

兴业信托与苏州银行 签署全面合作协议



2013年11月22日，兴业信托与苏州银行在苏州举行全面合作协议签约仪式，宣布建立全面业务合作关系。签约仪式上，苏州银行行长徐挺、兴业信托总裁林

静分别致辞：兴业信托副总裁司斌与苏州银行副行长张水勇分别代表双方签署了全面合作协议。

根据协议，兴业信托和苏州银行将建立长期、稳定、互惠互利的合作关系，在综合授信、资金拆借、代理信托资金收付、保管、证券投资信托、资产证券化等方面开展多层次、多领域的业务合作，积极通过业务创新、产品创新，提升银行和信托公司在各自领域的竞争力，实现合作双方共同发展。

明确战略定位，打造核心竞争力

——参加金融热点问题讲座有感 ■ 财务管理部 张璟

2013年12月15日，一场关于当前金融热点问题的主题讲座在同济大学经济与管理学院MBA中心举办，讲座邀请了上海银监局局长廖岷及上海浦东发展银行副行长刘信义作为演讲嘉宾。会上，两位嘉宾从不同的角度对当前中国金融业的热点问题作了主题演讲，对下阶段金融行业发展提出了鲜明而独到的见解。

在监管层面，上海银监局局长廖岷针对中国金融改革发展与监管治理，进行了精彩的发言。他指出，虽然目前中国金融业发展迅速，但存在大而不强、大而复杂的问题。下阶段，为进一步深化推进中国金融改革，各级政府、监管部门、金融机构、实体经济应当加强彼此之间的合作，推动利率市场化改革，加强风险管理，提高透明度，改善中国金融业的国际形象。

在市场层面，上海浦东发展银行副行长刘信义则主要从银行从业者的角度出发，就当前中国银行业面临的挑战和对策发表了演讲。他谈到，当中国经济增速放缓、由高速增长阶段进入中速发展阶段时，被高速增长掩盖住的许多经济与金融问题都将暴露出来，金融业尤其是银行业将面临更多挑战。同时，伴随着利率市场化的推进、金融脱媒的趋势、互联网金融的发展、国际市场流动性的干扰以及

客户需求的日益多元化，银行业将面临着新一轮的考验，转型发展和服务升级是未来继续保持快速发展的根本途径。各家商业银行应当直面挑战，明确自身的战略地位，树立差异化的优势；建立良好的公司治理机制，提升管理能力；加强资产负债的管理，平衡收益与风险；加强风险管理能力，提升经营效率。

两位嘉宾的演讲生动活泼，深入浅出，贴近实际，发人深省。作为一名信托从业人员，我感到获益匪浅，具有高度的启发意义。诚然，信托业近年来飞速发展，并从2013年三季度末起成为了仅次于银行的第二大金融体，但正如两位嘉宾演讲中提到的，随着金融改革深化、利率市场化推进、客户需求多元化以及泛资产管理市场格局的逐步形成，信托业未来将面临更为激烈的竞争。对我们而言，兴业信托应当按照自身的战略定位和发展目标，尽快加快转型步伐，加深对行业的深入了解和趋势判断，及时捕捉行业信息，强化对监管政策与制度的解读与研究，建设完善风险控制能力，尽快打造自身的核心竞争力，在日趋激励的竞争环境中继续保持发展和繁荣，成为信托行业新时期的领军者。

从斑马和羚羊的故事中看团队文化建设



有这样一则故事，讲的是在广袤的非洲大草原上，生活着凶残的狮子，也生活着像斑马和羚羊这样温顺的草食动物，这里有一个非常有趣的现象，就是尽管羚羊是世界上跑得最快的动物之一，它们被狮子捕杀的数量却远远大于比它们跑得慢得多的斑马。究其原因，是由于斑马是群居动物，遇见狮子这类危险的食肉动物时，成年健壮的斑马会头朝里、尾巴朝外，自动围成一圈，把弱小体衰的斑马围在圈

内，只要狮子一靠近，斑马们就会扬起后蹄踢向狮子，狮子再强壮也抵不住一群斑马强壮的后蹄。羚羊恰恰相反，它们没有相互保护的习性，遇见危险总是四散奔跑，往往成为狮子口中的美餐。

这个故事告诉我们一个浅显的道理，即团队的合力将成为制胜的法宝。团队，由若干不同学历、不同年龄、不同阅历的人员组成，任何一个局部都在某种程度上对整体产生影响，是一个有机系统。团队比个人更易取得成功，团队文化建设直接关系到企业的长远发展。因此，职工队伍素质的不断提高，市场竞争力的不断增强，企业各项工作的有序开展，不是由一个人的能力水平、素质高低所决定的，而是要靠一个集体的整体效能的发挥。每一

读老舍作品小感

■ 风险与合规部 张潜

最近利用工作之余，阅读了老舍先生的几部作品。细细咂来，不禁再次深刻感受到了老舍扎实的文学功底和人文精神，同时也对老舍的创作视角的转变有了进一步的认识。

老舍早期的作品是从常规的文学视角，即主要人物及其所产生的中心情节为线索，从窥看文本中人物及其事件的角度进行创作，如《二马》《赵子曰》《老张的哲学》，稍后逐渐向“历史性”视角过渡，即以历史的变迁为主线，淡化主要人物关于突出主题的作用，中心情节次要化。中期创作作为老舍文风的过渡期，如《神枪》《月牙》《我这一辈子》等。中心人物的故事性还很强烈，文本整体仍是通过中心情节的完整或不完整叙述表现思想主旨，但是这一时期的创作已经具备了历史的沧桑感，置人物于沉重灰暗的历史现实中进行塑造。而建国后，即老舍文学创作的后期，这种现象更加突出。从《茶馆》《龙须沟》至未完成的《正红旗下》，老舍的“历史性”视角成为其创作思维的主流。

老舍的“历史性”视角是有着深刻的历史原因和社会原因的。首先是，在当时的政治环境下，老舍先生自觉或不自觉地将“政治性”作为创作的动因。这一时期的大部分作品，证明了他的政治热忱，也显示了他的冒险，因而有一部分作品，正如他自己后来所说，“我是从题材本身考虑是否政治性强，而没想到自己对题材的适应程度，因此当自己的生活准备不够，而又想写这个题材的时候，就只好东拼西凑。”如《龙须沟》，写旧社会统治当局对危及民众生命安全的污水沟，不仅不加治理，反以修沟的名目摊派捐税，敲诈勒索；新中国成立，政府便开始了整治工程，表现了“新政府的真正的人民的性质”的主题。在这部剧本中，重要的并非某个人物的命运，而是通过龙须沟的历史变迁，讲述一个民族的命运，为政治主题服务。另一个原因，是由于老舍先生所生长的社会环境，即地域文化的熏陶，养成了他“历史性”的视角。具体说来，是以平民视角干预和关心时政，但又冷眼旁观，以政治内容入小说戏剧甚至相声，用



■ 东北业务总部 王成志

目标的团队中的一员，极力促成团队在思想和行动上的统一，并努力搭建有效的沟通交流平台，这就是兴业信托的团队文化。

在东北业务总部，这种兴业独有的团队文化为各项业务的顺利开展起到了关键的作用；部门领导向我们指出了明确目标，每位员工都能履行岗位职责，恪守职业道德，心往一处想，劲往一处使，各司其职、各尽其责，顾全大局、以诚相待，互帮互助、齐心协力，在努力提高个人各方面素质的同时，团队也在逐步成长。

我深信，在这样的一个团队里，每个成员都会在团队发展的过程中得到长足的进步与提高，最终达到团队与成员共赢，这也是兴业信托企业文化的独特魅力。

兴业信托

兴业国际信托有限公司
CHINA INDUSTRIAL INTERNATIONAL TRUST LIMITED

兴业信托发行国内首支紫砂壶艺术品信托计划

兴业信托于2013年12月30日发行成立“兴业信托·紫玉金沙天甲1号艺术品投资集合资金信托计划”，该产品是国内第一支投资紫砂壶艺术品的信托计划。产品期限36个月，规模1800万元，两期募集。产品结构由优先级、中间级、劣后级组成，投资比例6:2:1。本信托计划主要投资以“学院派”为代表的工艺师，包括：张正中（研究员级高级工艺美术师、清华美院硕士）、王辉（国家级高级工艺美术师、清华美院副教授）、吴曙峰（国家级高级工艺美术师、中央美院学士）、杨帆（清华美院副教授、博士）、范军民（无锡工艺学院讲师、国家级工艺美术师）、王翔（国家级工艺美术师）。本项目聘请江苏天甲投资管理有限公司作为该项

目的投资顾问，并由清华大学美术学院紫砂艺术研究所担任该项目的艺术顾问。

随着当前“收藏热”的盛行，艺术品投资作为新兴的投资领域越来越多的引起金融投资机构的关注。“兴业信托·紫玉金沙天甲1号艺术品投资集合资金信托计划”是兴业信托发行的第一支艺术品信托产品，也是国内首支投资紫砂壶艺术品的信托产品。本产品注重价值投资，即凭借对紫砂艺术品市场的深入研究和专业眼光，投资具有高成长性和价值性的紫砂艺术品，通过富有成效的市场运作和策划宣传，提升所投资的紫砂艺术品的市场认知度，最终实现增值退出。该产品具备以下特点：一是在产品结构

设计方面，该产品为优先级投资者设置了2:1的资金安全垫；首创了由签约工艺师购买产品中中间级份额的做法，保证优先级收益及紫砂艺术品的质量；引入由聂磊、郭舒帆两位紫砂收藏行业的资深人士共同组建的投资管理公司作为该项目的投资顾问和劣后级投资者，为本项目保驾护航。二是在艺术品投资流程控制方面，该公司组建了一套完善的“产、存、销”流程，同时引入银行保管箱、保险、担保等创新做法。三是从业务属性来看，兴业信托的第一支艺术品信托产品，不同于以往的融资类艺术品信托，而是属于主动投资型管理类艺术品信托，虽然产品募集规模不大，但兴业信托为信托公司产品多元化设计和创新提供了借鉴意义。四是从信托公司转型开展财富管理和为庞大的高

净值客户服务角度出发，该产品即为高净值客户提供了投资金融产品的机会也为其提供了投资紫砂艺术品的机会。五是从促进传统紫砂艺术行业发展的角度而言，国内首支紫砂艺术品信托的成立，无疑给中国宜兴紫砂行业及紫砂收藏领域打入一针“强心剂”。现今紫砂艺术品市场因需求旺盛导致市场呈现混乱的状况，混淆了收藏者的视线，制约紫砂行业的发展。兴业信托现阶段以金融机构为投资背景的资金介入，借助金融机构的社会公信力和金融资本的优势，必将在紫砂艺术品投资行业起到风向标作用，引导广大紫砂投资收藏爱好者认清收藏投资方向，进而促进紫砂行业的健康发展。

兴业信托荣膺 “2013中国企业社会责任榜”优秀实践奖



2013年12月13日，“2013第一财经·中国企业社会责任榜（CSR）”在上海揭晓，兴业信托在众多参评企业中脱颖而出，荣膺“2013第一财经·中国企业社会责任榜优秀实践奖”。本届评选活动以“仁商·道法自然”为年度主题，聚焦资源管理，环境保护和气候变化，倡导可持续发展。通过对企业环境责任、经济责任、社会责任、员工关怀及和谐关系等维度的考察，联合第三方认证机构挪威船级社（DET NORSKE VERITAS）对企业社会责任进行全方位审视和系统评估。

兴业信托董事长赖少英女士在“2013第一财经·中国企业社会责任榜（CSR）”颁奖典礼上表示：“企业的价值不仅仅向客户和公众提供优质产品和服务，企业还必须履行社会公民的义务和责任。兴业信托将会继续在推进行业和社会的可持续发展上不断努力，发挥信托制度的灵活性和信托财产的独立性功能，为中国公益事业的发展做出应有的贡献。”

兴业信托在实现自身业务发展的同时不忘回馈社会、关注民生、关心公益。兴业信托与福建省青少年发展基金会合作，在福建省多个贫困地区开展希望小学捐资助学活动；兴业信托积极履行社会责任，分别向地震、洪涝灾区捐款捐物，支持灾区家园重建；今年8月，兴业信托与四川省慈善总会合作成功举办了第九届“放飞梦想，托起四川希望的明天”公益助学活动。

兴业信托今年发行成立的“兴业信托·慈善基金信托计划”，充分利用为委托方提供受托服务、具有财产隔离功能的信托制度，将履行社会责任与金融创新相结合、探索多种方式聚合社会资金开展公益活动的创新实践。通过科学的项目设计和完善的管理机制保障公益款项的财务安全和正确使用，对金融助力我国慈善事业发展具有积极的促进作用和重要的社会价值。

兴业国际信托有限公司 召开年度业务研讨会



2013年12月22日至23日，兴业国际信托有限公司在深圳召开年度业务研讨会，就下阶段公司信托业务发展方向、创新研究工作及管理体制机制改革进行了深入研讨和分析。

会上，公司创新研究部、信托业务管理部、风险与合规部分别就2014年创新业务发展方向和完善创新管理机制、加快业务转型发展和提升效益、管理部门支持业务转型发展等三个方面进行了具体详实的介绍，指出了公司明年业务转型发展和主动管理类业务开展的方向和措施。公司各区域业务总部、管理部门主要负责人分别就上述议题发表了意见，并对下阶段信托业务开展和

管理机制改革进行了讨论研究。董事长杨华辉在会上作了重要讲话。他指出，当前外部经济金融形势和监管政策新变化加剧了“泛资产管理”市场竞争，公司明年将面临更加严峻的内外形势和经营压力，业务转型发展和结构调整任重而道远。他要求公司各部门以先进同业为目标，统一思想、坚定信心，以业务创新促进发展方式转变，以完善管理体制机制提升管理水平，大力发展主动管理能力和风险管理水平，在现有较大业务规模的体量基础上着力加强创新能力、发展主动管理能力、提升基础资产质量，真正实现公司各项业务发展由“做大”向“做强”转变。

2014经济发展路线图确定 总基调稳中求进

■ 创新研究部 高丽娜

【新闻】中央经济工作会议于2013年12月10日至13日在北京举行。会议明确了2014年中国经济增长的新型路径，即在保持国内生产总值(GDP)合理增长、推进经济结构调整的同时，通过改革创新化解产能过剩，着力防控地方债风险，实现经济发展质量和效益得到提高又不会带来后遗症的速度。

【事件点评】(1)从会议内容看，2014年中央经济工作确定了推进改革和防范风险的目标任务，从而确定稳中求进的基调。2014年是中国全面深化经济体制改革的初始年，改革与风险相互交织存在，控制风险的重要性倍增。如何平衡中长期

改革与短期增长之间的关系、结构调整与防控风险之间的关系是中国经济面临的难题；(2)在防范债务金融风险上，虽然我国总杠杆率目前还处于温和、可控的阶段，但值得注意的是，金融危机之后我国债务水平上升速度较快，债务增长空间逐步减少，债务风险不能忽视。据统计，2013年全国地方债务到期还款3万亿元，同比增长超过60%，约占当年地方财政收入的一半。随着平台融资集中到期，届时地方政府以及融资平台将面临较大的还本付息的压力；(3)会议释放出一些新信号：一方面要控制地方政府融资需求和整体资产负债规模，降低政府融资对社会融

资挤出效应；另一方面，为了摆脱土地收入最大化倾向，建立地方投融资长效机制，政府预算改革，以及国有资产管理体制将有更大突破。(4)在宏观政策选择上，会议指出必须继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，进一步完善调整财政支出结构，厉行节约，提高资金使用效率，完善结构性减税政策，扩大营改增试点行业。释放的政策信号是在保持宏观政策取向不变的前提下，更多运用可“对冲”掉经济下行压力的结构性和功能性政策，比如灵活使用再贴现、再贷款、常备借贷便利(SLF)、差别存款准备金率等工具保持流动性合理适度等。



银行理财产品可设立证券账户

■ 创新研究部 高丽娜

【新闻】中国证券登记结算公司2013年12月23日发布《关于商业银行理财产品开立证券账户有关事项的通知》，首次允许商业银行理财产品参与证券交易所标准化债券、信贷资产支持证券、优先股等固定收益类产品的投资，银行理财产品可分别在沪深交易所开一个证券账户，意味着近10万亿的银行理财资金将通过证券市场全面参与到证券类固定收益投资中。《通知》自12月23日发布之日起实施。

【事件点评】(1)《通知》指出，商业银行理财产品开立证券账户由资产托管人到本公司上海分公司、深圳分公司办理。每一个商业银行理财产品可以在沪、深市场各开一个证券账户。商业银行理财产品在开户时应出具承诺函。承诺所开立的证券账户仅用于参与证券交易所标准化债券、信贷资产支持证券、优先股等固定收益类产品的投资，不得用于法律、行政法规、部门规章禁止或限制的证券投资

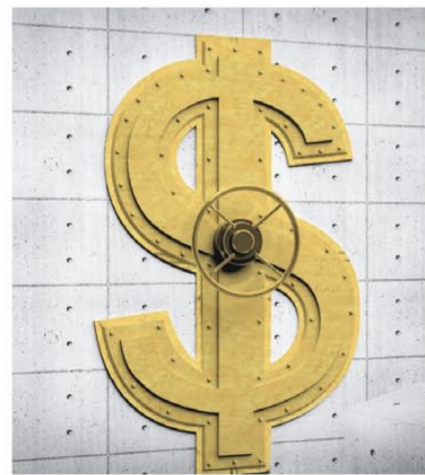
行为；(2)在此之前，由于受制于分业监管，商业银行理财产品一直无法独立开设证券账户，2009年7月银监会发布的《关于进一步规范商业银行个人理财业务投资管理有关问题的通知》，严格规定理财资金不能直接投资于除新股申购之外的二级市场。此次市场人士认为商业银行理财产品独立开设证券账户的突破意义重大，重启了银行理财资金投资证券市场的门缝，将大大提升交易所债券市场的流动

性，不排除未来理财资金能真正入市的可能；(3)商业银行理财产品独立开设证券账户推动了银行间和交易所两个债券市场的互联互通。此举一方面将直接全面扩大交易所债券市场的流动性，另一方面为未来推出优先股做好了流动性的铺垫。另外，随着理财产品进入交易所的通道已经打开，未来交易所的信贷资产证券化产品开闸之后，可以借助银行理财庞大的资金体量而迎来较大发展。

业务探索

首单消费权信托落地 开辟信托红海业务

■ 创新研究部 薛小峰



行业内首单消费权信托产品在11月份正式落地。该信托产品尝试通过信托形式对接产业融资需求与消费投资需求。根据媒体披露信息，该款信托产品属于事务管理类信托。首期推出H类和G两类信托产品，其中H类信托资金为8.8万元/委托人；G类信托资金为18.8万元/委托人；信托期限均为5年。信托利益包括两部分：(1)度假消费权益。委托人每年拥有一定天数五星级

度假公寓居住权，附赠健康消费卡。(2)优先购房权。保证委托人能够在三年内任一时点以最初认购信托产品时对应的市场价格和条件购买指定房屋。信托财产运用方面，信托资金分成两个部分，第一部分是保证金，保证金将在信托计划结束后全部返还委托人。第二部分是会籍费，按年度扣减，不再返还。

从表象看，与其他资金信托相比，主要差异在于信托利益表现方式。但是如果仔细分析会发现该款消费信托是一款革命性信托计划，将为信托公司提供三大有力武器。第一，以低价格获取信托资金。第二，通过主动管理获取风险溢价。第三，投资领域广，资金运用方式灵活。总体来看，通过这款信托产品的创新设计，利用消费权信托打通了产业融资需求和客户消费需求，以信托为中介将下游客户消费需求与上游产业融资需求进行了撮合匹配。基于消费信托的平台延展，未来信托公司有许多业务领域可以加入，发展空间值得期待。

兴业信托开启量化 对冲高频交易业务新纪元

■ 创新研究部 薛小峰



美国证监会发布2009年资料表明，美国证券市场上高频交易的日均交易量占总日均交易量的50%以上，与此对照我国高频交易业务还处于起步阶段。目前，资本市场上开展的高频交易业务通常采用订单拆单策略、做市交易策略、量化交易策略和其他策略等四类主要投资策略。高频交易业务在高峰期每日成交笔数达到普通证券业务数百倍。因此，高频交易业务不仅对于交易平台数据处理能力、网络数据传输能力提出很高要求，同时对于金融机构实施全过程风险控制造成极大挑战。

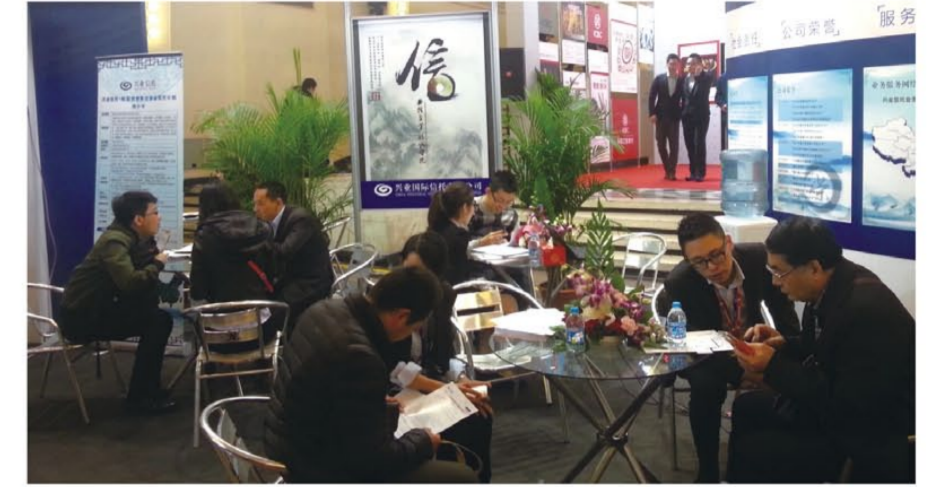
兴业信托·博道1期量化投资单一资金信托为公司第一单量化对冲高频交易

信托产品，也是信托行业内首单既实现了事前、事中、事后风控，又满足了量化对冲高频交易需求的信托产品。该产品通过每日事前设置风控参数、事中实时跟踪交易状态、事后数据归拢较好地解决了当前信托公司开展同类业务过程中面临的实时交易、风险控制等方面问题。该信托产品在市场拓展、业务模式以及合法合规性方面均有较强的推广价值。目前，该产品运行平稳。市场上较多阳光私募表达了与兴业信托合作开展此类业务的强烈意愿。兴业信托证券业务总部将逐步在集合项目中推广此类业务，并将此类业务发展为公司证券业务新增长点。

营销聚焦

兴业信托参展第十一届上海理财博览会

■ 财富管理总部 江寒晖



2013年11月22日至24日，为期三天的第十一届上海理财博览会在上海展览中心举行。作为国内领先的综合性信托公司，我公司受邀参加了本次理财博览会，并以专业、开放、诚信、务实的姿态亮出了在本次展会上的“首秀”，获得了业界内外、新闻媒体和参展人员的高度评价，进一步提升了公司财富管理的品牌美誉度和市场影响力。

随着上海建设国际金融中心的不间断推进和自贸区的建立，上海理财博览会已经成为一个全国性的理财服务展示平台，迄今为止已经成功举办十届，不仅见证了投资理财市场的成长壮大，更促进了我国金融和资本市场的快速发展。此次展会吸引了来自银行、保险、信

托、证券、第三方理财、P2P平台、贵金属交易、外汇等金融服务领域的两百余家参展商参加，邀请了包括上海电视台、东方卫视、第一财经、华尔街日报和新华网等众多主流媒体进行了报道，观众人流量达到17万人次，较去年增加13%，创11年来历史新高。为做好本次参展工作，在公司领导统一部署和有关部门大力支持下，兴业信托财富管理总部紧密锣鼓地筹备各项参展工作，利用展位位于中央大厅主场的区位优势精心设计展位方案，展示效果醒目、大方，吸引了众多观众前来参观。在此基础上，我公司抓住作为本次理财博览会亮点的互联网金融概念，在展板和宣传材料上印制了公司官方微信和微博的二维

码，积极推广线上营销活动，方便客户随时随地关注我司动态。同时，服务人员热情接待了每一位观展咨询的观众，向投资者介绍了兴业信托的股权结构、业务类型及财富管理业务的核心竞争力，宣传“兴信立业，精诚守护”的理念和以诚信树立品牌、以服务创造价值的宗旨，以互动体验的形式传播了兴业的品牌文化。公司卓越的品牌优势和优秀的经营业绩赢得了广大观众的肯定，很多参观者对信托理财表示出了极大的兴趣，纷纷表示希望参与公司举办的如金融论坛、理财讲座等形式的客户活动，以便更深入地了解信托投资的模式，并通过购买公司优质信托理财产品来满足理财需求。三天展会期间，我

展台合计投放宣传推介材料6000份，共接待与会客人约500人次，与上百位潜在投资者达成了财富管理意向，上海新闻综合频道《新闻报道》节目也对我公司参展情况进行了详细报道。

通过本次上海理财博览会，公司向媒体和公众普及了信托和理财知识，获得了与众多投资者零距离接触和宣传财富管理业务的机会，在为投资者实现财富保值增值提供更佳选择的同时也收获了大量潜在高端客户，传达了专业的财富管理理念，展现了优秀的企业形象，推广了公司财富管理品牌，为下一阶段开拓上海高端理财市场、打造公司全方位财富管理业务奠定了坚实的基础。

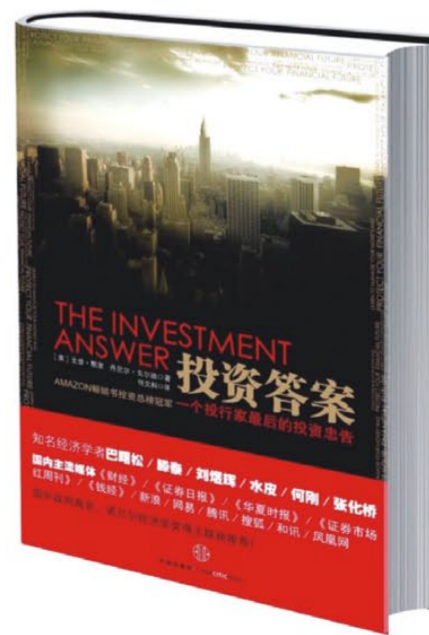
开卷有益 《投资答案》

■ 财务管理部 邓顺永

《投资答案》是一本只有150页的小书，是一位华尔街投行家去世前写的，是一本比较简单的大众普及教育型入门级书，其中有一些值得看的言语或有感触的语言摘录供大家参考。

关于投资哲学。“成功的投资哲学最后都殊途同归：抱定信心、耐心、平常心。”“大道至简，大音希声，讲的都是常识。”“怀有一个目的和使命对我来说非同寻常，生命的终点临近，并非意味着生命意义的结束。”“作为一位有耐心，能自律，着眼于长远的投资者，金融市场可以成为你的盟友，而不是对手。”“过度自信的投资行为很可能伤害我们的财务健康，在一个行业的成功并不会自动转化为投资上的成功。”“永远不要触碰自己不能掌控的未来。”关于投资策略。“我们的工作信条就是信守承诺，良好的职业操守就意味着良好的生意。”“市场波动促使我们不停地与你我的种种偏见做斗争。我们需要纪律来对抗人类的天然性。”“试图抓住市场时机是个蚀本买卖，因为没有人能准确的预测未来。”“风格漂移会产生严重的问题，尤其是价值股和成长股的漂移。”

关于投资回报。“随着时间的推移，波动较小的投资组合比波动较大的投资组合能赚取更多回报。因为决定最终财富的是复合回报率而不是年均回报率。”“卖出赚钱的股票，增持亏钱的股票，对组合进行调整，从长远来看，这能提高你的投资回报率



平。”“小盘股和价值型股票权重更高的投资组合具有更高的长期回报预期。”“对投资回报的影响程度而言，你的整体股票投资组合的权重分配，远比你挑选了哪些个股、你选择的是哪些基金经理或共同基金更为重要。”“投资回报的主要驱动因素是风险，确切的说，就是你的投资组合中资产类别的风险敞口，以及你如何在这些资产类别中配置投资资金。”

信托教室

■ 财富管理总部 朱昭昭

Q: 为什么信托理财产品的收益可能高于其他理财产品?

A: 信托理财产品的收益之所以可能高于其他理财产品，是由多方因素决定的，主要原因如下：

- (1) 资本管制与币值低估是包括信托产品在内的国内金融产品高收益的基础性来源；
- (2) 在利率“双轨制”下，信托产品收益更接近真实市场利率水平；
- (3) 能综合运用多种金融工具的信托计划，在更深的层面上把握了风险，并获得显著高于债务融资的收益；
- (4) 杠杆化策略与结构分层是信托产品重要的高收益来源；
- (5) 跨市场套利机会的存在是信托高收益来源的重要组成部分。

此外，作为一种兼具资金募集优势和资金运用高度灵活性的合规金融安排，信托还可以通过若干方法获取安全边际非常高的相对高收益。例如，“信托+LP”、第三方参与的受益权转让安排、对接券商定向资产管理计划等交易模式的创新；组合投资、遴选优秀投资顾问等资产配置与交易能力的发掘；突破管制或进行监管套利；发挥大客户资金优势进行单一产品定制化等。虽然收益诱人，但我们也要提醒投资者根据自己的风险承受能力选择适合的信托产品。(资料来源：中国信托业协会网站http://www.xtxh.net/xtabc/16616.html)