

中国民生信托

1
创刊号

2015年第1期 总第001期

CHINA MINSHENG TRUST

www.msxt.com 至诚民生 至信守托

[开篇]

至诚民生 至信守托

——砥砺奋进中的中国民生信托

[民生·点经]

信托业转型发展的理论视野

论京津冀的首要战役——打造通州城市副中心

[民生·人生]

在最美的年华遇到你

一半海水 一半火焰

[民生·品味]

四合院中的麻辣

COACH：“轻奢之王”开启自我救赎之路

1月

CMT

热烈祝贺中国民生信托
荣获“2015中国最具发展潜力信托公司”大奖

CHINA BEST TRUST COMPANY



中国优秀信托公司

第八届中国优秀信托公司评选

2015中国最具发展潜力信托公司

中国民生信托有限公司

至诚民生 至信守托

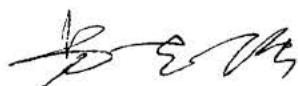
卷首语

中国民生信托有限公司经资产重组、重新登记后开业的这两年，正是我国金融改革全面加速推进的时期，利率市场化大势已定，行政管制纷纷破除，金融制度、模式、业态、工具、产品的创新如雨后春笋般勃发，蔚为壮观。厚积于改革开放数十年国民财富的积累之上，薄发于新常态下经济结构的转型之时，大资管市场应运而生。

我们对活跃在这一广阔领域的参与者们深怀敬意：其中有很多优秀的同业伙伴，或能力综合、实力强大，或专业精细、业绩突出，他们的探索与成就，引领着行业的发展；有各行各业的企业和社会机构，共同推动着国家的工业化、现代化，他们的奋斗与成长，提供了规模巨大的资产基础；还有无数的投资者，孜孜以求资产的安全和传承，他们的睿智与期望，为资管企业的开拓进取注入源源不断的动力。

变革之风迎面而来，既令人振奋，又充满挑战。在新形势下，中国民生信托需要持续不断的学习、改变和创新，方能冲破成长的“天花板”，成为大资管行业中一个有激情、有特色、有影响力的成员。希望这一本《中国民生信托》内刊能够成为公司与业界、市场和投资者沟通交流的媒介，成为全体员工展示学习能力和实践成果的平台，为加快公司的专业化、国际化发展起到积极作用。

谨此致贺《中国民生信托》的创刊。



卢志强 董事长
中国民生信托有限公司

创刊号



编委会

编委会主任：卢志强

编委会委员：李明海 冯宗苏 张 博
周益华 赵 东 田吉申
李永平 解玉平 李 杰
徐 棟 马 勇

编辑部

总编：冯宗苏

主编：李永平

副主编：马勇

策划统筹：孙文一

编辑：张星岩 席曦 孙晓婷

邮箱：gsnk@msxt.com

电话：010-85259259

内部资料 免费交流

中国民生信托保留对本刊所载全部文章的权利，如需转载请注明出处。

至诚民生 至信守托

中国民生信托

主办：中国民生信托有限公司



微信二维码



微博二维码

财富专线：400-890-8878

官方网址：<http://www.msxt.com/>

北京总部

北京市东城区建国门内大街 28 号
民生金融中心 C 座 18-19 层
邮编：100005

上海分部

上海市浦东新区陆家嘴环路 1233 号
汇亚大厦 1505-1506 室
邮编：200120

成都分部

成都市东御街 18 号百扬大厦 2303 室
邮编：610016

南京分部

南京市鼓楼区汉中路 2 号金陵饭店
亚太商务楼 34 层
邮编：210005

深圳分部

广东省深圳市福田区东海国际中心
A 座 3401B
邮编：518026

武汉分部

湖北省武汉市江汉区云彩路
泛海城市广场 18 层
邮编：430023



CONTENTS 目录

开篇 START

05

至诚民生 至信守护——砥砺奋进中的中国民生信托

策划编辑 | 孙文一 吴敏

中国民生信托有限公司前身为中国旅游国际信托投资有限公司，成立于1994年。2012年9月，中国银行业监督管理委员会批准公司进行重组，2013年4月，公司完成重新登记并开业，更名为中国民生信托有限公司。公司秉承“敬业、守信、忠诚、奉献、开拓、创新、立志、图强”的企业精神，顺势而行，乘势而为，努力进取，立志成为一家具备全球视野的、一流的金融服务公司。



P05

12

信托业转型发展的理论视野

文 | 周小明

支撑信托业转型发展的理论框架有三：“二元拐点”的发展环境、理财价值链的角色站位、金融价值的发现与创造。这些理论框架也是信托业转型发展的指导思想。

17

论京津冀的首要战役——打造通州城市副中心

文 | 管清友

4月30日政治局会议审议通过《京津冀协同发展规划纲要》已有一个多月，颁布在即。经过一年多的反复研究论证，京津冀国家战略的顶层设计完成，我们猜测，最为重要的战役即将打响，而破解的关键和起点还在北京。通州具备区位优势和建设基础，把通州打造或北京副中心将成为京津冀的首要战役。

19

信托大未来：私募投行业务的优化与 14 个探索中的业务转型方向

王力 | 李木

在全行业一万多名信托从业人员孜孜不倦的努力下，2015年1季度信托行业管理资产总规模登顶14.41万亿，创新产品层出不穷。但信托资产增速的放缓已经是个不争的事实。

22

让信托业插上“互联网+”翅膀

文 | 姚华峰

互联网金融的本质是普惠性质的金融服务，这与信托的高端私密产品性质，投资数额大、不能公开宣传、需要投资者面对面合同等特征存在矛盾，在一定程度上阻碍了信托业的“互联网+”发展。但是，凭借着财产隔离、跨市场经营、业务模式灵活等制度优势，加上这么多年在金融市场的资本与经验积累，信托公司通过业务创新仍可以在互联网金融市场大有作为。



P17

民生·传音 VOICE

26

公司“两周年” 征文活动优秀作品

文 | 刘雨舟 刘斌 席曦 安岩 刘海利

32

民生资讯

编辑整理 | 张旭妍

CONTENTS 目录



P40



P54



梦中的天堂

愿青草与青草长在一起，愿河流与河流流归一处，巴音布鲁克，我梦中的天堂。

摄影 | 李佳

民生·人生 LIFE

- | | | |
|---|----|--|
|  | 34 | 在最美的年华遇到你
文 财富管理总部南京分部 |
|  | 38 | 四季田园
文 徐棣 |
|  | 40 | 一半海水 一半火焰
文 周辰宇 |
| | 43 | 此心安处是吾乡
文 王忠宝 |
| | 44 | 虽败“尤”荣——斑马军团·重生
文 谢九洲 |
| | 46 | Sacrifice and Love——观《廊桥遗梦》有感
文 尹笠羊 |

民生·品味 TASTE

- | | | |
|--|----|---|
| | 49 | 四合院中的麻辣
文 潇潇 |
| | 52 | COACH：“轻奢之王”开启自我救赎之路
文 周婧蛟 |
| | 54 | 传统金属工艺的当代“再设计”
——“相约北京 2015”国际金属工艺首饰展
文 李亦奕 朱永安 |
| | 58 | 杯酒人生——葡萄酒里的哲学
文 王玉琴 |
| | 62 | 泡書客
策划编辑 孙文一 |

民生·漫步 COMIC

- | | | |
|--|----|---------------------------------------|
| | 64 | 门里 门外
创意设计 孙文一 绘画制作 Mandragora |
|--|----|---------------------------------------|

[开篇 / START]

至诚民生 至信守托

——砥砺奋进中的中国民生信托

策划编辑：孙文一 董事会办公室 吴敏 信托财务部

从这里启航……

中国民生信托有限公司前身为中国旅游国际信托投资有限公司，成立于1994年。2012年9月，中国银行业监督管理委员会批准公司进行重组，2013年4月，公司完成重新登记并开业，更名为中国民生信托有限公司。公司秉承“敬业、守信、忠诚、奉献、开拓、创新、立志、图强”的企业精神，顺势而行，乘势而为，努力进取，立志成为一家具备全球视野的、一流的金融服务公司。



01

民生信托成长之路

2013年4月

中国旅游国际信托投资有限公司完成重组，更名为中国民生信托有限公司并隆重开业，注册资本10亿元。

2013年12月

首个会计年度实现当年盈利，信托规模达到389亿元。

2014年6月

公司结构金融总部成立，至此形成了金融市场总部、投资银行总部、创新业务总部、资产管理总部、信托业务总部和结构金融总部六大信托业务部门，并先后在上海、成都、南京等地设立了展业团队。



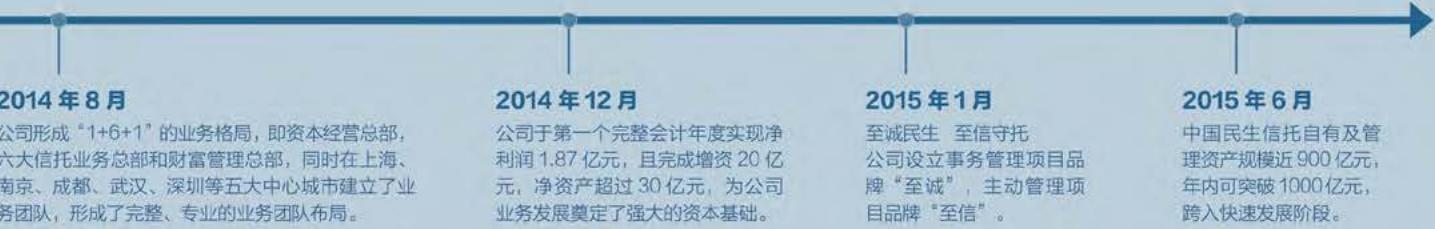
02

强大股东实力 助力公司发展

控股股东中国泛海控股集团是顺应中国改革开放和社会进步成长发展起来的大型民营企业集团，创立于1985年，注册资本为78亿元人民币。集团创始人、法定代表人、董事长兼总裁为卢志强先生。卢志强先生现任全国政协常委、中国民间商会副会长、泛海公益基金会副理事长、中国光彩事业基金会副理事长、中国民生银行副董事长等职。

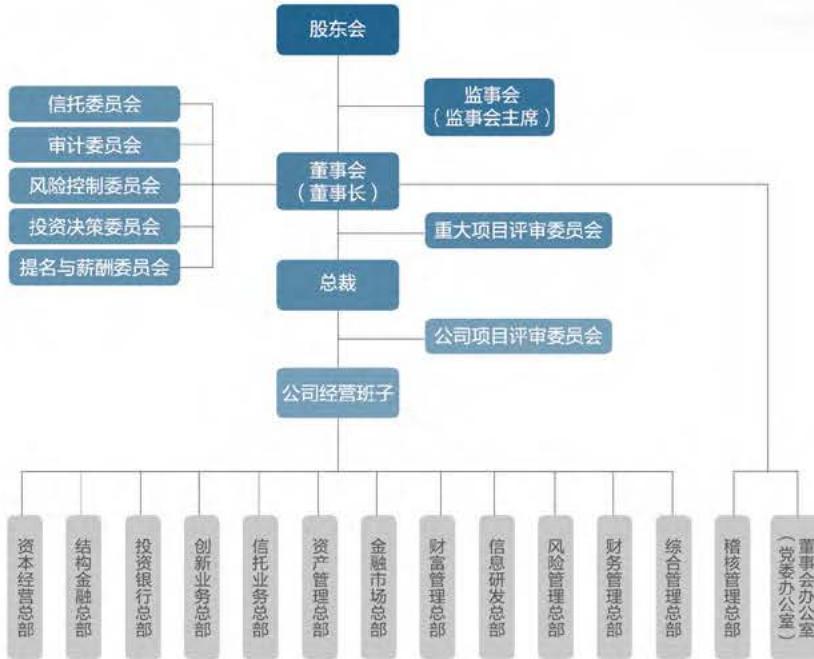
经过三十年的成长发展，中国泛海控股集团形成了以金融产业为龙头，房地产、电力、资本投资协调发展的多元化产业结构和业务格局，形成了独特的企业文化和经营管理模式，控股和投资了多家上市公司，业务分布于北京、上海、深圳、杭州、武汉等国内多个城市和香港地区以及美国、澳大利亚、印尼等国。近年来，中国泛海控股集团加快在金融领域布局，主要投资包括银行、证券、期货、信托、保险、典当、保险经纪等，致力于构建全牌照的金融体系。截至2014年，集团总资产达到1272亿元，净资产达到312亿元。

股东北京首都旅游集团有限责任公司组建于1998年，是中国综合实力最强的旅游服务业企业集团，中国企业500强之一。集团运营着食、宿、行、游、购、娱六大业务板块，已形成国内成网，国际成链的战略布局。



03 完善公司治理和组织架构 奠定坚实基础

两年来，公司不断完善治理结构，形成了股东授权、董事决策、经理经营、监事监督的权利制衡机制；公司实行股东会和董事会授权下的业务经营，按照业务规模和属性等分别建立了公司项目评审委员会和重大项目评审委员会两级业务评审制度，完善了项目审批的运行机制，在强化风险管控的同时进一步提高了运营管理效率；公司通过完善组织架构促进业务发展和管理提升，已经形成前中后台清晰有序的组织架构布局，为公司发展奠定坚实基础，为未来公司发展打下坚实基础。



04

开拓创新，业务规模快速增长



两年来，公司稳健经营，创新发展，截至2015年6月，自有及管理资产规模近900亿元，主动管理类项目占比超过50%，成为中国最具发展潜力的信托公司之一。同时，我们紧随市场发展的脚步，抓住市场机遇，积极鼓励业务创新，在证券市场投资、市场化消费贷、与民营企业合作参与政府项目建设、境外项目等方面开展研究和探索，为公司未来的创新和转型进行了有效尝试。



05

不忘初心，襄助实体，与企业携手同行

那些年，我们服务过的成功案例



基础产业

市政建设 清洁能源

- 民生信托致力于服务地方政府市政基础建设，为成都、重庆、南京、镇江、淮安等地方政府基础设施建设提供约70亿元资金。
- 民生信托发行金安桥水电、新型产业等信托计划，为清洁能源产业的爆炸式增长提供资金支持。



房地产

百强地产 综合服务

- 民生信托发行睿驰2号北京新华联大厦、西宁新华联广场等信托计划，为新华联集团地产、物业服务等板块的业务发展提供了强有力的支持。
- 民生信托发行鑫源8号信达沈阳理想城、鑫源4号信达地产嘉兴香格里等信托计划，为信达地产全国多个地产项目提供投融资服务，成为信达地产优秀合作伙伴。
- 民生信托发行鑫源10号世茂哈尔滨滨江新城、世茂照母山壹號等信托计划，为世茂集团多个业务板块提供资金支持。



工商企业

专业投资 分享成长

- 民生信托致力于服务工商企业，陪伴各行业优秀企业的成长和进步。先后为苏宁电器、华泰汽车、东银软控、庆华集团等大型企业提供投融资服务。



证券投资

价值精选 稳健投资

- 民生信托成立价值精选系列和民生聚利系列证券投资信托，规模超过90亿元，专注于证券投资业务，稳健投资，分享牛市红利。



投资移民

专业服务 海外移民

- 民生信托与泛海控股强强联手，联合推出“洛杉矶泛海城市广场-EB5美国投资移民”项目，投资标的为“泛海洛杉矶城市广场”。



06 以人为本，打造专业团队

人才是企业的第一竞争力。我们海纳百川，通过多种途径广招英才，共谋发展，共享成功。通过健全市场化的激励考核机制，大力营造“和谐友爱、互相欣赏、相互支持”的企业文化，我们不断培养引领企业发展的金融人才，不断积蓄推动公司前进的正能量。公司初步建立起了一支综合素质高、竞争力强的人才队伍，成为公司未来可持续发展最重要的资源。



07 财富管家 随叫随到

我们致力于成为客户最贴心的财富管理专家，通过公司网站、微博、微信平台、400电话等不断完善营销和服务手段，并正在积极开发探索手机APP等新媒体方式，让您随时随地享受更加安全、便捷的专属财富管理服务。



08

梦想照亮未来，携手铸就辉煌

“中国梦”是国之梦想，每个人也有每个人的梦想，而中国民生信托的梦想在发展的道路上，通过不断摸索变得逐渐清晰和统一，那就是：

- > 我们梦想做一家受人尊敬的企业，基业长青，为客户、为股东、为员工不断创造价值
- > 我们梦想开创出信托业发展的一片新天地，让信托温暖实体经济，助力优秀企业在国家深化改革和转型升级过程中实现跨越式发展
- > 我们梦想能够为更多人创造价值和财富，让更多人的生活因我们的努力而变得更加美好

我们有幸亲历这中华民族复兴的时代，

有幸在和谐的环境下与各方共同成长。

长风破浪，扬帆起航！

让我们携手并进，共创美好未来。





民生·点经

12 信托业转型发展的理论视野
文 | 周小明

17 论京津冀的首要战役——打造通州城市副中心
文 | 管清友

19 信托大未来：私募投行业务的优化与14个探索中的业务转型方向
文 | 李杰

22 让信托业插上“互联网+”翅膀
文 | 姚华峰



信托业 转型发展的理论视野

文 | 周小明

支撑信托业转型发展的理论框架有三：“二元拐点”的发展环境、理财价值链的角色站位、金融价值的发现与创造，这些理论框架也是信托业转型发展的指导思想。

发展环境的“二元拐点”

信托业经历了2008—2012年间的快速增长之后，于2013年开始增速放缓，进入了平稳发展阶段。这是否意味着信托业发展的拐点已经到来？对此，我们认为，应该持分为二的态度，即“二元拐点”认识：信托市场的发展拐点尚未到来，信托业的经营拐点已经到来。

（一）信托市场的“发展拐点”尚未到来

信托业依托的理财市场仍然处于“发展周期”，尚未进入“成熟阶段”和“衰退阶段”，信托业的未来发展仍然可期。理由是：

1、理财市场需求与人均GDP的相关性

相关性的临界点是人均GDP进入中等收入阶段，即人均GDP在3000美元—10000美元之间。此前阶段为贫困阶段和低收入阶段，理财市场处于“萌芽阶段”；中等收入阶段，理财市场处于发展阶段；高收入阶段（人均GDP在10000美元以上），理财市场进入“成熟阶段”。我国2008年首次人均GDP超过3000美元，与此同时，理财市

场开始爆发性增长。目前，我国人均GDP在7000美元左右，尚未进入高收入阶段，理财市场仍然处于发展阶段。

2、理财市场规模与GDP规模的相关性

对标发达国家的美国和日本，信托市场规模大约是GDP规模的1.5—2.0倍之间。以此推测，我国理财市场的静态潜在规模起码应该在100万亿元以上。目前，包括信托业在内的各类理财机构的市场总规模约为40万亿元（信托业市场份额约为30%多），理财市场的需求“峰值”尚未到来，市场的“拐点”还无从谈起。

3、经济周期与理财市场的相关性

一国人均GDP进入中等收入阶段也即理财市场进入发展阶段后，其经济周期与理财市场之间并不必然表现为简单的正相关关系。换言之，经济下行周期对理财市场的需求并不绝对表现为抑制关系，反而会因经济下行周期催生更加强烈的理财需求。美国2008年金融危机后，理财市场需求结果短暂波动后，迄今又取得了15%左右的增长。

（二）信托业的“经营拐点”已经到来

虽然信托市场的发展拐点尚未到来，但支撑信托业过去

周小明



法学博士，现任中国人民大学信托与基金研究所所长，《中国信托行业发展报告》主编，中国信托行业协会专家理事；曾任职于浙江大学经济系、中国银行总行金融研究所、中国银监会信托司、担任安信信托投资股份公司总裁。周小明博士是中国国内第一个系统研究信托理论与实务的专家，是《中华人民共和国信托法》和《中华人民共和国证券投资基金法》起草小组成员，主持过多家信托公司战略规划、重组、信托产品设计等方面项目。

快速发展的主导业务模式——具有私募投行功能的融资信托的经营拐点已经到来。换言之，信托业已经不可能简单依赖过去的融资信托业务模式，而赢得未来理财市场发展的新机遇。因为信托业原有的融资信托业务的市场基础在新的环境下已经受到挑战。

2012年之前，三个因素造就了一个由信托业主导的需求大、风险小和竞争弱的私募融资市场。一是长期的金融压抑导致主流融资市场（银行信贷市场和资本市场）难以满足正当融资需求，由此催生了需求巨大的私募融资市场；二是由于私募融资的基础资产信用等级较高和经济增长又处于长期的景气周期之中，使得私募融资的微观风险和宏观风险均较低；三是信托业几乎具有独占性的“多方式运用、跨市场配置”的制度红利，使得信托业几乎垄断了巨大的私募融资市场。然而，信托业流行至今的私募投行业务模式自2012年开始，已经面临巨大的挑战，其市场基础已然开始发生变化，从长远看，必将动摇、瓦解。变化的因素来源于三方面：

1、金融环境的变化

金融自由化的改革大幕已经渐次拉开，主流融资（银行贷款为主体的间接融资和资本市场为主体的直接融资）的市场势必日益宽松，历史上通过信托融资的优质企业和优质项目将渐次回归银行信贷市场和资本市场，真正需要通过信托融资的客户资质将逐渐降低，甚至主要表现为“垃

圾债”。其结果就是，未来融资信托市场将呈现一个需求规模递减而微观风险递增的趋势。

2、经济环境的变化

自2012年开始，我国经济增长结束了过去长期平均高达2位数的增速，开始步入了一个调整的下行通道之中，即个位数增长的“新常态”中。新的增长动力的形成涉及到政治、经济、技术、文化、社会等方方面面的进一步改革，其过程将充满着艰险，可以预见，在未来相当长的时间内，我国的经济增长在宏观上将处于一个弱增长周期之中。这意味着，未来信托公司以融资信托方式从事私募投行业务时，其基础资产的宏观风险与过去相比，将大大放大。

3、经营环境的变化

2012年以前，信托公司从制度安排上讲，几乎是唯一能够从事私募投行业务的资产管理机构，享有制度红利。但是，2012年下半年各监管部门陆续推出了资产管理“新政”，赋予其他资产管理机构的理财产品具有不同程度的类似信托产品的私募融资功能，资产管理泛信托时代已经到来。这意味着在私募投行业务市场上，信托公司将面临多方面的竞争。

上述三方面变化，对支撑信托公司过去发展的主导私募投行业务模式的影响，可以用一句话概括：需求递减、风险递增，竞争激烈。在此背景下，虽然从短中期来看，私募投行业务仍有相当的市场基础，但从长期来看，私募



新的增长动力的形成涉及到政治、经济、技术、文化、社会等方方面面的进一步改革，其过程将充满着艰险，可以预见，在未来相当长的时间内，我国的经济增长在宏观上将处于一个弱增长周期之中。





投行业务的市场基础必将日益萎缩。毫无疑问，信托公司的战略转型已经迫在眉睫。

理财价值链的角色站位

(一) 理财价值链的“三维业务结构”

具有私募投行功能的融资信托业务的逻辑起点是从融资方的融资需求角度而不是投资方的理财需求角度设计金融产品，而信托业务本源的逻辑起点应该是从投资者的理财需求角度出发设计信托产品。因为信托业务在法律上是指信托公司作为受托人，接受委托人的财产委托，并按照委托人的意愿管理运用信托财产的一种经营活动，所谓“委托人的意愿”，就是投资者的需求。据此，信托业战略转型的基本方向就是逐步将信托业务模式的逻辑起点从融资方需求向投资方需求转移，而具体转型模式的选择，则取决于由投资者多元化需求决定的理财业务链上的角色定位。

理财市场上投资者多元化需求的实现依赖于二个基本前提：一是有丰富的可投资金融产品；二是有合适的市场化风险缓释安排。基于这两个前提，我们发现：一个成熟的理财市场上，存在一个由投资银行业务、资产管理业务和财富管理业务“三维度构成”并互相依存的理财价值链。

1、投资银行业务

投行业务是理财价值链上的第一维业务。它的功能是把单一企业和项目的融资需求创设为金融产品，既满足企业和项目的融资需求，又为理财市场提供可投资的金融产品。证券公司属于公募投行，创设的是证券化的债券和股票等金融产品；信托公司属于私募投行，创设的是非证券化的“单一信托”或者“集合信托产品”等金融产品。因此，没有投行业务对基础金融产品的创设，便没有成熟的理财市场。但是，投行业务创设的金融产品，其风险控制建立在单一企业和项目的信用或价值基础上，具有风险集中度高的缺点，产品端本身没有足够的风险缓释安排，因此，仅有投行业务，也难以支撑一个成熟的理财市场。

2、资产管理业务

资产管理业务是理财价值链的第二维业务。它的功能是把投行创设的基础金融产品，按照特定的投资策略构建为投资组合驱动的理财产品。基金公司属于公募资管，创设的是特定投资组合驱动的各类公募证券投资基金；信托公司则属于私募资管，创设的是特定投资组合驱动的各类私募信托基金。资产管理业务通过特定投资组合的构建，对于理财市场的成熟具有重大意义：一是进一步丰富了理财市场上的可投资金融产品，资管业务创设的组合理财产品，本身也是理财市场上的可投资金融产品；二是通过组合管理，缓释了投行创设的基础金融产品风险集中度高的问题，由此更能满足不同风险偏好的投资者需求。由此，资管业务是成熟理财市场价值链中不可缺少的一环。但是，资管业务仅仅在产品端缓释了风险，仍然存在单一客户集中配置问题，客户端的风险集中度问题并没有得到解决。因此，具有投行业务和资管业务也难以成就一个成熟的理财市场。

3、财富管理业务

财富管理业务是理财价值链的第三维业务。它的功能是针对单一客户的特定需求，帮助其构建个性化的资产配置方案并筛选相应的投资产品，同时，还可以提供诸如财务税收规划、财富传承安排、慈善捐赠安排等辅助服务。诸如私人银行部、理财顾问等均是典型的财富管理机构。财富管理业务通过个性化资产配置方案的构建，既满足了客户特定的风险—收益偏好，又进一步从客户端缓释了客户集中投资于单一金融产品或理财产品可能产生的风险集中问题。由此，财富管理业务与投行业务、资产管理业务一起构成了成熟理财市场的完整业务链，藉此丰富了理财市场的服务体系，并从产品和客户两端降低了理财市场的系统性风险。

(二) 基于理财价值链站位的差异化转型

目前，在我国的理财价值链中，投行业务、资产管理业务和财富管理业务发展极其不平衡。投行业务特别是私募投行业务最为发达，已出现过度竞争、供过于求的现象，并开始暴露风险隐忧；资产管理业务虽然有所发展，但长期产品单一、品牌缺失，难以完全满足投资者多元化的需求，

主要矛盾是有效供给不足；而财富管理业务则长期缺位，目前仅处于概念性发展阶段，与日益成长的高价值客户的个性化和综合化理财需求相比，主要矛盾表现为供给缺失。我国理财市场的不成熟性由此可见一斑。

基于私募投行业务供过于求、资产管理业务供给不足、财富管理业务供给缺失的市场现状，信托业的转型发展就需要在理财价值链上进行重新站位，基本方向就是逐步将业务重心从私募投行业务向资产管理业务和财富管理业务方向转型。换言之信托公司未来战略转型的模式选择，无非有三：一是基于私募投行的业务优化；二是基于资产管理的业务转型，三是基于财富管理的业务转型。在具体转型模式的选择上，信托公司还应该根据自身条件进行差异化定位，形成差异化的竞争优势，这是转型能否成功的关键所在。如何在日渐式微的私募投行市场上优化业务模式（风险可控的新业务模式）、如何在资产管理业务中确定适合自己未来发展的产品策略（单产品策略、多产品策略还是全产品策略）、如何在财富管理市场上形成自己独特的服务模式，这些都需要信托公司谋定而动。

金融价值的发现与创造

（一）金融业的本质：价值发现与创造

其实，不仅仅是信托业需要转型发展，整个金融业也需要转型发展。之所以这样说，是因为我国金融业长期以来与金融业的本质偏离较远。从形式上看，金融业是经营风险的企业，但如何经营风险，有两种思维：一种是静态的风险控制思维，另一种是动态的价值发现和创造思维，而后一种思维恰恰是金融业长久活力的本质。金融业对金融价值发现和创造，大的方面包括三个方面：

1、信用价值的发现和创造

金融业提供的债权性金融产品，应当立足于信用价值



其实，不仅仅是信托业需要转型发展，整个金融业也需要转型发展。之所以这样说，是因为我国金融业长期以来与金融业的本质偏离较远。

的发现和创造，而不是基于简单的信用风险的静态控制。目前，我国金融业对信用风险的管理比较僵化，侧重诸如企业的性质（国有还是民营）、企业的规模、抵押比例等静态因素，没有深入挖掘客户动态的信用价值，以致相当一批具有信用价值的大中型民营企业难以在信贷市场和债券市场获得融资，更别提大量具有信用价值的小微客户了（如小微金融、消费金融、供应链金融等客户）。“影子银行”的盛行，不仅暴露出传统金融体系的不足，也反应了被传统金融体系排除在外的大量客户是具有信用价值的。

2、企业价值的发现和创造

金融业提供的股权性金融产品，应当立足于企业价值的发现与创造。股权性金融产品主要依托有效的资本市场。资本市场的本质是发现和创造伟大的企业和伟大的企业家。而长期以来，我国资本市场对企业价值评判标准和审核机制比较僵化，重视物理层面的资产价值和静态的财务指标，缺乏对企业价值的真正发现和创造机制，以致



许多具有新技术、新商业模式的有价值的企业难以在我国资本市场获得融资。

3、风险价值的发现和创造。

在金融的视野内，风险本身也具有价值。保险业就是通过发现自然界和社会中普遍存在的风险价值、并以合适的保险产品进行对冲和盈利的金融企业。资产管理业务则是通过风险基础金融产品的风险价值、并通过特定投资策略和投资组合进行风险重组和对冲从而盈利的金融业态；而财富管理业务则发现特定客户的风险价值并以此为基础提供风险管理服务的金融业态。我国的金融业在风险价值的发现和创造方面，更是远远落后于成熟的金融体系。

（二）基于金融价值发现和创造的专业化转型

信托公司依托的信托业务，其触角可以延伸至包括信用价值、企业价值和风险价值在内的所有金融价值链，通过债权融资信托产品可以触及信用价值，通过股权投资信托产品可以触及企业价值，通过资产管理业务和财富管理业务可以触及风险价值。在未来转型中，所需要改变的是就是要善于发现和创造金融价值，通过金融价值的发现和创造，挖掘新的业务领域，发展动态的风险管理体系。

从金融价值的发现和创造角度，信托业的转型必须立足于专业化培育，因为唯有专业化，方能发现和创造金融价值。坦率而言，过去10多年信托业的发展主要是机会驱动，而非能力驱动。未来的转型发展则要立足于能力驱动，从培育能力中，发现和抓住新的发展机遇。基于能力的发展转型，需要实现三个专业化：

1、私募投行业务的“行业专业化”

从信托公司私募投行业务的市场前景看，虽然长远的市场基础将日益萎缩，但这是一个缓慢的过程，因此，从短期来看，私募投行业务仍有相当的市场基础，信托公司仍有必要凭借其先发优势，继续开展。这样，既能保持一定的业务连续性，防止急刹车式转型给公司带来经营动荡，又能为资产管理业务下的另类投资组合产品积累优质配置对象，并为资产管理业务和财富管理业务积累合格的投资

客户，起到承上启下的作用。但是，未来信托公司开展的私募投行业务，必须实行行业专业化策略。要逐步建立以行业为基础的组织化的专业融资管理能力，以避免行业周期波动带来业务的不定性。

2、资产管理业务的“策略专业化”

资产管理业务是以特定的投资策略构建不同风险偏好的投资组合。不同的投资策略代表不同风格的资管产品，需要不同的专业能力。无论是现金管理类开放式信托产品基金还是证券投资信托产品，无论是特定领域的投资产品还是“全市场配置”型资产管理信托产品，无论是证券投资等传统投资领域的投资产品还是不动产投资、私募股权投资、实物资产投资等另类投资领域的投资产品，均需要与特定投资策略匹配的专业能力。

3、财富管理业务的“服务专业化”

根据胡润研究院与群邑智库联合发布的《2013中国财富报告》，去年底中国大陆千万富豪人数已达105万人，其中亿万富豪人数达6.45万人。显然，私人财富管理已经成为一个巨大的市场，而信托因具有信托目的灵活性、信托财产独立性、配置方式多样性等特点，恰恰是最适合进行私人财富管理的一种制度安排。因此，信托业向财富管理业务转型，可谓前景无限。信托业向私人财富管理业务转型时，应当立足于“服务专业化”，着重培育三大能力：首先是理解客户需求并将其类型化的能力。私人财富管理业务客户的需求主要包括理财、保障、传承和慈善四大类，理财顾问要改变销售产品的简单思维模式，应当能够引导并帮助客户将上述需求明晰化、具体化；其次是个性化资产配置方案的设计能力。这要求信托公司不仅具有产品筛选能力，还需要具备财务规划、税收筹划、法律技术应用等的综合专业服务能力；三是资产配置方案的实施能力。财富管理项下的资产配置方案实施，需要风格齐全的金融产品为基础，仅依赖信托公司自身的产品难以满足需要，这意味着信托公司需要从全市场评估、筛选匹配的产品，如何建立起丰富的产品库，是考验信托公司向财富管理业务转型的关键。■

论京津冀的首要战役

——打造通州城市副中心

文 | 管清友

4月30日政治局会议审议通过《京津冀协同发展规划纲要》已有一个多月，颁布在即。经过一年多的反复研究论证，京津冀国家战略的顶层设计完成，我们猜测，最为重要的战役即将打响，而破题的关键和起点还在北京。通州最具备区位优势和建设基础，把通州打造成北京副中心将成为京津冀的首要战役。



管清友

中国社科院研究生院经济学博士、清华大学博士后。现任民生证券总裁助理、研究院执行院长、首席宏观研究员，兼任中国经济体制改革研究会高级研究员、中国新供给经济学50人论坛成员、澳门城市大学兼职教授、清华大学硕士生合作导师等职。曾任清华大学国情研究中心项目主任、中国海洋石油总公司宏观处、调研处处长，荣获新京报2013年“十大青年经济学家”、“中国青年金融学者奖”等荣誉称号。管清友博士长期从事经济与金融理论研究，是国内最早系统论述石油—美元计价结算体系及其影响、减排与碳货币问题的学者之一，是“李克强经济学”和“习近平常态”概念的提出和阐述者。在英国《金融时报》中文网、华尔街日报、纽约时报、新浪财经等多家媒体任专栏作家，出版代表作有《石油的逻辑—国际油价波动机制与中国能源安全》、《后天有多远？一通货危机、石油泡沫和气候变化》、《刀锋上起舞—直面危机的中国经济》等。

首长一号工程，相对封闭区域内的系统性重构

作为首长的一号工程，京津冀协同不是简单的区域融合问题。既不同于一带一路战略，广涉国际国内经济政治，东边亮来西边也会亮，增量想象空间巨大；也不同于长江经济带，沿江省份基础夯实，产业布局合理，一衣带水，稳增长重要抓手。京津冀战略，是在一个相对封闭区域内对社会、经济、生态进行系统性重构，难度尤甚。

打造第三增长极，北京是起点亦是破题关键

京津冀战略的核心是什么？官方说法：“有序疏解北京非首都功能，调整经济结构和空间结构，走出一条内涵集约发展的新路子，探索出一种人口经济密集地区优化开发的模式，促进区域协调发展，形成新增长极。”

几个关键词“北京”、“非首都功能”、“空间结构”、“内涵集约”、



“新增长极”，即将北京的非首都功能在京津冀空间范围内重新调整和布局，腾挪、转移，集聚，形成内部新区域中心和新增长点，最终发展成为继珠三角、长三角之后我国第三大增长极。

京津冀首要战役，建设通州城市副中心

第一，城市副中心定位明确。早在2012年北京市第十一次党代会上就提出要将通州打造成为城市副中心。2014年4月北京市政府首次明确了通州首都副中心的发展定位。2015年北京市政府工作报告中提出要在2020年前完成核心启动区重大基础设施主体工程，引进建设一批优质教育、医疗、文体等公共服务项目。

第二，区位优势显著。从地理区位上看，通州是北京唯一与天津、河北都接壤的行政区，区位优势也日渐显现，可以说是京津冀发展的重要战略支点。

第三，城市配套走在前列。近几年通州在不断加快区域交通体系建设，今明两年，通州区将重点实施交通项目

60项。据统计，今年1—4月通州区全社会固定资产投资累计完成132.1亿元，较去年同期增长7.9%，其中房地产业完成投资102.6亿元，同比增长高达26.8%，城市基础设施和配套建设呈加速之势。

第四，市政府东迁东风之势已成。据媒体报道，北京市政府东迁通州可能性较大，这一举措或将直接影响几十万就业，人口迁移将促使通州地产行业迎来涨价新机遇。

建设现代化国际新城，短期利好交建地产

随着《京津冀协同发展规划纲要》公布和战略加速推进，通州交通建设的投资将进一步加大。目前，通州已编制完成2015年—2021年市政基础设施初步建设计划，涉及环球影城的项目包括建设7号线东延、改造通马路与京哈高速立交、新建九棵树中路与京哈高速立交、新建顾瑞南路与东六环立交等多个重大项目。A股上市公司中，部分已经在通州布局的个股，特别是交建、地产类企业有望分享盛宴。■

从地理区位上看，通州是北京唯一与天津、河北都接壤的行政区，区位优势也日渐显现，可以说是京津冀发展的重要战略支点。





信托大未来：

私募投行业务的优化与 14 个探索中的业务转型方向

文 | 李杰 中国民生信托副总裁

在全行业一万多名信托从业人员孜孜不倦的努力下，2015 年 1 季度信托行业管理资产总规模登顶 14.41 万亿，创新产品层出不穷，但信托资产增速的放缓已经是个不争的事实。

在全行业一万多名信托从业人员孜孜不倦的努力下，2015 年 1 季度信托行业管理资产总规模登顶 14.41 万亿，创新产品层出不穷，但信托资产增速的放缓已经是个不争的事实。随着经济下行、竞争加剧、金融自由化改革等因素，具有私募投行性质的融资信托业务，正呈现需求递减、风险递增、竞争加剧的趋势。2015 年以来，行业兑付风险进一步酝酿，监管尺度再度收紧，信托公司去信托化的声音甚嚣尘上，当下早已不再是信托要不要转型，而是转型应该向何处去的问题。

概而言之，信托机构的转型无外乎三个大方向：一是基于传统私募投资银行角度的业务优化与提升。在更高的风险管理标准下，继续满足企业和项目的融资需求。在私募融资市场上，目前的特点是供过于求，所以需要业务优化与提升。二是基于资产管理角度的业务转型。创建和管理特定投资策略驱动的组合管理产品，以满足投资者多样化的理财需求。在资产管理市场上，目前的特点是供不应求，所以值得大力开拓。三是基于财富管理角度的业务转型。为高净值客户提供个性化的资产配置和保障、传承、慈善等方面的辅助服务，以满足高端客户的个性化财富管理需要。在财富管理市场上，目前的特点是供给缺失，所以值得长远布局。

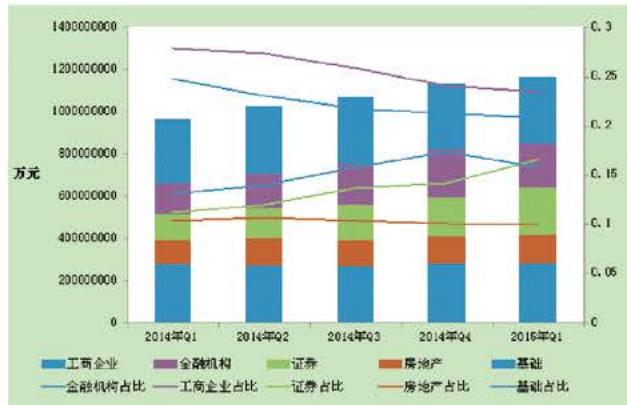
传统私募投行业务的优化与提升

根据中国信托业协会公布的数据，2015 年 1 季度投向于工商企业、基础产业、证券投资、金融机构和房地产五大领域的信托资金就达到了 13.46 万亿，占比 93.4%。



李杰

北京大学金融学学士、新加坡南洋理工大学南洋商学院金融学硕士，中国社科院金融所博士生。现任中国民生信托有限公司副总裁，中国信托业协会行业发展研究专家，北京大学市场经济研究中心研究员，中国对外经济贸易大学国际商学院硕士生导师。先后就职于中国银行业协会、中信银行总行、西藏信托，大资管行业资深讲师，知名管制套利专家。译著《核心金融概念》、《黑莓帝国》等。



图：2014年—2015年各季度信托资产投向规模及其占比

助力信托登顶第二大金融行业的传统信托业务，主要有五大类别：一是房地产开发的投融资，包括传统的住宅和商业地产；二是围绕着政府或政府平台的政府信用融资；三是除了房地产之外的实体经济，以工商企业、矿产为主；四是资本市场领域的证券结构化融资及阳光私募；五是广义的金融同业往来业务，无论是通道业务，信贷资产证券化，本质都是为同业做事，用同业信用，收同业的钱。穿越时空的迷雾，不难看到，实践中的五大类传统信托业务虽然竞争日趋白热化，却并不是停滞不前的，而是不断地在被优化与提升，亮点不断。

以地产信托为例，面对此前房地产市场走势的不确定性，资本市场回暖下证券信托带来的挤压，各公司地产信托业务条线的规模普遍被压缩，但地产信托仍是核心业务领域，持续地为优质房地产企业提供全方位的融资服务。领先的信托公司正在努力从单纯的纯债性融资逐步向权益融资倾斜，通过夹层基金、并购基金等方式深入参与地产业务的全链条，包括拿地、开发、运营提升、物业持有等阶段。近期苏宁资产支持计划等私募REITs产品的出现，也代表了主流金融机构对于把握新一轮REITs试点机遇，开拓业务新蓝海的努力。

政信信托方面，向融资平台企业买断应收款并搭配地方政府信用兜底的传统信托模式正在逐步接近尾声。优质

大型平台公司或分步剥离负债职能、转化为地方国有资产持股平台，为其提供全方位的综合金融服务值得信托机构重点关注。各股份制商业银行携巨量理财资金与省级地方政府合作开展的城市发展基金已经走在了信托前面。基于政府与社会资本的一系列协议安排的PPP模式，如果能构建出风险分担公平、利益共享合理的全新结构，也将对信托强化与地方政府的合作将具有积极意义。

工商企业信托方面，受三期叠加的经济大环境影响，工商企业普遍经营困难，若干民营企业集团资金周转失灵，信托业对工商企业的资金运用越来越偏向谨慎，对抵质押增信措施的要求越来越严格。一方面，实践中的工商企业信托向基础资产的行业龙头企业集中的趋势非常明显，马太效应显现。另一方面，小额贷款信托计划也在潜行，多家信托借助结构化设计与宜信、捷信等小额贷款公司合作，做小微金融终端服务商的服务商，提供运营服务支持和配资服务，形成了若干有别于传统工商企业信托的特色产品。

牛市大背景下，结构化证券信托的蜕变最为明显。伞型信托勃兴，4000亿理财资金借道入市是最为耀眼的事件。伞形信托业务本质上是信托公司的经纪业务，云南信托的伞形信托配资量就已经超过了国金证券，相当于一个中等规模的券商了。相较于传统结构化证券业务，伞形信托具有更高的杠杆率，高峰时达到了4至5倍杠杆，对接HOMES系统引入网络配资后真实的杠杆率甚至超过10倍。高杠杆的同时，劣后投资端约8%的配资成本，还低于融资融券8.6%的行业平均标准。伞形信托的野蛮生长，一定程度上对当前火热的资本市场起到了推波助澜的作用。近期，伴随IPO市场的火爆，结构化打新基金也蜂拥而起。

货币超发的背景下，信托来自同业的通道业务也开始发生分化。传统的通道业务发起方商业银行已可将与体系内基金子公司的通道费下调到万二左右，加上资金信托需要垫付1%的信保基金，严重抑制了各



信托公司做大通道业务的热情。去通道化，银信机构合作走向主动管理型单一信托是信托公司的现实选择。另外，在无限的钱追逐有限的资产的时代，信托兜底函也成为了同业市场最受欢迎的资产之一。

14个探索中的信托业务转型方向

2012年以来，证监会和保监会相继出台一系列资产管理新政，使得证券公司、基金公司、保险公司等金融机构的资产管理业务和信托业务之间产生了很强的替代性，无论是经营范围还是产品特点，很多方面信托公司都不再具备竞争优势。严峻的形势倒逼信托公司反思当下，提升金融服务的专业性、综合性和有效性，不断探索适合本公司发展的业

务新方向。资产管理行业的生态多样性也决定了信托公司必须锻造属于自身的核心竞争力，在立足自身发展内在规律的情况下，找到规模化、可复制的信托转型之路。

信托公司的一线从业人员，不同于学者和研究人员的地方在于，“不仅要瞄准，还要射击”。如下是对近两年内，信托公司摸着石头过河，在实践中有过探索的14个信托业务转型方向，可能有交叉，或是不全面，亦或是仅仅一些雏形和苗头，但汇总起来看可能有一定启发作用。

第一，并购重组。这和近来资本市场的并购重组的持续活跃是有很大关系的。信托公司显然是以做并购融资为主，投资性基金较少，体现了信托公司善于从债的角度出发的特点。如果想要和商业银行的传统业务做出差异的话，显然还得再往资本性的融资走，或者说承担较大的风险，这和信托通常较高的募资成本有关。

第二，消费金融，给消费金融机构批发融资，后者再给小微企业或者消费者融资，包括为P2P等互联网金融进行批发融资。这些小微金融服务商数量巨大且通常高度专注特

定领域（如小额消费、车贷、房贷）或特定的区域。预计到2017年，中国消费金融市场在总量将达到27万亿，且能承受较高的融资成本，有望为信托业开拓出一片业务新蓝海。

第三，PE/VC，利用固有资金或者客户资金投资，冀望投资对象在多层次资本市场的流通升值。目前银监会已经陆续批复了近20家信托另类子公司，都可作为PE投资的有效平台。

第四，新经济业务领域，包括“智慧城市”等城市管理信息化建设，新能源，新材料，绿色食品，节能环保等。

2014年，新一代信息技术、生物、节能环保以及新能源等新兴产业领域18个重点行业规模以上企业主营业务收入达15.9万亿，利润总额1.2万亿，同比增长13.5%和17.6%，明显高于工业平均水平。信托公司能够参与到的是相对来讲比较成熟的、风险不大，同时资金需要量比较大的领域，进行技术升级和改造。

第五，传统经济领域新机会，包括汽车金融、物流（如仓储等工业地产）、农产品、医疗、医药、健康管理、文化体育、影视娱乐等。

第六，主动型上市公司定增。

第七，政府与社会资本的合作（以股权合作为基础），即PPP模式。

第八，企业资产证券化，信托型ABN。

第九，参与各种金融品、大宗商品的交易撮合、集中托管、登记结算业务。

第十，量化对冲基金，主要是标准化的产品模式。

第十一，承销业务，指的是标准化金融产品。

第十二，公益信托，慈善信托。

第十三，涉及境外的业务（如QDII、QFII），在香港、上海自贸区、深圳前海等设立机构。

第十四，在新三板公司上市前后，做融资及投资业务。

资产管理行业的生态多样性也决定了信托公司必须锻造属于自身的核心竞争力，在立足自身发展内在规律的情况下，找到规模化、可复制的信托转型之路。

是相对来讲比较成熟的、风险不大，同时资金需要量比较大的领域，进行技术升级和改造。

第五，传统经济领域新机会，包括汽车金融、物流（如仓储等工业地产）、农产品、医疗、医药、健康管理、文化体育、影视娱乐等。

第六，主动型上市公司定增。

第七，政府与社会资本的合作（以股权合作为基础），即PPP模式。

第八，企业资产证券化，信托型ABN。

第九，参与各种金融品、大宗商品的交易撮合、集中托管、登记结算业务。

第十，量化对冲基金，主要是标准化的产品模式。

第十一，承销业务，指的是标准化金融产品。

第十二，公益信托，慈善信托。

第十三，涉及境外的业务（如QDII、QFII），在香港、上海自贸区、深圳前海等设立机构。

第十四，在新三板公司上市前后，做融资及投资业务。



让信托业插上“互联网+”翅膀

文 | 姚华峰 信息技术部



姚华峰

北京邮电大学学士，中国科学院大学MBA在读；现任职于中国民生信托有限公司信息技术部；曾任职于中国出口信用保险公司、中国对外经济贸易信托有限公司。

银行、保险和基金等多种金融机构积极部署互联网金融战略，构建互联网金融平台，不断融合传统金融业务，开展金融业务创新。互联网金融凭借互联网方便快捷的优势，利用对大数据的收集和分析来开发产品，构建自身的商业模式。互联网金融的本质是普惠性质的金融服务，这与信托的高端私募产品性质，投资数额大，不能公开宣传，需要投资者面签合同等特征存在矛盾，在一定程度上阻碍了信托业的“互联网+”发展。但是，凭借着财产隔离、跨市场经营、业务模式灵活等制度优势，加上这么多年在金融市场的资本与经验积累，信托公司通过业务创新仍可以在互联网金融市场上大有所为。

互联网金融

互联网金融是互联网与金融行业的深入融合，通过互联网技术为用户提供安全、移动、快捷的金融服务，逐步构建以客户为核心实现资金融通等职能的互联网金融产业链，是传统金融行业与互联网精神相结合的新模式新业务。

“互联网+”促进互联网金融发展，跨界融合的趋势明显。借助移动互联网、社交网络、大数据、物联网等技术，促进电子商务、工业互联网和互联网金融的健康发展。

通过互联网、金融与产业构建一个跨界的综合平台，实现三者的共同繁荣发展。

随着互联网金融创新的不断深入，传统的金融机构和互联网企业正在进行跨界融合。传统金融业务在不断的“互联网+”，提升了金融服务实体产业的效率的同时降低了成本，进而形成各种互联网金融模式。比如：民间借贷转化为P2P，线下集资转化为众筹，理财产品销

售转化为金融网销，支付结算转化为第三方支付，预付代付及存货融资转化为供应链金融。

我国的互联网金融行业发展具备政策、技术、需求及供给四大推动因素。十八届三中全会提出普惠金融概念，并将促进电子商务、工业互联网和互联网金融的健康发展上升为国家战略。基于多达7亿网民数量，以大数据、云计算、移动互联网、垂直搜索引擎等技术支撑，推动我国进入移动互联网时代。

由于我国长期的金融抑制，导致利率无法在资源配置中发挥传导作用，进而影响到我国中小微企业和个人的融资需求。根据互联网的“长尾理论”，约占全国企业数量90%以上的小微企业无法得到传统金融企业的融资。随着居民收入水平不断提高，投资需求日益增长且投资渠道匮乏。由此互联网金融应运而生并将持续快速发展。

目前互联网金融的主要模式包括P2P、众筹、金融营销、互联网银行等。互联网金融需要借助互联网金融平台



一方面提高资金的供给效率，另一方面发现风险收益匹配的市场化利率。其中互联网金融平台主要分为三类（如图），一类是传统金融互联网化平台，比如互联网银行、金融网销等；一类是互联网金融创新平台，比如人人贷 P2P 平台、京东众筹平台；最后一类是产业 + 互联网 + 金融的产业互联网平台，如车联网。

信托业的“互联网+”战略方向

在互联网（包括移动互联网）力量的积极推动下，诸多行业的消费者关系在重新建构，而且这一过程在加速进行。以阿里巴巴为代表的互联网企业，利用互联网对金融业逐步渗透，加快金融业的政策和制度不断调整和创新，对传统金融业务造成了显著冲击。

当前，银行、保险和基金等多类金融机构纷纷进军互联网金融，信托也不断进行尝试，从受益权拆分的“信托 100”产品被叫停，到众筹模式的“百发有戏”惨淡收场，相对于其他金融机构，信托的特征阻碍了信托的“互联网+”进程。但是这些并没有阻止信托公司拥抱“互联网+”的热情，长安信托、四川信托等纷纷设立互联网金融部，外贸信托通过微信平台、APP 客户端等工具推送信托产品信息及交易查询等服务。

信托业的“互联网+”战略可以分为三个方面，1、金融网销，构建互联网平台战略。2、借助互联网技术提升风控及业务管理水平。3、研究互联网金融下信托业务模式重塑，推进信托业加速转型。

一、金融网销，构建互联网平台战略。

金融网销即金融产品网络销售，主要是指本公司的信托产品或者搭配其他理财产品。网络销售的平台入口形式很多，比如手机 APP、微信公众号、社交网络及线下的柜台。鉴于信托产品销售的特殊性，金融网销必须采用 O2O 的模式，信托业互联网化依然以对投资者的信托产品线上推介为主，线下进行柜台面签。

网上平台有利于拓宽信托产品销售渠道，也使融资项目与信托公司更容易对接。金融网销平台分为通过自建平台和第三方渠道平台。

1、自建平台，可以通过自己开发或者控股互联网公司，建立互联网开放式销售平台，集中推介信托产品。在政策允许的情况下开通网上产品申购预约以及信托收益权转让等功能，形成统一的信托产品销售及流转平台。

2、借助第三方渠道平台，信托公司可以将自己的产品和客户经理接入第三方平台，起到产品销售和客户服务的目的。

总之，信托借助于互联网金融技术可以实现在信托知识普及和投资者教育的基础上，吸引信托产品的合格投资者，扩大营销半径，快速提升直销客户数量，



总之，信托借助于互联网金融技术可以实现在信托知识普及和投资者教育的基础上，吸引信托产品的合格投资者，扩大营销半径，快速提升直销客户数量，促进直销能力的快速提升。



促进直销能力的快速提升。

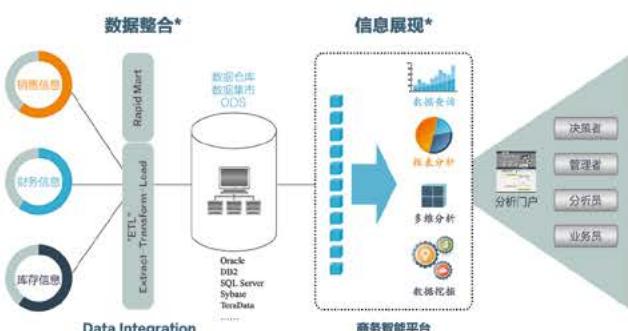
通过互联网金融平台给客户提供增值服务，增强客户粘性及客户体验度。如目前流行的手机 APP，既可以实现营销客户的精准性，又可以实现与客户的及时沟通和交流，在积分兑换以及客户服务上实现 24 小时无边界服务，极大地提升了客服服务的体验性，增强了客户的粘性。

二、借助互联网技术，提升风控及业务管理能力。

与银行、证券等金融机构对信息系统的高额投资相比，信托公司的信息系统建设相对比较薄弱，无法满足客户对系统安全的要求。信托公司亟待借助舆情系统、数据挖掘、大数据等互联网技术，提升风控及业务管理能力。

基于互联网数据的舆情系统，可以帮助在信托项目尽职调查及贷后管理方面及时获得交易对手信息。通过设定风险预警，可以为风险处置赢得足够的时间，提升公司的风险控制水平。

鉴于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，这无疑将倒逼信托公司管理层提高决策速度和效率。由于存在信息孤岛现象，难以对决策提供支持，所以信托公司信息化建设迫切需要互联网技术的引入，将公司信息转化为数据，建立数据中心，借助 BI 技术为管理者的决策过程提供支持（如下图）。



三、研究互联网金融下信托业务模式重塑，推进信托业加速转型。

互联网金融开启了信托发展的新思维，进行产品创新，发展普惠金融，为企业、客户和社会创造新的价值。信托通过互联网平台，利用跨市场经营和多工具组合的优势，与银行、保险等金融机构在产品进行整合，打通金融产品设计与销售的脉络，为高净值人群提供更富个性化、多层次、结构化的金融产品。把互联网和金融因素有机整合，推动了业务的转型，增加了业务核心的价值。

在信托项目融资端可以进行互联网化尝试，发展面向小微企业和个人客户的小微金融信托；结合股权众筹、消费众筹、房地产众筹及农业众筹等互联网金融新模式，发挥信托的产品开发、风险控制、跨市场经营及资金等方面优势，创新信托业务新模式；在互联网金融爆炸式增长的背景下，VC 及 PE 投资遍地开花，信托公司可以通过设立投资基金在互联网金融兼并重组市场上发挥作用，构建信托精品投行业务。如下图：



互联网金融时代，信托业应该以自己的专业能力为基础，理解互联网思维，寻找新伙伴，开拓新市场，充分发挥产品创新能力与风险控制力，插上“互联网 + 金融”的翅膀，加快信托业务转型升级。■



VOICE

民生·传音

26 公司“两周年”征文活动优秀作品

> 信托经理的强者之路

文 | 刘雨舟

> 从投后管理到投后服务

文 | 刘斌

> 平凡的力量

文 | 席璐

> 两周年寄语

文 | 安岩

> 沁园春·庆生

文 | 刘海利

32 民生资讯

编辑整理 | 张星岩



信托经理的强者之路

文 | 刘雨舟 金融市场三部

我们学习、生活和工作在一个物质生活飞速发展而精神理想却趋向匮乏的年代，以至于在类似“好声音”这样的娱乐节目上，一句“你的梦想”是什么，也能为社会大众极力畅谈，引起众多公知和网红的思考。而我们的梦想、我们的职业理想到底是什么？作为民生信托大机器底下的一枚螺丝钉，工作、学习之余也常常问自己这个问得明而答不明的问题，以下简要阐明我的几点思考。

自达尔文起的进化论观点持有者们认为：物竞天择，

适者生存。自然与社会均是超大规模的食物链，食物链一环中的我们如果不努力让自己变成更强的人，恐怕迟早也会被淘汰。职场中的我们也不例外，因此我想实现职业理想，最重要的、最根本的还是让自己变成一个更“强”的人。

何谓“强”？强不是简单的暴力。如罗家伦在《新人生观》一书中所讲述强者的三个条件：最野蛮的身体、最文明的头脑和不可征服的精神，三者缺一不可。

实现职业理想，首先要拥有“最野蛮的身体”。作

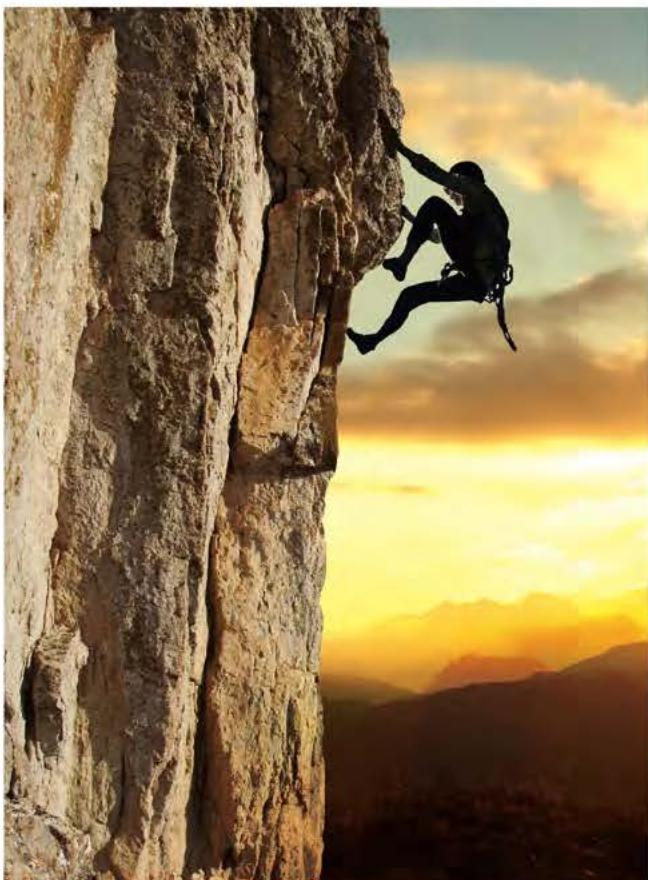


为信托经理，无论谈项目、拉资金、码字还是见客户，用的都是这具皮囊，所谓身体是革命的本钱。国外那些优秀的投行经理，个个腰板笔直，工作起来如狼似虎。最近微信朋友圈热传的 Rick Carey，现担任 JPMorgan London 技术部欧洲区 VP。虽身居公司要职，但少有人知道他早在 1984 年就已经获得洛杉矶奥运会男子 100 米仰泳、200 米仰泳、4X100 混合泳接力三块金牌。在我们公司内部，亦不乏篮球、网球、武术等领域的各路高手。所以，在我看来，保持身体健康，经得住工作中压力的风、责任的浪是金融从业者的基本素养。

锻造“野蛮身体”的方法很多，其中最重要的是勇于开始。我们常常抱怨没有时间，而万事开头难，严格要求自己：少逛街半小时，少刷朋友圈半小时，时间就有了。其次是坚持。常常跑步的人应该知道，当你不想继续锻炼打算放弃的时候，再坚持一下，之后就会越跑越轻松。有好的开始，也有了坚持到底的信念，那么就算成不了 Rick Carey，收获健康的身体有何尝不是一件美事呢。

倘若把“野蛮的身体”比作地基，好的职业操守和金融技术就可被看做地基上的建筑物。作为信托从业者，能够把握职业操守和掌控金融技术，实现职业理想还应该努力锻造“最文明的头脑”。无操守有技术，就像天龙八部里的鸠摩智大师，使遍少林七十二绝技，大败众僧，用的却只是小无相内功，最后落了个走火入魔的下场；而有操守无技术，就像练就绝世武功前的段誉公子与虚竹小和尚，一个宅心仁厚却迂腐十足，一个慈悲心肠但只认死理，若不是运气人品好到爆，这两位早在小说里死过一万回了。有操守有技术的人物，惟乔峰帮主莫属。其智勇双全，豪迈飒爽，降龙十八掌更是打遍天下无敌手。不想当将军的士兵不是好士兵，不想当乔峰的侠客不是好侠客。那要如何成为职场中的乔帮主呢？

我认为最重的一点是要练就“最文明头脑”，方法有很多。冯唐曾建议多读书，在专业技术方面，“长期阅读两种以上财经期刊，知道最近什么是大奸大滑大痴大傻”，及时了解行业发展动态，洞悉行业发展方向；在职业操守方面，“一年至少要念四本严肃书籍”，严肃书籍不是通常在机场、在便利店随便买到的，不是你看了能不犯困的”，它应该是那些持久弥新，经过时间的洗礼和世人的批判过的传世经典。我想如能像冯唐建议的这样阅读，虽不能像乔帮主一样成为英雄豪杰，但是练就出越来越文明的头脑也不是什么难事吧。





最后谈谈“不可征服的精神”。世间漂亮的建筑比比皆是，但传世精品少之又少，关键在于建筑师是否能赋予建筑“灵性”。如死气沉沉的卢浮宫，有了贝聿铭的玻璃金字塔，整个建筑群才活了过来；又如平庸之极的奎尔公园，有了安东尼奥高迪的瓷砖碎片，方才魔性尽现。合格的信托经理大多有强健的身体、灵活的脑子，但最后能脱颖而出的，大都具备着这种“灵性”的佼佼者。而所谓的“灵性”是什么，在我看来，最关键的便是具有“不可征服的精神”。工作再负责、再繁琐，秉持着“不可征服的精神”信念最终总能柳暗花明、迎刃而解。

具体实施方法有说得通俗一点儿有三条：胆大、心细、脸皮厚。做信托业务，首先不能怕，要始终坚信“乱拳打死老师傅”的合理性和可行性。其次，厘清项目的方方面面，串成一条线，以此统筹全局，讲出个好故事。最后，肯花时间，从进公司的第一天开始，领导就教导我们成为一个永远打不死的小强。把自己当做一枚种子，即使被踩进泥土，也要不断从中吸收养分。只有敢于低到尘埃里，才能开出一朵花。

以上我从三个方面浅谈了实现职业理想，成为强者的原因和方法。说起来容易，修行起来却很不容易。如何做到“强而不暴力”，在我看来是一场从齐天大圣到斗战胜佛的历练，关隘在成佛。千里之行、始于足下，唯愿我们都能在董事长“三年打基础，十年创大业”的发展目标下越走越好、越走越远，与民生一起变得更强！



从投后管理到投后服务

文 | 刘斌 运营管理部

一、换个角度看投后管理

无论是银行还是非银金融机构，大多将投（贷）后管理定位为整个风险管理工作中重要环节，目的是提前发现和化解风险，工作内容也都侧重于对客户的检查和对内部人员的要求。也就是说，金融机构主要是从自身出发，从资产（或受托资产）安全角度去看待投（贷）后管理的。

当今，以“客户为中心”的理念业已成为主流，但明显可以看出，金融机构的投（贷）后管理工作并未遵循这一理念。

那么，是否能够以“客户为中心”去开展投后管理？以“客户为中心”的投后管理是什么样的？以“客户为中心”的投后管理能为金融机构带来什么？

为描述方便，下面将以“客户为中心”的投后管理称为投后服务，而当前通行的投后管理仍称为投后管理。

二、意味着什么

（一）首先，投后管理到投后服务，意味着理念的颠覆。

投后管理是以“自身为中心”，金融机构占主导地位，客户被动的接受金融机构的监管，目标是保障资产安全。

投后服务要以“客户为中心”，要把客户需求放到第一位，金融机构主动或被动提供优质服务，目标是客户满意。

投后服务所说的客户满意，并不是说满足客户的一切要求，



而是在约定服务范围内，在各自履约前提下的客户满意。

投后服务较投后管理，出发点不同，目标不同，但不是对投后管理的全盘否定，而是对其的进一步升华。投后服务追求的是资产安全前提下的客户满意，是要在把控实质风险的基础上尽量多的为客户考虑，尽可能多的提升客户体验。

(二)其次，投后管理到投后服务，意味着工作内涵的丰富。

投后管理围绕保障资产安全，开展检查等一系列基础工作。投后服务以“客户为中心”，围绕满足客户需求，开展一系列工作，工作内容不仅包括风险相关的工作，还包括满足客户在投后阶段的各种合理需求，工作内涵较投后管理有着较大的丰富。

(三)最后，投后管理到投后服务，意味着组织架构、业务流程的重构。

投后管理到投后服务，有着理念的颠覆，也有工作内涵的丰富，最终都要实施落地。实施就意味着内部职能调整、业务流程重构、人员岗位扩充等一系列工作。

三、投后服务带来什么

投后服务体系的建立，会产生人员、架构、系统等多方面的成本，同时也会带来更多的收益：

(一)委托人满意度的提高，带来更多的资金来源，以及更多的委托项目。

(二)交易对手满意度的提高，带来更顺畅的信息沟通、信用风险的降低，以及更多的可投资项目。

(三)客户满意度的提高，慢慢形成市场的口碑，强化公司的品牌形象和核心竞争力。回



平凡的力量

文 | 席羲 公司办公室

遥望两年前的4月28日，那是个多么特别而又激动人心的日子——公司初创时，是第一代民生信托人攻坚克难，辛勤耕耘，群策群力，承担起信托这光荣而伟大的使命。

两年风雨兼程，两年战火洗礼，两年不改初衷，两年开拓创新，造就了今日的民生信托人——他们乐观豁达，他们勇往直前；他们意气风发，他们斗志昂扬。自2013年仲夏成为这样的民生信托人，我一路感动，一路感激，一路与公司共成长，一路感受平凡的力量。

所谓感动，对于公司的大多数员工来说，都是默默无闻的普通人，惊人的业绩和不平凡的经历都已尘





封成历史。他们并不舌灿莲花，也并不能总做出经天纬地的突出贡献，仅仅是按时上下班打卡，遵章守纪，努力工作，但就是在这些普通员工身上我被一种敬业奉献的精神深深地感染着。公司的诞生、发展、稳定与壮大，归根结底是要靠这些人的，这些平凡的普通员工是公司得以长远发展的基石。当这些平凡的普通员工身上的责任渐渐凝聚一起的时候，就汇集成了整个公司的责任，使公司的发展顺利，稳定。平凡的普通员工往往是感动的真实源泉，真实中的感动，劳动中的感动，这种感动已经融入了民生信托的骨髓，成为一种不可磨灭的精神图腾。

所谓感激，我感激公司提供的较高的成长平台，使我能够在工作中继续拓宽金融眼界，扎实信托行业相关知识。在这过程中，难以忘怀的是太多人的帮助与理解，领导每一句温暖的关怀，每一次适时的指引，都给予我莫大的激励。同时，公司各级领导给我做出了标杆与表率，他们的辛勤工作和奉献精神不知不觉培养了我对工作的责任感，让我心怀感激。

这一路，风雨同舟，与公司共成长。在日常繁杂的工作中，我努力钻研信托知识，积极探索行之有效的工作新途径，不断锤炼自身工作技能；在每一次重要的会议中，我用心体味公司领导讲话，仔细揣摩并领会精神，不断提高自身思想觉悟；在公司文化建设的大旗下，我用自身实际行动积极推进与响应。我深知，尽心尽力做好本职工作是最基本的职业操守，我坚持从细微处着眼，自细小处积累，耐心细致，一丝不苟。

这一路，见微知著，感受着平凡的力量。平凡，指的是我们每一个各司其职的岗位，平凡，是精耕细作，是守正出奇，是平凡人坚持做不凡之事。两年的时光一如白驹过隙，现在的民生信托风华正茂，青春勃发，但也正因年轻而面临很大的挑战，同样需要时间去证明自

己，需要成长的过程去磨练自身，孕育并成长为终能翱翔于九天的羽翼。个人的成长与公司息息相关，个人的成就与公司血脉相连，我们需要公司提供成长的舞台，公司也同样需要我们奉献智慧，积极回报，使公司在 68 家信托公司中脱颖而出乃至拔得头筹。

奉献智慧，就是用平凡的力量爱岗敬业。公司 19 个部门若干个岗位，这些岗位看似独立但都是公司得以运转的不可或缺的部分。只有我们每个员工坚守在这些工作岗位上做最优秀的自己，我们的部门才会优秀，我们的公司才会有更加骄人的业绩。只有人人珍惜自己的工作机会，坚持做好本职工作，做到爱岗敬业，公司才能形成真正的凝聚力，才能持续健康的发展。

积极回报，就是用平凡的力量爱行如家。我们都是信托行业家庭中的一员，对我们的行业家庭负责，就是对公司的前景负责，同时也是对我们自身的职业生涯负责。经验丰富的老员工和初出茅庐的新员工都应在工作中加强自身的主人翁意识，不断提炼经验，不断求索创新，努力成为公司稳健发展的基石。

让我们和公司共同构建一个绿色和谐的工作环境，提高工作热情与工作效率，将董事长提出的“快乐工作、快乐生活”的精神指引落到实处。同时，让我们以董事长提出的“同享”文化为奋斗目标，在领导和员工之间打造一个有着顽强精力、卓越战斗力的集体。公司与我们同样流淌着年轻的血液，同样具备着无限的潜能，我们应以“三个统一”为行动标尺，为公司和谐稳健的持续发展贡献自己的全部力量。

信者立也，从无声处听惊雷；信者诚也，于细微处见端末。

信者达也，让我们昂首阔步，迎接更加辉煌与通达的未来！



两周年寄语

文 | 安岩 风险控制部

这是关于两周岁，也是关于成长的故事
回想起最初的时刻，好像已经过去了很久很久
彼时的一切均是未知，明天似乎充满了无数可能
然而，正是这种无限的希望亦意味着无尽茫然
我们只能在懵懂中成长，逐渐强大
一周岁时，我们终于可以站立起来
并且正式地迈出了人生的第一步
虽然这一步里尽是摇摆与蹒跚，可是我们并不在乎
因为此刻只有一种感觉
——世界就在脚下
如今两周岁之际，我们已经向着目标努力奔跑
可前面的身影看起来那么遥远，而路看起来那么长
自己甚至也曾怀疑，究竟何时才能够追赶上
但是，这又有什么关系呢？我们是如此的年轻
年轻就是希望，而希望也许是这世上最美好的事物
对于我们而言，一切才刚刚开始！



沁园春 · 庆生

文 | 刘海利 信托财务部

祝福声声，乙未季春，虎跃龙腾。
民生诞两载，正展征程。
生机勃发，开拓创新。
信誉为本，敬业奉献，立志图强见忠诚。
托民企，为万民理财，心系民生。

发宏愿立大义，助力发展中国经济。
展帆唤长风，泛海远行。
快意寰球，辅佐社稷。
稳中求胜，运筹帷幄，众志成城抒豪情。
强国梦，问旌旗所向，惟我民生！



NEWS 民生资讯

1 公司荣获“中国最具发展潜力信托公司”奖

6月26日，“2015新常态·新突破中国财富管理高峰论坛暨第八届中国优秀信托公司颁奖典礼”在深圳举行。中国民生信托有限公司作为行业后起之秀，凭借2014年优异的业绩表现、良好的资产管理能力和稳健的风险控制能力，获评“中国最具发展潜力信托公司”。公司董事、总裁张博出席颁奖典礼。



2 公司召开第一届董事会第八次会议及第一届监事会第四次会议

2015年4月28日，正值中国民生信托有限公司重新登记开业两周年之际，公司在北京召开第一届董事会第八次会议。公司董事长卢志强先生主持本次会议，公司全体监事、部分经营层高级管理人员列席会议。北京银监局非银处领导应邀出席会议。会议审议通过了多项议案。随后，公司召开第一届监事会第四次会议，公司全体监事出席会议。公司监事会主席刘毅先生主持会议。会议审议通过了多项议案。

3 公司2015年系列培训之一——“打造融合型创新团队”管理培训圆满落幕



2015年5月15日-16日，中国民生信托有限公司在泛海管理学院举办了为期2天的“打造融合型创新团队”管理培训，来自北京、上海、成都、南京、武汉等地的51名中层管理人员汇聚一堂，聆听汉哲商学院资深讲师杨爱文老师分享“打造融合

型创新团队”的实战经验、解决方案和成功案例。此次培训，为前中后台管理人员创造了一个充分交流的平台，为打造融合型创新团队奠定了良好的基础。

4 公司总裁张博一行与成都市龙泉驿区和新都区领导座谈交流

2015年5月22日，公司总裁张博、首席风险官田吉申、副总裁李庆平一行前往成都市，分别与龙泉驿区和新都区领导进行了座谈交流。通过此次座谈交流，增进了中国民生信托与龙泉驿区和新都区地方政府的相互了解与信任，为双方未来的进一步合作奠定了良好的基础。



5 公司2015年系列培训之一——“交流分享半月坛”第一期圆满落幕

为推进公司战略落地、完善公司管理机制、优化业务模式，同时加强公司前中后台人员的交流与融合，并使员工的优秀经验快速传递复制，在公司领导的关注与支持下，“交流分享半月坛”2015年第一期于6月5日下午在泛海管理学院成功举办。来自总部的73名员工和上海、南京、成都等地视频连线的员工齐聚一堂，聆听公司副总裁李杰带来的“信托大未来——私募投行业务的优化与14个探索中的新业务方向”主题分享，为形成公司开放、包容、分享的学习氛围奠定了良好的基础。





LIFE

民生·人生

34 在最美的年华遇到你
文 | 财富管理总部南京分部

38 四季田园
文 | 徐棣

40 一半海水 一半火焰
文 | 周辰宇

43 此心安处是吾乡
文 | 王忠宝

44 虽败“尤”荣——斑马军团·重生
文 | 谢九洲

46 Sacrifice and Love——观《廊桥遗梦》有感
文 | 尹笠羊



在最美的年华遇到你

文 | 财富管理总部南京分部

八个月前的今天，一群年轻人汇聚在南京市内一处 20 平方米的小房间里，怀揣着对未来的不安和憧憬，开始了另一段人生的奋斗。八个月之后的今天，我们站在南京新街口的地标——金陵饭店亚太商务楼 29 层的落地窗前，俯瞰这座现代化古城的繁华，体味着收获的喜悦。短短 8 个月的时间，我们民生信托财富中心南京分部从无到有，从弱到强，闯出了一片新天地。



意气风发的一家人

八个月前，民生信托财富中心南京分部开始筹备，那时的条件是艰苦的，连个像样的办公场所都没有，我们每天挤在一个20平方米的小房间里，没有会客室，也没有会议室，只有几张简易的办公桌。刚开始甚至都不好意思邀客户到公司来签约，生怕客户会怀疑。

由于平台的转换，一切几乎都是从零开始，最初有些同事也曾很不适应，甚至心里也打过退堂鼓，感到迷茫。但梦想最终还是战胜了迟疑，决定要以筚路蓝缕的精神，细致地分析市场，精心研究客户，要用成绩来证明自己的能力。

团队组建之初，我们中的大多数人都来自于金融同业，半数以上的员工原来都在银行工作，而银行客户大多都是冲着银行的品牌主动上门的。然而到了信托公司，我们需要主动出击走出门寻找客户，“客户在哪里”成为摆在我面前的首要难题。

为了找到客户，我们中的很多人走进原来单位，不断地推荐，不断地开口，终于传来一个又一个开单的喜讯，之前迷茫的局面迅速打破，业绩从无到有，从小到大，数字不断地增长。

不经历风雨，怎能见彩虹。我们之所以会站在这里，是因为追随自己当初的梦想，既然选择了，无论如何都不能放弃。

八个月后，在总部的支持和大家的齐心协力下，我们顺利地完成了多项产品的发行。工欲善其事必先利其器，在业绩突破的同时，我们还顺利搬入位于南京核心商圈的新街口亚太商务楼，公司软硬件都有质的飞跃。

在新办公楼里，我们举办了一次又一次的客户推介和交流活动，让更多的投资者认识和理解民生信托，让客户更加有信心从民生信托直销平台上认购产品。

专业踏实的一家人

来到信托公司，于人生是重大转折，于工作则是新的开始。全新的平台，我们需要让自己更专业，有更多的知识、信息去面对客户的需求和疑问，这是个不易的过程，我们也走过弯路，有过迷茫，但是经过不断反思，总结经验，摸索出了一套富有成效的销售推广策略。

我们从专业角度出发，希望给客户提供更加专业、个性化的产品，让客户配置的资产更加稳健和高收益。我们设法建立起营销活动平台和客户渠道，通过非营销活动、非营销目的的陌生拜访和客户转介为切入点，以较为平和、亲切的态度接触客户。我们以理解客户的真实需求为起点，逐步了解客户的家庭结构、家庭资产规模、配置结构和风险偏好，然后针对客户需求制定详细的财富管理方案和建议，并与客户充分交流，将产品销售过程变成从客户需求

出发而共同做出投资决策的过程。在产品销售达成之后，对产品风险和收益进行跟踪，定期反馈给客户，并在此过程中加入适合客户的个性化维护，从而进一步倾听客户的真实需求。每进行一次循环，客户都

能对信托产品和民生信托加深了解，而我们也更深入地了解客户的真实需求及其个人情况，以便更好地引导客户的心理预期，并将相关投资理念植入客户意识中，并潜移默化的在客户心中树立专业形象。

再高超的销售技巧，也不如产品本身的魅力。产品的销售，归根结底还是客户对于项目本身的认可。因此，每当有新的信托产品出来，我们首先都会邀请业务部门的同事做培训，从项目运作到行业前景，从产品设计到风控管理，我们都要学习掌握。比如近期发行的房地产产品，我们就多次由项目经理带队考察项目现场。



在项目立项前，业务部同仁对项目进行诸多分析，项目经理深入当地进行调查。在信托产品发售前，南京财富部成员赶赴一线考察，意在为客户全方位、多角度、立体式的解读该项目的运作情况，确保客户财富投资的增值。

在项目立项前，业务部同仁对项目进行诸多分析，项目经理深入当地进行调查。在信托产品发售前，南京财富部成员赶赴一线考察，意在为客户全方位、多角度、立体式的解读该项目的运作情况，确保客户财富投资的增值。

通过各方面细致考察，结合项目强大的公司背景、股东资源、良好的土地资源，财富部同仁对客户财富增值充满了信心。这次金浦之行在产品推介前期，成为客户购买信托产品极有说服力的理由。

团结协作的一家人

孤军奋战是无法成功的，只有整个团队密切配合，齐心协力才能保持强大的凝聚力。

做大客户群，开拓市场一直是我们首要的工作任务。在认清了举办客户活动对信托产品营销的重要性之后，很快，我们便开展了“民生信托进社区”系列活动。

在活动的策划阶段，我们分工明确，各司其职，将各个环节进行无缝衔接，让活动投入能够为公司带来最大产出。



有的同事主要负责与小区物业的沟通联络，还有的参与了活动中礼品的采购与发放流程的设计，其余人员积极参与了活动推广和宣传工作。前期准备事项通常比较繁杂，但在大家共同协作下，一切变得有条不紊，每个人都从这一过程学习到丰富的经验。同样，在活动当天，天气仍然寒冷且风比较大，但是大家按计划提前很多就到达小区现场并开始布置，期间与物业的人员保持了愉快的沟通和协作，有效地传播了民生信托的品牌影响力。

随后陆陆续续有很多业主被中国民生信托的宣传材料吸引，我们会耐心地向业主们讲解公司与产品的情况，许多人产生了兴趣并留下了联系方式，希望持续收到中国民生信托的产品信息。正是有了之前的精心准备，业主们才会在短时间内产生兴趣并主动记录下我们的联系方式。

此类活动不仅提高了民生信托在万科社区的认知度，让小区的居民感受到“民生信托就在您身边”的营销体验，另一方面也尝试通过和第三方环球移民公司的合作，实现优质客户资源的共同开发和综合服务的营销理念，提高客户的满意度；最后通过不断积累活动经验，提高客户活动的针对性，高效拓宽营销渠道，最终达到实现信托产品销售的目的。

虽然刚开始，我们做客户活动缺少经验，但是凭着对工作的责任心，无论是数九寒天还是骄阳似火，我们都认真准备着每一场客户活动，再苦再累我们也无怨无悔，用实际行动践行着“敬业、守信、忠诚、奉献、开拓、创新、立志、图强”的企业精神，这就是民生信托的企业文化，也是泛海三十年来不断成长发展的动力所在。

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，站在新的起点，我们定会继续努力，让我在最美的年华遇到你，才算没有辜负自己从一个 20 平的小办公室到现在半层写字楼的优越条件，从几个人的小团队到现在几十人的大家庭，我们将会一步一个脚印，向着更高的目标前进！



“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，站在新的起点，我们定会继续努力，让我在最美的年华遇到你，才算没有辜负自己从一个 20 平的小办公室到现在半层写字楼的优越条件，从几个人的小团队到现在几十人的大家庭，我们将会一步一个脚印，向着更高的目标前进！



四季田园

风情万种的田园，燃烧着种田人的理想，我愿一生守护在铺金叠翠的田园里。

文 | 徐棣 《中国泛海》执行主编

春天绵绵的细雨轻柔的洒向大地，小草儿揉揉惺忪的睡眼，小草偷偷地从土里钻出来，嫩嫩的，绿绿的，伸展着娇柔的肢腰。一阵春风拂过柳树如水般飘逸的长发。桃李花开，争奇斗艳，如诗入画。

春天，叶子显示出绿色，茁壮得长大，似乎在告诉我们，春天和生命是这样开始的……而我喜欢在一条条错纵精制的田埂上播种丰收的种子，看着它们生根发芽，一天天翠绿起来。让我们感叹那充满芬芳的泥土气息就是一个新生命诞生的开始。

春天披着柔媚的春光，让略带甜意的风，从身边掠过。我们领悟到春的气息，其实包含着一种最令人感动的柔情。也会觉得大自然就是一位奇特的母亲，她竟选择在万物萧条的冬的尽头，将千姿百态的生命孕育而出，让它们踏着那最为柔媚的第一缕春光，相拥而至，把无限的生机带给世人。



夏天，叶子成荫，枝繁叶盛，让世人知道，生命也是可以这样浓重的……

我喜欢踏着晨露到田地里去呼吸新鲜空气，潮润而清新。看那一排排整齐的玉米，一行行有形的棉花。高粱则是昂首在眺望远方，谷穗却谦虚地低下了头，尤其是那长豆荚细茎缠绕，婉转错节，珠帘倒挂、密密匝匝、一朵朵雪青色的小花为六瓣形煞是好看，开在枝头井然有序，花瓣雨露晶莹欲滴。从远处看，宛如天女散花。

蝉鸣戛然而止，夏的溽热便褪去了，在阵阵凉意中，满眼的苍穹围上了朦胧的薄纱，山峦，丛林，以及远处的楼群便笼罩在虚幻之中，隐隐约约的让人感觉世界像怀揣神秘的少女把满腹心事欲语还休。秋天庄稼成熟了，到处洋溢着丰收的喜悦。苹果、枣儿早已红满了枝头。稻谷弯着腰把头埋得更低了，仿佛一位上了年纪的老者。玉米露出了长长的胡须在风中轻轻摇曳。



秋天，叶子飘摇，渐渐老去，它告别了春夏的辉煌，默默承受着生命的安静……

漫天飘舞着金黄色的落叶，在阳光的照射下闪烁着耀眼的光芒。微风拂过河面泛起片片涟漪。小河旁聚集着快乐嬉戏的孩子们。而田地里勤劳的人们正在用汗水收获着他们的果实。相得益彰地勾勒成一幅和谐的图画。

一阵秋风吹来，叶渐渐老了，它们悄悄离开了自己曾经欢唱过的枝头，把甜美的果实留给了人们，自己悠悠然地飘洒地上，那么安详，那么坦然，嘴角带着微笑……它们毫不为自己惋惜，因为它们知道，当它们默默地融进生养自己的大地后，一旦春风吹来，又将铺满一个更新更美的绿色天地。



大千世界，辉煌灿烂的毕竟是少数，大多数是平凡的默默存在着，因而在平凡中诞生的美是令人惊叹，又令人折服；在平凡中诞生的美同样令人思考，给人启迪。

大千世界，辉煌灿烂的毕竟是少数，大多数是平凡的默默存在着，因而在平凡中诞生的美是令人惊叹，又令人折服；在平凡中诞生的美同样令人思考，给人启迪。

冬季田园的寂静无声，只有飞雪一片片漫天飘来，而挺立的腊梅心静如水，在某个地方傲然挺立。

白雪为田园覆盖上一层厚厚的棉被。让忙碌了大半年的田地在舒适中睡去，一阵寒风吹过仿佛在说：“睡吧，好好休息。等春来时我再把你叫醒。那真是‘白茫茫纤尘只一色，无山无水无天地。’”

风情万种的田园，燃烧着种田人的理想，我愿一生守护在铺金叠翠的田园里。■

(本刊特约撰稿人)



一半海水 一半火焰

文 | 周辰宇 信托财务部

[题记] 可以触摸那 4500 年前的伟大建筑，可以感受那古老的神秘文化，可以聆听尼罗河水的奔流，可以走摩西走过的路。那善良的埃及人，那被劈开的曼德海峡，那湛蓝的红海，那炙热的撒哈拉……埃及向来都是一个神秘的国度，历史上的埃及留下了许多谜团、传说。怀着崇敬向往，和些许不安的心情，我一个人踏上了 10 天的埃及之旅。





迷失的古老文明：金字塔之旅

迷迷糊糊地飞了11个小时，到达埃及时已是清晨，透过飞机窗户可以看到机翼上映着曙光。降落在开罗机场，和想象中的干燥天气有些不一样，扑面而来的空气中夹杂着湿湿的水汽。由于有些阴天，虽然天已微亮，但看不到太阳。在我登上摆渡车的时候，太阳突然露出一小脸。想起好像是《千年一叹》里写的“我们和太阳一起到了开罗”。

来到开罗，自然要去参观举世闻名的吉萨金字塔群。古埃及人称吉萨为罗塞塔，意为“灵界之门”。金字塔的名字是“mur”，意思是“升天的地方”。

我曾以为，金字塔是在荒无人烟的地带，庄严、巍峨、孤寂，诚如《变形金刚》里看到的那样……

但，真正到了这里，我失望了。金字塔区域内小贩游荡，门外，就是闹区，肯德基、必胜客就在门外……

在烈日暴晒下，我独自行走在烦嚣的金字塔边上，人群离我越来越远，渐渐只有骆驼同行。就地坐在沙漠上，似乎整个世界只有我一个人，呆呆地望着远处的金字塔，思绪万千……

很难想象，几千年前的金字塔区域，是怎样的情景？

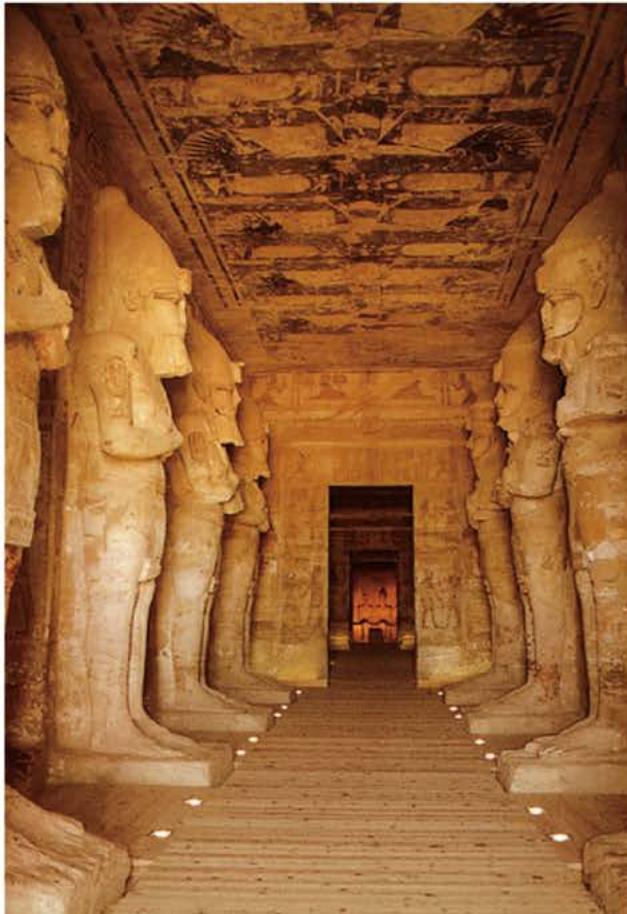
是万马奔腾？还是战车驰骋？是万物皆寂静？还是荒漠任我行？

一切，都无从考究……

永恒的爱：阿布辛贝与哈索尔神庙

大巴穿越着撒哈拉，我从睡梦中醒来，望着大漠中初升的太阳，我想起了这句话“太阳因你而升起。”这是拉美西斯二世为爱妻奈菲尔塔利写下的话。而我，能对谁说出这样的话呢？

阿布辛贝，从门前那巨大的雕像，到铺满墙壁的绚丽壁画，整座神庙都在炫耀着拉美西斯二世这位埃及历史上最具传奇色彩的法老王的丰功伟绩。



埃及的众神啊，请听到我的祈求；
欧斯里斯神啊，请您庇佑我，让我再次拥有来生；
荷鲁斯神啊，请您赐予我勇气和战斗力，让我再次为保护我的疆土而战；

阿蒙神啊，请您保护我的灵魂，飞渡到遥远的来世；
哈特尔女神，请您再次眷顾我，把我带到她的身旁；
尼罗河，我的母亲，我愿与她一同饮下这生命之水，约定再会亦不忘却往生……

我的爱是唯一的，没有人可以取代她，她是这个世界上最美丽的女人。当她从我身边经过，就已经偷走了我的心。

因为有了她，太阳才放出光芒。
拉美西斯二世在阿布辛贝神庙写下了这样的话。
有人说，拉美西斯是一个多情的人，因为他的爱人无



数；也有人说，拉美西斯只爱他自己，因为他是如此自恋，留下无数雕像；但是，当我看到，阿布辛贝神庙里的话语；当我看到，哈索尔神庙中奈菲尔塔利的雕像是以同样的高度与法老王并肩排列的时候，我相信他对奈菲尔塔利的爱，是纯粹的……

摩西的足迹：西奈山

来西奈半岛，除休整外的主要目的，就是想去《圣经》记述摩西领受“十戒”的西奈山看看。登西奈山，既是登山，也有几分朝圣的意味。

西奈山又被称作“月神山”。这个名字非常的名副其实。我们开始登山的时候，大约是凌晨2点左右，皎洁的月光却将山路照亮，几乎不用电筒就可以行走。月光清幽地照在花岗岩石和满地沙砾上，山峦和谷底都悠远而沉静。没有人大声讲话，静静的走着，漫天的星星触手可及，那一刻是接近天堂的感觉。

山顶上满是虔诚的朝圣者和不辞辛劳的游客，当阳光映红天边云层的刹那，圣歌响起，神父念起了圣经。相信当年在山颠显灵的上帝，便如同此刻的阳光一样，圣洁而充满力量，群山为之臣服，时间为之停滞……

突然很感动，我们带着自己的渴求而来，自私地希望在这里祈求就会得到。而也许，神早就因着他的爱，为我们安排好了一切，只是我们并不知道。



[尾声] 寂寞是一个人的狂欢，狂欢是一群人的寂寞。每次旅行，一群天南海北的人相聚，几颗寂寥的心汇聚在一起，短暂相处之后，离开……曲终人散，归于平静，走的再远，最终还是要踏上回家的路。每次狂欢过后，心里就越发觉得寂寞，慢慢地，也就拒绝了这样的狂欢，宁愿一个人在宁静的夜里，享受寂寞，享受孤单……

狂欢向右，寂寞向左，一半是海水，一半是火焰。■



此心安处是吾乡

不必去问得失，不必去问胜负，只需要做到心中最好的那个自己。

文 | 王忠宝 财富管理总部

在我年青时读百家书的日子中，最大的感动莫过于读到来自织田信长的辞世歌：“人間五十年、下天のうちを比ぶれば夢幻の如くなり。一度生を享け、滅せぬものあるべきか。”中译文为：“人生五十年，与天地长久相较，如梦又似幻；一度得生者，岂有不灭者乎”。安土桃山时代纵横捭阖的大名在辞世前用悲天悯人的视角道不尽胸中的悲切。既然风云一世也有可能黯淡消逝，倒不如用最积极的眼睛去看待一切。我一直这样提醒着自己。

年初时，一个谈判许久的项目在毫无预警的情况下被放弃了。这种情况早已经不是第一次发生，我本应该习以为常。听到企业方分管融资的副总裁的一句评价：感谢你付出的努力！可是，曾经不知有多少次得到来自于家中长辈、单位领导赞叹的我，最害怕听到的评语就是：你很努力。

你很努力。既不是出色也不是天分，在竭尽全力之后，得到的赞许依旧是那些出色和天分的人都不需要强调的：很努力。努力，仅仅是真正有价值的事物中，必不可少的一部分而已。

一路成长，我遇到过特别的人。在那些毫不起眼，可以完全淹没在灰尘中的时刻，我对这些特别的人产生过笃定无误的直觉，共享过难忘快乐的时光。她身上有我可以辨别的光芒，于是在遇到时，我告诉自己鼓起勇气直视并径直走向她，哪怕在下一刻一切依旧各自延伸，但转折的机会可一不可再。

革命洪流、父母之命、恨不同代、门户阻隔，这一切我们都没赶上。但在人口数以亿计、站在第四次工业革命开端的我们，有上天选摘的其他困难：泛滥信息强调的选择多样性，科技发达带来的快速筛选与比较、物质充盈之



下的坚守精神缺乏。此刻，既然受到上天的默许相对而立，只要伸出双手就能改变轨迹。我总会闭上眼睛心中默念，假设这一次就是生命中正确的时刻，正确的人。

不是因为利益牵引、胜负名次、得到与否。这些都不重要。我们心中有各自黑白分明的对错与值得，有代表这一是非价值观的人事物。所有的坚持与争取，除了是用另一种方式给与这些无论结局如何都值得的人事物，你的赞美和毫不后悔，也是在心中笃信，茫茫前路与黑夜，这次看起来微不足道的放弃，只会是往后无数次放弃的启端。最终，虽然无法成为想象中的那个人，但至少应该告诉自己，我一直走在成为他的道路上。尝尽所有的可能，从没放弃。

哪怕一次也没有。

因此，不必去问得失，不必去问胜负，只需要做到心中最好的那个自己。便是苏东坡居士一生颠沛流离，年近 60 被贬至蛮荒之地，也不也写下了如下的名句：

试问岭南应不好？此心安处是吾乡。■



2014-2015 赛季欧冠决赛尤文图斯首发阵容

虽败“尤”荣 ——斑马军团·重生



文 | 谢九洲 运营管理部

1:3，随着内马尔在补时阶段的进球，比分被最终定格。巴塞罗那实至名归，获得本届欧冠冠军，也再一次成就了三冠王的伟业。而斑马军团历史上第六次倒在了欧冠决赛的赛场上，与大耳朵杯擦肩而过。但我相信，每一个看过比赛的人都会对尤文图斯队表示尊重。无论你是不是尤文的球迷，你都不可否认他们做到了自己所能做的一切。在这个夜晚，尤文图斯是这个星球上表现最好的球队，而巴塞罗那来自宇宙的另一个地方。

12年一个轮回，故事的结局仍旧没有改变。历史总是惊人的相似，12年前尤文图斯也是在半决赛淘汰了皇马马德里，也同样在决赛中成为配角。也许这就是宿命，在欧冠的记忆中，尤文总是充满了悲情。12年前，我们记住了内德维德在半决赛第二回合吃到黄牌后跪地不起，双手掩



2014-2015赛季欧冠决赛皮尔洛眼眶湿润



2002-2003赛季欧冠半决赛内德维德跪地掩面

不是只有举起冠军奖杯的人才能称之为英雄，不是只有取得比赛胜利才有资格感到荣耀。以尤文现有的实力，能够进入欧冠决赛已足以让球队每个人昂首走下赛场，接受球迷的掌声。

面的一刻。我们为捷克铁人错过人生中唯一一次欧冠决赛机会而痛惜不已。

12年后，同样作为尤文的中场核心，皮尔洛决赛后的神情令人心碎。一代大师可能就此作别，远赴北美开始新的旅程。但我们永远不会忘记那个在球场上无比优雅，颠覆了传统后腰踢法的意大利男人。

不是只有举起冠军奖杯的人才能称之为英雄，不是只有取得比赛胜利才有资格感到荣耀。以尤文现有的实力，能够进入欧冠决赛已足以让球队每个人昂首走下赛场，接受球迷的掌声。在经历了2006年“电话门”事件后，球队从乙级联赛一路杀回意甲，并在2011年后取得意甲四连冠，缔造出新一期尤文王朝。在意大利足球整体低迷的大背景下，尤文图斯的崛起无疑令人倍感振奋。永远不要低估一颗渴望冠军的心！今年我们虽败“尤”荣，明年我们“文”鼎称雄！



2014-2015赛季 班马军团欧冠晋级之路

小组赛第一轮	尤文图斯	2:0	马尔默
小组赛第二轮	马德里竞技	1:0	尤文图斯
小组赛第三轮	奥林匹亚克斯	1:0	尤文图斯
小组赛第四轮	尤文图斯	3:2	奥林匹亚克斯
小组赛第五轮	马尔默	0:2	尤文图斯
小组赛第六轮	尤文图斯	0:0	马德里竞技
1/8 首回合	尤文图斯	2:1	多特蒙德
1/8 次回合	多特蒙德	0:3	尤文图斯
1/4 首回合	尤文图斯	1:0	摩纳哥
1/4 次回合	摩纳哥	0:0	尤文图斯
半决赛首回合	尤文图斯	2:1	皇家马德里
半决赛次回合	皇家马德里	1:1	尤文图斯
决赛	尤文图斯	1:3	巴塞罗那



Cint Eastwood 一直是以硬汉的形象出现在荧屏，而他自导自演的这部如此安静无喧饰的作品竟成为我最喜欢的片子之一。



文 | 尹笠羊 资本经营二部

人们在各种论坛唇枪舌战，争论它究竟是爱情片、伦理片，抑或是情欲片。我没有看到这些争论的意义，一部好的电影可能会综合多种因素和类型，观众只要在看完后多了这两样东西便足矣：震撼和思考。

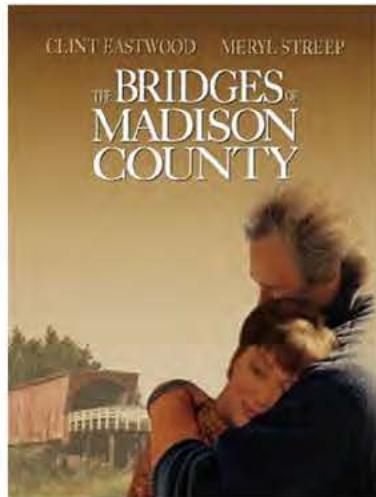
对于《廊桥遗梦》的影迷来说，最有趣的事情是在它放映当年便在美国引发了离婚狂潮，引进国内，同年离婚率也急剧窜升。因此有人称这是一部美化婚外恋的电影，也有人大费笔墨向人们证明这其实是一部彻头彻尾的情欲片。我想说这些看法太过浅薄和粗俗，电影里关于理性和感性的撕扯，关于个人幸福和道德约束的对抗，关于激情和责任的斗争，关于女性为家庭自我牺牲式的付出，人们究竟看到了多少。



弗朗西斯卡做女孩时是有梦想的，她憧憬浪漫的生活，她读叶芝的诗，她认为自己与众不同，但她一定不会想到多年之后这些梦想会在四面竖起的高墙里，身不由己的生活里，渐渐消磨。如今的弗朗西斯卡家务娴熟，那身带有微微褶皱的素色棉布连衣裙穿在她的身上没有一丝违和。臃肿的隔热手套，高高盘起的发髻，拂在脸旁的几缕凌乱的发丝，略微粗壮的小腿——这是一位“生活在生活里的”平凡的母亲。她的生活像施了咒语的海面一样平静得没有一丝波澜，谈不上痛苦，更谈不上快乐。

然而在这个地方，风景和环境是极好的，天空很蓝，麦田金黄，热风拂面。弗朗西斯卡终于在家人外出的几天里“偷得半日闲”，正是在这样的时候，摄影师罗伯特出现了。

四天的时间，这是她和他一生都未曾经历过的人与人心灵之间没有丝毫缝隙的契合，这种快乐在她的世界里来得猝不及防。他谈吐幽默，见闻广博，风趣但不粗俗，狂放不失优雅，最重要的是，他爱上了她，他说，我此生经历的一切过往，都只为了向你走来。对于弗朗西斯卡，这样一个卓尔不群的男人几乎符合了她憧憬的 soul mate 的一切标准。但是这深沉热烈像火一样的爱情在她的原本安宁的家庭面前也只能走向肝肠寸断。我实在是没有明白为什么有人大费笔墨佐证他们之间只有情欲的纠扯，对于一



信息 美国 | 1995 年

导演 克林特·伊斯特伍德

主演 梅丽尔·斯特里普 / 克林特·伊斯特伍德

类型 爱情

对健康的相爱的人，情欲本身即是爱情不可割舍的一部分，若是只有兽性的牵拌，他们也不会想念对方到终老之年罢。

不知道有多少人在看这部电影时和我一样不止一遍地想到了列夫托尔斯泰的《安娜卡列尼娜》，我想导演对弗朗西斯卡同托尔斯泰对安娜一样有着相似的情愫，她们可爱，善良，与众不同，她们值得拥有那份激情和快乐，但她们同样要遵循“发乎情，止乎礼”的规则。生活中有道德，有约束，有责任，越过了那道线，那些快乐就被贴上了“immoral”的标签，

这样不被认可的幸福，让我想起了爱德华八世和辛普森夫人，他们在一起后经历了多少不为人知的痛苦和非议，是否某一天会后悔当初的选择，我想，只有当世人自己知晓罢。

电影放映后离婚率居高不下，这样一个基督受难式的悲剧结尾竟然颠覆了人们的道德观和爱情观，人们没有从影片里看到弗朗西斯卡的“理智战胜情感”其实成就了她幸福的晚年，没有看到她的丈夫在临死之前对她说的“我爱你”，没有看到正是因为她选择留下，这四天的时间成为了她一生的珍宝和支柱。

结尾之时，我想对那些无视弗朗西斯卡对家庭的牺牲，只一味狭隘地批判她“having an affair”的人说一句：“论迹不论心，论心天下无完人。”



“论迹不论心，论心天下无完人。”



TASTE

民生·品味

49 四合院中的麻辣
文 | 薄薄

52 COACH: “轻奢之王”开启自我救赎之路
文 | 周靖蛟

54 传统金属工艺的当代“再设计”——“相约北京 2015”国际金属工艺首饰展
文 | 李亦奕 朱永安

58 杯酒人生——葡萄酒里的哲学
文 | 王玉琴

62 泡书客
策划编辑 | 孙文一



四合院中的麻辣

北京这座城市有很多让人热爱的角落，那些藏着故事的四合院就是其中之一。

文 | 潇潇



潇潇

美食专栏撰稿人、美食旅游作家、新浪、搜狐美食名博。著有美食散文集《潇潇的简约厨房》、烘焙初级教程《长帝烘焙宝典》、美食游记《从餐桌到餐桌的旅行》。

我在北京的第一份工作，办公室几经辗转从清华校内搬到鸟巢附近，再搬回清华，最后终于定点，搬到东四十条大街上。起初大家都觉得搬来搬去真折腾，上班也变远了。等到新办公室一落定，大家发现办公楼出门左转穿过一道小门就进了东四一带的老胡同，瞬间每个人都没了怨言。

于是，后来的一年多时间里，几乎每天中午我都会在饭后去老胡同里转上一圈，有时候还会带上相机，去找点儿老胡同里的生活小片段。

东四一带的老胡同里藏着很多的老四合院，有些门庭衰落，但大大的门洞和门上的门当、门钉、门墩都显示着当年的门庭显赫，非常富丽。有一些确实有来头的，门口还有文物保护的牌子，写着院落当年的来历：某某官员的府邸、某某大员的宅子等等。这些四合院里还藏了不少有特色的餐厅、酒吧、特色旅馆，有年头的老供销商店、菜店、粮店。四通八达的老胡同，一年多逛下来，总还是能不断发掘到新的有趣的景、物。



除了乱闲逛发掘下老房子里的历史残留痕迹，拍点照片之外，在四合院里还可以做点什么？

在雍和宫一带，有很多藏在四合院里的小茶馆，在这里喝喝茶晒晒太阳听听古筝什么的，真的是很好的享受；还有那些藏在四合院里的咖啡馆儿，比如藏在钱粮胡同里的钱粮胡同32号，有一段是我最爱的咖啡馆之一，常常约了朋友去这里坐坐聊会儿天，或者一个人带了电脑去安安静静写点东西，店主是做书籍设计的，咖啡馆充满着浓厚的书香气，是很安静的那种风格，店里会卖一些店主自己设计的手工小物件，价格不贵，却很实用，我在这里买过一条手工的棉麻布围巾，此后数年它成了我最常戴的围巾中的一条。当然，就像大部分咖啡馆一样，这里以环境取胜，饮品以及食物就很一般。



四合院式的餐厅在北京绝不占少数，在这样的环境里品美食总让人不禁悠悠怀古



四合院里的美食

还有一些老四合院里藏了老北京风味的饭馆儿，很适合来这里找找老北京的感觉。但在老四合院里吃一顿麻麻辣辣让人头皮出汗的川菜，这种还不多见。有时候身边环境和品尝味道上出现点差异化，能让人有种时空扭转的感觉，这种有点美好的错觉甚至能让食物的味道入口之后变得更梦幻。在一众四合院里卖川菜的餐厅里，每次一提起来我就马上能想到的，还得是望京一号。

这家名为望京一号的川菜馆如今已是京城久负盛名的川菜馆之一，坐落在东北五环外大望京村的路边，门牌号就是大望京村一号，老板大军也就索性把门牌变成了餐厅名。望京一号的大院子，据说追溯起来有点故事，跟老佛爷也能扯上些许关系，院子里有一棵有年头的海棠树，每年4月海棠花开时，望京一号就变得一座难求，在飘着花雨的老院子里吃饭喝茶都是美事，可惜我念叨了好几年也没赶上在花期去吃过饭。望京一号的菜单很简单，一张纸足够写满全部菜品，主要特色菜就是花椒鸡、水煮鱼、一鱼两吃、一鸡两吃、泉水牛蛙。其它配菜也就是那么几样：青花椒手撕包菜、火锅肉、苏子叶拌黄瓜、酸梅汤、手剥笋、桂花蒸南瓜几乎每次必点。点完这几样菜单上基本也就点完了，但若真提供更多选择，下次来也还是只绕着这几样点，不过也是，经典的菜只需要那么几种，其它不够经典的，不用出现也罢。

望京一号的花椒鸡，现在已经没有刚开业时那么麻辣了，还能记得第一次吃这道菜时的感觉，入口，嘴唇瞬间被一阵香而且麻酥酥的味道击倒，直到吃完整顿饭都一直在抽搐状态。这种感觉有点痛并快



口水鸡



担担面



辣子鱼

北京人混不吝的性格，什么都不吝。不用人非得夸他家餐厅好，你喜欢就常来，不喜欢也没关系，但咱也不伺候，不用掖着藏着的。就连望京一号的微博以及餐厅里的那只八哥儿也沾染了大军的个性，在客人面前从无媚骨，说话梗梗儿的，爱逗乐，话里全是老北京的幽默劲儿。

北京还有很多类似的餐厅，老四合院里做着的有些也是麻辣的川菜，但也不仅仅只拘泥于川菜，云南菜、新疆菜、粤菜、西餐，或者是一些其他外来风味美食，大多保持了自己的本地风味，却能和老北京的院子融合得非常恰到好处。每次听到有这样的餐厅介绍，就存了心思一定要去试试，试菜是其次，品尝下这种文化风味的交融其实是一件更有意思的事。■

(本刊特约撰稿人)



乐着的意思，虽然连呼受不了，但筷子却不由自主，一下接一下的往盛满花椒、辣椒和鸡块的盘子里伸过去。但北京人能吃辣，尤其是吃麻的人毕竟不多，久而久之，为了适应大部分人的口味，麻辣味也减了。但这仍然不妨碍望京一号能列入北京比较地道的川菜馆之一。

在北京，有意思的餐厅背后一定会有一个有意思的老板，望京一号也不例外，老板大军是个地道的北京爷们儿，爱旅行，爱玩车，一到冬天就举家搬迁的奔河北去滑雪，喜欢刺激、有味儿的生活，望京一号的招牌菜们也是大军在去四川旅行的路上发现并带回来的，全因为这菜自己也爱吃，觉得带到北京能火就带过来了。果然，到这几年，也没几家餐厅能打出同样的招牌，望京一号可以说是独一份儿，值得人专程开车跑老远的去公交地铁都不到的小四合院美美的吃上一顿。大军还有点儿



周婧蛟 (Shelly)

观潮网创始人，著名时尚评论人，专栏作家。

COACH

“轻奢之王”开启自我救赎之路

文 | 周婧蛟 (Shelly)

三年前，美国人弗兰克福 (Lew Frankfort) 站在高达 492 米的上海环球金融中心楼层上，最喜欢做的事情就是远眺黄浦江。浦江两岸大厦起伏的建筑群旋律，让他经常产生身处纽约的错觉，而这被他视作 Coach (蔻驰) 在中国的福音。不过现在，他或者他的继任者都恐怕再也没有如此踌躇满志的心情。

在过去的一年多时间里，Coach 正经历着一段糟糕的时光。近期，Coach 公布了 2015 财年第一财季财报：美国本土持续疲软导致整体销售额同比下滑 19%，全球销售额仅上升 4%。自年初以来，Coach 的股价已经累计下跌了近 40%。

作为曾经的“轻奢之王”，Coach 在过去很长一段时间里保持着品牌赚钱机器的高速运作。其在全球开了几百家门店，几乎包揽了整个“价格亲民的奢侈品”的广大市场。但在过去 3 年中，攻势强大的对手比如 Michael Kors 和 Kate Spade 等进入了这个市场，导致 Coach 在北美的销售额直线下降，危及到它“轻奢之王”的地位。而更重要的是近一年多来，这些一度以“轻奢”为市场标签的品

牌集体出现股价下跌的情况：Michael Kors 曾股价暴跌 24.2%，其市值一天时间内蒸发超过 30 亿美元。Coach 和 Kate Spade 也面临着同样的情况。基于此，轻奢泡沫的论调也一再出现。分析师认为这一系列的下跌表明，投资者并不认为这些轻奢品牌的手袋适合精英消费者，品牌的价格设置更倾向于大众消费，而不属于奢侈品范畴。

事实上，作为“轻奢之王”始作俑者的弗兰克福过去的 33 年里经历过无数次的企业危机。最典型的就有两次：一是“卖掉” Coach；二是“败走”欧洲。上世纪 90 年代中期，Coach 被时尚界带有贬意地戏称为“妈妈的手袋”，生存危机促使法兰克福一心求变，他做了两件事情：一是引入手袋设计的年轻与时尚化，并在麦迪逊大道开设第一家专卖店；二是说服创始人，将品牌卖给百货业巨头 – Sara Lee，而选择 Sara Lee 一方面得到发展资金，一方面又能在 Sara Lee 不干涉旗下品牌经营的授权下，保持品牌的独立和自由度。这两招，后来成了 Coach 咸鱼翻身的立家之本。

至于欧洲市场，弗兰克福明白 Coach 要想在世界奢侈品阵营中立足，必须敲开欧洲之墙。美国品牌想在拥有奢侈



品话语权的欧洲生存并不容易。Coach 在欧洲仅仅只用了 10 年就宣告了自己的失败。不过，Coach 回去的心从未改变。

回到美国的弗兰克福再一次革新了奢侈品牌的定义，第一次上升到了以消费者需求为导向的商业本真上。2000 年，Coach 脱离 Sara Lee 而成功上市，并正式提出“唾手可得的奢侈品”理念。至 2006 年底，该公司的市值已经接近 180 亿美元，成为时尚品牌中的佼佼者。之后的 Coach 在本土成功超越 LV，其年销售额成长到超过 30 亿美元，并成为全球手袋和皮具用品的第一大品牌。即便在金融危机后市场低迷的 2009 年，弗兰克福依然用漂亮业绩回报了投资者。

至于中国市场，是弗兰克福改变全球业绩贡献结构的重要部署。2009 年 4 月，弗兰克福从香港代理商俊思集团手上回购了大陆业务权，从而为自己独立运营铺平了道路。2011 年，Coach 选择在香港联合交易所上市，成为第一家在香港上市的美国注册公司。在接下来的几年时间里中国成为 Coach 在全球成长最快的市场。

不过在高成长的背后危机早已浮现，Coach 的销售业绩在 14 年的头 3 个月发生了跳水，分析师很久前就指出 Coach 的盘子过于庞大，而到处都有的门店开始腐蚀它作为高档品牌的光环。之后有消息预警 Coach 截至 15 年六月底止财年的收入将按年录得双位数跌幅，而多个机构也调低了对该股的评级。

资深的消费业人士认为 COACH 是被自己的奥特莱斯砸了牌子。曾经被 COACH 引以为豪的庞大的奥特莱斯门店由于价格分化，即便是工厂货也导致了消费者对正价货品的极大分流。而对于越来越多机会去美国的中国消费者而言，情况同样如此。从另一方面来讲，越来越多轻奢侈品的出现对 COACH 造成了冲击，如果不从产品和品牌定位改变入手，COACH 很难在这一市场继续保持优势。

Coach 又一次不得不展开了预计为期多年的转型计划，措施包括北美 70 间分店结束营业、重整全球店铺网络并提升奢华风格，在黄金地段增开门店并整理存货等。而巨资收购中端奢侈鞋履生产商 Stuart Weitzman 是一个重要举措。Coach 在过去 10 年里一直定义着“价格亲民的奢华”，而

现在则尝试去定义“摩登的奢华”。

5 月初，Coach 对 Stuart Weitzman 的收购完成。和今年年初发布的声明一致，Coach 花了 5.3 亿美元从私募公司 Sycamore Partners 手里买下了这个美国高端女鞋品牌，HBSC 的分析师认为，2016 财年 Coach 的销售业绩会有 1% 的微小上升，但如果算上新收购的这个时尚品牌，那么集团层面的增长数可以达到 10%。SW 这个时尚品牌虽不如 Jimmy Choo 闻名遐迩，但在时尚圈的认知度也在蒸蒸日上。其旗下的 Nudist 细高跟鞋近来成为“少有的好看又耐穿”的代名词，先后有包括 Diane Kruger 和 Blake Lively 等在内的几十个女明星都穿着它走过红毯。

而将于今年秋天在巴黎开设的旗舰店，既可以视作 Coach 全方位“奢侈品化”的重要一步，也是其初心不变的证明。选址位于 Saint - Honoré 大街，这也是巴黎市区一条精品店和高端品牌遍地的百年老街，符合 Coach 提升的定位。据媒体报道，Coach 巴黎门店听起来非常奢华，其中包括 VIP 间、图案定制服务、红木与黑钢组成的楼梯、手工地毯、定制储藏柜及古董家具等。为了庆祝旗舰店开张，Coach 届时还会推出限量版手袋及一大波广告营销活动。

今年是这个纽约品牌风风雨雨诞生的第 75 个年头。无论如何，一切还是值得期待的。■

(本刊特约撰稿人)



伦敦摄政街的 Coach 店铺 图 /Shelly



民生·品味 | TASTE



传统金属工艺的 当代“再设计”

——“相约北京 2015”国际金属工艺首饰展

文 | 李亦奕 朱永安

作为传统工艺之一，雕金金属工艺在与现代生活息息相关的艺术作品中被继承、延展，发展至今，呈现出个性化、时尚化、实验性的特点。为了能更好地表现艺术家们的当代思维观念和他们创作的多元艺术作品，5月23日，由《中国文化报·美术文化周刊》主办，日本东京艺术大学、韩国国立首尔大学、清华大学美术学院、北京工业大学、北京服装学院、中央美术学院城市设计学院提供学术支持的“相约北京 2015：国际金属工艺首饰展”在北京天一阁书院开幕，来自中、日、韩三国高等院校的38位艺术家的200余件金属工艺首饰作品闪耀亮相。



当代金属艺术的亚洲特色

走进展厅，这些金属艺术品有抽象的、有综合材料的、有与服装结合时尚华美的、也有运用数字媒体技术引人好奇的……无论哪一类作品，都从传统雕金工艺出发，同时带有很强的当代风格，并且蕴含作者独特的感知和情感，而在别针、关节等细节处的设计也能让人在不经意间感受到作品背后“人的温度”。

展览策展人、中央美术学院城市设计学院教师李骞介绍：“目前，国际上有关金属工艺的展览很多，但像这么专业的从雕金工艺出发的展览并不多。日本的金属工艺有着完整的发展体系，传统技艺的保护也非常好，没有断代。比如，东京艺术大学把金属工艺分成三块：铸金、锻金和雕金，分得很细、很专业，并且将这些工艺和现代文化结合起来，制作出的工艺品大众不但喜欢而且也能消费。韩国金属工艺的发展受到德国、美国的影响，近年来也形成了自己的特色。此次展览就是想把这些带有不同地域特色，并且和大众离得很近的作品介绍给中国观众。”

“多元”是文化自身差异的外化表现，同时又是传承和积淀的结果。受制于特殊的空间地域、工艺技巧、行为方式、审美价值，当代金属艺术仍然保留着地域性的文化特色和差异化倾向。“相比较而言，中国、日本、韩国为代表的东方金属艺术，注重内涵表达，普遍体现出对于传统文化的重视，善于从传统文化内涵中吸取、归纳，形成创作灵感；而西方金属艺术家则更注重观念和形式的表达。”李骞指出，当代首饰观

极福

（铜胎掐丝七宝烧）春田幸彦 [日本]。这件一枝花花瓶是以两种只在南极存在的绿石竹和大米芒草花为启发，表现奇迹之福。



美好的结晶

(925银做旧处理)水谷中央[日本]。作品使用0.26毫米至0.6毫米的银针尖端为小球，呈现极其纤巧微妙的质感，寓意日本女性所特有的纤细和温雅。

念性比较强的是德国，法国主要以奢侈品制作为主，全世界最高级的手工定制几乎都是来自法国，但法国做当代首饰的很少，英国则偏重设计，这和英国当代创意产业的发达密不可分。而亚洲国家更注重工艺性，尤其是日本，这点不光体现在金属工艺，漆艺、纸工艺、陶瓷工艺都是如此。

“传统——现代”如何平衡运用

当前，中国传统工艺备受重视，国家对于非物质文化遗产给予积极保护和大力扶持，一些项目已经建立起传统技艺的传习所。对此，唐绪祥认为，社会开始正面看待传统技艺有其积极的一面，但如果仅仅是采取保护性的抢救，也可能带来负面影响。“任何一个传统技艺，如果在社会中没有了它的功能，按照规律它自然要逐渐被淘汰，仅仅靠抢救无法改变这个规律。所以关键的问题是，传统技艺在面对现代社会的生活节奏、审美取向时，如果不有所提升，就很难有所发展，必然进入到濒危的状态。”唐绪祥认为，“所谓抢救，应该从积极的层面推进，要让传统技艺与当代生活有更紧密的结合。进一步说，传统技艺的发展，更重要的是在于传承人思想观念的整体提升，需要让传统技



重叠的空间

(3D蜡模打印, 925银镀金)Min Bog Ki[韩国]。除了聚焦不断发展的数字技术，作者还将重点放在经常被忽视的纹理元素，作品可以被视为数字技术上的漏洞。



水波

(银胎七宝)李塞[中国]。作品尝试在平面与立体之间找一些变化，用波浪的机理造成一种平面的律动，珐琅颜色的变化也使得这种自然韵律显得更加强烈。



金光闪耀的植物

(925银镀金、金彩) 岩田広己 [日本]。作品以生活中“自然不经意的样子”为主题，希望观者思考生活中是物质重要还是经验、体验更重要。

艺与当代设计结合，进行现代的再整理，焕发出新的生机。”

当代金属艺术正处在一个求新、求变、求发展的历史时期，师傅带徒弟的传统模式已被现代教育方式取代，传统如何得到更好继承？另一方面，市面上经常能够看到的金属工艺品、纪念品等，大多模仿传统元素，甚至国礼等作品也以传统技艺为最大特色，当代理念并不突出，如何实现真正的创新？创作者在二者之间如何做出平衡？

唐绪祥认为，从工艺的角度，需要花费大量时间且比较复杂的制作，当然能够反映出高超的传统技艺水平。但从设计的角度看，今天的工艺美术作品应该体现出当代性，即能够体现当代人的精神面貌、审美追求，能够代表时代文化面貌。“对于今天的艺术创作，我们要求学生要更加注重思想性、当代性，不能总是重复古时候皇帝穿的龙袍或是戴的帽子，这样没有意义。当代最优秀的设计，一定能在若干年后成为传统发展脉络中的亮点。正是每一个时期最优秀的文化形态构成了我们的传统，每个时期都应该创造出属于那个时期的最优秀的形态。”

驻足欣赏展出的作品，虽然工艺上不乏传统的技法，但创作观念都是现代的、富于情感的，作品也因此具备了可以亲近的实用性。“这类作品注重手工，非常接地气，

是艺术家一点点做出来的，在生活中也能用到，一提起手工、传统工艺，人们往往就感觉是老的，其实传统工艺也能做出很好的现代作品，技术要和现代生活结合，不断改进，不能停滞。有了好的工艺，还要具有时代性的思想，这样才能够创作出真正打动人的作品。”李赛说。■

(选自《中国文化报·美术文化周刊》本刊选用有删节)



齿轮车

(错金银) 吉田泰一郎 [日本]。作品采用银、金、铜等金属，做了布面错金银技法，是一种非常传统的技法。



杯酒人生

——葡萄酒里的哲学

文 | 王玉琴 Catherine Wang



王玉琴 (Catherine Wang)

WSET level 3 / 葡萄酒讲师、美食达人、多家媒体杂志美食美酒专栏作者

品味葡萄酒的乐趣其实与中国人的茶道文化有着异曲同工之妙，与之邂逅，你会甘愿一辈子与之陪伴，体味其中的所然。不仅滋养躯体更能滋润心灵，随着人生际遇起伏，酒品人生，人生如酒，方能品味与鉴赏杯酒人生的真谛所在。



爱面子，还是更爱瓶中物

说到葡萄酒就不能不提及波尔多，一个与葡萄酒发展紧密联系的一个地方。每当说起她，有人为她如痴如醉，也会有人为她的高高在上而不屑一顾，又按耐不住内心深处想一探究竟的心情。波尔多，这个奇妙的地方孕育着举世闻名的琼浆美酒，背负着纷乱繁杂的历史故事，喝着波尔多的列级名庄，有趣之处有时候远远超出了葡萄酒本身。150多年前的分级，雄伟屹立的酒庄城堡或是小教堂下的地下酒窖，得天独厚酒庄风土，酒庄主人的变迁，伴随着酒庄一砖一瓦那些真假难辨的传说，名人雅客的点评，甚至于各大拍卖会屡创新高的价格，每次讲起波尔多的故事无不被人们所津津乐道。波尔多的魅力毋庸置疑，然而在这重重光环下，真正让爱酒之人期待的应该还是那瓶中的尤物吧！

常常因为工作的缘故，我会喝到不少不同年份不同状态下的名庄酒，有时是各种主题的品鉴酒会，有时候会以盲品的方式，结果有些让我很喜欢，有些却让我很失望。在一些主题酒会中无一意外的收获的是一致好评，有的得面子有的只为符合众人，很少有尊重内心的。我常常告诉我的学生，葡萄酒品评是个很主观的事情，除了专业的基础外，更重要的是其中夹杂着个人情感、回忆与当时的心境，完全没有对错之分。可是回望世人，又有多少能读懂自己内心面对真正独特的自己呢！对于一瓶葡萄酒而言，能够脱颖而出的还是那瓶中酒。曾经澳大利亚奔富酿酒师 Peter Gago 说过：“葡萄酒标卖掉第一瓶，酒瓶里的酒卖掉第二瓶”说的就是这个道理，品味手中的美酒，可以把那些围绕着城堡的传说抛之脑后，细细品尝，闭上眼睛品味葡萄酒在鼻中口中脑海中不同的变化，这种享受，远远胜于那些看不见摸不着的故事和那些虚无缥缈的面子了。



拉菲酒庄

产区: 波尔多 / 左岸 / 梅多克 / 波亚克
等级: 1855 年梅多克分级一级庄
面积: 107 公顷
产量: 210000 瓶
葡萄品种: 70% 赤霞珠、25% 美乐、3% 品丽珠、2% 小味儿多
副牌酒: Carruades de Lafite (拉菲珍宝)

国王之酒——拉菲

史料上对拉菲的最早的记载可以追溯到公元 1234 年，位于波亚克村北部的维尔得耶修道院就是今天的拉菲古堡所在。从 14 世纪他便属于中世纪领主的财产，此时已经有人在这片土地上种植葡萄树了。真正形成规模还是到 14 世纪的西格尔家族，也正是在他们手中，拉菲发展成为伟大的葡萄种植园。

约在 17 世纪 70 年代左右到 80 年代初期，雅客·德·西格尔侯爵建立了拉菲葡萄园。1695 年他的儿子亚历山大继承了庄园，并与临近的另一所著名酒庄拉图古堡的女继承人联姻，婚后育有一子便是之后的尼古拉·亚历山大·西格尔，这也正是拉菲拉图这两大伟大庄园共同书写历史的开篇。1851 年，波尔多著名的葡萄酒经纪人劳顿先生与其事务所的同名日志中建立了一套波尔多梅多克地区葡萄酒分级表（与只后的 1855 分级颇为类似）中说道：“我将拉菲位于榜首，是因为前三款（顶级酒）中，拉菲最为优雅与精致，它的酒体非常细腻”

至于拉菲的品质特征，无论哪一年费都有酒评家会赞道：“凡入口之拉菲，皆拥有杏仁与紫罗兰的芳醇。”1855 年，世界万国博览会所确立的分级制度作为官方标准确立了拉菲“顶级一等”的地位，并为梅多克开创了一个史无前例的繁荣时代。





舍弃，是为了更美好

每年各大拍卖会，都备受葡萄酒人的关注，而屡创拍卖奇迹的便是那被称为“酒中黄金”来自波尔多苏玳产区的贵腐甜白葡萄酒。葡萄与贵腐霉菌的这段天赐良缘，成就了这段不寻常的传奇。而贵腐之“贵”正在于其不易得。传说在1847年时，当时滴金酒庄的主人吕尔·萨吕斯（de Lur Saluces）因为外出打猎迟归而耽误了正常的采摘时节，等他回来时葡萄都已经腐霉了，但任下令采摘酿造从而成就了贵腐葡萄酒。实际贵腐葡萄的生长环境非常奇特，早上的潮湿雾气加上下午的干燥炎热才能成就合格的贵腐侵染过的酿酒葡萄。天公稍不作美，贵腐葡萄就可能减产甚至是颗粒无收。即使是天公作美的年份，贵腐葡萄酒的产量也是非常低。而酿造至醇的贵腐酒需要采摘贵腐霉菌感染后萎烂的葡萄，分多次手工逐粒采摘每串葡萄上萎烂最厉害的那几粒。差不多七棵葡萄树上采摘的葡萄才能酿造一瓶贵腐葡萄酒，这也难怪每瓶三百美金以上的售价了。这也正应验了过去滴金酒庄的总管亚历山大（Alexandre）伯爵的一句话：“没有失去一切的勇气，将永远无法致胜！”的道理。

曾经有幸步入苏玳一级庄布蓝酒庄的酒窖，抬头看见发黑的屋顶，这正是酒透过橡木桶在十个多月不断的挥发日积月累后所留下的。酿酒人称，这部分挥发的酒是送给天使的。不难发现，越是承载着百年盛誉的酒庄酒窖的屋顶越漆黑。他们从不惜让天使畅饮，从而得到更纯美的酒液。也许正是因为这些百年酒庄里，所有的“不合格”都被无情的“浪费”掉了，才有今天这赞叹不已的味觉享受。舍，是为了更富裕的“得”。无论是酿酒人的舍得之间还是那与天较劲漫长而耐心的采摘，最后成就的也都是那一瓶美酒。人生何尝不是那一瓶琼浆，我们从一粒小小葡萄吸收天地的给予，通过酿造沉淀再到漫长的熟化的过程，都期待着顶峰时开瓶的绽放，追求的都是暮年后任然回味深厚风韵犹存。只有辛勤的付出才有顶峰的华丽，只有独善其身的追求才有独一无二的珍贵。





滴滴如金 甜白之王——滴金

想知道滴金酒庄的葡萄酒究竟有多好，你只需要去翻翻葡萄酒拍卖的历史资料就一目了然了。一瓶 1784 年的滴金酒庄葡萄酒，1986 年伦敦佳士得拍卖就达到了 56588 美元，创下了当时白葡萄酒售价的最高纪录。而它曾经的主人是美国第三任总统、威望最高的开国元勋之一的托马斯·杰弗逊 (Thomas Jefferson)。18 年后的 2004 年 12 月 22 日，纽约葡萄酒商扎奇斯 (Zachys) 和洛杉矶沃利斯 (Wally's) 共同举办的葡萄酒拍卖会上，单瓶的 1847 年滴金再次以 1675 美元刷新了白葡萄酒拍卖价的纪录。

显赫的历史使得滴金成为众多酒徒的心头好，更有人称之为：“她是最后贵族的液体黄金！”

“滴金酒庄位于法国波尔多甜酒产区苏玳 (Sauternes)，庄园最早建于 16 世纪。1593 年 12 月 8 日雅客·索瓦以交换保留地协约的形式获得了当时为皇家领地的滴金酒庄。1785 年，”滴金女士“约瑟芬与法国国王路易十五的教子路易·阿梅代德伯爵结婚，滴金酒庄从此就正是归属吕尔·萨吕斯家族，并一直延续下去。

1855 年法国实行葡萄酒分级制度时，滴金酒庄在波尔多葡萄酒中唯一被评为超一级酒庄。这一至高荣誉也使得当时的滴金酒庄甚至比拉图、拉菲、玛歌、侯伯王和木桐五大酒庄还要高出一个等级。■

(本刊特约撰稿人)

滴金酒庄

产区：波尔多 / 左岸 / 苏玳
等级：1855 年苏玳分级超一级庄
面积：100 公顷
葡萄品种：80% 赛美蓉、20% 长相思





民生·品味 | TASTE

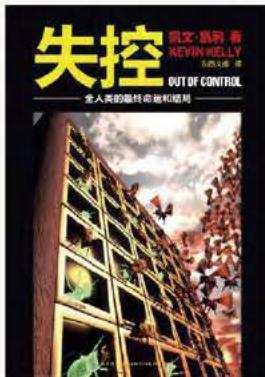
BOOK

泡書客

策划编辑：孙文一 董事会办公室

泡一杯咖啡亦或泡一壶好茶
打开一本好书，来一场心灵的旅程
与大师对话、与自己对话、与未来对话
用心去感受阅读带给我们的想象、美好和力量

《失控》



书名：《失控》

作者：凯文·凯利（Kevin Kelly）

《失控》，全名为《失控：机器、社会与经济的新生物学》（Out of Control: The New Biology of Machines, Social Systems, and the Economic World）。作者：凯文·凯利（Kevin Kelly, 1952年4月27日～，昵称KK），他影响了苹果公司的史蒂夫·乔布斯、《连线》杂志的总编克里斯·安德森、《黑客帝国》的导演沃卓斯基兄弟、《少数派报告》的导演史蒂文·斯皮尔伯格。

《失控》成书于1994年，这本书所记述的，是他对当时科技、社会和经济最前沿的一次漫游，以及借此所窥得的未来图景。说它是一本对未来的“预言”并不为过，书中提到很多当前正在兴起或大热的概念：云计算、物联网、虚拟现实、敏捷开发、协作、双赢、共生、共同进化、网络社区、网络经济等等，可能还隐藏着我们尚未印证或窥破的对未来的“预言”。



《岛上书店》

美国独立书商选书第1名，美国图书馆推荐阅读第1名，席卷《出版人周刊》《纽约时报》《华盛顿邮报》《图书馆日报》各大榜单。每个人的生活中，都有最艰难的那一年，将人生变得美好而辽阔。主人公，人近中年，在一座与世隔绝的小岛上，经营一家书店。命运从未眷顾过他，爱妻去世，书店危机，就连唯一值钱的宝贝也遭窃。他的人生陷入僵局，他的内心沦为荒岛。就在此时，一个神秘的包袱出现在书店中，意外地拯救了陷于孤独绝境中的主人公，成为了连接他和众人的纽带，为他的生活带来了转机。

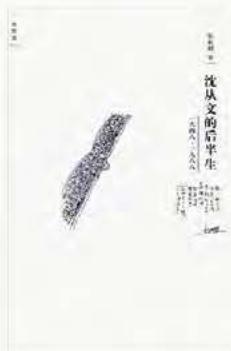


书名：《岛上书店》

作者：加布瑞埃拉·泽文 (Gabrielle Zevin)

《沈从文的后半生（1948—1988）》

沈从文，生于1902年，逝于1988年，很多人说“如果他在世，肯定是1988年诺贝尔文学奖的最有力的候选人。”以此来加重对沈从文的崇拜以及遗憾之情。《沈从文的后半生：1948—1988》这部传记，着力于呈现沈从文后半生漫长而未曾间断的精神活动。在时代的剧烈变动中，清晰见证了一个平凡生命以柔弱的方式显现的强大勇气和信心，一个“有情”的知识者对历史文化长河的深沉而庄严的爱——如他爱家乡的那条长河。



书名：《沈从文的后半生（1948—1988）》

作者：张新颖

《有效资产管理》

作者，威廉J.伯恩斯坦，金融经济历史传记、金融科普著作作者，因其对现代金融投资组合与公司财务报表的研究而享有盛名，被称为美国普通投资者心目中的草根英雄。《有效资产管理》，以翔实的历史数据分析，指出了投资者在投资中经常发生认识误区，正是由于这些认识误区的存在，严重地影响了投资者的投资绩效。本书中，作者从资产风险和收益展开，介绍了风险和收益联系的必然性，描述了最近数十年间，各种不同证券资产在西方市场发展历史上的风险和收益的情况，同时，作者还详细介绍了从单个资产的风险收益到不同资产组合的构建，以及如何根据市场价格变化进行再平衡。其中还介绍了对冲操作，国际资产组合和外汇风险防范等问题，具有较强的操作性和实践价值。■



书名：《有效资产管理》

作者：威廉·伯恩斯坦 (William J.Bernstein)



民生·漫步 | COMIC

门里 门外



创意设计：

孙文一 董事会办公室

绘画制作：

Mandragora 中央美术学院



泛海国际
Oceanwide International

ULTRA LOW DENSITY IVY
MANSIONS



朝阳公园 学府大宅

泛海国际209 / 316m²容郡观邸
荣耀加推

城市中央的公园巨制，更是公园腹地的人文图腾，不仅在规模、规划上超越同侪，更凭借同步世界的顶级建筑标准和超高的精英教育配套，成为城市日志上恒久的经典。

在这里，让孩子接受国际视野、国际文化、国际思维方式的熏陶，
为财富传承奠定最坚实的根基。

2014，热销折桂 2015，荣耀加推

vip(+8610) 6595 8888

投资方：泛海控股股份有限公司 开发商：北京泛海东风置业有限公司 北京星火房地产开发有限责任公司
接待中心：北京市朝阳区朝阳公园桥东南角泛海国际接待中心



梦中的天堂

摄影：李佳 中国民生信托

