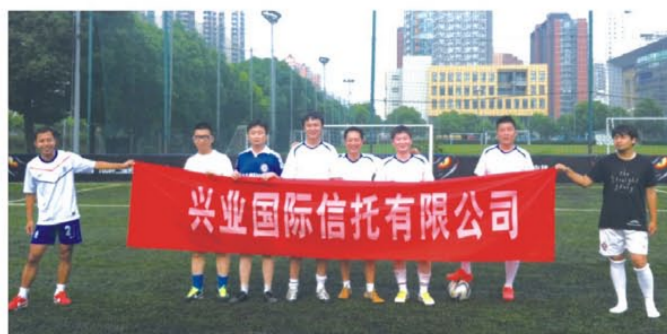


踢球吧，兄弟们

浙江业务部 杨颖迪



精诚合作、奋力拼搏，是每个兴业人的特质；而投射到如火如荼的足球场上，那就是“兄弟齐心、其利断金”！在公司领导和工会的大力支持和资助下，来自不同部门的同事们怀着对

足球的热爱和并肩战斗的热情，组建了兴业信托足球队，并积极参与上海浦东源深体育中心的足球比赛活动，在运动中锻炼了身体、增进了团队合作、认识了新的朋友，我们的足球队也成为公司

在浦东金融区的一张另类新“名片”。

在球场上，之前我司各个不同部门的小伙伴们已经不再陌生，大家共同配合协作，完成每一次精彩的进攻和防守，为了集体荣誉而共同拼搏，我们团

队配合和集体意识不断增强；同时，通过大家的联系和召集，我们成功与国金证券、交通银行上海分行、恒丰银行上海分行、宾利汽车上海分公司等公司和企业的足球队进行了多场比赛，在比赛娱乐的同时促进了同业间的交流和合作，印有“兴业信托”字样的球衣也促进了公司品牌在潜在客户间的推广和认知。

通过足球，我们增强了团队合作的意识，结识了更多的朋友，增进了彼此间的了解、扩展了业务合作的机会。今后，公司足球队将更多更地开展足球联谊活动，在公司团队建设、品牌推广、拓展业务合作方面添砖加瓦！

培训助力信托业务拓展

新疆业务部 孙路路

面对“泛资产管理”时代给信托行业带来的变化，推进业务转型发展和主动管理能力建设是公司下阶段取得新的发展成就的题中之义；而促进与银行的同业业务合作，不仅要靠良好的关系维护，更要靠专业的金融知识和业务能力向合作“战友”介绍和沟通信托业务，促进双方的合作升级。因此，兴业信托西北业务总部始终坚持以高度的专业水平拓展业务，并通过举办业务培训进一步拉近了与

兴业银行各分行的联系与合作。

3月6日下午，虽然早已过了下班时间，但兴业银行乌鲁木齐分行会议室仍旧灯火通明，一场精心准备的业务培训正在热烈开展。主讲台上，公司新疆业务部副总经理唐利涛正在向兴业银行乌鲁木齐分行有关人员进行信托业务知识培训，吸引了分行企金条线连同二级分行视频连线共计近百名客户经理的积极参与。培训中，唐利涛讲解了房地产信托业务的传统信托贷款模式、近年来

常见的股加债和有限合伙业务模式、尽职调查过程中应注意的关键点以及自治区煤基产业链信托业务开展的思路及方式等方面的内容，并与分行客户经理进行现场互动，深入研讨业务合作和创新模式等大家感兴趣的话题。深入浅出的讲解和精彩的互动交流得到了企金条线客户经理的高度认可，有效提升和深化了客户经理对信托业务的认识了解，大家纷纷表示下阶段将利用学习到的新知识指导银信业务合作，加强与兴业信托

的业务协同能力，活动取得了圆满成功。

本次活动的顺利开展，不仅加强了与分行的联系、普及了信托业务知识，也为兴业信托新疆业务部下阶段业务转型开展创造了更为有利的外部条件。今后，新疆业务部将继续联系与区域内其他商业银行的培训和合作，进一步扩大业务来源、创新业务模式、提升市场竞争水平。

运营管理部一周岁生日快乐

运营管理部 黄薇

2013年2月16日，公司运营管理部正式成立。来自不同背景、不同专业的我们组成了一个大家庭，为公司实现“统一规划、统一管理”的目标迈出了第一步。

从草创阶段的疯狂补课各类系统、无差别的扫码归档，到接手公司所有非证券类项目的贷后管理，再到如今分设三个科室，全面覆盖证券类项目、非证券类项目以及账户管理等方方面面的事务，运营管理部真正开始实现并且完善公司对于我们的期许。回顾这一年，有好多个关键词出现在我的脑海中。

关键词——责任

运营管理部每天要接触大量的公司核心数据，并且要求高效、准确地处理这些数据，这就要求运营管理部每一

位成员都要有高度的风险意识。而能把这些风险意识转化为生产力的，就是我们高度的责任感。每一份合同的条款，每一位客户的要求，每一次风险事件的处理，都是对我们工作态度和责任感的检验。在这一年中，我们从懵懂地吸收业务知识，到掌握项目的具体内容，再到如今可以预警风险、防范风险，为此付出了巨大的努力，也得到了满满的收获。

关键词——服务

运营管理部电话永远是区域热线，在我们负责的业务领域中，信托经理、客户、委托人、受益人，只要有任何一方对项目或者是流程存在疑问，都会及时拨打我们的电话进行咨询。我们要在最短的时间内找到相应的资料，并

作出准确的答复。这就要求运营管理部这个大家庭中的每一位成员都要具备良好的服务意识和高质量的服务能力。如果在工作时间走进运营管理部的办公室，将会被一阵阵的电话铃声和此起彼伏的“您好”而深深打动。

关键词——感情

作为大家庭的成员，我们在学习如何成为一名称职的运营经理，也在一起加班、在一起玩乐。这一年，我们从陌生到熟悉到默契，在工作中磨合，在生活中相处，这些点点滴滴都铸就了我们深厚的情谊。有的时候，从信托经理寄来的档案中，我们会发现一些“慰劳品”——一张贺卡、一份巧克力抑或有航空空运的特产鸭脖，大家笑闹着分食，然后卷起袖子，又以百分百的热情投入无尽的工作中去。这样的感情，会不会有种“革命战友”的feel呢？

这一年，是机遇的一年，是挑战的一年；而接下来的2014年，则更是变革的一年。值此新春之际，我们将怀着这一年来树立的高度的“责任感”，以最饱满的“感情”在新的一年里为大家提供最高质量的“服务”！运营管理部，一周岁生日快乐哦！



兴业信托

第1期
2014年3月18日
总第8期 星期二



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

农历甲午年二月十八

兴业国际信托有限公司 召开2014年度工作会议



1月24日，兴业国际信托有限公司召开2014年度工作会议，会议总结了2013年工作情况，分析内外部形势，部署安排2014年重点工作。会上，董事长杨华辉作总结讲话，总裁林静作工作报告，监事长赖少英主持会议。会议肯定了去年公司在业务开展、股权投资、业务创新、风险管理等方面取得的成就，确定了今年“稳规模、调结构、防风险、增效益、重创新”的经营管理发展思路，要求各部门继续以坚定

的信心和决心持续推进业务转型发展，着力提升主动管理能力和业务创新水平，全面推动信托业务、自有业务以及财富管理业务转型发展；进一步改革完善经营管理体制机制，健全完善三级组织架构的经营管理体制，继续强化风险管理和内部控制，发挥中后台在业务转型方面的支持保障作用；充分发挥综合化经营优势促进集团内部战略协同与业务联动，进一步提升公司综合竞争力。

兴业国际信托有限公司 荣获“2013年度最佳品牌奖”



2014年1月9日，由金融界网站、清华大学五道口金融学院联合主办的“第二届领航中国金融行业创新发展高峰论坛暨2013金融行业年度评选颁奖典礼”在北京举行，兴业信托荣获“2013年度最佳品牌奖”。

2013领航中国金融行业年度评选活动由金融界网站联合清华大学五道口金融学院第二届举办，该评选活动主要面向银行、保险、信托、证券、基金、期货与衍生品等金融领域，遵循公开、公正、客观、权威的评选原则，邀请国内一流前沿的经济、金融

研究专家担任评委专家。2013年，兴业信托坚持围绕建设“综合性、多元化、有特色的全国一流信托公司”的战略目标，准确把握行业发展趋势和市场发展的良好机遇，持续强化业务创新能力和主动管理能力，公司主要经营指标再创历史新高，各项业务实现了跨越式发展。截至2013年末，兴业信托注册资本达25.76亿元，固有资产总额达53.84亿元，存续信托项目1757个，管理的信托资产规模达5632.86亿元，位居全国信托行业第二位。

兴业国际信托有限公司 关于增加注册资本金及调整股权结构的公告

经兴业国际信托有限公司（简称“本公司”）股东会审议通过，并经中国银行业监督管理委员会福建监管局以《关于兴业国际信托有限公司增加注册资本金的批复》（闽银监复〔2013〕352号）批准同意，本公司注册资本金由人民币25.76亿元增加至人民币50亿元，并相应调整股权结构。此次增资后本公司股东名称、出资额及出资比例情况如下：

- （一）兴业银行股份有限公司，出资额为人民币3,650,000,000元，出资比例73%；
- （二）澳大利亚国民银行（National Australia Bank Limited），出资额为人民币841,667,000元，出资比例16.8334%；
- （三）福建华投投资有限公司，出资额为人民币240,426,600元，出资比例4.8085%；
- （四）福建省华兴集团有限责任公司，出资额为人民币226,239,900元，出资比例4.5248%；
- （五）南平市投资担保中心，出资额为人民币41,666,500元，出资比例0.8333%。

截至本公告日，本公司已足额收到有关股东方缴付的增资款，并完成有关验资、章程修订及工商变更登记等法定变更手续。

特此公告。

兴业国际信托有限公司
二〇一四年二月二十六日

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】3月5日，国务院总理李克强在第十二届全国人民代表大会第二次会议上作政府工作报告。报告的核心要点如下：

【事件点评】（1）2014年GDP增长目标、通胀目标和M2目标均与2013年相同，符合预期。下调了投资和外贸预期目标，维持消费、增长目标不变，展示本届政府淡化增长速度、追求质量、服务民生、调整失衡的政策走向。其中，GDP增长目标定位为7.5%，通胀目标确定为3.5%，M2增速目标确定为13%，展示了政府对经济增长的信心，一定程度上说明经济增长的内生动力比市场预计的要多；

（2）经济结构调整仍然是本届政府工作重点。在外需复苏较慢，国内消费受到居民收入增长放缓限制的形势下，报告指出扩大内需是经济增长的主要动力，把投资作为稳定经济增长的关键。消费方面，消费热点包括养老、健康、旅游、文化、物流等服务消费、宽带中国、4G等信息消费。投资方面，中央预算内投资拟增加到4576亿元，并推出一批民间投资示范项目；（3）延续积极财政和稳健货币政策的组合。今年经济下行压力较大，要实现预定增速，财政政策基调需宽。货币政策方面，保持松紧适度，在守住系统性风险底线的基础上，配合经济调结构的方向，

预计货币条件比2013年略微宽松。货币政策方面，在守住系统性风险底线的基础上，配合经济调结构的方向，流动性边际宽松情形可能维持一段时间，央行可能将更多地通过预调微调的方式管理流动性，以保持货币政策的松紧适度；（4）报告首次为互联网金融定调，普惠金融迎来发展机遇。报告中明确提出促进互联网金融健康发展，完善金融监管协调机制，密切监测跨境资本流动，守住不发生系统性和区域性金融风险的底线。让金融成为一池活水，更好地浇灌小微企业、“三农”等实体经济之树，这意味着互联网金融行业的发展和监管已经纳入到中国经济的顶层设计之中。



银监会启动筹建信托产品登记系统

■ 创新研究部 高丽娜

【新闻】随着信托业的迅猛发展，建立产品登记系统显得愈发迫在眉睫。继2013年年底银监会主席助理杨家才在信托业年会上，明确提出要“建立信托产品登记信息系统”后，银监会已于2月启动信托产品登记系统的调研工作，其中包括向信托公司发放调查问卷，征求信托产品登记系统建设的具体方案。该系统的正式筹建，对于信托产品的流通有着破冰意义。

【事件点评】（1）据悉，推动信托产品登记系统的建设是监管层今年的重要任务，思路是整合现有的信托公司非现场数据申报系统，将信托产品登记系统进行全面升级。该系统将通过登记信息实现数据的收集和处理，各家信托公司将信托项目要素信息整理，通过信托产品系统客户端完成报送；（2）信托产品登记系统将具备产品公示、信息披露、确权 and 交易四大功能。该系统主

要包括信托项目的基本信息，如信托项目的规模、年限等，信托受益权类别信息以及委托人信息等；另外，如果信托项目在存续期内发生变更或转让、质押等，信托公司也需实时将相关信息上报此系统；（3）业内人士认为，全国性信托产品登记系统的建立，将有助于全国性受益权转让平台的建立，从而解决困扰信托业已久的流动性问题。目前，市场上还没有专门的信托产品转让市

场，只有少数信托公司、第三方理财公司、第三方转让平台提供受益权转让服务。但这些交易平台均是区域性的，受众面窄，受让方较难寻找，交易平台市场效应较小。如果建立起信托产品的流通市场，可将风险置于市场之中，有利于发挥市场的风险释放和风险配置的作用，形成通过市场释放信托产品的风险的分担机制，有助于信托业破除流动性难题。

业务探索

2014年公司开展政信项目的建议和思考

■ 四川业务部 张留金

2014年公司在年度工作会议上提出要大力发展基础设施项目，其中，政信合作项目是公司基础设施项目的重要部分。鉴于目前监管部门要求我们控制平台项目的规模，不得对平台名单表内企业直接融资的情况，如何绕开监管限制，成了当前开展政信项目的首要问题。2013年，公司开展“蜀秀”业务模式，以非平台公司（多为平台公司的子公司）为融资主体，以平台公司为担保主体，并由平台公司提供抵押物（如蜀

秀二期武侯项目）。我们受让融资人对地方政府的应收债权（收益权），以此拉入政府的财政信用。但在实践过程中，“蜀秀业务”模式也存在短板，如合适的融资主体不好找、蜀秀模式需多个政府部门协助，融资企业协调难度大等。针对上述问题，建议引入有限合伙企业，通过其向平台公司进行融资，同时将平台公司对地方政府的应收账款也纳入交易，以此引进政府信用。

另外，政信项目中，往往要求地方政府提供土地抵押物做担保。但在项目实施过程中，政信项目的土地抵押物很难进行变现，建议政信项目实施中，更应该关注融资人或担保人的整体实力，关注他们在地方政府中的份量。抵押物能有当然好，但抵押物不应起到“一票否决”的作用。

在目前同质化竞争日益严重的形式下，建议在保证项目整体无风险情况下，对政信项目实施细节条款进行改进，这将有助于公司从竞争中脱颖而出，赢得市场机会。



土地流转信托业务成为业界新宠

■ 创新研究部 高丽娜

在新城镇化的大旗下，新一轮农村土地改革开启，农村建设用地和农用地的流转变成我国土地制度改革的焦点。土地流转信托是农村承包经营土地与信托制度相结合的产物，有助于发挥信托的本源功能，拓展信托业务领域。

建议公司在借鉴行业经验的基础上，结合福建沙县土地流转调研经验，不断完善业务发展思路：一是采用当地政府作为委托人的业务模式。当地政府将其受托管理的村社农户、农业用地的承包经营权进行归集，委托信托公司设立信托计划；农户按照所持有的每亩土地承包经营权情况，持有与之对应的信托单位；信托公司作为受托人，将当地农民的土地出租给农业经营公司，向农业经营公司收取租金后，再交由当地政府按土地对应的信托单位分配给农户。

二是采用“双合作社”模式，即由农户入股成立的“土地合作社”作为信托委托人的业务模式。首先村民以其拥有的土地承包经营权作为出资，入股成立“土地合作社”，再由土地合作社委托

信托公司设立财产权信托。信托公司将土地出租给由种植大户发起的“专业合作社”进行经营管理。信托公司向“专业合作社”收取租金，并将收益转付给“土地合作社”。该模式中，信托公司还可延伸向专业合作社提供金融支持。



营销聚焦

客户细分策略浅析

■ 财富管理总部 李翔红

在高速发展的信息化时代，数据库营销越来越成为主流的营销手段。数据库营销就是企业通过收集和积累客户信息，经过分析筛选后针对性的使用电子邮件、短信、电话、信件等方式进行客户深度挖掘与关系维护的营销方式。运用数据库来寻找并跟踪客户，是基于现代化通讯手段的线上沟通，而最终的销售过程要在线下完成，要与客户进行面对面的接触。从线上的沟通和认可转化为线下的沟通与购买是营销环节的关键所在，其中活动营销就是完成这个关键环节的重要一步。活动营销是围绕活动而展开的营销，以活动为载体，使企业获得品牌的提升或是销量的增长，指企业通过介入重大的社会活动或整合有效的资源策划大型活动而迅速提高企业及其品牌知名度、美誉度和影响力，促进产品销售的一种营销方式。

在数据库营销和活动营销的过程中，我们需要基于客户在购买实力和信托认知程度上的巨大差异，针对不同的客户组合各种营销手段，采取差异化的策略。下面我们吧目标客户细分为三类分别阐述。

第一类：对信托一无所知，从未进行过信托投资的潜在客户。

虽然数据显示2007年以后新增投资者不断增加，但在展业过程中我们却发现有很大一部分具有投资实力的潜在客户没有接触过信托。这部分客户的突出特点是：年纪较年轻，可投资金额多在300万以下，对信托完全不了解或只是听说过。对这部分客户的拓展，既是一个长期的培养过程，也是一个“把蛋糕做大”的过程。无论信托公司还是直销人员，都需要有足够的耐心来等待这部分投资者做出购买决定。对这一类型的客

第二类：进行过信托投资，但没有购买过兴业信托产品的客户。

资金实力较为雄厚且进行过信托投资的客户，往往具有很好的理财意识，也具备较多的投资渠道。他们对信托的市场格局、项目运作、风控措施等都较为了解，对产品甄别有自己的观点。所



户拓展，可以从以下三个方面着手：一是讲解信托知识。对客户进行信托知识教育让其认识到信托投资的特点，使其对信托公司的资质、信托项目运作流程和风险控制手段等有所了解，建立基本认知。二是让客户认可信托公司及信托产品。突出兴业信托的公司特点，使客户首先认可公司；在认可公司的基础上，根据客户的资金情况、投资喜好选择相应的产品进行推广。三是进行活动营销。在公司内部举办小型的专业的知识讲座，以理财为主题，以信托为重点进行讲解。这样的活动一方面有助于打消客户对公司资质的顾虑，另一方面也营造了良好的与客户面对面进行感情交流的氛围。

第三类：兴业信托的事实客户。

一般而言，每一个高净值客户的周围都有一个高净值朋友圈子，如果能让客户向他的朋友介绍我们的产品，将会起到事半功倍的效果。对兴业信托事实客户的深入开发，是每个销售人员的工作重点。事实客户对公司已经有一定的了解，对我们的产品有一定的认可度，我们需要做到以下几点来维护客户。一是通过服务来营销自己。客户选择哪一家公司的产品，取决于多个方面的因素，除公司的产品优劣外，很重要的一点是销售人员的服务。通过向老客户提供优质服

务，同客户建立融洽的朋友关系，让老客户满意，我们就能把老客户变成最好的广告。对新客户来说，老客户的一声肯定，往往胜过营销人员的十句推销。因此，营销自己就显得尤为重要——用专业和真诚对待客户，让客户认可你而不仅仅是认可公司或认可产品。二是运用沟通技巧，针对不同客户，使用不同话术，适时提出请求。老客户大都没有意识主动向客户经理介绍客户，而客户经理要在适当的时候提出这个请求，并且根据对象的不同，使用不同的话术和方式来达到转介绍的目标。当然，让客户介绍新客户的前提是让客户认可公司产品的价值。三是根据客户的需求，适时提供增值服务作为回报。这类活动一方面能够提升客户的购买体验；另一方面也能够创造机会拉近营销人员和客户的关系，促进客户向朋友进行推介。

总之，世上没有包治百病的灵丹妙药，也没有放之四海皆准的营销方法，任何一种营销手段都需要配合其它的营销手段综合运用，针对不同的客户灵活处理。

开卷有益 《说谎者的扑克牌》

■ 财富管理总部 朱昭昭

作者：迈克尔·刘易斯，美国超级畅销书作家，毕业于美国普林斯顿大学和英国伦敦经济学院，曾任所罗门兄弟公司的债券交易员，后来为《纽约时报》撰稿，并担任英国《观察家周刊》的美国版编辑。他的成名之作《说谎者的扑克牌》被公认为是描写20世纪80年代华尔街文化的经典名作，书中的精彩片段被各种媒体广泛引用，对美国商业文化产生了重大的影响。

简介：“说谎者的扑克牌”是华尔街金融家们玩的一种休闲游戏，最善于欺骗他人并实行心理欺

诈者将胜出。迈克尔·刘易斯以其为隐喻，描述了自己在华尔街最大投资银行之一的所罗门兄弟公司里四年的工作经历——从意外受雇、接受培训直到成长为只凭一个电话即可以调动数百万美元资金的明星交易员。作者适逢华尔街投行从选材到产品变革的一个阶段，尤其是在所罗门兄弟公司目睹了抵押贷款证券化产品的兴起，并且旁观了垃圾债券的兴起。书中主角作为债券销售部门的一员，比较生动真切地讲述了所罗门兄弟公司及其债券部

（尤其是抵押债券部门及其产品）

盛极而衰的过程、销售部门推销员的丛林生存法则和投行的竞争故事。这本书的亮点之一，是从作者的视角展示了所罗门兄弟公司在20世纪80年代的戏剧性历史，特别对1987年10月美国股市大崩盘进行了深刻的描写，折射出华尔街在那个年代是如何在大起大落中保持发展的。

作者将华尔街深奥的投资手法融入有趣的故事当中，让读者在捧腹大笑的同时又陷入深深的思考。这也使本书获得了专业人士和广大读者的认可，成为美国长盛不衰的投资经典著作。

