

湘信理财

2015.2

总第20期

受人之托 代人理财

主办单位：湖南省信托有限责任公司

湘信财富，成就所托
全国信托理财产品简要分析

当信托爱上互联网
浅析法律视角下的车位抵押问题

初探“新三板”



内部刊物 欢迎交流



封面主题：春日蝶飞

主 办：湖南省信托有限责任公司

编委会主任：朱德光

编委会委员：刘格辉 周江军

朱昌寿 杨 云

李莉芳 张林新

本期责任编辑：张林新

主 编：刘格辉

编 审：孙雨新 黄 剑

编 辑：梁 青

特约通讯员：黄 剑 谭 中

刘欣桐 冯善办

刘雨丹 杨凌怡



湖南信托二维码



湘信财富二维码

湖南省信托有限责任公司

地址 / 湖南省长沙市城南西路一号
财信大厦6-9楼

电话 / 0731-85196911
0731-85196933

传真 / 0731-85196911

网址 / www.huntic.com

内部刊物 欢迎交流

本栏目文章仅代表作者个人观点，不代表本刊立场。

介绍信托业务
反映行业资讯
宣传湘信文化
探索理财秘诀

理财宝典 | Financial Bible

湘信财富，成就所托 P2

产品信息 | Product Information

2015年1-2月份全国信托理财产品简要分析 P6

湖南信托产品统计情况2015年(1-2月) P8

理论探索 | Theoretical Exploration

当信托爱上互联网 P10

浅析法律视角下的车位抵押问题 P13

行业信息 | Industry Information

初探“新三板” P16

公司动态 | Company News

公司简讯 P18

**员工空间** | Employees space

健忘 P22

年味 P24

年味儿 P25

湖南信托摄影兴趣小组作品展示 P26



湘信财富,成就所托

--打造专业化理财团队

○ 财富管理中心 宋欣

随着时代发展,国民经济不断提高,面对竞争日益激烈的社会环境,信托公司要紧抓时代机遇,以开放性思想、创新性思维迎接信托业乃至金融业的变革,积极促进自身转型,通过发挥信托制度的功能优势谋求自身良性发展。打造专业化的理财团队是信托公司实现发展转型提高核心竞争力的重要手段。

2014年3月18日,湖南信托财富管理中心挂牌成立,“湘信财富”子品牌应运而生,一支专业化的理财队伍正式形成,标志着湖南信托财富管理进入一个全新阶段。秉承“湘信财富,成就所托”的经营理念,根植于高级理财经理与专家投资顾问组成的专业团队,为客户提供专业化、个性化、高质量、深层次的综合财富管理服务。

财富管理标志着信托公司从“以产品为中心”到“以客户为中心”的转变,从“融资”服务到“融智”服务的转变。如何培养造就一支高素质、专业化、复合型的财富管理团队,对湖南信托发展财富管理服务至关重要。

一、提升理财人员专业素养

湖南信托财富管理中心配备了一支由20多位拥有高学历、高素质、经验丰富的理财人员组成的专业理财团队，具有丰富的金融管理等专业知识及相关从业经验和背景，其中具有20年以上信托行业从业经历的资深理财专家2名，获得国际金融理财标准委员会颁发AFP（金融理财师）证书的3名，另有多名理财人员考取CHFP（理财规划师）、经济师、信托从业、证券从业、会计从业资格等证书。为进一步提高理财人员专业素养，通过各种培训方式，继续壮大理财人员队伍建设。2014年2月-4月，湖南信托财富管理中心开展了为期两个多月的金融理财知识暨营销技能培训，培训邀请了中尊鹏鼎投资顾问（上海）有限公司总裁廖旋、商财教育培训总监刘佳栋等多位金融行业理财专家进行授课。课程采用WORKSHOP授课模式，针对“信托业务基础知识”、“信托产品剖析”、“客户营销技巧”、“理财沙龙的组织”等课题进行了专业授课。课程还同时回顾信托行业发展史与国内外财富管理市场的发展历程与趋势；学习金融理财基本概念和原理；熟悉信托、资管计划、有限合伙基金等行业的基本知识与市场近况；掌握电话营销与客户拜访的邀约技巧；接受系统化营销技能培训和高效市场活动的组织方式。2014年5月起，湖南信托财富管理中心进一步加强对理财人员的专业知识和营销能力培训，建立了中心例会制度和培训学习长效机制，提升财富管理团队整体专业素养。9月至今，湖南信托财富管理中心陆续派人员参加由中国信托业协会组织举办的信托行业全员培训，参加培训的人员均取得了良好成绩。

湖南信托财富管理团队不断加强理财人员队伍建设，全面落实“以客户为中心”的经营理念，提高研判和把握国家政策与金融市场变化的能力，及时提出客户资产配置的调整方案；掌握信托理财产品的功能与定位，有的放矢为客户提供理财产品投资建议。审慎尽责，依据客户级别与需求差异，为客户提供针对性财富管理方案，不断扩展服务外延，彰显客户尊贵价值，提高客户满意程度。湖南信托财富管理中心还为理财人员打通职业发展通道，使优秀的理财人员、客户经理逐步向理财顾问、高级理财顾问、财富管理顾问等专家化方向发展。

二、推出多元化信托理财产品

湖南信托财富管理中心把“以客户为中心”的理念应用于整个财富管理的工作流程，以专业的理财人员，创新的理财产品，打造专业的理财品牌。湖南信托财富管理中心是湖南信托为个人和机构客户提供全方位理财产品和服务的部门，它是湖南信托全面接触客户、维系优质客户关系、提供高附加值信托理财服务的重要渠道。湖南信托财富管理中心以客户需求为中心，不断创新多元化信托产品，适时推出市政基础设施建设、棚户区改造、房地产投资等固定期限类信托理财产品，并同时开发伞形信托、结构化信托、阳光私募信托等新型证券基金类信托理财产品，满足不同客户需求。截止到2014年底，湖南信托财富管理中心发行的所有集合资金信托产品全部按时、足额兑付本金及收益，信托产品年平均实际收益连续五年保持在8%之上，保证了客户的收益稳定增长，帮助客户实现了资产的保值、增值，并有效规避了利率风险及通货膨胀。通过湖南信托财富管理中心多年来的理财实践，带动了更多的客户改变理财观念，实现了客户资产的快速增值。

三、提高客户服务水平

客户是信托公司的核心资源，信托公司要积极布局财富管理市场，多维度细分老客户和识别潜在客户，针对不同客户群体的风险偏好和投资需求，为个人和机构客户提供多样化的产品设计服务，集一对一、专业化、个性化服务于一体。湖南信托财富管理中心重在了解客户的理财需求，通过客户的投资经历、收益目标，测试客户的风险承受能力，发掘客户真实理财需要，为客户提供量身定制的专项资产管理、高端理财服务和财富管理方案，同时为客户提供个性化的理财服务、指定范围内的全天候账户管理服务、上门服务和紧急支援服务，真正提升客户服务体验，增加客户满意程度。



目前，湖南信托财富管理中心已全面启动多项客户活动：举办“魅影时光”客户电影日活动，作为每季度开展的常规性客户活动；开放高端客户的体检、就医绿色通道，为客户提供便捷、舒适的医疗服务；每周对生日客户发送生日祝福短信和赠送生日礼品，为客户提供亲切问候和关怀；与长沙黄花国际机场签订湖南信托机场贵宾厅服务协议，制作并向客户发放机场贵宾卡，非实名制的贵宾卡使用以及接送机服务，给客户带来了高端尊贵的服务体验；加强信托理财产品兑付信息公告频率，按月在本地报纸投放产品兑付信息公告；定期在微信、微博等媒介推出信托产品信息，让客户及时掌握理财资讯；举办“健康成就财富—健康养生讲座”客户活动，宣传养生健康知识；开展“感受田园生活，体验品质人生”客户户外采摘活动，增进客户亲情交流、客户与理财人员之间的感情维系；举行“信托酿造财富”葡萄酒品鉴沙龙，使客户了解葡萄酒文化的深厚底蕴，促进客户之间良好沟通；举办“茶韵悠悠，悟道人生”高端客户品茶活动，弘扬我国传统茶文化，传播茶艺相关知识。湖南信托财富管理中心通过沙龙、讲座、互动节目、户外体验等各种形式以丰富客户理财服务模式，扩大理财服务影响，提高理财服务水平，吸引更多优质客户尤其是高端客户加入湖南信托的财富管理服务体系。

四、传播金融理财知识

近年来，金融理财市场快速发展，湖南信托财富管理中心将最大限度地创造和维护客户价值作为统领日常工作的核心，

强化客户价值的识别、挖掘、创造和维护，始终坚持服务与引导并重的理念，在服务客户的过程中注重启迪与引导客户建立科学合理的理财观念。在帮助客户分析和把握风险的同时实现稳健地资产保值增值。2014年3月开始，湖南信托财富管理中心每月定期举行“理财知识进万家”宣传活动，通过设立宣传服务点、发放宣传折页等方式，向潜在客户宣传湖南信托经营理念，介绍信托理财知识，讲解信托理财产品认购方式，解答客户理财疑点和适时开展理财指导。2014年6月，参加“天骄博艺·心连社区”文化进社区活动，普及金融理财知识，传播投资理财观念。2014年6月下旬，举行“高端客户投资理财沙龙活动”，分析当前宏观经济形势，阐述信托行业发展趋势，帮助高端客户形成正确投资理念。2014年9月，开展“金融知识进万家”宣传月活动，增进客户对金融知识的了解，强化金融消费者的权益保护意识和金融风险意识，倡导理性消费，引导消费者熟练运用金融知识，树立正确的金融理念。同时，湖南信托财富管理中心还与本地金融机构联合举办投资者教育活动，参与投资理财报告会，扩大“湘信财富”子品牌的知名度和影响力。湖南信托财富管理中心始终坚持“以客户为中心”，在提供优质、便捷、尊贵的信托理财服务同时，注重针对不同客户提出合理化投资建议，引导客户建立科学的理财观念，实现风险与收益的合理配比，达到资产保值、增值的理财目标。通过积极参与社会金融活动，不仅增强了与同行业合作交流，更展示了湘信财富团队的风采。



湖南信托摄影小组作品

五、积极推动公益信托

湖南信托在业务快速发展的同时，深知肩负着社会责任--支持地方公益事业发展，感恩回馈广大社会。湖南信托发起“湘信·善达农村医疗援助公益信托计划”，是湖南信托运用信托功能支持社会公益事业的又一重要举措，将有效提高当地的医疗卫生水平，为当地民众看病就医带来福祉。湖南信托财富管理中心作为公益信托资金募集的执行人，全面开展公益信托的推广工作，加强公益信托资金募集。在湖南信托销售大厅摆放公益信托宣传资料；在常规信托计划发行、客户活动现场穿插公益信托宣传；在与客户签约，特别是与机构客户签约时推广公益信托计划，加大宣传力度，充分发动客户和社会各界参与爱心捐助。湖南信托财富管理中心将时刻牢记社会责任，感恩回报社会，充分发挥信托专款专用、封闭管理、信息披露严格的制度优势，确保公益信托资金的按时筹集和每一份善款用到实处，为我省经济发展、为民生改善作出更大的贡献。

“湘信财富”是理念，“成就所托”是愿景。湖南信托财富管理中心作为一支专业理财团队，将以海纳百川的气势，成就客户的理财需求。凭借丰富的专业知识和理财经验，运用先进的财富管理理念和科学稳健的理财手段，依托在非银行金融行业深厚的业务基础，为客户提供全方位服务的同时，鼎力支持客户的财富管理和资产增值。财富管理领域不断扩展，客户数量快速增长，客户结构不断优化，充分体现了广大客户对“湘信财富”子品牌的信任和依赖。湖南信托财富管理中心将逐步在省内其他城市、外省建立营销网点，努力构建全方位的客户服务网络 and 平台。并将继续以多年的专业积累沉淀为广大客户厚积薄发，实现财富的保值增值与财富传承。“相信财富，泽被湖湘；湘信财富，成就所托”是湖南信托财富管理中心专业理财团队永远不变的宗旨。

2015年1-2月份全国信托理财产品 简要分析

○ 研究发展部 谭中

一、1-2月份集合信托产品发行概况

(一) 信托产品发行数量和规模

根据公开的不完全数据统计，2015年1-2月份全国各家信托公司共推介发行集合信托产品1030只，相比上期，信托产品发行规模和数量均有大幅下降，但这还须考虑春节假期的影响因素。而与去年同期相比，产品发行数量基本持平，但发行规模亦出现较大幅度下滑，信托行业整体增长态势日益疲软。截至2014年12月份，信托资产规模13.98万亿元，信托行业资产规模再创新高，但同比增速已经出现明显回落，较2013年末46.05%的同比增长率，2014年同比增速回落了17.91个百分点。详情见表1

表1 2015年1-2月份全国集合信托产品发行情况对照表

统计项目	2015年1-2月	2014年11-12月	2014年1-2月	环比	同比
产品数量(只)	1030	1690	1039	-39.05%	-0.87%
发行规模(亿元)	1148.7	1812.7	1552.6	-36.63%	-26.01%
平均发行规模(万元)	11152.43	10726.04	14943.21	3.98%	-25.37%
平均期限(年)	1.68	1.58	1.6	6.33%	5.00%
平均年收益率	9.14%	9.24%	8.72%	-1.08%	4.82%

(二) 信托资金运用方式和投向分析

1. 证券投资类信托产品发行数量位列榜首

从1-2月份的信托产品发行数量来看，该统计期信托产品的资金运用方式占比超过20%的主要是权益投资和证券投资，两者合计占比近58%。其中权益类产品数量243只，占比23.59%，增长幅度较上期的31.95%大幅下降，而证券投资类产品数351只，占比34.08%，相比上期上升了7个百分点，超过权益类信托产品数量，整体依然呈扩张态势。

从发行规模数据来看，权益类产品和信托贷款类产品依然占绝对主导。权益类产品发行规模达308亿元，信托贷款类产品发行规模224亿元，两者合计占总规模的46.34%，相比上期整体有所下降，但证券投资类发行规模占比有较大提高，由上期的12.6%上升至16%，说明在当前的市场情况下，证券类业务是信托公司大力推崇的业务之一。

表2 2015年1-2月份信托资金运用方式统计表

资金运营方式	产品数量(只)	占比	平均期限(年)	发行规模(万元)	平均预期年收益率
权益投资	243	23.59%	1.76	3,084,032	9.48%
信托贷款	156	15.15%	1.62	2,243,259	9.48%
证券投资	351	34.08%	1.89	1,841,834	8.28%
股权投资	23	2.23%	2.02	568,710	9.61%
组合运用	64	6.21%	1.53	833,633	8.62%
其它	193	18.74%	1.44	2,890,185	8.23%
合计	1030	100.00%			4.82%

2. 金融市场类信托产品发行规模和数量均位列第一位，基础设施类信托产品发行有所降温

从集合产品投资领域分布来看，房地产类信托产品发行数量86只，占比由上期的9.17%继续下降至8.35%，发行规模173亿元。房地产市场产能过剩的现状依然严重，加上对房产税即将征收的政策取向，预期房地产投资收益将大幅下降，因而房地产市场整体依旧低迷，但对一些一二线城市成熟区域的刚需型住宅项目仍然存在机会。

基础设施类信托产品发行规模和数量大幅增加，发行规模215亿元，发行数量132只，较上期分别减少65%、58%。随着地方政府性债务清理完毕，各地出现债务高悬要求重新清理上报，加上地方融资平台担保出现只保评级不保兑付，最高法院判例政府出具仅承诺“协助解决”的《承诺函》不够成法律意义上的保证，以及PPP项目当前是“热脸贴冷屁股”现状等事实，使得信托公司在跟地方政府合作上愈发谨慎，更加强化对地方政府及融资平台综合实力的考量。

在收益率方面，本统计期收益率最高的仍然是房地产信托，平均收益率为9.73%，其次是基础产业，平均收益率9.48%，整体收益率较上期有所下降。

表3 2015年1-2月份集合信托产品资金投向统计表

资金投向	产品数量（只）	占比	平均期限（年）	发行规模（万元）	平均预期年收益率
金融市场	478	46.41%	1.76	3,151,132	8.67%
房地产	86	8.35%	1.59	1,734,461	9.73%
基础设施	132	12.82%	1.97	2,150,064	9.48%
工商企业	85	8.25%	1.4	953,779	9.13%
其它	249	24.17%	1.49	3,472,217	8.59%
合计	1030	100.00%			

二、信托产品点评

中建投信托-新三板投资基金集合信托计划1号

信托规模：3000万元

产品期限：2+1+1年

预期年收益率：委托人的基准年化投资收益率为8%，委托人年化收益高于8%但低于10%时，受托人收取超过年化8%的部分作为业绩分成，如年化收益超过10%后，则受托人收取收益的20%作为业绩分成；

资金用途：投资标的选择已在新三板挂牌，已经做市或在投资过程中有明确做市意向的公司，并主要以定增的方式参与，此次所募资金主要投向TMT、大消费、大健康、高端装备等领域，并限定单一主投资项目不超过总规模的30%；

点评：首先，本产品是首只投资新三板的信托计划，随着传统融资业务受到竞争加剧、政策趋紧和风险频发等因素的影响，各家信托公司在纷纷推进自身的战略转型，而资本市场是其比较重视的领域之一。为了应对市场环境的变化，信托公司纷纷将包含新三板、定向增发、并购重组等业务在内的资本市场领域作为未来发展的重要方向。

其次，该产品采用基金化方式投向新三板已挂牌股权或定增项目，项目期限采取了“2+1+1”的方式，项目的退出时点根据投资收益而定，在满23个月时审视和评估收益，对具备退出条件的标的资产陆续进行退出。具体来讲，该产品主要通过三种模式进行退出：一是有望出台的竞价交易机制；二是转板机制；三是通过引进战略投资者进行并购退出。这些是应对当前新三板流动性较弱而作出的安排，具体结果如何还待考量，但是也正是流动性偏弱，新三板目前的估值才存在落差，这既是风险也是机会。


最后，从其投资标的领域来看，主要还是选择一些发展前景好的行业，这值得同行学习。不管开展何种资本市场业务，其落脚点还是企业，这就要求重点关注标的企业本身，这也在考量信托公司本身的投资能力。虽然，相对公募基金、券商等老牌机构，信托公司在证券投资领域并不十分出彩，无论从后备投研能力，还是前台交易投资能力，都不及券商、基金等证券投资专业机构，但信托公司可以在“干中学”，充分利用信托制度的跨市场投资、多方式运用等优势，不断积累自身的投资能力，逐步提高主动管理能力。

2015年1-2月公司产品统计情况

2015年(1-2月)到期分配信托计划

序号	产品名称	到期日	规模(万元)	余额(万元)
1	信托计划03号A类信托受益权	2015/1/4	7/7.8	1.0
2	信托计划05号A类信托受益权	2015/1/4	8.8/9.5/10	1.0
3	信托计划01号B类信托受益权	2015/1/6	9.6/10.2	1.0
4	信托计划21号A22号A类信托受益权	2015/1/9	8.5/9/10	3913
5	信托计划08号B类信托受益权	2015/1/13	8.8/9.5/10	1.0
6	信托计划09号A类信托受益权	2015/1/13	7/7.8	1.0
7	信托计划05号B类信托受益权	2015/1/13	8.8/9.5/10/10.5	1.0
8	信托计划01号B类信托受益权	2015/1/14	9.6/10.2	1.0
9	信托计划10号A类信托受益权	2015/1/16	8.5/10.2/11	3500
10	信托计划2013-38号A类信托受益权	2015/1/19	9.8	1.0
11	信托计划12号B类信托受益权	2015/1/20	2009/10/11	15526
12	信托计划04号B类信托受益权	2015/1/21	9.5/10/10.5	10000
13	信托计划2012-278号A类信托受益权	2015/1/22	9.8/10.8	1.0
14	信托计划2014-1A号A类信托受益权	2015/1/22	8.8/9.5/10	1.0
15	信托计划01号A类信托受益权	2015/1/22	7/7.8	1.0
16	信托计划2013-138号A类信托受益权	2015/1/23	8.8/9.5/10	1.0
17	信托计划2014-5号A类信托受益权	2015/1/26	8.8/9.5/10/10.5	1.0
18	信托计划2014-1号A类信托受益权	2015/1/26	8.8/9.5/10	1.0
19	信托计划2014-7A号A类信托受益权	2015/1/28	8.8/9.5/10	1.0
20	信托计划02号A类信托受益权	2015/1/28	7/7.8	1.0
21	信托计划2014-8A类信托受益权	2015/1/28	8.8/9.5/10/10.6	1.0
22	信托计划1号A2号A类信托受益权	2015/1/28	8.8/9.5/10	1.0
23	信托计划2013-1681号A类信托受益权	2015/1/28	8.8/9.5/10/10.5	1.0
24	信托计划07号A类信托受益权	2015/1/28	8.6/9.3/9.5/9.8	1.0
25	信托计划07号A类信托受益权	2015/1/28	8.6/9.2	1.0
26	信托计划04号A类信托受益权	2015/1/29	8.8/9.5/10	1.0
27	信托计划07号A类信托受益权	2015/1/29	8.6/9.3/9.5/9.8	1.0
28	信托计划01号A类信托受益权	2015/1/30	1.0	1.0
29	信托计划01号A类信托受益权	2015/1/30	1.0	57.8
30	信托计划25号A类信托受益权	2015/2/3	8.5/9/10	1432
31	信托计划10号A类信托受益权	2015/2/6	8.5/10.2/11	3500
32	信托计划08号A类信托受益权	2015/2/6	9/9.5/10	15000
33	信托计划08号A类信托受益权	2015/2/9	9.5/10/10.5	20000
34	信托计划2013-18A号A类信托受益权	2015/2/11	8.8/9.5/10/10.5	9000
35	信托计划2013-188号A类信托受益权	2015/2/11	8.8/9.5/10	10000
36	信托计划07号A48号A54号A55号A类信托受益权	2015/2/13	7/7.8	7803
37	信托计划07号A类信托受益权	2015/2/13	8.8/9.5/10	4902
38	信托计划26号A27号A28号A29号A类信托受益权	2015/2/15	8.5/9/10	6708
39	信托计划01号A类信托受益权	2015/2/28	8	3132
40	信托计划01号A类信托受益权	2015/2/28	8.68	5200

2015年(1-2月)成立集合资金信托计划



序号	信托名称	期限	规模(万元)	预期收益率	产品类型	风险等级
1	汇添富2015E-1° A	25, 个月	8000	8.8%-10%	固定收益类	中低风险
2	汇添富2015-1° A	3-12, 个月	1733	6.2%-7%	固定收益类	中低风险
3	汇添富2015-4° A A类	25, 个月	8885	8.8%-10%	固定收益类	中低风险
4	汇添富2015-1° A A类	25, 个月	5500	8.8%-9.5%	固定收益类	中低风险
5	汇添富2015-6° A A类	25, 个月	8167	9.5%-11.5%	固定收益类	中低风险
6	汇添富2015-1° A	3-12, 个月	2269	6.2%-7%	固定收益类	中低风险
7	汇添富2015-6° A B类	25, 个月	2333	9.5%-11.5%	固定收益类	中低风险
8	汇添富2015-5° A A类	25, 个月	7000	8.8%-10.4%	固定收益类	中低风险
9	汇添富2015E-2° A	25, 个月	6000	8.8%-10%	固定收益类	中低风险
10	汇添富2015-7° A A类	25, 个月	8133	8.5%-9.5%	固定收益类	中低风险
11	汇添富2015-2° A	3-12, 个月	1360	6.2%-7%	固定收益类	中低风险
12	汇添富2015-4° A	25, 个月	6500	8.8%-10%	固定收益类	中低风险
13	汇添富2015-3° A	25, 个月	8500	8.8%-10%	固定收益类	中低风险
14	汇添富2015-2° A A类	25, 个月	10194	8.8%-9.9%	固定收益类	中低风险
15	汇添富2015-5° A B1类	25, 个月	8000	8.5%-9.5%	固定收益类	中低风险
16	汇添富2015-3° A	3-12, 个月	2237	6.2%-7%	固定收益类	中低风险
17	汇添富2015-8° A A类	24, 个月	3000	8.8%-10.7%	固定收益类	中低风险
18	汇添富2015-11° A A类	25, 个月	2000	8.8%-10.8%	固定收益类	中低风险
19	汇添富2015-4° A	3-12, 个月	5050	6.2%-7%	固定收益类	中低风险



BUSINESS

当信托爱上互联网

——浅谈互联网金融与信托

◎ 总裁办公室 刘欣桐

互联网金融无疑已成为眼下最时髦的词汇之一。当信托爱上互联网，会碰撞出什么样的火花？

一、什么是互联网金融

谈到“互联网金融”，人们总会发出疑问，它和传统的金融行业有什么区别，是不是就是互联网和金融的跨界合作？简单的说，互联网金融是一种依托于移动网络技术发展起来的新的业务模式。是传统的金融服务功能在互联网充分普及的前提下，创新出的业务领域。但是互联网金融并不是简单的互联网技术的金融，而是充分融入了互联网思想、互联网精神下的金融业务开展模式。互联网金融在依托传统金融服务最基本的融通资金的功能基础上，利用互联网的手段，赋予传统金融服务更多的信息量、更快捷的业务办理方式、更低的中间服务成本、更高的客户参与度、更广泛金融服务便捷与收益群体等特点。可以说，互联网金融是依托在互联网的技术平台与手段的基础上来实现资金的融通与支付功能，并以互联网的方式实现金融中介作用的一种新兴的业务领域，同时又融入了许多非金融的业务形式。

二、信托在互联网金融领域的发展现状

(一)发展相对缓慢

过去一年，我国互联网金融驶入了快车道，互联网金融创新正逐步改变我们的生活方式。作为金融领域最具创新性的信托业，与互联网金融的融合具有先天优势，它能有效弥补互联网金融信用监督缺失的不足。而缘于信托业的高门槛、私密性质，进军互联网的步伐显得有些迟缓。

现阶段信托公司布局互联网金融主要着眼于“网络技术”的使用，通过网上信托交易平台，搭建直销渠道，而且这些网上交易平台多处于培育过程中。先从数量看，据统计，68家信托公司网站，已经开辟或正在建设“信托商城”栏目的分别有中信信托、平安信托等8家提供自助查询及网上预约的共有19家注册官方微信平台的有9家公司。从功能上看，开辟“信托商城”功能的中信信托、华宝信托除了账户查询以及产品预约外，在网上平台开放了产品的申购与赎回操作，但不针对首次购买客户，而且交易平台只有投资者根据账户信息才能登录。比如中信信托网上信托可以实现产品预约、网上交易、账户查询等自助服务与交易，华宝信托可接受部分产品的追加或赎回操作，其他开辟网上平台的信托公司同其他区别不大，可以开展自助信息查询和集合信托产品预约。开通官方微博、微信平台的公司主要围绕信托产品、客户活动及公司介绍展开推介。

制约信托涉水互联网金融发展的原因在于手续复杂。由于委托人(投资者)通过购买信托产品，将资金委托给信托公司(受托人)进行管理时，基本都需要有书面的合同，包括认购风险申明书、信托计划说明书、信托合同等。而且，信托公司推介信托计划时，按照规定是不得进行公开营销宣传的，这就使得信托业进入互联网金融有一定的困难。因此，信托产品即便试行互联网化，也很难像目前基金或是理财类互联网产品那样进行“蚂蚁搬家”式的积累。

（二）监管难度较大

信托的互联网化给第三方理财带来机会，但一些打着“互联网金融”旗号的违规行为时有发生，凸显了相关监管的空白。

以信托100为例，2014年4月，媒体报道信托100销售百元信托产品，并将涉足收益权转让。针对信托100打散销售信托产品，挑战投资信托100万元门槛限制，对于这一违规行为，银监会表示将严肃处理，中国信托业协会信托业协会也发布声明向投资者提示风险，并称“信托100网站违反《中华人民共和国信托法》、《信托公司集合资金信托计划管理办法》的相关规定”。

而信托100声明称，财商通经营管理的“信托100”互联网金融平台的运营模式不违反《中华人民共和国刑法》、《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》、《中华人民共和国信托法》等法律、行政法规的强制性规定。信托100依法合规开展正常的经营活动，业务本质为互联网金融信息服务。“我们不接受‘非法信托活动’的帽子”。因此，就信托100而言，其凭营业范围里涉及的业务，通过网站以公开方式募集资金可能存在非法集资的嫌疑，但政策上尚不明确。到目前为止，信托100是否合法依然是一个争议性问题，监管难度将比较大。

三、互联网金融对信托业转型的启迪

经济新常态下，信托业增速开始放缓，与互联网金融融合发展，将是促进中国信托业转型发展的一针催化剂。

互联网金融将促进信托转型新思维。主要表现在以下几点：

（一）自建金融平台，培育高端客户体系

互联网金融的兴起给信托业营销带来了深刻的影响，在现有制度和监管环境下将有效增大客户营销半径，增强客户粘性及增强客户体验度，并实现精准营销。

一是互联网金融平台的开放性使得潜在客户挖掘成为可能。通过自建金融平台，信托公司能够优化搜索，提高客户转化率。具体可从以下方面着手：一是通过积累扩充客户数据库，借助于大数据对客户实现360°分析，信托公司可深刻分析和寻找客户的真实需求，培育高端客户体系。根据客户风险承受力、收益偏好与资产状况揭示，为客户提供多元资产配置指导方案与服务。

二是为高端客户群体定制具有身份识别的VIP理财卡，赋予优先预约产品、认购等特权，提供形式多样的客户交流与其他增值服务。

三是通过互联网渠道，如微信、微博定向推送产品、管理报告、发布受益权转让等信息，向主动关注的客户发送订阅信息，提供一对一服务。这种非公开定向推介的方式既可以实现营销客户的精准性，合法合规，适合信托公司自我营销需求。

四是创建营销服务APP，APP链接官网网站、微信微博，既可以实现营销客户的精准性，又可以实现与客户的及时沟通和交流，在积分兑换以及客户服务上实现24小时无边界服务，极大地提升了客户服务的体验性，增强了客户的粘性。



(二)增强风险管理，提升风险管理能力

互联网金融的运用对信托业风险管理能力的提升有着巨大的帮助。

首先，相对银行、证券、基金、保险对于信息系统的大手笔投资，信托业的信息系统建设仍很薄弱，在项目信息上链以及智能决策方面可进行改进。通过信息系统辅助，对客户展开风险判断，将极大地提升信托公司对项目风险的判断能力。在此基础上，信托公司结合自身风险偏好，制定相应的风险准入标准，可以有效实现项目前期的风险判定，避免问题项目上会以及带病运行。

其次，信托公司风险项目暴露并非突然性的集中爆发，而是多种因素下共同导致的结果，在项目风险暴露前会有大量的线索指向，在信息系统建设不完备的情况下，这些风险预警的信息可能因人工监测不全面而被忽视，造成了信托公司风险化解的被动。可通过信息系统的监控，实现即时的风险预警，为风险处置赢得足够的时间。一般而言，信托项目大多属于流动性风险，如果留有足够的处置时间，是完全可以保障项目风险化解的。

再次，尽管各家信托公司都已建立了较为完善的风险管控体系，但随着竞争的加剧以及转型后业务模式的转化，都需要在风险控制上适应创新业务的开展，互联网金融的技术支持将从系统、流程、风险控制手段上提供了保障。

(三)拓展经营管理模式，加强经营管理能力

信托公司面对的竞争对手除了其他信托公司，还包括银行、证券、基金、保险、期货、私募、第三方理财以及各种类型的互联网财富管理机构。

一是市场竞争格局要求信托公司建立以客户需求为导向的经营管理模式，要求信托公司对客户需求及时把握，以最快的速度推出产品，这无疑对信托公司不断提高决策速度和效率提出了要求。可通过互联网金融技术的介入，建立数据库，实现智能决策，提高信托公司的决策速度和效率。

二是未来的财富管理业务需要信托公司加大对各行业的了解，提升资产配置的能力，这就需要加强信托公司的项目获取能力。借助于互联网金融可以实现网络项目的获取，从而将先前的项目经理拓展延伸到网络拓展，大大提升项目的获取能力，进而有时间和有能力对项目进行仔细筛选。

三是互联网为信托产品的创新研发、项目的中后期管理提供了有力支撑，实现了信用信息的揭示与交互共享，降低了目标客户群体的交易成本，为信托业发展提供了绝佳的风险控制通道，实现了信托资金运用和项目融资及后续监管等多个端口的互联互通，推动了信托交易结构与管理机制的革新。

总体而言，未来互联网金融将可能对信托公司现有商业模式实现颠覆，从以项目为主导的私募投行和通道业务转向以资产管理为核心内容、客户需求为导向、产品设计为关键的资金驱动模式。

浅析法律视角下的车位抵押问题

○ 业务一部 黄天一

进入21世纪以来，我国市场经济实现整体迈进，各类金融工具的更新速度随之加快。就融资方式而言，其内容更是在不断丰富。私家车位与车库早在本世纪初已进入大众的视野。据统计，在全国范围内一线城市的住宅私家车位的平均售价达到1万元/平米，商业楼盘车位的售价更是高达2万元/平米。那么，在如此高昂代价的背后，业主们是否能够以其所谓的私人车位实施担保或者通过其他金融工具实现融资目的，便成为人们十分关心的话题。就现行法律制度而言，我国上到人大立法、下到部门规章均未就此问题做出直接规定，但不排除可以结合既有的法律制度，再联系现实情况予以分析，从而达到触类旁通的效果。

关于停车位抵押是否具有可行性，首先则应当明确停车位是否可被列入法律所允许抵押标的范围之内。《中华人民共和国物权法》（以下简称“《物权法》”）第七十四条第二款规定，建筑区划内，规划用于停放汽车的车位、车库的归属，由当事人通过出售、附赠或者出租等方式约定。既然车位可以出售、附赠，说明建筑区划内的车位是具备产权属性的，如可以占有、使用、处分。一般来说，停车位是依附于土地存在的，因此停车位应归属于不动产范畴，而我国法律仅承认不动产的抵押功能，这样一来便排除了车位作为质押物的可能性。根据不动产的登记生效原则，任何自然人、法人享有不动产使用权、所有权或抵押权，国家权力部门都会以登记、授予权证的方式进行确权，否则便不具有法律上的效力，即不被国家视为真正意义上的权利主体。而买过车位的业主都应当清楚，业主在与开发商签订的车位买卖合同当中，不存在涉及国家授予权证的条款，而该条款在国土部门核准的格式房屋买卖合同当中却是必备的。这说明国家并不承认车位所谓的“产权”在法律上具有绝对排他效力。通俗地讲，“两证”的缺失，让抵押权也顿时成为了无本之木、无源之水。通过分析不难得出，国家目前对车位产权的消极态度与《物权法》第七十四条的规定存在明显矛盾，法律既然明确车位可以通过买卖方式获得，而车位作为不动产其权属却无法通过国家机关获得承认，这导致权利人不能充分利用不动产特有的属性实现资源配置。制度与实务操作的衔接不畅终究还是由于制度之间的冲突所致。由于目前停车位类型繁多，其中主要分为四种：地面停车位、地下停车位、首层架空停车位、独立车库。根据《物权法》第六章当中关于业主的建筑物区分所有权问题所做的规定，就该四种类型又能分为两大类，即专有权性质的停车位和共有权性质的车位。



(一) 地面车位抵押分析

根据《物权法》七十四条第三款规定，占用业主共有的道路或者其他场地用于停放汽车的车位，属于业主共有。这说明，在地面所划的车位属于业主共有部分，由所有业主共同管理和使用，不属专有权客体，其性质类似于大陆法系国家物权建筑物区分所有权当中的共有部分，每一名业主均为建筑物权利人，任何一名或数名业主以及开发商都无权擅自处分该部分财产。在此情形下，但国家在对待这类财产也采取了回避态度，即承认可以通过购买获得，却又不法律上确权，业主当然也无法获得权证。而根据登记生效原则以及实务操作惯例，要对不动产设定抵押权必须要以权证为前提。由此可见，地面车位不具有为个体实现抵押融资的功能。

(二) 地下车位抵押分析

地下停车场建筑面积属于地下建筑面积，根据《建筑工程建筑面积计算规范》规定，地下室、半地下室建筑面积不计算容积率。在现实当中，开发商们也热衷于拿地下车位做文章，他们往往会跟业主签订一份关于车位的买卖合同，然后以开发商名义授予业主一本“车位所有权证”，此举无疑是想为了以高价卖出车位然后再设法给业主吃下一颗定心丸，实为一种营销手段。从大多数情况来看，在房地产开发商的小区规划图纸上的地下停车场是作为公共配套设施存在的，它的性质类似于绿地，属于公共权利对应的客体，应当为小区或该栋业主共有，其性质与地面车位相似。

此外，另有一种地下停车场是人防工程地下室性质的大型车库，《中华人民共和国人民防空法》第十八条规定，人民防空工程包括为保障战时人员与物资掩蔽、人民防空指挥、医疗救护等而单独修建的地下防护建筑，以及结合地面建筑修建的战时可用于防空的地下室，表明人防地下室属于人防工程。该法第二条规定，“人民防空是国防的组成部分”，与之对应的是《物权法》第五十二条，国防资产属于国家所有。由此可以推断，作为人防工程而设立的车库为国家所有，且不得转让，业主或开发商都无权将其进行权属层面的处分。



湖南信托摄影小组作品

（三）首层架空停车场车位抵押分析

首层架空停车位是指将建筑物地面上的第一层架空而形成的停车位。根据《建筑工程建筑面积计算规范》规定，地面架空层建筑面积不计算容积率。商品房容积率是指项目用地范围内地上总建筑面积与项目用地总面积的比值。项目规划用地范围内的建筑物，如果要取得独立产权，则必须要计算在容积率当中。否则，不计算容积率的建筑物，其房地产权利便无法单独地从计算容积率的建筑物中分割出来。也就是说，根据现行房地产法律法规，只有商品房建筑面积参与容积率计算才能获得《土地使用权证》以及《房屋所有权证》。由于首层架空停车位无法获得相应的土地使用权面积份额，因此，权证缺失导致无法办理抵押手续。

（四）独立车库的抵押分析

从独立车库的外在表现形式来看，它存在于建筑物的某一封闭、独立的空间，属于地上建筑面积的一部分，应当包含在容积率当中，性质上应与商品房一致。根据《最高人民法院关于审理建筑物区分所有权纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》第二条所规定，建筑区划内符合下列条件的房屋，以及车位、摊位等特定空间，应当认定为物权法第六章所称的专有部分：

- <一>具有构造上的独立性，能够明确区分；
- <二>具有利用上的独立性，可以排他使用；

<三>能够登记成为特定业主所有权的客体。独立车库无论在构造方面以及利用的独立性方面应当皆符合最高人民法院的司法解释，且作为容积率的计算依据，国家应当为购买人确认其不动产权，从而至少在法律层面扫除了无法抵押的基本障碍。

综上所述，大多数车位虽作为不动产的一种且具有财产属性，但国家在考虑到各种现实情形（如征收、战时征用等）所可能导致成本增加的时候，国家则采取了保守态度。我国正式实施住房分配货币化的历程不过十余年，所谓的私家车位更是在2000后才被大众所接受。目前各地政府因为城镇改造的需要而对改革之后的房地产实施征收的情形或许还并不多见，其中涉及到车位补偿问题的更是少见。但是，随着城镇化的不断推进，城市的更新频率日益提升，届时国家必须出台相关措施以应对此问题，否则一场争纷想必也在所难免。

由于社会融资成本居高不下，部分信托公司正在积极寻求其他的融资渠道，随着新三板市场交易功能和融资功能的不断完善，新三板市场也进入了信托公司的视野。据悉，长安信托目前正在积极筹备挂牌新三板。那么，何为“新三板”市场，其现状如何？又有何缺陷？本文将初步探讨。

初探

新三板

Discussion on "the new sanban"

业务三部
杨卫

一、何为“新三板”市场

“新三板”市场的正名为代办股份转让系统非上市公司股份报价转让试点。它是专门为科技园区的非上市股份公司股份转让提供的平台，是证券公司代办股份转让系统的组成部分。和“老三板”市场仅仅解决原STAQ系统、NET系统遗留的公司法人股流通问题以及主板市场退市公司的股份转让问题不同，“新三板”市场旨在为高速增长的企业提供融资服务，并且为创业板市场甚至主板市场培育上市资源。

二、“新三板”市场的现状

（一）公司数量上升，市场影响不断扩大

新三板自2006年1月23日启动至今，已经顺利平稳地运行了9年，挂牌的公司数量总体呈上升趋势，特别是2014年股转系统面向全国运行之后，挂牌公司快速增长，覆盖面不断扩大。截至2015年2月5日，不包括已转板的公司，新三板挂牌公司总量达到1881家，总市值接近6000亿元，日均成交2467笔，共有77家证券公司获得主办券商资格。新三板市场已逐步成为科技型非上市股份公司的股权流转平台，创业投资与股权私募基金的聚焦中心，多层次资本市场上市资源的“孵化器”和“蓄水池”，准上市公司信息披露的“演练场”，其市场影响日益提升，受到投资者和社会公众的广泛关注和高度认同。

（二）行业分布集中，金融企业不断挂牌

新三板市场挂牌的公司多属于国家级高新技术园区企业，其行业的分布主要集中在信息技术、制造业、计算机等高新产业，但随着新三板的不断发展，私募投资公司如九鼎投资，证券公司如湘财证券、联讯证券，农信社如琼中农信社，小贷公司如恒展农贷、天元小贷、通利农贷等金融企业也不断挂牌，现长安信托亦积极筹备挂牌新三板，说明新三板的市场吸引力亦在不断增强。

（三）信息披露逐渐规范，披露报告增多

随着新三板市场试点的推进深入，新三板市场监管部门、主办券商和挂牌公司的信息披露报告数随挂牌公司数量的增多总体呈上升趋势。

势，信息披露的内容亦逐渐规范。另外，园区企业积极在申请挂牌新三板的过程中，券商、会计师、律师等各方专业人士的尽职调查，促使企业规范财务管理制度，完善公司治理结构，为提高企业声誉，推动企业发展尤其推动企业IPO进程提供了组织管理方面的帮助。可见，新三板市场已然成为了准上市公司信息披露的“演练场”。

（四）吸引风险投资，实现快速发展

新三板市场的推出吸引了众多风险投资机构进行投资，新三板运行多年来，多家风险投资机构对新三板挂牌企业进行风险投资，有力的推动了我国风险投资的发展，解决了企业发展过程中的融资问题，为企业的发展注入了新的活力。

（五）企业转板成功，“孵化”作用显现

随着新三板的发展，目前已有久其软件、北陆药业、世纪瑞尔、佳讯飞鸿、紫光华宇和博晖创新等多家企业转板到中小板或创业板，另有多家新三板挂牌企业拟在创业板上市，新三板市场发挥多层次资本市场上市资源的“孵化器”和“蓄水池”作用日益凸显。

（六）法规指引明确，规则体系完备

新三板上市的主要法律规范由中国证券业协会制定发布，并于2009年7月6日起实施。主要包括《证券公司代办股份转让系统中关村科技园区非上市公司股份有限公司股份报价转让试点办法（暂行）》（简称“试点办法”）、《主办券商推荐中关村科技园区非上市股份有限公司股份进入证券公司代办股份转让系统挂牌业务规则》（简称“挂牌规则”）、《主办券商尽职调查工作指引》（简称“尽职调查指引”）、《主办券商推荐中关村科技园区非上市股份有限公司股份进入证券公司代办股份转让系统挂牌备案文件内容与格式指引》（简称“备案文件指引”）、《股份进入证券公司代办股份转让系统报价转让的中关村科技园区非上市股份有限公司信息披露规则》（简称“信息披露规则”）等，新三板市场的法律法规体系日趋完善。



三、“新三板”市场存在的问题

（一）门槛限制，融资功能难以发挥

流动性是证券市场最基本的要素之一。与上市公司相比，非公众股份公司的规模偏小，经营风险较高，企业自身的盈利水平、可持续发展能力、股东结构等实际上可能会制约新三板市场的交易活跃度，投资者参与交易的意愿会低于上市公司；而目前新三板市场交易门槛设计得较高，市场参与的投资者投资范围非常窄，部分机构投资者和个人投资者投资新三板市场受到限制。

（二）转板制度问题突出，“绿色通道”堰塞不畅

转板制度是企业不同层次的证券市场间流动的制度，是资本市场体系中各个层次资本市场之间的桥梁，是资本市场中不可或缺的重要环节。目前我国并不存在真正的转板制度，三板挂牌企业和非三板企业，都需要通过首次公开发行的程序才能在场内资本市场的相关板块上市。新三板企业仍只能通过IPO的方式首次公开发行并在场内市场上市，且其IPO的条件与其他企业无异，可以说，新三板挂牌企业存在“绿色通道”的效应，但是不存在上市的“绿色通道”。因此，建立规范、灵活的转板制度符合场外市场的特性。在新三板挂牌的公司，一旦达到在主板市场或创业板市场上市的条件，应当可直接申请转板，不再需要通过发审委IPO的审核程序。这样将大大缩短三板公司在主板上市的步伐，而且将极大地增强三板市场对于高科技中小企业的吸引力。之前曾出现所谓“转板成功”的案例，均是通过增量发行的方式进行的，这和一般公司提出首发申请并没有太大区别，“绿色通道”只是名义上存在而已。

公司简讯

THE COMPANY NEWSLETTER

湖南信托分公司举行换届选举

2014年12月24日上午，湖南信托分公司换届选举大会在财信大厦五楼会议室举行，共有112名工会会员参加了大会。大会由刘格辉总裁主持，财信控股公司党委书记兼信托公司董事长朱德光、财信控股工会主席肖吉秋参加了会议，大会无记名投票选举产生了湖南信托新一届分公司委员会。

会上，财信控股工会主席肖吉秋同志宣读了财信控股工会《关于湖南信托分公司换届选举的批复》；公司上一届工会主席杨云做了分公司委员会工作报告，杨云同志用朴实的语言对工会的工作进行了最好的诠释：从大处着眼，给员工更多尊重，从小处入手，给员工更多温暖，同时对各级领导和会员的支持表示感谢，希望新一届的分公司委员会把工会工作开展得更好。大会按照选举办法，通过无记名投票的方式，选举产生了曾慧、胡爱明、张献、台红杨、廖梦娜等五位同志组成的第四届委员会。肖吉秋同志对公司上一届工会委员会所做的工作表示了肯定，对新当选的委员表示祝贺，同时提出了新的希望和要求。

财信控股公司党委书记、信托公司董事长朱德光在讲话中对上一届分公司委员会的工作和成绩给予了充分肯定，向新当选的分公司委员表示祝贺，希望分公司继续发挥桥梁和纽带作用，努力维护员工权益，积极组织开展有益员工身心的文体活动，围绕公司经营管理工作，组织动员广大员工爱岗敬业，努力工作，为公司的发展做出新的贡献。



财信控股工会主席肖吉秋(左一)讲话



财信控股公司党委书记、信托公司董事长朱德光讲话

“重养生之道，享健康温泉” 湘信财富客户回馈活动圆满成功

为倡导健康养生的科学理念，更好的服务客户，2014年12月27日，湖南信托财富管理中心组织开展了以“重养生之道，享健康温泉”为主题的客户活动。此次活动邀请了公司40多名贵宾客户前往国家4A级温泉景区--宁乡紫龙湾温泉国际大酒店体验温泉之旅。让客户在体会湖南信托湘信财富高端品质服务的同时回归大自然，享受顶级温泉带来的温暖。

此次温泉活动，财富管理中心进行了精心细致的安排，往返乘车、美食佳肴、拍照摄影等都有专人负责。活动当天的中餐时间，财富管理中心工作人员向大家介绍了湖南信托基本情况、近期所发行的项目信息，并对公司湘信·善达公益信托计划进行了详细的介绍，呼吁客户积极履行社会责任，对公益事业奉献爱心，得到了广大客户的积极响应。中餐过后，尽管天气寒冷，却丝毫没有减少客户“泡汤”的兴致。温泉区域内有溶洞养生名贵药泉、养心殿理疗石板泉、紫龙飞瀑温泉泳池等50多种精致高雅、功能各异的泉池棋布于原始茂林中。客户们高度赞扬了此次活动，其中有客户表示，湖南信托在寒冷的冬日举办这样的活动，着实让人暖心，他们感谢湖南信托对客户的温情关怀，感谢湖南信托对活动的精心安排，湖南信托举办这样的活动可谓是“两全其美”，既能让客户完全的放松心情，进行一次愉悦的养生体验，又加强了客户对公司的全面了解，拉近了客户与公司的距离。往后，他们将会一如既往的支持湖南信托，向周围的亲戚朋友推荐湖南信托产品，因为湖南信托是一个值得信赖的专业理财机构。

2015年，财富管理中心将进一步以人为本，服务广大客户，提升服务品质，广开思路，继续开展品牌化客户活动，为客户提供尊贵尊享的价值体验。



活动圆满成功

湖南信托荣获“2014中国最具影响力信托企业” 董事长朱德光荣获“2014中国财经年度人物”荣誉称号

2015年1月18日，由新华社《经济参考报》、新华网、新华社《财经国家周刊》主办的“第二届中国财经领袖年会暨颁奖盛典”在北京圆满落幕。活动以“新改革、新希望、新梦想”为主题，号召政府与企业资源有效整合，扩大同跨行公司合作空间，夯实企业经济基础，创新改革发展策略，推动城市经济发展，为中国经济改革献言献策。著名经济学家、北京大学光华管理学院名誉院长厉以宁等100余名财经领袖、企业家代表和主流财经媒体参加了盛典。

凭借发行的湖南省第一个纯公益信托计划，同时也是目前全国规模最大的纯公益信托计划——“湘信·善达农村医疗援助公益信托计划”为湖南省贫困地区农村医疗卫生事业所作出的贡献，湖南信托在众多参选机构中脱颖而出，被授予第二届中国财经领袖年会“2014最具影响力信托企业”荣誉称号；董事长朱德光被授予第二届中国财经领袖年会“2014中国财经年度人物”。

被授予第二届中国财经领袖年会“2014中国财经年度人物”荣誉的还有：中国建设银行股份有限公司董事长王洪章、中国邮政储蓄银行股份有限公司董事长李国华、中信国安集团有限公司董事长李士林、中国华融资产管理股份有限公司董事长赖小民、中国银联股份有限公司总裁时文朝、上海电力股份有限公司董事长王运丹、中国银行业协会专职副会长杨再平、山东金河投资集团有限公司董事长韩海行、金盈洋股权投资基金公司董事长牛嘉林等9位相关行业领军人物。



湖南信托被授予第二届中国财经领袖年会“2014最具影响力信托企业”荣誉称号



董事长朱德光被授予第二届中国财经领袖年会“2014中国财经年度人物”

董事长朱德光发表获奖感言



湖南信托召开2015年务虚会

1月14日-16日，湖南信托召开2015年务虚会，公司董事长、监事会主席、经营班子及各部门负责人参加会议，会议由刘格辉总裁主持。

朱德光董事长作了《适应新常态，练好内功，创新转型，稳健发展》的重要讲话，从学习领会中央精神入题，分析判断了当前经济、行业形势及发展趋势，结合公司发展实际对2015年工作进行了科学谋划，提出了全年工作的纲领性指导意见，指出：2015年，公司要适应“经济发展新常态”，坚持“稳中求进”，科学确定发展预期，更加注重发展效益。要保持清醒，认清形势，继续坚定发展信心，注重发现、捕捉、把握新机遇，适应形势谋求更好发展。要找准定位、明确导向，坚持服务地方，坚持以人为本，坚持创新转型，坚持风控优先，促进健康发展。

会上，计划财务部通报了公司2014年的经营财务情况，周江军副总裁就公司转型发展作了“临渊羡鱼不如退而结网”的主题发言，杨云副总裁作了“异地业务定位与发展”的主题发言，会议围绕主题发言进行了分组讨论，充分听取了与会者的意见和建议。

刘格辉总裁对会议进行了总结，对2015年主要工作做出了安排部署，要求继续重点推进市政基础设施业务，规范开展异地业务，积极布局异地营销，抓紧推进创新转型，统筹做好PPP、证券投资、基础设施和房地产真实股权投资、资产证券化、资金池、分时度假等业务，积极探索互联网金融，根据转型需求加强IT系统建设，优化业务板块和人力资源配置，健全风控体系，加强风险控制，提高发展质量，坚持以人为本，尊重人才，关心员工，信任员工。

刘格辉总裁要求认真贯彻落实务虚会精神，既要务虚，更要务实。各部门要组织本部门员工深入学习董事长的重要讲话，领会精神实质，统一思想，明确发展方向和工作重点，坚定信心，坚持创新转型，牢记风控优先，落实规范管理；请各分管老总尽快就创新转型、异地业务的具体推进落实组织相关部门深入研究，拿出具体实施意见，经营班子统筹，部署实施。

财信控股党委书记蒋德云到我司调研

2月3日下午，财信控股新任党委书记蒋德云同志带领党务工作人员到我司进行工作调研。公司董事长朱德光、总裁刘格辉、监事会主席欧光荣等高管及相关部门负责人参加了会议。

刘格辉总裁汇报了公司2014年整体经营情况和2015年工作思路，党总支负责人杨云汇报了公司党建工作开展情况。朱德光董事长对蒋德云书记的到来表示热烈欢迎，就有关情况做了补充说明，希望财信控股党委继续对湖南信托的健康发展给予关注和支持。欧光荣主席简要介绍了监事会履职的基本情况。

蒋德云书记对我司近年的工作给予了充分肯定。指出，近年来，湖南信托在朱德光董事长的带领下，经营班子抓住机遇，稳健经营，全体员工团结拼搏，开拓进取，公司迅速发展壮大，取得的成绩有目共睹。在新形势、新常态下湖南信托科学调整2015年发展节奏符合事物发展规律；在发展中要充分调动员工工作积极性和创造性，维护员工根本利益，让员工与公司共同成长。蒋德云书记殷切希望湖南信托在发展中继续重点抓好思想建设、组织建设、作风建设和廉政建设，以党的建设推动事业发展；要围绕集团发展战略，处理好三个关系：一是近期与长期发展目标的关系；二是风险控制与稳健发展的关系；三是集体利益和个人利益的关系，凝聚各方力量，共同促进公司发展。

健忘

◎ 资产管理部 黄文凯

有时候觉得人这一辈子还真是这么个意思。从你呱呱坠地那一刻开始，你用你的眼睛、耳朵、鼻子开始接受这个世间给你带来的一切。不需要把它们方方面面想得深入透彻，只要记住就行了。你不知道什么时候是个头，时间自然会告诉你什么时候差不多了。那个时候起，你开始健忘，开始记不牢东西，你不得不依靠纸笔去留住一部分记忆。你的脑勺骨对着风和时间慢慢张开缝隙，时间比你更清楚你脑中记忆摆放的位置。

而我现在这样，二十多岁的年纪，已经开始经历五十岁才出现的事情，健忘已经开始盯上了我。就像一个被陌生人尾随的孩子，自以为跑得快躲得很隐蔽，不知道什么时候就这么突然地给抓住了。曾经抱着本宋词在好友面前倒背如流的我，曾经在上考场前抓紧那几分钟浏览书本十多页的我，曾经在祖父过世后给梦中景象惊醒的我，从我贫瘠的记忆里彻夜逃亡。在我更加年轻的岁月里，我试图把记忆表现得深刻，好让将来的自己能够穿过漫长的黑夜一眼就能够找得到。在我不算长的一生当中，为数不多的记忆如同左右寥寥几盏萤火微光，一阵风就能够吹灭。

但我对健忘的认识并不是从这时候才开始的。

在我还在读小学的那个时候，我的奶奶在一个中午突然坚持要送我去学校，这让我感到很突然。按往例都是我自己独自出门，父母已经很放心地把我交给自己的稚嫩，却不敢让奶奶交给她的经验。她不过她的要求，我领着她慢慢走去学校。在奶奶的记忆里，或许两个地方的距离不过是穿过几面墙，走过几棵树那样清楚了当。但她被父母接到市中心的家来暂住后，一切都不同了。还没走到学校门口，担心被同学嘲笑的我就已经倔强地劝奶奶回去，我望着奶奶蹒跚回去的背影，逐渐消失在后面昏黑的钢筋大楼下。

放学回到家，父亲说奶奶不见了，已经在楼下托人到处寻找，焦急地问我看见没有。我明白奶奶很可能已经忘记了回家的路，家门口的路像上了年岁的树根，人不断走的同时，树根也在不停伸展。一个住了十年的老房屋下面早已经盘根错节，人在附近闭着眼都能找到回家的路。年轻人扎根太浅，要在一片陌生的地方弄清楚方向，难免会走错多少个路口，误入多少次歧途，更何况一位记忆单薄的老人。这个时候我才意识到，对于奶奶来说，这短短不到一公里的路可能是老人家这一辈子走过的最遥远距离。

最后是位摩托师傅把奶奶送了回来。自此，我对健忘的恐惧不由自主，它在别处展开，刺痛的是我的内在。我以为自己足够聪明，足够年轻，健忘就会放过我。我拼命地做出一些让自己吃惊而深刻的事情来阻挡它的到来，比如说情书。

还记得我第一次给女孩子写信，手在风扇下的光影里晃动着，或者是我手不停地抖动着，落笔刚几个字又把纸撕了。那次写给班上最文静的那个女孩，纸太轻，我总担心那几页的重量是否能承受我的想法。趁着晚自习后教室人走空了，我把信塞进了她的书桌。那一个晚上我都没睡着，反复设想着她打开书桌看到那封信时惊讶的表情，脑海里千万次排练着我该如何强作冷静面对她的回应。那是我初恋的记忆，我以为我能够永远记清它，无论是我千里远行，还是几十年后回到我们曾经走过的地方。

毕业后各奔东西，我和她联系也越来越少。几年后，她在外地给我回了一封信，比我写给她的长好几倍。我坐在床上把信看完，顺手把信夹在书里。那个时候我已经在大学里交往了女友，我没敢告诉她。

等我参加工作后，在清理旧书时发现了这封信，它已经在那本书里安静地躺了五年。也许是夹在书的纸张里不透尘埃，信封还保持着刚刚开启的样子，似乎等待着被再次翻开，在灯盏下被目光温柔对待，仿佛看信的主人临时有事把封口捂上匆匆离去。而这一等就已经是遥遥无期。

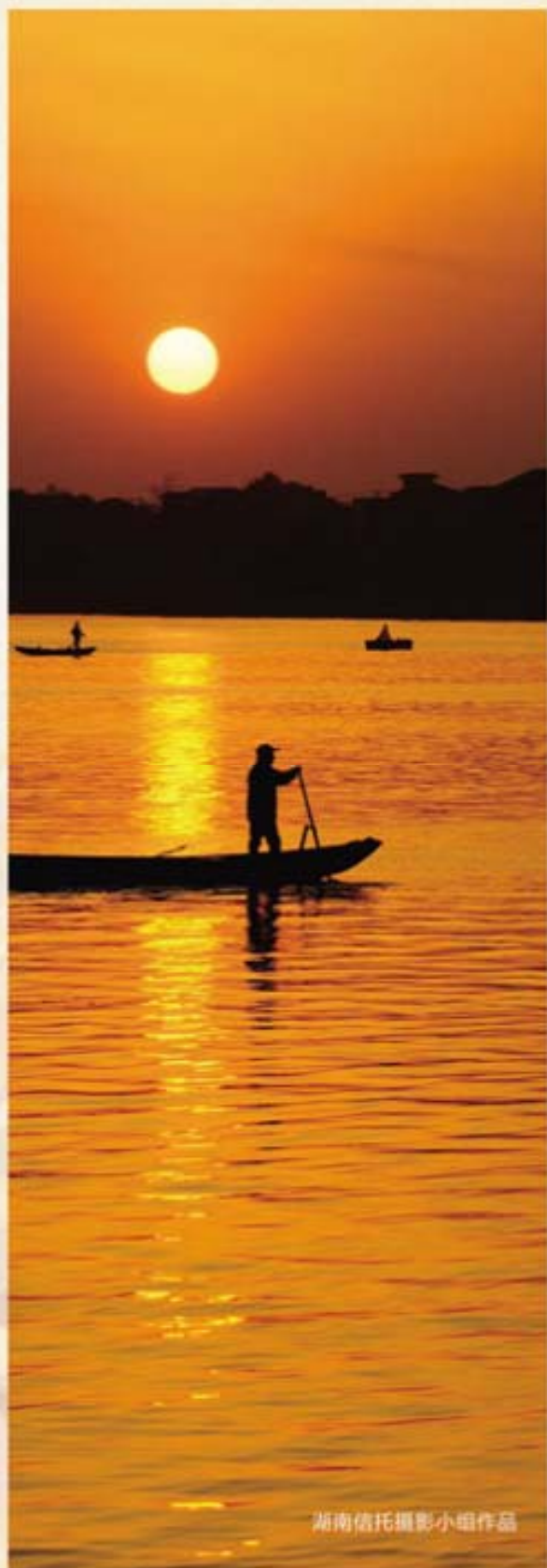
有多少人像我这样，放下一件事腾出手去忙活另一件事，等到天黑后没有做完，才突然想起有件事搁在一边已经半晌。天一黑，那件事就已经彻彻底底地成为过去，可能在某个不易察觉的角落里一放就是好多年也没人去搭理。而这个断了茬的事情，也许已经在另一个地方重新开始，成为另外一段故事的开端。就好像是给一个在外闲逛迷路的小孩无意捡拾到带回了家，天太黑，我追不上他。

我忘记了初恋，比这更早之前，我已经忘记了疼爱我的祖父，他的过世在我还满是平静的一生掀起了第一阵暴雨。健忘并没打算在我悲痛欲绝的时候对我手下留情，忘记的过程是漫长而内疚的。尽管家里悬挂的老年人的相片年复一年地提示着那一段历史，但那段记忆的磨灭早已经开始我的祖父迟早会成为一个称谓加一幅辨别不清的面容。我只会记得在遥远的记忆尽头，曾经有过这么一个人，他跟我说想睡上一个长觉，让我不要去打扰。这么多年来我一直没敢去打搅，直到我把这个人给完全忘掉。

直到多少年后，我才渐渐明白，当生理上逐渐成熟的我，身体的另一部分已经开始变老，逃不出健忘的十指关。从睁眼到入睡，我不会记得所有事情，而健忘从我脑中带走的，更是釜底抽薪。

如果健忘让我无处可逃，在哪一次离别里让我忘记回头，从此后会无期。在某一个冬天忘记走路，摔倒在漫天大雪里。

留得住的记忆，请让我记得它们，那是我今生在世的所有证据。留不住的，时间能不能逆向而行。把我的记忆原封不动地还给人事万物，回到它们的颜色里，毛孔里，回到穿透了多少年被我瞥见的那一瞬间。让我离开，让我不曾打扰他们。



湖南信托摄影小组作品



计划财务部 黄欣湾

这一个乙未年姗姗来迟，年前日渐温暖，可当春节在我们年末的忙碌中不知不觉，悄然而至时，天气还是给我们更多一份年味。年幼时，春节是各种美味的食物和让人心花怒放的鞭炮；年长时，春节是一段可以让工作的我们稍作休整的小长假；年老时，春节就成了一桌亲人共聚的团圆饭。春节里，沁润在年味里的气息，沁润在年味里的辞旧迎新则给了我们在新的一年更多奋斗的力量。

(一) 年味·家

夜将寒色去，年共晓光新
耿耿他乡夕，无由展旧亲

——骆宾王《于西京守岁》

说几句吉利话，吃几顿温馨饭，只要家人围坐在一起就似乎能够给我们的脸上增添笑容。年味浸染在一桌热气腾腾的年夜饭里，游走于家人的欢声笑语中，穿梭在家里每个成员的笑脸中，这时，年味就是家的味道，愉悦温馨。这个春节，如同从千年来延续下的传统里，愿望在新春佳节去守候到家人身边。央视公益片《回家》触动了很多人心中温暖的弦，无论是两个花甲老人的含泪相拥，还是为了让父母看一眼儿媳费尽周折的小伙，亦或是奔波几天几夜只为亲手为女儿穿上新衣的父亲，家始终都是在我们心中最动听的回响。正如片中所言，这一生我们都在回家的路上。现在让我们感谢更便利的交通，单位更人性化的安排让我们能够回到家中，享受这一份年味，同时也感谢那些有需要仍坚守在工作岗位上的人们。

(二) 年味·春

蜀地寒犹暖，正朝发早梅
偏惊万里客，已复一年来

——张说《正朝摘梅》

在北方，春节也许仍然不能有新绿，更毋庸说鲜花；在南方，春节的主题之一则是繁花似锦的花市；然而最令人惊喜，却是在长沙这仍然并不能说上暖和的天气里偶遇那一簇簇静静开放的小花朵，在寒冷中体会到不可抑制住的生机，好像是在告诉走进春节的我们，它们为节日里的喜庆而来。古人认为旧岁已完，时又始春，春为岁首，故为“春节”。因此春节是生机勃勃的节日，我们贴红对联，燃放烟花，走亲访友，共同庆祝这个一年中最盛大的节日。瑞雪兆丰年，我们正是要带着节日里的喜庆去为未来一年创造更多。

(三) 年味·新

广庭日将晏，虚室自为宾
愿以桑榆末，常逢甲子新

——储光羲《秦中守岁》

佳节时光总是匆匆，欢聚畅饮也总是来得短暂，重返工作却更是一种体验新的一年更踏实的方式。一年初始，万象更新。春节带来的是崭新的开始，我们每个人，新的一年那一份份期许，相信会在我们更勤勉更优质的做好自己份内工作，在我们与同事伙伴，与客户服务对象更温润更和谐的沟通合作中一同去完成。新常态，新里程，新希望，今年也是公司谋求转型发展的关键之年，在这新的开始，让我们共同抓住新机遇，促进新发展，创造新佳绩！

每个人所品的年味各不相同，而对于所有人来说，春节是维系家庭情感的桥梁，在春节里，老老少少共同希冀着来年开春的美好日子。春的新绿已然萌芽，新的一年的盛世华章正待我们书写！



年味儿

金融合作部 刘雨舟

大约在我还没出国的时候起，总听别人说，现在年味儿淡了。当时不觉得怎样，反正是过年嘛，有一万个理由懒散，能养肥了肚子不写寒假作业就好，似乎忙里偷闲，就是过年的精髓。后来发现连过年的仪式也越发精简了，不再为了年夜饭忙碌好几天，不再把新衣服留到年三十才穿。连对过年的期许都少了，才渐渐觉，年味儿确实淡了。

究竟什么是年味儿呢？是热气腾腾年夜饭的满足感，全家围坐在一起的热乎劲还是爆竹声声里的烟火气？似乎都有，但又不尽然。

今年过年去县城里陪老人，感觉还是越乡土的地方越保持了原生态的风物，年味也就越浓。家家户户都乐于折腾，也喜欢交流：不厌其烦地做些传统吃食，不在于贵，而在于费时费力把老豆腐、豆干、黄花菜、胡萝卜丝、黑木耳等七八种食材备好，该晒干的风风干，细细地切成丝，用菜籽油

炒好，再用炸肉圆的油拌过，才算作过年的一道“八宝菜”，仅作早餐下饭送粥或者闲聊下酒之用。几乎家家都做，也互相作为礼物，以供交流、鉴赏，然后博采众长、颠巴巴的做出自家的味道，街坊四邻分一些。

上了班的我们，大部分懒得做饭，愿意下厨的也总追求快和省事，咖喱饭、可乐鸡翅算是好选择，任何肉类用调料腌一下在烤箱烤二十分钟就又是一餐。家里父母做饭，偏好大火旺炒，回锅肉、蒜香排骨是拿手菜，或者用电饭煲煲了红菇鸡汤，热热闹闹得吃上一顿。而过年的传统菜色，总是肉丸子，往往老人们更做得来，讲究小火慢蒸、敦实厚重。而一桌年菜，总是七份食材、八分时间、九成心意，才吃得十足出味的年味儿来。大约是准备着周折、制作又费时，成果才格外让人有满足感。

宴席之外，连带着零食、水果，也处处洋溢着富足、丰厚的气氛：各种坚果是主力，最好要带壳的花生、瓜子、杏仁，方便大家一边聊天一边剥壳，这才显得格外热闹，果盘上还要准备传统的豆糖、烘糕、云片糕，取个步步高（糕）升的彩头。无论大人、孩子，都是有充足的理由懒散的，看电视或者刷微博，都因着“过年嘛”这样的解释变得顺理成章；脾气暴躁的人，也因为过年的光景而拿出十分的容忍和耐心；都在街上，即使是不知道姓名、只混个脸熟的小贩，也乐于对他道声“过年好”，大家纷纷相信，也努力维持着一种和谐、积极的气氛，过年是小猫尾巴上的线球，被人们主动拴在身上，围着一个主题转，只图个乐呵。

对于过年最早的印象，大概是在很小的时候，到了年三十下午三四点钟，大街上几乎已经看不到人影，巷子里隐隐传来爆竹的声音，我站在外婆家巷口的门楼下等表弟，远远走过来捧着花地擦地的身影，准备去炸街炸泥土。这大概是我有记忆以来最淡定的一次等待，因为你知道既定的结果一定会来，就像过年，是一种绝对笃定的存在。一切都准备妥当，只等着时间到了，或许还有意料之外的惊喜夹杂其中。人们人为地给自己一个时间节点，作为一段时间的结束和新一阶段的开始。人们约定俗成，不因人力、天气、环境的变化而转移，一年中似乎只有这一段，是无比妥贴安稳的。

所谓年味儿，大抵如此，不仅在于物质的充实、仪式的繁复，还在于平淡生活中的一段穷讲究、折腾劲儿，在于亲朋好友甚至陌生人之间努力维持的真诚和友善，在于逐渐走远的某种理想主义的价值观里。





湖南信托摄影兴趣小组 作品展示

佛教文化·泰国（总裁办公室 田楨）

秋·色（金融合作部 刘雨舟）

银树雪花（证券投资部 陈佩）

三文鱼回流·加拿大（证券投资部 陈佩）

水波微澜（总裁办公室 孙雨新）

精信服务 Tens of billions
of wealth remodeling miracle
诚托未来



**HUNAN
TRUST**

湖南省信托有限责任公司

Add / 湖南省长沙市城南西路一号财信大厦6-9楼

Tel / 0731-85196911 0731-85196933

Fax / 0731-85196911

Web / www.huntic.com

湘信财富服务电话

400-0855-800