

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7月  
内部资料 免费交流



视点 | 关于信托产品净值管理的思考

风采 | 从郑州到北京，28载相随

本期主题 |

# 金融科技



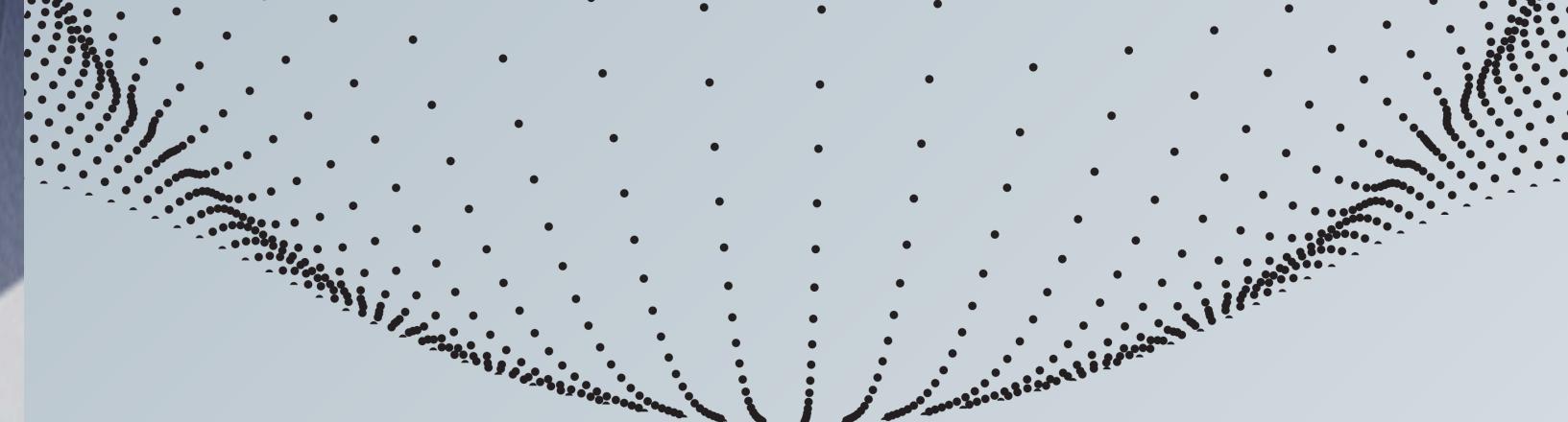


心系中原 感恩有你  
亲情服务 真诚为人



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。



## 卷首语

PREFACE

# 科技力量，引领金融变革

纵观人类历史，人类社会的进步发展，总是和一次次科技创新密切相关。从工业革命，到电气革命，再到信息革命，人类近代史中每一次的科技进步，都带来了无数产业的兴盛、转型和衰败。古老的金融行业，在一次次的科技进步中，逐步地融合了新的科技力量，发展成为生机勃勃的现代金融体系。随着近年来移动互联、大数据、云计算、人工智能、区块链等一大批新技术的出现，现代金融面临着新的挑战和发展机遇。

2017 年中国人民银行成立了金融科技（FinTech）委员会，旨在加强金融科技工作的研究规划和统筹协调，金融科技一词也正式走入了我国金融行业的发展历程中。那么，金融科技到底有哪些技术可以应用，又会对金融行业带来哪些变革？本次，我们将通过一系列文章，为大家讲述：

互联网技术怎样将传统线下金融服务转移到线上，并通过一站式金融平台，为金融行业客户带来更加方便快捷，安全高效的服务体验；

怎样利用机器学习，通过申请评分模型协助消费金融风控人员进行贷前审批授信，提高审批效率，提升风控能力；

人工智能将如何通过资讯归集、产品智能分类等手段帮助理财师更好地规划客户金融资产配置，并实现全程跟踪监控资产变化；

金融机构应该如何认清数据治理的误区，通过做好数据治理工作，使其可以成为实现高效公司治理的有力助力。

希望通过此次专题，可以帮助您更好地理解金融科技，触摸到此次科技引领金融变革的一丝脉搏。



## CONTENTS

**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



**科技引领未来—互联网金融**

文/信息技术部 路建伟

**(二) 平台金融**

平台金融是一站式综合金融服务和大数据的积累与应用。互联网时代客户的需要发生了变化，为了获得一致的客户体验，就需要整合在理财的各个角色，理财产品、资讯、沟通等服务整合在一起，提供给客户。这种平台化运作的过程就是平台金融。有了互联网平台，就具备了大数据的积累能力，通过大数据的应用，可以更准确地了解所服务的客户，也可以实现金融最核心的精准营销、形成客户体系，再借助大数据分析实现各角色的深化经营。

**二、网上信托的朋友圈**

随着互联网金融愈演愈烈，为了提高行业竞争力，紧跟互联网的发展趋势，信托公司除了需要提升自身的竞争力之外，还需要扩大客户群体，更广泛的在交易、融资、投资、风险管理等方面进行合作。同时，信托公司自身也需要根据市场变化，适应投资者的需要和投资者使用习惯的变化，进一步完善对信托产品的宣传、双录监管等问题。让信托更好地成为信托公司重点关注的核心业务。

网上信托刚刚起步，只是简单实现了客户对持有产品净值的相关信息查询，比如持仓份额信息、收益分配信息和清算信息等查询。功能比较单一，但是伴随着盈利性的快速增长，网上信托功能不断增加，实用性不断增强，已实现业务线上全貌化管理。

**(一) 开户管理**

网上信托对银行账户、公民身份核查系统实现对客户银行卡和身份证件的双重认证，确保客户信息的真实有效。

**(二) 客户查询**

网上信托对银行 CRM 系统，实现客户持有份额、认购记录、电子合同、收益分配、项目明细、客户分红变动、查询功能，满足客户多产品全方位实时查看。

**(三) 产品销售模块**

网上信托根据产品风险等级、客户风险承受等级和产品购买偏好实现精准营销，同时实现线上购买、线下支付。

**(四) 风险预警**

网上信托利用深度学习技术，实现交易预测、话术提醒、视频审核、视频分类和视频管理等功能，解决异地双录困难问题。

**(五) 电子合同签署**

网上信托对三方发单公司（具备国家颁布相关资质），提供个人电子证书发放、合同展示、合同信息填写、在线签署、电子合同生成、电子合同下载等功能，并提供签署合同全过程完整性检测，防篡改、防抵赖，具备司法公信力，确保电子合同的有效性。

ZHONGYUAN TRUST

04 科技引领未来—互联网金融

**卷首语****— 01 卷首****专题****— 04 科技引领未来—互联网金融****— 07 机器学习在消费金融风控体系中的应用****— 11 金融科技赋能财富管理打造智能理财师****— 14 数据治理的核心领域与误区****— 18 关于信托产品净值管理的思考****公司动态****— 21 中原股东会、董事会、监事会年会在郑州召开**

- 22 中原信托发布2018年度社会责任报告
- 23 中原信托有限公司开展工会会员踏青暨户外趣味活动
- 24 中原信托成功举办“凝心聚力，筑梦中原”2019年全员团建活动
- 27 中原信托组织2019年度案件警示教育培
- 28 中原信托组织2019年营销管理制度培训
- 29 中原信托荣膺2019“诚信托”“年度管理团队奖”
- 30 中原信托组织2019年度消防安全警示教育培

## 产品

- 31 2019年二季度收益分配情况
- 33 2019年第二季度集合资金信托计划发行设立情况

## 活动

- 34 中原信托开展2019年君源有机农场采摘活动
- 34 中原信托开展“端午节好礼接粽而来”微信活动



22 中原信托发布2018年度社会责任报告

**I 保险教育**

**教您如何分辨 正规金融机构和理财产品**

直报，各种理财平台被严令属于公司贷款融资的新闻层出不穷。无数投资人一夜之间血本无归，那么如何分辨正规的金融机构和理财产品呢？

**1. 看监管**

大家一定觉得正规的理财产品是由银监会监管的，但事实上，银监会、证监会、保监会三者是完全不同的三个部门，而且在各自的领域内都有自己的职责，而消费者在选择理财产品时，首先要看的是哪个部门的监管，因为银行理财产品由银监会监管，而基金产品由证监会监管，保险产品由保监会监管。

**2. 看股东**

投资者购买了一款理财产品时，首先要看的是谁的理财产品，因为工商登记簿上显示，很多理财产品是由银监会机关成立的，而实际上又不是，所以大家要从股东处了解产品的真正股东，而不是表面上的股东。

我们可以在搜索引擎中输入“信托企业名称+股东”，公示系统就能检索到公司的股东信息，是直接和平台背书的一致，如果差距很大，那就说明产品存在一定的风险，这样的理财产品就不要打算购买了。

合格投资者对于高风险的理财产品来说，投资人和机构都要承担十倍亏损，或损失九成以上的本金，投资的利润可以赔偿你的损失，但是资金本身没有意义，不能损害投资者的利益并支付代理人佣金，因此不会出现以下文字，所以投资者在购买理财产品时，需要根据理财产品的特点，进行理性的判断，化妆品零售行业基本的法律法规，目前银行理财产品的收益率大约在3%-5%左右，任何理财产品收益率在7%-9%

42 教您如何分辨 正规金融机构和理财产品



## 风采

- 35 人物专访

## 风尚

- 38 如何用手机拍出好看的照片

## 投资者教育

- 42 教您如何分辨 正规金融机构和理财产品

# 科技引领未来—互联网金融

文 / 信息技术部 陈建勋



马云说“未来属于用好互联网技术的人”，这话是针对传统行业说的，可是现实传统行业中依托科技发展的企业有很多，真正实现科技引领业务发展的屈指可数。适应互联网发展，用好互联网技术，首先要确切认识到科技的专业化技术属性，其已成为业务功能实现的基本要素性条件，要彻底改变对系统建设的传统认知，即认为系统只是业务的载体工具和通道。在用户时代，个性化、动态化取代了传统业务的静态化属性，决定了未来的金融是打上科技烙印的金融。

## 一、互联网信托发展趋势

互联网对金融业的影响是全方位的，随着互联网金融的业务创新和业务形态的不断探索、丰富和完善，传统金融的财富管理业务也日益受其影响。互联网金融对于信托行业创新和变革的重要影响体现在以下两个方面：

### (一) 体验金融

“体验金融”是互联网和金融结合后，传统金融受益最大的地方。在传统线下模式中，委托人从认购预约、资金划转到合同签署、认购确认，需要签署包括风险申明书、风险测试函、风险承诺书、信托合同在内的一系列纸质资料，交由受托人审核，一旦发现问题需即刻联系委托人重新签署或补件，而这一系列流程都是在线下完成，其中等待时间长、查询困难、营业网点少等不便利性尤为突出。而互联网金融旨在将这一系列流程搬到线上，实现随时随地理财，为客户提供便利性，同时提供更多的在线增值服务。

在互联网开展信托理财业务要以综合理财服务为目标，而不是一味追求金融专业能力。因为互联网客户关注的是服务体验，甚至超越了服务本身。越是专业的东西，其体验越是难做，围绕客户体验的金融创新是成功的关键，通过简单的客户极致体验的实现可以获得大量忠实客户的支持，而信托行业发展最宝贵的资源便是这些忠实的高净值客户。

## (二) 平台金融

平台金融是一站式的综合金融服务和大数据的积累与应用。互联网时代客户的需求是综合的，为了获得一致的客户体验，就需要整合信托理财的各个角色，将产品、资讯、沟通等服务整合在一起，提供给客户，这种平台化运作的过程就是平台金融。有了互联网平台，就具备了大数据的积累能力，通过大数据的应用，可以更准确地了解所服务的客户，也可以实现金融最核心的精准营销，形成客户体系，再借助大数据分析实现各角色的深化提升。

# 二、网上信托的发展

随着互联网金融愈演愈烈，为了提高行业竞争力，紧跟互联网的发展趋势，信托公司除了需要提供优质多样化的产品外，还需要提供更好、更快、更广的在线交易、查询等服务。一方面是提升客户服务，为客户提供自助式网上查询交易服务，适应互联网发展的要求和投资者使用习惯的变化；一方面是解决异地查询交易、双录监管等问题。网上信托无疑将成为信托公司重点发展的核心业务系统之一。

网上信托诞生最初，只是简单实现了客户对持有产品份额的相关信息查询，比如持有份额信息、收益分配信息和清算信息等查询，功能比较单一。但是伴随金融科技的快速发展，网上信托功能不断增加，实用性不断增强，已实现业务线上全流程化管理。

### (一) 开户管理

网上信托对接银联、公安部身份核查系统实现对客户银行卡和身份证件的双重认证，确保客户信息的真实性。

### (二) 客户查询

网上信托对接 CRM 系统，实现客户持有份额、认购记录、电子合同、收益分配、项目清算、产品超市和积分变动等查询功能，满足客户多产品全方位实时查询。

### (三) 产品预约购买

网上信托根据产品风险等级、客户风险承受等级和产品购买偏好实现精准营销，同时实现线上购买，线下支付。

### (四) 双录管理

网上信托利用远程双录技术，实现双录预约、话术提醒、视频审核、视频补录和视频管理等功能，解决异地双录困难问题。

### (五) 电子合同签署

网上信托对接三方签章公司（具备国家颁布相关资质），提供个人电子证书发放、合同展示、合同信息填写、在线签署、电子合同生成、电子合同下载等功能，并提供签署合同全过程完整证据链，防篡改、防抵赖，具备司法公信力，确保电子合同的合法有效。

## (六) 积分商城

网上信托积分商城方便实现客户随时积分查询、礼品兑换、物流跟踪等功能。

# 三、网上信托的未来

网上信托带给客户的不仅仅是便利，更是一种服务。目前，网上信托的功能仅是基础，是打造信托服务生态圈的开端，增值服务也会随着技术的不断发展而增多，未来的网上信托必然是集合大数据、人工智能的自动化服务平台。

近些年来，信托行业开展网上信托业务的公司不在少数，但其大多数还是停留的网上信托发展的前中期阶段，以满足功能需求为目标。未来网上信托的核心功能会随着技术的发展日趋完善，而决定网上信托是否成功的关键因素是其功能差异化的定位。

## (一) 网上信托定位差异

国内信托行业中各家公司企业文化、经营理念和产品特性等不尽相同，有些公司主张贴心的理财服务，有些公司以高收益产品取胜，有些公司以严格风控为首要理念，还有些公司以个性化产品获利。网上信托是直接面向客户的，是公司特色的最前端展示，是能否得到客户高度认可的第一步，所以网上信托必须结合公司特色和主要客户群体确定其合适的定位。

## (二) 增值服务定位差异

网上信托核心功能以外的增值服务也是竞争的关键点，信托理财的周期普遍较长，培养客户长期关注的主要方式就是增值服务。有些公司注重线上积分兑换、抽奖等活动来吸引客户，有些公司注重线上推广线下交流活动培养客户的理财理念，有些公司为客户提供专业的理财报告给予理财指导等。在风险可控的基础上获取较高收益是客户参与信托理财的主要目的，但是信托理财所收获的增值服务也可能会成为增加客户依赖感的重要因素。

# 四、科技的力量

金融科技化、科技金融化的趋势已经不可逆转，无论是从经营管理角度而言，还是投资者角度而言，科技已经成为专业化核心要素之一。金融创新是时代不变的主题，对于我们来说，那些与未来价值观不符的所有行为、习惯、观念、认知，最终会随着时代的变化、选择的变化而消失。

在互联网金融浪潮中，信托行业的信息科技整体发展略显滞后，甚至充满坎坷，更像是雾里看花，难以找到发力点，但这是探索阶段的必经之路，无论现在的科技发展道路多么艰难，我们依旧坚信未来的互联网信托将是一片光明，互联网金融的最终阶段将是科技引领业务，科技能够让业务变的更简单、高效、快捷。

# 机器学习在消费金融风控体系中的应用

文 / 信息技术部 赵涵



## 一、我国消费金融业务发展的趋势

根据人民银行数据显示，截至 2018 年 12 月，我国金融机构个人消费贷款余额为 37.79 万亿元，同比增长 19.90%。自 2017 年以来，一系列专项整治活动和监管政策相继出台，虽然我国个人消费贷款余额增长较快，但增速却逐步下降。2018 年，“141 号文”和“29 号文”等管理办法也相继落地，规范化成为了消费金融发展的趋势，合规问题成为了消费金融业务发展的生命线。伴随着金融科技的不断进步，各种科技手段不断深入应用到消费金融领域中来，金融科技成为了推动消费金融业务进一步发展的利器。

随着消费金融业务与金融科技的共同发展，信托在消费金融领域中也从以“不动产、汽车抵押”为保障的“1.0 时代”，到通过持牌消费金融机构发放消费贷款的“2.0 时代”，逐步过渡到通过以金融科技为支撑，以自主风控为导向的 3.0 时代。

### V1.0 时代 以房抵贷、车抵贷为代表的发展模式

- 特点：一二线城市为主，重资产（有抵押物）、线下审批；
- 模式：服务机构推荐客户，负责审核房产、办理抵押，信托线上审批放款；
- 增信：抵押物、预期回购、保证金等；
- IT 技术：核心为小微系统及对账系统；
- 借款人准入风控：房抵贷企业线下风控、信托端以法律关系约定风险为主；

### V2.0 时代 以持牌消费金融机构为合作方的发展模式

- 特点：合作机构为持牌消费金融企业，持牌机构向个人发放消费贷；
- 模式：约定资金用途，信托募集资金给予持牌机构，持牌机构发放消费贷；
- 信托端保障措施：保证金、债券质押、结构化等；
- IT 技术：放款端为消金企业，IT 技术主要用于资金账户监管；
- 借款人准入风控：以持牌消费金融机构为主导；

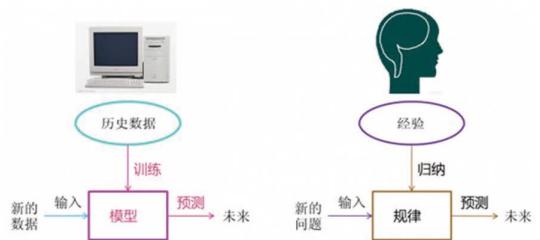
### V3.0 时代 以“自主风控”为导向的发展模式

- 特点：以金融科技为支撑，自主风控与外部风控结合，信托向借款人发放贷款；
- 模式：服务企业线上推荐客户，提供场景，信托风控审核后直接向自然人放款；

- 信托端保障措施：结构化、履约险、逾期率监控、债券转让等；
- IT 技术：7X24 小时放款小微系统、风控系统、对账系统、数据分析系统；
- 借款人准入风控：服务公司线上初步风控、信托二次风控；

## 二、人工智能与机器学习

人工智能（Artificial Intelligence）是研究、开发用于模拟、延伸和扩展人的智能的理论、方法、技术及应用系统的一门新的技术科学。人工智能是对人的意识、思维的信息过程的模拟。人工智能不是人的智能，但能像人那样思考、也可能超过人的智能。人工智能是金融科技的重要组成部分。机器学习（Machine Learning）是让计算机具有“自主学习”的能力，它是人工智能的一个重要组成部分。机器学习方法就是计算机利用已有的数据和经验，得出某种模型，并利用模型来预测未来的一种方法，这种方法很类似于人类的思考方式。也就是说，机器学习的一个主要目的就是把人类思考归纳经验的过程转化为计算机对数据的处理计算得出模型的过程。



机器学习有很多的应用场景，比如音乐 APP 中的推荐系统，比如购物网站中的广告推送系统等等，在这些应用中不同的客户群

有着自己独特的偏好，我们无法设计一个固定的逻辑来满足所有客户的需求，所以我们就需要用到机器学习。机器学习可以从海量的历史数据中发掘出不同客户群体的不同偏好，并能够根据历史数据分析得出的经验模型来判断新客户的偏好。在消费金融领域中，机器学习对于系统风控体系的建设同样有着重要的支撑与推动作用。

## 三、机器学习在消费金融风控体系建设中的应用

### （一）消费金融的风控体系概况

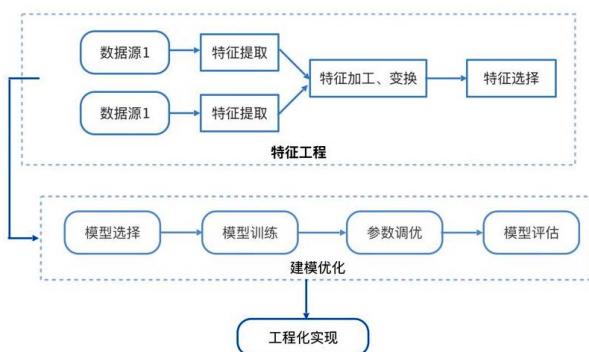
一个典型的风控体系，包含贷前、贷中和贷后三个阶段，每个阶段都有相应的研究问题。贷前阶段主要是解决用户准入和风险定价问题，即面对一个新申请的用户，判断用户是否符合产品的放款条件及相应的放款额度、价格、期限等问题；贷中一般是针对已放款用户展开，主要是一个贷款过程中的监控环节；贷后一般是针对逾期用户展开，目的是尽可能减少逾期带来的损失。

而信托公司对于风控体系的建设重点主要集中在贷前阶段与贷中阶段，尤其是贷前阶段，贷前阶段重点关注的问题主要是信用风险和欺诈风险，如何尽可能的规避风险，针对不同客户给予不同的信用评级，进而得出不同客户不同的授信额度。

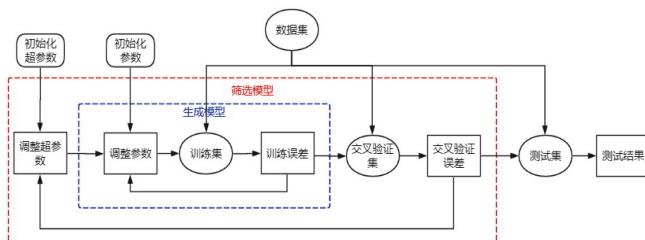


## (二) 基于机器学习的申请评分模型

申请评分模型是通过历史数据来量化评估用户的未来信用风险，目标是给不同的用户评定出不同的信用评级。申请评分模型建立过程其实也就是机器学习算法执行的过程，下图就是机器学习算法建立申请评分模型的简易过程。



第一步是特征工程。特征就是在经验和数据分析的基础上提取出来的可以用于决策的变量。在算法执行的过程中，若发现某些变量在模型中的作用远高于其他变量，且变量具备可解释性，则可以将该变量放到特征中使用。例如，在建立房抵贷的模型中“房屋类型”的重要性程度是其他变量的几十倍，则将该变量调整为其中的一个特征，若不调整的话，模型受该变量的影响程度过大，一旦该变量发生变化，模型会随之变化，导致模型的效果并不稳定。过程第二步是建模优化，我们可以根据项目实际情况选择适合的算法模型，并把历史数据分为训练集与测试集，采用交叉验证等多种方式进行参数调优和模型评估，直至得出最优的模型。



目前信托公司消费金融业务系统运营时间较短，缺乏大量的用户信贷表现数据，那么初期可以采用经验模型，中后期有一定数据积累后再基于实际业务中的还款行为建立评分模型。

## (三) 机器学习算法的选择

机器学习通常分为三种类型：有监督学习、无监督学习和强化学习，不同的机器学习类别有各自的算法模型。监督学习与无监督学习主要是根据训练样本是否包含对应的标签来进行区分，强化学习则是从环境到行为的映射学习，通过学习不断改进行为以适应环境。



我们在评分卡模型的开发中，不同的客户是可以根据标识来进行区分的，例如我们根据表现期窗口内发生的逾期的情况可以将客户区分为“好”、“坏”与“不确定”三类，不同类别对应的描述如下表所示。因此我们的评分卡模型是基于有监督学习下的机器学习算法来进行开发。

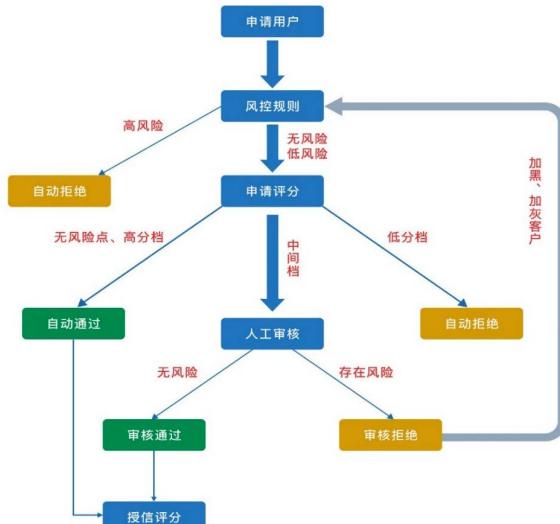
标识	类别	描述
GB_FLAG=1	坏	核销 表现窗口内发生过 M2 或以上逾期
GB_FLAG=2	不确定	表现窗口内发生过 M1 逾期
GB_FLAG=3	好	表现窗口内从未逾期

对于不同的产品，我们可以尝试用不同的监督学习算法（随机森林、支持向量机、决策树、神经网络、KNN 等）建立不同的模型来加以分析比较。随机森林等机器学习算法可以自动筛选出重要的变量，并给出重要变量的排序，我们可以将权重较高的变量筛选为决策所使用的特征值。并且随机森林等算法能够挖掘出复杂的非线性关系，模型精确度比普通的线性模型算法更高。

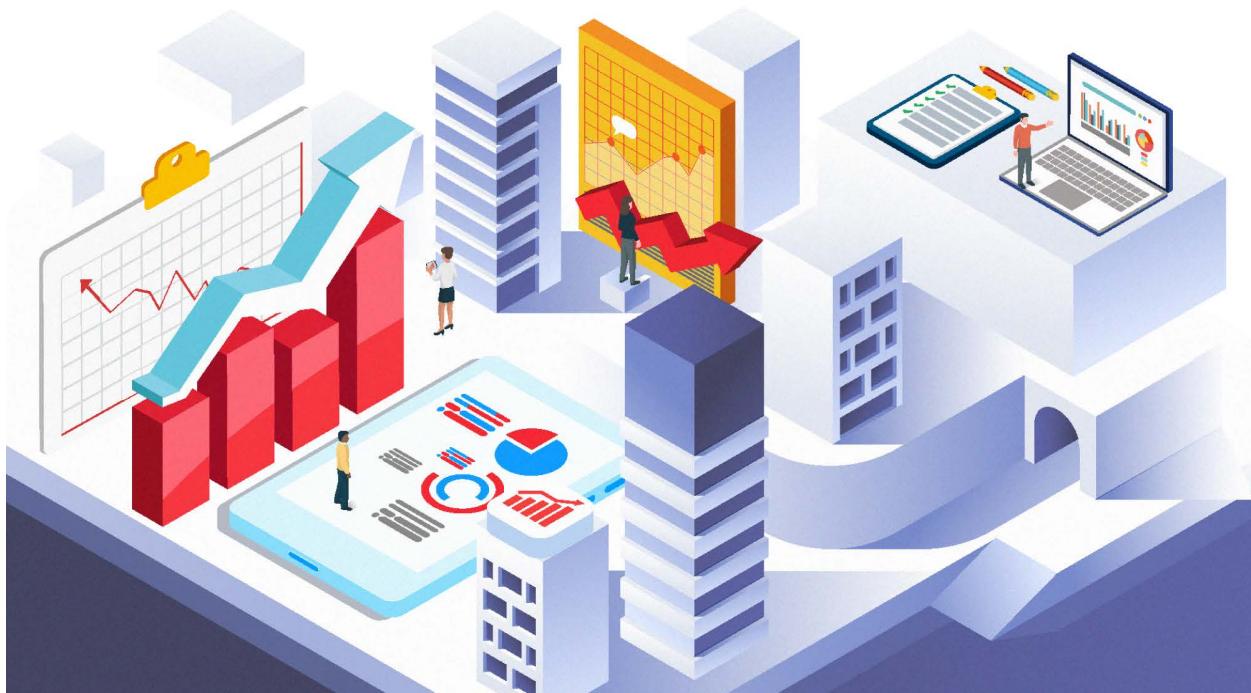
#### （四）申请评分模型在风控决策体系中的应用

申请用户资料进入风控决策系统中，首先进行风控规则的匹配，遇到高风险点直接自动拒绝。而无风险、低风险申请用户进入评分系统，其中无风险、高分档客户，直接自动通过；评分低于一定阈值的客户执行自动拒绝。评分处于中间值的客户，进行人工审核确定是否存在风险，审核拒绝的客户中认为风险较大的进行标注并更新到风控规则

中。自动通过和人工审核通过的客户根据评分模型计算预授信额度。



申请评分卡的实施中，风控规则的设定偏严格会增加人工审核的工作量，而风控规则设定偏宽松则在一定程度上会影响预期的违约率，在实际使用中我们可以根据预期违约率和人工审核成本的大小来确定低分档和高分档的临界值。④



# 金融科技赋能财富管理 打造智能理财师

文 / 信息技术部 高勇



## 一、金融科技与财富管理

金融科技英译为 Fintech，是 Financial Technology 的缩写，可以简单理解成为 Finance(金融) + Technology (科技)，指通过利用各类科技手段创新传统金融行业所提供的产品和服务，提升效率并有效降低运营成本。

财富管理是指以客户为中心，设计出一套全面的财务规划，通过向客户提供现金、信用、保险、投资组合等一系列的金融服务，将客户的资产、负债、流动性进行管理，以满足客户不同阶段的财务需求，帮助客户达到降低风险、实现财富保值、增值和传承等目的。

近年来金融科技快速发展，金融科技通过技术创新实现金融业务创新，为金融行业赋能。金融科技在金融行业的细分领域的运用主要体现在电子化平台建设、智能分析等技术支持。

## 二、“资管新规”对资管行业提出新的要求

随着一行两会关于“资管新规”配套细则的陆续落地，打破刚性兑付、消除监管套利、产品净值化管理已是大势所趋，整个资管行业将从过往的粗放式增长迈入精细化经营的新时代。在这个过程中，财富管理业务如何应对挑战，如何借助科技赋能更好地满足民众的金融投资需求，从而进一步提升全社会金融资源配置效率，值得深入思考。

“资管新规”已经颁布一年有余，在金融监管趋严、刚兑打破的背景下，整个理财师群体都面临着非常巨大的考验。虽然“资管新规”主要是针对资产管理内容的梳理与规范，但无论刚兑打破还是理财产品净值化都深深影响到财富管理。或者说资产管理与财富管理本就是一体两面。新规让各金融版块回归本质，有很多金融机构趁此时机，也在深入布局未来战略之路。比如很多信托公司将超高端财富管理业务作为抓手，纷纷布局家族信托业务、慈善信托等业务；又如很多银行开始提出新零售背景下的财富管理概念，加大投入到私人客户服务中。

2018 年，中国千万级以上的高净值群体达到 197 万人，高净值客户群体可投资资产数达到 190 万亿元。中国财富市场亿级超高端财富客户数也已经超越了美国，成为全球财富

人群成长最快、最受瞩目的区域市场。在中国财富市场环境下，无论是高净值人群的数量还是可投资资产总量，都保持了 20% 以上的年均复合增长率，这个领域自然成为当下财富管理的主战场。现在国内财富管理市场还是以收益为主导的时代，财富管理人通过简单资产供给（以金融产品销售为主），在满足客户一定的安全性和流动性要求的前提下，追求投资收益。可大多数机构却只能为客户提供有限的产品，满足客户的理财需求，甚至不符合客户真正的风险偏好。产品销售收入成为财富管理机构优先考虑的因素，而对产品的把控和客户的风险识别，则沦为次要考虑因素。同时由于习惯于卖刚兑产品，部分财富管理机构失去了对于风险的考量意识，认为这个是资产管理机构要做的事情，当然也就缺失了风险管理的能力。

### 三、应运而生的智能理财师及其特点

随着新规的逐步深入和市场的教育，客户财富管理的意识逐渐增强，即经过长期对财富管理行业的了解和对财富管理理念的认同，客户真正开始发现自身财富管理需求，真正开始根据自身偏好及风险承担能力选择资产并主动要求配置。对金融机构来说，面对政策红利的消失与传统模式的不可持续，他们将从原有的产品销售转向产品配置，继而转向产品定制，在这个过程中需要赋予理财师更多的能力。

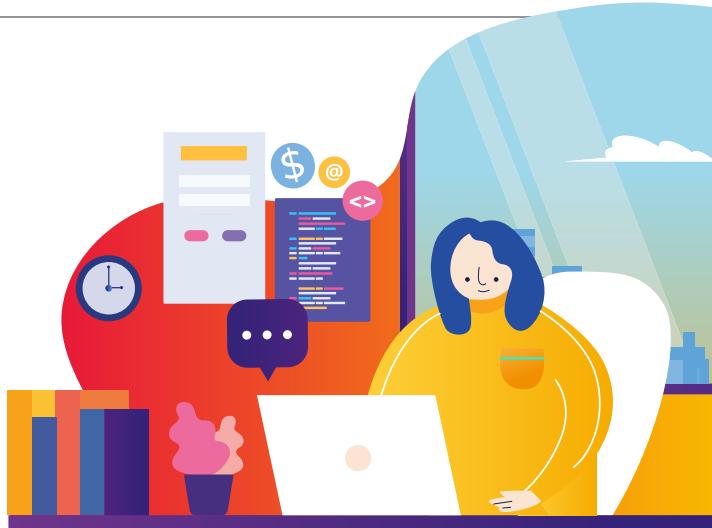
现在很多机构一般都会建设 CRM，但 CRM 的目标其实更多的是侧重于管理，所以在推进使用过程中压力较大，理财师更期望在 CRM 之外能有更多手段帮助他们和他们的客户进行财富管理，所以借助科技赋能已是大势所趋，智能理财师系统应运而生。

#### （一）资讯海量归集，动态提醒

理财师每天早上的事情肯定是纵览全球，整理客户感兴趣的资料。这个工作很耗费理财师的精力，而且在这个资讯铺天盖地的时代，理财师往往会忽视真正对客户产生影响的资讯内容。所以在提供给理财师宏观的资讯资料之外，需要通过数据引擎、知识图谱等手段，对某一个产品以及该产品相关联的资讯要点进行剖析和解读，从而能够快速提供给理财师。

#### （二）产品分类贴标，智能评价

财富管理转型之路不是一蹴而就的，当前可能会有一段时间财富管理机构和理财师的收入来源仍主要为产品销售佣金，如果能够根据客户相关属性，特别是风险承受属性，为客户配置金融产品初步实现产品与风险偏好的匹配，这相比单纯为卖产品已经进了一大步。针对这类理财师，最好的武器是严控产品质量，通过多维的判断和评分评价体系，从而帮助他们针对客户风险筛选合适的产品。智能理财师选用多维度评价模型，从企业综合能力、投资经理管控水平、产品绩效表现、风险管控能力等一系列评价指标，形成解读报告来辅助理财师。



### (三) 客户需求管理, 个性配置

部分理念比较先进的理财师已经考虑到如何更优质地给客户进行个性化配置，比如针对客户单一目标进行财富管理规划，通过尽可能详细的变量分析确定财富管理方案，并为客户进行中期资产配置。更长远的，则会针对客户的全面财务状况和长期财富目标，通过复杂而全面的变量分析为客户定制完整的家族化的财富管理方案，并为客户进行长期资产配置。但理财师缺乏看长远走势和行业走势的投研能力，另外也缺乏合适的配置工具来生成更合理的大类资产配置。智能理财师需要解决理财师缺乏足够的投研能力的问题，通过借助企业自身的投研力量和AI大脑，输入更多看长远的能力，配备多维的资产配置算法和策略分析工具，通过资产配置引擎与智能投顾算法来帮助客户更好地进行个性化的资产配置。

### (四) 专业建议书, 深度剖析

对于客户资产配置与财富管理过程，理财师需要一个工具邀请客户一起参与到方案定制过程中，这个有效工具就是建议书，通过专业的建议书，可以将市场解读，客户需求解读，配置原理，未来展望等一一展现给委托人，通过专业、细致、完善的解读和介绍可以全景分析展现给投资者，体现了理财师服务的专业性，也能够快速基于统一的沟通基础达成一致。

### (五) 全程资产监控, 时盯关注

给出配置，甚至落地购买才是财富管理的开始，全程的资产跟踪才是最关键、最重要的，也是获取客户信任的核心要素，理财师既要关心客户资产变化，同时也要对客户现金流进行管理，实时知悉客户资金波动，预测客户的资金的需求作为统一管理，做好客户财富管家才能赢得客户青睐。理财师通过整合客户资产，模拟客户资金流动，知晓资金变动节点和时机，帮助客户更平稳的进行产品替换，从而实现客户保值、增值需求。

综上所述，“资管新规”为财富管理的发展掀开了崭新的一页。财富管理已经成为新零售中的核心战略，理财师乃是重中之重，通过金融科技赋能财富管理，整合机构团队能力，帮助理财师集体成长，打造智能理财师，才能在资管新时代以昂首之姿迎接更加精彩纷呈的行业大发展，真正享受新规背景下的先机。

# 数据治理的核心领域与误区

文 / 信息技术部 曾化龙



## 一、什么是数据治理

大数据时代，数据成为社会和组织的宝贵资产，像工业时代的石油和电力一样驱动万物，然而如果石油的杂质太多，电流的电压不稳，会严重影响到生产安全和产品质量，同样，如果数据精准度不高，分类不精准，数据的价值会大打折扣，甚至根本不可用不敢用，因此数据治理（Data Governance）是大数据时代我们用好海量数据的必然选择。

治理（Governance）兼有统治和管理的意思，在政治学领域，通常指国家治理，即政府如何运用国家权力来管理国家和人民，在商业领域，又延伸出公司治理的概念。

公司治理从广义角度理解，是研究企业权力安排的一门科学。从狭义角度上理解，是居于企业所有权层次，研究如何授权给职业经理人并针对职业经理人履行职务行为行使监管职能的科学。公司治理的定义中，将相关方在纵向上分为了“企业所有权层次”和“职业经理人层次”，一方面强调授权，一方面强调监管。

类似于公司治理，数据治理是对数据资产行使权利和控制的活动集合，它处于数据管理的核心地位、指导其他相关数据管理职能的执行。数据治理的概念区分了“治理层与管理层”，强调了治理层与管理层的纵向分权以及治理层对管理层的管理（指导、评估、监督）。

## 二、数据治理与数据管理的区别

数据治理的责任主体在治理层，主要关注治理主体评估、指导和监督数据利用的过程，而不关注数据存储结构、恢复等数据管理活动。数据管理（Data Management）是指对数据的组织、编目、定位、存储、检索和维护等，它是数据处理的中心问题。数据管理借助计算机科学保存并管理复杂、大量的数据，以便人们能够方便而充分地利用这些信息资源，最终能从大量的原始数据中抽取或推导出对人们有价值的信息，然后利用信息作为行动和决策的依据。

数据治理层在开展数据治理的过程中主要通过制定数据战略来指导数据管理活动，而数据管理层则需要通过管理活动来实现战略目标。同时治理主体需要通过建立数据策略来保障数据管理活动满足数据战略的需要，进而符合组织的战略目标。

数据管理是数据治理的核心组成部分，是实现数据治理战略目标的具体制度实现和实

## 数据治理与数据管理的区别：广义与狭义

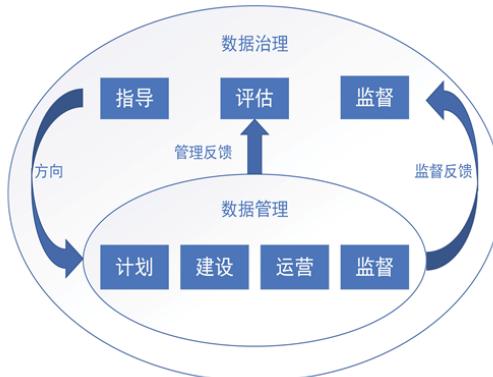
### ★ 数据管理（DM）

规划、控制和提供数据资产，发挥数据资产的价值

### ★ 数据治理（DG）

对数据资产管理活动形成权力和控制的活动集合（规划、监控和执行）。数据治理职能知道其他数据管理职能如何进行

**★ 数据治理制定正确的原则、政策、流程、操作规程，确保以正确的方式对数据和信息进行管理**



注：图引用自国标《数据治理规范》，  
指导、评估、监督定义了治理与管理的关系

践活动。绝大多数数据相关工作都属于数据管理，包括相关软件工具，原有企业数据管理工作多是相对孤立和分散的，缺乏高层的统一规划。在当今数据治理提出更全面深入实现数据价值的企业目标下，数据管理工作将形成一个有机整体，围绕统一目标服务才能有力促进企业自身的信息化发展。

### 三、数据治理的金融行业标准

2018年5月中国银行保险监督管理委员会发布《银行业金融机构数据治理指引》，印发给各银保监局、机关各部门、各政策性银行、大型银行、股份制银行、邮储银行、外资银行、金融资产管理公司及其他金融机构。《指引》包括总则、数据治理架构、数据管理、数据质量控制、数据价值实现、监督管理和附则等七章，共五十五条。

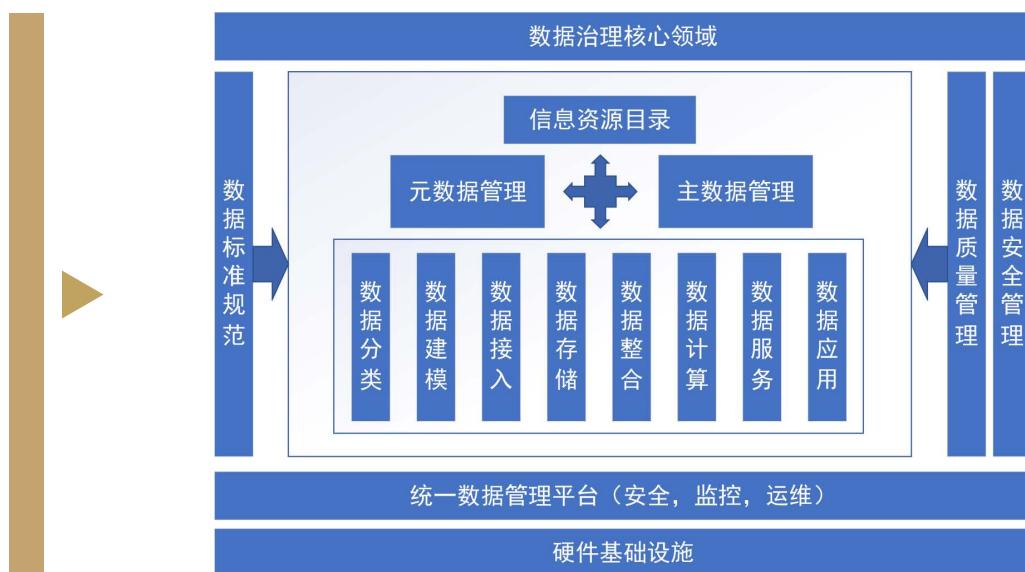
《指引》明确了银行业中数据治理的定义。“数据治理是指银行业金融机构通过建立组织架构，明确董事会、监事会、高级管理层及内设部门等职责要求，制定和实施系统化的制度、流程和方法，确保数据统一管理、高效运行，并在经营管理中充分发挥价值的动态过程。”数据治理的定义有多种形式，在国际标准ISO/IEC 38505-1中也没有给出统一的说法，但《指引》结合行业实践给出了一个比较科学的定义，对于同属金融领域的非银行金融机构来说有直接的参考价值，有助于统一认识。

从《指引》中可以看到数据治理包含的主要工作内容是提高数据管理和数据质量质效。提出数据管理主要方面的要求，并明确提出建立自我评估机制，建立问责和激励机制，确保数据管理高效运行。全面强化数据质量要求建立数据质量控制机制，确保数据的真实性、准确性、连续性、完整性和及时性。同时《指引》也在行业中前瞻性地指出数据是银行业由高速增长向高质量发展转变的关键，明确全面实现数据价值的主要要求，提出银行业金

融机构应当将数据应用嵌入到业务经营、风险管理、内部控制的全流程，有效捕捉风险，优化业务流程，实现数据驱动金融行业发展。

## 四、数据治理的核心领域

数据治理的核心领域包括但不限于以下内容：数据标准、元数据、数据模型、数据分布、数据存储、数据交换、数据生命周期管理、数据质量、数据安全以及数据共享服务。每个数据治理的领域都可作为一个独立方向进行研究。



元数据是数据治理的基础，元数据实现了信息的描述和分类的格式化。主数据建设在企业信息化战略中处于核心地位，确保各个系统间“黄金”数据的一致性、完整性、可控性、正确性。通过数据标准的管理，可以提升数据合法性、合规性，进一步提升数据质量，减少数据生产问题；通过元数据和数据模型管理，将表、文件等数据资源按主题进行分类，可明确当事人、产品、协议等相关数据的主数据源归属、数据分布情况等，有效实施数据分布的规划和治理。这些功能模块有机结合，得到的数据才能更好地进行管理和应用。

此外，数据治理覆盖数据全生命周期，从数据生产到存储、加工、使用、删除，涉及各环节会存在各类信息系统，包括各类业务系统和管理系统、数据中心、数据管理系统、运营中台、终端APP等，这些应用系统都需要为适应数据治理的价值目标而相应改造。

流动的数据才能产生更大的价值，数据只有在各个领域之间及各生命周期环节之间流动起来，才能真正使数据成为企业新的生产要素。

## 五、数据治理的误区

误区一：需求不明确。数据治理做什么，怎么做，做多大的范围，先做什么后做什么，



达到什么样的目标，业务部门、技术部门、厂商之间如何配合……很多人其实并没有想清楚自己真正想解决的问题，数据治理，难在找到一个切入点。

误区二：数据治理是技术部门的事。数据问题产生的原因，往往是业务 > 技术，如：数据来源渠道多，责任不明确，导致同一份数据在不同的信息系统有不同的表述；业务需求不清晰，数据填报不规范或缺失等等。很多表面上的技术问题，在本质上其实还是业务管理的不规范，很多人认识不到质量问题发生的根本原因，只想从技术维度单方面来解决数据问题，这样的思维方式导致客户在规划数据治理的时候，根本没有考虑到建立一个涵盖技术组、业务组的强有力的组织架构和能有效执行的制度流程，导致效果大打折扣。

误区三：大而全的数据治理。数据治理是一个很大的概念，包括很多内容，想在一个项目里做一个覆盖全业务和技术域的、大而全的数据治理项目往往会导致最后哪个也做不好，用不起来。这就需要分期分批地逐步实施，同时也要遵循 2/8 原则—80% 的问题产生于 20% 的系统和数据—从最核心的系统、最重要的数据、最容易产生问题的地方开始着手做数据治理。

误区四：唯工具论。为了做好数据治理，必须要有恰当的工具，但也不能以为仅靠建立一个数据中心或大数据治理平台就能做好数据治理工作，这仅是对监管的应对，难以真正发挥数据治理的价值和数据的价值，投入大而难见成效，反而为数据治理的推进带来更多误解。

误区五：缺乏定责问责机制。辛辛苦苦建立起来平台，业务和技术人员通力合作，配置好了数据质量的检核规则，也找出来了一大堆的数据质量问题，然后呢？半年之后，一年之后，同样的数据质量问题依旧存在。发生这种问题的根源在于没有形成数据质量问责的闭环。要做到数据质量问题的问责，首先需要做到数据质量问题的定责。定责的基本原则是“谁生产，谁负责”。数据是从谁那里出来的，谁负责处理数据质量问题。定责之后是问责，问责之后是整改和反馈，然后是质量问题的新一轮评估，直至形成绩效考核和排名。只有形成这种工作闭环，才能真正提升数据质量。②

# 关于信托产品净值管理的思考

文 / 计划财务部 孙婉玮



2018年4月，中国人民银行、银保监会、证监会、外汇管理局联合发布《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（以下简称“资管新规”），其中对资管产品净值化管理的要求阐述寥寥，但对整个资管市场的影响却是翻天覆地的，其主要原因在于这一要求对当前国内资管市场的巨头，包括银行，信托，证券，基金都产生了前所未有的影响，整个资管行业将步入崭新的大一统时代。

## 一、净值化管理对信托行业的影响

资管行业飞速增长的时候，正是我国经济处于利率下行阶段，再加上监管政策在这一领域一直空窗，这就为资管行业负债端加杠杆提供了便利，同时资产端随着实体经济一步步低迷，收益回报率并不尽如人意，推动资管行业资金不断流入部分脱离实体的高收益领域，并不断出现资管乱象，这不仅干扰宏观调控的效果，导致资金嵌套，如滚雪球一般，由实向虚，而且刚兑蕴含的期限错配风险、流动性风险使整个金融体系越来越脆弱，同时使整个行业积累了大量风险。我国试图通过这次的《指导意见》逐步完善金融监管，以推动资管行业净值化管理，重回行业本源，重塑行业格局。“资管新规”中净值管理有助于打破刚性兑付，将风险逐步缓释，从而培养理性的投资者，推动资管行业长期健康发展。

净值管理主要影响到银行理财和信托计划，尤其是一直以预期收益率反映的信托资金。在过去刚兑环境下，信托产品虽然门槛高，受众少，以高端理财著称，但正是因为体量小，声誉不能受损的情况下，总是给投资者错觉，认为其是高端银行存款的替代，变相拉高了金融市场的无风险收益率，抑制了金融机构的定价效率；同时，虽然信托产品大多风险提示明确，但是投资者的资产收益却难以反映其背后真实风险水平，这就使得行业风险无法得到有效分散、转移，将风险累计在金融机构内部，加大了风险集中度，甚至劣币驱逐良币，资金流向了次优或劣质资产，导致了资源错配，不利于经济转型。当市场波动、信用风险爆发时将引发恐慌性挤兑，不利于整体的市场信心。因此，净值化管理将不仅推动银行理财向净值管理之路转型，货币基金告别高增长时代，同时信托资金将会逐步回归信托行业本源，削减不擅长的证券投资业务。从长远来看，实现净值化管理，让信托行业的爆发式增长逐步放缓，回归行业本源，增强整个信托行业的弹性和抵抗金融危机的能力。

## 二、净值化管理的现状与建议

按照基金行业定义，所谓净值，是指资管净资产与产品份额之比。净值管理本质上是对资管净资产价值的实时追踪与披露。因此，资产估值的适用规则是净值生成的核心与关键。关于这一点，资管新规要求“净值生成应当符合公允价值原则，及时反映基础资产的收益和风险”。不过，新规未就净值生成规则做更多描述，具体实施细则有待监管部门后续出台。因此，单从新规还无法明确信托行业净值化转型的具体路径。

### (一) 信托产品的计量方法

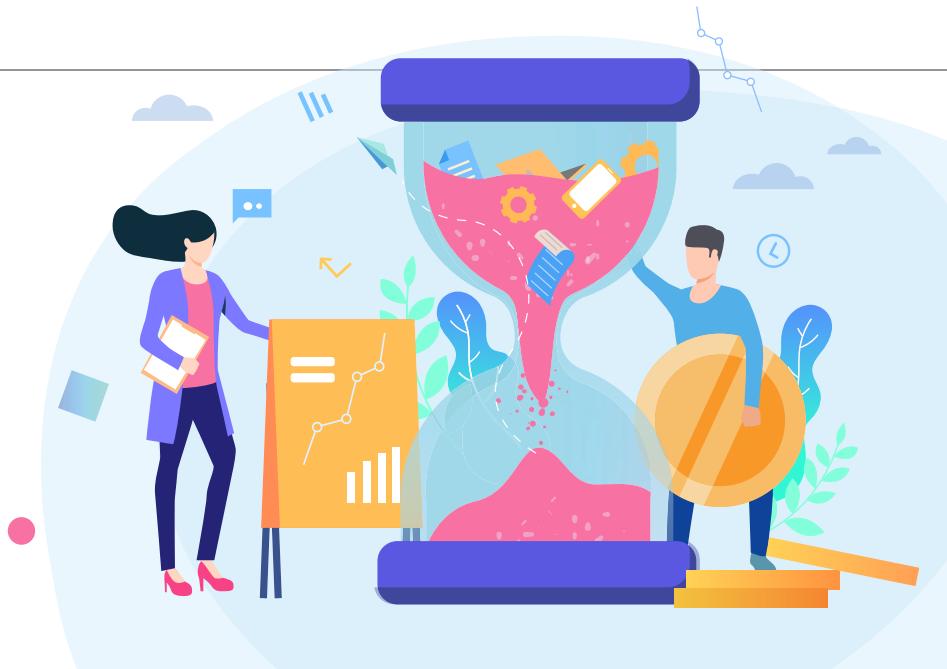
现阶段我公司涉及的固定收益类信托产品主要是非标债权信托产品，而非标债权信托产品主要是指传统的融资类的信托产品。这种产品在“资管新规”出台前往往与预期收益率相联系，投资单个或多个融资方，也可以是信托受益权或资管计划等。这类项目在现阶段占有很大比例，也是信托公司在“资管新规”出台后需要攻克的重中之重。非标产品的存在是我国金融体系的功能与经济发展需求不相匹配的客观存在。在市场经济高速发展，银行、债券市场的供给并不能完全有效满足企业融资需求的背景下，非标债权资产仍然“大有可为”。资管新规中明确了两种情况：1. 资产管理产品为封闭式产品，且所投金融资产以收取合同现金流量为目的并持有到期；2. 资产管理产品为封闭式产品，且所投金融资产暂不具备活跃交易市场，或者在活跃市场中没有报价、也不能采用估值技术可靠计量公允价值，可以采用摊余成本法计量公允价值。所谓“摊余成本法”是指，估值对象以买入成本列示，按照票面利率或商定利率并考虑其买入时的溢价与折价，在其剩余期限内平均摊销，每日计提收益。从中长期来看，信托公司发行的非标融资类信托产品大都是持有至到期为主，未来净值管理还是将使用摊余成本法。目前信托公司对非标债权产品净值核算只是符合监管要求的资产净值披露，与受益人实际获得的收益并不挂钩，并不是彻底层面的净值核算。

### (二) 信托非标产品每日估值

信托非标产品多为封闭式私募产品，信托期限长，分配周期为季度或者年度，净值化管理要求产品按日计提收入和按日计提费用，同时按日估值，势必使得现阶段信托公司的操作系统完全跟不上净值化管理的要求，需要进一步探讨摊余成本法在信托产品净值化转型中的适用性，尽快研发相应的产品估值模型与技术，尤其是要尽快研发适用于非标资产的估值技术，同时呼唤行业协会现阶段出台行业统一执行标准，尽快提出基于产品净值化的IT系统改造方案。当前信托产品的相关IT系统普遍是基于预期收益率模式来设计的，难以满足净值管理需要。产品净值管理对IT系统的自动化、实时性要求较高。信托行业有必要未雨绸缪，尽早确定系统改造方案。

### (三) 信息披露问题

根据《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》要求，信托项目需要至少按



季度向投资者披露产品净值及其他重要信息。经与监管部门沟通，所有信托项目应当于2019年第1季度起向投资者进行产品净值披露。但是净值披露一般在信托公司财产管理报告中体现，与季度底的财务报表相匹配，但是与受益人实际可获得的信托利益无关，净值并不能作为分配信托利益的依据。因此，净值披露对于非标信托产品来说只是符合监管要求的一种手段，无法利用摊余成本法反映溢折价，与净值管理的初衷不相符合。这就需要监管部门进一步规范统一信息披露时点（现阶段季度底显然是不合适的），使产品净值真正做到反映项目收益，让投资者真正利用产品净值来评判项目的优劣，规范资管市场，打破刚兑。

#### （四）合格投资者教育

净值化管理是进一步打破刚兑的有效途径之一，这就势必会打破合格投资者对信托产品的原有理解，认为信托就是门槛更高的“类存款”，重新认识到收益与风险并存，收益越高，势必承担的风险就越大。要加强投资者教育，进一步普及理财不等于存款的基本理念，提高投资者风险意识，逐步打破客户对信托产品“预期收益率”“刚性兑付”等原有特点的依赖。其次，建立以资金期限为标准的客户分层模式，提高负债端对市场化投资的适应能力。当前信托资金难以适应多元化资产配置策略需要，不利于提升净值化产品的竞争力，当务之急是要拓展长期资金来源。

### 三、结语

资管新规短期可能会降低行业增速，但其长期发展将推动我国信托行业根据各自的比较优势，形成专业化金融机构，随着净值化管理的深入，非标产品将进一步受到限制，信托产品向公募发展也未尝不可能。但同时，整个资管行业大一统势必造成竞争加剧，信托行业如何在一统环境中找到自己的位置，立于不败之地值得我们深思。总之，实现净值化管理，对实现投资者风险与收益相匹配，改善投资者整体风险回报率，推动风险在金融市场内得以消化对冲，系统风险得到有效分散都有着积极作用，可以更好地促进信托行业长期健康发展。⑤

# 中原信托股东会、董事会、监事会年会 在郑州召开



4月23日，中原信托有限公司股东会2019年第三次会议、董事会五届二十五次会议和监事会五届七次会议在郑州召开。股东会、董事会会议由崔泽军（总裁）董事主持，监事会由马沉重主席主持。股东代表、董事及监事出席会议，河南银保监局非银处有关领导莅临指导，中原信托高管列席会议。

会议审议通过了《中原信托有限公司2018年度董事会工作暨经营工作报告》《中原信托有限公司监事会2018年度工作报告》《中原信托有限公司2018年度消费者权益保护暨信托受益人利益实现情况报告》《中原信托有限公司2018年净资本管理情况报告》《中原信托有限公司2018年度财务决算报告》《中原信托有限公司2018年度利润分配及增加注册资本预案》《中原信托有限公司2019年财务预算》《中原信托有限公司2018年年度报告》《中原信托有限公司2018年度董事、监事、高级管理人员履职评价工作报告》等重要议案。

中原信托股东代表、董事、监事对中原信托2018年在经济下行压力加大的形势下取得的成绩给予了肯定，对2019年的发展提出了要求和期望。崔泽军总裁表示，2019年中原信托将贯彻落实中国银保监会监管要求和股东会、董事会各项决议，坚持回归信托本源，加快转型创新，严守风险与合规底线，促进中原信托各项工作取得新成效。

## 中原信托发布 2018 年度社会责任报告



2018 年是具有里程碑意义的一年。党的十九大描绘了中国特色社会主义新时代的宏伟蓝图，吹响了决胜全面建成小康社会、开启全面建设社会主义现代化国家新征程的嘹亮号角。中原信托党委和高级管理层团结带领全体员工，坚持稳中求进工作总基调，按照“控风险、抓转型、强管理”的经营思路，积极支持国家发展战略，审慎应对经济下行压力加大、资本市场大幅波动的形势，推动回归信托本源，主动调整业务结构，切实防控金融风险，积极投身社会公益，全心全意为客户、股东和社会创造价值，全

年实现总收入 12.54 亿元，实现净利润 4.14 亿元，在转型发展的道路上迈出了坚实步伐。

一、业务结构持续优化。年末管理信托财产规模 1771 亿元，落实监管精神要求有效压缩通道类业务；实现信托业务收入 8.2 亿元，固有资金投资股权权益达到 30.68 亿元，同比增长 34%，其中郑州银行实现 A 股上市。

二、创新业务取得新进展。年末消费信托规模达到 24.1 亿元，同比增长 78%。

三、受益人利益有效实现。全年交付到期信托财产 847 亿元，向客户分配信托收益 127 亿元。

四、团队建设持续加强。2018 年末中原信托博士、硕士研究生以上学历员工占全体员工比例 72.04%。以金融、法律、财务等专业博士、硕士为带头人的团队活跃在业务和创新一线，为创新发展带来了充足活力。

2019 年是决胜全面建成小康社会的关键一年，中原信托将不忘初心、牢记使命，更加自觉地将自身发展融入到服务国家发展大局和服务人民美好生活的事业中去，以更加专业的金融产品服务实体经济，以更加稳健的经营业绩回报股东，以更加持续的资源投入支持公益、回馈社会，不断在新时代的新征程上做出更大的贡献。④

# 中原信托有限公司开展工会会员踏青暨户外趣味活动



为丰富员工业余生活，中原信托工会于四月中下旬分3批组织本部会员百余人开展了踏青暨户外趣味活动。

四月的宝泉山，柳枝婀娜，花蕊吐艳，山峦叠翠，碧水潺潺。四月，美在花开，也美在花落。中原信托的会员们在美丽的宝泉山中踏青穿行，一路欢声笑语，回归自然，轻松惬意。在趣味活动“拥挤的公交车”比赛环节，游戏规则考验的是每个团队的协作能力，既比速度，更比稳健。大家用胶带把报纸连成足够小组队员站立的圆纸筒，队员们用手撑着，蓄势待发！随着裁判员一声令下，各队队员加速向前，最后获胜的，都是步调一致、走得稳的。

通过本次活动，既丰富了会员的业余生活，缓解了大家的工作压力，又增进了彼此间的沟通了解，加深了同事间的友谊和情感，有力促进了和谐企业文化建设。

# 中原信托成功举办“凝心聚力，筑梦中原” 2019年全员团建活动

为营造和谐、快乐的团队氛围，促进组织与员工间的相互交流、理解与信任，提升企业凝聚力、向心力、执行力，同时激发员工的主人翁意识，为公司的发展建言献策，公司人力资源部以“凝心聚力，筑梦中原”为主题，联合专业机构于近日为全体员工精心策划组织了一次别开生面的团建活动，来自公司本部及各异地部门共计200多名员工参加了本次活动。

本次团建活动采用当下备受欢迎的体验式培训形式，将教练技术和高绩效团队技术融入各种活动项目中，通过多样化的竞技类体育项目和趣味性的活动，激励并引导团队达成预期培训目的，引导学员在项目实施过程中进行深度体验、反思和分享，并将收获融入到今后的具体工作中。活动为期三天两晚，主要内容包括：《奔跑吧团队》主题定向活动、呼吸的力量、F1赛车、纳斯卡巨画、梦想过山车、激情晚会、金点子内部研讨与评选活动、探秘大熊山等，内容丰富有趣。

《奔跑吧团队》主题定向活动吸收了有着超高人气的综艺类真人秀节目《奔跑吧兄弟》的设计灵感，是一套具有强趣味、重参与、深凝聚、低体能为特点的大型团队体验活动。学员们通过真实的活动体验，在身心放松的同时体验了团队协作的力量，达到了寓教于乐的团建目的。





F1 赛车项目是由各小组利用有限的资源，发挥无限的想象，通过集体智慧共同打造一辆特制赛车，并进行颜值与速度的实力比拼。

只有严谨的设计、严格的执行才能造就理想的工程、输出完美的结果，这就是团队精神的体现。在“呼吸的力量”项目中，各组学员们都表现出了高度的步伐一致、气出一孔，实现了完美的爆破。



一个伟大的作品源自系统的规划、精到的分工、默契的配合、高效的执行，在全体学员的共同努力下，一幅由“中原信托 logo”领衔、以“凝心聚力、筑梦中原”八个大字为主题的巨幅画作通过拼接展现在眼前，由一根根长管和胶带链接、总长达 30 米的承载着全体学员共同梦想的过山车在绿茵场上拔地而起。



全部由学员们自编自导自演的情景喜剧爆笑上演，欢笑声一次次引爆小镇的夜晚。



金点子计划是由人力资源部组织策划，以鼓励更多员工参与公司经营、为公司的发展建言献策，促进组织与员工共同发展。活动中，学员们都积极踊跃，纷纷提出了各自建议。经过小组讨论与推荐，采用迪士尼策略（梦想家、实干家、批评家）将小组推荐建议进行可行性、经济性、适用性、时效性等方面的完善，最终通过全体学员的投票产生出6个金点子、14个银点子，400多条合理化建议，本次活动的推行是公司在员工建言机制建设上迈出的重要一步。



在最后的“探秘大熊山”活动中，学员们畅游山水的同时，通过手拉画等道具向同行的游客们传递着公司文化与正确的财富理念。

三天丰富多彩的团建活动转瞬即逝，员工们在欢乐中得到一次全身心的放松。短暂的停歇，是为了更有力的飞翔，正如这次团建主题曲唱的那样：随风奔跑自由是方向，追逐雷和闪电的力量，把浩瀚的海洋装进我胸膛，即使

再小的帆也能远航，随风飞翔有梦做翅膀，敢爱敢做勇敢闯一闯，哪怕遇见再大的风险 再大的浪，也会有默契的目光……

相信所有中原信托人能够永葆青春，心怀梦想，锐意进取，稳步向前，在精彩的中原大地上挥洒辉煌！

# 中原信托组织 2019 年度案件警示教育培訓



为培育全员合规文化，净化行业生态，维护市场秩序，做好案件防控工作，全力以赴打好防范化解金融风险攻坚战，根据《中国银保监会办公厅关于开展银行业金融机构案件警示教育活动的通知》（银保监办发〔2019〕12号）及《河南银保监局办公室关于开展银行业金融机构案件警示教育活动的通知》（豫银保监办发〔2019〕12号），中原信托于6月6日下午在25楼会议室组织了2019年度案件警示教育专题培训，公司总部员工约150人参加了本次培训，异地业务部门通过视频连接现场参加了培训。

培训开始前，法律合规部刘永营总经理做了活动动员，提醒干部员工在日常工作中要时刻敲响风险防范的警钟，充分认识到违反法律法规所需要承担的恶果，树立起良好的职业操守，遵纪守法，切实增强自身的风险意识、法制意识和自律意识。法律合规部周少辉同志从金融从业人员常见刑事犯罪类型及相关案例、金融从业人员职业操守及公司合规文化等方面展开了详细的讲解。

通过警示教育培训，进一步提高了公司全体员工守法意识、合规意识。广大员工纷纷表示，将以此次培训为契机，进一步培养良好的职业道德，行动上依法合规、作风上廉洁自律，为公司稳健发展贡献力量！

## 中原信托组织 2019 年营销管理制度培训



根据中原信托提出的“健全营销人员行为准则，加强合规培训力度，规范产品推介和签约过程”等年度重点工作安排，为使公司营销人员熟练掌握各项营销管理制度，了解实际执行过程中的具体操作要求，确保合规营销、规范营销，提升客户服务水平，4月19日上午，公司人力资源部会同营销管理部在25楼会议室组织了2019年度营销管理制度培训，财富管理中心全体员工共计70余人参加了本次培训。营销管理部李欣和蒋世超分别讲解了《财富管理中心柜台直销产品发行制度》和《柜台业务操作流程》，培训内容紧贴业务实际，通过培训解决营销人员在实际客户销售、客户服务中存在的具体问题，有利于提升内部工作和沟通效率。

后续人力资源部将继续推出“营销训练营”、“财富大讲堂”等系列培训，持续提升公司营销团队综合素质，为广大客户提供更加优质高效的服务，为公司可持续发展提供支持。

## 中原信托荣膺 2019 “诚信托” “年度管理团队奖”



6月20日，由《上海证券报》主办的2019中国信托业峰会暨第十二届“诚信托”颁奖典礼在上海举行，中原信托凭借稳健的经营风格、优秀的管理团队、完善的全面风险管理体系、高效的管理运营机制，得到行业专家的认可，荣膺“年度管理团队奖”。

中原信托自2002年完成重新登记、开展信托业务以来，始终秉持“诚信重诺、值得托付”的经营理念，保持战略专注，优化体制机制，强化团队建设，打造稳健务实的品牌形象，致力于为机构和高端个人客户提供专业化信托金融服务，取得了良好的经济效益和社会效益，成为立足中原、服务全国的专业化信托金融机构。2018年，中原信托累计新增信托规模685亿元，累计清算到期或部分到期信托项目596个，按时向受益人交付信托财产847亿元，分配信托收益127亿元。

2019年，中原信托将不忘初心、牢记使命，以稳健发展为导向，突出转型发展要求，提升服务实体经济质效，继续为客户创造卓越价值。

## 中原信托组织 2019 年度消防安全警示教育培



为落实“安全生产月”活动要求，做好员工火灾警示教育宣传，提升员工消防安全意识和责任意识，使员工掌握必备的消防安全知识，实现人防、物防、技防，切实提升单位安全环境，中原信托于 6 月 21 日下午组织“2019 年度消防安全警示教育培训”，公司总部约 150 人参加了本次培训。

在培训现场，消防教官通过引用大量实际生活中的真实案例向大家展示由于缺乏消防安全知识而引发的事故，并通过理论讲解和典型案例剖析相结合的方式，从居家、行车、办公等日常生活细节入手，就消防日常检查、消防火灾的应急和预防、疏散逃生的基本常识、消防设备如何使用等课题进行了深入浅出的讲解，为全体员工上了一堂别开生面的消防安全常识课。

火灾预防事关每一个人的安危，在“安全生产月”到来之际，中原信托组织本次培训，意在进一步增加广大员工在工作和生活中“关注消防、平安你我”的消防意识，也是为了给公司安全生产创造良好的消防安全环境，为公司稳健发展提供安全保障。④

# 2019年二季度收益分配情况

2019年二季度共计分配集合资金信托计划**80**个，分配信托本金及收益合计约**60**亿元，涉及受益人数**3451**人。

## 4月

2019年4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4月1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4月1日中原财富-安惠17期-集合资金信托计划分配信托收益；
2019年4月1日中原财富-宏业254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4月8日中原财富-成长464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4月8日中原财富-宏业239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4月9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4月11日中原财富-宏业341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4月18日中原财富-宏业308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4月18日中原财富-宏业215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4月19日中原财富-宏业276期-集合资金信托计划分配信托收益；
2019年4月25日中原财富-宏业235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4月26日中原财富-宏业224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4月28日中原财富-宏业284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4月28日中原财富-宏业308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4月29日中原财富-安融76号-集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；

## 5月

2019年5月2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5月2日中原财富-成长439期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年5月5日中原财富-宏业237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5月6日中原财富-宏业320期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年5月7日中原财富-成长447期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年5月8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5月8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5月9日中原财富-成长459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5月10日中原财富-成长457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5月10日中原财富-宏业280期-集合资金信托计划分配信托收益；

2019年5月10日中原财富－宏业222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6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5月14日中原财富－宏业303期－集合资金信托计划到期清算分配信托收益及本金；	2019年6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5月14日中原财富－成长464期－集合资金信托计划到期清算分配信托收益及本金；	2019年6月12日中原财富－成长483期－集合资金信托计划分配信托收益；
2019年5月15日中原财富－安融49号－集合资金信托计划提前到期清算分配信托收益及本金；	2019年6月13日中原财富－宏业257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5月15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6月14日中原财富－宏业261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5月17日中原财富－宏业276期－集合资金信托计划到期清算分配信托收益及本金；	2019年6月14日中原财富－宏业292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5月17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6月15日中原财富－成长452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5月18日中原财富－安益363期－集合资金信托计划分配信托收益；	2019年6月18日中原财富－成长435期－集合资金信托计划分配信托收益；
2019年5月20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6月18日中原财富－成长425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5月23日中原财富－宏业321期－集合资金信托计划分配信托收益；	2019年6月20日中原财富－成长434期－集合资金信托计划分配信托收益；
2019年5月27日中原财富－成长450期－集合资金信托计划分配信托收益；	2019年6月20日中原财富－宏业224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5月28日中原财富－成长460期－集合资金信托计划到期清算分配信托收益及本金；	2019年6月21日中原财富－宏业241期、安惠3期、安惠5期、宏业345期、宏业259期、安益365期、成长440期、宏业246期、组合投资、宏业262期、宏业288期、宏业301期、成长439期、宏业328期、宏业329期、安惠4期、宏业326期、宏业327期、宏业238期、宏业341期、宏业342期、成长457期、宏业248期、宏业292期、宏业220期、宏业263期、成长485期－集合资金信托计划分配信托收益；
2019年5月30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6月27日中原财富－安惠2期－集合资金信托计划部分到期清算分配信托收益及本金；
<b>6月</b>	
2019年6月6日中原财富－安融77号－集合资金信托计划分配信托收益；	2019年6月28日中原财富－宏业222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6月6日中原财富－宏业206期－集合资金信托计划分配信托收益；	
2019年6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 年第二季度集合资金信托计划发行设立情况

2019年第二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**16**期，规模**23.739**亿元。

中原财富 - 成长 485 期 - 集合资金信托计划	2019 年 4 月 3 日
中原财富 - 成长 464 期 - 集合资金信托计划 A 类第 2 期	2019 年 4 月 10 日
中原财富 - 宏业 239 期 - 集合资金信托计划第 8 期 A 类	2019 年 4 月 12 日
中原财富 - 安惠 12 期 - 集合资金信托计划	2019 年 5 月 20 日
中原财富 - 成长 486 期 - 集合资金信托计划第 1 期	2019 年 5 月 20 日
中原财富 - 宏业 340 期 - 集合资金信托计划	2019 年 5 月 20 日
中原财富 - 宏业 321 期 - 集合资金信托计划第 3 期	2019 年 5 月 23 日
中原财富 - 宏业 321 期 - 集合资金信托计划第 4 期	2019 年 5 月 23 日
中原财富 - 宏业 345 期 - 集合资金信托计划第 1 期	2019 年 5 月 28 日
中原财富 - 成长 486 期 - 集合资金信托计划第 2 期 A 类	2019 年 5 月 29 日
中原财富 - 宏业 347 期 - 集合资金信托计划第 1 期	2019 年 5 月 30 日
中原财富 - 成长 483 期 - 集合资金信托计划第 2 期	2019 年 6 月 12 日
中原财富 - 安融 78 号 - 集合资金信托计划	2019 年 6 月 18 日
中原财富 - 宏业 346 期 - 集合资金信托计划	2019 年 6 月 21 日
中原财富 - 宏业 348 期 - 集合资金信托计划第 1 期	2019 年 6 月 25 日
中原财富 - 宏业 222 期 - 集合资金信托计划优先 B [6] 期	2019 年 6 月 28 日

# 中原信托开展 2019年君源有机农场采摘活动



2019年5月25日，中原信托邀请俱乐部会员至郑州君源有机农场参加蔬菜采摘活动。

活动由参观游园开始。时值初夏，园内蔬菜果树郁郁葱葱，触目皆翠。生机勃

勃的田园景致吸引了许多会员驻足拍照。之后，农场工作人员为到场会员朋友讲解了有机蔬菜的种植方式，和普通蔬菜的区别，给大家增加了不少农业知识。游园结束后，在工作人员陪同下，各位会员朋友先后进行了番茄采摘和桑葚采摘。农场自种番茄味道浓郁甘甜，桑葚饱满多汁，无公害可直接清洗食用，许多会员现场品尝了采摘果蔬。中午品尝的农场午餐，全部使用农场自种有机蔬菜制作，新鲜健康。

当天气温较高，中原信托为客户准备了手持风扇消暑，活动结束时还为各位到场会员送上了蔬菜礼盒。



# 中原信托开展 “端午节好礼接粽而来”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2019年5月31日-2019年6月4日，在微信公众平台举办了“端午节好礼接粽而来”微信活动。公众号粉丝通过公众号内入口先玩趣味小游戏进行比赛，达到一定的分数后就可以进行抽奖，有机会赢取惠人原汁机、飞利浦电动牙刷及VR眼镜等奖品。活动引发了公众号粉丝的积极参与，活动共计有近六百粉丝参与游戏及抽奖，有许多粉丝抽中奖品，更有幸运儿赢得了大奖惠人原汁机一台。好礼接粽而来活动持续保持热度，至6月4日，所有奖品均已抽出。本次活动加强了公司公众号平台与粉丝的互动，与粉丝们共度了一个不一样的端午节，也在传统节日端午来临之际为粉丝们送上了来自中原信托的诚意祝福。

一家公司是有自己的灵魂的，在中原信托，诚信重诺，团结奋进是一种文化，潜移默化地影响着每一个员工，即便身在北京，这些文化也一直刻在我心里，进而影响了整个团队。

——贾琳

# 从郑州到北京，28载相随

—记中原信托北京财富管理中心总经理贾琳



## 投身信托，建设家乡

“28年来在中原信托的从业经历，带给我的不仅有完成工作的成就感，有达成社会责任的自豪感，还有参与家乡轰轰烈烈经济建设的使命感。”当问起自己的工作时，贾琳这么说到。

多年来，河南省经济发生了许多翻天覆地的变化，成绩背后也包含了中原信托

和员工付出的一份努力。从郑州四桥一路的建设，到航空港区的大发展，再到洛阳、焦作、开封等各个城市的开发建设，都包含有中原信托提供的金融支持。

“当驱车行驶在路上，看到身边一座座高楼拔地而起，而心中知道这一切都有自己参与其中，成就感不言而喻。通过我们公司的信托资本运作，使得老百姓的

资金得到了集中运用，投资人的投资获得了回报，又帮助了城市的发展建设，这些都体现了我们中原信托人工作的意义和价值。”

当然，在信托行业的28年从业经历并不是一帆风顺的，在贾琳刚刚投身信托行业的时候，信托行业的整体规模还比较小，并不为公众所了解。2002年，中原信托重新登记后不久，公司发行了第一个集合资金信托平顶山新城区的项目，规模6000万，贾琳也参与其中。但当时的市场环境不像现在，虽然当时认购信托计划合规起点只有5万元，远远小于现在的100万元，但是当时老百姓大多数都不了解什么叫信托计划，当时整个国内信托行业只有几千从



业人员，如何让大家了解信托，信任信托，是一件很艰巨困难的工作。

但贾琳心里始终坚信：自己的工作是有价值有意义的，最后一定会得到公众的认可，而且工作既然做了，就必须要做好！

在这种工作信念的支持下，他带领团队成员，在平顶山建设银行的各个网点、路边、甚至乡村街道，给投资客户耐心讲

解信托知识和信托公司，让客户了解信托，信任信托，让客户明白，信托计划是一种合规、合法、可靠的募集资金的运用方式，既可以带来客户个人资产的增值，也可以让资金集中起来，投入实业，投入地方建设，发挥出更大的社会价值。经过前期日复一日的艰辛工作，终于换来了回报，6000万元的信托计划如期顺利发行。

### 进军北京展风采

随着中原信托的壮大发展，业务范围也逐步走向全国。2009年，贾琳已经成长为一名可以独当一面的团队管理者，他积极响应公司的战略布局，按照安排来到了中国的政治经济中心北京展业，开展银信合作业务，随后成为了中原信托北京财富管理中心的“掌门人”。

北京是中国的“心脏”地带，各类人才和金融机构云集，竞争异常激烈。中原信托作为一家新进入北京市场的信托公司，在当地业务根基还很薄弱，贾琳团队也面对着很多质疑和客户的不信任。

“一家公司是有自己的灵魂的，在中原信托，诚信重诺，团结奋进是一种文化，潜移默化地影响着每一个员工，即便身在北京，这些文化也一直刻在我的心里，进而影响了整个团队。”贾琳说道。

面对客户的不信任，北京财富中心团队选择用更加真诚的态度、更加努力的工作去赢得客户，这也是中原信托人一直坚守的精神。

在进入北京市场后不久，贾琳团队直面了一次失败。当时贾琳带领团队做了一单场内股权质押业务，也是公司第一单此

类业务。交易对手是国内的一家顶级投行，对相关业务的时效要求很高。为了项目尽快落地，贾琳团队在深圳、北京、上海、郑州等多地连日奔波，有时一天要跑好几个城市，甚至有的员工连续奔波把皮鞋都跑坏了。中原信托总部领导也在关怀支持着，相关团队全力配合支持北京团队的工作，加快审批效率，但是第一单业务最后还是晚了一步，客户的业务最后交给了其他机构。不过贾琳团队和中原信托积极奋进的专业精神，还是赢得了客户的尊重，几周之后，同样模式的业务机会，再次交付给中原信托，这一次，熟门熟路的贾琳团队在总部的支持下，很快完成了业务审批，项目高效落地，实现了业务合作。

靠着日复一日的坚持奋进，中原信托北京财富中心很快在北京市场站稳了脚跟，一单单业务的稳健开展，为中原信托在北京业界积累了良好的口碑。

“出门在外，代表的就不止自己，更是中原信托的形象，河南人的形象，哪怕在北京，也要展示出中原信托人诚信、敬业的风采。”贾琳自豪地说。

### 文化传承，百年金融老店愿景

谈起中原信托的同事，贾琳笑着说“中原信托是一家有亲情、懂感恩的金融机构，同事间像一家人一样亲切，大家比奉献与贡献，不谈条件，一同工作，一同成长。”

贾琳告诉我们，中原信托北京财富中心曾创下了一个业务纪录：400亿元通道项目，3天完成项目落地。贾琳表示，这个纪录不仅来源于北京财富中心的努力，更是靠着中原信托总部领导，各个团队的全

力支持，共同努力得来的。这种多方位的信任和支持，是北京财富中心虽与中原信托总部远隔千里，依然可以实现业务落地的基石和动能。

谈起未来，贾琳非常认真地说：“大



家有一个愿景就是想做信托业的百年老店，把这个行业做扎实，经过几代中原信托人的不懈努力，理想可期！在公司既有许多像我这种入职20多年的老员工，还有很多新鲜的血液，大家都自然地融入了公司的氛围中。中原信托这种企业文化的代际传承一直在进行着，大家都从心底里认可企业文化、认可中原信托，认可自己所做的工作，也想一直为中原信托服务下去。”

“忠诚是一种价值”，贾琳反复强调了这句话。他认为，忠诚证明了你的品质、能力，也证明了他人对你的认可。忠诚，不仅是忠于团队，忠于公司文化，忠于千万投资人，更是忠诚于身上的使命。

一代代中原信托人的使命传承，对诚信重诺的坚守，对于企业文化的忠诚，一定可以推动中原信托稳步向前，达成做“百年金融老店”美丽愿景。⊕



# 如何用手机拍出好看的照片



现在的手机拍照功能是必不可少的，生活中，用手机拍照非常方便快捷，但是，拍照是一回事，拍出好看的照片又是一回事，想要用手机拍出好看的照片，可能还需要学习一些方法。

## 了解摄影的基本元素——光



光是摄影的生命。有了光，万物才

有了可以被感知的形态和颜色。

拍摄前，拍摄者头脑中一定要有光的概念，注意拍摄主体、拍摄位置和角度，光与这三者构成的关系（顺光、逆光、侧光）。如果你想要用好光、创造性地用光，就要在平时的拍摄中做到心中有光，慢慢找到对光的感觉。

摄影的“黄金时段”是清晨或傍晚，这时的光线柔和、色调温暖，给拍摄主体蒙上了一层神秘的面纱。如果你可以做到创造性构思，清晨或傍晚的光线会



为你的作品装点上一抹魔幻色彩。

## 了解你的手机拍照功能

如果你要拍出富有创造力的照片，先要了解你的手机拍照功能（场景、人脸识别、人像美化、全景、延时曝光）。通常手机的拍照功能里都会有如下几个常用项目：



**场景：**拍照功能强大的手机一般都支持这些场景——普通、智能、微距、人像、风景、运动、夜景、雪景等。

如果拍照前有时间，尽量调到对应的场景，便于手机找准最恰当的光圈、焦距和快门时间，控制好白平衡。

**人脸识别：**几乎所有的智能机都有这个功能，而且是自动的。拍人像时，只要等小

白框出来并且对准人脸再按下快门就好了。

**人像美化 / 美颜：**这是应广大女性的市场需求应运而生的强大功能。这个功能可以在拍照的同时实现祛斑、磨皮、调整肤色等需求，甚至可以实现瘦脸、美瞳等等……

但注意，拍摄风景的时候要把这个选项关掉，不然会损伤画质。

**全景：**全景是个非常好玩的功能，只要端着手机转一圈就可以做到了。如果你遇到



壮美的山峦、怡人的海滩、缤纷的彩虹、绚丽的晚霞、或者诱人的装修样板间，就该利用全景功能来一展身手了。

**慢速快门 / 延时曝光：**这个功能特别适合拍摄夜晚川流不息的人群与车流，创造有趣的光涂鸦。也可以尝试在这个模式下，让手机与拍摄主体保持同步运动和相对静止的关系，捕捉速度带来的快感。

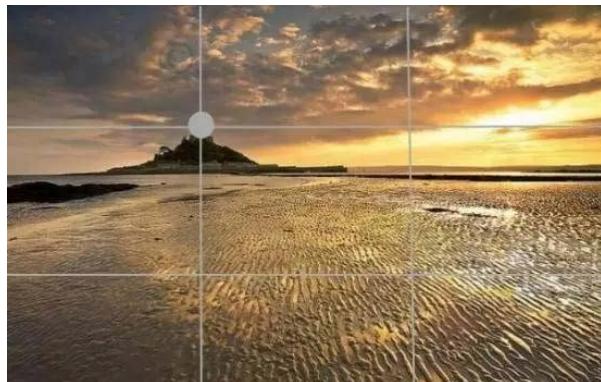
## 了解如何构图

构图也叫布景，构图的目的是突出主题，增强感染力。构图处理是否得当、是否新颖、是否简洁，对于摄影艺术作品的成败关系很大。手机照相也必须要重视构图，对称和黄金分割是两种最常用、比较简单的构图方式。



**对称：**这个构图可以给人一种平衡、古典、端庄的美感，甚至可以营造诡异、阴森、压迫式的氛围。

**黄金分割：**这种构图可以让作品透露出一种优雅、神秘的艺术气质。部分手机拍照



时，可以显示“井”字格，这是最容易掌握的黄金分割构图工具。

不过，千万不要让这些被学术界公认的规则限制住你的创造性思维。你可以建立自己独特的构图风格，但是这需要多思考、多操练。

## 了解如何对焦

焦点决定了一张照片的视觉重点。很多对焦点没有概念的人拍照经常是失焦的——就是拍摄主体是模糊的，这种现象可能是大家不知道如何对焦，或者手抖造成的。

现在的智能手机摄像头都可以实现自动

对焦，但自动对焦采用的是中心对焦或散点/全局对焦方式，只能照顾大多数拍摄需求。

如果自动对焦模式无法将焦距对准你要拍摄的主体，就要用手指定一下焦点的位置。



要想让你的照片富有层次感，就要知道怎么摆前景、中景、远景。通常应该把拍摄主体放在中景位置，把焦点对在中景上，让



前景和远景都虚掉。

大胆地接近你的拍摄对象，捕捉到充足的细节，才能让照片更动人。

## 了解滤镜

滤镜主要是用来实现图像的各种特殊效果。现在大多手机的相机功能中都会有滤镜选项。今天就给大家推荐三款实用且流行的滤镜效果：

**宝丽来：**宝丽来滤镜效果继承了宝丽来相机的特点，可以拍出自然、生动、怀旧的生活情趣。



**漏光：**漏光滤镜效果的优点就是在拍摄中对光线进行漏光加工，让照片中的光线可以显示出朦胧感，你不妨试试。

**黑白：**这是最经典的滤镜效果，也是在这个大家都寻求色彩饱和度的时代，比



较特立独行的效果。

在黑白的世界里，你才能最真切地感受到光带来的线条和层次，感受到灰度的微妙。黑白滤镜适合表现线条、形态、质感、冷静、沉淀、永恒的内容和主体。

## 了解拍摄对象、场景和故事

摄影不单单是一种技能，更应该是一种兴趣，喜爱摄影的人会将摄影融入自己的生活习惯。生活中的一切都可以做为你的拍摄对象和拍摄场景。

对象就是你要拍摄的中心和主体，它是

你构思的原点。你是想拍出它的线条、轮廓、姿态，还是色彩、速度、或者惊人的一瞬，这些都决定了你要采取什么样的拍摄技巧。

场景 / 背景是拍摄主体所处的环境。干净的背景给人以简单、平静、主题鲜明的感受。画面里的一切元素都应该和拍摄主体构成某种关系，或者是为了营造氛围、增强故事性而存在的，否则就应该毫不留情地清除。



故事是作品的灵魂。如果可以调动画面里所有的元素和细节，讲出一个故事，那这幅作品就有了生命。

## 多进行拍摄训练

拍照这门技术，需要多多进行练习。最简单的练习方式，就是抓住生活中的点点滴滴进行拍摄。将生活中的瞬间、故事通过你的镜头展现出来，这样对提升技术还有很好的帮助。

决定性瞬间就是造成某张照片非常“动人”“有感觉”的那个瞬间。这个瞬间可以通过自然捕捉，但对拍摄功力和器材的要求非常高。可以通过人工引导来营造，尤其对于拍摄小孩和宠物来讲，这个尤为奏效。因为他们都是多动症！根本无法安静到等你按下快门！⊕

# 教您如何分辨 正规金融机构和理财产品

近期，各种理财平台破产和骗子公司卷款跑路的新闻层出不穷，无数投资人一夜之间血本无归。那么如何分辨正规的金融机构和理财产品，避免“踩雷”呢？请看下面几招

## 1. 看监管

大家一定经常听到金融类新闻中提及各种监管政策，还有人民银行、银保监会、证监会等名称。正规金融企业都是在监管机构的监管下开展业务的，国家进行监管的目的之一就是维持金融业健康运行的秩序，最大限度地减少银行业务的风险，保障存款人和投资者的利益，促进银行业和经济的健康发展。所以，搞清楚准备投资公司的监管机构是避险的基础技能之一。比如信托行业受银保监会监管，所以各家信托公司的监管机构就是银保监会。

## 2. 看股东

股东背景代表了一家机构背后的资本实力，因此，市面上形形色色的“金融”机构、投资平台一般都会在股东上做文章，很多都声称自己是国资控股或央企控股。下面就告诉大家怎么在种类繁多的机构、平台中分清“李逵”和“李鬼”。获得机构的信息后，我们可以登录“国家企业信用信息”公示系统，查询这家公司的股东信息，是否真如平台宣传的一样。如果查询显示该机构的股东是几个自然人，这家机构的背景就需要打个问号了。有些公司会连股东一起包装，起一个看起来像国资或外资的名字，针对这种机构，可以选择继续查询股东的企业信息，一层层地“抽丝剥茧”。一般真正的国资平台，股东最后会落在政府机关的名下。

## 3. 看收益率

收益率一直是投资者最关心的问题之一。在大部分的骗局中，骗子公司都会在收益率上大作文章，宣传月息2、3分，收益率年化100%。按照法律相关规定，借贷双方约定的利率如果超过年利率36%，超过部分的利息约定无效。此类骗子公司给出的收益率已经超过“高利贷”的利率。

合理的理财产品收益率应该是符合逻辑的，借款人一般会把筹集的资金用于生产经营，或用其他方式创造收益，获得的利润可以覆盖融资的成本时，筹措资金才有意义，不然借款人挣到的钱还不够支付投资人的收益，谁也不会去做这种亏本买卖。所以在看到收益率时，需要根据用资项目的情况，进行理性的判断，收益率需要符合基本的经济原理。目前银行理财的预期收益率大约在3%-5%/年之间，信托的预期收益率在7%-9%/年之间。



#### 4. 看用资人和风控措施

正如借钱给别人时需要搞清对方借钱的目的一样，投资理财产品时，资金的去向和用途也是很重要的。一般来说，正规的金融机构发行产品，都会阐明筹集资金的用途。投资人可以根据产品资料分析用资项目的情况，判断产品的真实性。如果一款理财产品的资金用途表述模糊不清，难以自圆其说，选择时就需要慎重。那么合理的资金用途一般有哪些呢？拿信托举例来说，信托产品的资金往往用于投资于优质的工商企业，此类企业的融资用于项目投资或日常经营，赚取利润，用途合理，并且利润可以覆盖资金成本。

选择产品时也要考虑到产品设计的风控措施，假如真的出现借款人无法还款的情况，投资人的利益是否有充分的保障。很多理财产品会选择信用度比较高的企业进行担保或设置抵押来控制风险。比如信托理财产品往往采用土地抵押、连带责任担保、股权质押等方式进行风险控制，并且抵押物的价值要大于借款的金额。

#### 5. 看营销的规范性

正规的金融机构由于受到监管，并且秉承对投资人负责的态度，在营销方面往往会显得比较“克制”。首先投资是有风险的，正规的金融机构不会避讳这一点，会明确地向投资者表明产品可能面临的风险，而不会一味地强调“零风险”，不会承诺“保本保息”。

其次，正规的金融机构会有专门的销售区域。银监会监管下的金融机构，还会进行录音录像，确保销售过程透明，对投资人和机构间的权责给予清晰的解释。

最后，正规的金融机构会对客户进行风险适应性调查，判断客户的风险承受能力，避免风险承受能力不足的客户购买较高风险等级产品，从客户角度出发，帮助客户控制风险。

总而言之，骗子机构往往急于让投资人尽快“掏钱”，营销的流程能省则省，而正规机构会更重视营销的合法合规。



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，并成为中国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”



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



2006年

信托理财服务中心成立

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

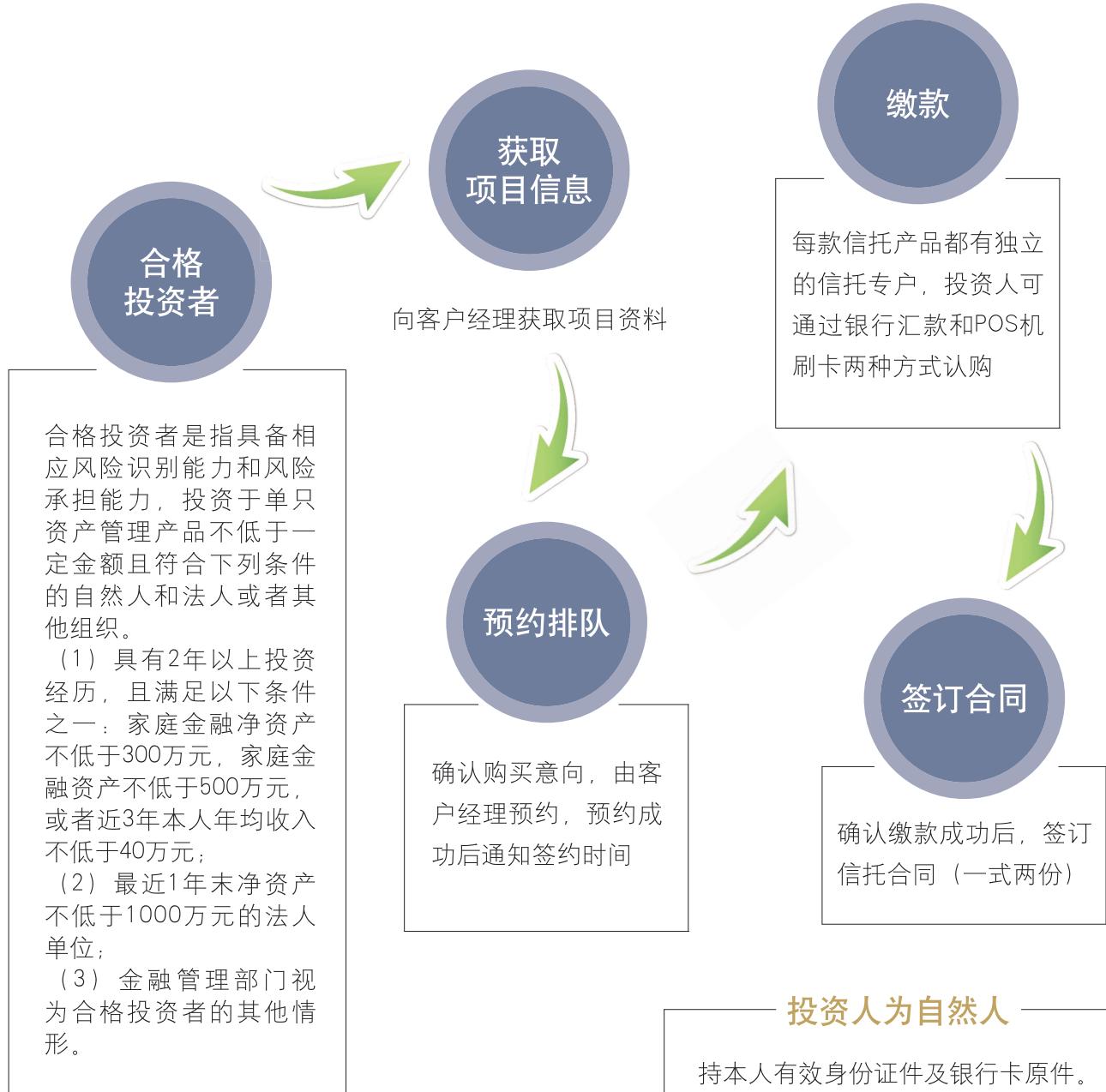


2015年

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

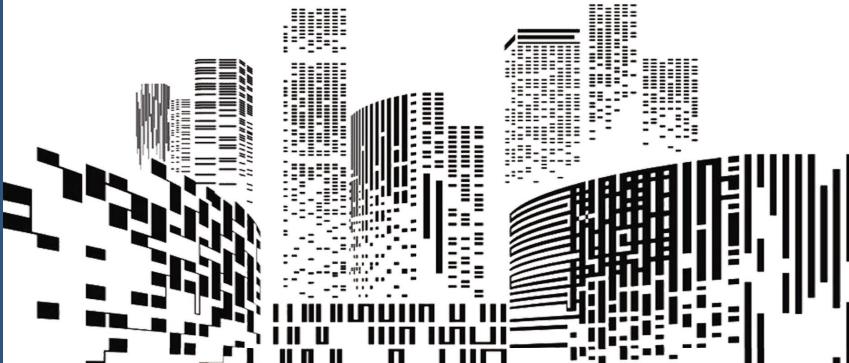


### 投资人为自然人

持本人有效身份证件及银行卡原件。

### 投资人为机构

持营业执照副本、组织机构代码证、税务登记证（三证合一的仅提供营业执照副本）、法定代表人身份证原件及复印件、法定代表人身份证明书、机构公章、代理人身份证原件及复印件、法人授权委托书，控股股东及实际控制人相关证明材料等。





中原信托  
ZHONGYUAN TRUST



客服电话：400-687-0116 / 0371-88861666 北京 400-010-9107 上海 400-619-1256 洛阳 0379-64861666  
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 网址：[www.zyxt.com.cn](http://www.zyxt.com.cn)