



## 说好的“刚性兑付”呢

齐平

中国人讲究“欠债不过年”。而即将在马年大年初一到期的“诚至金开1号集合信托计划”，因融资方无力如期还款，高达30亿元的信托财产能否及时承兑仍是悬念。业界又启动了一轮谁来打破“刚性兑付”的竞猜游戏。

有收益自然有风险，信托业遭遇兑付危机并不是头一次。仅在刚刚过去的2013年，就有20多款信托产品出现实质性违约，涉及信托公司10余家、资金达几百亿元。但结果都有惊无险，信托公司或动员各类资源、或自掏腰包，按照承诺的收益率进行兑付，从来没让传说中的“买者自负”砸到投资者头上。

可以说，信托业这个昔日屡遭整顿的“麻烦制造者”，这几年重归江湖，俨然变身成了仗义疏财的大侠：对融资方来说，信托是急人所难的“及时雨”；对受益者来说，信托是提供了“零风险、高收益”财路的“财神爷”。那个谁也没明确说出但至今全身不坏的“刚性兑付”居功至伟。

以年均50%以上的增速，资产管理规模超过10万亿元，乃至夺得金融行业第二把交椅，信托业并非闭关修成什么独门秘籍，更主要是银行资产负债表外化的潮流使然。赶在资产管理功能全面放开之前，作为唯一横跨货币、资本和实业三界的金融模式，信托抢到了“头头汤”。但在绝大多数信托计划中，信托公司仅起到单纯的通道作用，正如业内人士自嘲：“稍微难点的工作就是喝酒了。”没有坚实的项目回报和牢靠的风险控制，行业的发展只能靠着“刚性兑付”的隐性担保来维系。

“诚至金开1号”里面几乎有最典型的中国金融生态：这款由工商银行推介、中诚信托发起，又通过工行私人银行部代销的信托计划，被推到前台与客户签订协议的信托公司只是个通道，表面上作为通道的银行才是真正的发行人。但一说到要承担责任，银行可以轻松说“不”，信托则要跑前跑后地善后。

外界看着风光，其实在所谓的银信合作中，当了“影子银行”之名的信托也就是个银行的影子。“乙方”的地位决定了它不得不玩这个多少有点不对等的游戏。

刚性兑付的游戏能够持续的前提是：高速增长带来的整体收益能够掩盖局部的亏损。否则必然会有人来打破这种默契。问题不在于刚性兑付会不会打破，而在于会在什么时候打破。很多迹象表明，这个时间节点越来越近了。

就在目前，新华信托刚刚清算兑付了一款股权投资集合资金信托计划；五矿信托正陷于一连串诉讼、反诉里难以脱身；陕国投公布由于以自有资金“兜底”问题项目，去年第三季度扣除非经常性损益后出现亏损。

在偏紧的货币政策下，流动性风险加剧。一份关于信托公司兑付风险的评价报告显示，如果整体出现5%损失的情况，面临支付困难的公司数量可能超过行业公司总数的20%。

信托业利润增速下滑的迹象开始显现。45家信托公司披露的财务数据显示，多数信托公司2013年的增速比2012年降低一半左右，部分信托公司的手续费收入、自有业务收入等甚至出现负增长，其中很大一部分减收因素是处理兑付危机的“后遗症”。

失去了行业增长的前提，再刚性的承诺也是写在流沙上的誓言。“狼来了”的故事，已经讲了很多遍，也许还要再讲。

据说，有关部门已经要求信托公司启动生前遗嘱。虽然听起来残酷，但也许这是比口头承诺更刚性的保障。

本刊执行主编 刘溟

编辑 常艳军 陈果静

联系邮箱 jrbmlm@live.cn

随着移动互联网的强势崛起，传统家政服务领域已悄然生变。

用户下载手机APP，从浏览阿姨信息到手机端预约下单，耗时不过两分钟，闪电般闯入的“阿姨帮”通过数据整合，竭尽所能透明一切家政信息，线上打品牌、线下做服务，新兴家政公司的推广正热火朝天。拼实力也好，“拼爹”也罢，眼下，家政服务领域的洗牌刚刚开始——

## 谁动了阿姨的奶酪

本报记者 谢慧

## ★☆☆“短时高频”黏人气

组建团队、挑选阿姨、开发APP，仅一个月就正式上线的“阿姨帮”敲定首轮天使投资后，迅速迈开步伐，短短三个月，已积累了3万个用户和500个优质阿姨，其用户好评率一度高达98%。2013年12月份，拿到数千万元A轮融资的“阿姨帮”在家政市场迅速“蹿红”。9月份，e家洁曾拿到腾讯产业共赢基金400万元种子天使。

而就在半年前，万勇和他的“阿姨帮”还只是这个行业的不速之客。“帮老家亲戚找工作触发了做APP软件的灵感。”万勇说，当时很多小时工就是10元到15元一小时，而传统家政公司抽走近五成提成后，留给阿姨的已所剩无几，她们找工作实在太难了。

然而，家政市场的需求却很庞大。万勇敏锐嗅到了这里的商机，“很多朋友用小时工，可很难碰上满意的，跟家政公司投诉，似乎也没有多大意义。”万勇说，一边是用户，希望快速找到满意的小时工，一边是阿姨，希望挣到更多的钱，只要同时满足这两点需求，就能占有一席之地。

一个个点在脑子里飞快盘旋。在这位“80后”的年轻创业者看来，最重要的就是执行力，从做技术到做产品，转战雅虎、搜狗和奇虎360近7年的摸爬滚打让万勇对市场有自己的一番见解。“做产品和服务应该以运营为主导，而技术则是为了更方便地满足客户需求。”万勇认为，眼下传统家政公司独占信息渠道，用户不了解阿姨基本信息，阿姨更不知道哪里会有人请自己，打破这种信息不对称的状态，占领渠道，就是一个新的市场。

开发APP软件找“小时工”的想法应运而生，曾任360安全浏览器部门产品总监及技术副总监的万勇延续了一贯的高效快节奏，从开发软件到8月12日“阿姨帮”正式上线用了不到一个月。

不过，APP软件本身就是媒介，对于大多数APP而言，坐冷板凳是常态，问题是，你的APP能否获得足够多的用户？

“小时工是短时高频的家政服务，市场竞争的焦点就是争夺优质阿姨，而让阿姨装上APP软件天天看，却是‘阿姨帮’破冰的关键。”万勇说，公司只有二十几个人，分工很简单，就是线上加线下（O2O）。一群“85后”在北京家政公司密集的小区穿梭，贴海报、发传单，和阿姨搭讪、宣传软件。“线下可都是脏累活儿甚至危险活儿”，可坚信了方向和移动互联网的高效率，就绝不倒退。

凭着团队的持之以恒，现在的“阿姨帮”每天有50多个阿姨前来报名登记，录用比例30%。接通率以及沟通是否顺畅、找路能力如何等都是考核的基本内容，而70%的主力军年龄在30—45岁之间。“阿姨年龄层的压低更有利于服务质量的提升。”

如今，“阿姨帮”的日均订单量基本能达到500，可以养活平台上的500个活跃阿姨。“至少，心里不慌了。”接下来，万勇准备大展拳脚，探索解决APP模式下家政O2O的诸多缺陷。

## ★☆☆文火慢炖熬厚度

互联网的野蛮生长，激发了家政市场潜在的爆发力，不但引来风投侧目，更成为创业者争夺的“宝地”。小时工、保姆、月嫂……与家庭生活息息相关的服务市场不断被细分，“阿姨800”的创始人黄剑便瞄准了持续升温的月嫂生意。



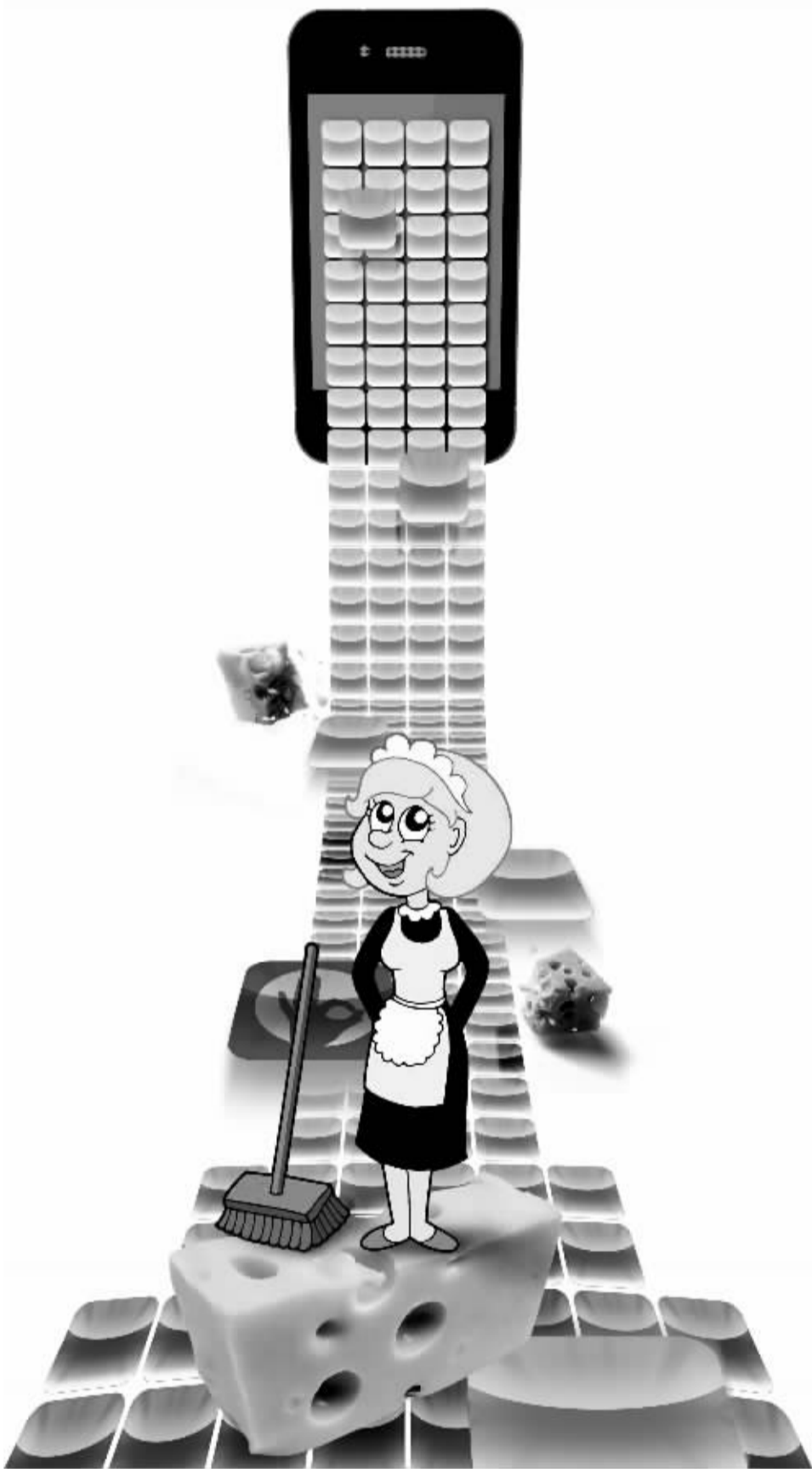
编读往来

自从当了财富周刊的编辑，经常会被人问“如何方便简单地理财”、“能告诉我个简单的理财方法吗”之类的问题。

刚开始的时候，我会特别认真地介绍一些在我看来简单易行的理财工具和方法，但是发问的人往往并不满意，经常出现的回复是“哎呀，真复杂”。然后，就没有然后了。

其实，想找到“简单理财方法”的您，想过自己为什么要理财吗？

经济学假设人做任何事情都是为了获得好处，但经济学中对于“好处”的定



“两个月换4个月嫂！”黄剑说，2012年初，为找月嫂伤透了脑筋，不是被忽悠当了“冤大头”，就是家人不满意，好不容易刷微博才找到合适的月嫂。可正是这次经历，黄剑冥思苦想的创业框架有了角色定位。

“客户的需求非常明确，与之对应的家政公司却五花八门，散落在各个小区，既没有统一的互联网入口，也难以形成有效供给。”时下的家政市场，潜力非常巨大，2012年我国家政行业市场总值达8400亿元，产生60万个家政企业，从业人员2000万，还有近2000万的岗位需求，却没有与市场体量相对应的大型家政企业与品牌。在黄剑看来，家政服务对象分为两类，一类是

物，好比洗衣做饭，讲求效率；一类则是人，如月嫂保姆，重在服务质量和安全可靠。“随着老龄化和生育高峰的来临，未来家政市场最大的需求将是为人服务。”

2012年春节后，阿姨800网站正式上线。黄剑当时的想法是，做一个以雇主和家政中介为服务对象的互联网信息平台，解决信息不对称的问题。一方面帮助上游雇主找到适合、最优价格的月嫂，另一方面帮助下游企业获得持续稳定的客源与订单，只要定规则、有系统、资金安全，就能“像淘宝一样淘月嫂”。然而，产品落地推广却一波三折。

“最根本的问题是没有足够好的服务提供者。”跑遍了大半个北京城，黄剑发现，

## 最简单的理财方法

远志

义是“福利”，而不是财产，这里的“福利”不是指单位过年发的那些“锤子”、“毛线”，而是你自己感受到的幸福快乐。

在我看来，需要理财的人不外乎两种，一种是享受数钱的，还记得葛朗台吗，他听着金币碰击的声音，会得到无法替代的满足感。当然了，作家的嘴总是很损的，这样的人物现实世界里并不多见。

另外一种需要理财的人是那种需要用一笔钱的。比如说，你希望能有一笔钱，给自己、给家人买个你们渴望的东西。在这里，你要确定花这笔钱会感到快乐和幸福。

听过那个海景房的段子吧，一对夫妻辛苦工作，买了一幢海景房，还房贷压力巨大，每天两个人天不亮就去工作，披星戴月地回家，倒是他们家的保姆，每天可以抱着他们家的狗在阳台上看海、喝咖啡。

如果看到这里，你仍然确定自己需要一笔钱，那么剩下的事情就好办了。如果你需要的是100万，而你现在每年的收入是10万，会花掉5万，那么你20年后就能得到那100万。想要提前的话，有两个办法，一种是借钱，一种是加快攒钱。借钱好说，加快攒钱的办法也是两个，一种

以月嫂5000元/月计算，家政公司抽走30%服务费后，每月订单以10笔计算，除去各项开销，商家也无利可图。“如果通过阿姨800网找到的月嫂，即便解决了信息匹配难题，也解决不了服务流程不标准，无法保证服务质量等问题，更别提建立双方信任了，那平台存在的意义在哪里？”

让黄剑焦虑的现实是，如何既保有优质月嫂资源，又能持续拓展用户？而仅仅做中介平台，显然不够。

人生就是跳下车的一瞬间。这一次，黄剑决定转型，单线对接月嫂和用户。“我们自己来招募，培训月嫂，用行业最低的分成比例吸引来最大量的月嫂。”高标准、稳起步，与他沉稳内敛的性格不谋而合。

“以精准的平台构筑诚信品牌”，黄剑为每位月嫂建档编号，“价格只设定三个档次，7800元、8800元和9800元，月嫂这个职业可以有合理的价格区间。”对客户来说，价格是重要的参考指标，而对阿姨来说，则是诚信。黄剑坚持用最高的标准筛选出有能力、有诚信的月嫂。经过层层筛选，“阿姨800”目前已有300个优质月嫂，拥有超过600位客户。

## ★☆☆盈利模式之争

小公司天生具备“快”的能力，阿姨帮、阿姨800、e家洁、阿姨来了……新兴家政公司一路爆红。可要把“快”持之以恒地做下去，盈利就成了一个绕不开的难题。

尽管转型后的“阿姨800”迎来了天使投资，但光有质量没有数量，仍然跟不上互联网的节奏。“在家政O2O领域，创业公司能够跟58同城、赶集，甚至传统家政公司竞争的重要砝码就是更专心的垂直领域和极致的服务体验。但高速度和大数据催生行业加速裂变，而这正是VC大佬所看中的。”黄剑认为，公司融资提速迫在眉睫。

而作为移动互联网进入传统家政行业的典型案例，找阿姨软件自诞生起就争议不断。目前小时工阿姨的行情是20元/时，两小时起跳，但服务时间一般不会超过2小时，接一次单阿姨一般能拿到40元。“微薄的40元，传统家政公司再抽成15元，平台对阿姨的吸引力将大大减弱。”万勇说，25元起价，而且不抽提成的APP模式，笼络了一大批优质阿姨和忠实客户，火速拉升了“阿姨帮”的市场份额。

但不抽成？公司如何盈利？外界一再质疑“阿姨帮”的盈利模式，烧钱圈地毕竟不是长久之计。对此，万勇表示并不担心，他认为，拓展低频高额家政服务是突破盈利难的关键。

“阿姨帮”已开始尝试产品线扩展的思路，衣物干洗、地板打蜡等低频而且高利的生意都是未来的盈利点。“用户只需在阿姨帮上下好干洗订单，就有专人上门取送干洗衣物，目前公司已跟北京多家线下干洗店达成合作”。万勇说，接下来“阿姨帮”会保持一两个月推出一项新服务的节奏，如厨房清洗，甚至搬家、维修等。

不过，万勇并不指望新服务能马上挣钱。“因为除了小时工外，这些服务都是与线下搬家公司、维修服务中心合作，链条的拉长即意味着利润的稀释。”接下来，“阿姨帮”即将开发的产品线不仅完全自营，同时立足短时高频，希望通过一整套与家庭生活相关的服务紧紧把用户圈在“阿姨帮”的平台。线下门店已为此做好准备，将陆续配套新增业务并对阿姨展开更专业的培训。

“把北上广深搞定，这个领域的半壁江山就搞定了，但是必须得快。”万勇说。

是增加收入，一种是少花点。少花点好说，增加收入的办法同样是两个，最根本的是增加工钱，通过提升自己的技能、水平来获得更高的薪水，辅助办法是做些“简单的理财”，年纪大的可以储蓄、买国债，年纪轻、熟悉网络的可以买点各种货币市场基金，像现在流行的各种“宝”，基本上足不出户就能完成买卖。

最后，你可以再问自己一遍，数钱对你来说快乐吗？如果是，那么又何惧理财方法的复杂呢？如果不是，又何必在乎要不要理财呢？