券相比，资产支持证券收益相对较高，可弥补标准化资产收益偏低问题，更容易吸引银行资金。因此，信托可结合自身的商业地产项目、消费金融项目等，提升在资产证券化领域的主动管理能力。

#### (三) 标品信托业务将大有可为

随着非标投资受限和银行标准资产配置增加的形势，标品信托将迎来发展空间。信托公司可扩大投资团队，拓展标品信托业务，但是在长期以融资类业务为主的行业环境下，标品信托公司的主动管理能力偏低且分化较大，标品投资仍有待发展。

#### (四) 信托参与银登中心和北金所前景难以确定

银登中心和北金所是银行贷款类非标资产转标的另外两个渠道，信托可通过财产权信托、SPV和推荐挂牌企业等形式参与其中。银登中心非标转标在82号文中得到了银监会官方认可，北金所债权融资计划是否属于标准化债权，没有相应定论，但根据资管新规规定银登中心、北金所等被划入非标，其未来是否能实现非标转标和信托是否能在其中有较大合作空间需要看银行的其他渠道非标转标的实施情况和监管政策。④

## 漫谈信托投资的误区

文 / 洛阳财富管理中心 顾庆伟



### 信托投资误区之一：排斥房地产信托

**有人说：**房地产在国内确实是存在泡沫的，又遇到国家宏观调控，也有一种论调“房地产信托”的风险过高了。在与部分投资者的沟通中也明确表示，坚决不买房地产信托产品。

**我在想：**“如果项目不能及时还钱，您愿意手里拿着的是什么呢？地理位置好的房子或土地？股票？或者是其它什么呢？”

**又有人说：**既然是这样，固定收益类投资我还是干脆老老实实的去买银行理财得了！

**我想说：**您可以认真读读银行理财产品说明书中资金投向部分的说明，会发现**很多款银行理财产品有一定的比例是投向信托计划的。**

**小结一下：**向外看，美国、日本、欧洲等大城市的房价还是很高的。向里瞧，中国还处在城镇化进程之中，国家中心城市、一线、强二线及省会城市主城区的房子保值和房价平稳也是国家对房地产市场制定“因城施策 一城一策”政策的出发点。另一方面，**绝大部分的“房地产信托”名下都是有上述区域的土地或者房屋的抵押**，抵押率基本不超过70%，并且**这些抵押物财产是独立隔离受法律保护的。**

当前的形势下，直接投资房地产，成交效率降低，交易成本和变现难度逐步加大；投资“房地产信托计划”，基本上能实现财富保值，是否能增值取决于通货膨胀速度。

### 信托投资误区之二：合同未约定“保本保收益”？

**工作中遇到的现象：**信托合同上没有注明“保本保收益”，我不能接受。

**几个观点：**

1. 首先很理解这种想法，因为我也是这样，钱多钱少都是辛勤劳动工作所得，做一笔投资，无论金额大小，我也是只想要收益，最好没有风险。

2. **监管规定信托产品不得承诺“保本保收益”的主要目的是为了预防金融骗局、让投资者关注并看清楚资金的真实用途和去向。**1979年，国内成立第一家信托公司，2001年《信托法》颁布实施之前，信托业处于混乱状态，很多业务打着“保本保收益”的旗号就去拉拢资金，投资者也看了“保本保收益”就投了，完全不看项目情况和资金用途，结

果自然是什么也保不了。当时国内有 1000 多家信托公司，《信托法》成立时仅剩 37 家，又历经多次整顿到目前是 68 家，且牌照已冻结发放多年。

3.2018 年《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》即《资管新规》出台以后，普通投资人能选择的尚能称为保本保收益的产品只剩下国债、银行存款和券商收益凭证这 3 种了，即便如此，国债本质为国家信用；存款根据《存款保险法》规定，在银行破产的情况下，保险赔付上限为 50 万元；券商收益凭证实质为券商对投资人的负债（兑付能力取决于券商实力）。这 3 种产品尚且如此，更不用谈其它产品了。**所以我更认同“保本保收益”只是让投资人心理上感觉风险低了，其实并不是真正没有风险的观点。**

4. 固定收益类理财产品净值化管理的趋势是不可挡的，以后如果有机构或从业者跟您说，我们机构的理财产品合同上是可以约定“保本保收益”的，请注意这是违背法律和监管规定的！您愿意和一个违法违规的机构或从业者去合作吗？

### 信托投资误区之三：只选融资企业强的产品？

**工作中遇到的现象：**投资者对于交易对手的实力过于看重，认为融资企业实力越强，项目就越安全，投资决策时，非全国十强、非央企龙头或者非行业老大不选。

几个观点：

1. **“重形式，更重实质”是信托贷款区别于银行信贷的主要差异之一。**融资企业的实力在信托风控里只是一个重要标准，但绝对不是最重要的标准。应该说，融资企业实力越强，其判断能力通常也精准一些，盈利能力也强一些。但不可否认的是，交易对手太强，其负债率也往往越高，因为他们要做的事情太多了，盘子大了风险也大了。有些个别的企业甚至到了资不抵债的边界，但这些，仅看其总资产、销售额是看不出来的。

2. **融资企业太强的不利之处一：交易对手越强，其议价能力也就越强，融资成本就越低，信托产品的资金回报率也越低。**这些都是因为他们的融资渠道比较广、融资工具比较多、可选择的空间大的原因。

3. **融资企业太强的不利之处二：信托公司严格风险管理的要求，他们往往很难接受。**比如对项目公司的绝对控股地位、对资金的封闭性管理等等，交易对手太强往往就难以谈下来，如果企业负债多了，还款往往没有保障。

### 信托投资误区之四：哪家产品收益高我就买哪家？

**工作中遇到的现象：**国内有 68 家信托公司，投资者在购买信托产品时，只把收益的高低作为参考指标，哪家公司产品的收益高就买哪家。

几个观点：

1. **买高收益信托产品时，一定要明白收益的来源，以及产品的风险点在哪里。**天下没有免费的午餐，**风险与收益大部分时间都是高度正相关的。**在融资对象确定的

情况下，一支信托产品收益率的高低，主要取决于：①风控手段是否健全（抵押、质押、连带、担保、优先劣后设置），上述手段，每多加上一项，收益率就会降低一定比例；②每一项风控手段操作的程度，如抵押，抵押率设置为 50% 的产品收益率一般会比抵押率设置为 70% 的要低，同理，质押率的高低、连带责任担保人数的多少、是否全额担保、优先劣后的比例都影响着收益率的高低。

2. **合理的收益区间映射出当期真实的社融利率水平：**一般来讲，信托产品（接近于投资者直接投资）收益率是当期银行理财产品（相当于投资者间接投资）收益率的 1.5-2.5 倍，被认定为是合理的区间，也体现出直接投资和间接投资所获回报的利差空间。当下经济环境低迷，很多实业都是非常艰难：船运业，光伏业，钢铁业，服装业，加工制造业，商贸行业……即使 8% 的收益，也已经超越了很多行业的利润率了。一味追求产品高收益是很有可能脱离真实的社融利率水平的，随之造成的风险难以控制。

3. 风险爆发时（非系统性风险），发生在别人身上是故事，发生在自己身上就是事故。**进行信托投资时，我们需要对高收益的来源、风险进行评估和分析。**如果分析、评估的结果发现确实是好产品，那是求之不得的。但如果购买时不加甄别就选收益高的来买，也是很危险的。

### 信托投资误区之五：门槛高的产品不能选？

**遇到的现象：**信托投资门槛动辄就是 100 万甚至 300 万，我又不了解，让拿出 10 万试试还能接受，这么高的门槛我不能接受。

几个观点：

1. **真正有意义的财富管理，门槛是 100 万元。**这既是监管要求，又是实现投资收益的内在需要。

2. **财富自由的最低标准是，未来的人生，每年都有一笔固定的收入，能够支撑吃穿住用行，每年都要有。**所以想一想，您在有自己的房子后，每年吃穿住用需要花多少钱，这些钱每年会不会自动生出来？钱要怎么自动生出来？您当然要有一只每年可以生蛋的母鸡。您每年固定要花费多少钱，您就需要拥有多少的本金来生出这些钱！

3. **保证基本生活的本金首选是做稳健的固定收益类投资，固定收益类有一个门槛，就是 100 万！**为何？低于 100 万的理财大概率是选择银行理财等，我们按年化收益 5% 左右。高于 100 万，才能直接找信托公司购买信托产品，目前年化收益普遍在 8% 左右。99 万，5% 收益，一年约 5 万元；100 万，8% 收益，一年则 8 万元。

4. **工作只是社会身份，投资收益才是经济来源，但不论如何，100 万是一个门槛。**想想每年要花多少钱能过上有质量的生活，需要多少本金，这些本金就是您追求财富自由所需要赚的钱。越过了 100 万这个门槛，您的理财收益和生活关联度会越来越高，就可以考虑通过这些钱每年产生的理财收益，去过更有质量的物质生活和精神文化生活了。👉

## 中原信托党委班子召开 2018 年度民主生活会、推进以案促改专题民主生活会



2月3日，中原信托党委先后召开2018年度民主生活会、推进以案促改专题民主生活会，党委副书记崔泽军主持会议并作总结讲话。

在2018年度民主生活会上，党委班子深入学习习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神，学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神等有关党内法规，聚焦“强化创新理论武装，树牢‘四个意识’，坚定‘四个自信’，以求真务实作风坚决把党中央决策部署落到实处”这一主题，紧紧围绕思想政治、精神状态、工作作风等3个方面，在开展谈心谈话、征求基层意见的基础上，紧密联系思想和工作实际，主动深入查摆问题和不足，深刻剖析成因，提出了整改措施和努力方向。

在推进以案促改专题民主生活会上，党委班子围绕“深入学习贯彻习近平总书记针对赖小民案就加强党对金融工作的领导、防范化解金融风险做出的重要批示，落实好《中央纪委国家监委关于赖小民严重违纪违法案及其教训的通报》精神，以案为鉴、举一反三，强化监督检查，严肃纪律规范，坚决遏制腐败案件发生，营造风清气正的良好经营环境”主题要求，深入学习领会习近平总书记的重要批示精神，认真学习《通报》及省纪委推进以案促改专项活动动员部署会议精神，统一了思想，提高了认识。

会上，崔泽军代表中原信托党委班子作对照检查。随后，崔泽军带头结合近期的学习情况，联系思想和工作实际作了发言，班子其他成员逐一进行对照检查发言，开展批评和自我批评。大家在发言时自觉把自己摆进去，把职责摆进去，把工作摆进去，深刻反思、深入查摆、深挖根源，达到了改进作风、增进团结、形成合力、推动工作的目的。

## 中原信托党委召开 2018 年度党支部书记抓基层党建工作述职评议考核会议



2月18日上午，中原信托2018年度党支部书记抓基层党建工作述职评议考核会议召开。会议听取并评议各党支部书记年度党建工作履职情况，总结经验、查找问题，进一步明确方向，压实责任，研究加强和改进基层党建工作的思路和举措。公司党委委员、总裁助理、党支部书记、支部委员、部门负责人等50余人参加了会议。

会上，第二、第六、第七、第十、第十二党支部书记分别作述职。公司党委副书记、总裁崔泽军同志对党支部书记述职及基层党建工作开展情况进行点评和总结，会议还对各党支部书记2018年度抓基层党建工作进行了民主测评。会议指出，一年来，中原信托上下坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，认真贯彻落实党的十九大精神，紧紧围绕企业中心工作，以政治建设为统领，以提升组织力为重点，推动基层党建工作取得了明显成效。

会议要求，各级党组织和全体党员干部要以这次会议为新起点，围绕贯彻落实中央精神和省委部署，抓实抓好2019年度基层党建工作。各党支部书记要切实履行好基层党建“第一责任人”的职责，全面落实党的十九大和省委十届八次全会提出的新部署新要求，始终坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，着力推动基层党建工作取得更好成绩，为实现中原信托转型升级、促进企业高质量发展做出新的更大的贡献。

## 中原信托召开 2019 年度工作会议



2月18日，中原信托2019年度工作会议在郑州召开，全体员工参加了会议。崔泽军总裁代表中原信托领导班子全面回顾总结了2018年工作，客观分析了当前的经济金融形势和存在的主要问题，对2019年重点工作进行了安排部署。2018年，是全面贯彻党的十九大精神的开局之年，中原信托按照“控风险、抓转型、强管理”的经营思路，守住了风险底线，实现了平稳运行，在转型发展的道路上迈出了坚实步伐。2019年，中原信托将按照强化风控、狠抓营销、换挡提质、力促转型的工作重心，围绕着力破解体制机制难题、着力推进业务转型、着力增强销售能力、着力做好固有业务、着力化解和防控风险、着力提高管理水平、着力保障改革发展大局等七个方面，扎实做好各项工作。会议还对2018年度先进党支部、先进部门、优秀党员、优秀员工进行了表彰。

## 中原信托举办《职场女性商务服饰美学与化妆技巧专题讲座》



在三八妇女节来临之际，为丰富广大女员工业余文化生活，加强员工之间的沟通交流，树立职场女性自信自强意识，增强审美素养，提升内涵修养，更好的展现广大女员工优雅知性、靓丽大方的职业风采，中原信托于3月8日上午组织了“魅力女人节，美丽我做主”职场女性商务服饰美学与化妆技巧专题讲座，来自各部门约80名女员工参加了本次活动。

本次讲座特别邀请美国国际形象协会专业会员，人大、北大、清华特邀专家讲师，著名培训专家常颖老师担任主讲嘉宾。常老师从形象美学、服饰及色彩搭配、化妆技巧等方面进行了详细讲解，并带领学员进行了

丰富的实操演练。本次活动历时3个多小时，内容丰富，形式多样，学员互动积极热烈。活动不仅使大家了解了如何通过服饰搭配、化妆技巧来提升女性自信，展现个人魅力，更让员工切身感受到公司对女员工的重视和关爱。



## 2019 年第一季度收益分配情况

2019年一季度共计分配集合资金信托计划**77**个，分配信托本金及收益合计约**38.29**亿元，涉及受益人数**3220**人。

1月

2019年1月1日中原财富-安惠1期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年1月1日中原财富-安惠2期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年1月7日中原财富-安惠13期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年1月8日中原财富-宏业246期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年1月8日中原财富-成长435期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年1月9日中原财富-宏业254期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年1月10日中原财富-宏业260期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年1月11日中原财富-宏业222期-集合资金信托计划（优先B[3]期）分配信托收益；

2019年1月15日中原财富-成长428期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年1月15日中原财富-安融54号-集合资金信托计划到期清算分配信托收益及本金；

2019年1月17日中原财富-宏业242期-集

合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年1月17日中原财富-宏业238期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年1月18日中原财富-宏业215期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年1月21日中原财富-宏业250期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年1月21日中原财富-宏业206期-集合资金信托计划部分提前到期清算分配信托收益及本金；

2019年1月22日中原财富-宏业240期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年1月23日中原财富-宏业274期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2月

2019年2月2日中原财富-宏业222期-集合资金信托计划（优先B[4]期）分配信托收益；

2019年2月13日中原财富-安惠1期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年2月14日中原财富-宏业259期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年2月15日中原财富-宏业262期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年2月15日中原财富-宏业246期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年2月18日中原财富-安益365期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年2月18日中原财富-宏业327期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年2月21日中原财富-宏业241期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

3月

2019年3月1日中原财富-宏业220期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年3月1日中原财富-宏业341期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年3月2日中原财富-宏业253期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年3月2日中原财富-安益366期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年3月6日中原财富-宏业224期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年3月7日中原财富-宏业250期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年3月7日中原财富-宏业326期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年3月7日中原财富-宏业302期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年3月8日中原财富-安惠13期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年3月8日中原财富-宏业206期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年3月10日中原财富-安惠9期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年3月10日中原财富-安惠10期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年3月10日中原财富-安惠11期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年3月13日中原财富-宏业215期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年3月14日中原财富-宏业262期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年3月15日中原财富-成长452期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年3月21日中原财富-宏业328期、宏业329期、宏业308期、宏业326期、宏业327期、宏业341期、安惠3期、安惠4期、安惠5期、宏业309期、宏业238期、宏业288期、安益363期、安益365期、成长440期、宏业259期、成长457期、宏业246期、宏业301期、成长439期、安融49号、成长459期、宏业248期、安益364期、宏业263期、成长460期、宏业257期、宏业220期、成长445期、宏业235期、安融76号、宏业292期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年3月22日组合投资20170303号-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年3月26日中原财富-宏业241期-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

2019年3月28日中原财富-宏业275期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年3月28日中原财富-宏业222期-集合资金信托计划（优先B[5]期）分配信托收益。

## 2019 年第一季度集合资金信托计划发行设立情况

2019年第一季度集合资金信托计划发行设立包括主打产品成长系列、宏业系列、安惠系列、安融系列在内的信托计划**19**期，规模**21.758**亿元。

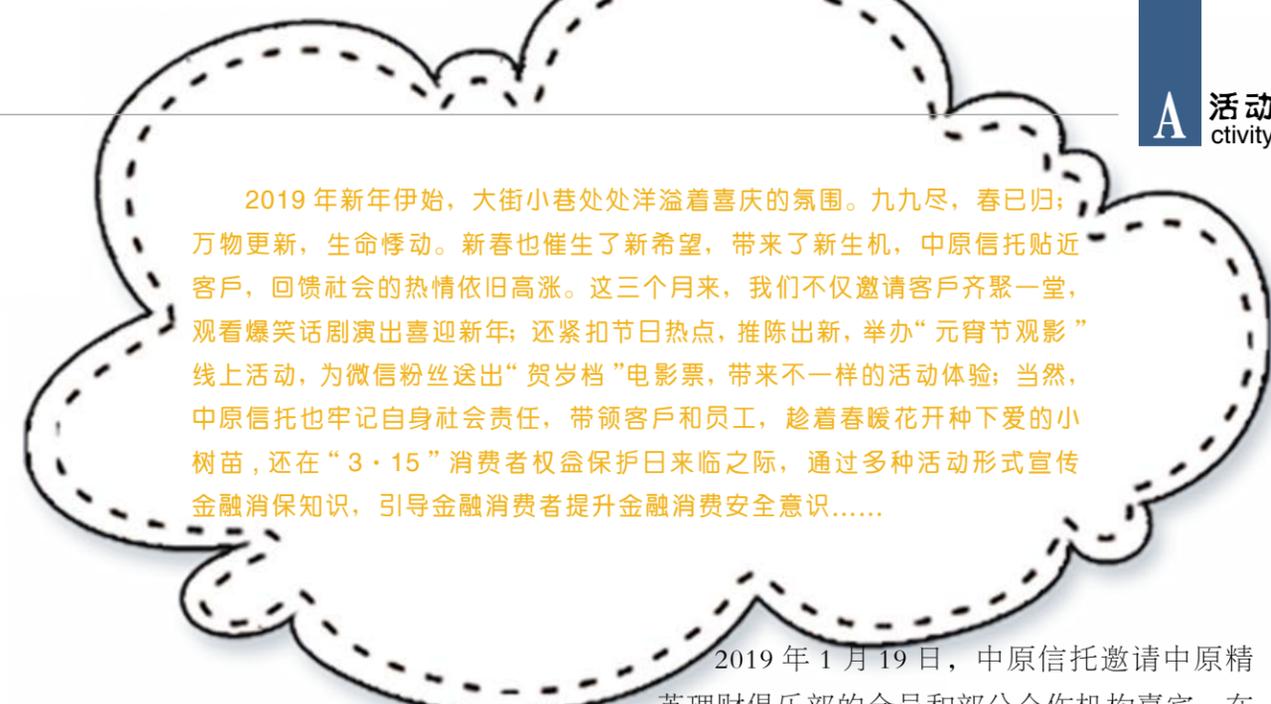


中原财富-宏业329期-集合资金信托计划 (第2期) 2019年1月3日
中原财富-安惠17期-集合资金信托计划 (优先) 2019年1月8日
中原财富-成长481期-集合资金信托计划 2019年1月14日
中原财富-安融75号-集合资金信托计划 2019年1月22日
中原财富-宏业302期-集合资金信托计划 (第4期) 2019年1月23日
中原财富-宏业328期-集合资金信托计划 (第3期) 2019年1月25日
中原财富-宏业332期-集合资金信托计划 2019年1月28日
中原财富-安融76号-集合资金信托计划 2019年1月29日

中原财富-宏业335期-集合资金信托计划 2019年2月1日
中原财富-宏业333期-集合资金信托计划 2019年2月1日
中原财富-宏业341期-集合资金信托计划第1期 2019年2月1日
中原财富-宏业334期-集合资金信托计划 2019年2月14日
中原财富-宏业327期-集合资金信托计划第3期 2019年2月18日
中原财富-宏业327期-集合资金信托计划第4期 2019年2月21日



中原财富-宏业336期-集合资金信托计划 2019年3月13日
中原财富-宏业334期-集合资金信托计划 (第2期B类) 2019年3月15日
中原财富-宏业314期-集合资金信托计划第1期 2019年3月19日
中原财富-安融77号-集合资金信托计划 2019年3月25日
中原财富-宏业342期-集合资金信托计划 2019年3月28日



2019年新年伊始，大街小巷处处洋溢着喜庆的氛围。九九尽，春已归；万物更新，生命悸动。新春也催生了新希望，带来了新生机，中原信托贴近客户，回馈社会的热情依旧高涨。这三个月来，我们不仅邀请客户齐聚一堂，观看爆笑话剧演出喜迎新年；还紧扣节日热点，推陈出新，举办“元宵节观影”线上活动，为微信粉丝送出“贺岁档”电影票，带来不一样的活动体验；当然，中原信托也牢记自身社会责任，带领客户和员工，趁着春暖花开种下爱的小树苗，还在“3·15”消费者权益保护日来临之际，通过多种活动形式宣传金融消保知识，引导金融消费者提升金融消费安全意识……

## 2018 年度客户答谢会活动



2019年1月19日，中原信托邀请中原精英理财俱乐部的会员和部分合作机构嘉宾，在河南艺术中心大剧院齐聚一堂，成功举办了“卓越中原共创新篇-2018 中原信托年度客户答谢会”活动，欣赏由北京开心麻花公司为客户朋友们带来的爆笑话剧《乌龙山伯爵》。中原信托总裁助理张纯贤先生出席并致辞。张总向前来参加活动并长期以来关心中原信托成长的客户朋友们表示衷心的感谢，向所有到场的客户朋友们致以诚挚的新春祝福，并表示2019年中原信托将继续用智慧与勤奋展翅腾飞，与客户们精诚合作，共谋发展。中原信托领导以及财富管理中心的全体员工也到现场，与客户朋友们相互交流，互致问候。

《乌龙山伯爵》讲述了一个“三无”青年谢蟹在三十岁生日这天，意外得到了一百万美元的支票，从而引发的一串爆笑故事。一个微妙的线索让每个人的命运像多米诺骨牌一样发生了连锁反应，扣人心弦的故事情节让在场每位观众都沉浸其中。每一个故事节点都与诚信有着巨大联系，不少客户们在大笑之余同时感叹，选择一个值得信任托付的金融机构对财产安全来说至关重要。

在阵阵欢笑声中，话剧《乌龙山伯爵》完美落幕，中原信托2018年客户答谢活动也圆满结束。

## “元宵节观影” 微信活动

为回馈广大“中原信托”微信公众号粉丝长久以来对公众号的关注与支持，中原信托于2月15日-2月18日，在微信公众平台举办了“元宵节观影”微信活动。活动形式为趣味小游戏，只要挑战成功，就有机会抽取影城电影票通兑券2张，观赏春节黄金档大片。活动得到了公众号粉丝的热烈支持，活动上线后有400余位粉丝参与游戏抽奖，获得了观影机会。本次活动互动方式新颖，为微信粉丝提供贴近日常娱乐生活的实用奖品，加强了公司公众号平台与粉丝的互动。



## “拥抱春天 播种绿色” 公益植树活动

阳春三月，草长莺飞，正是植树造林的好时节。党的十九大报告强调：“绿水青山就是金山银山”，建设生态文明是中华民族发展的千年大计。为了践行绿色梦想，坚持环保理念，倡导“植绿、护绿、爱绿”新风，3月9日和3月17日，中原信托举办了两期“拥抱春天 播种绿色”公益植树活动，共计100余位中原精英理财俱乐部会员及其亲朋好友和公司员工参加。

上午十点十分左右，乘坐大巴和自驾的会员朋友在活动地点汇合完毕，活动正式开始。大家首先在领队的带领下，再次学习了解植树造林对环境的积极意义。之

后，大家有序领取树苗和植树工具，做好植树前的准备工作。准备过后，大家都积极地参与到了植树活动中，干得热火朝天。每个家庭分工协作，挖开合适的树坑，然后填上肥料，树苗种好后在旁边种上黄豆，最后浇上水，就可以了。最后，大家写下了对小树的祝福语，祝愿小树可以快快长大，保护我们共同的家园。

今日种下一棵树，来年收获一片林。每个人的力量虽小，但是积少成多，只要人人都弘扬植绿、护绿、爱绿的文明新风，我们就能实现绿色发展、循环发展、低碳发展。

传播绿色正能量，中原信托一直在行动。



## “3·15” 消费者权益保护教育宣传周活动

为落实中国银保监会开展“3·15”消费者权益保护教育宣传周活动的要求，中原信托紧紧围绕本次活动主题“以消费者为中心优化服务”，通过组织丰富多彩的活动，进一步提高消费者对金融产品和服务的认知能力，提升金融消费安全意识，引导消费者依法理性维权，优化金融生态环境。活动期内，中原信托积极落实宣传周活动要求，“3·15”主题宣传活动开展得如火如荼，取得了一定的工作实效。

活动期间中原信托以郑州、北京、上海、洛阳四个财富中心营业场所作为宣传阵地，采取在各地财富中心客户接待区域摆放易拉宝，官网发布宣传海报、官方微信平台定期推送“消费者权益保护教育”知识、通过短信平台和QQ平台向客户发送“消费者权益保护”相关信息、营业大厅屏幕滚动播放主题海报、分发宣传材料、现场宣传讲解等形式向公众普及消保知识，增强其金融风险防范意识和依法理性维权意识；中原信托还积极联系报媒，在省内媒体《大河报》、《郑州晚报》、《洛阳晚报》以整版或半版的形式刊登消保方面文章，宣传形式好，受众面广；除此之外，中原信托还积极走出去，组织了金融知识进百炉屯村等特色宣讲活动，有效普及正规金融知识、引导消费者依法理性维权，受到了参与者的一致好评，收到了良好的宣传效果。



核心提示：14年，弹指一挥间。从一名信托综合部的基层员工，到上海财富管理中心的总经理，郭峰用14年的坚守，彰显了一名“中原信托人”的职业素养。

这14年间，郭峰从服务个人理财到主要对接机构理财，工作地点也从郑州转移到了上海。但在他看来，有一样东西没变，那就是通过理财帮助客户实现财富保值增值带来的满足感。

## 秉持初心，深耕财富管理市场14年

——记上海财富管理中心总经理郭峰



### 秉持初心，深耕财富管理市场14年

4月21日下午，刚从上海返回郑州的郭峰，一身休闲西装，神情中略带疲倦，两地奔波是其近几年的工作常态，但自己早已习惯了这种“双城生活”。

郭峰自2005年毕业后加入中原信托，由此开始了同中原信托携手并进的人生。

工欲善其事必先利其器。郭峰来到中原信托的第一份工作是做客户服务工作，负责整理数据、制作受益权说明书、接受客户电话咨询等基础性工作，2006年随着理财中心的成立，郭峰开始真正接触理财销售。

然而，由于当时中原信托直销业务刚起步，投资起点只有5万元，且客户主要从银行转移过来，以个人为主，比较分散，郭峰和同事们开始踏上开拓客户的征程。也是在这个过程中，郭峰见证了信托行业的迅速发展，个人业绩也不断刷新纪录。

2009年至2011年期间，郭峰个人销售业绩平均每年达1亿元，连续被评为公

司优秀员工；2012年任财富管理中心同业部经理，负责机构客户销售，完成销售规模76.15亿元；2013年任财富管理中心机构一部经理，负责机构客户销售，完成销售规模38.06亿元……

受人之托，代人理财，做信托业务最讲究的是信任。那么该如何获取客户的信任？

“客户的信任度与财富顾问的专业度和坦诚度密切相关。”在郭峰看来，向客户推介绍理财产品，产品亮点和风险一定要提示到位，尤其是存在的风险，要讲得明明白白。此外，作为理财经理，不能只了解信托，还要懂券商、资管、基金、房地产等多行业的专业知识。

### 曾一单业务打印六千余份受益权证明书，用坏两台打印机

2012年始，郭峰开始主做机构业务，但中原信托“诚信重诺、值得托付”的理念始终牢记在他心中。

从业14年期间，郭峰在业务开拓中碰到过多个“首次”，而这些拓荒经历为其后来初入上海市场积累了经验财富。

“印象中最多一次性接过6000多笔认购单。”据郭峰回忆，这应是迄今为止一次性接过最多的单子。由于当年认购起点低，郑东新区热电厂单笔6亿元贷款的业务，认购人数达6000多人，单制作合同文本就是一项大工程，打印六千多份受益权证明书用坏两台打印机。

这件事对郭峰以后的工作产生很大影响，事无巨细，凡涉及到客户利益的事永远是第一位的。

这只是冰山一角，郭峰曾参与到中原信托首笔农信社市场业务、推动中原信托第一个电

子合同落地……

截至目前，郭峰对接的机构客户涵盖工、农、中、建四大行，以及全国多家股份制银行和城商行，同时积极开拓与非银金融机构的合作，并寻求与互联网金融公司的合作机会。



### 再出发，勇闯河南省外市场

前进永不停歇，再出发，拓荒省外市场。2014年，中原信托开始布局省外市场，郭峰主动要求去上海财富管理中心开拓业务。他留下了十年积累的客户资源，只身到全国金融中心——上海，开始了新的征程。

初入新市场的“破冰”之旅，面临各种挑战，注定充满艰辛。但是事在人为，在公司领导的带领下、团队的共同努力下，上海财富管理中心由2014年业绩考核不达标，到2015年上半年就完成全年80%的考核指标。

2019年4月，郭峰竞聘成为上海财富管理中心总经理，新的蓝图正等待着他去描绘。

“我个人与中原信托早已是利益共同体。”郭峰从业14年，每一年都被授予不同的荣誉，就如他自己所言，公司给予的荣誉已转化为工作的动力，将继续前行！

# 两会金融热点盘点

两会政府工作报告历来被视为国内政治经济发展的“风向标”。2019年全国两会和各地方两会陆续闭幕。在全国和各地政府工作报告中“金融”一词的出频率，可以说是相当高调。

在当前经济形势下，如何深入推进金融供给侧结构性改革，切实有效缓解小微企业，融资难融资贵问题，已成为此次政府工作报告中的高频词汇，“稳就业、稳金融、稳外贸、稳外资、稳投资、稳预期，提振市场信心，保持经济运行在合理区间”成为2019年的整体基调。

## 深化金融供给侧改革

我国经济运行主要矛盾仍然是供给侧结构性的，必须坚持以供侧结构性改革为主线不动摇。金融系统积极贯彻党的十九大精神和中央经济工作会议部署，在防范化解金融风险的同时，强化金融供给侧结构性改革，支持实体经济发展。

目前以深化供给侧结构性改革来增强金融服务实体经济能力的金融业更为明确的政策预期，也提出了相关要求。如2019年政府工作要继续创新和完善宏观调控，确保经济运行在合理区间；激发市场主体活力；坚持创新引领发展，培育壮大新动能；促进形成强大国内市场，持续释放内需潜力；扎实推进脱贫攻坚和乡村振兴；加强污染防治和生态建设，大力推动绿色发展；深化重点领域改革，加快完善市场

机制；推动全方位对外开放，培育国际经济合作和竞争新优势；更好保障和改善民生等；每一项都是金融业要大力服务和支持的领域，也给金融业自身提出了具体要求和挑战。

## 货币政策要松紧适度

政府工作报告要求：“稳健的货币政策要松紧适度。”在量的方面，“广义货币M2和社会融资规模增速要与国内生产总值名义增速相匹配，以更好满足经济运行保持在合理区间的需要。”明确在实际执行中，既要把好货币供给总闸门，不搞“大水漫灌”，又要灵活运用多种货币政策工具，疏通货币政策传导渠道，保持流动性合理充裕，有效缓解实体经济特别是民营和小微企业融资难融资贵问题，防范化解金融风险。深化利率市场化改革，降低实际利率水平。完善汇率形成机制，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。总体而言，今年的货币环境要比往年宽松一些。

## 减税降费

政府工作报告指出积极的财政政策要加力提效，除了提高赤字率至2.8%之外，还提出实施更大规模的减税。普惠性减税与结构性减税并举，重点降低制造业和小微企业税收负担，包括将制造业等行业现行16%的税率降至13%，将交通运输业、

建筑业等行业现行10%的税率降至9%等。同时明显降低企业社保缴费负担。下调城镇职工基本养老保险单位缴费比例，各地可降至16%。并要求确保减税降费落实到位，全年减轻企业税收和社保缴费负担近2万亿元。

## 有效防范化解金融风险

“防范化解重大风险要强化底线思维，坚持结构性去杠杆，防范金融市场异常波动，稳妥处理地方政府债务风险，防控输入性风险”。这是今年李克强总理在政府工作报告中对防范化解重大风险这一攻坚战提出的总体要求。同时，这也是政府工作报告中首次提到“防控输入性风险”。报告同时要求，防控风险要把握好节奏和力度，防止紧缩效应叠加放大，决不能让经济运行滑出合理区间。

## 缓解小微企业融资难、融资贵

切实有效缓解小微企业，融资难、融资

贵问题，已成为此次政府工作报告中的高频词汇。“金融活、经济活，金融稳、经济稳”更是成为与会代表与委员们的共识。

长期以来，国内金融服务均是以间接融资为主。小微企业和民营企业由于自身长期面临信用等级较低等客观条件，融资渠道持续被收窄，融资难融资贵问题较为突出。

改革完善货币信贷投放机制，适时运用存款准备金率、利率等数量和价格手段，引导金融机构扩大信贷投放、降低贷款成本，精准有效支持实体经济，不能让资金空转或脱实向虚。加大对中小银行定向降准力度，释放的资金全部用于民营和小微企业贷款。支持大型商业银行多渠道补充资本，增强信贷投放能力，鼓励增加制造业中长期贷款和信用贷款。今年国有大型商业银行小微企业贷款要增长30%以上。清理规范银行及中介服务收费。完善金融机构内部考核机制，激励加强普惠金融服务，切实使中小微企业融资紧张状况有明显改善，综合融资成本必须有明显降低。

## 两会信托声音

01

全国人大代表、银保监会信托监管部主任赖秀福：

《信托法》的部分条款已相对滞后，不能适应信托业快速发展的趋势，建议全国人大尽快启动《信托法》的修订工作。

02

全国政协委员、鲁信集团总经理相开进：

关于《放开信托公司设立分支机构更好服务社会民生》的提案。呼吁给信托公司“松绑”，允许信托公司在各地设立分支机构。

03

全国政协委员、上海外国语大学法学院副教授黄绮：

建议在我国建立家族信托制度，这对抑制国民财富外流、维护社会稳定、促进家庭和谐、保障市场发展等都具有十分重要的现实意义。要从法律层面予以明确。

## 小故事理财启示

大家都知道一句话“你不理财，财不理你”的道理，究竟如何理财，很多人还摸不着门道。其实在很多小故事里包含了理财的大道理，几则小故事与大家分享理财的启发。

### 尼米兹的选择

1915年时，年轻的美国海军少尉尼米兹成为一名潜艇军官。出于职业的要求，尼米兹通过刻苦学习，成为柴油发动机的一流专家。于是，美国当时最大的柴油机厂商提出用高薪聘请他。那时尼米兹的月薪不足250美元，而厂商提出，只要尼米兹少尉愿意离开海军，厂商愿意支付年薪2.5万美元的高价。尼米兹少尉略一犹豫之后，拒绝了邀请，回答说：“不，我不愿意离开海军。”于是，又过了三十多年，

尼米兹终于成为美国海军的五星上将。

那么，尼米兹的职业选择，从短期看，是不理智的，而从长期来看，则是最明智的选择。

启示：无论是一项投资、一种理财、一个事业、一段感情甚至是人的一生的过程，都是在默默的坚持中，循序渐进地完成每一个阶段的任务，才可以在漫长的赛程结束之后获得优秀的成绩。

### 温暖的心愿石

有个年轻人，想发财想到几乎发疯的地步。每每听到哪里有财路他便不辞劳苦地去寻找。有一天，他听说附近深山中有位白发老人，若有缘与他见面，则有求必应，肯定不会空手而归。

于是，那年轻人便连夜收拾行李，赶上山去。他在那儿苦等了5天，终于见到了传说中的老人，他向老者请求，赐珠宝给他。

老人便告诉他说：“每天早晨，太阳未东升时，你到村外的沙滩上寻找一粒‘心愿石’。其他石头是冷的，而那粒‘心愿石’却与众不同，握在手里，你会感觉到很温暖而且会发光。一旦你寻到那颗‘心愿石’后，你所祈祷的东西都可以实现了。”

每天清晨，那青年人便在沙滩上检视石头，发觉不温暖也不发光的，他便丢下海去。日复一日，月复一月，那青年在沙滩上寻找了大半年，始终也没找到温暖发光的“心愿石”。

有一天，他如往常一样，在沙滩开始捡石头。一发觉不是“心愿石”，他便丢下海去。一粒、二粒、三粒。突然，“哇……”青年人哭了起来，因为他刚才习惯地将那颗“心愿石”随手丢下海去后，才发觉它是“温暖”的！

启示：机会降临眼前，很多人都习惯地让它从手上溜走，一旦发觉时，就后悔莫及了，“哭”和“早知道”都是没用的。

### 农夫和小偷

一个农夫进城卖驴和山羊。山羊的脖子上系着一个小铃铛。三个小偷看见了，一个小偷说：“我去偷羊，叫农夫发现不了。”另一个小偷说：“我要从农夫手里把驴偷走。”第三个小偷说：“这都不难，我能把农夫身上的衣服全部偷来。”

第一个小偷在道路的转弯处悄悄地走近山羊，把铃铛解了下来，拴到了驴尾巴上，然后把羊牵走了。农夫四处环顾了一下，发现山羊不见了，就开始寻找。

这时第二个小偷走到农夫面前，问他在找什么，农夫说他丢了一只山羊。小偷说：“我见到你的山羊了，刚才有一个人牵着一只山羊向这片树林里走去了，现在还能抓住他。”农夫恳求小偷帮他牵着驴，自己去追山羊。第二个小偷趁机把驴牵走了。

农夫从树林里回来一看，驴子也不见了，就

在路上一边走一边哭。走着走着，他看见池塘边坐着一个人，也在哭。农夫问他发生了什么事。

那人说：“人家让我把一口袋金子送到城里去，实在是太累了，我在池塘边坐着休息，睡着了，睡梦中把那口袋推到水里去了。”农夫问他为什么不下去把口袋捞上来。那人说：“我怕水，因为我不会游泳。谁要把这一口袋金子捞上来，我就送他二十锭金子。”

农夫大喜，心想：“正因为别人偷走了我的山羊和驴子，上帝才赐给我幸福。”于是，他脱下衣服，潜到水里，可是他无论如何也找不到那一口袋金子。当他从水里爬上来时，发现衣服不见了。原来是第三个小偷把他的衣服偷走了。

启示：这就是人生三大陷阱：大意、轻信、贪婪。理财也是如此，看理财失败案例，不是全部，但大部分都是这些原因。

### 两个和尚

有两个和尚他们分别住在相邻的两座山上的庙里。这两座山之间有一条溪，于是这两个和尚每天都会在同一时间下山去溪边挑水，久而久之他们变成为了好朋友。就这样，时间在每天挑水中不知不觉已经过了五年。突然有一天左边这座山的和尚没有下山挑水，右边那座山的和尚心想：“他大概睡过头了。”便不以为意。哪知道第二天左边这座山的和尚还是没有下山挑水，第三天也一样。过了一个星期还是一样，直到过了一个月右边那座山的和尚终于受不了，他心想：“我的朋友可能生病了，我要过去拜访他，看看能帮上什么忙。”于是他便爬上了左边这座山，去探望他的老朋友。等他到了左边这座山的庙，看到他的老友之后大吃一惊，因为他的老友正在庙前打太极拳，

一点也不像一个月没喝水的人。他很好奇地问：“你已经一个月没有下山挑水了，难道你可以不用喝水吗？”左边这座山的和尚说：“来来来，我带你去看。”于是他带着右边那座山的和尚走到庙的后院，指着一口井说：“这五年来，我每天做完功课都会抽空挖这口井，即使有时很忙，能挖多少就算多少。如今终于让我挖出井水，我就不用再下山挑水，我可以有更多时间练我喜欢的太极拳。”

启示：不管你有多高的薪水，那都是挑水。而理财就是就是以水生水，用业余时间投资是为自己铺开另一条路。路铺好后，有更多的时间去关注学习提升能力，获得更高薪水。当年纪大了，体力拼不过年轻人了，依然还是有水喝，而且还能喝得很悠闲。

## 神奇黑科技

有句话是这么说的：“科技因懒而进步。”人懒得走路，所以发明了汽车；懒得做饭，所以出现了外卖；懒得洗衣服，所以发明了洗衣机……科技改变生活，我们生活在科技带来的便利里，越来越期待新的科技能带给我们颠覆式的新生活。从离不开的智能手机，汽车，鞋子越来越充满未来感，到更多生活方式的改变，我们依然会为每一次的科技进步欢呼雀跃。一些颠覆你原来的认知的黑科技，也在给你的生活带来改变和便利。



### 01

#### 治疗失眠的机器人枕头

荷兰代尔夫特理工大学机器人与工程组 4 名学生，利用睡眠研究理论，设计了一颗帮助睡眠的花生 Somnox 睡眠抱枕，帮助失眠者获得良好睡眠。

根据多项研究证明，呼吸与睡眠质量有强相关性：舒缓的呼吸频率，有助于降低睡前的心率，进而促进个人的入睡时间。Somnox，它看起来更像一个枕头而不是一个

机器人。Somnox 通过使用多个高灵敏度传感器来收集信息，这些数据可以用来判断你是醒着，还是处于深度睡眠中。Somnox 枕头的人工智能算法可以诠释这些数据，以创建量身定制的“治疗”方法，记录你的睡眠状态，并将它的节奏调整到一个平和的状态。

随着 Somnox 开始自身规律起伏，使用者也将不由自主的调整自身的呼吸频率，最后达到与 Somnox 同步的效果。与此同时，Somnox 还配有蓝牙音箱，睡前来段音乐，静心助眠，无需人工操作开关，当枕头监测到用户入眠后，将自动停止音乐播放。

如果在 Somnox 中设定闹钟，可爱的大花生也不会粗暴地用惊雷般的闹铃将人震醒，它会算好时间逐步地发光，就像太阳光线一样让人清醒过来。

### 02

#### 智能跟随旅行箱

小米生态链企业润米科技旗下品牌 90 分正式发布了首款自平衡智能跟随旅行箱——90 分智能跟随旅行箱 Puppy1。

90 分智能跟随旅行箱 Puppy1 内置 Segway 特殊定制的跟随芯片，采用 UWB 精准无线电定位技术，通过配备的专用多功能遥控器，不仅能够通过摇杆直接控制旅行箱的行进，还能够设置自动跟随模式，在 5m 范围内实现一键召唤旅行箱；内置定位雷达，搭配 RF 信标遥控器，可实现高灵敏度的前后双向智能跟随；拥有重心自适应控制系统。

根据不同的出行场景需求，90 分智能跟随旅行箱优化了在坡度路面状况下的使用体验，行进速度最大为 6km/h，在环境温度 25℃且满电空载的情况下，以 4km/h 平均时速在平台路面行进，续航里程为 10km（±3km），运行过程中搭配蜂鸣警示和震动提醒，避免超速，信号丢失，箱子被意外拎起、倾倒等驱动轮离地场景，保证使用安全。

Puppy1 设计尺寸为 20 寸，配备容量低于 100wh 可拆卸锂电池，符合航空安全登机要求；并搭配安全指纹锁及 TSA 海关锁双保险，能同时储存 5 组不同指纹。



### 03

#### 自动叠衣机

据七个梦想家实验室的数据显示，人的一生中大概要花 9000 个小时来叠衣服，折合起来差不多 375 天。

因此，为了节约时间，美国一家名为 Foldimate 的公司推出了一台自动叠衣机 Foldimate，并且这台自动叠衣机已经迭代至第二代产品。

FoldiMate 自动叠衣物需要经历“抓



取”、“铺开”、“识别”、“折叠”、“分类并收放”5 个工序。其利用基于图像识别和人工智能 (AI) 的衣物识别技术，将识别的衣物做适当折叠并放到指定位置的机器人技术，从而实现了全自动叠衣。

唯一美中不足的是体积有点“大”，宽 71CM，高 81CM，深 79CM，重 30 千克，基本和家用的全自动洗衣机大小相当。FoldiMate 自动叠衣机可以把衬衫、童装叠的整整齐齐，还可以把毛巾和枕头套叠起来，但是袜子和内衣仍然需要单独选择菜单，而婴儿衣服和帽衫对它而言有点“超纲”了。

66 2018年9月1日，中国国家税务总局与其他 CRS 参与国（地区）进行了第一次金融账户信息交换，标志着中国税收正式进入 CRS 税收透明时代。通过信息交换，国税总局获取了分布在 60 多个国家和地区的金融机构中，由中国人开设的个人账户暨有中国实际控制人的公司开设的机构账户信息，同时也将上述国家公民在华开设的个人、机构账户信息提供给了对应国家。

99

## CRS 常见问题解答

CRS，在百度百科中的定义为“共同申报准则（Common Reporting Standard）”，是由经合组织（经济合作与发展组织，OECD）提起的，旨在推动国与国之间税务信息自动交换，加强全球税收合作提高税收透明度，打击利用跨境金融账户逃避税行为的合作协议。

根据经合组织的安排，中国作为第二批信息交换国家，应在 2019 年 9 月 1 日进行信息交换。为了履行金融账户涉税信息自动交换国际义务，国家税务总局、财政部、中国人民银行、中国银行业监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、中国保险监督管理委员会制定了《非居民金融账户涉税信息尽职调查管理办法》（以下简称《调查管理办法》），要求金融机构对新开、存续账户开展尽职调查。根据监管要求，中原信托开展了多轮 CRS 尽职调查，在调查工作中，笔者发现了大家咨询比较多的 5 个问题，在这里做下介绍，以便参考。

问题一：听说账户余额 100 万美元以上的才会被尽职调查和申报，是这样吗？

**解答：**根据《调查管理办法》规定，截止 2017 年 7 月 1 日个人账户余额 100 万美元、机构账户余额 25 万美元以上的金融账户被称为存量高净值账户，反之则称为存量低净值账户。存量高净值账户在尽职调查时有更优先的时间要求，需要在 2017 年 12 月 31 日前完成，存量低净值账户的尽职调查完成时间则放宽到 2018 年 12 月 31 日前。由于当前已经是 2019 年，账户存量是否大于 100 万美元在 CRS 尽职调查方面已经没有分别，都属于需要完成尽职调查的范围。

问题二：既然叫非居民金融账户涉税信息尽职调查，我是中国居民，所以 CRS 跟我没有关系。

**解答：**仅为中国居民的情况下，国内金融机构的尽职调查确实比较简单。但是 CRS 是全球 100 多个国家和地区共同开展的，甚至港澳台地区也进行了独立的调查和报送，如果您在中国大陆以外的国家和地区开设了金融账户，例如在美股有投资、买了香港的“网红”保险等等，也会受到当地金融机构的 CRS 尽职调查，在当地您可能就是需要调查的“非居民”了。

问题三：CRS 调查是不是会曝光我的所有资产。

**解答：**首先不存在曝光问题，金融机构完成 CRS 调查后，需要通过多层加密手段向国税总局报送，而各国之间每次数据交换需要提前约定密文，交换后信息仅在各国税务机关保存，不向公众开放。其次，CRS 尽职调查的主要来源是金融机构，未登记在金融机构的固定资产、古董、珠宝等，暂时不在调查范围内。

问题四：听说可以通过在“避税天堂”开公司来避税，是不是 CRS 就查不到了。

**解答：**之所以称为“避税天堂”，那是因为这些加勒比海离岸金融中心对各类国际商业公司、离岸公司的税负极为轻微，甚至完全免征税款，而且几乎所有加勒比海离岸金融中心都与主要经济大国签署了避免双重征税条约。那么，选择避税天堂开个离岸控股公司，通过公司来持有境外资产，是不是就不用会被 CRS 调查到了？

很遗憾，这些所谓的“避税天堂”目前都积极参与 CRS，其中开曼群岛、英属维尔京群岛、百慕大、卢森堡等甚至在中国加入之前，参与了第一批 CRS 信息交换（2017 年）。而且，通过企业账户隐藏资金更并不可取，《调查管理办法》中关于非居民金融账户的定义是：“本办法所称非居民金融账户是指在我国境内的金融机构开立或者保有的、由非居民或者有非居民控制人的消极非金融机构持有的金融账户。”作为当地的“非居民”，只要您是企业实际控制人之一，企业账户就会被定义为非居民金融账户，加入到 CRS 调查范围。

问题五：CRS 参与国家里面没有美国，所以美国开设的账户不会被调查。

**解答：**美国确实没有参与 CRS，但是 CRS 的前身是美国的海外账户税收遵从法（FATCA），相对于 CRS，FATCA 是一种更加直接、“一对一”方式的金融账户信息交换协议。截止 2017 年 12 月 31 日，美国财政部公布的数据表明，已经有 113 个国家和地区与美国签订了正式的 FATCA 协议，超过 CRS 签署承诺的国家和地区数量。中国和美国在 2013 年 6 月签订了 FATCA 法案的备忘录，2014 年中美签署了 FATCA 政府间替代性正式协议，距离双方实行数据交换已经并不遥远。因此，美国开设的账户也许躲得过 CRS 调查，但实际意义上的金融账户信息互换无法彻底避免。最后，在 CRS、FATCA 迅速推行的大环境下，通过海外账户隐匿财产的行为将受到沉重打击，而同时正常的跨国投资、跨国理财等行为将通过信息交换中避免重复纳税。各位朋友在进行个人或企业财富规划时，应注意合理合法地安排收入和资产配置，以实现个人资产的保值增值。📌



**1985年**  
中国人民银行批准成立，名称为：“中原开发信托投资总公司”



**1989年**  
与瑞士信贷银行签署1000万美元短期信贷便利协议

**1991年**

经中国人民银行批复，名称变更为“中原信托投资公司”



**1993年**  
成立证券业务部，并成为郑州商品交易所会员，兼营期货业务

**2002年**

经中国人民银行批准完成重新登记，名称变更为“中原信托投资有限公司”



**2006年**  
信托理财服务中心成立

**2003年**

第一个集合资金信托计划——平顶山市新城区土地储备项目成立



**2007年**

按照中国银保监会《信托公司管理办法》，名称变更为“中原信托有限公司”

**2007 ~ 2015年**

立足中原、面向全国，陆续成立上海、北京、广州、成都四个业务部门，北京、上海、洛阳三个财富中心

**2017年**

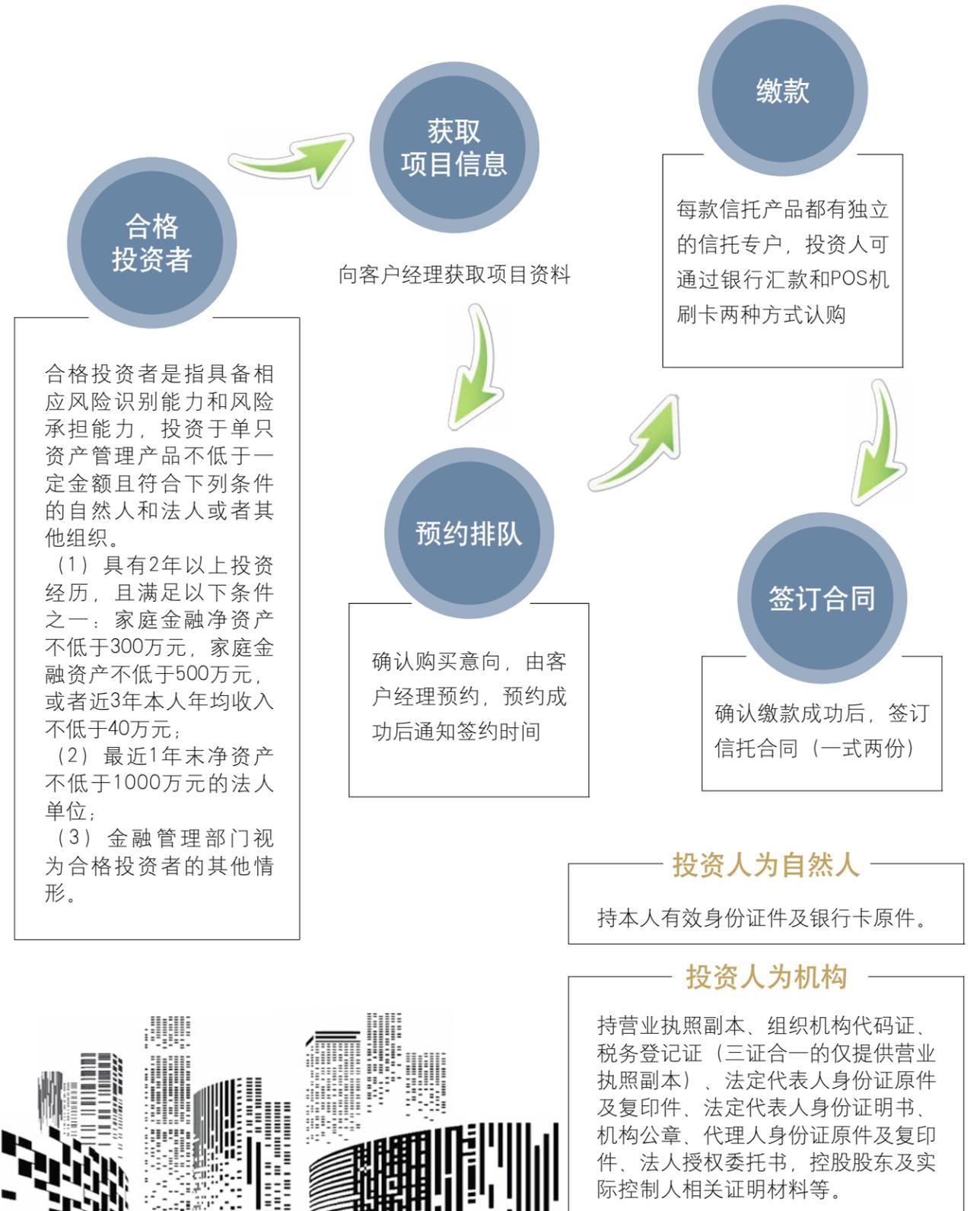
首只恒业系列家族信托产品成立

**2015年**

首只慈善公益信托计划成立



# 中原信托 产品认购流程及指南





中原信托  
ZHONGYUAN TRUST

总部热线：400-687-0116 / 0371-88861666

地址：河南·郑州·郑东新区商务外环路 24 号中国人保大厦 25-28 层

财富热线：北京 400-010-9107

上海 400-619-1256

传真：0371-86236080

网址：[www.zyxt.com.cn](http://www.zyxt.com.cn)

洛阳 0379-64861666

