

全面对标找差 创建世界一流

华宝信托: 提供差异化财富管理和综合金融解决方案

立足钢铁生态圈

提供差异化财富管理和综合金融解决方案



集团公司领导点评商业计划书

陈德宏:

好的商业计划书有一个基本原则:要体现“超越自我、敢赢大盘”的绩效导向。在对标找差方面,信托行业的可比性是很强的,通过与行业对标找差,表明超越赶超路径,明确哪些需要通过自身努力来实现、哪些需要集团公司来支撑。这方面,集团公司应给予大力支持。如果华宝信托能通过三方面努力进入行业前十名,那么就要进一步明确目标,细化具体措施以及需要哪些改善和投入,三年的规划需要通过年度计划来落地。

胡望明:

当前,在行业的68家公司中,华宝信托位于22到23位。回顾以往,华宝信托原本位于行业前十名,现在要恢复到前十名,对这个目标要坚定不移地去努力,要细化到每年的目标和举措,抓好落实。华宝信托要积极开展生态圈服务,务实实体经济,为助力集团公司战略实现提供金融助力。同时,要有效防范金融风险,在某种程度上说,把生态圈业务做好了,风险也就得到了防范。还要加强合规风控方面的工作,要专项整改,举一反三,防止合规性风险。

华宝信托各级干部员工访谈

■孔祥清(华宝信托总经理、党委书记)

华宝信托定位于“立足钢铁生态圈专业财富管理服务,为上下游机构和高端客户提供差异化财富管理 and 综合金融解决方案”,将依托集团公司产业背景,深化产业金融生态圈业务,发挥华宝信托在薪酬福利、国际业务、信托服务等领域的专长,提升金融科技水平,积极协同各类管理和综合金融服务,打造行业领先的综合金融服务平台,进而通过生态圈金融体系构建,充分发挥信托支持产业的金融功效,助力支撑集团公司钢铁生态圈战略决策和转型升级。

在重点业务拓展方面,华宝信托将持续围绕集团业务规划引领,为集团公司“一基五元”业务组合及与上下游客户提供金融服务,积极协同参与全产业链商业模式创新及区域建设,充分利用科技手段和现代金融手段,实现科技赋能金融、金融赋能实体经济,继续推动、促进华宝信托与马钢集团整合工作。华宝信托将持续改善业务结构,深化并协同各类金融服务,实现业务模式转型升级。

在内控管理创新方面,华宝信托将继续在风险控制的前提下,上下齐心协力推进深化,对现有的组织架构体系进行评估优化,提升管理效能;持续推进激励约束机制优化,提升人事效率;继续加强金融体系建设,实现科技赋能金融;持续加强业务合规风控,推进打造合规体系化建设;推动安全生产工作的开展,完善公司风险防范化解机制,持续完善数据治理工作,推动数据充分应用。

华宝信托将稳步推进战略规划和商业计划书各项工作,成为集团公司钢铁生态圈的重要载体和行业领先的综合金融服务商迈出坚实的步伐。

■李琦强(华宝信托党委书记)

在集团公司党委的领导下,以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,巩固和深化“不忘初心、牢记使命”主题教育成果,扎实开展“两学一做”学习教育常态化制度化,持续推动基层党组织工作质量提升,有效发挥党委领导作用,党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,为完成全年各项任务提供坚强保障。要持续推动基层党组织工作质量提升,有效发挥党委领导作用,党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,为完成全年各项任务提供坚强保障。

打基础、补短板、促发展的攻坚战。坚决贯彻落实中央提出的金融供给侧结构性改革,防范化解金融风险,服务实体经济,防范化解金融风险攻坚战。坚决贯彻落实中央提出的金融供给侧结构性改革,防范化解金融风险,服务实体经济,防范化解金融风险攻坚战。

抓好的建设,健全党委工作制度体系,坚持党的领导,加强党的建设,把党的政治优势、组织优势、群众优势转化为政治引领、组织优势、群众优势。

在集团公司党委的领导下,以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,巩固和深化“不忘初心、牢记使命”主题教育成果,扎实开展“两学一做”学习教育常态化制度化,持续推动基层党组织工作质量提升,有效发挥党委领导作用,党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,为完成全年各项任务提供坚强保障。

打基础、补短板、促发展的攻坚战。坚决贯彻落实中央提出的金融供给侧结构性改革,防范化解金融风险,服务实体经济,防范化解金融风险攻坚战。坚决贯彻落实中央提出的金融供给侧结构性改革,防范化解金融风险,服务实体经济,防范化解金融风险攻坚战。

抓好的建设,健全党委工作制度体系,坚持党的领导,加强党的建设,把党的政治优势、组织优势、群众优势转化为政治引领、组织优势、群众优势。

■李颖(华宝信托副总经理)
信托行业在金融供给侧结构性改革的引领下,不断深化自身改革,提质增效,坚持回归本源,呈现出向高质量发展转型的新局面。华宝信托作为中国宝武产业金融板块的主要企业,将抓住行业转型升级的机遇,加快转型,按照钢铁生态圈战略制定公司各项业务发展方向,以生态圈金融服务为抓手,持续推动钢铁生态圈金融服务升级,通过行业对标找差,业务数据跟踪、创新业务培育等方式,为公募基金行业前并实现超越提供基础支撑,为公司战略及具有实效提供保障,为公司在业务转型发展提供支持。我们坚信,中国宝武的非金融生态圈服务中,华宝信托可以将中国宝武的资源与自身的金融产品设计能力相结合,形成集团公司管理能力的产品化,将产品结合落到实处,打造信托行业的核心竞争力,成为行业领先的综合金融服务商夯实基础,奋力前行。

■刘娟娟(华宝信托副总经理)
持续企业年金及薪酬福利业务在信托行业名列前茅的地位,积极尝试业务合作产品创新,稳步提升钢铁生态圈金融业务规模。具体措施包括:一、提升产品管理和服务品质为工作中心,提高企业年金和员工服务体验,努力为客户提前创造增值的投资收益,依托集团司库并能提升,为“新十年”宝武托管管理第二、三项业务提供基础支撑,依托集团司库并能提升,为“新十年”宝武托管管理第二、三项业务提供基础支撑。

■李琦(华宝信托副总经理)
作为中国宝武金融板块的核心公司之一,华宝信托将紧跟钢铁生态圈重点,重点在资本化、经营类综合金融转化,力争成为行业领先的综合金融服务商。首先,在对标找差方面,主动对标行业内领先的央企信托同行,在组织结构和业务类型上,既取其长处,又能结合自身信托产业供应链业务特点来实施。其次,在业务类型上,重点在资本化、经营类综合金融转化,力争成为行业领先的综合金融服务商。

■李琦(华宝信托副总经理)
近年来,信托行业打破刚兑,严格监管等要求下,持续十年的增长局面已基本告于终结,各信托公司都面临着巨大的转型压力。宝武信托中心作为宝武信托北京这一“竞争红海”市场中的领头羊,也深刻感受到了竞争的残酷。集团“一基五元”的产业布局对我们提出了更高的要求,北方业务中心结合宝武生态圈的业务趋势,通过“对标找差”,全面提升今年的业务转型升级方向,第一、二是提升自身与头部信托公司的差距,二是提升管理精细化水平,争取取得一定的管理规模;第二、三是围绕钢铁生态圈,开拓拓京津鲁/山东、山西生态圈,探索供应链金融资产证券化/类证券化等与供应链财富管理业务模式的新与推广;第

■李琦(华宝信托副总经理)
三、提升优质资产寻找能力,争取优质资产对接基金、保险资金等专业机构投资者,同时积极协调当地政府和监管部门事务,树立华宝信托的品牌形象。

■李琦(华宝信托副总经理)
中国宝武具备丰富的真实业务场景。集团内外外数以千计的央企企业及上下游企业,是华宝信托众多潜在的业务合作伙伴。在钢铁生态圈领域,华宝信托有着无可比拟的股东产业背景优势。根据公开数据,华中业务中心在长江经济带钢铁产业基地核心的华中地区,重点针对钢铁生态圈产业链上下游发展提供综合金融业务,与中国宝武产业基地地区销售公司、加工中心等建立常态化协同展业机制,高效率拓展重点区域客户。目前我们与宝武集团内各产业单元主体建立了良好沟通渠道,开始持续稳定的业务合作。华中业务中心在公司的指导下,充分依托中国宝武的产业背景优势,将不断丰富以集团公司制钢产业单元为核心的供应链上下游业务合作,持续完善供应链金融业务生态圈,形成核心业务竞争力,并进一步区域拓展,为助力公司成为钢铁生态圈供应链金融业务的引领者矢志不渝。

■李琦(华宝信托副总经理)
根据集团公司“全面对标找差,创建世界一流”的管理主要要求,华宝信托从



■李琦(华宝信托副总经理)
“专业赋能,科技赋能,特色赋能”的创新发展理念,进一步加强管理效能和人才队伍体系建设,通过岗位创新、任务创新、系统创新等方式,不断提升管理、政治素养、业务素养和领导力等综合素质,为“高素质”年轻人才提供施展机会和发展平台。做实管理人才后备体系建设;定期组织人才队伍现状,紧密结合业务需求有针对性地开展实施人才培养;契合综合生态、创新金融风控、风控复合人才要求,进一步细化队伍结构,高层次人才不断,不断完善领导与中层队伍,采用多样化的激励方式,鼓励业务部门持续超额激励;合规风控提升,提高风险防范意识,持续开展风险合规延伸工作计划,规范员工短期行为,保障公司长期稳健持续发展。

■李颖(华宝信托副总经理)
“全面对标找差,创建世界一流”为指导,通过与行业一流的对比找差,努力提升公司竞争力与盈利能力,在强化金融科技应用方面,公司积极发挥金融科技业务发展的作用,在2019年完成超迈双录、OCR识别、电子合同、电子印章以及生物识别等科技手段,全面推动区块链等金融科技业务机构构建的落地,实现信贷、代销业务的全面提升,为拓宽金融服务体系构建了良好的基础。在探索大数据技术应用方面,建立企业级数据中台,提高数据上移准确性和时效性,发现数据价值,提升公司治理水平。公司重视知识产权维护,华宝信托基于大数据的数据合规体系“V1.0”已获得国家版权局颁发的计算机软件著作权证书,该证书获得首个计算机领域著作权登记证书,同时公司已将数据合规系统嵌入上海南审高技术服务有限公司,后续,我们将致力于持续跟踪参与服务,借助互联网等提高产品易用性与获客金融能力,打造差异化、高频化、智能化的金融服务产品。

