

深入推进转型发展，持续打造核心竞争力——兴业信托 2014 年度经营管理简述

2014 年，兴业国际信托有限公司围绕建设“综合性、多元化、有特色的全国一流信托公司”的战略目标，坚持“稳规模、调结构、防风险、增效益、重创新”的发展思路，着力推进业务转型发展和结构调整，各项业务持续健康发展，综合化经营取得新突破，品牌形象和市场地位进一步提升，取得了显著的经营管理成果。

各项业务保持持续健康发展。经兴业信托董事会、股东会审议通过并经福建银监局批复同意，2014 年 2 月顺利完成增资工作，公司注册资本金增加到 50 亿元，资本实力显著增强，位居信托行业前列。截至 2014 年末（合并口径，未经审计），兴业信托

固有资产总额 116.67 亿元，比年初增长 116.70%；所有者权益 110.97 亿元，比年初增长 121.76%；全年累计实现营业收入 24.93 亿元，同比增长 21.37%；累计实现利润总额 18.28 亿元，同比增长 24.54%；累计实现净利润 14.05 亿元，同比增长 27.09%。资产质量保持良好，各主要指标均符合监管要求，无存续或新增不良资产。兴业信托 2014 年成功收购宁波杉立期货经纪有限公司股权并正式更名为兴业期货有限公司；子公司和参股公司经营情况良好。

信托业务转型发展取得明显成效。截至 2014 年末（合并口径，并经审计），兴业信托受托管理的资

产规模达 7019.27 亿元，继续保持全国信托行业第一方阵；其中集合类信托业务规模首次突破 1000 亿元，达 1483.16 亿元，占比达 23.01%，比年初大幅提升 18.33 个百分点，信托业务结构显著改善。正式获批受托境外理财业务资格（QDII），并成立国际业务部专门负责组织开展境外理财业务；成立投资银行部，资产证券化业务起步良好。截至 2014 年末，兴业信托已拓展资产证券化业务规模达 117.78 亿元，并成功开展酒类信托、书画艺术品信托、土地流转信托、家族信托等创新业务，信托业务产品线进一步丰富。

品牌形象和市场地位进一步提

升。2014 年，兴业信托凭借良好的业绩表现和市场影响力，在各类权威行业评选活动中先后荣获“最佳信托公司品牌奖”、“诚信托·卓越公司奖”、“中国优秀信托公司”、“信托行业最佳创新奖”等七项大奖。

2015 年，兴业信托将认真贯彻落实国家宏观政策和金融监管要求，积极主动应对新常态经济形势与监管环境变化要求，着力强化主动管理能力和业务创新能力，着力提升业务发展的质量和效率，着力加强全面风险管理和合规营运，着力塑造公司核心竞争力和综合经营能力，持续打造综合性、多元化、有特色的全国一流信托公司。

兴业期货先后举办“仓贸通业务论坛”和投融资业务推介会

2014 年 12 月 5 日至 6 日，由兴业期货有限公司、兴业银行上海分行和上海期货交易所联合主办的“仓贸通业务论坛”在江苏省苏州市举行。本届论坛深入研究了商业银行与期货公司如何共同加强金融创新及充分整合运用金融衍生产品和传统融资业务，以更好的服务实体经济需求。来自于上海期货交易所和全国 20 余家大型实体经济高管和业务骨干参加了此次论坛。

兴业期货有限公司蒋松荣总经理在论坛上致开幕词，并着重介绍了兴业期货与兴业银行上海分行拟推出的“仓贸通·拟交割仓单质押融资”的创新业务。许多嘉宾认为，该业务充分整合了商业银行与期货公司的各自优势，可以帮助企业获得全链条的金融资源支持，显示了商业银行和期货公司在未来具有广阔的合作空间。

为进一步推广仓贸通业务，12 月 13 日，兴业期货有限公司台

州营业部、兴业银行台州分行在浙江省台州市联合举办了“投融资业务推介会”。会议邀请来了台州市 20 多家大型实体企业和贸易企业的高管和业务骨干。

会上，兴业期货与兴业银行台州分行联合推广了“仓贸通业务”，现场嘉宾和广大客户对该项业务表示了极大的兴趣。“套保项下仓单质押业务”可以对商业银行和期货公司进行优势互补，帮助企业更加快捷的获得兴业银行贷款，并得到更高额度的授信。整个活动现场座无虚席、气氛热烈，圆满达到了预期效果。

下阶段，兴业期货将继续联动兴业银行和广大企业，携手打造以银期联动服务为基础的综合投融资平台，在这个新起点上有效整合产业渠道和资金资源，实现银行、期货公司和企业取得共同发展的“三赢”局面。



兴业信托荣获“CSR 优秀实践奖”、“信托行业最佳创新奖”两项大奖

■ 公司办公室 张海燕

2014 年 12 月 19 日，第一财经主办的“2014 中国企业社会责任榜（CSR）”颁奖盛典在上海国际会议中心举行，兴业信托从众多参评企业中脱颖而出，再度荣膺“第一财经·中国企业社会责任榜优秀实践奖”。

兴业信托近年来充分发挥信托制度优势，集合社会有生力量，将履行社会责任与金融创新相结合，在社会事务管理、服务民生、公益信托等领域也收获了丰硕的赞誉。同时，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，捐助资金用于改善学校教学条件，组织山区教师交流培训，切实解决偏远山区希望



小学教育面临的实际困难和问题，促进贫困地区教育事业发展。

2014 年 12 月 25 日，金融界网站和清华大学五道口金融学院在北京联合举办了“第三届领航中国金融行业创新发展高峰论坛暨 2014 金融行业年度评选颁奖典礼”，兴业信托荣获“信托行业最



佳创新奖”。

2014 年，兴业信托围绕建设“综合性、多元化、有特色的全国一流信托公司”的战略目标，着力强化主动管理能力和业务创新能力，业务创新成果显著，有力推动了信托业务的转型升级发展：成功获批受托境外理财业务（QDII）资格，

成为国内 12 家拥有该项业务资格的信托公司之一；成功发行国内首单绿色金融信贷资产证券化产品——“兴元 2014 年第二期绿色金融信贷资产支持证券”，全力支持国家节能减排事业发展；成功开启首单土地流转信托——“兴业信托·枣阳梨乡农村土地承包经营权流转信托”，发挥信托制度优势创新服务农村经济；成功发行公司首单家族信托——“兴业信托·藏珑一号家族信托”，并陆续开展酒类信托、书画艺术品信托等多项创新信托业务；创新类型涵盖了结构化融资、事务管理型信托、财富管理、新型银信合作、新型政信合作、另类投资信托、证券信托、标准化资金池等多类型业务。

大明山滑雪游记

■ 华东业务总部 邹晓丹

作为一个非典型南方土著，对雪的向往可以说是从小到大滔滔不绝连绵不尽，用一句歌词形容就是——得不到的永远在骚动。这一颗蠢蠢欲动的心终于在今年元旦得到了极大的满足。元旦两天我和朋友就奔向了离魔都不远的临安大明山滑雪场来了一场难忘的背包滑雪之旅。

临安市位于浙江省西北部，是浙江省陆地面积最大的县级市，地处浙江省西北部天目山区，大明山风景名胜区内，位于临安市西南部，别名千亩田，山颠平坦，广达千亩，故名。相传朱元璋屯垦时曾登台拜将，故山顶有点将台；朱元璋屯军千亩田，招兵买马，聚集训练，养精蓄锐，然后杀下山去，打下大明江山，故此山称为大明山。

本着穷游的精神，我们从上海坐大巴到临安，之后又坐着飞一般的小巴直奔大明山所在的昌化县，按原计划入住了山脚下的一家农家乐小宾馆。远离了魔都的尘嚣，久违的蓝天白云还有沁人心脾的清冷空气，可谓是“晴空一鹤排云上，便遣诗情到碧霄”。雪景虽美，可微弱的暖气哪里抵得过山脚下超低温的侵袭，我记得那一晚我们人均盖了三床被子才艰难入眠。第二天一大早顶着刺骨的寒风，坐着店老板酷炫十足的摩托板车，我们心花路放，我们一路向西。

大明山上多奇峰怪石，森耸峭拔，不愧是浙西最雄奇美丽的山川，拥有 32 奇峰，13 幽涧，8 条飞瀑，3 个高山草甸，共 94 个大小景点，区域面积 100 余平方公里。远望七峰如锊刺天称七峰尖；山顶清溪蜿蜒，游鱼细长如竹，称竹叶

鱼；半山有瀑布，一泻而下，气势跌宕。群峰啸天，林海无边”而独步江南。唐宋元明，朝起朝落，博大精深的大明山文化，始于晚唐，胜于明代。一段历史成就了一座山，这座山将它流芳千古。

银装素裹的美丽雪景早让人忘却了寒冷，在索道山路十八弯的尖叫声中我们终于来到了山顶的雪场。滑雪装备武装到牙齿来到山坡上后我才发现滑雪真的是一件高危运动，滑溜的雪道和难以控制的身体让我一整个上午都是在无比战栗中度过。放眼望去，白雪皑皑的雪场上有潇洒酷炫的单板滑雪者，也有角落里微微颤抖的我们。悲催的对比下我们终于忍着肉痛找了教练让我们上了雪道，并在他的全程护驾下终于体会了一把风驰电掣的滑雪下坡，太酷了！渐渐终于找到了感觉，也不再害怕，身体

虽然依旧僵硬，但基本上可以自己滑雪下坡，乘风而行的感觉真好。虽然勉强但也算是学会了滑雪，第一次滑雪就能独自挑战雪道让我颇有成就感，一上午的摔跤也没有白费，也算是对这次滑雪之旅一个完美的谢幕。



月下吟

■ 运营管理部 黄薇

凉风拂面皓月白，
秋蝉沉寂寒冬来。
玉霜入室无眠意，
邀友同论古今事。
高谈胡马扫外塞，
阔论曹将汉帝代。
生死百年无一物，
未筹一志尤可哀！

摄影天地



■ 【暖】东北业务总部 宁维靖



■ 【遥望】人力资源部 王骏

银监会发布《信托业保障基金管理办法》

■ 风险与合规部 刘曦炜

〔新闻〕中国银监会 2014 年 12 月 12 日表示，为建立信托行业市场化风险处置机制，保护信托当事人合法权益，银监会与财政部共同制订《信托业保障基金管理办法》，对信托业保障基金的筹集、管理、使用和监督等进行规定。

〔事件点评〕（1）随着目前经济下行压力，产能过剩问题显现，以及受房地产市场变化等因素的影响，自 2013 年下半年以来，信托业的风险事件也开始显现并逐渐增多。根据办法规定，保障

基金主要由信托业市场参与者共同筹集，用于化解和处置信托业风险的非政府性行业互助资金。（2）除参与信托业风险处置外，保障基金公司投资主要限于银行存款、同业拆借、购买政府债券、中央银行债券（票据）、金融债券、货币市场基金，以及经国务院银行业监督管理机构、财政部批准的其他投资渠道。（3）保障基金的筹集规则为：一是信托公司按净资产余额的 1% 认购，每年 4 月底前以上年度末的净资产余额为基数动

态调整；二是资金信托按新发行金额的 1% 认购，其中：属于购买标准化产品的投资性资金信托的，由信托公司认购；属于融资性资金信托的，由融资者认购。在每个资金信托产品发行结束时，缴入信托公司基金专户，由信托公司按季向保障基金公司集中划缴；三是新设立的财产信托按信托公司收取报酬的 5% 计算，由信托公司认购。（4）在保障基金的分配方面，《办法》规定，保障基金收入扣除日常支出后，净收益率高于国家一

年期存款基准利率的，按照国家一年期存款基准利率向信托公司、融资者等认购人分配收益，剩余部分计入基金余额。收益率低于国家一年期存款基准利率时，由保障基金公司提出收益分配方案，并报基金理事会审议。



央行两年半来首次降息

■ 业务审批部 邹家继

〔新闻〕央行此前发布通知，决定自 2014 年 11 月 22 日起下调金融机构人民币贷款和存款基准利率。金融机构一年期贷款基准利率下调 0.4 个百分点至 5.6%；一年期存款基准利率下调 0.25 个百分点至 2.75%，同时结合推进利率市场化改革，将金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的 1.1 倍调整为

1.2 倍；其他各档次贷款和存款基准利率相应调整，并对基准利率期限档次作适当简并。〔事件点评〕（1）从 2014 年各项经济指标来看，目前经济虽仍在合理区间，但后续动力略显不足。2014 年我国 GDP 增速为 7.4% 左右。同时 2014 年金融机构新增人民币贷款增加额有所收窄，新

增存款及社会融资额均低于去年同期。货币环境趋向宽松化，降息政策利好于房地产业库存出清和未来投融资。（2）在通胀风险可控的前提下，降息一方面有助于企业尤其是中小微企业解决融资压力，另一方面也将刺激消费需求释放，从而更好地发挥年末翘尾效应，刺激、推动经济回升。（3）各地首套房贷款利

率出现明显下调，折扣力度加大。从各地来看，“930”新政后，主要城市部分银行首套房贷利率出现下调，但参与银行及幅度均不大，而此次央行降息带给房贷利率变化明显要高于“930”新政。未来降息降准的预期下，银行利率折扣范围和力度均可能进一步扩大。

业务探索

伞形信托掘金牛市

■ 西北业务总部 赵星

面对牛气冲天的行情，无论是私人大户还是机构客户均出现了“资金饥渴症”，杠杆成为本轮股市走牛不可忽视的力量。据了解，除了传统的融资融券，资金还通过“伞形信托”等各种方式进入市场，

伞形信托产品由固定收益产品和浮动收益产品两类资产按一定比例组合而成，优先级获取固定收益，劣后级享受浮动收益，交易者则以劣后方进入产品，相当于其向优先方进行杠杆融资。

伞形产品目前优劣比例在 1:3 与 1:1 不等，相当于 2 到 4 倍的杠杆，主要面向专业交易者与机构。作为信托产品也具有较为严格的风控制度，比如会约定 ST 类的股票不能买卖，单股票持仓额度

受限，不得投资于杠杆产品之类的限制。并设有投资预警线与平仓线，头寸市场价值小于入场价值的一定比例时会进行警示以及强行平仓。

伞形产品的最大优势在于隐含的杠杆叠加功能，比如交易者在伞形产品的基础上进行券商的融资，买入股票就能实现杠杆叠加，总杠杆比例相当于产品杠杆叠加融资融券杠杆。当然最大的缺点就是门槛较高，总成本较高，产品发行周期需要在两周以上。

好的金融工具是需要满足与风险管理相平衡的，杠杆工具也是通往有效金融市场不可或缺的基石，各方应该抱着一种鼓励、包容与理性的心态去接纳、运用他们。



养老消费信托

■ 创新研究部 李珂

“养老消费信托”是为老人提供价格适中、更有保障的居家照护、养老保健、紧急救援及金融理财等全方位服务。最近市场上推出的养老消费信托，产品为期一年，消费者可缴付 1.1 万元、2.1 万元、3.1 万元，可分别购买消费信托银卡、金卡和白金卡产品。服务有效期内，银卡、金卡及白金卡消费者可以分别以 9.5 折、9.25 折、9 折享受专业医疗养生服务机构提供的居家养老服务、健康管理服务和紧急救援服务。同时该产品向投资者返还部分现金收益，消费折扣和理财部分收益组成的优惠率分别为 4.4%、11.6%、13.0%。此外，购买产品的消费者还可获得社区医养服务、现场健康讲座、健康咨询及与健康相关的活动。此外，消费者还可自行采购专业医疗养生服务机构的其它另付费医养服务项目，并享有超值优惠。总结下来其商业模式为，通过信托产品一次性采购服务获得一定折扣，对于未进行消费

的预付款将投资于低风险金融产品，保障消费者在享受服务的同时获得部分理财收益。

与“养老消费信托”同时问世的还有消费信托互联网平台。该平台旨在为消费者提供更为完善便利的消费服务，通过后台的大数据分析和处理，匹配客户的消费需求。未来消费信托中各类符合互联网金融的产品均会在此平台上进行销售。

目前消费信托已经推出了酒店居住类、黄金饰品类产品，以后还将推出家电、旅游、养老、珠宝、教育、电影、图书、通讯等多款产品。与投资门槛动辄在 100 万以上的集合类信托产品不同，消费信托更侧重于获得消费权益。消费信托属于单一事务管理类信托，是通过认购相关消费信托产品，获取高性价比且优质的消费权益，与传统的投融资概念集合资金信托完全不同，其目的不是资金增值，而是获得消费权益。



财富聚焦

兴业信托组织开展系列高端客户活动

■ 华南业务总部财富管理中心 西南业务总部财富管理中心

客户系列活动一：“兴业银行（信托）杯”深圳国际象棋等级赛圆满落幕

兴业银行与兴业信托联合冠名的“兴业银行（信托）杯” 2014 年深圳市国际象棋等级赛于 2014 年 11 月 16 日在深圳市京基百纳广场一楼举行。兴业银行深圳分行蓝自嵩副行长亲临现场致开幕辞。历时两天的激烈角逐后，曾经夺得 10 岁组世锦赛冠军的棋手朱亿（深圳首位青少年世界冠军）一路过关斩将勇摘桂冠。

本次比赛受到了深圳市民广泛关注，许多家长陪同孩子前来参赛。现场为他们每人准备了一个礼物包，里面包含一份精美礼品和兴业银行及兴业信托的产品宣传材料。比赛同时，兴业信托华南业务总部财富管理中心理财经理向家长介绍了公司的信托理财产品，许多家长对信托产品产生了浓厚的兴趣，甚至部分客户已经成为公司的理财客户。



客户系列活动二：兴业信托首次亮相重庆高端客户群体备受关注

2014 年 12 月 13 日，作为美商会的战略合作伙伴和赞助单位，兴业信托西南业务总部财富管理中心首次亮相美商会重庆高端社交活动，并成功将公司品牌展示给重庆高净值客户群体。本次活动来宾除了美商会会员企业家外，还邀请了重庆市女企业家协会近百名女性企业主和家庭成员到场参加。

精彩纷呈的节目表演、幸运抽奖和观众互动贯穿了整个晚宴现场。在晚宴互动交流环节中，兴业信托精美的宣传画册吸引了宾客的注意力。兴业信托理财经理不失时机地向来宾介绍了公司的主营业务及信托理财产品等相关内容。活动当晚，兴业信托的品牌宣传反响热烈，很多来宾表现出浓厚的兴趣，并期待与兴业信托进行合作。



客户系列活动三：兴业信托携手澳星移民 共享全球财富投资盛典

2014 年 12 月 27 日，兴业信托华南业务总部财富管理中心、兴业银行广州分行私人银行部携手澳星移民在广州成功举办了“投资—移民—教育”财富盛典高端客户联谊活动，旨在向高端客户提供定制型、特色化的优质金融增值服务。本次活动除了来自兴业银行和兴业信托的高端客户外，还邀请了澳星移民的潜在客户和家庭成员到场欢聚。

活动现场，兴业信托精心准备的宣传礼品获得到场来宾的青睐，而幸运抽奖则让现场气氛达到了高潮。兴业信托理财经理不失时机地向来宾一对一地介绍了公司情况及最新的理财产品等相关内容，很多来宾对公司理财产品产生了浓厚兴趣，也表示高度认可。未来，兴业信托将加强与客户之间的交流互动，以品牌实力赢得客户的信赖。



开卷有益

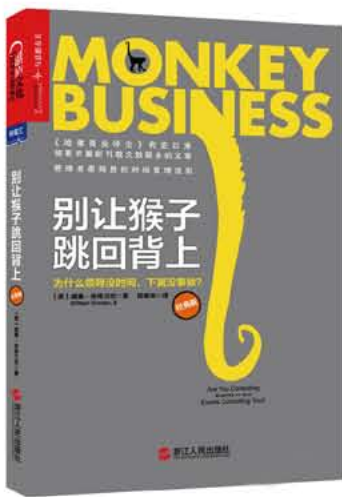
《别让猴子跳回背上》

■ 信息科技部 吴迪

《别让猴子跳回背上》是著名企业管理专家威廉·安肯三世所写的一本很有创意的讲述企业管理方法的书。作者将一幕幕职场鲜活的情景借用“猴子管理”这个生动有趣的比喻方式进行阐述，让读者与自己一起头脑风暴，分析与思考一个让人困扰的管理问题：“为什么领导没时间，下属没事做？”

对于读者来说，单从书的简介来看，起初可能会认为这是一本讲给“领导”的书。如果自己不是“领导”，应该没有什么帮助。但如果进一步来思考，处于当今现代社会的任何人每天都扮演着管理者和被管理者的双重身份，那从管理者角度来看，有没有“自己整天忙得没时间，配合自己工作的人又无事可做”的问题呢？

《别让猴子跳回背上》作者将“任务的下一步责任”比喻为“猴子”，全书围绕着“猴子”这个核心问题分 9 个章节进行阐述：首先从“猴子”泛滥问题引起读者共鸣，到分析“猴子”产生的原因，谁是它们的主人，再到如何将“猴子”归还给它真正的主人，



最后引出“猴子”的管理方法，从而解决开篇提到的管理困境。本书最大的特色在于摆脱了企业管理类书籍那种严肃刻板的风格，没有长篇大论，没有理论堆砌，而是使用诙谐幽默比喻将问题变得极致的形象生动，一针见血的指出了问题本质，精炼简洁的阐述了解决问题的方法，可读性极强。

书中主人公与下属在走廊中完成“猴子跳背”的遭遇，和读者在现实的工作中经历场景的一模一样，让人印象深刻。最妙在于作者把自己想表达的管理技巧通过使用相同场景下再

现并很好解决了“猴子跳背”的问题，让读者茅塞顿开，大呼过瘾的同时为书中诙谐幽默的情节忍俊不禁，现实操作性极强。

作为一名现代金融企业中员工，通过本书可以找到使用高效的管理心法，甩掉自己身上多余的“猴子”，重新规划自己与上下属的相处的方式，能够更好的利用时间发挥自己的能力，提升业务水平，做真正有价值有意义的事情。《别让猴子跳回背上》值得到每一位有志于提升自己管理能力的朋友拥有。

信托教室

信托受益权的转让与继承

除特别约定外，信托产品可以转让、继承，需要交纳一定的手续费。

如果受益人在信托产品存续期内确需转让信托受益权时，信托公司可以配合受益人进行产品转让（信托文件有限制性规定的除外）。受益人可以自行联系受让人，信托公司也会积极配合受益人寻找受让人，积极撮合转让成交。当转让、受让双方达成转让协议时，需在信托公司业务人员的协助下，提交有效的信托受益权转让申请材料并办理产品转让相关手续。

当信托受益权发生继承事项时：继承人应当持合同及相关证明合法继承的文件有效证件到信托公司办理登记。

