

兴泰季

XINGTAI SEASON

创刊号

2016年08月
第01期 | 夏

兴泰季/季刊 内部资料 免费交流

金融的力量

国企发力“供给侧”的合肥实践

经济调整期小微金融
创新之路如何走？

以梦为马，
驶向“兴”里程

兴泰财富：收获远不止荣誉





创刊号 2016年第01期 (总第01期)

总 编: 程儒林
副 总 编: 倪敬东 郑晓静
执行主编: 徐 蕾
副 主 编: 林生菊 陈雯雯
责任编辑: 徐加桢 程丹润 王晗鹏
蔡国栋 郑屹林 陆 婧
刘晓燕

编辑部地址: 安徽省合肥市政务区祁门路
1688号兴泰金融广场2206室
邮 编: 230071
电 话: 0551-63753813
传 真: 0551-63753801
电子邮箱: xtresearch@xtkg.com

视觉设计: 上海伊尚文化传播有限公司

金融的力量

——写在《兴泰季》创刊号上

金融，是一座城市的血液。

金融的力量，既可以让一座城市充满活力、迅速扩张，也可以在短期内催生泡沫，放大风险。无论是国家、地区，还是组织、个人，都在以智慧顺应它、利用它，甚至创造它。可以说，金融与科技的并驾齐驱，是现代文明最直接的推动力。

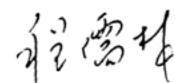
在建设“现代化滨湖大城市”的过程中，这两股力量合流所带来的能量，正在酝酿、发酵、勃发。我们有幸见证并参与其中，恰逢其时。

作为合肥市金融资产运营平台，兴泰金融控股集团从诞生之日起，就代表合肥市委、市政府承担建立和完善合肥市地方金融服务体系的重任，与合肥跨越发展“同频共振”，全力服务地方经济社会发展。

过去的“十二五”，我们在合肥市国资委领导下，进一步集聚合肥市金融资源，在地方金融体系建设、金融服务、金融创新和地方经济建设上锐意进取，为地方经济发展提供多元化金融服务，也为“十三五”期间更好对接区域发展奠定了坚实的基础。面对新常态，城市对金融需求的广度和深度还将大幅提升，我们唯有乘势而上，积极探索，勇毅笃行。

唐魏征言“求木之长者，必固其根本，欲流之远者，必浚其泉源”，百年企业，必胜于精微。我们在固本强基之时，需要一个文化载体，以记录前行路上金融创新与变革的力量。因此，在草木葱茏的时节，《兴泰季》从此起航，这是一个特别的季节，欣欣向荣、孕育希望。希望在“十三五”的起点，它能够站在整个行业的高度，以务实态度记录行业发展现状，以智慧观察引领行业发展动向，以专业精神与时代同行！

是为发刊词。

兴泰金融控股集团董事长、党委书记、总裁: 

目录 | CONTENTS

PREFACE | 卷首语

01 金融的力量

NEWS | 兴闻

04 季度回溯

DIALOGUE | 对话

08 国企发力“供给侧”的合肥实践
——专访合肥市国资委主任孙立强

THINK TANK | 智库

13 巴曙松：经济调整期小微金融创新之路如何走？

SPECIAL TOPIC | 专题

18 使命

20 / 成长数据

21 / 企业发展定位

解读

22 / 以梦为马 驶向“兴”里程

样本

27 / 寻路识路才有路

30 / 扬帆出海 开拓创新

32 / 坚持专业未停歇

35 / 有一种使命叫担当

探索

39 / 行随思变 应需而动

FIGURE | 人物

42 影响合肥

44 兴泰财富：收获远不止荣誉

OBSERVATION | 观察

48 公积金资产证券化：难题与路径

52 城市通卡，城市发展的智慧之翼

56 监管趋严，P2P 网贷风控何去何从

60 小贷公司接入人行征信的实践及思考

FORTUNE | 财苑

64 前景理论及其对交易的启示

67 财苑小辞典

CULTURE | 尚品

69 尚学

/ 学有滋味 做有创意

74 尚艺

/ 歌唱祖国 为党献礼

76 尚游

/ 虚度在江南

78 尚书

/ 读懂新常态



兴泰控股二届六次董事会召开

2016年4月7日，合肥兴泰金融控股（集团）有限公司召开二届六次董事会。会议审议并通过了《关于集团公司2015年度工作报告的议案》、《关于集团公司2015年度财务决算的议案》等6项议案。

百强

国控小贷蝉联“百强”荣誉称号

2016年4月8日至10日，“第六届中国小微金融机构联席会年会暨第四届全国金融办主任圆桌会议”在天津隆重举行。“兴泰系”小贷公司——合肥国控小额贷款有限公司凭借良好的经营业绩和广泛的社会影响力脱颖而出，再次获得“2015年度中国小额贷款公司竞争力百强”荣誉称号。

中国小额贷款公司协会会长闵路浩莅临 “兴泰系”小贷调研指导

2016年4月13日，中国小额贷款公司协会会长闵路浩在安徽省小额贷款公司协会秘书长王文运、合肥市小额贷款公司协会副会长兼秘书长薛金合的陪同下，莅临“兴泰系”小贷调研指导，行业最高“指挥官”充分肯定“兴泰系”小贷各项工作，尤其是在风险管理、业务创新、操作流程控制等方面卓有成效的建设。



省委巡视组、省商务厅调研兴泰典当

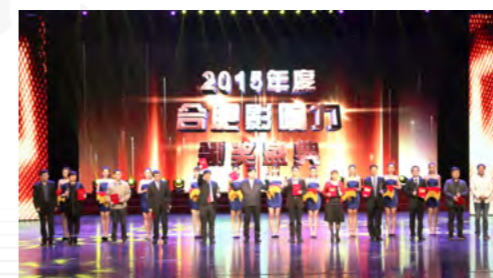
2016年4月13日，省委第四巡视组一行到访安徽兴泰典当有限责任公司调研指导工作，省商务厅张箭厅长、张光建巡视员等随同调研。巡视组充分肯定了兴泰典当两次转型所取得的成绩，特别是发展供应链金融的思路很有意义，操作灵活，真正做到了服务中小企业。

兴泰控股信息化建设取得突破性进展

2016年4月15日，合肥兴泰金融控股（集团）有限公司财务信息化第一阶段——核算系统正式上线，标志着兴泰控股以财务信息化系统建设为先行点，向综合信息化功能建设的最终目标迈出重要一步。

合肥市政府投资引导基金、兴泰财富入榜 “2015合肥影响力”

2016年4月28日，“2015合肥影响力”颁奖盛典揭晓了2015年度合肥最具影响力事件、品牌、人物、企业、创新、瞬间6项大奖的最终得主。合肥市政府投资引导基金、安徽省首家纯国资互联网金融平台兴泰财富分别入榜“2015合肥影响力品牌”、“2015合肥影响力创新”奖项。



兴泰小贷再向股东递交满意成绩单

2016年4月29日，合肥市兴泰小额贷款有限公司召开一届五次董事会暨2015年度股东会，在行业整体低靡的大氛围中，兴泰小贷稳步经营，成果丰硕，再向各股东呈递满意成绩单。2015年，兴泰小贷有效客户较2014年增加了30.4%，实现向中小企业和个人输送流动资金5.51亿元，2015年度无一新增不良贷款，整体经营发展稳中有进。

SLTA

上海租赁协会会长赴兴泰融资租赁授课

2016年5月6日，兴泰融资租赁特邀上海市租赁行业协会会长高传义，为全体员工工作题为“引领新常态、服务实体向彼岸，迎接新趋势、创新驱动主动力”的专题报告。兴泰融资租赁作为安徽省融资租赁协会会长单位、上海市租赁行业协会会长单位，长期坚持学习先进、等高对接的创新理念，积极打造区域行业标杆。

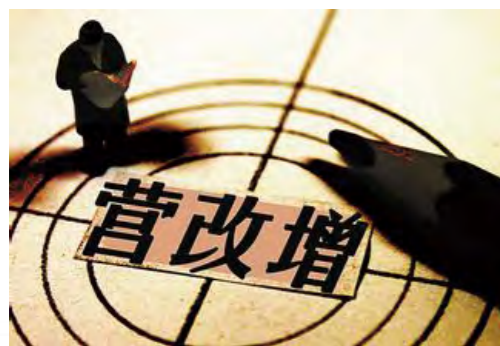
TRAINING MECHANISM

保安集团建立培训长效机制

2016年5月7日，合肥保安集团有限公司召开骨干人员培训开班动员大会，保安集团管理人员、各子公司管理人员及业务骨干共200余人参加会议，这是合肥保安集团建设学习型组织的重要举措。

兴泰控股举办“营改增”培训

2016年5月13日，兴泰控股邀请安徽安泰达律师事务所律师，为集团及各子公司财务和相关业务人员，开展“营改增法律风险防范”专项培训，以进一步提升财务人员经营管理水平和风险防范意识。



THE TOP-TEN

兴泰担保再获省“十佳”融资担保机构

2016年5月17日，2015年度安徽省融资担保机构评先评优活动结果揭晓，兴泰担保再次荣获2015年度安徽省“十佳”融资担保机构。兴泰担保是合肥市信用评级唯一达到AA的融资担保公司，连续三年荣获合肥市融资担保业支持地方经济发展一等奖。2015年，兴泰担保累计承保金额达188.9亿元，有效支持了小微企业、“三农”经济发展。



兴泰小贷许婷荣获安徽省“行业标兵”金融青年荣誉称号

2016年6月5日，首届“安徽省十大杰出金融青年”活动评选正式揭晓，活动组委会授予合肥市兴泰小额贷款有限公司（以下简称“兴泰小贷”）业务部经理许婷安徽省“行业标兵”金融青年荣誉称号，兴泰小贷由此成为此次评选中唯一获得殊荣的市属金融机构。

FINANCE GUARANTEE INDUSTRY

合肥首设担保行业保障金将增信财政金融产品

2016年5月31日，合肥市兴泰担保行业保障金运营有限公司正式挂牌运营，这也是我国第一家担保行业保障金运营公司。行业保障金计划通过整合财政资源、吸收担保公司出资、撬动金融市场资金等方式，5年内募集30亿元资金，用于增信财政金融产品、提供流动性支持、处置风险资产、帮扶企业再生产等。



兴泰融资租赁获批接入人行征信系统

2016年6月21日，兴泰融资租赁获得《中国人民银行征信中心安徽省分中心接入征信系统的复函》，成为安徽省第二批获准的融资租赁公司之一。兴泰融资租赁获批接入人行征信系统，经验收后将正式接入国家金融信用信息基础数据库，可依托互联网实现数据报送、企业信用报告查询，将及时、准确地了解客户企业的信用情况，改变长期以来与客户信息不对称的状况，对兴泰融资租赁业务开展具有重要意义。



兴泰控股入主合肥通卡

2016年6月21日，合肥城市通卡股份有限公司增资扩股协议在合肥市顺利签署。兴泰控股联合合肥百货、轨道交通等市属国有企业与中银通支付就合肥通卡股权重组事宜进行合作，合肥通卡回归合肥市。未来，合肥通卡将创新服务方式，开发服务产品，拓展应用领域，通过服务能力的提升，盈利模式的转换，为市民提供高效便捷的“一卡通”服务，实现经济效益与社会效益双丰收，成为合肥市亮丽的城市名片。

对话

国企发力“供给侧”的合肥实践

——专访合肥市国资委主任孙立强

文 / 陈雯雯 特约记者 / 汪炜

编者按：

从2015年年末开始，“供给侧结构性改革”成了中国政经语境中当之无愧的“网红”。中央领导多次系统阐述、学界大腕纷纷分析解读、各大媒体争相报道关注……

有专家认为，作为一项“抡起金箍棒”应对中国经济压力和挑战的深刻变革，能否在重点领域、重点环节取得突破，则是决定供给侧改革成功与否的关键。

与此同时，2016年是国企改革政策的落实年，随着顶层设计的逐步推进，国企改革步伐有望加速。作为国家当前各项重大改革中社会关注度高、难度大的一项改革，国企改革与供给侧结构性改革有着怎样的内在关联？在当前大力推进供给侧结构性改革的背景下，国有企业应该发挥怎样的重要作用？对于“三去一降一补”的主要改革任务，地方国有企业又面临着怎样的“破”与“立”？

带着这些问题，兴泰控股与人民数字安徽对合肥市国资委主任孙立强进行了专访。

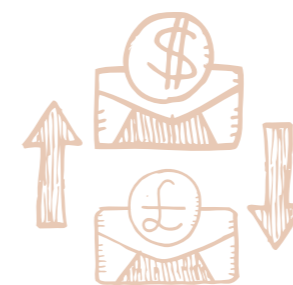
“国企改革是供给侧结构性改革的重要一环。如果不深化国有企业改革，不能充分挖掘国有资本的潜力，不能从新技术、新产业、新发明、新效率等方向使国有企业成为真正的市场主体，供给侧发力很难取得成效。”

释放国有资本潜力 打造国企“升级版”
让优质供给端成为经济发展“关键一招”

“国企改革是供给侧结构性改革的重要一环。如果不深化国有企业改革，不能充分挖掘国有资本的潜力，不能从新技术、新产业、新发明、新效率等方向使国有企业成为真正的市场主体，供给侧发力很难取得成效。”孙立强在专访中表示，在新的时期，从供给侧解放生产力、提升竞争力，充分激发微观经济主体活力，是续接和有效增强经济增长动力的“关键一招”。

孙立强认为，供给侧结构性改革的实质性内涵，是从供给侧着手，面向经济结构性问题的解决，推进改革深化，优化制度供给。同时，进行供给侧结构性改革，终极动力在于企业，最终取决于企业自身的动力强弱。

在孙立强看来，对于国有企业来说，推进供给侧改革，能够推进国企市场化，使国有企业更加适应经济发展新常态的要求，引领经济发展新常态，在市场竞争中的主体地位得到进一步发挥。推进供给侧改革，能够调整供给结构，变不均衡为均衡，进而释放企业潜力、激发活力、合成动力、打造“升级版”，实现在短板上增加有效供给。



做好“三量”文章 恪守国企使命担当 形成国企发力供给侧的“合肥模式”

随着中国经济运行进入“新常态”，“三期叠加”带来的经济下行压力成为多数城市发展中面临的“阵痛”。然而，合肥却率先找到了“破题”的“钥匙”，以“逆势提速”之势实现了经济的转型发展。

在此过程中，合肥市国资系统率先谋划，抢先行动，同时，作为经济社会发展的主力军，一批国有企业挑起了大梁。

据孙立强介绍，针对合肥市的经济结构和产业发展现状，合肥市国资委在近年来加大了改革力度，采取果断措施引导增量、优化存量、主动减量，取得了初步成效。

“通过引导增量，我们在引进战略投资者、国有资本投资模式、产业转型升级和走出去战略等四个方面实施了突破。优化存量方面，我们通过授权经营、股权转让等方式，将国有资本向城市基础设施建设、城市公用事业以及现代服务业集中，截至去年底，三个领域的资产总额占全市国有资产总额的比重已超过80%。”孙立强介绍说。

同时，围绕“三去一降一补”五大任务，合肥市以市场为导向，优化国有企业产业产品结构，切实增加有效供给提高供给质量与效率；处置“空壳企业”和低效无效资产，通过市场竞争倒逼，逐步淘汰无效低效资产，将其中的国有资本置换出来用于支持战略性新兴产业、民生保障等领域发展；去杠杆方面，合肥市则通过控制投融资企业负债投资项目，将企业负债率控制在合理范围，并以债务置换优化企业财务结构，降低财务成本。为了支持中小微企业去杠杆，充分发挥市属金融企业服务地方实体经济作用，持续创新金融产品和服务，切实打通了金融支持中小微企业的“最后一公里”。

此外，合肥市还发挥制度创新和技术进步对供给升级的倍数效用，增强扩大有效供给能力，实现由要素驱动向创新驱动和提高全要素生产率转变，并切实推动企业开放式创新和自主创新相结合，提升全要素生产率的乘数效用。



增强资本实力 创新金融功能 做大做强国有金融资本运营平台

金融是现代经济的核心，供给侧结构性改革离开了金融支持是难以进行的。那么，国有金融资本运营机构在供给侧结构性改革中该怎样作为？

“国有金融资本运营机构应着力提高效率，充分服务实体经济，其中要重点关注以互联网、智能制造等为代表的战略性新兴产业，培育新的增长引擎。同时，要为去产能、去库存、补短板提供有效的金融资金支持，帮助企业降低融资成本和交易成本，强化金融对薄弱环节的服务。”孙立强说。

在孙立强看来，作为全国最早一批成立的、省内仅有的两家金融控股企业，同时也是合肥市属唯一国有金融资本运营平台的合肥兴泰金融控股（集团）有限公司（以下简称“兴泰控股”）已经在这方面有所作为。

孙立强介绍说，近年来，兴泰控股利用多层次资本市场，扩大直接融资规模，带动资源向新兴产业集聚，以通富微电为代表的一批战略性新兴产业茁壮成长。同时，兴泰控股受托管理合肥市政府投资引导基金，充分发挥“四两拨千斤”作用，投资符合产业政策导向的重大项目，做大做强已设立的战略性新兴产业股权投资基金，不断撬动合肥市产业转型升级。

为了提高金融服务，降低企业融资成本，兴泰控股还不断推进产品创新，打造了大湖名城基金、惠农贷、科技贷、百大商贷通等众多利率低、期限灵活的金融产品，并根据不同企业的融资需求“量身定制”，真正打通了金融支持中小微企业的“最后一公里”。同时，立足合肥特色政策性融资担保体系，兴泰控股建立了市县区域和业务领域双覆盖的政策性融资担保机构网络，着力填补中小微企业获取资金时的“信用”和“抵押”两大短板，不断做实担保支持，致力于构建地方特色融资风险屏障。

此外，为适应互联网的快速发展，兴泰控股还积极推动合肥市公共服务有效供给“补短板”，投资控股合肥通卡公司，以“互联网+”的思维，实现数据信息的互联互通；在全国同行业率先开发出“智慧泊车系统”，有效衔接“智慧交通”“智慧城管”“智慧社区”，助力合肥“智慧城市”建设。

“希望兴泰控股在未来能一如既往地肩负好搭建合肥区域金融中心、完善地方金融服务体系、扶持地方经济发展的重大使命，探索出更多金融助力供给侧结构性改革的合肥路径。”孙立强提出了更高要求。🚀

兴泰智库

以区域金融发展研究为核心的新型企业智库

大业初置，智库襄助。合肥市“大湖名城、创新高地”的建设，需要多方的努力，有决策层的高瞻远瞩，有专家学者的理性思考，有从业者的戮力前行，“兴泰智库”从行业出发，立足于金融经济重大问题研究，汇聚高端智慧，致力于为合肥市区域金融中心建设提供最贴近市场前沿的智力支持。



本期“兴泰智库”特邀嘉宾：

巴曙松，北京大学汇丰商学院金融学教授，中国银行业协会首席经济学家，香港交易所首席中国经济学家，哥伦比亚大学高级访问学者，研究员，博士生导师。

巴曙松： 经济调整期小微金融创新之路如何走？

近年来，随着利率市场化进程加快、金融脱媒加剧、互联网金融兴起，不同类型的金融机构都将小微金融作为业务拓展的重点领域，并形成了以城商行模式、股份制商业银行模式及互联网金融模式为代表的小微金融商业模式。在经济调整时期，各类小微金融商业模式从不同角度都面临调整的压力，我们应当进一步促使不同类型的小微金融实践者根据新的经济金融环境进行创新与突破。



小微金融商业模式面临压力测试

（一）小微金融的三种模式

目前中国实践较为成功且受到市场关注的小微金融商业模式，大致可以分为三类：城商行模式、股份制商业银行模式、互联网金融模式。三种模式面对不同的客户在不同范围内各具优势，也各有需要改进的地方。

城商行模式，重点强调区域性的小微金融实践，以融资业务为导向。由于城商行业务相对局限在一个区域范围内，主要通过了解特定区域内客户的综合信息来进行决策，拓展具有区域特色的小微客户，这些综合信息中既包含财务信息，也包含非财务信息。

针对城商行模式，监管部门对此类小微企业金融服务供应商主要以引导和鼓励为主，重点强调转变市场定位和经营理念，鼓励其建立专业机制体制，逐步提高服务专业化水平。城商行模式的典型代表有包商银行、浙江泰隆商业银行等。

股份制商业银行模式，重点强调流程化与规模化的小微金融实践，以提供综合金融服务为导向。随着贷款需求满足度不断提高，小微企业自身也取得了长足的发展，金融服务需求也越来越精细化、综合化。此时全国性的股份制商业银行依托其丰富的金融产品线与优势的人力资源，开发出更符合小微群体需求的“圈链模式”和信贷工厂模式。中国民生银行是股份制商业银行开展小微金融的典型代表。

互联网金融模式，重点强调技术创新在小微金融中的实践，以提供多元化、定制化的金融服务为导向。利率市场化的推进、金融管制的放松，使得小微金融进一步受到关注，许多互联网公司也参与其中，并通过信息科技、互联网、云计算、大数据等技术运用为小微金融提供了新的探索方向。

由于互联网金融在资金配置效率、渠道、数据信息、交易成本、系统技术等方面的优势，因此本质上是一种更民主、更普惠的大众

以股份制商业银行的“圈链模式”为例，“圈”是指将目标商圈内聚集的小微客户群进行分层分类管理，按照经营年限、收入规模等维度切分后，有针对性地分别设计授信方案。

化金融形式，也十分符合小微金融的特征。互联网金融模式的典型代表包括蚂蚁金服、宜信普惠等机构从事的实践。

（二）经济调整周期小微金融商业模式受到考验

在每一轮的经济调整周期中，不同的商业模式都会面临来自经济周期的压力测试。当某类信贷业务的行业集中度或区域集中度过高时，其顺周期性会更加明显，在经济调整过程中受到的冲击也相应增加。

目前中国正处在由经济高速增长向中高速增长转换的时期，信贷不良率也逐步攀升。小微金融作为2008年之后兴起的、新的模式尚未接受完整的经济周期考验，特别没有经历过信贷风险释放周期的压力与挑战，各种小微商业模式的可持续性有待检验。

城商行及股份制商业银行模式下，由于区域集中度或行业集中度高，在经济下行周期受到的冲击较为明显。

以股份制商业银行的“圈链模式”为例，“圈”是指将目标商圈内聚集的小微客户群进行分层分类管理，按照经营年限、收入规模等维度切分后，有针对性地分别设计授信方案。

“链”即产业链，由一个核心企业以及为

核心企业服务的小商户和小业主组成。依托核心企业的交易信息，向其上下游小微企业提供综合金融服务。股份制商业银行通过对圈链中的中小企业采取批量营销、集群授信的模式，借助联保联贷等方式弱化个体的信用风险，实现信贷业务的工厂化和低成本运作。

这种模式在前一阶段是非常有益的尝试，但是在经济调整周期，却催生了许多的不良，在江浙、山西等地联保联贷现象尤为严重，小微金融业务也受到冲击。

互联网金融模式尽管可以通过技术手段降低成本，运用大数据和云计算来管理风险，但是，金融行业中一种成熟的商业模式和信用风险控制模式，至少要经过1-2次经济周期的检验才能趋于成熟，互联网作为一种技术手段，没有经历过全周期的样本和数据，依然不能称为成熟的商业模式。

总结看来，目前中国小微金融无论是采取哪一种商业模式，其风险模型都是基于经济上行周期中客户的行为和经济数据建立的，其信用风险数据库没有经历过周期检验，不同程度的存在着对信贷质量下滑预计不足的风险。在经济下行周期的压力测试中，不少机构的小微金融业务受到冲击，小微贷款余额增速开始回落。



新形势下小微金融的创新探索

面对经济调整周期的新环境，各类小微金融机构都对其业务模式进行了新的探索和改进。

传统金融机构面对经济调整周期，也在对其小微金融商业模式进行调整。

一是对传统的“圈链模式”进行细化，开发精细化、专业化的产业集群和供应链金融模式。

二是利用其金融服务多样化的特点，丰富小微金融的业务内涵，为小微企业主提供除融资以外的结算、理财、咨询服务，从而增加客户粘性。无论是城商行模式、股份制商业银行模式还是互联网金融模式，真正决定其市场空间的因素是：是否可以有效识别客户需求，并且在客户需求不断变化的时候，对所提供的产品、服务和商业模式进行相应的调整。

三是在业务流程方面进行优化改造，提升业务处理效率、降低运营成本。目前许多城商行和股份制商业银行都在针对如何对小微金融业务流程进行集中优化、降低成本、建立一个高效率运作的信贷工厂进行探索和实践。

四是在风险管理方面，引入创新的风险管理工具和信用评分技术，进行更加适合当前环境的风控措施。

新兴机构方面，在通过技术驱动征信、风险监测等方面做了不同程度的探索。

一是新技术正在提升和改造传统的征信模式。在征信领域，过去银行判断客户资质，只能通过客户的财务状况、行为特征、信用记录、行业环境、违约概率、信用评分来进行评估，现在，通过引入互联网数据源，针对搜索数据，社交数据，出行数据，消费数据等开展大数据征信，使得对客户分析更加科学准确，从而有效降低了小微金融业务的信用成本。

二是技术革新正在升级风险监测、预警和防控措施。云计算和搜索引擎技术的发展，使得对大数据的高效分析成为可能，并且能够以非常低的成本计算资金需求者的风险定价、违约的概率，从而降低整个金融活动的运营成本。例如依托网上平台和线上的系统，开发可视化防控系统，使客户在不同渠道的交易历史，在系统内得到汇总，打破各个系统间的信息孤岛问题。又比如通过大数据对关联关系进行可视化展现，从而提升内控合规、反欺诈、信用风险防范的有效性。

实际上，数据的运用蕴含着巨大的价值。基金销售在牛市熊市的不同阶段，销售增长的主力客户群是梯度式演进的。在牛市开始起步还没有被认可时，一线城市的高端客户是主力客群；等到牛市成熟的时候是二线城市的中产阶级是主要客群；到了三线城市成为基金主客户群的时候，就需要注意市场的变化了。

这些看似无关的数据原本是存在的，如何打破这些信息的孤岛现象，挖掘关联关系，进行可视化的展现、支撑、决策，是互联网金融努力探索的方向。

网络贷款是另外一个基于大数据征信有效运用的典型案例。针对客户群体收集建立数据库，在一定技术方法下研究客户行为数据与客户信用之间的内在联系，给出客户违约的预期概率和违约预期损失，网络贷款在对大数据进行挖掘后，总结客户特征，记录客户信用等级，客户在提出贷款申请后，网络贷款公司可以及时通过计算机系统数据系统来评估客户的违约风险，灵活的调整其信用额度、贷款利率和贷款期限，充分体现技术带来效率改进的优势。



中国小微金融发展趋势观察

（一）互联网金融模式下大数据征信和网络贷款仍需验证

基于大数据的征信和网络贷款，目前仍处于初步发展阶段，无论从其商业模式、跨越经济发展的能力，还是业务规模上看，都远小于传统的银行金融机构，因此互联网金融模式的小微贷款业务，其可持续性仍有待进一步验证。

一是目前国内大数据挖掘平台能力薄弱，平台的构建缺乏核心技术；

二是目前大数据与互联网金融宣扬居多，基础信息资源数据库建设不足；

三是数据变量有待精确，数据挖掘过程中变量的选择和优化仍有很大空间；

四是互联网金融模式下，信息安全依然存疑，网络故障、黑客攻击、内部隐私泄露等问题都有待妥善解决。

（二）未来小微金融解决方案将走向垂直化

未来小微金融解决将进一步走向垂直化，其中，细分行业的金融生态构建显得尤为关键。未来小微金融的模式很难再出现统一的一个解决方案或者单一的规则，而是更加依赖具体的行业、产业、甚至区域，小微金融将在行业内部打通产业链上下游关系，建立基于特定产业链，适应具体场景的小微金融生态。在小微金融生态圈中，传统金融机构以及核心企业在供应链金融方面的介入和努力探索值得关注。供应链金融通过将供应链上的核心企业以


及其相关的上下游企业看作一个整体，以核心企业为依托，以真实贸易为前提，运用自偿性贸易融资的方式，通过应收账款质押、货权质押等手段封闭资金流或者控制物权，对供应链上下游企业提供综合性金融产品和服务。

基于这样的判断，细分领域内生态的构建对于相应领域小微金融的可持续发展就显得尤为关键，而不仅仅取决于整体宏观经济运行情况。例如，处于钢贸行业的上海钢联就进行了成功的探索，通过B2B钢银平台将钢贸商和银行之间进行整合，解决了双方的信任矛盾，从而实现了业务的飞速发展。

（三）金融工具的综合化运用将是小微金融深化发展的重要方向

信息技术革命将为小微金融的加速发展带来不可忽视的外生力量，而金融技术和金融产品依然是支撑小微金融发展的内在保障。金融技术与产品创新在小微金融领域的应用会更加的综合化和多元化。

如何针对客户群进行更加精细的划分和匹配，综合运用信贷、租赁、保理、众筹等多种金融服务手段为客户提供综合化服务成为未来小微金融发展的主流方向。例如资产证券化这些风险分散手段，正在积极介入小微金融市场。

此外，通过金融技术的创新，在业务流程、还款期限、还款方式、融资利率这方面根据客户需求提供定制化的服务与产品也已成为可行的小微商业模式。

使命

“金融是现代经济的核心，无论是国民经济整体运行，还是每个人的日常生活，都与金融息息相关。促进合肥的跨越式发展，离不开优质的金融服务体系。”

策划 / 本刊编辑部

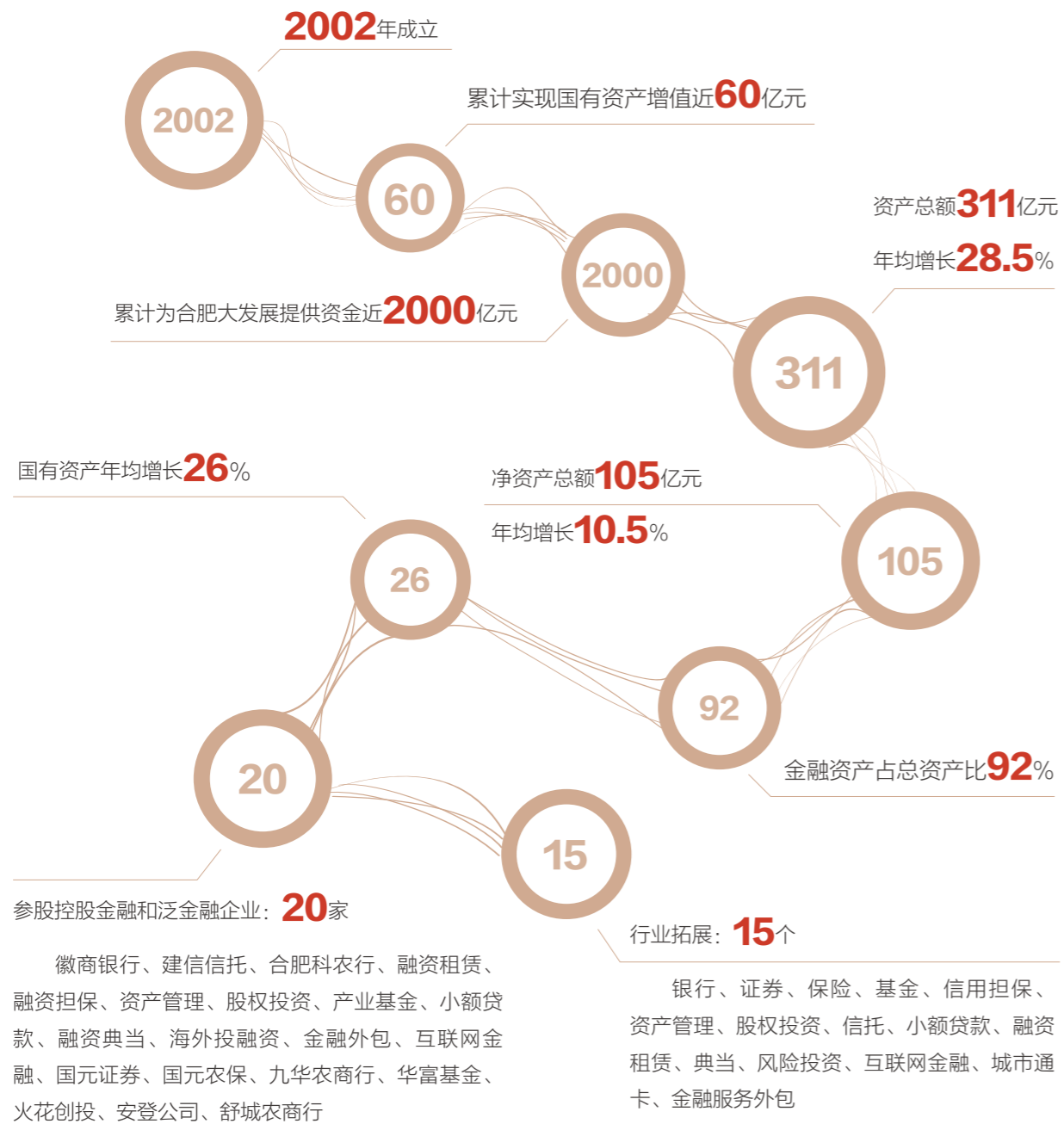
2002年，兴泰金融控股集团的前身兴泰控股集团诞生。每家企业诞生时，都会拥有属于自己的使命。兴泰控股作为地方国有金融资本运营平台，从成立之日起，即把构造有序和谐的金融生态、助力区域经济发展作为使命，与“现代化滨湖大城市”的建设同频共振，“大湖名城，创新高地”的美好蓝图正在金融的助力下转化为生动现实。

2015年，合肥市经济总量超过福州和长春，位居全国省会城市第12位。这一年，是合肥发展进入新阶段、也是兴泰控股加速发展的一年。随着国资国企改革的全面实施，在合肥市国资国企改革总体部署下，合肥兴泰控股集团有限公司正式更名为“合肥兴泰金融控股（集团）有限公司”，全力打造真正意义上的地方金融控股集团。兴泰控股由此迎来了历史性发展机遇。

本期专题，我们将记录兴泰控股在优化和增加有效金融供给上的探索与思考，以梦为马，“十三五”规划构想已提出，九万里风鹏正举，在国资国企改革发展的全新要求下，兴泰控股将驶向发展的新里程。



GROWTH DATA 成长数据



POSITION 企业发展定位

2016年是“十三五”的开局之年，转型发展之际正是新一轮国资国企改革全面开展之时，在合肥市国资委的总体布局下，兴泰控股迎来了发展关键期，这是一个排除噪音、坚定方向的关键期，兴泰控股始终坚持成立之初的企业发展定位，做好自身的“四三二一”。

4

四重定位

区域金融体系的建设者
普惠金融服务的供给者
金融改革创新的倡导者
地方经济发展的推动者

3

三种能力

金融产业整合能力
金融资产运营能力
金融服务供给能力

2

二个目标

建设地方金融积聚平台
完善地方金融服务体系

1

一个理念

创新引领

解读



以梦为马 驶向“兴”里程

——兴泰控股“十三五”规划纲要解读

文 / 集团“十三五”规划编制工作小组

2015年末，集团“十三五”战略总体规划纲要首次完整亮相。作为集团集体智慧的结晶，“十三五”战略规划纲要把握我国战略机遇期内涵的深刻变化，主动适应和应对新常态、新趋势带来的机遇和挑战，以加快推进区域领导型金融控股平台为目标，详细阐明了兴泰控股的战略意图，明确了发展思路、基本原则、发展目标和战略措施，体现了全体员工的共同愿景。

“ 古人云：不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域。为兴泰的未来谋篇布局，更需要远见和宏图。”

审时度势 应势而动

岁在丙申，风云变幻。历史的十字路口，国家的诸多改革面临重大抉择。“十三五”，兴泰所处的金融业也将迎来新一轮战略机遇期：金融混业发展和综合化经营趋势日趋明显，提前开展全金融牌照布局、探索综合化经营多元化服务的综合金融控股集团将有望抢占发展先机。

“十三五”伊始，在并不乐观的整体经济形势下，兴泰的转型升级已蓄势待发。“转型”不是盲目跟风，而是臻于至善，提升整体实力，使我们有更强的免疫力，抵御风险，适应外部环境变化带来的巨大挑战和压力。

致力于基业长青的兴泰，把握时代脉搏，并不是捞一票就走的机会主义者，而是要借力东风，修炼自我，不断提升核心竞争力，在市场竞争中占领一席之地。综观世界级强企，像汇丰等这些百年老店，无论身处顺境还是逆境，总能审时度势，依靠核心能力以及强大的品牌影响力安然度过危机，成为行业领导者。

以梦为马 步步为营

企业也有梦想，也有愿景。兴泰的发展历程，也是一个不断筑梦并为之而奋斗的过程。五年之后，我们期待的兴泰应该拥有何种格局，规划纲要给出了清晰勾勒：

到2020年，实现集团的整体战略转型升级和资本市场的重大突破，打造成为合肥市金融控股平台、战略产业投资平台、金融资源整合平台、国有资本运营平台，对标同类城市金融控股集团，建成符合合肥市经济发展需求、整体实力领先的“区域领导型综合金融控股集团”，业务规模在2015年的基础上翻一番。

目标的实现不是一蹴而就的骤变，而是一个逐步发展的演变过程，规划纲要结合发展实

际，提出“三步走”的阶段目标：

第一阶段，完成大平台建设及整体协同机制设计，以融资租赁和融资担保为主体，做大做强债权投资平台，夯实完善股权投资平台，开展综合金融服务。

第二阶段，做强债权投资平台的基础上，启动资产管理平台建设，并以股权投资平台建设为重点，培育以投资管理类业务为主的投行业务，实现公司发展的战略转型。

第三阶段，完成进入资本市场目标，兴泰控股及子公司相继进入多层次资本市场，开展多元化金融产品服务，成为长三角领先的大型区域性金融集团。

兴泰控股战略计划实施阶段顺序



精准定位 多措并举

优秀企业的定位，要有使命感。在集团召开的“十三五”规划纲要评审会上，合肥市市委常委、常务副市长韩冰指出，兴泰控股的发展，要围绕市委市政府的战略决策，服务实体和中小企业，服务合肥市的发展方向。

“十三五”规划纲要里，兴泰的发展轨迹也将是合肥的一道别样风景：一方面，兴泰将探索国资金融控股平台的运营模式。兴泰将按照国资国企改革的顶层设计，结合自身实际，探索形成具有合肥特色、兴泰特点的金融控股平台运营模式。另一方面，兴泰将增强投融资发展能力，提升金融服务能级。通过开展投融资创新、产业培育、资本整合，推动产业集聚和转型升级，为合肥经济社会发展改革的大局服务。

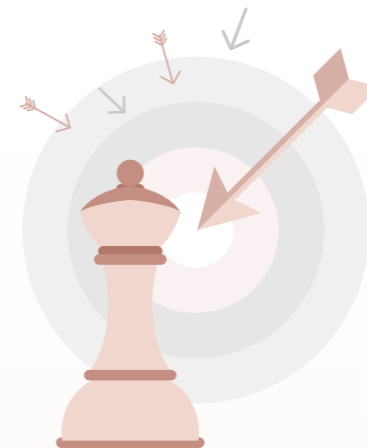
毋庸讳言，对标长三角其他中心城市的金控平台，考量资源、管理、资本、拓展能力等核心指标，兴泰控股目前仍有差距。谋划“十三五”发展，必须在补齐短板上着力，针对历史积累形成的瓶颈问题和薄弱环节，规划纲要从战略管控、金融集聚、创新发展、协同发展、资本运营五个方面提出了具体的战略措施。

规划纲要提出，作为合肥市金融资产运营平台，兴泰控股在“十三五”期间将全力打造现代金融控股集团，进一步完善合肥市现代金融服务体系，提高竞争性领域的市场化运作水平，坚持纯粹型金融控股集团架构，加强战略管控，构建科学、高效、一体化的管控体系，充分发挥集团公司战略规划中心、价值管理中心、资源配置中心、资本运营中心和投资决策中心的作用。

结语

“十三五，兴泰怎么发展”，面对这个承前启后的重要历史命题，兴泰人大胆立论，审慎推敲，破题作答。“十三五”规划纲要这份答卷，代表着兴泰人对未来的绸缪与梦想，也是兴泰人共同的期许和承诺。

“十三五”的大幕已经拉开，兴泰在五年中将扮演什么样的角色，这不仅取决于宏观环境发展带来的影响，最重要的在于企业自身的修养，我们能有多少进步，就能在未来的竞争中，拓展多少的发展空间。承载着光荣与梦想，兴泰的“十三五”的路标已然明晰，任重而道远。



样本

补短板

去产能

去杠杆

去库存

降成本

策划人语：

当前的供给侧改革的重心是“去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板”五大重点任务，这被更多地解读为实体经济的产业升级，但其实现的途径则是要通过矫正供需结构错配和要素配置扭曲来实现。金融改革是要素配置的关键，改革目标就是要进一步提高金融市场的深度和广度。兴泰控股集团围绕地方经济发展战略转变，把贯彻执行服务地方经济发展与支持地方产业转型升级相结合，引导金融资源立足实体需求，积极创新服务方式，增强金融支持效能，积极开展了一场优化和增加有效金融供给的供给侧改革。

寻路识路才有路

——兴泰资本的市场化探路经验

文 / 合肥兴泰资本管理有限公司 施阳生

股权投资是“大众创业 万众创新”的双创趋势下快速发展的融资机制和金融制度安排，也是兴泰金融控股集团“十三五”期间转型发展的战略方向之一。因此，从成立之日起，兴泰资本就以发展集团股权投资平台为己任，以政府投资引导基金为起点，努力做好现有工作完成和发展路径探索的有机统一，寻求作为新起步的区域化股权投资管理平台快速发展路径和突破口。

以引导基金管理为支点，搭建业务网络

2014年底以来，兴泰资本以市政府投资引导基金、产业投资引导基金受托管理业务为支点，逐步搭建、健全股权投资业务网络。

一方面，兴泰资本努力与业内领先机构建立合作关系，主动融入股权投资朋友圈，寻求投资合作机会。自媒体时代，信息高度透明，依靠资源等因素抓住好项目吃独食的时代已经过去，竞合成为股权投资机构之间新的关系写照。作为股权投资行业新兵，要想快速前进，更得集聚优质合作伙伴，借力发展。因此，在合作伙伴建设方面，兴泰资本以引导基金阶段参股项目为抓手，广泛集聚股权投资业务合作资源，先后接洽了海通证券、同创伟业、赛伯乐投资、大唐电信、毅达资本等数十家知名机构或企业，并成功与海通证券、同创

伟业等领先机构在合肥合作设立了股权投资基金，已到位资金规模超过20亿元。从投资阶段看，合作伙伴涵盖天使、VC、PE等全过程；从机构类型看，合作伙伴包括细分行业龙头企业、传统股权投资机构领先企业、券商直投等各个类型；从区域分布看，合作机构已涉及北京、上海、广州、深圳、南京、杭州等全国一线城市和长三角世界级城市群核心城市。

另一方面，兴泰资本深耕合肥，与高新区等县区建立紧密联系，拓展股权投资项目资源，建立股权投资业务基础。股权投资业务的发展和壮大，最终要靠一个个成功投资案例来铸就，而投资案例背后，是数字更加庞大的项目基础。

在股权投资项目资源集聚方面，兴泰资本以引导基金直接投资为起点，以自主管理的基金为突破点。一方面以专业、积极的态度发展引导基金直接投资业务，快速推进通富微电子、矽迈微电子等项目，同时与高新区、经开区、新站区等县区政府，发改委等市直部门建立紧密联系，寻求获得稳定项目信息来源；另一方面业务团队积极、主动参与各类创新创业或资本对接活动，担任市青年创业大赛等活动

评委，宣传、推广兴泰资本品牌，逐步树立兴泰资本作为专业投资管理机构的形象，增强对项目信息的主动集聚能力。不到两年时间，兴泰资本业务团队在人员较少，引导基金阶段参股、直接投资等业务压力较大的情况下，整理项目信息超过1000家，实际接洽项目超过200家，形成了一定的项目资源储备，为开展市场化的股权投资业务打下基础。

习，与主管部门、律师等持续沟通，用足现有政策，在符合规定的同时尽量提高效率。

强大的业务团队也需要流畅的制度作为保障。兴泰资本以风险控制为前提，强力推进中后台建设，为业务发展提供“粮草”。行

政、财务、风控，公司中后台部门或岗位一一建立，逐步形成了健全的中后台部门；业务制度、行政制度，各项制度一一制定，从凭经验办事，到有章可循，为团队的运行提高了效率，节省了成本。

以团队培养为核心，推进能力建设

股权投资成功与否，关键要看有没有一支善于做业务、能做好业务的团队。国资体制、人员水平、薪资水平、激励措施等，作为新入行的地方国有投资机构，兴泰资本也面临种种困难，制约着股权投资能力的建设与提升。

以团队培养为核心，兴泰资本从零开始，采取外部引进和自我培养相结合策略，以实战练兵，逐步搭建股权投资业务团队。2014年兴泰资本设立之初，公司仅有3人，一个董事长带着俩新兵，但业务不等人，引导基金管理、大湖名城基金等纷纷起步；此后，经过3轮招聘，通过主动挖掘与广泛宣传，公司已超20人，形成了一支新老结合、复合背景的投资团队，引导基金管理、股权投资、债权投资等板块业务全面推进，相应团队也迅速成长。

以业务发展为目标，能力提升最终要看业务有无发展。引导基金决策权受基金办、基金委两级管控，股权投资逢投（退）必报国资部门审批，兴泰资本遇到其他国有投资机构一样的体制机制限制。限制即障碍，虽然增加了难度，但业务还是得做下去、做起来。所以，兴泰资本的工作人员想方设法与拟投企业沟通，使其充分理解投资程序的规范和复杂，对工作进展多点耐心；同时，加强法律法规研究和学

以标杆企业为榜样，探索发展路径

毅达资本、元禾控股、同创伟业……两年时间，在拓展股权投资朋友圈的同时，兴泰资本也将学习的目光投向这一个个领先机构，从公司主要负责人到一线员工，不懂即学，学习永远是进行时，借脑谋发展是不变的工具。

以知名投资机构苏州元禾控股股份有限公司为例，兴泰资本曾多次前往学习，2016年3月，兴泰资本郑晓静董事长再次率队前往元禾控股，就市场化运作和业务发展路径进行专门调研和深度交流。元禾控股从政策性的投资基金管理业务起步，逐步形成一个主品牌、多个混合所有制子机构；股权投资、债权投资、投融资服务互相联动，早中晚期项目全阶段投资的大型投资管理机构，如今，管理资金规模已达数百亿元，吸引了全国乃至全世界的创投项目，旗下拥有中国第一支国家级股权投资母基金、中国规模最大的天使投资平台、中国首个科技金融超市、中国唯一的千人计划创投中心等。

标杆企业的经验无疑值得借鉴，同时，兴泰资本因地制宜，顺势而为，适时而变。经过调研学习，大家一致认为：一要以抓优质项目为重心，围绕区域重点发展产业“芯屏器合”

做文章，公司从管理层到一线业务人员，都要身段下沉，目光前移，挖掘合肥各县区的优质潜力项目进行投资和培育，争取尽快实现业绩突破。二要解放思想，积极作为，在满足现有监管要求的前提下以民营机构的风格、方式拓展股权投资业务，否则难以在目前的竞争环境下弯道超车。三要持续学习，股权投资不进则退，专业能力不学习则落后，这需要我们强化行业研究，加强投资知识学习，持续提升投资能力。四要适时改革，体制不突破，活力无疑受到制约，这需要我们紧跟国资改革动态，积极顺应潮流，争取在合适时机实现混合所有制。

无论是实践计划的手段，还是努力拼搏的过程，都指向璀璨的明天。回首过去，兴泰资本已度过新生期，各项业务全面进入推进阶段；展望未来，兴泰资本将紧扣集团“十三五”规划，力争到2020年，初步形成团队实力显著、管控体系有效、业务资源雄厚、投资业绩展现的区域知名股权投资机构，为集团转型发展提供有力支撑。

兴泰资本以风险控制为前提，强力推进中后台建设，为业务发展提供“粮草”。



样本

2013年12月，位于香港轩尼诗道139号中国海外大厦的兴泰控股（香港）有限公司（以下简称“兴泰香港”）正式开业投入运营，标志着兴泰金融控股集团国际化迈出了实质性的一步。

扬帆出海 开拓创新

——兴泰香港的海外创业之路

文 / 兴泰控股（香港）有限公司 孔颜

作为合肥市第一家“走出去”的国有企业，兴泰香港承载着利用“两个市场、两地资源”的光荣使命。远离故土，扎根在繁荣开放的金融之都，历经创业初期的挫折和磨砺，富有朝气和创意的兴泰人克服外部资源的贫乏，顺利开展了多项海外投融资业务，为合肥市国有企业的金融创新增添了新的亮色。

推进地方国企和央企的合作

合肥，是一座将创新与速度相结合的城市。2013年初，合肥市主要领导亲率考察团赴香港调研，在与香港企业会谈时，兴泰控股了解到央企港股上市公司中国建筑国际集团有限公司有意开拓中部区域市场，尽管远在千里之外，兴泰人却时刻牢记着为合肥市的发展贡献智慧和力量。“春华秋实”，在兴泰控股的积极推动下，2013年9月，中建国际与合肥市成功签订《合肥市人民政府与中建国际集团合作框架协议》，并决定由合肥兴泰金融控股（集团）有限公司作为实施主体与中国建筑国际集团有限公司开展战略合作，合作协议强调，中建国际集团通过增资方式入股兴泰控股集团全资子公司兴泰融资租赁，组建中外合资融资租赁企业，推动兴泰融资租赁改革改制，实现合肥市国有企业“走出去、引进来”。筹建中的兴泰香港作为协议的践行者，也参与到设计落实中建国际入股兴泰融资租赁有限公司的工作之中。

无疑，兴泰香港这座桥梁促成的地方国企和央企的紧密“牵手”，在新的投资和合作格局下意义深远：引入中建国际在合肥发展，通过建立合肥与香港的长期合作机制，在合肥市基础设施建设、金融投资等领域开展广泛而深入的合作。不仅如此，双方合作

也将构建合肥市海外融资及回流新通道，引入海外低成本资金，支持合肥市市政、基础设施、保障性住房等大型项目建设，这对于提高合肥市住宅产业化水平、促进地方经济发展不无裨益。长久来看，也会提高合肥城市的核心竞争能力和可持续发展能力。

全面打通跨境投融资渠道

“走出去”的历程并非一帆风顺，在陌生的政策和经营环境下也面临诸多挑战。在意识到传统融资渠道和初步的创新形式只能在一定程度上满足投融资需求之后，通过对境外投融资相关的金融产品和政策的悉心研究，兴泰香港精准发力，以“三个一”的实践成果彰显了“研究创造价值”的专业力量：

第一个“一”，完成合肥市国资第一笔海外融资业务。2015年，面临日益严峻的海外融资环境，兴泰香港成功地以较低成本从海外融入人民币资金，推开了海外融资的大门。这不仅为兴泰香港的业务扩张获得了有力的资金支持，也实现了兴泰控股国际化发展的重要突破，同时，这也是合肥市国资系统历史上海外融资零的突破。

第二个“一”，搭建合肥市第一个跨境双向人民币资金池。兴泰香港充分研读金融开放政策，抢抓机遇，在上海自贸区成立了兴合融资租赁（上海）有限公司，并以此为平台成功搭建了跨境资金管理平台和操作平台。自此，兴泰香港建立了便利的境内外资金互通通道，无需繁琐的审批手续，简化了人民币资金跨境调拨手续。

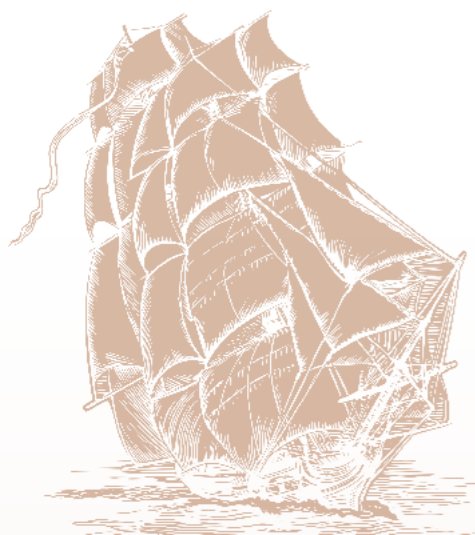
第三个“一”，设立合肥市第一支海外基金。秉

承开放理念，以全球化的视野和格局，兴泰香港主动对接海外优质资源，引进落实赛富亚洲基金与合肥市政府的战略合作，成功设立了合肥市企业的首支海外基金——赛富兴合投资基金。目前，该基金的首个投资项目已落地于合肥，服务于合肥市基础设施建设和住宅产业化建设。作为首个引用100%外资基金的住宅产业化项目，兴泰香港积极整合海外资源的“一分耕耘”，终于成为服务于合肥市经济发展的“一分收获”。

“千淘万漉虽辛苦，吹尽黄沙始到金。”至此，兴泰香港全面打通“海外融资—资金跨境通道构建—境内投资”的跨境投融资渠道，以创新业务切实做到立足于国际金融市场，服务于集团和合肥市经济发展。

“筚路蓝缕，以启山林”。如今，随着业务逐渐步入正轨，兴泰香港已经成为集团重要的海外平台。

“十三五”是集团重要的战略转型期，加快拓展海外投融资业务，是五年集团战略规划中重要的发展目标之一。作为海外的“先头部队”，兴泰香港责无旁贷地站在一个新的制高点，将继续发扬兴泰人求真务实、开拓进取的精神，为集团和合肥市的国际化发展开疆拓土，再创新的辉煌！



样本

随着宏观经济下行压力进一步加大，实体企业运营面临重重困难，金融领域信用风险也逐步上升，面对复杂的形势，兴泰控股集团旗下各债权融资平台在压力下寻求突破。

坚持专业未停歇

——兴泰租赁的选择

文 / 安徽兴泰租赁有限责任公司 郑屹林



坚持融资租赁业务是立身之本

兴泰租赁作为兴泰控股集团成立后组建的首家子公司，是安徽省首家融资租赁企业，省融资租赁协会会长单位，是集团旗下核心的债权服务平台。兴泰租赁在实体经济低迷，行业事件的负面影响下，在实践中总结出对“专业化”的理解，即坚持专注“融资租赁”业务，适度开展业务创新。

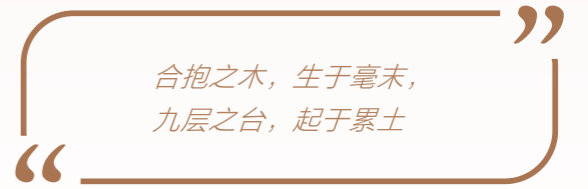
兴泰租赁面对市场热衷的通道业务、短融业务，以及炙手可热的P2P业务等，始终保持谨慎的态度，一度被认为是保守的选择。但随着市场风险的逐渐暴露，兴泰租赁对自身专注主业的坚持被证明是正确的，是经得起市场考验的。2015年，省商务厅专门就兴泰租赁的发展模式进行调研，兴泰租赁专注主业、适度创新、稳健经营的发展思路受到了肯定。

追求创新是转型发展之源

“合抱之木，生于毫末，九层之台，起于累土”。融资租赁业务是立身之本。当下墨守成规、简单粗放的业务模式已经逐渐不能满足公司日益增长的发展需求，追求创新、实现转型，则是实现二次创业、再次起飞的重要途径。在新一轮金融改革、国资国企改革中，兴泰租赁始终专注主业，不断破除桎梏、勇当先锋，打造了一个个鲜活创新样本。

新能源汽车电池组直接租赁项目

在国家大力支持科技创新、促进生态文明建设的大背景下，兴泰租赁与进出口银行、合肥国轩高科、合肥公交集团就“新能源公交车电池组融资租赁项目”，共同签署战略合作协议，实现了四方共赢。除此之外，公交集团还将融资租赁列入采购模式。该项目签约金额10亿元，是兴泰租赁第一笔直接租赁业务，对于公司业务转型具有标志性意义。更重要的是，该项目的落地预计将促进合肥市1000辆新能源公交车的推广应用，成为合肥市建设创新型城市的重要举措，获得合肥市主要领导的肯定。



发起设立安徽省第一支“融资租赁产业投资基金”

国务院《关于加快融资租赁业发展的指导意见》特别提出，支持融资租赁创新发展，拓宽融资渠道，鼓励各类金融机构在风险可控前提下加大对融资租赁公司的支持力度，尤其是支持设立融资租赁产业基金，引导社会资本加大投入。在此背景下，兴泰租赁发挥自身优势，有效利用政府引导基金资源，加强集团内部战略协同，联合兴泰资本、兴泰集团、中建国际等联合发起设立一支融资租赁产业投资基金，通过适度使用杠杆，以市场化为原则开展租赁投资业务，实现自身业务创新和突破，探索“股权+债权”的业务发展模式。

为了丰富集团业务板块和产品品种，兴泰租赁组建了省内第一支专门投资租赁行业的基金，积极发挥基金撬动作用，吸纳更多社会资源服务地方经济发展。目前，基金组建方案已获集团批复，正在加快组建中。

强强联合是发展的加速器

2015年，兴泰与央企香港上市公司中建国际成功合资，兴泰租赁不仅壮大了资本实力，实现华丽转型。通过与中建国际开展业务合作，强强联手，兴泰租赁树立了标杆项目。



样本

作为合肥市中小微企业融资过程中不可或缺的中坚力量，兴泰担保践行使命，奋勇担当，用创新实干的精神追逐“金融梦”，助推实体经济发展，充分发挥了行业龙头引领作用，为合肥经济的发展注入了源源活水。

有一种使命叫担当

——兴泰担保的普惠之道

文 / 合肥市兴泰融资担保有限公司 李军

面对着宏观经济下行压力，在整个担保行业面临转型发展的背景下，兴泰担保按照合肥市委、市政府的相关要求，在市金融办、市国资委及集团公司的领导下，紧紧围绕“服务经济、服务民生、服务社会”的发展使命，以带动引领行业发展、创新服务小微企业为主线，在促进中小微企业融资这个难题上，交出了一份满意的答卷。

夯实基础 践行政策性担保普惠理念

金融支持实体经济发展，一个重要体现是中小微企业能高效获得成本适当的融资支持。在信贷融资领域，融资担保机构被形象地称作“放大器”，其设立的初衷，是当抵押物不足的企业从银行贷款时为其提供担保增信，分散原本由银行一方承担的信贷风险。

兴泰担保在弥补企业和银行之间的信用空缺、化解制度障碍方面，为合肥市中小企业提供了一条现实的融资捷径，而作为合肥市国有担保的领军企业，兴泰担保在服务中小微及三农领域的“准公共产品属性”更是与普惠金融的理念一脉相承。

安徽省国际妇女儿童医学中心PPP项目

秉持互信互惠、共建“幸福合肥”的理念，兴泰租赁携手中建国际、妇幼保健院，三方合作，推进产融结合，在社会事业领域发力。经过一年的推动与协调，2016年1月30日，在市主要领导的见证下，“安徽省国际妇女儿童医学中心项目”正式签约，标志着三方合作共建社会医疗事业的PPP项目，成功落地。

除了树立转型标杆，打造健康惠民工程的积极意义之外，该项目成功实现将社会资本引入政府基础设施项目建设。通过PPP模式，有利于转换政府职能，减轻财政负担，提高效率和降低成本；有利于促进投资主体多元化，通过充分发挥合作三方在各自行业的领先优势，取长补短、资源共享，能够创造出更大的经济效益与社会效益。

深入合作开展住宅产业化

兴泰控股集团程儒林董事长在谈到兴泰与中建的合作时指出，“兴泰与中建的合作，要将投资优势转化为合作优势，将合作优势转化为效益优势”。兴泰租赁积极抢抓重点产业发展契机，与中建国际的下游企业通过“供应链融资（住宅产业化）”模式，开展融资租赁业务，投放资金5000万元，促进合肥市保障房、安居工程建设。近期，随着商业保理对融资租赁公司的开放，兴泰租赁作为安徽省第一家获批的融资租赁企业，通过商业保理为中建国际下游企业提供融资，首期投放5800万元，推动了节能环保的“积木房”开工建设，助力合肥市开展住宅产业化。

同时，兴泰租赁与中建国际签署《业务合作协议》，拟在住宅产业化建设、基础设施投资、产业园区投资建设、融资租赁产业投资基金、股权投资、商业保理等领域开展广泛、深入的合作。

靡不有初，鲜克有终。兴泰租赁肩负着合肥市政府利用内地和香港“两个市场、两种资源”，实现“走出去、引进来”的使命。集团“十三五”规划中，兴泰租赁将于2018年底之前完成登陆资本市场的战略目标。唯有专注融资租赁业务，创新发展、探索求变、转型突破，兴泰租赁才能在更高的起点上扬帆远航，破浪前行。

近年来，兴泰担保围绕“强增信、广覆盖、深挖掘、降成本”，积极践行普惠金融理念：一是通过整合财政专项资金、吸引股东投入等方式，将注册资本从成立伊始的5000万元增至13亿元，进一步夯实普惠金融增信能力；二是通过政策性担保机构增设重组，先后在巢湖市、长丰县、肥西县、瑶海区、庐阳区设立（子）分公司，在新站区设立业务分部，进一步夯实普惠金融机构布局；三是通过“资本+业务”纽带，与全市8家县区政策性担保公司建立股权关系，推进错位合作，共同扶持小微，发力三农，进一步夯实普惠金融服务深度；四是通过全面降低担保费率，累计为中小微企业节约融资成本逾7675万元，进一步夯实普惠金融政策定位。



创新发展 全力服务中小微和实体经济

急企业之所需，拓宽融资担保抵押范围。

企业融资，最愁的便是没有抵押物。兴泰担保作为影响力较大的政策性担保机构，是服务全市重点项目、骨干企业和中小企业的主力军，急企业之所需是兴泰担保义不容辞的责任。

为此，兴泰担保积极拓宽融资担保抵押范围。开发自主品牌、知识产权、商标专用权等企业无形资产质押贷款业务，大力发展应收账款质押融资业务，帮助中小企业盘活资产、加速资金流通。

兴泰担保结合合肥实际，对国家重点关注的“小微”、“三型”（创业型、创新型、劳动密集型）加大支持力度。在传统动产、不动产抵押反担保方式的基础上，针对小微企业设

计适应企业特点的系列反担保组合，包括专利权质押、应收账款质押、股权质押等。

降低融资成本，创新业务发展模式。在企业拓宽融资途径的同时，兴泰担保还想方设法降低企业综合融资成本。在可持续经营的前提下，适度降低担保费率；创新改革担保保证金管理模式，合理制定优惠政策；简化企业在融资过程中的评估、登记、审计等中间环节，培养公司内部评估团队，减少企业不必要的费用支出。

不仅如此，兴泰担保还积极创新业务发展模式，全生命周期服务的投行思维和差异化风控体系的理念贯穿业务项目，对于企业而言，也实现了好的融资方案向好的发展方案的转变。

多措并举 构筑项目风险防范屏障

防患于未然胜过临渴挖井。多年来，兴泰担保始终把防范和化解风险作为公司经营管理的核心，不断完善风险防范机制。通过实施先进的经营策略，改变传统担保业务被动承担风险为主动防范、管理风险：

搭建信息共享平台，实现全行业风险共管。在市金融办指导下，兴泰担保积极搭建覆盖市县两级政策性担保机构的项目信息共享平台，该平台具备项目基本信息查询、财务数据网上呈现、项目风险提前预警等功能，通过信息资源共建共享，小微金融长期存在的“信息不对称”得到了一定的缓解。在此基础上，兴泰担保推动建立政策性担保机构联席会议制度，定期就业务开展深入交流，实现全行业风险共管，形成行业发展合力。

推广保后监管平台，创新风险管控方式。兴泰担保借鉴“淡马锡”经验，大力推广保后实时监管平台，在多家企业生产车间、仓库安装视频设备，大幅提高保后管理效率，实时了解在保企业生产经营状况。

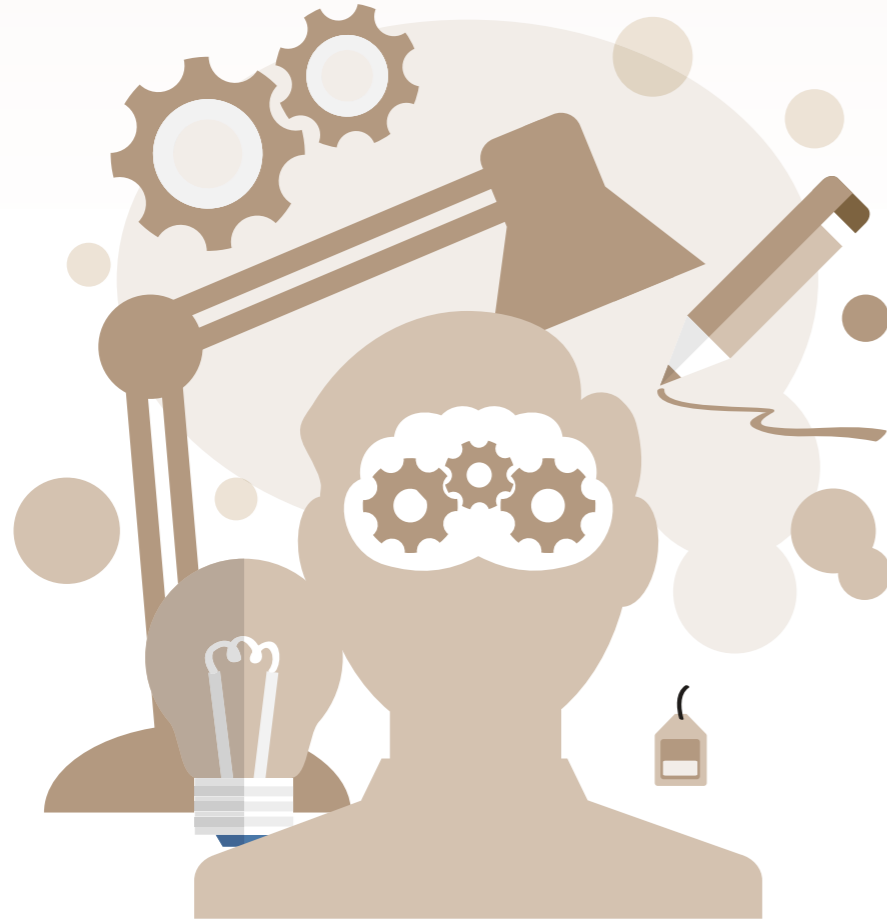
构建风险防控体系，全流程严把项目风险。兴泰担保着力构建“全员、全方位、全流程”风险内控机制，项目调研评审、合规审查、保后管理等环节均由多个部门、多人共同参与，确保了项目风险受到全流程严格把控。公司自主研发业务系统，获得国家版权，通过各环节标准化作业，大数据实时化抓取，实现全流程可视化管理，项目风险提前自动预警。

深化银担合作改革，推进项目风险共担。2014年，兴泰担保率先在全省创新银担风险

共担机制，并先后推出“惠农贷”、“进出口企业贷”等10余个风险共担产品。同时，按照省、市政府要求，公司大力推进新型“政银担”合作，2015年3月成功落地合肥市首笔新型“政银担”担保贷款。

新的起点开启新的希望，新的历程承载新的梦想。2016年，是“十三五”的开局之年，兴泰担保将从点滴提高自身标准，从细微处着手突破行业局限，深入分析经济发展的规律和发展方向，以支持合肥市地方经济发展为己任，准确把握公司发展的新机遇，创造担保行业新标杆，充分发挥政策性担保“四两拨千斤”的作用。





从历史的进程看，信息化就是信息技术改变商业流程的结果。从上世纪六十年代末开始，信息技术就已成为影响企业流程、组织架构、战略设计、制度文化等企业管理变革的主角。2015年9月21日，兴泰控股信息管理部正式成立，为集团信息化工作吹响了号角。

探索

“从无到有、从概念到落实、从起步到普及，随着财务系统的正式上线，集团信息化高速通道正式铺设。”

行随思变 应需而动

——记集团信息化建设之路

文 / 兴泰控股信息管理部 陈超

从历史的进程看，信息化就是信息技术改变商业流程的结果。从上世纪六十年代末开始，信息技术就已成为影响企业流程、组织架构、战略设计、制度文化等企业管理变革的主角。我们所说的企业信息化建设就是企业利用现代信息技术，通过信息资源的开发和利用，不断提高生产、经营、管理、决策的效率和水平，进而提高企业经营效益和企业竞争力的过程。当今社会，信息化已深嵌社会每一角落，利用信息化手段提高企业竞争力也已经成为企业获得竞争优势的最佳选择和必由之路。2015年，兴泰控股正式提出建立稳定、完善、可靠的信息系统运维组织和运维体系的总规划，并将“行随思变，应需而动”作为建设信息化系统的根本要求。

制定信息化规划是总纲

2015年9月21日，兴泰控股信息管理部正式成立，为集团信息化工作吹响了号角。集团党组成员、副总裁应长春组织召开集团信息化工作会议，布置了信息化规划方案的编制要求和进度安排。11月初，集团信息管理部完成集团各子公司信息化现状的调研工作，并邀请华为、绿盟、浪潮等十余家国内知名软、硬件公司，就集团信息化建设进行反复沟通、论证、询价。在前期充分的资料准备和调研基础上，信息管理部于12月初形成信息化规划征求意见稿，在征求意见、多轮修改后，最终形成信息化规划送审稿。2016年1月13日，信息管理部牵头召开外部评审会，邀请省市相关部门的专家组成专家组，听取并讨论了信息化规划送审稿，最终送审稿获专家组一致同意通过。

集团信息化规划方案是集团未来信息化发展的纲领性文件，主要体现集团信息化发展的总体要求，是立足集团信息化现状，结合最新主流信息技术，明确集团信息化发展基本原则、战略目标及实施计划的总体文件，不仅如此，方案中还提出了集团基础设施和应用系统的具体实施计划，集团信息化备份措施及未来建设方向。



执行有主导的“拿来主义”是准绳

中国企业搞信息化偏好“拿来主义”。但是“硬”的东西好“拿”，“软”的东西就不能生搬硬“拿”了。就如同培养一名合格的武士，给武士配一副盔甲就好比是“硬”的东西，而训练他的作战技能就是那“软”的东西。“硬”的东西拿来即可，“软”的东西却不可速成，而需要长期的积累。在信息化的道路上，简单的拿来主义是无效而且危险的。究其原因在于拿来主义的东西不能够和企业自身融为一体。因此，信息化建设要想取得成功，还是要从企业本体里长出基因，在坚决以企业为中心的基础上辅以外力。

集团公司在信息化建设的道路上，充分考虑自身实际情况，避免“拿来主义”。数据中心的建设，是信息化规划方案的关键环节，将子公司各业务系统的数据采集到集团数据中心，提供数据共享等服务功能，不仅增强了集团各子公司之间的协同效应，提高风险应对能力，同时也为加强集团管控提供必要的技术支持。目前，集团数据中心的建设采用“外购+自行开发”的模式，在购买一套成熟先进的大数据采集架构基础上，信息管理部根据集团的实际情况开发符合实际需求的应用，正应了“行随思变，应需而动”这句话，在数据中心的建设上，集团始终坚持做主导者、控制者，而不仅仅是一个被动的使用者。


让“系统”贴合“业务”是原则

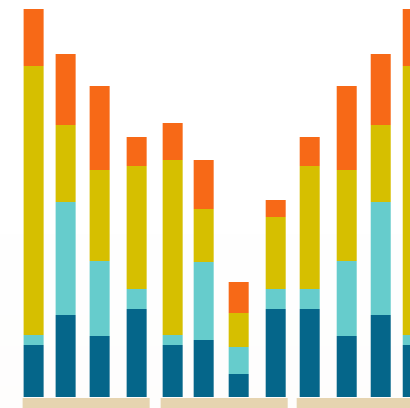
做企业如同走钢丝，一招一式都要服从“平衡”的大局，但“平衡”并不是最终的目的，“平衡”与“向前走”，是企业需要处理好的一对矛盾。集团公司的信息化，也需在“平衡”中“向前走”。

在度过了萌芽期、普及期之后，集团信息化的内涵已经丰富饱满了。但信息化远非计算机、软件、开发等等概念和做法可以覆盖的，它与企业业务流程、组织结构、人员技能、考核体系等，有着密不可分的联系。在这种情况下，任何局部的变动，都会影响到全局。在实际开发中，信息化建设的眼光过多聚焦于系统的技术层面时，无形中就会把技术和业务对立起来。“走钢

丝”最要摒弃的，正是这种“非此即彼”的直线思维。

因此，信息管理部在推进信息化建设时，始终秉承务实高效的原则，注重信息化的实际应用效果，强调系统对业务目标的支持，对管理创新的推动，在纷繁复杂的未来之路上，在诸多似是而非的答案中，寻找平衡点。

“溯洄从之，道阻且长”，兴泰信息化的工作还处于起步阶段，信息化的建设还在不断的整合和重塑过程中，在重重挑战之下，集团信息化正在努力破茧成蝶。



影响合肥

文 / 本刊编辑部



2016年4月28日，“2015合肥影响力”颁奖盛典揭晓了2015年度合肥最具影响力事件、品牌、人物、企业、创新、瞬间6项大奖的最终得主。由合肥兴泰资本管理有限公司运作的合肥市政府投资引导基金、安徽兴泰汇众金融信息服务有限公司运营的互联网金融平台——兴泰财富分别入榜“2015合肥影响力·品牌”、“2015合肥影响力·创新”奖项，而这两家获奖公司均隶属于兴泰金融控股集团。兴泰金融控股集团可谓是此次盛典的大赢家。

“合肥影响力”评选活动由合肥市委宣传部和人民日报数字传播（安徽）有限公司主办，旨在分享合肥在2015年的发展成果、增强发展信心，内聚发展正能量，外树合肥好形象，在“十三五”开局之年为合肥新一轮的发展凝心聚力、营造氛围。评选活动从3月20日正式启动，经过各县（市）区、开发区的积极推荐，50余万市民、网友的踊跃投票，专家评审组的认真审议，6大奖项最终尘埃落定。

作为全国十大创新城市，近年来，合肥打破藩篱、敢为人先，顺利实现了“新跨越、进十强”目标，发展成果丰硕，城市影响力显著提升。作为地方金融龙头企业、区域综合性金融服务平台，兴泰金融控股集团同样勇于突破、开拓创新，金融创新亮点频频。2015年初，在区域互联网金融行业发展不充分、体系不健全的情况下，率先推出纯国资背景的互联网金融平台兴泰财富，补充金融服务触角，活跃区域金融市场，为提升省内互联网金融行业整体形象贡献力量。经过一年多的努力，兴泰财富已累计为合肥市中小企业和个人实现融资超亿元。2015年8月，兴泰财富再次走在区域行业的前列，代表安徽省互联网金融行业受邀参加“2015长三角互联网金融高层对话”，并



联合国内其他7家互联网金融龙头企业共同发起《长三角互联网金融企业自律倡议书》，为推动区域乃至全国互联网金融行业发展做出巨大贡献，同时也为国有资产运营和服务地方经济建设贡献新思路、新亮点。

从无到有、从弱到精、从零到亿的突破，兴泰财富用一年时间的努力，加速融入、支持合肥市城市大建设，用自身的成长壮大，侧面印证了合肥在2015年奋蹄前行的脚步。

管中窥豹。兴泰财富也由此成为兴泰集团近年来锐意进取、创新发展的一个缩影。

本期人物带你走进兴泰财富团队——兴泰财富背后的一支年轻高效队伍，正是他们的努力为集团公司互联网金融业务板块贡献着力量。

兴泰财富：收获远不止荣誉

文 / 合肥兴泰资产管理有限公司 陆婧



如果你问我一群平均年龄不超过30岁，一个以女性居多、以行业新兵居多的年轻团队能干些什么？我会告诉你，恰恰有那么一支队伍，他们，组建了安徽省内首家纯国资背景的互联网金融平台；他们，以零逾期的优异成绩将这个平台成功打造成区域范围内的互联网金融标杆企业；他们，用激情洋溢的青春热情，点亮了一个普惠金融企业的发展前程，而这个平台叫做兴泰财富。



翻开兴泰财富的发展历程，点点滴滴历历在目。

2015年1月28日，兴泰财富正式上线运营，打开国资互联网金融平台新局面；2015年10月15日，以4秒的最快速度刷新省内单笔最快融资纪录；2015年10月19日，加入“中国‘国资系’互联网金融行业联盟”并成功进入理事成员单位；2015年10月19日，应邀参加“2015长三角互联网金融高层对话”，并联合国内其他7家互联网金融龙头企业发起行业自律倡议书；2015年10月29日，首个自主创新产品“政贷通”上线运营；2016年1月14日，入选合肥市首届金融创新大赛，并获“十佳金融创新产品”类冠军；2016年2月16日，布局消费金融，推出自主创新产品“房易通”；2016年4月28日，荣获“2015合肥影响力·创新”大奖……

一载时光、满怀荣誉。镜头推进，让我们来看看，这样的平台出自怎样的一支队伍、怎样的一群年轻人。

客服软妹：拥有着中文和法学双学士学位的行业新人，私下里却是一个超级自黑型的乐观萌妹。曾经自嘲为女版高晓松的她，写得一手漂亮的钢笔字，方方正正、规规矩矩。对于回答投资人的各种疑难杂问，客服软妹总有自己的一套办法，而每天清晨第一时间送上投资群各类花式问候，和每天下班前甜甜的一句“大家明天再见”总让人倍觉温暖。

微信小编：团队的学历代表，中国科学技术大学博士在读的资深才女，却没有灭绝师太的霸气和绝情；温润如玉的性格，文风却又青春洋溢、妙趣横生。选题、组稿、策划活动，处理事情井井有条的小编总能给人意想不到的满足和惊喜。

技术小丁：刚刚走出校门的“菜鸟”，团队组建之初仅有的小鲜肉，却能在兴泰财富发展伊始，独立配合外协单位完成兴泰财富网络平台的搭建工作。“技术”却不“宅”的阳光大男孩，用150到200斤的体重变化，见证工作经验的积累和平台的成长，也侧面印证了知识的“份量”。



业务小付：喜欢安安静静待在角落和用刘海遮住脸颊的害羞姑娘，总让人恍惚她与那个八名玲珑、在客户开发和人脉积攒方面有着巨大潜力的平台大客户经理是否同人。从组建之初的客服、策划，再到大客户经理，小付同学自诩为“革命砖”，哪里需要哪里搬。

风控秦秦：面容精致、着装讲究，一如这个80后姑娘对工作的一丝不苟。正值芳龄的小秦秦已经在金融行业摸爬滚打了多年，专业出身，经验丰富，说话时眉头紧锁的认真态度再加上简洁干练的着装打扮，总是不言而喻地给人以金融正牌军的即视感。

领头老杨：几乎算是团队里年纪最大的老杨，其实也不过三十出头，因为从业资历深厚，也因为身处一群80、90后的小女生之中，所以“不幸”地被团队里的妹子们戏称为“老腊肉”。对于年轻人的包容、宠溺和严格要求总是辩证地体现在老杨身上；对于“老腊肉”这个称谓，老杨有着一丝无奈，但更多的是一种被年轻人所接纳和认可的甜蜜。

团队成员远不仅于此，谈及平台的成就，每个人的脸上都洋溢着自豪的光彩；但其实每一份荣誉的背后都有着异于常人的艰辛。

四个人，三个月。平台组建之初，团队包括老杨在内也只有四个人，为了实现平台的尽早上线，筹备期的三个月，大家都自觉自愿地留下来加班。团队自主开发系统，所有队员就尽可能的去寻找同行借鉴，学习、总结优劣，思想碰撞，绞尽脑汁地想把平台做的尽善尽美；几乎所有的页面、版块、功能的设计都是团队反复讨论的成果。晚上九、十点钟，当门外灯红酒绿热闹非凡的时候，这群本该热衷于享受生活的年轻人，才拖着疲惫的身躯踏上回家的路。超负荷的工作让他们身心疲倦，但头脑中却始终澎湃着对于组建平台的殷切热情。

两个端口。P2P的金融媒介性质和普惠金融属性注定了兴泰财富的团队需要比其他金融类企业付出更多的艰辛——同时服务融资和投资两个端口；也正因为如此，平台系统的稳定性需要更多的测试。平台正式上线前，所有成员在忙完一天的工作后，都开始进入反复测试系统的工作，注册、认证、充值，每个人每个步骤都要不厌其烦的操作数十遍甚至上百遍。测试、改进、再测试、再改进……时空仿佛进入了无限循环。

一百个电话。平台上线前期，由于系统的不稳定、客户群体的不成熟加之合作方的端口兼容问题，

客户咨询量巨大。除去电脑上不断跳跃的咨询窗口，客服人员每天还要接上百通电话；往往是一部电话还没说完，另一部电话又响起。当时唯一的客服小付说：那时候，加完班回家根本不想再说话。团队里的其他成员见状便主动放弃午休，轮岗就餐和休息，一遍又一遍的耐心帮助投资人熟悉平台操作，为的是能够给投资人留下对于平台的更加美好的印象。

零延误。上线半年，平台组织了向全国范围内的千位投资人客户赠送精美水果的活动。为了能够让客户第一时间收到平台送去的问候，团队给自己定下了“零延误”的硬指标——本市内投资人在参与活动第二天收到礼品，其他地区的投资人三天内收到礼品。下午五点半，当客服说完最后一句问候，团队开始进入忙碌的活动备战状态：统计参与人数，梳理参与名单，核对投资人信息，制定配送方案，然后再把准确无误的活动参与名单和配送方案发给合作方；晚上九点，合作方收到名单后开始配货；凌晨两点，合作方配货完毕，再次与平台工作人员核对和调整配送方案；清晨八点，当投资人迎着阳光收到这份温暖的问候，可能并不知道这是团队彻夜奋战的结果，但他们一定能够感受到这份发自内心的真挚问候。

所有的努力都没有白费，所有的心血也都得到了回报，如今平台已有稳固投资人近3000位，融资总规模超过1亿元，各种荣誉纷至沓来，但最让团队感动的依然是投资人的高度认可和青睐。每当有新投资人在投资交流群中提出问题，几乎在客服回复的同时都有其他投资人主动参与解答、补充、建议、个人感悟，亲切而又生动。有个调皮的用户，甚至把自己在交流群里的名片改成客服，时不时的出来“客串”一把。

当然平台也还有不足之处，比如说：秒标。因为平台影响力的不断提升，了解和青睐平台的投资人

越来越多，资金后台也越来越充裕，兴泰财富几乎每标必秒，最快的时候，一个200万的标只用4秒就融满。团队意识到，是时候走向市场寻求更多合作伙伴了。国有企业惯有的“高姿态、低效率”让不少本有合作意向的民营企业望而却步，为了实现平台业务规模的突破，老杨带着团队“十顾茅庐”。从平台构想，到发展方向、经营理念、合作优势，老杨自嘲自己成了“说客”。也许是被团队的真诚打动，合作方终于试探性地在平台上做了一笔业务，高品质、高效率的服务质量彻底推翻了合作方的对于国有企业的陈腐印象，打破合作的僵局，建立了稳固的合作关系，合作方还在流程及费率方面做出很大让步，这让团队倍感惊喜。

伴随着平台的不断发展壮大，团队也逐步实现了人员的扩充；但对于平台的热情却没有被稀释，只不过，如今的他们更多了一份执着、坚定和自信。踏入兴泰财富的办公区域，整齐划一的工作着装搭配着方方正正的办公隔间，似乎不太能够凸显这是一群朝气蓬勃、追求个性的80、90后团队，但个性、勇敢、坚毅的团队特征却又“显而易见”。或许是桌面新潮别致的玩偶摆设，或许是讨论会上的畅所欲言，或许是对平台开发的坚定执着，或许是对产品设计的天马行空，或许是对合作方“十顾茅庐”的勇气毅力，又或许是给领队老杨冠名“老腊肉”的调皮佳作。方寸之间，他们各自为阵，联系他们的只有噼里啪啦的键盘敲击声以及对于服务平台的一腔赤忱。



公积金资产证券化：难题与路径

文 / 合肥市兴泰融资担保有限公司 黄友志 涂焱鑑



住房公积金是住房保障体系中的一项重要制度，经过二十余年的不断发展，公积金制度在实践中得以不断完善与发展，但仍然存在一些不足之处。由于公积金制度采取了封闭式管理模式，部分地区资金供应不足，既影响到了公积金制度的作用发挥，又影响到公积金制度的改革发展。公积金资产证券化的试点启动，缓解了资金供应不足问题，但在实操过程中成本与收益不平衡问题成为了公积金资产证券化的瓶颈。

近几年，武汉、上海等城市频繁推出资产证券化试点，以缓解迫在眉睫的公积金资金短缺压力。然而，对于进一步大范围推广应用公积金住房抵押贷款资产证券化，却并非易事。由于缺乏专项法规政策和完善的监管制度，公积金资产证券化甚至传言被叫停。事实上，作为解决资金来源不足的手段之一，资产证券化是公积金发展的重要探索，其要点在于操作的规范，而不是否认这一改革方向。公积金资产证券化主要面临着发行融资成本与公积金抵押贷款资产收益不平衡的难题，公积金住房抵押贷款的特性决定了以其作为基础资产所发行证券的投资期限较长，而且利率较低，这无疑会加大市场化发行的难度。支持保障性安居工程和建立公积金系统内部交易市场，或将是解决公积金资产证券化收益和成本不平衡问题的重要思路。



资金来源不足，公积金承压运营

2014年，住房和城乡建设部、财政部、中国人民银行联合印发的《关于发展住房公积金个人住房贷款业务的通知》（建金〔2014〕148号），首次提出“盘活存量贷款资产。有条件的城市，要积极探索发展住房公积金个人住房贷款资产证券化业务”。2015年7月，国内首单以个人住房公积金贷款为基础资产的资产支持证券——“汇富武汉住房公积金贷款1号资产支持专项计划”成功发行，这标志着万亿级的公积金贷款存量资产盘活揭开了序幕。截止目前，全国共有11个城市发行了13只公积金住房抵押贷款资产证券化产品，共募集资金153.62亿元。

由于采取“属地化管理，资金封闭运作”，全国各城市发展的不平衡，造成部分地方住房公积金个人贷款资金来源不足，且存在压力进一步加大的趋势。以安徽省为例，2015

年全省公积金个人住房贷款率为89.87%，比上年同期增加10.65个百分点，超过了85%的警戒线，16个城市个贷率出现了不同程度的增长，其中超过85%警戒线的城市从2014年5个增至2015年9个，覆盖我省实缴职工66.43%。合肥市是安徽省公积金实缴职工人数最多、缴存和贷款规模最大的地区，同时公积金资金不足也最为严重，长期处于警戒高位，2015年个贷率甚至超过100%，达到105.15%，结余资金为0。

近期，住建部会同发展改革委、财政部、人民银行等发布了《关于规范和阶段性适当降低住房公积金缴存比例的通知》（建金〔2016〕74号）提出阶段性降低住房公积金缴存比例，凡缴存比例高于12%的一律予以规范调整，受此影响，公积金资金不足问题将愈加凸显。



成本收益不平衡，公积金资产证券化发展瓶颈

目前，公积金资产证券化作为公积金制度的一个试点业务，面临的现实难题是收益与成本不能取得平衡，因此推广应用也难以取得有效进展。2015年以来，公积金住房抵押贷款资产证券化产品优先级发行利率区间大约为3.5%至4.5%，平均利率水平约为4%，结合考虑各种佣金、税费及各项管理费用，公积金住房抵押贷款资产证券化发行综合成本应在4%以上。

对于投资者，虽然公积金住房抵押贷款资产违约率低，信用评级能够达到AAA级，属于优质的基础资产，以安徽省为例，截至2015年底公积金个人住房贷款逾期率仅为百万分之四十八，与商业银行相比，相差三个数量级，但是同期国债利率水平也达到4%以上，因而现行公积金资产证券化利率水平难于满足投资者的预期回报。

对于公积金管理中心，目前住房公积金制度实行的是“低存低贷”的利率政策，其利率水平与市场相对脱钩。2015年8月以来，公积金住房贷款基准利率为3.25%，若公积金管理中心融资成本与收益要实现平衡，公积金资产证券化发行成本应不高于3.25%，明显低于公积金资产证券化融资成本，难于被广泛地接受，不利于形成长效运行机制。

因此，公积金资产证券化的推广应用，面临可接受发行成本与投资者预期回报难于撮合的尴尬。目前，公积金资产证券化处于试点阶段，成本与收益不平衡问题主要通过住房公积金管理中独立消化或者地方政府给予一定补贴。



公积金资产证券化的探索性新路径

对于公积金资产证券化面临的成本与收益不平衡问题，其解决方式或是提高收益，或是降低成本，以募集资金支持保障性安居工程来提高收益，或是构建公积金系统内证券交易市场来降低成本，应成为探索公积金资产证券化的新路径。

（一）募集资金用于支持保障性安居工程

公积金资产证券化面对的是市场化投资主体，市场预期收益水平相对客观的情况下，可以考虑募集资金用于支持保障性安居工程，以提高募集资金使用效益，进而提升公积金管理中心可接受成本。

在现行公积金管理制度下，公积金管理中心资金使用受到了严格限制，可投资范围有限。保障性安居工程和公积金制度同样都是我国一项重要的住房保障制度，公积金支持保障性安居工程是公积金制度一项重要改革措施。2010年，住房城乡建设部、财政部、发展改革委、人民银行、审计署和银监会联合发出《关于做好利用住房公积金贷款支持保障性住房建设试点工作的通知》以来，部分地区相继利用公积金贷向保障性住房建设发放了贷款。

在不改变公积金制度致力于提升职工居住水平的宗旨下，设想将公积金住房抵押贷款资产证券化所融资金，投向保障性安居工程，能够获取更高的收益，以尝试解决公积金贷款资产收益低问题。由此，形成了一个三层的金融交易关系：第一层公积金贷款个人与公积金中心的债权债务关系；第二层公积金中心与证券投资者的信贷资产买卖关系（通过信托机构）；第三层公积金中

心与保障性安居工程的债权债务关系。

（二）构建公积金系统内证券交易市场

公积金资产证券化的主要目的在于解决缴存职工个人住房贷款资金供应不足的问题，在不改变资金用途的情况下，下面将从构建专项交易市场，打通公积金管理中心间资金流动，寻求低成本的资金募集来源。

由于公积金制度实现封闭式管理，各地资金缴存和使用情况存在较大差异，以安徽省为例，相比合肥、芜湖等地个贷率超过100%的资金紧张状况不同，淮南、宿州等地个贷率多年低于70%，拥有大量闲置资金，截止2015年底，淮南和宿州两地结余资金分别达到41.41亿元和13.55亿元。

目前，公积金管理中心闲置资金主要存放于商业银行，相应收益水平为银行存款利率。通过对国内20家商业的挂牌存款利率数据统计，平均活期存款利率和5年期定期存款利率分别为0.32%和2.99%。若构建一个由各地公积金管理中心参与资产证券化交易市场，资金短缺方为证券资产卖方，资金富余方为证券资产买方，那么在该专项市场中，证券资产买方收益回报可以不高高于3%，而证券发行方可接受的成本达到了3.25%（五年期公积金个人贷款利率），由此将实现城市之间公积金的额度调剂，一定程度上破解公积金资产证券化收益与成本不平衡问题，并能够充分利用公积金缴存资金，发挥出公积金制度更大作用。





城市通卡，城市发展的智慧之翼

文 / 兴泰控股投资发展部 蔡国栋



城市通卡与智慧城市

智慧城市作为新型城镇化不可或缺的重要方向，提高了城市效率、城市敏捷程度和人民群众的物质文化生活水平，是推动政府职能转变、推进社会管理创新的新手段。

“智慧城市”概念最早由IBM提出，其希望通过“智慧城市”的建设引领世界城市通向繁荣和可持续发展。在IBM的《智慧的城市在中国》白皮书中，把“智慧城市”定义为这样一个城市：“能够充分运用信息和通信技术手段感测、分析、整合城市运行核心系统的各项关键信息，从而对于包括民生、环保、公共安全、城市服务、工商业活动在内的各种需求做出

智能的响应，为人类创造更美好的城市生活”。

而城市通卡是大数据时代“智慧城市”建设不可缺少的一部分，是基础性的，也最贴近居民生活，使居民最能感受到“智慧城市”的服务中“创新”和“智慧”的。在住建部出台的《国家智慧城市（区、镇）试点指标体系（试行）》和《国家智慧城市试点暂行管理办法》中明确指出智慧支付指包含一卡通、手机支付、市民卡等智慧化支付新方式，支付终端卡设备、顾客支付服务便捷性、安全性和商家支付便捷性、安全性等方面的建设。

“城市通卡是大数据时代“智慧城市”建设不可缺少的一部分，它最贴近居民生活，最能使居民感受到“智慧城市”服务中的“创新”与“智慧”。



城市通卡的现状

早期的城市通卡主要为公共交通卡，主要用于方便居民乘坐公共交通工具，解决找零问题。为满足人们日益增长的消费使用需求，逐渐演变成以惠民、惠民为核心，涵盖综合交通、市政缴费、小额消费、景区游览等几十个领域的城市通卡服务模式。

香港八达通卡是国内最早推出的交通非接触式智能卡，于1997年正式推出，前三个月发卡量就达到300万张，累计发卡量超2400万，香港居民使用覆盖率超过95%。卡片应用范围由交通向商业零售等多领域成功发展，涉及公共交通、零售、停车、网上支付、自助售卖、休闲场所、门禁、医院、学校等各领域，每日交易1100万笔，每日交易总额超过1.1亿港元，为城市通卡的发展提供了可借鉴的方向。

元，为城市通卡的发展提供了可借鉴的方向。

随着芯片卡普及与支付技术的飞速发展，我国大部分城市由地方政府、商业银行或地方平台公司等主导启动建设城市通卡。全国累计超过460多个城市建立了不同规模的IC卡应用系统，其中按照住建部行业标准统一进行项目建设的城市有190多个，已经涵盖全国所有直辖市、90%以上省会城市和大部分地级市，覆盖了中国7亿以上人口。根据住建部网站数据，全国总发卡量达到7.5亿张。北京一卡通、广州羊城通、深圳通、武汉通等相继突破了原先公共交通领域，拓展到商业支付领域，但是与香港八达通相比，在功能上还有很大的差距。

表1 主要城市通卡对比

	香港八达通	上海交通卡	北京一卡通	岭南通	深圳通	武汉通
公共交通	√	√	√	√	√	√
互通城市	×	√	×	√	×	×
停车加油	√	极少	少部分	√	极少	√
门禁	√	极少	极少	极少	极少	×
零售	√	×	少部分	√	√	√
自助服务	√	×	×	×	×	×
康乐设施	√	×	×	×	×	×
学校医院等	√	×	×	×	×	×



城市通卡与第三方支付

城市通卡的关键在于“通”，为了扩大通卡的覆盖面，使通卡小额支付涉及更多领域，除了当地政府出面协调，各部门配合外，更关键的是获取第三方支付牌照。

2010年，中国人民银行为规范非金融机构支付服务行为，防范支付风险，保护当事人的合法权益，根据《中华人民共和国中国人民银行法》等法律法规制订和实施了《非金融机构支付服务管理办法》，要

求非金融机构开展支付业务必须获得《支付业务许可证》，俗称“第三方支付牌照”，包括网络支付，预付卡的发行与受理，银行卡收单等。其中，城市通卡涉及的主要是预付卡的发行与受理。

自2011年起，央行共发放了270张第三方支付牌照，而获得牌照的城市通卡公司只有20家。

大多数城市通卡公司未获得第三方支付牌照，其中不乏上海公共交通卡、广州羊城通、深圳通等多

表2 获得第三方支付牌照的城市通卡名单

序号	公司名称	业务范围	发证时间
1	山东鲁商一卡通支付有限公司	山东	2011
2	南京市市民卡有限公司	江苏	2011
3	北京市政交通一卡通有限公司	北京、河北、天津	2011
4	上海通卡投资管理有限公司	上海、浙江、安徽	2011
5	天津城市一卡通有限公司	天津	2011
6	河北一卡通电子支付服务有限公司	河北	2011
7	上海申城通商务有限公司	上海	2011
8	无锡市民卡有限公司	江苏	2012
9	苏州市民卡有限公司	江苏	2012
10	山东城联一卡通支付有限责任公司	山东	2012
11	重庆城市通卡支付有限责任公司	重庆	2012
12	吉林城市通卡股份有限公司	吉林	2012
13	福建一卡通网络有限责任公司	福建	2012
14	重庆市公众城市一卡通有限责任公司	重庆	2012
15	海南海岛一卡通网络支付网络有限公司	海南	2012
16	杭州市民卡有限公司	预付卡发行与受理(仅限浙江省)、互联网支付(全国)、移动电话支付(全国)	2013
17	成都天府通金融服务股份有限公司	四川	2013
18	厦门易通卡运营有限责任公司	福建	2013
19	武汉城市一卡通有限公司	湖北、湖南、江西	2013
20	西安城市一卡通有限责任公司	陕西	2014

个一线城市通卡公司。根据规定，除了仅限于发放社会保障金的预付卡、仅限于乘坐公共交通工具的预付卡、仅限于缴纳电话费等通信费用的预付卡和发行机构与特约商户为同一法人的预付卡等四类预付卡外，无牌照的城市通卡公司不得发行预付卡。

为了延续自身业务，确保自身业务稳定，这些未获得牌照的城市通卡公司，只能一边继续向央行申

请牌照，一边通过其他方式延续业务，或是通过与银行、第三方支付机构合作开展业务，或是打擦边球维持现有小额支付业务，或是干脆暂停除公共交通领域外的其他业务。2014年，由于未获得第三方支付牌照，青岛的琴岛通卡被央行停止在中石化加油站、公用事业缴费、电力缴费等小额支付领域应用，为各地的通卡公司敲响警钟。



城市通卡的未来

在2015年4月，广物电商获得央行发放的第270张第三方支付牌照后，央行已经在很长一段时间没有新发牌照。特别是近期，浙江易士、广东益民、上海畅购等第三方支付机构出现的问题，让央行对第三方支付牌照的监管愈发严格。但这并不意味着城市通卡发展的停滞。央行制订的针对金融IC卡的POBC3.0规范开始广泛应用，城市通卡与金融机构间的合作更加紧密，第三方支付牌照不再是城市通卡发展的重要短板，“互联网+”时代的来临以及居民消费观念的日趋转变将使城市通卡步入快速发展阶段。

1. 日常生活全覆盖

香港八达通的发展为内地城市通卡公司提供了很好地借鉴，实名制城市通卡与非实名制通卡相结合，在合法合规的前提下，城市通卡未来提供的服务将多样化、使用将多元化。除了公共交通及公共事业缴费领域，全面介入日常生活的各个方面，利用自身的第三方支付牌照，或与银行、有牌照的机构合作，充分整合社会资源，最大程度的方便人们生活。

2. 介质多样化

随着带有NFC (Near Field Communication近场通信) 功能的手机以及智能穿戴设备日益普及，以及科学技术的不断进步，城市通卡将不拘泥于某一介

质形态，而由消费者选择在使用便捷的载体上加载城市通卡功能，随时随地实现通卡功能。而各类实体卡，如透明卡、特殊形状卡、贴片卡、纪念卡等更多意义上是取材于公共交通卡的文化产品，渗透于民众生活之中，让高雅的精神文化可以通过简单实用的方式体现，满足消费者的各种个性化需求。

3. 引入信用支付

在实名卡的前提下，引入信用支付，通过与银行或第三方征信机构合作，结合日常消费情况，建立资信评估体系，使消费者享受授信额度，同时，将消费数据导入信用数据库，充分利用大数据，发挥现代数据挖掘技术，为完善个人信用评价体系服务。

4. 实现全国互通

2016年2月，由住建部主导编制的《数字城市一卡通互联互通通用技术要求》国家标准正式实施。国家标准规定了城市通卡互联互通系统技术要求、用户卡技术要求、业务流程、数据清分、数据接口要求、通讯要求和安全要求，以及标准中涉及的相应术语、定义、符号等，可以满足城市内综合交通、公用事业缴费、风景园林、社区应用、停车场管理等多项业务需求的系统，省内通卡互联乃至全国互联成为今后的重点发展方向。

监管趋严，P2P网贷风控何去何从

文 / 兴泰控股金融研究所 林生菊

过去很长时间，互联网金融一直是著名的“三无”行业，无监管、无标准、无门槛，行业对监管的召唤一直停留在呼声上。自2015年以来，监管措施开始呈现雏形。2015年7月，人行等10部委联合印发了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（以下简称《指导意见》）。12月，《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》（征求意见稿）（以下简称《暂行办法》）发布。进入2016年，互联网金融专项整治正式开始，2016年3月，国务院组织14个部委召开电视会议，央行牵头多部委出台《互联网金融风险专项整治工作实施方案》（以下简称《实施方案》），并在全国范围内启动有关互联网金融领域的专项整治，为期一年。受其影响，《暂行办法》暂时搁置，视整治经验修改完善后发布。

这意味着，中国互联网金融监管架构即将迎来全新的调整，尤其是P2P网贷。随着行业监管的正式到来，互联网金融也将从“经营流量”模式转为“经营风险”模式。

网贷平台风险的主要来源

明确如何控制风险的前提，是首先要知道网贷平台的风险主要表现在哪几个方面，因为网贷平台“互联网+金融”的双重属性，所以既有传统风险，也有新生风险。

第一，技术风险。技术风险是指P2P网贷平台网络受到攻击不能正常运转所带来的风险，包括黑客攻击、信息泄露、账户被盗取等可能风险，同时，平台还存在被钓鱼网站复制的风险，以及网络交易证据的保存力度不够、相关电子签章不够完备而造成的证据链缺失，无法形成有效合同等可能风险。因此平台的数据信息安全和网络支付安全以及数据的实时备份都是平台建设的基本要求。

第二，道德风险。首先是平台从业高管的背景、经验和人品，如果平台创始人创办平台目的不纯，平台跑路的可能性会大大增加；其次是平台的风控团队是否有银行、担保公司、小贷公司从业经验及从事风控岗位工作年限，是否经历过中国本土相关的专业系统的培训等，这直接决定了网贷平台风控是否严谨；再次是平台的流程和制度是否完善。完善的流程和制度能够很好的控制道德风险，例如：资金托管到第三方支付平台，公司不设资金池，可以很大程度上杜绝卷款跑路的发生；公司的财务审批流程能在很大程度上确认资金流动合理性；而平台的风险准备金机制则能在平台发生逾期和违约时对投资人给予一定保障。

第三，流动性风险。流动性风险是指为追求短期做大交易量采取拆标等方式进行期限错配带

来的风险。流动性风险的另外一种表现形式是平台操作单一借款额度较大的借款标，以便让投资人在一定时间内把本息全部收回。P2P网贷平台的投资人多数是分散的，投资额度小、期限短，国外P2P网贷平台客户贷款主要用于个人消费，小额、期限短，因此对接标的时很容易做到衔接，保证资金链不会断裂；而国内P2P网贷平台绝大多数借款人是小微企业、创业投资，相对需要的借款额度大，期限长，这就需要P2P网贷平台在线下做许多工作，将借款标拆成多个份额，找到多个投资人，考虑资金与时间的匹配。这项工作最大的风险是容易出现资金和期限错配衔接不上，从而导致资金链的断裂，产生流动性风险。

第四，项目风险。一是项目造假风险。P2P网贷平台撮合交易时，主要依据借款人提供的身份证明、财产证明、缴费记录等信息来评价借款人的信用。因为没有政府相关的征信部门提供的信用报告，会影响到信用评价质量，这些信息极易造假。若资料存在造假，投资人将会面临诉讼无门；二是债务人违约风险。网贷平台贷款利率一般比较高，对借款人的还款能力提出了更高要求。如果借款人违约，即债务人不能清偿到期债务，就会给投资人带来巨大损失。因此这就需要网贷平台或者平台合作的项目渠道方必须对每个项目进行认真风险审核，包括对借款人的信用审查、还款能力评估以及准确辨认土地房产以外的抵押品，例如存货、应收账款、股权、房屋转租等等。这类风险可以算是传统风险。



网贷风控可能的两个趋势

在监管意见正式出台之前，P2P平台出于自身品牌、声誉和长远发展的自我约束而对项目进行审核，但这类约束只是公司内部的战略方向和管理问题，并非法律约定。如果今后严格按照《暂行办法》中的规定来做，网贷平台的技术、道德、流动性风险将会得到有效控制。问题是针对传统意义上的借贷项目本身的风险，网贷平台究竟该怎么做？

根据规定，网贷平台从事的是“网络借贷信息中介业务活动”，履行义务中提到了要“甄别筛选借贷信息”、“真实性合法性进行必要审核”、“采取措施防范欺诈行为”、“加强信息披露工作”。其中关于风险控制，在第十七条规定“网络借贷应当以小额为主。网络借贷信息中介机构应根据本机构风险管理能力，控制同一借款人在本机构的单笔借款上限和借款余额上限，防范信贷集中风险。”

传统金融机构，例如信托机构、银行资产管理机构、券商资产管理机构、基金资产管理机构，风控体系必不可少，而且重要等级很高。之所以和传统资产管理机构来做对比，是因为P2P平台尽管业务繁杂，但按照其趋势来看，可以归结为正在朝两个方向发展：

一是纯粹的信息中介平台的开发与维护，发布借款信息及撮合借贷供需关系。在信息中介模式中，P2P网贷企业仅提供交易平台，充当纯粹的中介，借款人在平台上发布借款信息，投资人根据各种资料和借款人的信用情况来决定是否出借，作为信息中介的P2P，此种行为下的风控，应是精确挖掘、如实并最大可能完整披露借款人信息，确保信息真实有效。在该种模式下，P2P

网贷企业不涉及信用担保，在中国比较典型的有拍拍贷。在美国，这种纯中介模式采取五级风险分类的方式进行风险定价，帮助投资人筛选更好标的，因为在美国，信用市场高度发达，个体违约能被接受且是常态，各类征信措施非常明确，且权益流动充分，因此这种模式可行。而在中国，目前还属于没有风险定价的市场，无论是散户投资人还是机构投资人，都是追求无风险的稳定收益，最终导致市场无违约，教育投资人接受违约，如《暂行办法》中所说“自行承担借贷产生的本息损失”，难度很大。

另一个方向则是逐渐向传统金融机构靠拢，最终形成某类似于信托、私募基金这样的机构，成为泛资产管理机构的一员。这个发展方向，需要P2P平台具备较强风控能力，这属于我们普遍定义的风控——甄别筛选出优质的、低风险的借款人，对贷款真实合法性进行必要审核，采取措施防范欺诈行为。P2P平台去做类似事情的时候，其本质已经接近资产管理机构，而其对借款项目的筛选、审核、评价，应当被视为一种金融产品的开发，在这个过程中P2P平台代投资人所设置的抵押、质押、信用担保、账户监管，引入担保公司、保理公司等等，从一定角度看是在做产品的结构设计。这也是兴泰财富目前所采用的方式，借助公司现有的专业评审团队，对风控严格把关，避免后续再出现风险问题。

但现阶段，如果把客户开发、风险控制、产品设计、贷后管理、资产处置的义务加诸于P2P平台，要求其他P2P平台也建设严格的风控体系，有一定困难。这主要是因为：一方面它们没有法定的受托管理的义务，缺乏自身约束力；另一方面多数网贷平台也鲜有这样的风控能力，特别是对于绝大部分人员为互联网从业人员的P2P平台来说。



网贷风控面临的现实掣肘

网贷诞生之初，便注定是一种高风险产品，所有投资人都会寄希望于P2P产品的高收益来弥补其高风险。这样对于收益率的高期望，反过来会产生“劣币驱逐良币”效应：高的风险带来高的收益率，更高的风险带来更高的收益率，这样的循环，迫使相对优质的借款人逐渐退出，转而寻找成本更低的融资渠道，最终促使P2P行业变成一个高风险的场所。

这造成一个困境，如果只是做信息中介，做好信息披露工作即可。但如果要做泛资产管理的平台，它的风控目标是筛选优质的借款人，以及在筛选完优质借款人之后，参与风险控制措施的设计、贷后借款人的监督管理、风险发生后对不良贷款的处置等等，这样才能完整地构成一个涵盖贷前、贷中、贷后的风控体系。

这个困境，无论是对于要做信息网站的网贷平台，还是对要做泛资产管理的网贷平台，都是一个挑战——现阶段很难去做到对借款人信息的完整呈现，而当前的大数据征信还没有发达到可以为网贷平台审核借款人信息所用的地步，尽管在《暂行办法》中对征信管理有要求，但P2P所面对的借款人多数是小微企业或个人，针对这部分群体的征信体系在我国还远未完善，推动整个社会征信系统的建设仍有很长道路要走。

《暂行办法》征求意见稿将在此次互联网金融专项整治活动结束后才会定稿。尽管如此，网贷平台风控在当前形势下仍然要根据征求意见稿未雨绸缪，采取具体而有效的措施对项目风险进行防范：

一、加快推动P2P回归本源分散风险。P2P作为新型业态是对传统金融机构业务的补充，主

要服务对象为小微企业和个人，由于P2P平台企业更具互联网思维，在服务小微企业和个人客户有着独特的优势，这部分客户对资金的需求是短期、小额的，这不但有利于加强平台的流动性管理，也能降低信用风险发生的损失，对网贷行业而言，“小额、分散”发展理念将会推动行业创新发展，开拓新的业务领域，助力普惠金融的发展。

二、走“轻资产”发展道路。《指导意见》中明确规定P2P为信息中介，正是基于防范金融风险考量，“轻资产”发展道路是大势所趋。对P2P公司而言，可以与渠道方合作，例如兴泰财富与小贷公司、二手车商、房产中介等渠道方进行合作，对接其提供的项目，做“通道”业务，转移风险承受主体，能大大减轻风险；另一方面，平台自身也要加快大数据建设，实现对平台业务参与主体精准的信用刻画，降低运行成本，走可持续发展道路。

总而言之，网贷虽然是金融信息中介平台，但其本质仍然是金融，具有金融属性。金融注重的是稳健和安全，只有做好了基础风控安全，才可以进行服务和产品创新。行业监管趋严，是在为那些运营正规、能创新、有技术、注重用户体验及金融安全的网贷平台扫清前进的障碍。任何不以风控为基础的金融创新模式都不是完整的金融模式，毕竟，如果风控有问题，平台就会出问题。

小贷公司接入人行征信的实践及思考

文 / 合肥国控小额贷款有限公司 高祥

小额贷款公司服务于三农、中小微企业，直接面对其融资需求，具备综合交易成本低，借贷手续方便灵活、内在还款约束力强等优势，可有效弥补社会融资体系的“供血”不足，促进国民经济的发展。将小额贷款公司纳入我国人行征信体系不仅可有助于优化社会信用环境、扩大金融服务的覆盖面，更可促进中小微企业发展，解决中小企业融资难问题，确保国内经济平稳增长。

小额贷款公司接入人行征信的现实意义

加入人行征信系统对整个小贷行业的长远发展意义重大：一是有效地提高了贷款决策与管理效率。接入征信系统小贷公司可实时在线查询企业及个人信用报告，将贷款审查和审批时间大幅缩短；二是极大地缓解了中小微企业的融资难题。通过查询征信系统，小贷公司可有效判断客户的信用履约意识，加大公司信用贷款的发放力度，减轻中小微企业因缺乏抵押物而无法贷款的难题；三是有助于实现小贷公司的可持续发展。征信系统可全面反映小贷公司客户的信用和短期负债情况，对督促客户按期归还贷款起到很强的威慑作用，有效地杜绝了过去因信息不对称而导致高风险客户过于集中，出现经营风险的情况，增强了风险防范手段，推进了小贷公司健康快速发展。

为此，人民银行从政策上为小额贷款公司顺利接入征信系统提供保障。2008年4月，人行在《关于村镇银行、贷款公司、农村资金互助社、小额贷款有关政策的通知》中明确提出“小额贷款公司可以按规定申请加入企业和个人信用信息基础数据库。”；2011年，中国人民银行发布了《关于小额贷款公司接入人民银行征信系统及相关管理工作的通知》，该文件在征信系统接入、系统信息使用、征信业务管理等方面给予小额贷款公司充分的政策支持和明确规定，全面明确了小额贷款公司接入征信系统的有关事宜，形成了完整的制度安排，体现了人民银行对小额贷款公司接入征信系统的高度重视。

大数据不仅为征信业发展提供了极为丰富的数据信息资源，也改变了征信产品设计和生产理念，成为了未来征信业发展最重要的基石。同时，大数据也给征信业带来转型升级的历史机遇，未来的征信业将以智能数据分析系统为平台，利用大数据挖掘技术，支持征信业发展创新。



小额贷款公司接入人行征信系统的操作实践

人行征信系统是一个共建共享的系统，在接入原则上，以平等原则为基础，接入征信系统的小额贷款公司与其他信贷机构一样，在数据报送、使用和信息安全等方面，共同遵守相关的法律、法规和规章制度以及规定。

在接入方式上，小额贷款公司一般采取有三种模式：金融局域网直接接入；以各省市建立的省级平台为统一单位，“集中组织、一口接入”；互联网平台接入。其中，直接接入是通过直接租用专线连接金融城域网在当地省会城市的接入点；“集中组织、一口接入”指人民银行省级分支机构统一搭建数据报送平台、组织联网；互联网平台接入则是

依托现行互联网技术，直接通过互联网与人行征信系统进行数据的报送查询。

在接入流程上，小额贷款公司需向当地人民银行分支机构提出加入申请，经当地分支机构初审后，报人总行征信管理部门审核其接入资格，审核通过后，小额贷款公司接入征信系统与商业银行一样都要经历接入准备、试报送数据、开通查询用户三个阶段。接入准备包括数据报送软件的开发、网络条件的准备及相关制度的建立等。试报送数据的周期一般为3个月，数据质量测试通过后，开通信用报告查询权限。



安徽省小贷公司接入人行征信系统的情况 (以合肥国控小额贷款公司为例)

目前安徽省小额贷款公司接入人行征信的思路为征信中心安徽省分中心作为省小额贷款机构征信服务部，全省小额贷款公司以分支机构的形式接入，通过城市金融网实现网联。小额贷款公司通过将数据录入上传至中国金融电子化公司的“小额贷款公司征信数据报数系统”中生产上报报文，通过人民银行内联网报送至征信中心。

2015年10月8日国控小贷公司接人民银行总

行通知正式将业务信息纳入人行征信系统，成功实现向人行征信系统的数据报送。目前人行征信数据报送已经成为国控小贷贷款发放业务处理链条中不可或缺的重要环节，同时公司在征信制度建设、数据报送、征信应用及异议处理等方面已经形成了一套完整、高效的工作体系。2015年公司共上报人行征信企业信息241条、个人信息343条，既促进了人行征信体系建设又优化了社会信用环境。



大数据时代征信业的发展趋势

数据是征信业务开展的基础。近年来，随着互联网技术的发展，大数据越来越受到关注，其应用逐步渗透至多个行业，大数据不仅为征信业发展提供了极为丰富的数据信息资源，也改变了征信产品设计和生产理念，成为了未来征信业发展最重要的基石。同时，大数据也给征信业带来转型升级的历史机遇，未来的征信业将以智能数据分析系统为平台，利用大数据挖掘技术，支持征信业发展创新。一方面大数据促成征信业建立全新的风险控制体制，向有效监管转

型。大数据技术对客户信用信息进行深度挖掘，实时监控，防范潜在的信用风险。另一方面大数据支持征信机构向精细化管理转变。2015年9月5号国务院正式颁发了《促进大数据发展行动纲要》，标志着大数据从此成为国家战略。目前，随着征信机构市场化运营机制的确立，一批信息资源优势的企业借助互联网、大数据等信息技术的创新进步，通过服务创新或产品创新，原有的征信市场格局必将被不断优化。

大数据征信下小额贷款公司面临的机遇

大数据征信除涵盖了传统的人行征信数据外，还包括消费财务数据、身份数据、社交数据、经营数据、乃至日常活动数据，特定场景下的行为数据等，既丰富了数据信息来源，拓展了征信渠道，更提供了一种精确的测量风险的模式，确保了信贷产品的风险定价更为准确，帮助互联网金融企业对客户的还款意

愿及还款能力等做出初步判断，从而减少信用风险和违约风险发生的概率。目前一些大的电商以及互联网公司已全部进军征信行业，比如阿里的蚂蚁信用查分，腾讯微众银行的人脸识别贷款、联想旗下拉卡拉的考拉评分等，期待形成下一个互联网金融风口。

但区别于互联网征信，对于定位于类金融机构的

小额贷款公司来说可能更为适用于传统意义上的征信数据挖掘与使用。根据我国现行的监管办法，小贷公司是不能跨区经营的，必须在所在县区内发放小额贷款。也就是说对于绝大多数小贷公司而言，所面对的客户很可能从未发生过借贷记录。这些客户他们没有信用记录，不能通过正规的金融渠道贷款。他们的个人基本信息，以及在其他金融和非金融机构的借款、担保等信贷信息，甚至拖欠员工工资信息都构成了金融是否向其发放贷款的综合评判标准，而这些往往导致大数据征信可能无法发挥其最大功效。但小贷公司根植于地缘、熟人经济，通过线下对客户信用历史、行为偏好、身份特质、人脉关系的调研收集到的数据往往更具说服力，可以来判断其是否具备履约能力，从而更具有实践价值。

2015年11月，中国人民银行下发了《关于进一步加强征信管理规范发展征信市场有关工作的通知》。文件要求全面推进中小企业、农村信用体系建设，加强数据库的管理，强调“要逐步理顺中小企业、农村信用体系建设数据库运行机制。推动中小企业、农村信用体系建设数据库与金融信用信息基础数



据库运行机构开展业务合作。有意愿、有条件的中小企业、农村数据库可转为社会企业征信机构运营，并纳入征信管理范围。”

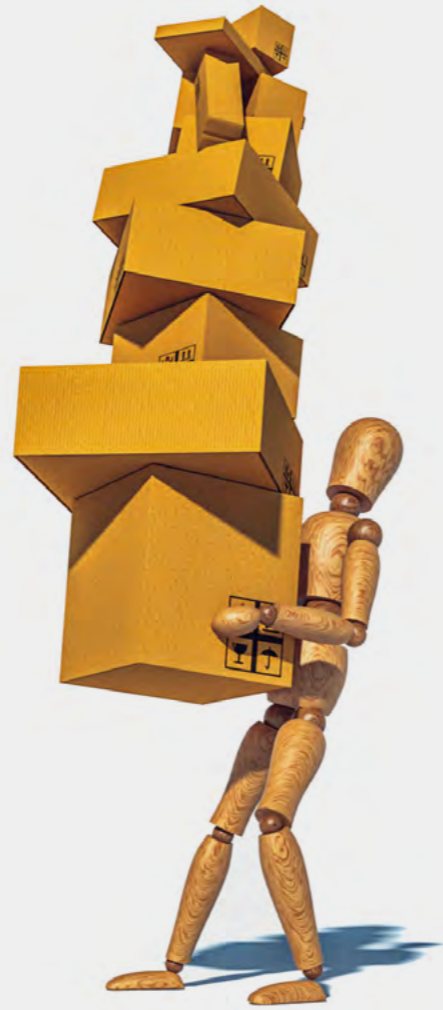
因此，对于小贷公司来说，要抓住征信行业发展的大机遇，做好市场细分，通过强化自身的征信能力与实力，同时基于对本地或本地经济社会特征或几个行业产业链特征的了解和渗透，凭借在区域性、专业性的细分领域信用风险分析研判经验优势，向商业征信机构转型，发展成为区域性征信机构，降低行业总体经营风险，形成对央行征信系统的有效补充。



前景理论及其对交易的启示

文 / 兴泰控股金融研究所 徐加桢

身边有几位业余炒股的朋友，聊及他们持有的股票，都是持有一年多了，深度被套。当问到为什么不“割肉”卖出，再寻找新的机会，得到的回答通常是：“亏这么多，就当存款了，不涨回去不会卖，权当是价值投资吧。”从对话来看，朋友作为普通的投资者，似乎并没有理解在交易过程中遵守交易纪律的重要性，而强调“有限理性”的前景理论或可以为我们提供些许关于交易的哲学。



前景理论及其基本结论

前景理论是2002年度诺贝尔经济学奖得主卡尼曼（Kahneman）和特韦斯基（Tversky）在1979年提出，该理论揭示了影响人类选择行为的非理性因素，解释了人在不确定性条件下的判断与决策行为。通俗的说，就是人的理性往往是有限的。



在抛出研究结论之前，先来看三个试验：

试验 一

有两个选择，A是肯定赢10000元，B是50%可能性赢得20000元，50%可能性什么也得不到。参与试验的大多数人会选择A。这说明面对获利时，大多数人是风险规避的。

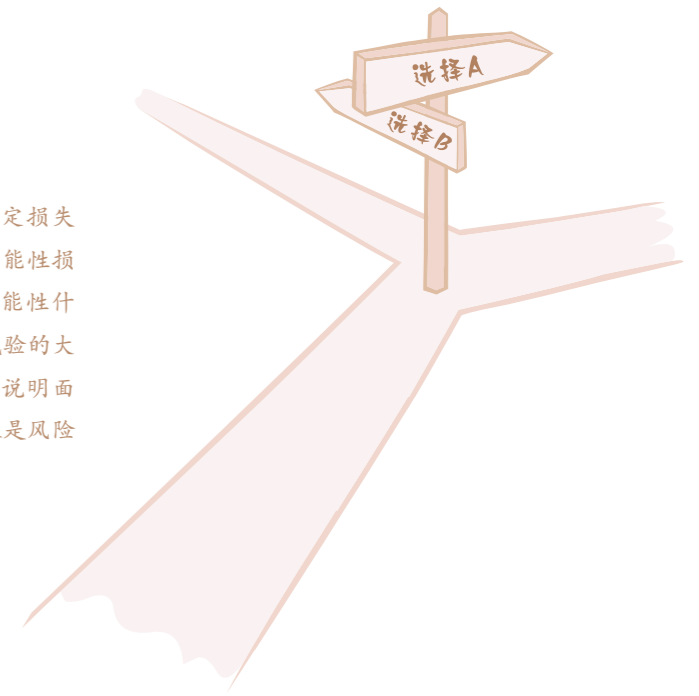
试验 二

有两个选择，A是肯定损失10000元，B是50%可能性损失20000元，50%可能性什么也不损失。参与试验的大多数人会选择B。这说明面对损失时，大多数人是风险偏好的。

试验 三

假设有这样一个赌博游戏：投一枚均匀的硬币，正面为赢，反面为输。如果赢了可以获得10000元，输了失去10000元。试验内容是让测试者选择是否参与这个游戏。从结果上来说，赌局输赢的可能性相同，参与或者不参与赌博的期望收益都是0。但试验的结果表明，多数人不愿意玩这个游戏。

虽然出现正反面的概率是相同的，但是人们对损失比获利更加敏感。对大多数人而言，想到可能会输掉10000元，这种不舒服的程度超过了想到有同样可能赢来10000元的愉悦。



对于交易而言，通过三个小试验引申出的前景理论基本结论非常重要：第一，大多数人在面临获利的时候是风险规避的；第二，大多数人在面临损失的时候是风险偏好的；第三，大多数人对损失比对收益更敏感。

运用前景理论，可以直面人性的一些“弱点”，理解投资时的非理性行为，提高交易决策能力：

前景原理的第一个基本结论说明，大多数人处于

收益状态时，心生紧张，试图见好就收，害怕失去已有的利润。此时交易者有强烈地获利了结倾向，表现在交易过程中就是喜欢将赚钱的好仓获利了结。有统计研究证实，在国内外金融市场中，都有一种“处置效应”，指的就是交易者卖出获利仓位的意愿远大于在亏损时了结。

前景原理的第二个基本结论说明，大多数人处于亏损状态时，会不愿意直视亏损，而愿意冒更大的风险，并试图以博运气来挽回损失。表现在交易过程中

就是喜欢将赔钱的仓位继续持有下去。统计数据进一步证实，交易者持有亏损仓位的时间远长于持有获利仓位。

前景原理的第三个基本结论说明，大多数人对损失和获得的敏感程度有较大的差异，面对损失时的痛苦感要大大超过面对获利时的愉悦感。表现在

交易过程中就是，对于等额的资金，赔钱时带来的痛苦会远大于赚时带来的愉悦。由于人们对损失要比对相同数量的收益敏感得多，因此即使股票账户有涨有跌，人们也会更加频繁地为每日的损失而痛苦，最终将股票抛掉。



风险控制的重要性

通过前景理论，我们知道，人在不利的亏损状态时，往往倾向于放手一搏。面对过大的亏损，交易者往往有听天由命、放任自流来赌命博运的心态。出现这种想法与行为时，无疑是违背前景原理的。所以，当交易者损失到麻木而想任由市场摆布时，正是最需要清醒且退出的时候。

不论如何，只要资金还在市场里，就得承担市场风险。除非交易者有强烈的信心认为坚持自己的选择可以扭转乾坤，否则最好还是事先设置一个止损线。一般情况下，投资者在购买市场上发行的私募基金时，合同中都会对清盘线做出规定，大多数阳光私募基金的清盘止损线一般设置在0.8（即本金亏损20%）附近，而只要净值达到清盘线，那么私募基金将会被清盘。如果早先不加以止损，当损失会越来越大时，同时也越来越难以回本。

在连续亏损已经超出10%的情况下，资金亏损有限，看起来似乎有很大的回旋余地。但如果超

过50%的亏损一旦被超出，就几乎没有什么翻身的空间，必须承担更大的风险才能恢复初始资金，很多交易者试图继续增加资金（加杠杆）扭转不利局面，但如果情况继续不利，后果将更加严重。

在市场中交易，再没有什么因素会比风险控制更为重要了。一个交易者，必须有一个基本的风险控制方案。在这个角度上，前景理论的启示在于，如何降低市场风险和不利交易结果对资金所带来的冲击，更进一步，风险控制水平的高低直接决定着交易者的市场生命会持续多久。

华尔街有句名言叫做“截短亏损，让利润奔跑（Cut loss short, let profit run!）”，市场真正的成功，都是严格的交易纪律下完成的。市场的机会从不缺乏，谨记“有限理性”的障碍，才能让交易者走的更远。

表1 亏损和回本对照表

本金	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
亏损	1000	2000	3000	4000	5000	6000	8000
亏损比例	10%	20%	30%	40%	50%	60%	80%
回本需盈利	11.1%	25%	42.9%	66.7%	100%	150%	400%

财苑小辞典



准公共产品

准公共产品亦称为“混合产品”，是指具有有限的非竞争性或有限的非排他性的公共产品，它介于纯公共产品和私人产品之间，如教育、政府兴建的公园、拥挤的公路等都属于准公共产品。对于准公共产品的供给，在理论上应采取政府和市场共同分担的原则。

夹层基金

提供介于股权与债权之间的资金，投资工具主要是：次级债券、可转换债券、可转换优先股等金融工具的组合。夹层基金的本质是一种借贷资金，它提供资金和收回资金的方式与普通贷款是一致的，但在企业偿债顺序中位于银行贷款之后。

普惠金融

普惠金融是指立足机会平等要求和商业可持续原则，以可负担的成本为有金融服务需求的社会各阶层和群体提供适当、有效的金融服务。

MSCI指数

明晟指数，是由美国明晟公司（前身是摩根士丹利指数服务公司）编制的一系列金融市场指数，由于信誉卓著而成为全球投资组合经理最多采用的基准指数。根据MSCI估计，在北美及亚洲，超过90%的机构性国际股本资产是以MSCI指数为标的。



尚品

尚学 / 学有滋味 做有创意 P69

尚艺 / 歌唱祖国 为党献礼 P74

尚游 / 虚度在江南 P76

尚书 / 重识新常态下的中国经济 P78

尚学

学有滋味 做有创意

“两学一做”特色活动集锦

文 / 本刊编辑部

“
两学
一做”

编者按

自从“两学一做”专题教育开展以来，兴泰金融控股集团下属各支部及子公司积极响应集团党委号召，成立协调小组，制定实施方案，召开“两学一做”学习教育动员会暨工作部署会，深刻领会中央、省、市及集团党委“两学一做”相关文件精神，并落实“两学一做”相关工作。除了规定动作之外，各支部和子公司还开展了别开生面的特色学习活动，加强了党员们对建设有中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信的理解，对下一步提高自身思想建设、作风建设、创新发展理念有了更高的认识。通过近期开展“两学一做”专题教育，有力推动了集团党风建设工作的深入开展，着力打造了廉洁高效的管理团队，为集团公司“十三五”开篇布局提供坚实的组织保障。

下面小编就带大家去看看各支部在“规定动作”之外，还开展了哪些别具特色的“自选动作”吧！

第一党支部

开展“‘两学一做’100问”有奖竞答



第一党支部近期开展了“‘两学一做’学党章党规100问”有奖竞答比赛活动，通过“兴泰书屋”微信号推送有关资料号召学习，并组织支部党员参与比赛。在兴泰书屋比赛现场，各支部党员争先恐后、踊跃参与，积极举手作答，在竞赛中学习了知识、增进了友谊，也增加了参与学习教育的兴趣。据悉，该支部十分重视学习教育活动在基层党员中拓展的深度，通过开展党课学习、监狱警示、精准扶贫、征文比赛等多种专题活动，有效提升学习教育的参与度和趣味性。



第二党支部

走进蜀山监狱接受廉政警示教育



第二党支部组织兴泰租赁及兴泰典当全体员工，以及集团其他各支部的部分党员同志共赴蜀山监狱开展廉政警示教育。在蜀山监狱教育中心，全体人员听取了2名服刑人员的现身说法，听取了他们从一个优秀的企业管理者一步步堕落，最后沦为阶下囚的犯罪经历和心路历程。通过服刑人员的现身说法、观看警示纪录片和参观反腐倡廉警示教育展厅，让大家直面“高墙一步遥，人生两重天”的剧变，接受一次深刻的心灵洗涤，真切感受自由的可贵、亲情的温暖、党纪国法的威慑力，起到了良好的警示效果。

第三党支部

走进渡江战役纪念馆接受革命传统教育



6月14日，第三党支部全体党员前往渡江战役纪念馆，开展“两学一做”学习教育，并在广场雕像前举行重温入党誓词仪式。渡江战役纪念馆，犹如一艘乘风破浪的巨型战舰，坐落在烟波浩渺的巢湖之滨。走进展馆内一幕幕惊心动魄的战斗场景，将人们带回艰苦卓绝的峥嵘岁月，生动展现了百万雄师过大江的壮阔画卷。在这里，党员重温渡江战役历史，接受革命传统教育，对大家来说既是深化学习、提高认识的过程，也是启发思考、触动心灵的过程。

第四党支部

组织多种活动践行“两学一做”



第四党支部创新教育形式，把学习与工作深入结合。一是开展“献爱心”活动。积极响应国家和地方精准扶贫的政策精神，党员带头，职工响应，纷纷为公司结对帮扶的困难学生捐款献爱心。二是开展革命教育，组织党员观看党史题材电影《建党伟业》，以革命先辈的光荣事迹激励党员干部在工作岗位上建功立业。三是举行毅行活动，磨炼公司党员干部和职工群众意志品质，争做合格党员，争做合格职工。四是召开“两学一做”——金融服务“三农”座谈会，切实贯彻落实习近平总书记考察安徽期间关于“三农”工作讲话精神，不断扩大工作宣传面和服务覆盖面，进一步加大金融支持“三农”力度，让更多“三农”企业获得“门槛低、成本低、质量好”的金融服务。

国控小贷党支部

赴大蜀山烈士陵园接受革命传统教育



5月27日，国控小贷实地接受革命传统教育，践行“三严三实”要求。公司党支部全体党员赴大蜀山革命烈士陵园开展实地接受革命传统教育活动。期间公司全体党员瞻仰了烈士陵园，缅怀了先烈的丰功伟绩，并在庄严肃穆的烈士纪念碑前，冒着濛濛细雨，面对鲜红的党旗，重温了入党誓词。大家深刻地认识到：作为一名党员，要树立国家利益、人民利益高于一切的利益观、人生观、价值观，时刻牢记党的宗旨，全心全意为人民服务。认真践行“三严三实”要求，在工作和生活当中，以实际行动起好模范带头作用，为维护党的光辉形象做出应有的贡献。

保安集团党支部

赴金寨老区接受党性教育洗礼



保安集团邀请部分客户单位党员于6月17-19日共同奔赴金寨老区践行“两学一做”，沿着习近平总书记在金寨视察足迹，听党课，提高党性修养，开座谈，增强服务意识，温誓词，缅怀革命英烈，以加强党性锻炼、围绕企业发展为目标，开展一堂别具特色的党性教育培训。

国控担保党支部

特设“两学一做”学习角



国控担保为提升党员的学习积极性，加强党员间的沟通 and 交流，在公司图书室专门设立了“两学一做”学习角。学习角内设立“两学一做”图书专栏，方便党员随时翻阅各类图书。图书角设立后，受到广大党员群众的一致好评。闲暇之余，党员会自发聚集在学习角查阅相关资料，学习党建知识，图书角迅速成为公司“两学一做”中一道亮丽的风景线。

尚艺

歌唱祖国 为党献礼

兴泰控股荣获市国资委系统首届合唱节三等奖

文 / 本刊编辑部



6月30日，合肥广电中心演播大厅内灯火通明，兴泰控股合唱团歌声悠扬，一曲终了，获得了观众雷鸣般的掌声，也给评委留下了深刻的印象。



这里正举行的是合肥市国资委系统首届合唱节。来自合肥市国资委系统的20支代表队汇聚一堂，用最真挚的感情，最嘹亮的歌声来表达对党的第95个生日的美好祝福。本次国资委系统首届合唱节，旨在进一步推动合肥市国资委系统“两学一做”学习教育深入开展，激发广大职工爱国主义情操和工作热情，展示国资委系统职工“爱党爱国爱岗位，追梦奉献在路上”的良好风貌。

为此，兴泰控股积极准备，精心筹划，认真选拔职工，组建了69人的参赛队伍。参赛选手有集团的领导班子成员，也有来自各部门、子公司一线岗位的员工。大家克服日常工作任务重、时间紧的困难，舞台下，合唱队员加班加点、刻苦训练，演唱技艺得到了新的提

高；舞台上，合唱队歌声嘹亮、精神抖擞、神采飞扬，精心演绎了《歌唱祖国》、《我的中国心》两首歌曲，抒发了兴泰职工对祖国的热爱和期盼，展现了兴泰职工昂扬向上的精神面貌，同时表达了为党的事业奉献终身的壮志豪情，不仅打动了评委，也深深感染了在场的观众，最终凭借动人的演绎，高超的艺术表现，以96.16的高分荣获三等奖的佳绩，为集团赢得了好评和荣誉。

通过此次比赛，不仅丰富了员工们的文化生活，进一步提高了公司广大员工对“两学一做”学习教育的深刻认识，更激发了他们干事创业的热情，以实际行动做一名合格的“兴泰人”。



虚度在江南



图 / 村里人yf

文 / 合肥兴泰资产管理有限公司 江琴

夏日，难得有闲，便借机去江南的泾县度过了几日时光，探寻一场古老村落的禅禅美意。

清晨，推开屋去，走进弥漫寥寥的雾霭中，清新怡人。眼前是潺潺流淌的桃花潭水，野鸭漂浮在水面上，自顾自地扎起了水猛子，游的好不畅快，此时湖对面的山村还沉浸在一片朦胧的睡意中。

用过早餐，沿着村中一条小河，往上走。小河构成了村里的轴线，老房子基本积聚在其附近，顺着溪流和街道的走势而建，错落有致，几乎都是黑瓦白墙的经典搭配。

村里的建筑大多是明清时期所建，这里节奏舒缓，风物宁静，正是我想象中的农居生活。走进深山绿水里的古老村落，苍翠老树，藤蔓低垂，环绕流淌的溪水，屋前编织的老者和门前活泼的小狗，一一折射在采风学生的画板上，水粉、油墨亦或素描，错落安静地生活着。

伴着晨风，在古巷里穿梭，斑驳的墙坯上留下了岁月的道道刻痕，已被磨平的青石板上，上演过一件件尘封的过往。经历了时代变

迁，战火与风雨的洗刷，仅存的上百座徽派建筑今天看来依然令人震撼，站在一座幽远的老宅前，残存的门牌楼依稀透露出当年的繁盛，几座外八字开的祠堂，连接着被记忆尘封的历史。透过外墙，远远望见一座普通但却散发出不同气质的老屋，经导游讲述，原是一位异国教授流连至此，与一位中国女子结缘，产生了一段奇妙的爱情故事，并结为伉俪，遂买下一栋民居，安居下来。这成了当地人口中津津乐道的一段佳话，而眼前的老屋也因此变得温情而又特别起来。

泾县，是宣纸的故乡，也是“皖南事变”的发生地，黄山和九华山的余脉从不同方向逶迤入境，青弋江自西南往东北流过全县，其中在翟村至万村间形成了一段宽阔的水面，这就是因李白而闻名的“桃花潭”。

尚游



桃花潭畔，相传是当年汪伦送李白的地方，湍流的山水流淌了几千年，见证了两岸的兴盛与衰落，一两条乌篷船载着游人在湖两岸摆渡。清冽透亮的桃花潭湖水，是当地人吃水的源头，同行的女子嬉笑着纷纷捞起一捧清水，用沾湿的双手轻轻拍打脸庞，说是祈求点福气。泛舟湖上，一眼看到湖底毫无沾染的碧绿，仿佛到了一处世外桃源。

置身于幽静的环境里，呼吸着两岸清香和淡淡清风，仿佛游走在诗意的水墨画里，隔断了尘世的嘈杂，感受了别样的心境。就这样，把时光虚度在江南。





《读懂新常态2》

书名：读懂新常态2
作者：吴敬琏、厉以宁、林毅夫等
出版社：中信出版社
出版时间：2016年2月

有关研究表明，经济高速增长无法永久维持，几乎所有追赶型经济体在经历一段时期的高速增长之后，经济增速都出现了明显回落。目前我国人均GDP（按购买力平价测算）与20世纪70年代初的日本、90年代初的韩国发展水平相当，正处于类似当年日韩等典型后发工业化经济体由高速增长向中高速甚至中速增长回落的时间窗口。在后发经济体发展规律主导下，我国经济增长换挡减速特征十分明显，与以工业化追赶为特征的高增长长期不同，当前我国经济运行逐步呈现出新的特点和规律。

需求结构和动力不同以往。一是出口拉动作用减弱。受国际金融危机的冲击，世界经济增长进入低迷期，外部需求空间相对收缩。二是高投资难以为继。经过30多年快速发展，我国很多传统工业领域已经相对饱和。三是消费结构升级加快，集中爆发力减弱。过去以住宅、家电、汽车为主要拉动力的模仿型排浪式消费阶段基本结束，追求个性、高品质、安全、健康的新消费需求开始出现。

供给条件发生深刻变化。一是劳动力供给格局变化。二是投资率降低。三是土地资源约束日趋增强。四是全要素生产率增速下降。

适应新常态需要新思路和新方式，需要激活经济中的巨大潜力，积极培育发展新动力。一是我国工业化、城镇化进程尚未结束，地区发展差距大，发展空间广阔。二是我国市场经济体制改革的潜力巨大，不少领域仍存在开放不足、准入不公平的问题，市场配置资源的效用尚未得到充分发挥。三是我国拥有全球最为完备的工业体系和产业配套能力。四是我国已经成为世界上最大的互联网和移动互联网经济体，在新一轮信息技术带动、改造传统产业的进程中，我国经济将具备不可比拟的优势。五是我国具有全球最大、成长最快、潜力巨大的国内市场，这将为产业发展和创新提供最好的空间。六是随着国家实力增强，我国将积极参与新一轮全球分工，主动倡议、参与和推动新一轮国际经济秩序的调整、改善，在更高水平、更高层次开放中获取新的机遇，为我国经济发展争取更为广阔的空间和更为有利的外部环境。只要我们加快体制机制改革，不断扩大对外开放，这些潜力必将变为现实，释放出前所未有的巨大发展力量。



书名：匠人精神
作者：秋山利辉
出版社：中信出版集团
出版社：2015年11月

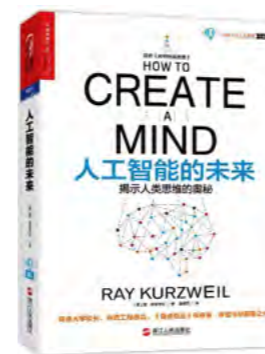
《匠人精神》

《匠人精神》为“秋山木工”代表秋山利辉关于如何培养具有日本特色的合格“匠人”的著作。书中秋山利辉现身说法：在现代社会中，一个人若想实现真正的自我，社会若想恢复凝聚力，重拾失落的“匠人精神”势在必行。

在秋山利辉看来，“一流的匠人，人品比技术更重要”，一个人首先要淬炼心性，养成自己，唤醒体内的一流精神，才能达到一流的技术。因此，“秋山木工”实行8年学徒制，通过集体生活、师徒传习等方法，将品行和技术传授给弟子。

每一个前来学习的学徒都要背诵并遵守由秋山利辉定制的“匠人须知三十条”。“三十条”是秋山利辉对其人才培养制度的核心总结，其中有一些要求看似严苛，例如学习期间无论男女都要剃光头、不许使用手机等，然而，正是这样刻苦的研修，让每一个学成的学生都成为了行业内的顶尖“匠人”。

这对当下的中国制造业，有很大启发意义。



书名：人工智能的未来
作者：雷·库兹韦尔 (Ray Kurzweil)
出版社：浙江人民出版社
出版时间：2016年3月

《人工智能的未来》

如何创造意识、思维，也许是人类认识自然的最后难题，是意识对自己的回归。作为著名发明家、作家、未来主义者，库兹韦尔关于思维的研究和观点独特而惊人。他认为，在不久的将来，计算机将拥有类人脑新皮质功能并超越人类，人类将与机器结合成为全新的物种，这非常像著名科幻作家弗诺·文奇在《深渊上的火》中描述的超级智能。库兹韦尔关于天分、创新和爱情的观点非常有启发性，他的其他不无争议的观点则我们将置于一个新的思考层次。在这本书中，他反复强调了“加速循环规则”，即“加速回报定律”。库兹韦尔还预言，2045年是人类蜕变的奇点，让我们拭目以待。



《兴泰季》是展现兴泰控股企业文化的重要载体，聚焦于金融创新与企业成长，体现公司在区域金融中心建设中的责任与担当，记载兴泰人为金融事业奋发向上的心路历程，是兴泰人对内对外开放的思想交流平台。

本刊为季刊，设有“兴闻”、“智库”、“专题”、“对话”、“观察”、“人物”、“财苑”、“尚品”等栏目，现面向公司全体员工及关心兴泰控股发展的社会各界人士征集稿件，内容以财经观点、政策解读、行业动态、金融产品开发、创新金融工具运用等内容为主，同时征集散文、随笔、书评、影评、游记、书法等文字和图片稿件素材。

稿件内容要求积极向上，主题要契合内刊的栏目设置，符合公司的企业文化要求，真实原创。来稿一经采用，将根据公司相关规定发放稿费。

投 稿
方 式

投稿邮箱: xtresearch@xtkg.com

联系电话: 0551-63753813

地址: 安徽省合肥市祁门路1688号兴泰金融广场2206室

作为区域金融的开拓者与实践者，
金融控股，兴泰集团一直在路上。



实干成就金融梦想



合肥兴泰金融控股（集团）有限公司
Hefei Xingtai Financial Holding CO.,LTD

中国·合肥政务区祁门路1688号 兴泰金融广场
China.Hefei No.1688,Qimen Road ,Government District
Xingtai Financial Plaza

Services and Consulting/服务和咨询: 400-800-7333 (自动); 12329 (人工)

Fax/传真: 0551-63753801

<http://www.xtkg.com>