

培养金融领袖
引领金融实践
贡献民族复兴
促进世界和谐

地址：北京市海淀区成府路 43 号
清华大学五道口金融学院校友办
邮编：100083
电话：86 - 10 - 62706111
传真：86 - 10 - 62705055
邮箱：alumni@pbcfsf.tsinghua.edu.cn



38

38
五道口校友通讯

TSINGHUA PBCSF ALUMNI ASSOCIATION
清华五道口 校友会

五道口

校友
通讯

2021年1月

内部资料 免费交流

清华五道口人
在中国基金业

P06 校友工作
清华五道口第七次校友工作会议
成功召开

P52 校友专访
高等教育的诗与远方
——访 2003 级博士校友任康钰

P70 校友感悟
睡在我上铺的兄弟
——谨以此文纪念五道口九三级同学张传斌

2021年1月

办好校友会

校友会是：

校友通融的家园；
联络情感的纽带；
交流经验的平台；
继续学习的园地。

弘扬道义精神

不怕苦，敢为先，
讲团结，重贡献。

我们同心协力办好校友会，

刘鸿伟

二〇二二年

三月廿五日

自1998年证券投资基金设立以来，截至2020年11月，中国共有公募基金管理机构146家，公募基金产品7783支，公募基金规模达18.75万亿元。2020年公募基金规模增长迅速，发行规模已经逼近2017年至2019年三年总和。公募基金在促进资本市场价格发现、优化资源配置、支持实体经济发展、维护金融市场稳定、为居民创造财富等各方面发挥着重要作用。

2020年12月16-18日，中央经济工作会议在京召开。中央经济工作会议胜利闭幕后，证监会党委于12月18日下午召开专题会议，研究贯彻会议精神，部署2021年资本市场工作的重点：要着力加强资本市场投资端建设，增强财富管理功能，促进居民储蓄向投资转化，助力扩大内需……继续大力发展权益类公募基金，推动健全各类专业机构投资者长周期考核机制。

20世纪90年代末以来，一大批清华五道口校友涌入并奋斗在基金行业。他们在实现个人成长与自我价值的同时，也为中国基金行业的发展与繁荣做出了积极贡献。他们有的担任基金公司高层管理人员，有的担任基金经理，有的从事分析研究。本期封面专题特邀公募基金管理公司担任高管的校友，分享他们在中国公募基金行业高速发展过程中的个人感悟，并展望新形势下如何引领基金公司高质量发展，以期为广大校友观察公募基金行业提供参考。 **A**



2021年第1期 总第38期
2021年1月15日出版
内部资料 版权所有



微信公众平台

学院官网
pbcfs.tsinghua.edu.cn
校友网
alumni.pbcfs.tsinghua.edu.cn

学术指导：清华五道口校友发展研究中心
主 办：清华五道口校友会
承 办：清华五道口校友办
刊名题字：刘鸿儒
主 编：张 伟
副 主 编：彭锡光 陈 晨
编 辑：冯 喆 耿 维 耿 婷
责任编辑：耿 维
美 编：邓晓晓 卢 迪
地 址：北京市海淀区成府路43号
清华大学五道口金融学院校友办

邮 编：100083
电 话：86-10-62706111
传 真：86-10-62705055
邮 箱：
alumni@pbcfs.tsinghua.edu.cn
校内刊号：TH-T-1202

发送对象：
清华大学五道口金融学院校友及在校师生

目录



校友工作

- 04 齐力同心开展校友工作 促进校友与学院共同发展
——学院党委书记顾良飞在清华五道口第七次校友工作会议上的致辞
- 06 清华五道口第七次校友工作会议成功召开
- 13 共话新经济、赋能新时代
——2020 清华五道口金媒校友返校活动顺利举行

新闻动态

- 18 清华五道口“科创中国”首期班启航
- 18 学院召开 2020 年理事会、学术顾问委员会、战略咨询委员会会议
- 18 2020 金融街论坛年会：“全球经济变局与未来”分论坛议题成功举办

- 18 清华大学“良师益友”廖理：严爱相济，善为师者
- 18 2020 中国金融科技大会暨全球金融科技创业大赛颁奖典礼成功举办

封面专题

- 19 道口教育，奠定基金之路
——访 1997 级硕士校友郝炜
- 23 长远战略孕育基金潜力
——访 1999 级博士校友崔伟
- 26 沐浴道口精神中的创业者
——访 2003 级硕士校友、2011 级博士校友王伟刚
- 32 十年积累，亦是新的起点
——访 2018 级金融 MBA 校友曹雪
- 37 行业变局中迎接公募基金的春天
——访 2012 级 EMBA 校友娄焱
- 43 不忘初心，服务时代
——访 2013 级金媒班校友江向阳
- 49 金融科技全面发展，财富源泉不断涌流
——访科学企业家首期班校友陈彤



校友专访

- 52 高等教育的诗与远方
——访 2003 级博士校友任康钰
- 55 铁肩担道义，正念助改革
——访 2010 级硕士校友李润权
- 59 以木耳为翘板的脱贫攻坚战
——访 2015 级硕士校友申子杭

同学新声

- 62 福佑卡车 整车运输行业科技化革新者
——访 2020 级 EMBA 学生单丹丹

校友讲座

- 64 李文华校友谈“当代艺术、艺术与资本问题研究”
- 65 李招军校友谈“信托的概念、分类及我国信托机构现状”

校友感悟

- 66 五道口记忆
- 70 睡在我上铺的兄弟
——谨以此文纪念五道口九三级同学张传斌
- 74 忆小院
- 77 诗酒趁年华
——我的大学时代
- 81 那些灿烂的周末与发光的夜晚，我将永远铭记
- 83 从荷塘到小院

文化广角

- 86 赫尔辛基：寻找玛丽的裙子
- 94 “在一起吧”
——金媒七期、金媒八期同学诗集

齐力同心开展校友工作 促进校友与学院共同发展

——学院党委书记顾良飞在清华五道口第七次校友工作会议上的致辞

各位校友、各位理事、各位老师：

大家下午好！首先我代表学院和清华五道口校友会，对大家参加第七次校友工作会，共商校友工作、支持学院发展，表示热烈欢迎和衷心感谢！

2020年是极为特殊的一年。面对突如其来的新冠肺炎疫情，学院把师生员工的生命安全和身体健康放在第一位，学院党委第一时间成立疫情防控领导小组，依托各党支部建立疫情防控三级信息员工作体系，团结带领师生员工坚定信心、精准防控。学院疫情防控体系覆盖全体教职工、全日制博士生和硕士生，以及在院内的物业、食堂、图书馆、咖啡厅、鸿儒基金会等相关人员，共计1000多人，目前保持“零感染、零疑似、零确诊”。疫情期间，学院积极推进线上教学、线上科研、线上办公，各项工作顺利开展并取得新的进步。

2020年学院高质量完成了全部教学任务，同时推出了面向校友和公众的“在线公益学习计划”；顺利完成硕士、博士、MBA、EMBA、高管教育各项目招生工作，继续保持高质量生源，其中硕士生统考录取率为1.67%；今年虽然外部就业形势严峻，学院继续保

持应就业、全就业，而且中央国家机关和地方公共服务部门代替市场化金融机构，成为学院毕业生就业首选，赴国际组织就业也实现了突破。

2020年学院积极探索学术评价体系建设，力破“五唯”倾向，修订完善了教师聘任标准，并按新标准和流程完成了考核晋升。今年学术研究成果丰硕，有针对疫情之下的经济形势、对外关系、复工复产、宏观经济的政策建议，有在国际顶级期刊发表的论文，有得到中央领导批示的研究报告。

2020年学院大力推进文化建设，积极开展院史和学院文化研究。传承凝练学院办学使命、愿景、传统、特色、品牌等，编印《学院文化手册》，面向师生宣讲。完成《五道口纪事（1981—2012）》编写工作，将在明年清华110周年和五道口40周年之际正式出版。

2020年学院事业发展继续得到了校友们的大力支持和积极参与，同时，各年级、各地区、各项目的校友组织在疫情期间积极开展抗击疫情和校友交流活动，校友联络更紧密、校友服务更贴心、校友活动更精彩，充分彰显了清华五道口大家庭的团结和温暖。借此机会，我对校友工作简单谈三点体会和

感受：

第一，清华五道口校友具有强烈的家国情怀与时代担当。

据不完全统计，疫情期间清华五道口校友及所在企业积极捐助，捐款捐物价值折合近70亿元人民币。1月24日大年三十，1989级硕士校友企业通过各种渠道关注到武汉疫情，当天决定捐赠1000万元，大年初一支付到位。疫情初期武汉医疗物资短缺，有校友第一时间从韩国采购340万个医用口罩、20万套医用防护服和10万个医用护目镜，第一批物资在1月30日就由专机运抵武汉；有校友利用数据分析能力全力支持病毒数据研究；有校友快速研发设计检测芯片助力病毒检测；有校友坚守在工作岗位，制定各种应对经济衰退的金融政策，稳定金融市场，支持实体经济发展……在灾难面前，清华五道口人齐力同心、共克时艰，践行清华五道口人的家国情怀与时代担当，为全民战“疫”取得胜利做出了自己的贡献。

第二，健全校友组织体系是促进清华五道口校友融合发展的保障。

随着学院的发展，校友数量快速增长，校友结构也发生了很大变化。截至2020年7月，校友总人数为4934人。我们有经历过最难入学考试的硕士校友，有经历过最严学术训练的博士校友，有中外顶级名校联合培养的金融MBA校友，有事业有成、百战归来再读书的EMBA校友、GSFD校友、高管教育校友。为更好地联络校友、服务校友，除了学院全体校友组成的校友组织——清华五道

口校友会之外，还先后成立了以部分校友组成的校友组织共42个，其中地区校友组织21个，年级校友组织10个，教学项目校友组织4个，行业校友组织3个，兴趣校友组织4个。目前基本形成跨年级、跨项目、跨地区、跨行业等纵横交错、内外连接的校友联络体系。这为学院实现促进各年级、各项目校友融合发展，继承“讲团结、重贡献”的五道口传统奠定了坚实基础。

第三，学院文化是促进校友与学院共同发展的精神纽带。

近40年来，清华五道口校友在推动中国经济金融改革发展实践中的杰出表现，为学院赢得了崇高声誉，并形成了鲜明的文化传统和特色。学院文化是清华五道口学子得以代代传承、团结共进的精神血脉，是激发学院事业发展和师生校友工作生活永不枯竭的内生动力，也是清华五道口的核心竞争力。清华五道口校友应自觉恪守“自强不息，厚德载物”的校训，传承弘扬“不怕苦、敢为先、讲团结、重贡献”的传统和“专兼融汇、知行合一、创新卓越”的办学特色，积极践行“培养金融领袖、引领金融实践、贡献民族复兴、促进世界和谐”的使命，勇于担当、敢为人先，做金融变革的推动者。相信在学院与清华五道口校友会的支持下，校友之间互助互爱，大家的事业会越来越越好；在广大校友的关心支持下，学院的事业也一定会越来越好！

最后，再次感谢校友们对学院和清华五道口校友会的支持！

预祝校友工作会议圆满成功！

谢谢大家！



① 活动现场

清华五道口第七次校友工作会议成功召开

2020年12月26日下午，清华五道口第七次校友工作会议暨清华校友总会五道口金融学院分会（简称“清华五道口校友会”）第一届理事会第三次会议在学院成功召开。学院理事长、1981级硕士校友吴晓灵出席并发表重要讲话，学院金融学讲席教授、常务副院长、清华大学金融科技研究院院长廖理作院情报告，学院党委书记、校友发展研究中心主任、清华五道口校友

会会长顾良飞致欢迎辞，清华大学国家金融研究院副院长、学院校友办主任、校友发展研究中心副主任、清华五道口校友会秘书长、1999级硕士校友张伟主持会议并汇报校友工作。本次会议采用线上线下相结合的方式召开，学院领导、校友会理事和各年级、各项目、各地区校友代表以及学院相关部门工作人员约60人参会，共商校友工作，建言学院建设。

顾良飞代表学院和清华五道口校友会欢迎各位校友参加本次会议、共商校友工作和支持学院发展表示热烈欢迎和衷心感谢！他提到，面对突如其来的新冠肺炎疫情，学院团结带领师生员工坚定信心、精准防控，各项工作顺利开展并取得新的进步。他指出，疫情期间清华五道口校友及所在企业积极捐物捐款，开展疫情防控科研攻关，参与制定相关经济金融政策，彰显了清华五道口人具有强烈的家国情怀与时代担当。他表示，随着学院不断发展，校友结构也在发生变化，持续健全校友组织体系，始终是促进清华五道口校友融合发展的重要保障。他强调，学院文化是促进校友与学院共同发展的精神纽带，也是清华五道口的核心竞争力。他相信，在学院与校友会的共同努力下，广大校友的事业和学院的事业都一定会越来越好。

廖理以“在通向世界一流的路上”为题向大家分享了对学院未来发展的思考和展望。他指出，在国内外形势严峻、金融行业巨变、教学模式变化、评价体系重构和学院运行空间紧张等诸多挑战下，学院将通过建立更强大的师资队伍、构建线上线下融合的教学模式、开发更加面向科创和实体经济的金融学课程、打造更创新的金融智库以及建设更美好的校园等举措，应对挑战，把握机遇，努力使学院成为新金融新经济的研究基地、新思想新模式的培养基地和新科技新产业的孵化基地。他号召校友们和学院全体师生



① 顾良飞



① 廖理



① 张伟

员工共同努力，推动学院各项事业更加持续健康发展。

张伟围绕“做好两个服务，促进两个发展”，介绍了学院2020年校友工作情况。他提到，在满足疫情防控的要求下，2020年各项校友工作稳步推进，并取得了新的进展。他指出，面对校友

人数和类别不断增多的形势，学院和校友会通过完善校友组织联络体系，大力推动纵向各年级校友之间，横向各项目、各地区、各行业校友之间，以及学院校友与学校其他院系校友之间的融合发展。他表示，校友工作是学院的一项重要工作，在学院迈向世界一流的过程中，校友工作要顺应趋势和要求，对标世界一流商学院，不断提高水平，持续为校友提供更高质量的校友服务。

在交流讨论环节中，参会校友就如何把校友工作做得更好以及如何为校友提供更好的服务进行了分享和交流。

国康健康管理董事长、清华五道口校友会理事、五道口深圳校友会会长、1988级硕士校友**杨华山**介绍了深圳校友会2020年工作 with 活动概况。他提到，五道口深圳校友会坚持与深圳市清华大学校友会、清华五道口金融EMBA深圳同学会交流和融合，不仅促进了校友会自身的发展，而且也增进了校友之间的交流。

淳大资产董事长、华科资本董事会主席、清华五道口校友会副会长、五道口港澳校友会会长、1989级硕士校友**柳志伟**提到，港澳校友会坚持联系和团结校友，积极交流经验，在合规的范围内组织校友聚会，加强了校友往来，得到了校友们高度认可。他希望，学院领导和清华五道口校友会更多地指导港澳校友会的工作。

中信集团库务部总经理兼中信财务董事长、清华五道口校友会副会长、



杨华山



柳志伟



张云亭

2014级博士校友**张云亭**在交流中提出了三点建议：一是希望进一步丰富线上平台功能，开发更立体的校友服务系统；二是号召校友们牢记并践行清华精神和道口传统，共同爱护清华五道口品牌；三是建议学院在课程设置上适当增加管理学和人文素养课程，进一步提升道口学子人文素养。



● 陈锐

领道资本合伙人、清华五道口校友会理事、清华五道口金融 MBA 同学会会长、2016 级金融 MBA 校友**陈锐**分享了 MBA 校友和同学在疫情期间为疫情地区筹款捐物的事迹。他希望，未来可以与更多的校友进行互动交流，增进融合。



● 张海

证通公司副总裁、清华五道口华东校友会秘书长、1994 级硕士校友**张海**介绍了清华大学上海校友会五道口金融学院华东专业委员会（简称“清华五道口华东校友会”）的备案情况和校友活动的开展情况。他希望，学院今后可以为校友提供更多返校再学习的机会，并就学院课程设置提了很好的建议。



● 王学猛

新浪网副总裁、清华五道口金融 EMBA 广东同学会副秘书长、2017 级金融 EMBA 校友**王学猛**介绍了 2020 年 EMBA 广东同学会的校友活动开展情况。他希望，广东同学会未来能与其他地区校友组织有更多的交流机会。他提到，广东同学会将组织一些公益活动，践行清华精神和道口传统，为社会多做贡献。



● 金字晴

一兆韦德健身管理董事长、清华五道口金融 EMBA 上海同学会秘书长、2018 级金融 EMBA 校友**金字晴**提到，2020 年 EMBA 上海同学会组织了 3 次线下活动和 5 次线上活动，在疫情期间还组织校友举办线上体育课，并多次组织校友参与长三角一体化活动。他希望，有更多机会邀请学院领导和老师指导并参与上海同学会的活动。



● 陈友平



● 崔进才



● 黄陈



● 徐兰英

北京农商银行金融市场部副总经理、1987级硕士校友**陈友平**向大家介绍了FICC校友活动情况。他提到，通过举办FICC校友活动，不仅提升了校友的专业素养，而且增进了校友之间的交流合作。他号召FICC校友坚持学习，洁身自好，不贪蝇头小利，服务好所在机构，服务好国家利益。

北京市鸿儒金融教育基金会理事长、1989级硕士校友**崔进才**介绍了基金会资助五道口学生和支持学院建设等方面的情况。他希望，今后进一步加强基金会与学院之间的互动，提高基金会在校友工作和学校服务中的参与度，为校友工作和学院建设做出更大的贡献。

1993级硕士校友**黄陈**分享了道口音乐家庭组织校友开展小院夜话和道太极活动的情况。他建议，学院和校友会建立校友活动评奖机制，以激励各校友组织或校友开展更多更好的校友活动。

北京清控金媒公司总经理助理、清华五道口金媒校友联谊会秘书长、2015级金媒班校友**徐兰英**介绍了金媒校友会的工作情况和未来思考。她表示，做好校友工作，关键要善于挖掘需求，加强纵横联动，找到核心人，抓住关键事，带动校友进行跨年级、跨项目交流。她建议，各项目、各地区校友组织的负责人可以多交流和联动。



● 孟清扬



● 刘金硕



● 刘旭涛



● 吴晓灵

2013 级博士校友**孟清扬**提到，疫情期间学院开设线上课程，使很多校友受益颇丰。他希望，学院可以组织更多的线上线下交流活动，让年轻校友有更多机会与高年级校友交流。他表示，年轻校友愿意为高年级校友提供力所能及的支持。

2018 级硕士校友**刘金硕**提到，尽管刚刚毕业步入工作岗位，但是他已经深刻地体会到了清华五道口人“讲团结，重贡献”的传统。他希望，学院和校友会能够为年轻校友提供更多的交流学习机会，帮助年轻校友更好地发展与进步。

浙江中南建设集团公司执行总裁、清华五道口全球金融 GSFD 浙江同学会常务副秘书长、2019 级 GSFD 同学**刘旭涛**介绍了 GSFD 浙江同学会的情况。他代表浙江同学会，欢迎学院领导与各校友会到浙江指导、沟通和交流，帮助浙江同学会不断发展壮大。

在交流讨论环节之后，**吴晓灵**做总结讲话。她表示，在纷繁复杂的国际环境和变幻不定的全球抗“疫”形势下，学院发展和校友工作取得的进步，以及校友为抗击疫情所做出的努力，令人振奋；学院制定了比过去更清晰的发展目标，更加注重对中国问题的研究与解决，令人高兴。结合当前形势，她提出了三点建议：第一，我们应围绕提升校友人文哲学素养和金融伦理道德修养来开展校友工作。当下，我们处于百年未遇的变局之中，应站在人类

文明发展历史的高度重新审视所遇到的问题和迷茫，这会让我们对时事有全新的理解和更开阔的思维。因此，未来校友活动应在人文哲学和金融伦理方面开展更多的交流。第二，校友在实际工作和研究中应坚持服务实体经济，提高社会资源的配置效率，缩小金融杠杆在收入分配中引发的“马太效应”，以缓解社会矛盾。第三，学院应进一步

加强理论研究，在研究经济金融现实问题的基础上完善和丰富经济金融理论。她指出，除了在微观金融理论方面有所建树之外，学院更要在宏观经济金融理论方面有所进步，更好地推动中国经济平稳发展。

通过本次会议，大家既交流了校友工作经验，同时也展望了学院未来发展方向。📍



会议合影



图 为返校日合影留念

共话新经济、赋能新时代 ——2020 清华五道口金媒校友返校活动顺利举行

10月25日，2020清华五道口金媒校友返校活动成功举行。活动由清华大学五道口金融学院高管教育中心、清华五道口校友办主办，清华五道口金媒校友联谊会承办，国华人寿作为支持单位。金媒2013级到2020级总计200多位校友和同学参加。本次返校活动包括课程讲座、主题发言、院情介绍、校友工作介绍、校友代表发言及分享等环节，由中央广播电视总台央广经济之声主持人、金媒2019级同学闫文慧，央视焦点访谈记者、金媒2020级同学高琦联袂主持。

课程讲座

——专家知识盛宴

清华大学国家金融研究院院长、国际货币基金组织（IMF）原副总裁朱民做主题为“疫情后的世界与中国：

新趋势，新思考”的专题讲座。他在讲座中提到，当前疫情还在呈指数级蔓延，抗疫和复工并存成为新常态。具体而言，目前疫情呈现出波浪式迁移，形成“长尾+肥尾”，2020年冬季发生第二波疫情的概率仍在上升，而疫苗则至少还需要12到18个月的研究、生产和普及注射。因此，这个冬天第二波疫情暴发的风险还在升高，要注意防护。他指出，全球的经济危机走过了第一阶段“流动性危机”，正进入第二阶段“偿付危机”。对中国而言，则表现为“V型”反弹。中国目前是投资复苏强于消费复苏、第二产业复苏强于第三产业复苏、大中型企业复苏强于中小企业复苏、金融复苏强于实体经济复苏，外部需求则表现为短期强劲，但呈现逐步下滑态势，全球产业链重置开始显现。最后，他表示，疫情推动

了线上经济和技术的需求和发展，叠加中美经贸科技摩擦加剧，科技创新开始成为国家战略，也成为经济竞争的制高点，科技创新的大潮正在到来。

院情介绍

——分享学院新发展

清华大学五道口金融学院金融学讲席教授、常务副院长，清华大学金融科技研究院院长廖理做院情介绍，主题为“在通向世界一流的路上”。他表示，世界一流金融学院，是学院一直以来坚持努力的目标，以期实现一流的教学、一流的学术研究和一流的国家服务。当前，在面临国内外形势严峻、金融行业急剧演变、教学方式变化、评价体系重构和运行空间紧张等诸多挑战下，学院提出了有针对性的解决方案，包括扩充和优化师资体系、创新教学方式和教学体系、建设新型智库、规划建设通州院区等。他提出，清华大学五道口金融学院作为金融变革的推动者，将努力践行成为新金融、新经济的研究基地，新思想、新模式的培养基地，以及新科技、新产业的孵化基地。



① 朱民

校友工作介绍

——促进学院与校友融合发展

清华大学国家金融研究院副院长，清华大学五道口金融学院校友办主任、校友发展研究中心副主任，《清华金融评论》副主编张伟做校友工作介绍，主题为“做好两个服务，促进两个发展”。他介绍了学院当前的校友概况、校友组织的发展情况、校友工作体系以及当前校友工作的重点。他提到，校友是学院发展最坚实的支持力量，推进校友和学院共同发展，既是学院办学成功的关键所在，又是学院最具特色的核心竞争力。他指出，校友工作是学院一项重要的工作，在学院迈向世界一流金融学院的过程中，学院校友工作也需要对标世界一流商学院的校友工作，不断提高校友工作的水平，为校友提供更高质量的校友服务。



① 廖理



① 张伟

金媒校友理事代表发言

——感谢与期待

清华五道口金媒校友联谊会副会长，中国证监会科技监管局数据管理处二级调研员、金媒 2014 级校友侯智杰对学院老师的组织安排和校友同学们的积极支持表达了感谢。他认为，包括校友返校日在内的各项金媒校友活动，为大家提供了良好的交流平台和沟通机会。同时，他也表示，疫情总会过去，期待未来各班级主体组织更多交流活动，大家共同参与到学校、学院和金媒平台的建设中！

主题发言

——疫情冲击下的宏观经济政策

清华大学五道口金融学院紫光金融学讲席教授、副院长，清华大学国家金融研究院副院长周皓对疫情冲击下的宏观经济政策进行了分析。他表示，每一次重大经济危机、金融危机后，都会带来经济理论的创新或者经济政策的创新，而此次新冠疫情，是百年来最严重的负面经济冲击，并且不同于典型的经济周期衰退，这次新冠疫情触发的全球经济迅速恶化是一次非典型经济衰退。他指出，非典型的经济周期衰退通常是指瘟疫、战乱、石油封锁等冲击引起，此时有效供给和有效需求均受到损害，结构性的物价上升和物价下降同时存在于不同行业。于非典型经济衰退而言，结构性宏观经济政策要更为有效。他说到，“结构性的政策是最有效的，新结构经济学、新结构金融学就是吻合这种政策、这种形势以及这种经济表现的一种经济学思想。”

主题发言

——保险资产管理业的新形势、新政策与新改革

中国保险资产管理业协会执行副会长兼秘书长曹德云发表主题演讲，题为“保险资产管理业的新形势、新政策与新改革”。他表示，当前中国保险资产管理业的资产规模稳步增长、市场主体逐步壮大、配置结构日益



① 侯志杰



① 周皓



① 曹德云

优化、投资收益趋于稳定、资产质量总体优良，管理体制日趋成熟、产品化趋势不断加强、监管体系不断健全、市场影响力稳步扩大，已逐步形成长期配置、大类配置的核心专长，积极支持实体经济发展。在当前新形势下，险资运用面临再配置压力、利率风险、信用风险和市场波动等挑战，监管方面出台多项新政策，市场方面制定多种新策略。他表示，未来保险资管行业的发展应该向改革要机会、向存量要资产、向能力要收益、向科技要效率，实现整个行业高质量、高速度的发展！

校友圆桌对话：高质量发展周期下的保险业 2020

人民日报数字科技事业拓展部主

任、金媒 2014 级校友孙薇薇，21 世纪经济报道执行主编、金媒 2016 级校友陈晨星，豆包网董事、合伙人、金媒 2017 级校友邓景军，永达理保险经纪公司总监、金媒 2018 级校友臧博佳，以及慧保天下创始人、金媒 2019 级胡琼，共同参加了圆桌论坛，探讨疫情之下，保险业的发展以及中国转型养老金市场的情况。

孙薇薇认为，在疫情当下，数字科技是未来所有行业强有力的工具性支撑，并看好保险行业在金融科技赋能之下的变革性发展。陈晨星提出，资管领域都在着力加大第三支柱养老金产品的推出，对这一块业界关注度非常高，可能带来创新的产品非常多。多层次养老金体系需要各界共同建设，满足



① 图为圆桌对话：高质量发展周期下的保险业 2020

投资者养老保障的需求。**邓景军**表示疫情之下中国保险科技做了很多海外市场空白的探索,包括在线培训、数字化工具、创新险种的快速开发,并且分享了豆包网平台利用科技化手段帮助保险中介渠道迅速下沉的路径和建议。**臧博佳**表示,如今中国的人均 GDP 已经达到 1 万美元以上,大家对保险的重视程度在逐渐加强。商业养老保险是一种付款型保险,不需要触发条件,未来大有可为。**胡琼**认为,从保险业来看,需要更普惠的金融产品。对于疫情之后的新常态,胡琼认为科技助推了市场,同时保险产品的形式也越来越普惠。

校友圆桌对话:媒体创新赋能新经济

瞻胜传播合伙人、金媒 2013 级校友庞瑞,**数字奇迹创始人、金媒 2014 级校友肖叶琼**,**数可视创始人兼 CEO、金媒 2015 级校友黄志敏**,**中新经纬总裁、总编辑、金媒 2016 级校友符永康**参与本场对话,共同探讨数字化浪潮下的媒体转型与赋能传统经济。

庞瑞从公共关系角度分析了当前企业的宣传需求的转变,以及媒体行业的商业模式和特点,并通过实际案例,指出了媒体的公关宣传功能的未来发展方向。肖叶琼认为,媒体行业比较缺乏市场化的竞争,针对内容的思考,需要避免单一视角,对抗碎片化传播。坚持原创能力、重大事件的报道能力和资源整合的能力,不要盲目跟风,是媒



① 图为圆桌对话:媒体创新赋能新经济

体需要思考的问题。**黄志敏**表示,适应移动互联网发展的媒体,通过扎实的技术和研究,紧跟市场发展,目前有良好的发展前景。所以当前的媒体越来越重视技术,是非常好的一个现象。**符永康**认为,作为媒体要放开思路,不能把自己完全限定在信息中介的角色。信用中介、交易中介、技术服务等多种商业模式,都是媒体可以尝试发展的。

清华五道口金融媒体奖学金培训项目面向主流财经媒体高级管理人员、一线采编人员、以及相关传媒领域的优秀骨干开设,通过系统的课堂学习及多种教学活动,以提高我国财经媒体从业人员的金融专业水平,推动我国财经媒体健康发展。项目自 2013 年开办以来,已经有 8 个年级共 661 名同学和校友。②

清华五道口“科创中国”首期班启航

9月17日，来自全国23个省市地区的68位企业家相聚清华五道口“科创中国领军企业家两年制培养计划”（以下简称“科创中国”）首期班启航仪式。清华大学五道口金融学院常务副院长廖理，清华大学副秘书长、北京-清华工业开发研究院院长金勤献，清华大学技术转移研究院院长王燕，通过视频向“科创中国”首期班盛大启航表示祝贺，向68位学员表示欢迎。

学院召开2020年理事会、学术顾问委员会、战略咨询委员会会议

10月11日，清华大学五道口金融学院召开2020年理事会、学术顾问委员会、战略咨询委员会联合会议。学院理事、学术顾问委员会委员、战略咨询委员会委员相聚学院，共商学院当前发展及未来规划。学院党政班子成员、清华大学国家金融研究院院长朱民参会。会议由学院理事长吴晓灵主持。吴晓灵表示，在世界百年未有之大变局之中，学院要始终坚定政治站位和理想信念，加强金融职业道德教育；教学和科研要立足于数字化转型的时代潮流，关注数据基础设施建设和银行转型研究；要研究金融人才的成长特点，通过学位教育和非学位教育，特别是利用好在线教育，建设高水平金融人才队伍；服务于中国金融业更高质量、更高水平的对外开放，加强国际合作和交流；要始终牢记金融服务实体经济的初心和使命，培养金融人才社会责任意识，全力以赴做好服务国家、服务社会这篇大文章。

2020金融街论坛年会：“全球经济变局与未来”分论坛议题成功举办

10月21日-23日，2020金融街论坛年会

在京盛大召开。清华大学五道口金融学院为论坛年会的唯一学术支持单位。21日晚，由清华大学五道口金融学院承办的平行论坛——“全球经济变局与未来”成功举办。

在本场论坛上，博鳌亚洲论坛副理事长、中国金融学会会长、清华大学五道口金融学院名誉院长周小川，北京大学教授、新结构经济学研究院院长、南南合作与发展学院院长、国家发展研究院名誉院长林毅夫，2001年诺贝尔经济学奖得主迈克尔·斯宾塞（Michael Spence），波士顿咨询公司全球主席汉斯-保罗·博克纳（Hans-Paul Burkner）参加讨论并发表观点。

清华大学“良师益友”廖理：严爱相济，善为师者

11月，学院常务副院长廖理获评清华大学第十七届“良师益友”。清华大学“良师益友”评选由校研究生会于1998年发起。今年，全校有9262名同学参与投票，同学们用一张张选票表达了对自己心目中“良师益友”最真挚的感谢。

2020中国金融科技大会暨全球金融科技创业大赛颁奖典礼成功举办

12月12日，2020中国金融科技大会暨全球金融科技创业大赛颁奖典礼在京召开。本次大会由清华大学五道口金融学院、清华大学金融科技研究院主办，央视网承办，北京市海淀区人民政府特别支持，新网银行、水滴公司、人人云图和翠湖科创平台作为战略合作单位，腾讯云作为战略支持单位共同举办。大会聚焦金融科技创新创业，来自监管机构、学界、业界的嘉宾及创新企业代表围绕金融科技的行业创新、商业模式、技术进步与监管动态等多个话题进行了探讨。📍



① 郝炜

郝炜，1997级硕士校友，现任工银瑞信基金管理有限公司党委委员、副总经理，兼任工银瑞信资产管理（国际）有限公司董事，工银瑞信投资管理有限公司董事。2001年4月至2005年6月，任职于中国工商银行资产托管部。2005年加入工银瑞信基金管理有限公司。

道口教育，奠定基金之路 ——访1997级硕士校友郝炜

问：请您谈谈您在五道口的求学经历以及五道口对您职业选择的影响和帮助。

郝炜：我读大三时确认目标要考取五道口的硕士。在我备考时就知道这是非常有难度的事情，于是我就开始积极地向各位有经验的师兄师姐取经。大家都很有热情，把自己当年考学的感悟体会分享给我。在这种温暖的帮扶中我顺利以第二名的成绩考上了五道口，成为了1997级硕士。

五道口学习经历对我最大的影响就是课程设置与业界联系非常紧密，这个特色也直接影响了我在职业发展中的选择。举个例子，1997年推出《证

券投资基金管理暂行办法》，这标志着基金从野蛮生长开始逐步走向规范化的过程。就在办法推出的第二天，时任证监会基金部的副主任在课堂上就给我们分享了《证券投资基金管理暂行办法》，这让我们学生可以在第一时间接触到基金这个新生的事物。我想对我后来从事基金行业的工作很有帮助，也是我最早的启蒙。五道口最大的一个特色就是理论和实践结合得非常紧密，不是象牙塔中的纯理论，这一点对学生就业大有裨益。

另外一点在五道口学习期间对我人生和职业很有帮助的就是我的硕士生导师谢朝斌老师。谢老师时任华夏

证券副总裁，他是证券行业的专家，给了我很多指导。一方面，他推荐我看一些关于思维逻辑方面的书，注重培养学生思维的逻辑性、办事的规范性，对我学习方法和工作态度影响深远。另一方面，谢老师自身是一位博学、严谨的人，拥有经济学和法学两个博士学位，他以身作则激励着我要拓展自己的知识面，他每隔一段时间会给我们一份很长的书单，时刻鼓励我们广泛阅读，尤其是经典书籍。

问：请您为我们介绍工银瑞信的特色业务。

郝炜：工银瑞信是国内成立的第46家基金公司。从资产规模上看，工银瑞信目前约1.3万亿人民币的资产管理规模，在国内基金公司资产规模中排名前五。从业务资格上看，我们有公募、非公募、养老金等资格。

工银瑞信的特色业务是养老金业务，除了全国社保、职业年金、企业年金，还有其他类型的养老产品。工银瑞信的养老金业务连续8个季度在基金公司中排名第一。基金公司中最难获得的资格是养老金的资格。养老金资格分为两大系列，即：全国社保境内投资管理资格以及人社部给企业年金管理人和职业年金管理人的资格。企业年金和职业年金是我国多层次养老保险制度体系中第二支柱的重要组成部分。工银瑞信2007

年拿到了企业年金管理人资格，与同期其他的基金公司拉开了差距。

公司拿到的首个养老金投资管理资格是2007年的第二批企业年金投资管理资格。这个资格的获得离不开公司自身的努力，但更得益于工行集团的大力支持。2005年工行股改后，工行为老员工建立了统筹外养老基金，2007年初将其中的一部分委托给工银瑞信作为投资顾问来做管理。2006年和2007年我们都取得了很好的投资业绩，也积累了宝贵的养老金管理经验。2007年，在公司申请企业年金基金投资管理资格时，我们在评审材料中专门强调了公司具有养老金的管理经验，事后听说评委们对此也很认可。因此，在公司仅仅成立2年后，我们就很幸运地入选了企业年金基金投资管理人。

美国养老金的规模已超过美国的GDP，总量居全球第一。我国GDP总量约100万亿元，但我国的养老金目前只有2万亿元左右，因此发展空间是巨大的。工银瑞信非常重视养老金业务，2019年工银瑞信的养老金管理规模大致增长了1000亿元，2020年公司养老金规模从年初到8月份就增加了约800亿元。现阶段我们大口径养老金管理规模和年金管理规模在基金公司中都是第一。我国之前提出要发展养老金的第三支柱，工银瑞信也适时发售了养老目标的基金，虽然目前规模不大，但是前景广阔。

国外的养老产品中，个人投资者无论是在第二支柱企业年金，还是在第三支柱个人退休计划（IRA）中，都拥有选择权。而国内的企业年金中个人投资者没有选择权，企业作为委托人把年金委托给银行或者保险公司，银行等受托人再把资金集合委托给专业的投资管理人，比如基金公司来管理资金。但存在的问题是专业投资人对资金无法进行细分，因为一个企业员工里面既有55岁以上要退休的员工，也有刚参加工作20多岁的年轻员工。在无法细分的基础上既要保持收益性，又要保持稳定性，对基金公司来讲难度比较大。

企业年金的投资管理运营考核都有一个硬性的要求，就是当年不能亏损，但也就相应拉低了长期创造更高回报的潜力。所以从长周期来看，全国社保的收益率要比企业年金的收益率高1-3个百分点，这点超额收益就是投资股市带来的。原因是二者的股票仓位不同，企业年金的平均仓位是10%-15%，全国社保的仓位可以做到平均20%以上。由于没有区分即将退休的人和不退休的人，因此，企业年金就不得不更保守稳健。但如果和国外一样，把投资选择权给了员工，刚入职的员工可以买一些高风险、高回报的产品，临近退休的人可以投资保守的产品，投资组合目标更精准，投资效率就会更高。

未来，养老金中的非养老目标日期

和非养老目标风险的产品应该让个人有选择权，投资者能够投资一部分共同基金，这类产品未来的发展空间很大。因为从美国来看，这几年养老目标日期和养老目标风险产品解决了投资者不知如何去投资的问题。目标基金会根据每个人退休的年龄做资产配置的调整：对于临近退休年龄，可以通过降低股票的比重、增加债券的比重来降低风险。不同的投资者有不同的风险偏好，投资的期限、自身财富能力不一样，所以我们就要提供尽可能丰富的选择去匹配投资者的这种需求。所以，我们提出要把养老金做全的口号，要把目标风险、目标日期的解决方案做全，让全年龄段的投资者在我们这里都能找到他需要的产品。现在我们布局了5个养老目标日期基金，正在发1个养老目标风险基金。

问：您如何分析目前基金行业的发展现状？

郝炜：我们国家进一步加快金融市场的开放，国内外越来越多巨头公司进入中国资产管理行业，例如最近贝莱德也在国内取得了公募的资格。但对基金公司来讲，还是要立足于做好自己的事，提升自己核心投资管理能力和风险管理能力、客户服务能力，才能够在市场的发展过程中取得自己应有的席位。

中国的资产管理行业还是一个朝阳行业，而不是一个停滞不增长的行业；

不是红海，而是一个蓝海。合作机构之间不是一种简单的竞争关系，而是一个万类霜天竞自由的竞合关系。中国居民财富管理的需求与中国经济发展大的趋势相比，目前公募基金公司管理17万亿元，还处在一个起步阶段，未来还会有很大的发展空间，所以这是一片广阔的蓝海。

此外，公募基金与银行理财子公司在行业内也不仅仅是单纯的竞争关系。银行系的理财子公司成立以后和我们基金之间有很多合作，他们的优势在于渠道和客户，我们的优势在于投资管理能力。很多的银行系理财子公司也委托了很多基金公司，无论是做专户还是买基金公司的公募产品，都是一种合作的关系。而且各家公司都不可能把市场的份额全拿走，那么做好自己的特色就能取得不错的发展。我们公司的FOF投资了其他公司的优秀公募产品，其他不少公司的FOF也投资了我们公司旗下的优秀产品。

问：请您给我们未来想要加入这个行业的师弟师妹们一些建议和指导。

郝炜：我之前负责过一段人力资源工作。我们五道口的校友们都很喜欢加入投研条线。如今基金公司更喜欢有复合背景的人才。如果是金融单一背景可能不是太有优势，因为机构

需要复合型人才。比如说，本科时学某一个专业，然后研究生阶段再学金融，这样你有专业的背景又有金融的背景，对投资机构来讲，他们是更倾向于选择这种人才。

投研工作开始一定是从行业研究员做起，无论是做食品饮料还是做IT，都需要有行业的经验，才有助于去做相关的研究工作。特别是有一些领域非常的专，比如说，医药这个领域是非常专的，所以还是要有复合的业务背景会好一些。在我个人看来，可能需要一专多能，同时要拓展自己的知识面。

另外很重要的一点，我觉得五道口这一点很好，就是愿意跟别人去沟通和交流。不能自己一个人闷在那里不互动。我们有一些研究员在学校时期都很优秀，但他在融入了一个大集体之后，发现有更加优秀的人出现了，他就把自己闷在那，这样是不对的。如果有不懂的地方就要立刻去问去沟通，而不是默不做声。沟通很重要，这是因为，别人可以把经验知识传递给你，提高工作效率，开拓思维和眼界。

这些年，随着IT的发展、国际化的发展，英语和计算机的重要性不断增加，这些对于目前的竞争来说都属于基本功，在把这些基本功做扎实的基础上，学会一专多能，并善于表达沟通，那就算一个不错的金融人才。A



崔伟

崔伟，1999 级博士校友，东方基金董事长。曾担任中国人民银行调查统计司主任科员、办公厅秘书，中国证监会党组秘书、秘书处处长，人民银行汕头中心支行党委书记、行长，中国证监会海南监管局局长等。

长远战略孕育基金潜力 ——访 1999 级博士校友崔伟

问：请您谈谈到东方基金后的体会。

崔伟：我是五道口 1999 级博士，师从刘鸿儒先生。2011 年我来到东方基金公司任董事长。由于该公司早期存在较严重的管理层结构纷争，经营状况不佳，规模也不大；外部合作也受到限制。因此，内外部的问题导致公司在销售和投资管理两个方面都没有提升。面对这些存在的问题，我决定先从公司内部开始整顿，包括更换公司高管在内的一大批人，按照监管要求，重新梳理制定公司的基本制度，尤其是风控制度和激励机制，鼓励基金经理追求长期稳定的投资收益，限制铤而走险；对外拓展销售渠道，开始逐步与不同的银行进行沟通合作，虽然这个过程推进起来比较缓慢，但一直努力坚持。基金行业一旦市场格局定了以后，要想异军突起是很

难的，只能稳步增长。

基金行业的核心就是为基金持有人创造财富，投资业绩不佳就没有核心竞争力。但是公募基金和私募基金的衡量指标又有所不同：公募基金之间是比较相对收益，跑赢基金基准，甚至比同行业赔的少就能占据前沿。记得刚来东方基金那一年，公司给我报告说某一只基金同类型排名第一，但收益率竟然是 -10%，当年大盘收益是 -25%，同类型基金我们亏得最少所以排名第一，这个投资逻辑投资者是不会认可的；但是私募不一样，讲究绝对收益，必须有正收益。对于公募基金的相对排名的做法，我也不太认同。做基金就是要盈利挣钱，讲求绝对收益。这几年我也一直在思考基金公司的模式，稳赚不赔的股票投资确实很难，但

是相对较长时间内的稳定收益应该是基金业的方向。

我们努力在市场上网罗一些优秀人才，同时加快后续人员的培养。几年来，我们自己培养了不少明星基金经理，但是，这个行业人员流动很大，在公募平台上锻炼之后就去做私募，但是私募投资并不容易，要求更高。尤其是2015年前后，近年稳定一些，人员流动相对较少，私募经营压力比较大，大家都争着当公募基金经理，因为公募基金与客户投资者隔着银行，而私募客户会每天都会给私募基金经理压力。公募基金监管要求比较严，限制比较多，要做好也不容易。需要基金经理静下心来，长期稳健地做好投研工作，这对于市场来说非常重要。

问：您对债券市场有什么看法。

崔伟：首先从总量上来看，中国债券市场的规模已经很大了，债券选择和股票投资不太一样，侧重宏观一些，需要对宏观经济形势把控，密切关注利率调整，又要关注总量政策，同时微观层面要关注债券的信用评级，如果碰上违约就会造成大幅亏损，所以债券投资一定慎之又慎，公司内部要做好债券的评级、分类。公募基金的监管比较严格，所以杠杆率相对较低，券商的杠杆率高一些，债券投资会放大到四到五倍。

2019年包商银行被接管，风险也传导到了债券市场，债券回购等级提高，一般的债券质押不了，很多机构周转不灵，出现了流动性风险，导致了很多问题。吴晓灵行长当时专门找我谈了一次，给我出了一个题目，让我从市场的角度分析包商银行的风险处置所

带来的影响。吴行长已经退休了，依然还十分关心市场发展，是一个很有理想和情怀的人，忧国忧民，帮助人民银行处理这些危机。

整个金融市场是一个整体，主体当然还是商业银行，但是证券市场的重要性是不可忽视的，机构之间的相关业务是互相融合的，任何一个分支出现风险都会相互传导，对债券市场的风险要重新认识。

问：您对现在基金行业发展有什么看法。

崔伟：总的来说基金的目标是通过投资股票和债券创造收益，根本是控制风险。这是一个长期的过程，不是今天的投资业绩立马就从管理规模上看到效益，这是一个实质传导的过程。只有连续几年业绩优良，才能提高机构投资者、散户投资者的信任程度。

提高投资能力是整个行业的事，依靠个别明星基金经理不是一个行业的稳定发展的趋势，这些明星是行业努力的标杆。同行之间大多存在报喜不报忧的现象，大家都把明星基金经理作为热点宣传，而一家基金一般有上百只基金，其他绝大多数业绩都很平凡。基金持有人主要分为两类，一类是有选择能力，能根据公开披露的信息做出自己的判断，这是真正合格投资者。第二类依赖银行客户经理推荐，也就是所谓的渠道销售，投资者基于对客户经理的信任购买基金。银行也根据销售产品进行激励，分享了基金管理费的大部分，整个金融行业包括银行、证券、保险、基金都各有各的指标，银行客户经理卖产品时有奖金。如果产品赔了，投资者找到客户经理，他们

就会溯源到基金这里。所以，既要提高投资业绩，也要做好投资者教育工作。卖理财产品的时候都会签署风险揭示书，但是流于形式的比较多。这里有两条线，一条线是名义上的投资者教育，一条线是实际操作上的。如何双线合一呢，这就关系到中国金融市场健康发展的根本，中国证券市场一直强调买者自负。第一类投资者根据信息自行选择，一旦自己选择错也并不会找基金公司，自负盈亏。

中国资本市场成立几十年来，从实践成果看，股票市场投资者教育应该还是有一定的成效，很少有股民说炒股亏了去证监会上访。一般出现舆论风波都是推出了创新的政策，有形之手过度干预，导致市场大幅波动，投资者才会有不满情绪。

现在政府监管范围还是太宽，公募基金因为是面向社会公众发行产品，相对管得要严一些，可以理解，但是私募产品规定是合格投资者就行了，但是现阶段产品要备案还要批，越来越复杂，私募应该放开一些管制，走市场化发展。

问：请给想要从事公募基金的师弟师妹一些建议。

崔伟：我还是比较热爱教育事业的，之前也做过老师带一些学生。现在对于新来公司的这些年轻人，我都把他们当作自己的学生。优秀的毕业生来基金公司工作都想做研究员，往基金经理方向发展。不过我们中国教育现在跟实践脱节比较严重，需要多实习，多锻炼，尽快学习实务操作。

还有一个就是要多阅读经典，在我毕业之际，刘鸿儒老师告诉我说要

在五道口开一门课——经典著作选读，我这十几年也谨遵老师教诲，读了不少经典。我举一个例子，比如读《国富论》，这类书很枯燥，书中的背景离我们比较遥远和陌生，读起来有难度，也暂时没有什么现实作用，但是领会其思想，对人的长远发展很有帮助，现在中国学生最缺乏历史的教育。比如现在探讨中国证券市场跟美国市场的关系，多数人都说有关系，美国昨天暴跌所以中国市场会跟着下行，但外围市场上涨，中国市场并没有跟涨。中美关系错综复杂，这些都是学生们在校园里学不到的或者被误导的，彭斯和奥巴马都有过比较系统的演讲，他们从十九世纪贸易说起，用羊毛来换取茶叶等，这个历史的沿革对当下理解中美关系非常有帮助。

我建议学弟学妹们多读历史包括改革开放史、经济史、中国历史、世界历史，这有利于形成好的价值观，判断东西就不会偏差太大。比如弗里德曼的《自由选择》、托克维尔的《论美国的民主》，这些经典对丰富知识体系非常有帮助，虽然不一定是经济学的书，但读一读也是有益无害的。

最后，我想说的是，学弟学妹要珍惜在校的时光，我们在五道口读书的时候，小红楼还没盖好，我们寄宿在东升乡卫生院，那么艰苦的条件下，我们却充满了学习热情。现在大家都非常怀念那个时候，每个人读书看问题角度都不一样，大家一起讨论可以学到很多知识。在学校多学一点，走上工作岗位就能更快进入角色，建立一个良好的价值观，在工作岗位上可以很快地适应，可以明辨是非，更好地参与市场竞争。Ⓐ



① 王伟刚

王伟刚，2003 级硕士校友、2011 级博士校友，现任北京汇成基金销售有限公司董事长。曾就职于中国国际金融股份有限公司、第一创业摩根大通有限责任公司等。2015 年 7 月创立北京汇成基金销售有限公司。

沐浴道口精神中的创业者

——访 2003 级硕士校友、2011 级博士校友王伟刚

问：请您讲讲您的职业发展路径，并为大家分享您的创业故事。

王伟刚：我是 2006 年从五道口硕士毕业后很幸运地进入了中金公司投资银行部门工作，主要是从事 IPO 发行上市及境内外并购业务。那个时候五道口最优秀的毕业生都去了监管部门和国内大型金融机构，我由于在本科毕业进入五道口之前在德意志银行全球市场部实习经历，很希望去投资银行继续学习，刚好中金公司给了我工作机会就去了。

刚去中金公司，我就有幸加入了工商银行 A+H 两地上市项目组。那个

时候这个项目组也就 10 个人左右，总负责人是现任中金公司总裁黄朝晖先生，团队负责人和直接带我的人都是中金当时最优秀的一帮人。这个项目也是那些年里全球最大的 IPO 项目之一而且是境内外两地上市。这些都在我进入行业之初就帮助我打下了较好的专业和职业基础。

2007 年春节后，工行上市项目成功挂牌上市，我也从中金公司离职了，跟随硕士导师武捷思老师创业从事股权投资，这算是我第一次创业。当时也是感谢老师对自己的信任和知遇之恩，也觉得有机会跟随武老师学习创业是

难得机会，所以毅然决然放弃了高薪从中金公司离职南下深圳。后来因为一些客观原因，第一次创业无法继续，我又重新回到北京，当时也感谢老东家仍给机会，于2007年底重新回到了中金公司投资银行部。

刚回到中金公司有些不适应，又赶上2008年全球金融危机，经历了2年左右较为艰难的低潮期。这个过程中，我主动调整自己。一方面我坚持主动学习创新业务。比如，我主动要求进入房地产行业和跨境并购业务，这些领域与传统IPO业务比较，有其自身业务的特殊性，尤其是跨境并购项目长了很多见识，那时候我主要经手项目有万达地产的30亿元私募融资及中国铝业195亿美元入股Rio Tinto矿业巨头等项目。在这些项目上，我可以从投资角度来进行业务数据建模及交易结构、融资方案的设计，比传统流程化IPO业务要更有意思。另一方面，我积极适应市场。比如，我一次性地通过了保荐代表人考试，并顺利注册成为保荐代表人。在那个时候，保荐代表人还相对稀缺，很快我也从职业生涯低谷重新往上走了。这段经历也让我觉得一个人要有成长，一定要由自己想办法突破成长。

时间到了2011年，这一年我考上了五道口的博士，有幸跟随谢平教授继续学习。谢老师在监管及市场机构都有着深厚理论功底和丰富实践经验，尤其是在金融科技领域有着行业标杆的独到见解，这段经历让我受益匪浅，也为后面我走上金融科技创业道路打

下了坚实基础。同时，当年我的职业也进行了切换，加入了摩根大通与第一创业证券合资成立的合资公司——一创摩根。这段经历让我有机会去了解一个公司的创业发展过程，作为较为核心团队成员有机会近距离了解管理层的想法，同时也主动从过去单纯承做业务向主动拓展市场客户转变，以提升自己的职业层级和能力。这段经历让我自己得到了快速成长，从一个执行层面的人向拓展市场、关注管理方面有很大幅地改变。

2013年，我离开了一创摩根，放弃了保荐代表人资格，从此开始了自己的持续创业生涯。那一年我看了国外一本关于嘉信理财公司发展传记《颠覆者》，这本书对我影响很大，也很大程度上一直贯穿了我至今7年多的创业历程。当时我很希望创立一个平台，做成独立理财师的线上平台，最早通过证券公司的持牌投资顾问向个人投资者提供线上资讯服务，后续转变为理财产品销售平台。当时我给这个平台取了个名字叫好投顾，就是好的投资顾问的意思，其实是现在颇为流行的TAMP服务外包平台的前身。但后来经过艰难的2年探索，我发现国内没有那么专业和职业化的投资顾问，这个市场很难培育也很难成为一个专业的理财产品销售平台，在国内也没有获取相应牌照的渠道，难以持续发展。

2015年，我开始进行业务彻底转型。2015年7月注册成立汇成基金，申请基金销售业务资格，并很有幸于2016年3月获批基金销售牌照资格。

成立以后，我没有考虑过倒卖牌照赚钱，这不是我创业的初衷，这一点也是五道口给予我的一个很好的品质。我考虑的是，一方面做什么事，这个公司能活下来，另一方面是做什么事，这个创业有意义、有价值，最后能够做大。在基金销售这个行业里，公募基金销售利润率微薄，需要一定规模才能活下来，而私募基金销售利润率可观，但是难以控制销售平台风险，且要求强线下销售能力。综合考虑我自己并不想做一个纯粹意义上销售公司的初衷，也不希望公司存在大量不可控风险，当时就定下来只从事公募基金产品销售，这一原则也坚持至今没有改变。

在公募基金销售领域，在当时的10多万亿市场中，个人投资者和机构投资者各占半壁江山。个人投资者市场已经有蚂蚁、腾讯、天天等巨头，这些在短期内没有太大机会可以颠覆，流量成本过高很难发展起来。于是我考虑面向机构投资者市场服务。但是单纯的线下机构基金销售也不是我兴趣所在，那个时候同业做的线下直销代办业务也存在很多灰色地带，并不合规，这个肯定也不是我考虑的业务方向。很幸运的是，我发现了一个难得的机会，通过跟一些大型金融机构接触，我发现，专业资管机构投资公募基金，采取的是每个产品线下人工逐一开立基金公司直销账户，线下发送传真电话方式进行交易和运营对账。这个让我很兴奋，通过持牌，我可以把个人投资者领域完全电子化的线上交易运营体验搬到机构投资者领域，这是

一个金融牌照与科技的完美结合，这样的业务既可以获得业务收入活下来，也能让我有强烈的行业使命感和成就感，这才是我个人更需要的激励。这样我们在2016年6月在全行业率先推出了专门面向专业资管机构的公募基金投研交易电子化平台——“汇成一账户”，一直坚持至今。这期间我们克服了许多当初未曾预见到的困难，但也要感谢当初这种“无知者无畏”精神让自己带领汇成基金一步步走到今天，小有成绩。

问：请您再详细谈谈“汇成一账户”平台推出的背景和实际效果。

王伟刚：2016年3月，汇成基金获得中国证监会批复的基金销售牌照业务资格。我们一方面抓紧与基金公司谈判合作代销线上基金产品，另一方面立即投入开发面向专业机构的电子化基金投资交易系统。之前，这个行业里没有面向专业资管机构的电子化代销服务，专业资管机构买基金还处于非常原始的人工处理状态。相对于个人投资者市场在互联网平台已非常高效便捷及成本低廉的交易方式，专业资管机构投资公募基金出现“比个人贵、比个人慢”的不合理情况，我们看到这种不合理的行业状况，利用金融科技结合持有牌照来改变行业落后现状，推动行业效率进步和透明度提高。

在我们推出平台之前，专业资管机构投资基金时，每个资管产品要分别线下去几十家甚至上百家公募基金

开户，每家分别寄送复杂的开户资料，而且每家公募基金的开户资料表格都不一样，类似于线下签合同。一个产品开完户来回就要2-3周时间甚至更长。如果产品多就成了巨大工作量和人力成本耗费，对于资管产品投资收益也会有不利影响。此外，后续账户管理和账户变更也都需要大量人力投入。在完成开户以后，专业资管机构每次基金交易也都是线下人工完成，采用发交易传真方式给到基金公司直销柜台，交易员要同时打电话与基金公司直销柜台进行交易明细确认，次日份额确认也得通过“传真+电话”模式，通常在每日2点半以后基金公司还会出现传真机堵单情况。很难想象对于公募基金这种标准化金融产品要依赖传真机这种逐步进入博物馆的工具来处理交易，从资管机构到基金公司都大量投入人工，重复进行无谓的劳动。资管机构的员工都是金融高端人才，这的确是人力资源的极大浪费，也存在显著的操作风险，完全与时代发展和科技进步不符。在完成交易后，专业资管机构要通过邮件或传真方式向托管行传递确认文件，托管行需要建立运营清算中心进行人工确认对账，最终专业资管机构还要将确认后份额手工维护到系统中去。

在进入这个行业后，我一直在思考汇成基金的存在价值。从一开始我就认为，我们不能仅仅作为一个销售驱动的公司存在。我觉得，这个行业并不需要多一家基金销售公司，这样并未给行业带来新增价值，对我自己而言也不是令

我激动并愿意付出投入的事业。当我看到资管机构投资交易基金这种全行业链条人工落后局面后，也看到了汇成基金存在的价值和创业方向。当时我带领汇成基金开始开创性创业，就是干一个过去没有人干过的事业，而且面向的是这些大型的金融机构。我在基金行业也是完全的新进入者，这些情况下其实未来是完全未知的，但也恰恰是这种未知，一方面让我觉得能够做一个行业性的事情更有成就感，另一方面也正是这种无知者无畏才让我有勇气开始并一路不回头地走下去，克服了这一路上的极大困难。

目前，汇成基金代销了125家公募基金公司、近7,500只基金产品，基本实现了基金产品的全覆盖。“汇成一账户”平台实现了专业资管机构在线一站式电子化开立基金账户。一个资管产品大概10多分钟就可以完成全市场120多家公募基金公司开户，也不用逐家基金公司线下传递开户资料，同时交易时完全电子化实现交易指令处理，无需发送传真和电话确认，在份额确认上也无需基金公司发送传真和托管行人工确认。这在真正意义上实现了全流程的电子化高效处理，显著地提高了场外开放式基金的投资交易效率，减少了人工操作风险，也有利于提高管理透明度和监管穿透的能力。目前，汇成基金作为行业的开创者及领先者，与多家国有大型银行及股份制银行理财子公司建立业务合作。同时，在保险行业与上海保交所战略合作推出“保险基金通”平台，服务行业30多家主流的保险资管机构。此外，

汇成基金还服务了多家大型券商资管和公募 FOF 机构，目前服务的专业资管机构超过 120 家，大部分都是行业头部主流资管机构。

问：您致力于将产业链的价值不断扩大，成为引领公募基金行业创新的金融科技公司。您对当前比较热门的金融科技如何解读？

王伟刚：金融科技肯定是未来大势所趋。我自己也算是从传统金融机构出来的，中金一直是本土很国际化的行业领先机构，从业务端而言，我过去从事的还是经典的金融业务。我自己从创业角度出发肯定不能简单重复，做一家公司就是为了能赚钱，也肯定不是我的初衷，否则也没必要离开这么好的机构。所以我也一直很庆幸，行业给了我一个难得的机会，可以用金融科技手段来进行行业的局部效率改进，这个创业既有商业价值，更有社会价值。这应该是一个创业者最大的幸运。

回到金融科技这个话题，可能和我传统金融机构出身有关，我一直觉得金融科技底层的还是金融属性，因此，我认为持牌是核心关键。金融科技必须持牌，科技创新必须遵守合规边界，不能以创新作为任何突破合规的理由，否则就是对金融核心本质的滥用。因此，我认为金融科技还是要要有金融背景的人来做，与科技人才结合，同时必须持有相应业务的牌照许可，在合规边界内从事金融科技业务。

在持牌合规经营前提下，科技变得有价值。以资管业务为例，目前资管市场规模已近百万亿，各种产品创新层出不穷，但在交易运营效率、风险控制、投资研究、客户营销等领域仍有巨大提升空间。这些空间主要要依赖技术来实现，而不是走老路，靠堆积人力来解决。因此，持牌的金融科技公司是大有可为的，这也是时代给予我们这个领域创业者的巨大机会。

问：请您介绍一下公司的发展路径和未来的发展方向。

王伟刚：汇成基金从 2016 年 3 月获批中国证监会基金销售牌照资格以来，一直坚持“成为备受客户信赖的基金投研交易服务平台”的愿景以及“科技让资管更简单”的使命，因此汇成基金一直定位自身为持有金融牌照资格的金融科技公司，致力于为资产管理行业提供服务。

汇成基金在行业中率先开创了面向专业资管机构的基金投资交易电子化平台，核心解决的是资产管理行业的交易运营及风险控制领域的效率改进，未来公司将进一步加强在投研数据服务支持等方面的投入，在基金经理和基金产品画像领域积累更多的定量数据和结构化信息，为资管客户提供更丰富的数据支持，不断深化自身在产业链中价值。

问：您在五道口金融学院读了硕

士和博士，在读硕士和博士两个阶段，您有什么不同的体会和收获？五道口的教育经历为您的职业发展带来了哪些作用？

王伟刚：五道口是我人生中特别要感激的一段经历，她给我人生带来了特别多的改变。我本科是从南开大学金融系毕业的。南开大学是学风很淳朴的一个学校，为我打下了很好的理论基础。我来到道口后，感觉到眼界被打开了。在硕士学习阶段，一方面我接触到金融业务实践和理论前沿，另一方面在五道口可以经常听到已身居监管或业界领袖位置的老师或校友讲课，让自己在校期间就可以接触到很多有深度的前沿信息，真正把理论和实践更好地结合起来思考，而不仅仅停留在理论层面。

我是2011年返校在职读的博士。当时我已经有了5年多的工作经历，对金融市场和业务实践有了一些更具体的认识。一方面，我回学校“回炉”，加强对理论知识系统性地学习，另一方面我也是希望有点时间，可以安静下来，脱离日常繁杂的工作，多一些思考。

五道口的教育经历为我的职业发展尤其是后来的创业具有非常重要的意义。五道口在每个学子身上都打下了深深的烙印，我也一直牢记“不怕苦、敢为先、讲团结、重贡献”的道口传统，以五道口师兄师姐开创中国金融改革和发展伟大事业的辉煌历程激励自己，

勇于开拓创新，同时坚持走正道。在这个过程中，我主要有以下几个方面的收获和感悟：

一是长见识。我接触到了大量前沿理论、政策以及实践的真知灼见，为以后的工作或者创业实践打下了扎实基础。

二是开眼界。我可以近距离地接触很多政策制定层面及业界领域的领袖，为以后工作和创业提升了格局和眼界。

三是敢为先。五道口金融学院的使命是“培养金融领袖、引领金融实践”。吴晓灵大师姐在学院2018年开学典礼上致辞上要求大家要“坚守信念、有为担当、创新前行”，做改革的继承者和推动者。我一直有作为五道口人的深深的荣誉感和责任感，在创业路上希望能够在行业发展中真正创造价值，真正推动行业进步和变革，这也是支撑我开创面向机构的场外基金投研交易电子化平台并坚持下来的核心精神支柱。

四是走正路。作为五道口人，我有深深的荣誉感，不敢做丝毫有损五道口声誉的事情。我一直以道口的师兄师姐为榜样，坚持走正路，有严格的合规意识和风险意识，宁可走慢一些，也要走稳走长，做长期有价值的事情。

五是讲团结。道口人是非常团结的，但这并不是小圈子。道口校友一直有传帮带的传统，在遵守原则的前提下，互相交流学习和互相支持，这也是我们也要传承下去的良好作风。Ⓐ



曹雪

曹雪，2018级金融MBA校友，现任博道基金管理有限公司合伙人、销售副总监。2013-2017年曾担任上海博道投资管理有限公司合伙人、南方营销中心总经理。

十年积累，亦是新的起点 ——访2018级金融MBA校友曹雪

问：您从2007年研究生毕业后就在基金销售行业工作，目前担任博道基金管理有限公司合伙人和销售副总监。您对于十多年的销售工作有何感悟？

曹雪：我是2007年硕士毕业后入行的，加入公募基金公司做渠道经理，2010年转会到私募基金公司，担任大区负责人。2013年博道投资创立，我有幸成为合伙人之一。2018年博道完成私募转公募，我又回到了公募行业，负责全国的渠道销售工作和部分机构客户的拓展维护。迄今为止，我从事基金销售已经十三年了，其中，公募基金和私募基金的经历刚好各六年半。

总的来说，我认为“销售”两个字意味着信任、责任和解决问题。这需要知己知彼，熟悉自身有什么（能力、资源、优势和不足），了解和发现客户需要什么（既包括客户知道自己需要的，更包括客户并不知道自己需要的，有时后者可能更有价值），匹配需求，实现共赢。基金销售工作围绕产品发行，实现资金募集，本质是服务和沟通，是代销机构、投资者和基金公司之间的桥梁，既要要把公司的情况、投研的观点、产品的运作等信息真实、客观、尽责、及时地传递给代销机构和投资者，也需要把投资者和代销机构的需求、建议、困惑、难题带回基金公司。

基金销售工作的挑战和乐趣相辅相成。第一个挑战是不确定性。市场环境是不确定的，产品的业绩表现是不确定的，并且这种不确定性并不会由于销售人员个人的努力而改变。因此，客户预期管理变得非常重要，这对沟通服务的持续性和质量提出了很高的要求。面对震荡的市场和起伏的基金净值，代销机构和投资者的信息需求优先级从高到低排序：“要结果、看过程、求分享”。结果是第一位的。如果业绩好，对后两项的需求会低一些。如果业绩不好或业绩特别好，大家都会更加关注过程，关注基金经理的理念、操作手法、近期思路、未来展望等，主要是需要考察基金公司或基金经理值不值得继续信任。持续的沟通、时间的验证能够产生信任，而信任是面对不确定性、面对市场和基金净值波动的重要武器。虽然我们无法改变基金产品的业绩表现，但是我们能够影响客户体验。

第二个挑战是同质化，特别是公募基金公司的同质化。目前国内公募基金管理人（含具备公募管理资格的证券公司或子公司、保险资管）超过140家，产品数量超过7000个。而代销机构是有限的，有实力的代销机构更是非常拥挤。如何通过服务和沟通实现差异化，为自己、为自己服务的公司加分、增值，提升在代销机构和投资者心目中的分量，这是每个基金销售都需要认真思考的课题。虽然基金销售会受一些客观条件的制约，例如公司品牌、投研实力、和代销机构的关系等，但是它是一个能够充分发挥主观

能动性的岗位。同一家公司、同一个区域、同一家代销机构，不同的基金销售带来的结果和产出差异可能会非常大。一个优秀的渠道销售，需要专业、勤奋、有服务意识、有领导力，就像一个优秀的杠杆，找到适合的支点，可以很好地服务和调动一个区域。

第三个挑战是时间。投资能力被认可需要时间，公司品牌树立需要时间，客户信任积累更需要时间。因此，对于还没有足够时间积累的团队或者销售新人，想要迅速打开局面、取得成是很不容易的。但是，时间也会成为有耐心、有定力、有实力、有目标的销售人员的好朋友。

回顾过去十多年的基金销售工作，伴随着市场的跌宕起伏和行业的发展前进，我发现我们一直在做投资者教育，在一场场路演中普及投资理财知识，传导投资理念。基金公司以产品为媒介输出投资管理能力，投资者教育帮助大家提高识别投资机会和评估风险的能力。国内公募基金行业发展已经超过二十年了，但遗憾的是基金产品的收益不等于基金投资者的收益。造成这个现象的原因有很多，解决这个问题则需要基金公司和代销机构的共同努力。如果从客户持有的角度来看一个基金产品的“生命周期”，包括了解产品、持有产品和卖出产品这三个阶段。这三个阶段都和基金销售团队与代销机构的交流沟通有关，结果取决于基金公司和代销机构的共同努力和配合。我们博道这个团队回到公募行业的初心，一方面要继续做好投资、

贡献专业能力，另一方面我们也非常希望通过我们和合作伙伴的共同努力，让更多投资者更加充分地分享到专业团队创造的价值。

十三年的基金销售工作教给我几件事：一是责任。为客户负责、维护客户利益是做任何事情的第一原则。二是感恩。珍惜每一份信任。三是相信专业。专业能够创造价值，需要思考的是如果让专业发挥的作用更大。四是遇到困难的时候不轻易放弃，遇到挫折的时候也绝不气馁。基金产品真正能够给客户带来好的投资体验和业绩回报，往往是市场低迷、基金产品很难销售的时候。顺势而为是容易的，但我们要去做更难的事情，去做长期而言对客户有利的事情，去做对的事情。

问：与您过去十年工作相比，目前在职业规划和视野格局方面有何变化？

曹雪：我的职业经历有两个特点：第一，虽然有过两次转会、经历了三家公司，但始终是在同一个团队，并专注于基金销售工作。第二，职业经历包括了银行系公募—私募—专业人士持股创业型公募三个阶段。伴随着A股市场的几次牛熊起落，经历了公募行业的高歌猛进和寒冬低谷，也经历了私募行业的普及和快速发展，更经历了公募行业进步带来的机制上的大变革。在这个过程中，我的长期职业目标越来越坚定：根植于资产管理行业，持续为客户创造价值，用专业帮助更多的投资者实现资产的增值。

结合个人经历和长期职业发展目标，我在2017年申请了清华大学五道口金融学院金融MBA项目。比较意外的是，MBA项目是当年申请、第二年上课，因此我是2018年开始上课的，正好赶上了博道由私转公后的公募业务起步阶段，相当于我们这个团队的二次创业。一方面，我的工作强度加倍、难度加倍，另一方面，我每个月至少有两个周末还需要上课（可能还有两个周末需要写作业），因此，过去的两年真的是忙到飞起。

我在工作上的挑战和收获包括两个方面。一是基金好做不好发。博道公募业务起步于2018年第四季度，当时上证综合指数为2800点，基金销售艰难，然而，市场处在低位，为投资布局提供了好的机会。两年多以来，我们陆续成立的公募基金产品，实现了远超投资人预期的良好回报。截至2020年10月底，博道的公募管理规模（都是偏股混合型基金）已经超过百亿元了。二是这两年也恰好是整个公募基金行业的大年。基金盈利示范效应明显，“炒股不如买基金”，投资者买基金热情高，代销机构卖基金热情高，基金公司发产品热情更高，整个行业都拿出了自己最优秀的头牌基金经理加入竞争，头部效应非常明显。虽然博道既拥有公募的经验，又经历了私募的考验，但是作为一家“新”公司，我们需要持续思考，如何在现有的资源约束和竞争格局下，实现更好的结果和更高的目标。我个人的岗位职责从区域负责人调整成为整个渠道业务板块负责人，除了

低头赶路(执行),更需要抬头看路(思考和开拓),帮助团队实现成长,从小团队的成功到大团队的胜利。

我学习上的挑战在于,我过去十年都聚焦在基金行业销售岗位本身,而基金行业是大金融领域很细分的子行业,销售岗位相对来说比较具体和实操。学院 MBA 项目课程的设置注重理论结合实践,在学习课程之外,老师们和同学们还邀请了很多业内大咖、专家学者进行交流分享。项目的同学们也都非常优秀,是各自领域、各自岗位上的佼佼者。两年没有周末的日子虽然很累,但也充满乐趣、非常珍贵,帮助我跳出自己熟悉的日常工作,走出自己的舒适圈,接触和了解金融行业的更多纬度和细分领域,在学习知识的同时提升了能力、拓展了视野,收获了友谊。

问:学院有很多在读的金硕、金博学生,也有咱们 MBA 学生希望未来从事基金相关工作,您可否给他们一些建议,比如从事基金行业,需要具备哪些素质?

曹雪:我相信能够考上咱们清华五道口的都是真学霸。五道口也有基金行业“黄埔军校”之称。在知识和能力的储备上,我相信大家已经是同龄人中的佼佼者,并且有较强的自我管理能力。对于希望未来加入基金行业的学弟学妹,我想先和大家分享博道董事长莫泰山曾经和我们全体员工共勉的话。莫总也是咱们五道口的校友。他1997年底即将毕业的时候以借调的方

式到中国证监会工作,加入了当时仍在筹建的基金部。从那时起他就与基金结下了不解之缘,是我们的大师兄,更是公募行业真正的前辈。

2016年,在博道公司年会上,莫总给我们讲了一个小故事,叫做《奇迹的苹果——这一生至少当一次傻瓜》。大家感兴趣可以在网上搜一搜。故事的核心是告诉我们要把心安放于理想,看得长远一点,想一想自己的长期目标,坚持做可以长期创造价值的事,坚持做长期能够积累能力的事。趁早品牌创始人王潇有一句话,我非常喜欢:时间看得见。世界上任何事情,只要你肯花时间刻意练习,都会有一个从量变到质变的结果。即使最后没有得到你最初想要的,相信在这个过程中也会有其他的收获。所以目标和耐心是很重要的。

莫总也会经常提醒我们:让卓越成为一种习惯。撒切尔夫人曾经说过:“注意你的思想,因为它将变成言辞;注意你的言辞,因为它将变成行动;注意你的行动,因为它将变成习惯;注意你的习惯,因为它将变成性格;注意你的性格,因为它将决定你的命运”。

具体来看,从事基金行业,无论是投研还是市场,大量的阅读都会很有帮助,我发现我们很多基金经理都像芒格一样热爱读书。古人云:“逆水行舟、不进则退”,我感觉在金融行业尤其这样,整个行业都在持续奔跑,需要勤奋,更需要持续的努力和坚持。

问:2017年您报考了金融 MBA

项目，那时您工作了整十年，正处在事业发展的高峰期。是什么契机让您萌生了继续深造读书的想法？

曹雪：2013年，博道投资（私募基金）成立，我有幸成为合伙人之一。2017年第一季度，博道的资产管理规模超过了170亿。我们董事长莫总符合证监会专业人士设立公募基金公司的要求，因此博道申请了公募牌照。获批后，博道成为行业内为数不多的纯自然人股东公募基金公司之一。

一方面，允许专业人士持股，这是公募行业的进步，可以很大程度上解决行业“留不住人”的痛点。这是我们的优势，团队更稳定，更珍惜羽毛，更能够一起做一些长期的事情。用莫总的话说，我们具备了长跑的条件。另一方面，公募行业是资产管理行业的职业赛道，优秀同业和代销机构的进步都非常快，竞争越来越激烈，当然市场也足够大。离开几年之后重新回到公募行业，我感到我们需要提高和追赶的地方很多。销售团队面临的挑战很大，我个人必然需要管理和带领更大的团队，迎接更高的目标。如何更好地发挥我们的优势、把握机遇、迎接挑战？正是带着这样的思考，我产生了学习和提高的强烈动力。首先需要修炼好自己，才能更好地服务公司、服务合作伙伴，从而为更多的客户创造价值。

仔细比较之后，我选择申请清华-康奈尔金融MBA项目。首先，清华五道口金融学院是国内金融行业的黄埔军校，培养金融领袖，引领金融实践，拥有最优秀的师资力量和校友同学。第

二，随着A股国际化进程，资产管理机构需要具备国际视野和能力。这个项目是和常青藤名校之一——康奈尔大学合作，有两次赴美交流学习的安排，对于没有出国留学经历的我来说，是非常难得的体验。第三，当时正是博道私募转公募的过渡期，我的职业发展也在上升期，在职项目更能满足我兼顾工作和学习的需要。记得在当时的申请材料里，我写到：十年积累，亦是新的起点。这个项目带给我的改变和收获，从我准备申请的时候就已经开始了。

问：您在MBA学习过程中，印象较深的课程有哪些？具体来看是否对工作有现实的指导意义？

曹雪：印象深刻的课程非常多：不论是清华五道口开设的，还是康奈尔开设的，不论是正常课程体系里的内容，还是老师们和同学们邀请到课堂上的业界大咖、专家学者们的分享，包括同学们的课间分享，我都觉得获益匪浅。我个人觉得参加这个项目是过去几年里自己最正确的决定之一。相见恨晚！

举一个例子，在康奈尔有一门课叫Critical Thinking（批判性思维），每个案例都很长，小组同学们几乎都要讨论到凌晨才能够完成，课堂上也经常有恍然大悟之感。虽然现在具体的分析框架已经记得不是很清楚了，但是我发现自己现在遇到问题，经常能够跳出问题本身进行思考。我想这应该是得益于课程的训练和潜移默化的影响。▲



① 娄焱

娄焱，2012级EMBA校友，现任汇添富基金管理股份有限公司副总经理。具有28年金融从业经验和多年的管理经验。2011年加入汇添富以来，主要从事机构理财、养老金、产品创新等方面工作。

行业变局中迎接公募基金的春天 ——访2012级EMBA校友娄焱

问：请分享您在中国公募基金行业中的个人感悟与体会。

娄焱：中国公募基金行业二十余载，砥砺前行，已发展成为中国资本市场的中流砥柱。伴随着国民经济的发展和居民财富的积累，公募基金行业在不断贡献力量的同时，自身也在茁壮成长、成绩斐然。截至2020年8月底，公募基金管理资产总规模近18万亿元，产品数量超过7000只，是我国A股市场持股比例最高的机构投资者类型，并已成为专业投资管理和大众理财文化的标杆。今年，是我在金融行业工作的第28年，也是我在公募基金行业的第20年，能够有幸和中国公募基金共成长，是我的幸事。

回首过往，感慨颇多。20多年来，公募基金行业的变化是巨大的，也远超出我们这些亲历其中的基金人的想象。回顾公募基金行业的发展脉络及其背后资本市场的风云激荡，以下几点让我感受颇深：

一是公募基金作为“大资管”行业中发展最规范、对投资者保护最充分的标杆典范，对于推动普惠金融做出积极贡献。20多年来，公募基金始终坚守信托精神和保护投资者利益优先的原则，不断完善相关法律及配套法规体系、以及强制托管、组合投资、每日估值、信息披露及公平交易等先进制度，20多年来没有发生系统性风险，是资产管理行业稳健发展的标

杆和典范。

正是由于具有监管规范、运作透明、投资门槛低的特点，公募基金逐步获得老百姓的认可。2018 底，基金有效账户数超 6 亿户，公募基金已成为普惠金融的重要载体。以我的亲身经历来说，2002 年作为国内首批货币市场基金的基金公司产品研发负责人员，我参与了货币基金从无到有的全过程，每次想到当年与人民银行、证监会、律师事务所、会计师事务所的多方面汇报、沟通交流，到各方对于货币基金管理办法的反复研讨和最终制定，再到反复研究制定基金合同、招募说明书、发行公告等的具体条款和细节，我的内心充满了自豪和喜悦。因为货币基金为投资者提供了兼具高流动性、追求稳定收益性的流动性管理工具，特别是 2013 年开始，货币基金以各种“宝宝类”产品的形式走进千家万户，唤醒了亿万普通投资者的理财意识，对于助推利率市场化改革进程也具有重要意义。时至今日，货币市场基金规模突破 7 万亿元，高峰时曾达到 8.3 万亿元，成为公募基金中占比最大的基金品种。

二是公募基金为投资者创造了优异的中长期回报，助力社会财富保值增值。1998 年—2020 年上半年，公募基金累计分红总额为 30725.03 亿元，股票基金平均年化收益率达 16.78%，远远跑赢同期大盘。公募基金通过自身专业投资能力，选择优秀的企业、伴

随企业成长，不仅为投资者创造收益，也为资本市场服务实体经济、服务民生、服务社会做出应有贡献。

三是公募基金在投资管理、合规风控、客户服务和业务创新等方面已形成了核心竞争力。首先，投资能力是公募基金的核心优势。经过 20 多年的积累，公募基金在股票、债券、FOF 等各类资产上已建立起较强的专业优势；在合规风控方面，公募基金建立了高标准的合规风控要求，为行业的长期稳健发展保驾护航、创造价值；在客户服务方面，公募基金不断加强金融与科技的结合，提供更加个性化的投资服务；在业务创新方面，公募基金持续以客户利益为导向进行创新探索，比如不断进行产品创新、丰富投资选择，在人才管理上推出员工持股计划等创新激励机制，并在销售渠道、销售方式上加快创新转变。

四是公募基金与各类金融机构合作共赢，共同构建“大资管”行业良性发展生态圈。公募基金不仅为个人投资者提供直接的投资服务，还充分发挥专业资管机构的作用，与社保、银行、保险、证券、企业等各类机构投资者深度合作。在合作中，公募基金输出专业的投资能力，传递正确的投资理念，形成了良性的竞合关系，优势互补，共同助力大资管行业的长期健康发展。

当然，20 多年的变化远远不止这些，公募基金也在不断拓展现代财富管理新方向。2008 年，我从当时中国

最大的基金公司去到了全球最大的基金公司，学习全球资管公司的理念和先进经验，从而更好地以国际视野来服务于公募基金行业。展望未来，随着资本市场的深度和广度不断拓展、理财需求大爆炸时代的开启，公募基金正经历 20 多年来未曾有之大变局，而我也将继续与公募基金共成长，为推动公募基金行业发展踏入新征程发挥应有的贡献。

问：您是在什么契机下，来到五道口金融学院学习的？在校学习的经历对您所从事的工作有哪些帮助？

娄焱：2012 年，我在汇添富工作，正值公募基金处于创新发展的阶段，行业发展生机勃勃。伴随着公募基金市场急剧扩大，行业面临新的发展机遇，我觉得自己需要更新知识，再次充电。恰逢五道口并入清华，而我本人对清华“自强不息，厚德载物”的校训十分认同，对被誉“金融黄埔军校”、“金融家的摇篮”的“五道口”充满敬仰，非常希望能够来清华五道口进一步深造学习，也希望通过学习交流，吸取知识、吸收养分。

我从清华五道口毕业已经 6 年了。回过头来看，在清华五道口金融 EMBA 的学习是我人生中非常重要的一个阶段。金融 EMBA 的课程设置非常科学，理论与实践结合得非常好，学的知识全面而实用。同时，同学之间的互动也很多，同学之中有企业家、金

融家及政策制定者等，我们经常一起交流讨论，碰撞思想。在师资力量上，学院博采众长，既有吴晓灵理事长、廖理常务副院长等金融行业的资深专家，也有从全球招聘的国际一流全职师资，形成了立体化的师资队伍，让我对金融发展前沿、国家政策制定的理解，金融如何跟产业有效结合、以及如何更好地服务实体经济等方面有了深入的了解。我的指导老师是时任中国证监会证券基金机构监管部主任王林老师。王老师知识渊博，对中国资本市场发展既有理论高度，又有深入理解和实际监管经验，给了我很多宝贵的指导和建议，帮助我从更宏观的角度来了解和分析国内资本市场的运行机理及未来方向。从清华五道口毕业后，学校还常年多次组织各类专业的学术研讨会、论坛、讲座等，为我们提供丰富的学术研讨和思想交流机会。

总之，我非常感谢清华五道口对我的培养和帮助。

问：您在金融行业多个领域都拥有出色的行业建树，能否和我们谈谈在新形势下基金公司将如何进行业务创新并高质量发展？

娄焱：公募基金行业发展将迎来新的春天。一方面，随着资本市场环境逐步改善以及利率水平长期处于低位、银行理财净值化转型等带来的理财需求爆发，公募基金业正迎来难得的发展机遇。另一方面，公募基金牌照全面

放开，基金公司数量与日俱增，加之外资机构的进入，进一步加大竞争，公募基金的发展也面临挑战。但是，我认为，公募基金始终应该恪守“受人之托，代客理财”的本质，坚持“客户利益第一”，坚持“一切从长期出发”的初心，在以下四个方面持续提升核心能力：

一是投资管理能力。投资管理能力是资管行业最核心的能力。一方面，“受人之托，代客理财”是公募基金安身立命之本，是开展一切业务的前提。公募基金应当忠实履行受托责任，提供优质的投研和产品服务，为客户创造收益。另一方面，行业发展应当立足资本市场，根植于服务实体经济，为实体经济提供综合解决方案，让广大投资者分享经济改革带来的红利。

二是风险管理能力。风险管理能力是资管行业长期稳健发展的保障。在资管行业大创新、大发展的混业竞争格局下，公募基金行业需要继续加强合规风控文化建设，牢牢守住合规底线，坚持风险管理创造价值的理念。

三是客户服务能力。客户服务能力是资管行业为客户创造价值的最终体现。公募基金行业既需要真正以客户为中心，坚持传递正确理性的投资观，帮助客户挖掘真实的投资目标和风险意愿，又需要大力提升专业水平，从销售向运营和投顾转变，通过长期陪伴和专业服务，帮助客户正确认识市场的短期波动，陪伴客户在长期投资中提升获得感和满意度。

四是业务创新能力。业务创新能

力是推动资管行业持续发展的引擎。未来公募基金仍需积极通过产品创新布局各类资产标的和投资策略，满足客户多样化的资产配置需求。同时，基于对客户需求、业务规则和公司能力的深刻洞察，结合金融科技的融合应用，持续探索对现有业务模式的优化，从服务渠道、服务内容、服务流程等各方面推动服务创新，更好地提升客户的投资理财体验。

问：能否就公募基金行业的未来发展趋势具体谈谈您的个人看法？

姜焱：公募基金行业处于快速发展阶段，面对当前的发展环境，我认为公募基金行业正体现出以下几个发展趋势：

一是理财需求增长提供巨大发展机遇。

我们生活在一个伟大的时代，一个理财需求快速增长的时代。一方面，随着国民财富快速积累，个人可投资资产高速增长，居民理财需求激增，预计居民理财需求的释放将给公募基金行业带来巨大的发展机遇。另一方面，随着银行理财净值化转型加速、利率市场化的推进，社会资金加快流入专业金融机构，金融机构的理财运作资金规模持续增长。在理财需求大爆炸时代，将为公募基金带来巨大的发展空间。

二是养老需求旺盛扩大长期资金来源。

随着人口老龄化程度的不断加剧，

养老需求旺盛。从境外成熟市场的发展经验看，公募基金在养老金投资中起到重要作用。同时，国内第三支柱个人养老金建设从理论走向实践，将为公募基金带来新的长期资金来源，公募基金也将成为养老资金管理最重要的资产管理机构。

20多年来，基金公司凭借规范的制度设计、优秀的人才团队、良好的投资业绩、完善的运作流程，为中国养老金的管理做好了充分准备，并在养老金资产管理中扮演着重要角色。基金业协会数据显示，截至2020年二季度末，基金公司受托管理全国社保基金、基本养老保险基金、企业年金和职业年金等各类养老金2.83万亿元。其中，基金公司在18家全国社保基金境内投资管理人中占16席，管理了绝大多数境内委托资产，助力社保基金在2001至2018年间取得年化8.14%的投资回报；在21家基本养老保险基金投资管理人中占14席，帮助基本养老保险基金实现了的稳健收益。在助力养老金第三支柱建设方面，截至今年9月底，已有89只养老FOF基金成立，最新规模超350亿元，持有人户数超148万户。

三是加速从资产管理向财富管理转型。

随着资本市场投资者愈加理性化、机构化、长期化，基金公司由最初的传统资管机构转变为现代化的综合资管机构的趋势也愈加明显。在此背景下，公募基金也在积极探索为各类客户提

供综合性的需求解决方案。汇添富做了很多积极的尝试，如针对机构投资者，2018年开始我们抓住银行理财转型契机，以“B2 B2C”的推进思路为银行理财子等机构客户提供综合解决方案，通过向大机构客户输出专业的投资管理能力触达终端客户。

四是积极探索国际化道路。

近年来，我国金融业持续推进高水平对外开放，推出了一系列举措，包括QFII/RQFII制度改革、产品互认与市场互通、股票和债券市场纳入国际指数、提前取消金融机构外资持股比例限制、积极参与国际金融治理等，基金行业迎来全球化资金和资产，并加速融入全球格局。未来，在国际化的大潮之下，中国经济高质量增长，并将催生一批在全球范围内均具有优势的产业和公司。一方面，依靠中国优质资产的吸引力，国内公募基金发挥中国优势，吸引并管理境外资金。另一方面，国内公募基金积极走出海外，打造真正具备国际竞争力的一流资产管理公司。

五是金融科技与公募基金融合不断加深。

随着金融科技在金融领域的广泛运用，数字化正在不断推动金融服务向精细化、多元化发展，公募基金与金融科技相互渗透、深度融合已成为大势所趋。对基金行业而言，金融科技能够帮助公募基金更加深入的了解投资者、接触投资者，刻画出更精细的用户画像。同时，借助智能投顾技术，合理

测算投资者的风险偏好，科学评估投资者的风险承受能力，实现精准营销、智能营销，进而提供符合投资者特征的资产配置建议。未来数字化技术的发展，将对公募基金行业的销售、产品设计、客服、投研、风控、营运等全业务流程产生重塑乃至颠覆性影响。

问：关于基金行业人才培养，您有什么建议和意见？请您对想加入公募基金行业的学弟学妹们提供一些指导与建议。

娄焱：清华五道口作为金融界的“黄埔军校”，为中国金融界和产业界都输送了许多优秀的人才。我自己也很感恩于清华五道口对我的培养。关于基金行业人才培养这个问题，我想谈谈我自己的几点粗浅思考。

一是培养学生“硬实力突出、软实力兼顾”。一名优秀的人才既要有专业性，在专业领域具有深度和广度，同时还要有组织沟通、协调应变、团队合作、创新等方面的综合能力。重视综合人文社会科学的训练，而不是只看重硬技术。

二是鼓励学生“成为知识的接受者，也要敢于成为知识的质疑者”。优秀的人才要具有思辨能力，要时刻保持独立思考，不应只是简单地听老师或者领导的话的机器。要形成一种习惯，听到任何话，会自然地去怀疑和审视，去思考是否能够找到证据证明逻辑上、事实上站得住脚。

三是倡导学生“立足前沿，注重实

践”。我认为人才的培养要注重理论和实践相结合。五道口培养的金融领域人才，未来将是中国金融领域改革的重要力量。未来的金融人才要能够具有良好的专业素养和国际视野，并积极与实际工作相结合，服务于实际。

当然，除了上面三点外，我认为最重要的是要注重帮助学生塑造正确的价值观。那么，何为正确的价值观？我认为汇添富的价值观能够很好地概括，那就是“客户第一、正直、激情、团队、感恩”。第一点，客户第一。只有当客户成功了，才会有我们的成功。因此，我们需将客户的利益高高放在我们自身利益之上。第二点，正直。对每一个人，无论他是客户、同事、朋友、还是竞争对手，我们都应该坦诚相待，言而有信。第三点，就是激情。希望学弟学妹们对事业的发展充满激情，同时不畏挫折、不怕困难，以积极进取的态度来激励自己和我们身边的人。第四点，团队。希望学弟学妹们学会依靠团队的力量，从团队工作中获得营养和快乐、勇于承担责任、善于沟通。第五点，是感恩。希望学弟学妹们感谢社会，感谢时代，感谢命运，感谢每一个帮助关心过我们的人。

在这个伟大的时代，希望学弟学妹们不断夯实基础，提升专业素养。同时，要坚持做长期的、正确的事情，不要急躁，不要动摇，全面提升核心能力，按照正确的价值观坚定前行。我也衷心希望更多优秀的人加入公募基金行业，共同谱写公募基金发展的新篇章！**▲**



① 江向阳

江向阳，2013 级金媒班校友，现任博时基金管理有限公司董事长。历任中国证监会期货监管部副处长、处长，中国证监会深圳专员办处长、副专员，中国证监会办公厅副巡视员，中国证监会办公厅、党办副主任兼新闻办（网信办）主任，招商局金融集团副总经理，博时基金管理有限公司总经理。

不忘初心，服务时代 ——访 2013 级金媒班校友江向阳

问：您是在什么契机下，来到学院学习？在校学习的经历对您所从事的工作有哪些帮助？

江向阳：2013 年，清华大学五道口金融学院举办首期金融媒体班，是国内首个面向主流财经媒体中高级管理人员、从业人员及传媒相关监管、研究领域负责人员的培训班。作为国内顶级学术机构，给大家搭建了一个系统学习经济管理、金融等方面课程，提高财经媒体从业人员的专业水平，同时深入促进学术、监管与各界媒体朋友合作交流的平台。当时我在证监会负责新闻办兼网络信息办公室相关工

作，日常工作中几乎天天和金融媒体的记者朋友们打交道，把证监会制定的各项政策、各类监管和执法信息，通过媒体传播出去、解读到位。可以说是因为工作原因，来学院参加学习。

五道口金融学院，一方面秉承“严谨、勤奋、求实、创新”的清华学风，同时弘扬“不怕苦，敢为先，讲团结，重贡献”的五道口精神，务实、肯干、敢拼是五道口学生宝贵的人生财富。对我们做财富管理行业的人帮助是很大的，可以说，这些优秀的作风和道口精神，是我们建设一流的资产管理机构不可缺少的，当然受益良多。

问：请与我们分享您在中国公募基金行业中的个人感悟与体会。

江向阳：博时基金管理有限公司（以下简称“博时基金”）成立于1998年7月13日，是中国内地首批成立的五家基金管理公司之一。公司总部设在深圳，在北京、上海等地设有分公司，同时拥有博时基金（国际）有限公司和博时资本管理有限公司两家全资子公司，形成了覆盖境内外和一级、二级市场业务的全资管牌照的平台。

博时基金作为中国最早成立的5家公募基金之一，既经过初创期的快速成长，也经历过瓶颈期的徘徊不前。2015年7月，我正式出任博时基金总经理，当时博时基金正处于发展的低潮期，公募管理规模行业排名滑落至第16名，公司人心浮动，离职率一度攀升。新管理班子展现出了卓越的领导力，从2015年下半年开始，博时率先抓住了银行理财资金大举流入债市的风口，一举扭转颓势。2015年底博时基金公募规模行业排名提升到12名，半年提升4名。赢得良好开局之后，博时将工作重点放在全方位提升公司发展质量和人才队伍建设上，资产管理规模也随之快速增长，核心公募规模行业排名不断上升。2016年，博时基金排名第八，2017年重回前五，2018年重回前三。博时基金是目前我国资产管理规模最大的基金公司之一，公募基金、养老金、专户管理等业务规模均处于行业第一梯队。在多年的发展中，公司形成了较为完整的产品服务体系，产品涵盖股票型、债券型、混

合型、商品型、QDII型等各类资产类别，客户群体涵盖机构客户、传统银行渠道个人客户、互联网渠道客户、直销客户等，客户总数量超过1.1亿人。

回顾历史，结合我自身在博时的工作经历，一个很重要的感悟就是行业的发展必须服务时代，急国家所需，尽行业所能，公司和个人的发展亦是如此。与时代需求和发展趋势紧密契合，行业和公司才能行稳致远，根深叶茂。

资产管理行业的基础是信托责任，坚持以客户为中心、履行信义义务、为投资者寻求最佳利益，是基金行业生存发展的根基。中国基金行业经历20多年发展，从无到有，取得了很大的成绩，也积累了一些突出的问题，极大制约了行业进一步向更高水平发展。比如投资人购买基金的体验不佳问题，影响到投资人是否信任基金行业，是否愿意长期持有基金。基金行业要想赢得客户信任，必须要树立正确的企业价值观，坚持对投资者的信托责任，勤勉尽责的为客户创造价值，实现客户、公司、股东、员工长期利益一致的良性发展。

问：新形势下基金公司将如何保持高质量的发展？

江向阳：当今世界面临百年未有之大变局，我国发展的内部条件和外部环境正在发生深刻复杂的变化，新发展格局正在形成，而金融是实体经济的血脉，资管行业必须适应实体经济高质量的内在需求，以服务高质量发展为行业使命，解决新发展格局构

建过程中的新问题，将金融资源优化配置到科技创新、供给侧改革、畅通国民经济循环、培育内需体系、推动绿色发展、服务普惠民生财富管理、推动养老金融等关键领域，促进新发展格局的形成。这是时代的需求，也是行业发展的大势。

公募基金高质量发展必须服务于双循环新格局的构建，聚焦自身核心竞争力的建设，不断增强为投资人创造财富的能力，坚定地向着建设一流水平的资管公司的目标迈进。具体包括以下三个方面：

一、投研核心能力建设

投研能力是基金公司为投资人创造价值的能力。中国经济从高速发展进入高质量发展阶段，资管行业应当从新阶段、新格局的特征出发，理解和探寻各类资产的长期趋势，不断完善新时代下资产的估值定价的理念方法。

首先，在“双循环”新发展格局中，国内循环是基础，以供给侧改革为主线，需求牵引供给，供给创造需求，扩大内需，畅通国民经济循环是关键。对于那些代表中国核心竞争力、能够满足国内日益丰富、日益提高的消费需求的上市公司，将进一步成为资本市场的核心资产，行业需要在新格局下把握这一类核心资产的长期趋势。

其次，创新在现代化建设的全局中具备核心地位。在新格局中，新技术、新产业、新模式、新业态加速形成，带来了巨大的投资机会。过去十年，中国资本市场在通讯设备、智能手机、

光伏、新能源、家电等领域，已经孕育出一批具有全球竞争力的企业。未来，在医疗、半导体、数字经济、新消费、高端装备等领域，将看到更多中国优秀企业的崛起。对于这一类代表中国未来经济转型、科技创新和产业升级方向的资产，行业要不断加大研究跟踪的力度和深度，同时根据科技创新企业的不同生命周期选择不同的估值思路，充分学习、借鉴国际市场和一级市场的估值方法，综合考虑产业趋势和公司的质量，不断丰富和扩展价值投资的时代内涵。

最后，无风险利率逐步下行；中国居民财富持续增长，在配置结构上正在经历从不动产为主的非金融资产转变为金融风险资产的拐点；资本市场一系列改革带来的活力和韧性的不断提升；全球低利率、负利率环境下，外资配置中国资产比例显著提升；这些变化，都将提升中国权益资产的配置价值，影响中国资产的估值体系，需要以新的角度来分析。同时，绿色发展、ESG投资、可持续投资的观念日益深入人心，需要我们从环境友好、社会责任、治理完善等新的角度考虑资产的投资价值。

总之，资管机构要在站在构建“双循环”新发展格局的大背景下去把握投资的机会，发展与之适应的投研理念和方法，不断加强投研力量，培养好人才梯队，为投资人创造价值。

二、服务能力建设

我国居民财富管理的需求增长很快，面临从非金融资产向权益资产配置拐点，如果能够很好的引导，将成

为直接融资的重要来源。公募基金作为最为成熟的大众化的投资工具，应该以好的产品和服务，对接居民财富管理的需求，为客户创造价值和好的体验，服务经济新格局的形成，并让国民分享经济创新增长的红利。

首先，资管新规下，理财产品按照“打破刚兑、限制非标和净值化”等要求开始转型，几十万亿理财资金迫切寻找新投资渠道。在财富管理大转型的背景下，投资人的投资需求总体可以分为两个类型，一种需求是由基金公司提供一站式的财富解决方案，另一种需求是，由专业机构自身进行资产配置，基金公司提供资产配置工具，主动融入机构客户的资产配置体系。对于前一种需求，公募基金将发展基于大类资产配置能力和单一资产优秀管理能力的绝对收益产品系列，满足不同期限、不同风险水平、不同收益要求、不同用途的客户财富管理需求。同时，通过高信息比率的绝对收益产品和持有期、客户陪伴等产品设计和服务配合，改善客户体验，引导客户长期投资，打破行业过往“基金赚钱，基金投资人不赚钱”的瓶颈和怪圈，对接资管产品净值化转型后的大量客户中低风险净值化产品需求。对于后一种需求，主要通过发展优秀的主动管理基金和被动投资工具，为机构投资者配置资产提供优质的产品和服务。总体上，优秀主动管理基金、被动工具型产品和绝对收益产品，将是公募基金对接财富管理巨大需求的三大主线。

再次，公募基金可以通过发展养老资金和投顾业务，促进经济新格局的形成。2035年我国将步入深度老龄化社会，世界银行预计到2050年我国

65岁以上人口占比将达到26%。伴随人口老龄化的加剧，养老资金缺口问题亟待解决，补充养老机制正在加速推出，各类养老资产的规模和配置需求将出现爆发式增长。从海外经验来看，养老资金是长期配置基金，养老税收等配套政策的出台，将给资本市场引来长期稳定的资金。投资顾问商业模式带来的新机遇，个人投资者“短期炒作，高买低卖”是“基金赚钱、基金投资人不赚钱”的重要原因之一。通过投资顾问，投资者可以实现中长期的资产配置，避免短期非理性的交易行为，进而促进投资人逐步实现长期投资和价值投资。我国投顾业务还处于试点阶段，监管政策正着力引导和加快中国投顾市场的建设，这一新的商业模式将逐步成为资本市场新的长期稳定的资金来源。

最后，伴随直接融资比例的提升和资本市场改革的深化，资本市场的投资工具也日益完善，给市场提供更为丰富的金融工具和策略。多层次资本市场不断完善，从股权投资、新三板到主板、科创板和创业板，资管行业投资管理的范围进一步扩大；市场的互联互通，将逐步丰富投资者海外资产配置的选择；衍生品工具日益完善，一方面商品衍生品将丰富普通投资人在商品类资产的配置工具，另一方面，金融衍生品的发展使得管理人更好管理风险，多空对冲策略、提供不同风险收益特征的结构化产品成为可能，融资融券业务的发展也使得市场多空力量更为平衡，并丰富了组合管理的证券出借、事件对冲等多种策略；今年以来，基础设施REITs快速推进，有望为市场带来新一类基础设施资产的配置工

具。面对投资工具的不断丰富，资产管理人要不不断创新，不断丰富投资策略，为投资人实现资产组合更为优化的配置。

三、数字化能力建设

科技和金融融合，正在不断颠覆传统金融行业。以移动互联网、人工智能、大数据、云计算、区块链等技术为核心的新一代技术与金融业务加速融合。以数据为基础，人工智能算法将给行业带来深刻的智能化革命。数字化能力建设可以概括为四个智能：智能投研、智能投顾、智能风控、智能服务。

智能投研包括数据获取的智能化，投资决策的智能化，交易执行的智能化等，通过智能化技术，形成一个智能化的全资产、全流程、全球化的投研一体化平台，一方面使得传统人工投研工作更加高效，另一方面人工智能可以自动化地生成一些投资交易的有效策略。

在智能风控方面，可以基于企业图谱、关联关系识别信用风险；通过自然语言处理和语义分析，智能生成重要的舆情风险预警并跟踪处置；应用专家系统和机器学习等技术，进行财务报表分析，识别潜在财务风险等，这些技术将大幅提升风控的及时性、广度和深度。

在智能投顾方面，运用基于大数据的客户画像，可以更加智能地定位客户的风险偏好和财富管理需求，用智能化的算法，随时随地、多场景的为长尾客户提供量身定制的资产配置方案，与人工投资顾问服务相互补充、相得益彰。

在智能服务方面，通过智能化的技术，可以做到互联网上全过程的客

户陪伴。一方面，互联网是更加方便高效的服务方式，特别是对于长尾客户；另一方面，伴随财富逐步向千禧一代转移，客户的投资习惯也在逐步发生变化，从线下转移到线上。传统资管产品服务模式往往难以真正做到客户风险偏好和产品服务的适配，客户投资产品后，也难以有效跟踪服务，舒缓客户因市场波动产生的各种情绪，减少非理性投资行为，引导客户长期投资。凭借金融科技，资管机构可以更好地进行全过程的客户陪伴，建立知识分享体系，拓展投资者教育，提供投资顾问服务，根据不同情境，智能化地与投资者做深入互动，及时传递信心、答疑解惑，为客户带来更好的投资体验和价值回报。

问：财富管理行业未来发展蕴藏着哪些时代机遇？

江向阳：财富管理行业面临前所未有的发展机遇。从中长期来看，我国财富管理行业正处在重要转型期和战略机遇期，总量空间巨大，结构亮点纷呈。一是财富管理行业正在进行重大转型，增长空间巨大。资管新规正在深刻改变资管行业，资管产品从“刚兑”向“净值型”转型，投资标的从以“非标”为主体逐步向以标准化资产为主体转型。公募基金积累了丰富的经验、完备的制度和大量专业化的人才，是最为成熟的大众化、净值型、标准化的投资产品，将面临巨大的配置需求和发展机遇。二是中国居民财富持续增长。在人均 GDP 达到 1 万美元后，居民资产配置将加速通过各类资管产品从房地产、存款向金融资产转移。伴随居民财富的不断积累，财富管理规模有望

保持 10% 以上的增长。具备金融资产风险定价能力的资管机构将获取更多的市场份额。三是经济转型升级提升中国资产的配置价值。中国经济从高速增长阶段向高质量发展阶段的转型升级，创造了诸多长期优质的赛道和巨大的投资机会。中国证监会持续推进注册制、提高上市公司治理和信息披露质量、建设多层次市场等改革举措，提升了资本市场的活力和韧性，资本市场的投资价值日益明显。四是全球资本配置中国资产需求旺盛。在当前低利率（负利率）环境下，中国资产对海外资本吸引力不言而喻，中美利差和汇率条件也相对有利，外资机构近期加速进入中国和境外资本持续加配中国债券和股票等资产，也充分说明了这一趋势，要高度重视。对于长期深耕基本面投研，在权益投资领域具备体制、人才、经验、文化优势的公募基金而言，是难得的发展机遇。

问：关于五道口的基金行业人才培养您有什么建议和意见。

江向阳：对想加入公募基金行业的学弟学妹们，我有以下一些个人经历和思考供参考：

一、不忘初心，服务时代。这不是口号，个人的发展离不开所处的时代，这既是使命和责任，也是人生智慧。人间正道是沧桑，顺潮流大势，应国家所需，方能实现个人价值。

二、担当责任，把握规律。刚到博时基金时，一位集团领导说的话：“要说准确的话，做正确的事。”我对此的

理解是，说准确的话，是要有责任有担当，要对团队负责，对企业负责；做正确的事，则要洞察事物背后更深层次的根源，要识得了风险、把握得住规律、抓得住重点、找得到盲点、形得成突破点、能培育增长点。

对个人、他人、公司担当负责是态度，把握规律是能力，两者缺一不可。世界总是不断变化，要善于“识变”、“应变”、“求变”，在变化中发现问题、寻找机会，形成优势，总结规律。

三、善于学习，避免经验主义。我刚到博时的時候，对基金行业的认知和理解的确很浅。但我的个性是比较愿意接受挑战，对自己要求很严格。一般来说，我自己做不到的事，也不会让别人去做。刚来的时候，我对行业的认知比较少，必须放下所有的执念，把过去的认知清零。放得下自己就是要避免经验主义，向实践学、向群众学、向团队学、向行业学。领导人如果经验主义太重，觉得这不对那不对，就会扼杀大家的创造力。我过去干了二十多年监管工作，也一直在很努力地学习，在实践中不断摸索总结。

我以前喜欢读社会学、历史学、哲学、心理学方面的书，不过，这几年太忙，偶尔有时间会读一点经济学方面的书。总体上，理工科背景主要教会我精细化数量化的分析方法，多读人文类的书籍特别是哲学方面的书籍，对管理工作的帮助比较大，因为哲学是研究人性问题，而管理的本质就是管理人性。当然，在实践中的学习能力是最重要的，需要发现问题与把握规律的能力。A



① 陈彤

陈彤，2017级科学企业家首期班校友，现任易方达基金副总裁，易方达国际控股董事，分管投资顾问业务。兼任中国基金业协会产品与销售委员会委员、中国互联网金融协会理事、中国保险资产管理业协会保险机构投资者专业委员会委员、上海市基金同业公会理事、中国互联网金融教育培训和消费者权益保护专业委员会委员等职位。

金融科技全面发展，财富源泉不断涌流 ——访科学企业家首期班校友陈彤

问：请与我们分享您在公募基金行业当中的个人感悟。

陈彤：在易方达基金公司2001年创立之初，我就从北京南下加入了该公司。时光匆匆，转眼我已经进入基金行业将近20年。这期间我见证了中国速度的剧变腾飞，也亲历了经济的波澜起伏，在金融危机中汲取经验教训，也在国家经济体制改革中对未来充满希望。其中的个人体会很难一时用简短的逻辑说清楚，但是其中我体悟最深刻的是，在中国基金行业从原始起步到迅速发展过程中，中国人民的金融观念发生了巨大的变革。

基金行业创始之初，因为缺乏有效的了解途径，老百姓对这个行业是十分陌生的。当向他们介绍理财产品时，他们都持有怀疑和恐惧的眼光。而如今，20年后的今天，大家共享金融向大众延伸的益处，当下讨论更多的是如何买、买哪个基金。对待基金态度的变化直接体现出20年来我国经济翻天覆地的变化以及国民财富的迅速积累。

我们每一个人的命运和发展都在时代的洪流中被裹挟前进，基金行业的快速发展已经远远超出了当初我们的预期。易方达公司整体资产规模已达到1.8万亿元，这个数字在20年前

是无法想象的天文数字。所以还是感谢伟大的时代和祖国，中国过去30年的发展速度和质量是全世界都未曾预料到的，我们在这个时代所从事的行业帮助了很多人实现了资产保值增值的目标，可以很骄傲地说，这份工作让我颇有成就感。

问：您认为基金公司未来发展的趋势是什么？

陈彤：随着数据的不断积累、AI技术的不断发展、算法的不断优化，未来的财富管理公司在买方代理模式的基础上，首先是一家金融科技和人工智能的公司，其次才是一家金融公司。大数据和AI技术正在重塑包括财富管理在内的所有行业的新形态。在信息技术和智能技术的双重冲击下，新的基金业态正在被锻造，尤其是在投研端，另类数据的研究正在成为重要的阿尔法来源。我们也在对自然语言类数据、图数据等另类数据进行研究和利用。

这场变革由基金业内部的固有特征和信息时代的外部因素所共同驱动。从外部因素来看，数据积累的量级和维度以非线性加速的方式增长。从内部因素看，在业务智能化的同时，又遇到了基金行业从卖方销售向买方投顾转变的重大变革，这一转变的核心是从客户需求端出发，挖掘分析客户需求，以客户需求为驱动，在产品供给端开发匹配的投顾组合。基金投顾模式转变的重要性正在逐步被业界所认识。在数据、算法和算力三大要素的支撑下，数字化感知客户、智能化认知客户，进而实现“千人千面”的个性化投顾服务已经具备了坚实的数据和技术基础，使得专业的财富管理大规模应用到更广泛人群成为可能。

问：请您谈谈投顾业务的现状。

陈彤：回顾中国投顾业务短短的历史，2019年10月24日是里程碑的一天。当天证监会正式下发了《关于做好公开募集证券投资基金投资顾

问业务试点工作的通知》，易方达基金成为国内首批拿到投顾业务试点资格的机构之一。投资顾问，包括全权账户委托管理和建议型投资顾问，都是买方代理模式的体现。对于该业务，我司单独设立一个板块，但不是第二个销售板块，这个板块要遵循投顾的业务逻辑，即以客户获得感为考核基准，投顾业务不参加基金首发，不承担公司的规模，只关心客户是不是有获得感。

2020年春节后，我接下了负责公司投顾业务的重任。此后，我一直在思考投顾业务如何发展的问题。拿到批文后，我们做了很多制度上的安排和研究，工作量比想象中要大。投资顾问服务离开金融科技是寸步难行的，必须要有基础，这种技术要求我们业务改造是非常巨大的，如果不懂技术，这个业务就很难进行。投顾业务的前、中、后台各个环节都需要科技的赋能，从而提高生产效率，实现动态的、端到端一体化的投顾服务的输出。我们正在推进研究智能化、风控智能化，以及投顾千人千面的研究和落地。我们计划先建立一支比较完备、系统、专业、分工清晰、结构合理的人才队伍。例如，因为我们希望服务各种类型的客户，所以要有相应的投研等人员配备。此外，一个新业务开始时有许多的系统开发工作，得有一个独立的系统，系统开发的工作量非常大。

投资基金，需要有专业的数据、专业的研究团队、实时的跟踪和分析，也需要投顾根据每个人的不同投资需求和风险偏好，协助投资者配置、购买适合客户的基金产品。投顾的存在就好比医生，医生要根据病人的情况对症下药。放到基金行业，前20年行业主要解决药（基金产品）好不好不好的问题，现在要解决的是把药给合适的人（客户）的问题。同一个客户在不同时间，投资需求、风险偏好都是不一样的，即便客户的需求和偏好不会发生变化，但市场环境和底层资产特征也会随时间而变化，这都要求我们不断去做调整。而不同客户的不同需求和偏好，就需要有不同的策

略去做匹配。

总而言之，投顾业务的开展关键有三点：

一是了解客户、刻画客户。这一点其实是非常难的。大部分基金公司在技术层面还在探索，而且所掌握的数据质量也是不够的，只用基金的有限交易数据很难全面刻画客户，BAT等互联网公司在数据方面可能比银行有优势。

二是策略。我们一般认为基金公司在策略方面比较有优势，但这一点其实也是不确定的，需要不断投入人力物力来做策略的研究，并不是所有的基金公司都能有这方面的能力。

三是映射，即如何将策略和不同时间、不同市场、不同客户的需求或偏好进行匹配和再平衡。这是最重要的一点。

总结起来，我们计划用系统、团队、技术以及与合作伙伴的合作来综合解决投顾的问题。

参照海外发展经验，基金投顾业务包括“智能投顾”、“智能投顾+人工投顾”、“投资顾问”、“财务管理”等不同业务形态。目前国内的基金投顾业务尚处于相对初级（智能投顾）的阶段。

对于投顾业务这项新业务的发展，在思想上要有打持久战的觉悟，不能过于关注短期效果。先把基础打好，把品质做好，把最优秀的人才招揽来，建立一个好团队。稻盛和夫说，乐观地设想，悲观地计划，愉快地执行，这就是我们对投顾业务的态度。这个长周期的过程，我们无法具体判断路上的风雨与艳阳，但是既然选择出发，就必须坚定理想信念。

问：请您为想要进入公募基金行业的学生或年轻校友提一些建议。

陈彤：我们公司在2001年成立之初的一批部门业务骨干，很多都是五道口的校友。五道口的校友有一个鲜明的优势，就是金融知识非常扎实，具有前沿的金融思维。随着时代的变化和科技的进步，如今对于复合型人才的需求越来越多，

所以不管从高等教育还是个人的角度，都要调整知识结构，加强对数学和计算机能力的培养。在金融领域可以很明显地观察到，做投资、做行业研究甚至是其他如风险控制等岗位，都对计算机能力和数学能力要求明显上升。

我处于中国基金行业高歌猛进的20年里，对于金融人才由专一背景到复合背景的需求感受很深。我本科读通讯工程专业，博士读金融经济专业。我进入易方达时并不是公司所青睐的典型人才。当时公司乐意招募两种人才：一类是一直学金融，可以做基金经理或者宏观研究；另一类是本硕博精通一个工科专业，这样适宜做研究，例如学化学、医学等。这种招聘格局在我国互联网金融和电子商务市场火热后开始被打破，拥有交叉学科背景的人才开始受到市场的追捧。既有技术背景、又了解金融的人逐渐显示出自己的优势。我就是在这样的浪潮下感觉到更加如鱼得水。例如，我目前管理的业务，首先要负责基金产品的投资和研发，其次对接产品开发，然后是设计产品，后续运营推广客户。这种纵深条线一体化的管理对复合背景的要求较高。如果是单一的专业背景，在这种多重环境的工作中，就会显得较为吃力。

我们现在招聘的很多员工都是本硕学习计算机或数学专业，这样对数学和计算机工具依赖特别高的研究岗位或投资岗位，他们都可以灵活应对，轻松上手。如果单纯学习金融专业，那么在未来就业过程中会面对很多竞争压力。当下市场很多投资经理和研究经理，他们基本上可以做到用最新的语言程序自己编程。

我目前负责的基金投顾业务还需要人工智能方面的知识，所以我也需要不断学习和重构自己的知识体系。比如，要学习知识图谱、语音识别或者运筹优化等新技术，这些技术大部分都要数学和计算机的基础。因此，“活到老，学到老”这适用于在时代浪潮中激流勇进的每一个有志之人。Ⓐ



① 任康钰

▶ 任康钰，2003级博士校友，现任北京外国语大学国际商学院金融系主任，副教授，G20研究中心副主任。

高等教育的诗与远方 ——访 2003 级博士校友任康钰

20年前，在任康钰硕士毕业面临就业选择时，北京外国语大学正在筹建商学院，而北外的地理位置距离她求学的北京大学不远，这让她从心里多了一份亲切感，于是她义无反顾决定加入北外。她有着出色的表达能力和逻辑能力，高校教师的工作风格也契合了自身的性格，对她来讲，做一名高校的老师教书育人，不言而喻是她职业生涯中最正确的选择。

进入工作岗位后，任康钰十分仰慕“金融黄埔”，下定决心要考取五道口的博士。因为自身具备较好的知识结构和金融功底，且具备努力和专注的特质，她在2003年顺利地进入五道口，师从吴念鲁老师。如今她已经是北外金融系的主任，只要自己的工作能

够有空余时间，她一定会应邀参加五道口金融学院的硕士、博士研究生入学考试的面试工作。在她看来，每一次面试的过程，都可以与五道口的老师们交流，碰撞出新的想法，获得启发，对自己来说是个潜移默化的学习过程。这大概就是她眼中五道口的魅力所在。

道口的财富

“五道口带给我的不仅是知识的财富，更多的是人生道路的导向和塑造功能。”在任康钰的人生旅程中，五道口是她人生重要的转折点。

在五道口读博期间，导师的言传身教与其他教师的精彩授课，以及学校行政老师的默默支持和帮助，使她从知识构建到人格塑造各个方面都收

获颇丰。尤其是博士生导师吴念鲁老师，不仅在学术上进行点拨，在工作、生活和人生关键节点上都会为她指点迷津。多年来，吴老师总是会在师门聊天或聚会中宣布同门中各位学生取得的工作进步与成就，让大家向这些优秀的同门看齐。“为人要诚实，做事要踏实是吴老师谆谆教导的核心”，提起自己的导师，任康钰不禁感慨优秀的老师在学生的成长中发挥着不可估量的作用。虽然在五道口读书只有短短的几年时间，但是读书过程中积攒下来的做人做事的哲理会让自己一直持续受益。当自己经历过博士学习的淬炼，她亲身体会到这个阶段会把一个人的视野、知识、逻辑体系真正提高到博士水平，而不是在硕士阶段徘徊，深刻让自己感受到知识的专业与“博”学，这是零散的进修班和发表论文所不能替代的过程。

道口的校友资源对于任康钰的工作和学习也产生了积极的带动效应。五道口的校友们散布在金融各领域中为中国的金融发展做贡献，同时校友们也在彼此相互提供支持。读博士期间和博士刚毕业，因同学们家庭和工作负担较轻，任康钰经常参与组织聚会讨论当下热点金融问题，交流对于货币政策和金融监管的个人体会，这对于她来说也是一份宝贵的学习经验，是其他非五道口人难以获取的优质资源。

在实际的工作中，任康钰经常感恩于校友对她教学工作的支持，在她的邀请下，多位校友会利于非工作时间积极为北外的学生们做讲座、做业界导师，五道口校友间的互助在教育



① 参加人大会议（任康钰是北外选区选出的海淀区人大代表）

事业的反哺中得到充分体现。各位校友们的付出虽然没有收获物质层面的奖励，但是在教育中收获了精神的愉悦。在任康钰的心中，她始终坚信校友间无私的互助是五道口为每一位校友所栽种下的善根，待它生根发芽浓荫遮蔽，道口善念大树下的每一个学子都能够从中受益并学会用善念反馈。

“无用”与“有用”

当讨论知识的有用与无用时，任康钰将教育分为职业教育和高等教育来探讨：职业教育的目标必须是学以致用，它的作用就是让学员能够毕业后立刻投入到专业工作中进行技术运用；而高等教育实际上是对一个人全方位的专业塑造，并不应该特别强调学以致用，最起码高等教育也要细分为不同的层面来定义。

高校在整个课程体系的设计、培养方案上分成几个层次，首先高等教育最基础核心的部分是通识教育，通识教育很难定义它在实际中的应用，“但是人生不仅仅是解决吃饭睡觉行

走的生理问题，在此基础上要解决精神需求问题，我们追求美好的社会，我们所期待的公平、正义都蕴藏在高等教育的通识教育之中”，任康钰说或许很多人将通识教育定义为所谓的“无用”，但是这些精神食粮却供养着我们丰富多彩的思想，因此国外国内知名大学强调通识教育。

除了通识教育部分，基础课程设计分为专业基础课和实用性课程。专业基础课就像地基，房子质量的好坏取决于地基是否稳固。任康钰引用课堂讲解利率的例子为我们解读基础课的作用：

“我们都知道利率，那么我们是否可以从已知条件出发去讲课？不可以，我们还是要假设一个没有利率的环境，从如何引入利率、引入利率的原因和引入后产生的问题着手开始为学生做底层逻辑的讲授。”这些知识很难在实际工作中展示用处，但是这是地基部分，看不到但是起着关键性作用，所谓内行看门道，专业基础就是“门道”。

另外基础课程中有一部分“看得见”的“有用”课程，比如当下热门的金融科技的发展、python、大数据、AI等新鲜元素，也需要引入教学中，让学生去及时学习，提高自身竞争力。

学以致用不是笼统的对高等教育的要求，它应该是分层次的：如果从人生与整个社会的美好发展角度来看，我们读懂更多的文学，会一种乐器，大家聊着诗和远方，通识教育就发挥出了自身的作用，这个作用覆盖整个生命周期，决定一个人将会获取何种质量的生命；高等教育另外一部分的“用”就是给专业打地基，或许看上去没有特别有用，但实际上作用巨大；高校教育的“有用”就是直接帮助学生构筑可以看得到的“楼体”，例如学习编程语言、掌握数据分析方法，在工作中迅速转化为“有用”的操作技能。

金融人才的培养

任康钰的日常工作分为两部分，教学教研和学科建设。她认为科研工作自我激发的范畴，大学是教师和学生的联合体，与学生建立近距离

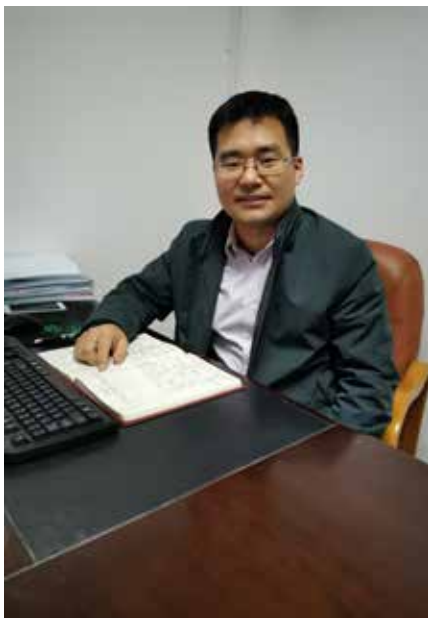
的关系是教育工作不可或缺的部分，因此专注于学科建设和学生培养是她工作的重头戏。在任康钰20年的教学经历中，培养了不同类型的学生：本科生、专硕、学硕、MBA等，她认为合格的学生应具备三点素养：

首先是遵循学校的安排，进入高校接受高校所设定的培养方案是人生的第一步积累。高校的培养方案、课程体系都是经过锤炼而成，这些设置在当下是较为合理恰当的安排，学生有义务在高校的框架内努力完成自己的课业。

其次要强化自身特色，增加在就业市场上的竞争力。例如北外注重学生的国际背景，北外商学院的使命是培养具有较强的外语与外国文化的融合能力的商学院学生。据此，任康钰要求商学院学生扎扎实实学好金融知识外，还要增强外语能力，多文化、多区域的沟通、适应能力。为塑造学生这些方面的能力，任康钰和商学院的同事们在课程设计和课业安排上尽力为在校内安排出国交流的机会来拓展他们的视野和能力，目前本科生基本已实现有意愿就可以出国交流的目标。

另外就是伦理道德方面的素养。虽然大学生已经是成年人，但是进入金融行业时，他们依然是陌生的新人，对这些新人提前进行行业伦理的引导教育使他们走上正确的发展道路显得尤为重要。目前高校硕博面试委员会都会配有老师专门提问学生关于伦理的问题，CFA协会也会强调这方面的素质。任康钰在授课过程中利用日常新闻中鲜活的金融腐败案例为学生做思想教育，如某案例涉及到利益冲突，她会带着学生分析利益冲突的原因以及涉及到的伦理问题，润物无声中用学生可以接受的方式筑高他们的从业道德防火墙。

回顾20年的教育历程，她感恩工作中的每一位师长、朋友给予她的照顾和引导，也正是这个适宜自己发展的环境，激发出来了她的无限动能和潜能，她努力将正能量传递给每一个人，尽力帮助每一位需要帮助的学生，自身也在这个过程中体会到了知足与满足。📍



李润权

李润权，2010级硕士校友，现任巴马瑶族自治县县委办公室副主任，兼任政研室主任。曾于2014年在田东县挂任县委办公室副主任，2015年2月留任田东县，先后在田东县委办、田东县农改办、田东县思林镇工作，2018年4月调往巴马瑶族自治县担任现职。

铁肩担道义，正念助改革 ——访2010级硕士校友李润权

问：请问您选择到基层公共服务部门这条职业道路的原因是什么？

李润权：我选择到基层工作，主要基于以下几个原因：

一是离不开学校的教育、引导和支持。首先，学校的社会工作培养了我从事公共服务工作的“使命感”。我是2010年进入五道口金融学院（当时是中国人民银行研究生部）学习。2012年3月人民银行研究生部并入清华大学，成立五道口金融学院。由于学院刚成立，学生工作架构还没有搭建起来，所以那时我就与几位同学一起参与，协助老师做好学院的学生工作。在这个过程中，自己获益匪浅，也是在这些

学生工作中，让我对从事公共服务产生了“使命感”。

其次，暑期社会实践培养了我对公共服务部门工作的“兴趣”。2012年夏天，我又与同学们到哈尔滨国资委挂职锻炼了六周。当地国资委的鞠副主任、马处长等带着我了解了单位的工作情况，让我感觉到地方党政部门很多工作值得探索，也对地方公共服务部门工作产生了“兴趣”。2013年暑假，自己又到广西百色田东县参加短期实践，看到当时田东正在推动的农村金融改革、农村产权改革，这些工作让我感觉很有意义。

最后，学校的就业引导让我认识

到基层是一个干事创业“大舞台”。我曾经也到证券公司实习实践过，打算从事金融工作。2012年年底，我也有了去银行工作的机会。但在学校的这段时间，学校就业工作中有一句话——“到西部去，到基层去，到祖国最需要的地方去”，深深地影响了我。清华大学有很多校友，他们都抱着“为当地做点实事”的朴素情怀，走向基层，也做出了卓越的贡献，这更是让我很感动。另外，2013年之前，五道口金融学院毕业的校友，基本都是在金融机构或金融监管机构工作，很少到地方公共服务部门工作的。学院当时在就业引导上就提出，我们的学生应该在各个领域都有所建树，地方政府部门确实需要经济金融人才，是一个干事创业的“大舞台”。我非常认同这种就业观点。

经过仔细考虑，我向学院老师以及我的导师提出到地方工作的想法，他们都很支持，并给了我很多建议。

二是由感恩国家、感恩社会的理想和情怀所驱动。到基层公共服务部门工作，自己隐隐约约有一种感恩国家、感恩社会的情怀。

一方面，从小受到学校及社会的关爱，让我有着回馈国家和社会的内心愿望。当然，并非只有在公共服务部门才能回馈国家和社会，到金融机构或企业工作也一样可以带来很好的社会效益。比如，创业带来就业机会和社会财富的增长，财富增长后也可以做公益、助学助医等。但选择到基层公共服务部门，确实是我内心有那么一种传统的“经世济民”的情怀。我从小到大，生活上得到亲戚朋友的关心关爱，学习上得到学校和老师们的关心帮助，自己内心满怀感激和感恩。虽然我不能

直接回报学校、老师和亲人，但我可以将他们的这种精神传承下去，做更多有益于国家和社会的事情，并且能够把学识投身到地方公共服务部门，并切实给当地带来效益。我想，这也是一种有效的途径。

另一方面，这也是通过深化改革提升基层人民生活水平的探索 and 追求。

“基层”是与“顶层”相对应的，基层离不开顶层的正确指导，顶层离不开基层的贯彻落实。基层可以更直接地体会顶层政策的转化落实过程，观察其间的成效与不足。人民群众是历史的创造者，在与人民群众的亲密接触中，在一线工作中，可以发现更多的经验和智慧，为顶层决策提供经验和借鉴。我们国家经济发展很快，GDP全球第二，人民生活水平也有了极大提高，正在奔向小康、走向富裕的路上。但同时我国也面临着一些现实问题，还有一半以上的农村人口，有几亿农民工，城乡收入差距还比较大，农村土地等资源的配置还有待改善，如何让中西部地区，让中国的县乡村一级的人民群众都能跨越中等收入，走向现代化，这些都需要深入基层探索。

三是受地方风清气正的政治生态及干事创业的工作氛围所吸引。2008年，时任中共中央政治局常委、全国人大常委会委员长吴邦国同志到田东县视察时提出，要做好农村金融保险服务。于是，田东县开启了农村金融改革序幕。

2014年，我到广西田东县工作时，田东县是国家农村改革试点县和现代农业示范区，正在推进农村金融改革、农村产权改革、扶贫开发综合改革。田东县的43万壮乡人民朴实、勤劳和



1 巴马风光 不一样的土壤

热情，地方风气比较好，是一个干事创业的好地方，是一个可以让我们努力工作、锻炼成才的地方。

基于这些原因，我内心产生了一种认同。于是，我怀着一颗期盼又敬畏之心，来到了田东工作。之所以期盼，是因为没有亲历过，总是有些好奇，要来闯一闯，总希望能干一番事业。之所以怀着敬畏之心，是因为基层工作不容易，这需要勇气和毅力，我来了之后能不能做好，还是一个大问号。

2018年4月初，我来到巴马工作。来之前曾有朋友跟我讲不能去，他有两个理由：一是巴马长期交通闭塞，你去那里今后家庭怎么办？二是长期的封闭导致干部群众干劲不足，越是要努力推动工作，越会遇到很多阻力。因为工作量越大，大家就会感到越辛苦，甚至会对你怀恨在心。朋友的出发点是对我好，但是我想到巴马的各位领导也多是交流任职而来，虽然我不能跟领导们相比，但要向他们学习，“在困难面前不能怂”，这种血性还是要有

的。清华大学“到西部去，到基层去，到祖国最需要的地方去”的号召我不能忘却。

问：到基层工作，心态上必然有落差。您是如何调整自己的？

李润权：在基层工作这几年，我也遇到一些困难，有工作层面的，也有生活层面的。例如，对于岗位的安排，以及个人工作想法的实现，会受到多方面条件的约束。一个人的工作想法并不一定能完全实现。生活中离家较远，难以照顾家庭，同时收入有限。但总体上，这些困难我都能克服，并坚定而执着地前行。困难处处都有，关键是怎么看待困难。

第一，多年的教育让我在困难面前不轻言放弃。从小学到大学，再到研究生，我的求学经历，学校的教育，老师的教诲，让我逐步成长为直面困难、克服困难的人。“行胜于言”、“追求卓越”的清华精神，“不怕苦、敢为先、讲团结、重贡献”的道口传统，都深深

烙在我的心里。老师们的言传身教，“要有崇高的理想”，“要坚毅，坚持不懈”，等等，我永远铭记在心。这些都时刻激励我在基层调整好心态，踏实工作。

我有时候想，毕竟我们现在的生活工作比几十年前好多了。老一辈革命家，他们为了今天的幸福生活付出了很多，甚至是献出血和生命的代价，他们遇到的困难更多。即便是四五十年前，那个时候还有人连饭都吃不饱。如今我们的生活状况好多了，我们遇到的这点困难又算得了什么呢？

第二，老师们和校友们的关心给自己温暖和动力。这几年在田东、在巴马工作，得到学校很多老师们和校友们的关怀。他们时不时打来电话，发来短信、微信，都一直鼓励着我，工作中的烦恼也都立即烟消云散了。这种关心和鼓励，也成为我坚定不移地在地方把工作做好的动力。

第三，抹不去的内在信念和信仰支撑。我们国家要建成社会主义现代化强国，还有很长的路要走，如何跨越中等收入，让广大中西部地区、农村地区人民有更好的就业、更好的收入，过上更好的生活，这些都需要我们去探索。农村金融、农村产权等方面的工作，都有待我们去努力，我不能就此退缩。

第四，还有家庭的全力支持。我选择到广西基层工作时，家人和亲人都尊重我的选择。在工作生活中遇到困难时，我能得到家人的理解和支持。父母也好，兄长也好，妻子也好，他们都一直支持我。他们总是说，尽力去工作就好。

在一个相对陌生的领域，可能会遇到种种问题。当遇到不满意的情况，能不能坦然接受，能不能放好心态，能不能坚定理想信念，依然努力前行，这

些都是对自己的考验。我必须将困难变成机遇，努力学习，总结经验和教训，迎难而上。

问：您对未来有什么展望？

李润权：对未来的展望，我有以下三点考虑：

一是一往无前用心用情工作。在有限的生命里，我们没有时间去患得患失，只有珍惜时间，珍惜当下，不断去努力奋斗，“不停地”去工作，而不是把生命浪费在患得患失之中。我们应时常怀有一颗感恩之心：感谢这个国家和时代，感谢亲人，感谢老师，感谢领导，感谢同事，在感恩中奋进，在愉悦的心境中奋进！

二是不断学习，提升自己的工作能力。这些能力主要包括：适应新环境的能力，打开局面、解决新问题的能力，自我调节能力，沟通协调能力，语言表达能力，等等。

三是以求真务实的精神去努力工作。我们的国家，我们的社会，有很多有意义的事情值得我们去思考、去探索、去完善。农村金融问题，农村土地问题，农业发展，农民工就业，城乡统筹发展，地方经济发展，社会秩序完善，治理机制完善，县一级、乡镇一级的政策转换落实，等等，都非常值得思考和探索，我们要努力去发现它们的意义，并为之饱含热情地不断奋斗。

大道至简，天道酬勤。唯有付出，才能有所收获。不怕吃亏，在坚持不懈的奋进中实现人生价值。只有把自身的发展融入到党和人民、国家与社会的发展需要之中，只有将自己融入到巴马发展的事业当中，我才能更好地实现人生价值。A



申子杭

- 申子杭，2015 级硕士，现挂任吉林省汪清县发展和改革局副局长。2017 年毕业后进入国家发展改革委，目前在吉林省汪清县挂职。

以木耳为翘板的脱贫攻坚战

——访 2015 级硕士校友申子杭

问：在汪清县，您利用“互联网+”打响了当地的木耳品牌，推动汪清黑木耳深度融入全国产业链和供应链。请分享一下整体过程是怎么推动起来的？

申子杭：到汪清县后，我们立即开展了一轮调研，走访了当地的部门、乡镇、企业和农户，边调研边思考工作的切入点。在调研中，大家普遍反映汪清黑木耳品质优良，但好木耳没有卖上好价钱，大部分利润都让二道贩子拿走了，最终沦为外地黑木耳的“嫁衣”。这让我们非常受触动，随即围绕黑木耳展开了专题调研。汪清黑木耳有很大的资源禀赋优势，先后获得农产品地理标志、中国特色农产品优势

区。目前全县黑木耳产值超过 30 亿元，从事相关产业的人口占全县有劳动能力农业人口的三分之二。可以说，黑木耳产业既是脱贫攻坚的支柱产业，也是乡村振兴的希望产业，但同时也面临品牌价值低、销售渠道窄、定价话语权缺失的瓶颈。

两年来，我们与汪清县干部群众通力协作、攻坚克难，开展一系列工作，系统破解产业瓶颈，助推扶贫产业长远发展。一是建标准。协助汪清县参与新版黑木耳国家标准修订，申报地理标志产品保护，打造长白山地域最高标准。二是树品牌。推进县域公共品牌建设，统一设计公共品牌、产业品牌和

旅游品牌形象，建立蚂蚁森林汪清公益保护地，联系央视财经频道对汪清黑木耳开展现场直播，拍摄明星公益扶贫节目，在互联网和部分机场、高铁、地铁、商场等渠道投放。三是拓渠道。推动汪清黑木耳等特色农产品上线天猫、京东、扶贫 832 等平台。2019 年以来直接帮助销售 800 余万元。四是降成本。帮助搭建联供联配物流体系，通过优化分拣工序、提升自动化水平等降低物流成本，试点商户发货成本降低约 30%。五是育人才。搭建线上学习平台，面向机关干部、驻村干部、农村创业致富带头人、企业家、职高学生、贫困群众等，组织开展 10 余期数字经济、县域电商等培训，累计培训超过 1000 人次。

问：在推进汪清“互联网+脱贫”过程中，您有哪些印象深刻的故事？

申子杭：一是供应链从最初的慌乱无序到后期的从容稳健，逐步适应外部市场要求。经调研，我们选择电商这个切入点开展扶贫工作。县里的企业和村民们并非不知道电商，只是生产的黑木耳没有品牌和渠道，也没有运营人才，即使知道电商的市场很大，仍然没人敢冒这个风险。我们与企业深入探讨，尽可能规避潜在风险，同时主动对接大型电商平台，引进社会力量帮扶。终于在 2019 年 6 月 22 日，汪清黑木耳走进了淘宝主播薇娅的直播间，短短 30 秒就卖出了将近 5000 份，销售额突破 40 万元。第二天一大早，企业上下全去车间包装和打包，连老板自己也上了，甚至喊上了十几个亲戚朋友，整整花了两天时间，才全部发出去货。那时候第一次接触直播，大家都没有经验，第二天才开始备货、发货，各方面都很慌乱。

今年 9 月 5 日，薇娅再次公益直播带货汪青松子。这次我们吸取之前教训，提前备货。然而，又出现新的问题——爆单了，销量超过我们预期很多，而且正处台风过境，按时发货成为一大考验。当晚我们立即安排所有员工和亲戚朋友连夜

打包备货。9 月 13 日，薇娅公益直播带货汪清黑木耳。这次我们提前演练各个环节和可能出现的突发情况，场面紧张而有序。第二天早上 5 点我们便完成 3 万件发货，用户体验和反馈都非常好。

二是满河村电商发展，“冬闲”变“冬忙”。

今年是脱贫攻坚收官之年，明年将开启乡村振兴。我们在“输血式”明星主播流量导入的同时，更加注重“造血式”村播众播自创流量，提升帮扶的可持续性。今年 7 月中旬，我们组织了一期电商直播培训，邀请专业讲师授课。大家学习热情很高，报名人数远超预期，有的书记拉着村里 10 多个人组团来学习。绝大多数学员第一次走进了直播间，推介汪清的好物产，实现从看直播到做直播的转变。

作为学员之一，满河村驻村工作队长在回村后，立即动员有意愿的村民，组建了满河村电商群，把培训学到的东西用起来。之后，我们又对满河村开展了几次专题培训。这段时间经营越来越好，一家网店的销售额从去年 5 万多元增长到 10 万多元，原来 30 元左右 / 斤被二道贩子收走的木耳，通过电商可以卖到 50 多元 / 斤，村里最近又新开了 20 多家网店。村民们说，以前冬天“猫冬”看别人直播，现在“冬闲”变“冬忙”，晚上我们自己学习开直播带货，好的时候一晚能卖上千块钱。

问：从当初刚毕业青涩的学生到如今参与一线脱贫的基层干部，这两年的基层脱贫实践给您带来了什么收获和感悟？

申子杭：作为青年人，非常荣幸能够参与脱贫攻坚的伟大事业。两年来，在与一线干部群众攻坚克难、决胜脱贫中，我得到了历练，收获满满。

一是守初心、担使命。脱贫攻坚生动诠释了以人民为中心的发展思想。两年来，从精准脱贫、环境整治到疫情防控、防汛抗灾，我看到了基层干部身上的担当作为。从城乡面貌焕然一新到生产生活条件改善，我看到了人民群众心中的幸福

喜悦。作为青年人，必须坚守为民初心，为老百姓多办实事、解难事、做好事。

二是识国情、接地气。作为“三门干部”，身上缺乏对我国实际国情的准确把握和处理复杂现实问题的工作能力，基层实践让我有更多机会深入到群众中，补上这宝贵的一课。两年来，从田间地头到工厂车间，广泛深入开展调查研究，我对老百姓的所思所想、所盼所愿、所忧所难有了更直观、更深刻的认识。

三是经风雨、壮筋骨。基层工作直面群众需求和具体问题，往往更繁重、更复杂。两年基层工作，从自身经验不足到协调多方诉求，从陌生的工作内容到琐碎的工作要求，我碰到不少困难问题。然而，也正是在遇到问题、解决问题中，我经受了思想淬炼、实践锻炼，坚定干事创业、践行初心的理想信念，练就迎难而上、勇于担当的意志品质。

四是长才干、做贡献。基层工作让我深刻认识到自己的能力短板，需向基层学习、向实践学习，需在解决实际问题中增才干、做贡献。在汪清的很多工作，对县里干部和我而言，都是完全陌生的新课题、新挑战，我们一起边干边学、边学边干，在摸爬滚打中增长才干，在层层历练中积累经验，在解决问题中贡献力量。

问：请为以后立志到基层服务的学弟学妹们提一些建议。

申子杭：在此，我分享一些自己在基层工作锻炼的体会，供大家参考。

一是坚定理想信念。古训说，郡县治，天下安。基层是改革发展的第一

线，是服务群众的最前沿，是干事创业的大舞台，在国家治理体系中发挥着重要作用。但同时，基层工作也是很不容易的，相对艰苦的生活环境，复杂繁重的工作任务，工作上的委屈不解，这都需要有坚定的为民初心和家国情怀。

二是磨炼意志品质。要自觉加强政治历练，面对风险挑战和困难诱惑，坚定政治立场，严守纪律规矩。要增强心理承受能力，主动适应高压环境，善于化解压力。要提升使命责任意识，在矛盾冲突面前敢于迎难而上，在危机困难面前敢于挺身而出。

三是练就过硬本领。要积极参加各类社会实践活动，深入基层一线开展调研，全面了解基层现状，深刻认识国情、社情、民情。在平时学习生活中，要有意识地培养和提升调查研究、统筹协调、沟通交流、理论联系实际的能力。①

① 申子杭调研汪清县木耳种植情况





① 单丹丹

单丹丹，2020级EMBA同学，现任福佑卡车创始人兼CEO。先后获得福布斯中国“2018商界25位潜力女性”、高盛（Goldman Sachs）“2019亚洲最具颠覆力创业家”、《中国企业家》“中国最具影响力的30位商界女性”等荣誉。

福佑卡车 整车运输行业科技化革新者 ——访2020级EMBA学生单丹丹

福佑卡车致力于用科技提升中国公路运输效率，是首家让AI技术在整车运输领域实现商用的企业。其自主研发的城际整车智能调度系统，将车辆调度交给算法决策，车辆运行效率提升约24%。这是业内第一家成规模地解决卡车智能调度问题的公司。经过五年多的发展，福佑卡车的业务已覆盖全国31个省、自治区和直辖市，累积服务超过10万名货主，合作的卡车司机超过70万名，构建了业内领先的整车运输科技运力平台。

问：作为智慧物流行业的革新者，您脑海中未来的智慧物流图景是怎样的？为了实现这一图景，福佑卡车有哪些规划？面临哪些机遇和挑战？

单丹丹：我认为，未来的智慧物流

应该是从原材料的供应端到生产端再到消费端，完全实现智能化、无人化的物流。企业可以把生产端的数据与物流端共享，实现数字连接甚至需求预判，比如当企业需要原材料时，材料就已提前储存在生产线旁了。同样的原理也适用于消费端，商家的数据与物流端的数据连接，当消费者下单时商品已经送达到了小区门口。通过智慧物流，可以帮助生产制造业做供应链的挑选，为商家提供数据做决策，为消费者提供极致的服务体验。

福佑卡车的定位核心是整车运输，这是智慧物流图景中一个非常细分的垂直领域。当前我们的目标是在整车运输环节实现效率的最大化，简单来说就是让车多拉快跑。为此我们已经研发了一套智能系统，未来我们会继

续加大技术投入。一方面，优化算法，让这套系统更成熟，服务于更多的用户；另一方面，我们正在做从运营切入的无人驾驶、新能源等各种新技术的探索和落地。

我们在发展过程中，面临着很多机遇。一方面，我国大力发展的5G技术是智慧物流的基础设施，为智慧物流发展打下了坚实的“地基”；另一方面，国家出台了很多人发展智慧物流的政策，如9月9日习近平总书记指出，要培育壮大具有国际竞争力的现代物流企业等政策。这些对于智慧物流来说是多重利好。

机遇与挑战并存，福佑卡车也面临着诸多挑战。目前整个物流行业的数据较杂乱，大量的数据资源没有被存留下来，更不要说与生产企业的数
据互联，没有数据化作为基础就没有智能化的发展。另外，要改变行业在历史发展中长期积累的陈旧观念也是一个非常有挑战的过程。

但我们相信，机遇一定大于挑战，在产业互联网的浪潮下，数字经济一定会席卷一切。

问：作为已经完成D轮融资的科技创新企业，回顾过去企业发展和融资格程，您如何理解金融与科技企业发展的关系？

单丹丹：金融和企业发展是“0”和“1”的关系，“1”就是企业的健康发展和为客户创造的价值，金融是后面的“0”。金融是企业发展的粮草和

助燃剂，任何一家企业，创新发展的背后都离不开资本的支持，对于科技企业尤其如此。每一项技术创新都需要投入大量的人力、财力和精力，有效的金融支持可以加速创新进程。

福佑卡车是科技物流公司。科技是工具，目标是为了服务实际的物流交易，让物流更加高效；金融则是服务，服务于公司的发展和技术的创新，帮助企业创造更多、更大的价值。

问：您为什么选择在此时来清华五道口金融EMBA项目学习？您之后的学习有何期待？

单丹丹：我一直认为，企业的瓶颈就是创始人认知的瓶颈，尤其对于高速发展和变化中的创新型企业而言，最高决策者能不能引领企业发展至关重要。同时，我也感受到金融正在渗透到各个产业中，产融一体化将是一个新的机遇和挑战。身处这样充满不确定性的时代，未来可能朝着任何方向发展。作为企业的领航人，成长的诉求和焦虑越发强烈，唯有用自己成长的确定性来应对环境和时代的不确定性。因此，创始人更要加速提升自己的认知水平，提高自己做决策的正确率，这是我参加五道口金融EMBA项目的初衷。

清华大学五道口金融学院是我仰慕已久的金融教育殿堂，我希望在这里和优秀的导师们学习金融知识，帮助企业的发展；也盼望跟优秀的同学们在学习中交流碰撞，多维度提高自己的认知。📍



李文华校友谈“当代艺术、艺术与资本问题研究”

李文华，1985级硕士校友，现任北京民生现代美术馆理事长、法人代表，中国金融书法家协会理事、副秘书长，民生银行总行中小企业金融部总经理。

2020年11月9日上午，学院“道口之声 × 学术沙龙”第一期讲座邀请了1985级硕士校友李文华，举办了“用美创造未来，让资本获得永恒”主题讲座。李文华的分享分为艺术与资本的关系研究、当代艺术与产业升级问题研究、当代艺术与企业创新问题研究、当代艺术基金管理问题、艺术银行业务结构研究等五大部分展开。

李文华介绍了艺术史和金融史的交融。在西方历史上，文艺复兴初期，新兴资本家凭借艺术手段较好地协调了与教会势力的关系。美第奇家族是欧洲的一个名门望族，美第奇家族银行凭借艺术手段有利地争取到了教皇的财富管理权，银行制度得到了教皇的认可。资本和艺术相互协调，使萌芽期的现代银行制度获得生存发展的空间，现代银行制度逐渐发展起来。

艺术和资本的结合是西方工业革命的前奏，助推新兴产业资本不断壮大。在中国的新文化运动时期，民族金融资本在上海兴起，但是与文化艺术力量缺乏融合。

随后，李文华介绍了当代艺术与企业创新问题研究。当代艺术兴起于上个世纪初，兴盛于上世纪70-80年代，是当今世界通用的艺术语言。一个好的产品应该是科技与艺术的完美结合。但是，目前科技型企业存在重技术、轻艺术的现象。



① 李文华讲座现场合影

科技创新型企业需要融合艺术元素，增加创新的驱动力量。

艺术品具有意识形态等特征，需要界定风险。李文华分享了各类艺术基金的风险管理等问题。艺术银行往往针对艺术家、画廊、博物馆、艺术基金和企业家等特定对象开展服务。瑞士银行、德意志银行两家银行是艺术银行的成功案例。目前，艺术银行在中国处于发展初期。

李文华还介绍了当代艺术语言的思想方法、创作方法和运转机制。从上世纪初开始，当代艺术兴起，是思想的“奥林匹克”，具有先锋性、实践性和批判性。当代艺术对于工业化、现代化具有重要的现实意义。李文华还就中国当代艺术案例进行了分享。Ⓐ



李招军校友谈“信托的概念、分类及我国信托机构现状”

李招军，1990级硕士校友，现任光大兴陇信托有限责任公司党委委员、副总裁。曾任中国人民银行和中国银监会处长、河北银监局副局长等职务。

2020年11月17日上午，学院研究生会联合金博20班在学院1-200教室举办了本学期“道口之声 × 学术沙龙”第二期讲座。本期活动邀请了1990级硕士校友李招军进行分享。

李招军的分享以“信托的概念、分类及我国信托机构现状”为主题，回溯了我国金融体系形成路径，讲解了信托的起源、定义、基本特征、构成要素与分类，并分析了我国信托业的现状与未来。

李招军从信托的起源讲起，他认为“用益设计”是“信托之源”，英国衡平法是“信托法之母”，并分别介绍了英国、美国、日本、旧中国的信托特点与发展。他把新中国成立后的我国信托发展划分为三个阶段，1979年-2000年是我国的信托的探索时期，2001-2006年是我国信托的规范发展时期，2007年至今是我国的信托的转型与提高时期，分析了“新两规”出台的背景与积极意义，资管新规的内容与对信托业的影响。

此外，李招军分别介绍了国内外的信托定义，指出了信托的五个基本特征：信托财产权利与利益相分离、信托财产的独立性、信托的有限责任、信托管理的连续性、信托财产的税收中性。提出了信托的四个构成要素：信托当事人、信托行为、信托财产以及信托目的。并按照信托设立方式、信托行为产生根据信托、受托人身份等11种分类方式对信托进行了分类。

随后李招军结合自身从业经验，为同学们分析了我国信托业的现状与未来。我国信托业面临多头监管的管理架构，受到人民银行、劳动人事与社会保障部、民政部、银保监会、证监会多部门监管。此外，我国信托业具有灵活多样的市场参与主体，包括信托公司、证券投资基金管理公司、银行理财子公司、保险资产管理公司、私募投资基金管理公司、特殊组织等。

目前，我国信托业基础制度体系基本确立、市场需求巨大、展业技术逐步成熟，我国信托业的发展面临巨大机遇。但是，仍面临多头监管体系下的监管协调，信托制度实施中的配套制度缺失，如缺乏信托登记制度、信托税收制度、信托计划的法人地位确立制度等，合格人才的稀缺等问题带来的挑战。Ⓐ



Ⓐ 李招军讲座现场合影

五道口记忆

文 / 1988 级硕士校友汪云沾

汪云沾，1988 级硕士校友，1967 年 3 月出生，籍贯湖北，先后在建设银行、华夏证券、深圳证监局工作，历任深圳证监局上市公司处、信息调研处、基金处处长。2016 年至今任深圳市福田引导基金投资有限公司总经理。

考上五道口

上大学是人生最美妙的一段经历，大学生活轻松、快乐，功课压力不大，大学里有大楼、大师、来自全国的同学、无数的图书、新的知识。快乐的时光总是过得很快，转眼到了大学三年级的下学期，面临着考研究生还是参加工作的选择。我很喜欢大学生活，喜欢读书的状态，所以想考研究生，继续读书的旅程。但考哪里的研究生，没有明确的目标，只有两个简单的想法：一是想换个新的环境，不想在一个呆了四年的地方再呆三年。二是想去北京，圆自己的北京梦。这个梦源自儿时，小学一年级第一课《我爱北京天安门》上完后，就向往去北京看那雄伟而又神圣的天安门。中学有篇课文《为了抢救六十七个阶级兄弟》，文中有这么句描写：“王府井大街车水马龙”，北京对我的吸引力又增加了一个地方——王府井大街。一次偶然的的机会，我从宿舍收发室看到一封从人民银行总研究生部寄来的信，信是寄给哪位同学的记不清楚了，但那印有中国人民银行总行金融研究



汪云沾

所研究生部红色字体的信封深深地吸引着我，我意识到我找到了我要上研究生的学校。

传说五道口是很难考的，我不敢怠慢，必须做针对性的准备。我冒昧地直接写信给我们南开金融系高年级考上五道口的同学，向其请教考五道口研究生该如何准备。师兄很快给了我回信。后来，我又去了趟五道口当面向师兄们请教，几位师兄一起热情而毫无保留地给了我非常有价值的建议。由于数学、外语、政治是全国统考，考五道口主要难在两门自主出题的专业科目：专业基础和专业综合。师兄们告诉我，

这两门科目考试非常注重金融实务和最新的金融理论，这些都是大学教科书上没有的，让我多看金融研究所出版刊物《金融研究》，因为我想考国际金融专业，还要关注中国银行出版的刊物《国际金融》以及最新金融理论与实务的发展情况。我一一照做，这些准备不仅在道口研究生考试时非常有效，而且在面试时也派上了用场。当年到天津面试的是五道口两位大美女李弘和万红，面试地点在天津人行，面试我和王宏两位同学。我的面试有这么一道题：试述过去一年人民币兑美元的汇率走势及其成因。由于我平时很关注这些，原因分析得对不对不知道，但至少我能够非常熟练地描述过去一年中美汇率的走势。我如愿考上五道口国际金融专业硕士研究生，那是1988年。

校园印象

五道口地处海淀区东升乡，当年那片地方确实像乡下。学校对面是一大片小红砖砌的平瓦房，横竖都排列得很整齐，里面有一条条的小巷子，靠马路的一排房子开了各种餐馆、小吃店，我们有时去那里买油条、油饼等小吃。五道口门前是横贯该地区的一条主马路，马路并不宽，路两边是高高的白杨树，树外面是两条大土沟，偶尔有学生醉卧其中，“我本将心向明月，明月偏要照沟渠，我等只好睡沟渠。”

五道口独门独院，尽管当时已经是中国最顶级的金融学府，但并不起眼。学校主体建筑是两层工字型的连体房

屋，前楼一层是教职工办公室，二楼及后楼是学生宿舍。据说这里原是东升乡卫生院，从其结构布局来看，前楼应该是门诊室，后楼是病房。前楼每个房间比后楼的要大一些，前楼每间住三个人，后楼住两个人。工字楼中间的空地建了几间教室，工字楼的东头是食堂兼图书馆、计算机室。图书馆前面的空地冬天总是堆上一大堆过冬大白菜，西边的空地长年堆有一堆煤。那堆煤紧挨着图书馆的西墙和一扇长年不开的门。谁也没注意到煤如此摆放是有火灾隐患的，我们在校期间正好遇上一次。

那是一个漆黑而又寒冷的冬夜，时间大概在晚上十一点左右，我们聚集在一个同学宿舍，有的在打麻将，有的在聊天。突然听到站在窗户口的刘文华同学喊，那里是不是着火了？我们几个闲聊的同学跑过去一看，果然是着火了，着火的位置就在那个煤堆处。我们冲出宿舍沿走廊边跑边喊：“着火啦，着火啦。”同学们闻声而动，有的拿着水桶、有的拿着脸盆、有的拿着走道上的灭火器，奔向着火地，还有同学打了119火警电话。由于发现得早，火势不大，同学们在消防车赶到之前很快就把火给扑灭了。图书馆那扇长年不开的门烧坏了，门后一个古籍书架烧掉了一个角，有几本古籍书受损。事后学校还给我们参与灭火的同学发了奖金，同学们发了笔“意外之财”。

五道口的吸引力

五道口首先吸引我的是中国央

行—中国人民银行这块金字招牌，其次是学校的住宿条件和工资待遇。那个年代读研究生是有工资拿的，五道口的研究生除了正常的工资外，学校额外有一份补贴，学生每月的收入比大学要高出一大截。五道口学生宿舍是两到三个人一间，大学一般是四个人一间。

进校后发现，五道口更吸引我的是其独特的办校方式和理念。

第一个特点是国际化。五道口当年有很多外教给我们上课，还经常有世界银行、各国央行的官员专家到学校开讲座。我听过最大牌的讲座是1976年诺贝尔经济学奖获得者、货币学派的代表人物弗里德曼的，那次是在友谊宾馆举办的讲座，我印象最深的观点是老人家说经济学是自然科学不是社会科学。那个年代中国并不富裕，请外教的费用是非常高昂的，外教长年住友谊宾馆，专车接送。我们到过一位外教在友谊宾馆的家，是一套两房一厅的房子，厨房家具应有尽有，确确实实是一个家。我记得还有位外教自己开车到学校上课，车是学校给配的，在当年是一道独特的风景线。据说请一个外教一年的费用是十万元人民币，当时我们的年工资一千多块钱，一位外教的费用是我们年工资收入的近百倍。

第二个特点是兼收并蓄。五道口的教师队伍来源非常多元化。国内老师除了银行系统的外，有来自北大的、人大的、中央党校的。有名望非常高的

老教授如厉以宁、黄达，也有充满活力，与学生打成一片的年轻老师如蔡浩仪、唐旭等，大多数思想非常都开放，也有思想相对保守的。

第三个特点是既仰望星空，又脚踏实地。五道口是刘鸿儒老师创办的，刘老师是中国金融体制改革的主要操盘者，五道口成了中国金融改革的理论前沿。刘老师亲自开讲的中国金融体制改革理论与实务，让五道口学生始终占据在中国金融改革的最前沿阵地，早期的学生未出校门就已经参与到中国金融体制改革的设计与实践当中去。同时，五道口又非常务实，接地气。各专业银行的领导轮流给我们上课，讲述各自领域的实际工作，给我们上过课有戴相龙、周正庆、黄玉俊、李锡奎等行领导。那个时候中国资本市场尚未形成，但学校给我们传授了大量的资本市场方面的知识，我个人影响最深的一位外籍老师讲课时在黑板上用板书讲股票行情：股票名称、股票代码、开盘价、收盘价、最高价、最低价，这些当今中国千千万万的中小股民都知道的名词，当年对我来说非常新奇。

这样的熏陶，使五道口的学生下得海、出得洋、登得庙堂，在金融界和资本市场具有很强的生命力。

温暖大家庭

五道口是一个温暖的大家庭，上至学校创办人刘鸿儒老师，下至普通工人，都非常温暖。无论是在校期间还是走入社会，我个人得到五道口老师同

学们关心和帮助的实例很多，这里讲两个代表性的故事。

学校有一位工人，非常抱歉我把他的名字给忘记了，是一位木工，住在校门旁边的平房里。有一天他找到我，说要资助我吃饭。我感到很吃惊，作为一个农村娃，五道口给我的工资足够我过上很幸福的学生生活，我感激之余婉拒。他说他看到我吃得很差，希望我接受他的一点心意，改善一下我的伙食，态度真诚而坚决，我受之有愧地接受了。之后我到他宿舍，看到他宿舍非常简陋，这么一位生活并不富裕的普通工人还要资助我吃饭，对他油然而生敬意。此后我经常到他宿舍与他聊聊天，他老家是河北的，整个在校学习期间我们一直保持良好的关系。毕业时，我把我在五道口上学时从天津买回来的飞鸽牌自行车送给师傅作个纪念。自此我们就失去了联系，每每想起，常常被这位师傅当年的高尚行为所感动。

研究生毕业，找工作是一件大事。我很想到深圳工作，我们毕业后去哪家银行工作在入校时就定好了，我是定向到建行的，要到深圳工作只能到深圳建行。毕业前我联系到深圳建行实习，实习期间我表达了想毕业后到深圳建行工作的意愿，深圳建行人事处表示这需要行领导同意。回学校后我决定找刘鸿儒老师，平时我与刘老师并不熟，刘老师应该也记不住有我这么一个学生。所以找刘老师我是很忐忑的，一天我鼓足勇气来到刘老师家，直接向刘老师说出我的诉求：我想到深圳建行工作，

请刘老师帮我给深圳建行行长写一封推荐信。刘老师当即答应，他找来信笺纸，用软笔写了一封推荐信。我就这样来到了改革开放前沿的深圳。

沧海桑田

今年是深圳特区成立四十周年，五道口也即将迎来四十周年校庆，我离开母校来到深圳也有三十个年头了。回首过去，我为自己曾经在五道口和深圳这两片神奇的土地上挥洒过自己的青春和汗水而自豪，这是我们这一代人的幸运。如今的深圳已从昔日的小渔村变成世界瞩目的国际大都市。五道口同样今非昔比，当年的老房子已经不复存在，对面小平房变成高楼大厦，原先并不宽的马路变成宽阔的大街。

2018年我们88级入校30周年返校，返校那天我们几个同学从友谊宾馆开车前往学校，结果开了很久也没有找到记忆中的五道口门前那条有着高高白杨树和大土沟的特色马路，不知不觉中车开了很远，最后掉头返回，费了半天劲才找到学校。如今的五道口片区不再是当年的东升乡乡下，已经变成繁华闹市，甚至成为宇宙中心了。母校也并入清华大学，成为清华大学五道口金融学院。作为老五道口学生，一方面为五道口不复独立存在而感到丝丝遗憾，另一方面为五道口与清华大学的强强联合而高兴。衷心祝愿五道口在新的平台上展翅高飞、续写传奇。①

（由于时间太久，有些记忆不是十分准确，如有错误，请老师同学们批评指正。）

睡在我上铺的兄弟

——谨以此文纪念五道口九三级同学张传斌

文 / 1993 级硕士校友杜刚

杜刚，1993 级硕士校友，现任渤海银行董事会秘书、联席公司秘书及副行长。曾任中国银行保险监督管理委员会全国性股份制商业银行监管部副巡视员。

早上 8:30 多一点，手机响了，显示是传斌的爱人海声来电。这么早打来电话，我就预感到不好。果然，海声低声地告诉我，传斌刚刚走了，说完她轻声地哭了起来。传斌从发病到离开这个世界，两年多来，眼见着海声陪着传斌不停地检查、找医生、给他喂饭、喂水、按摩，安慰他，有时整夜地坐在床边陪着他，担忧、焦急，甚至满怀希望地陪传斌跑到地球的另外一侧去治疗，用尽了全力，我不知道该怎么安慰她。

在五道口，我和张传斌、刘春明三人住一间宿舍。严格说来，传斌是住在我的斜上铺的。传斌是兰州大学经济系毕业的，春明是北京大学地球物理系毕业的。两个人都很聪明。春明年龄相对我们俩大不少，经常从学校跑出去混社会，而传斌和我同岁，在学校里是相对比较安分的，所以我们之间的交流就更多一些。

五道口入学经济学摸底考试，传

斌不费吹灰之力就考了 90 多分，获得了一学期经济学课程免修的待遇。着实令人羡慕。同时也给我很多压力。传斌和他的大学同班同学，之前来北京读研、师从胡代光先生的周永胜，每周末从北大跑过来打拖拉机的时候，就神侃一通经济学的流派和经济学家们的思想，就让我更加羡慕他们。而同宿舍的春明也是绝顶聪明的人，平常睡懒觉，不上课，也不看书，考试前随便开开夜车，第二天就能拿到很不错的成绩。我的经济学底子薄，学习起来比较吃力。幸亏传斌“好为人师”，主动帮忙，所以期末考试我还获得了一个凑合的成绩。尽管毕业多年以后，他还时不时地对我的经济学功底和思考问题的方法表示不屑，我也对他的数学水平和英语发音反唇相讥，但是心底里还是很佩服他的。

道口的学生很重视英语的学习。春明属于我们班的“老同志”。对上课

这种事不是很上心，对学英语这种事就更不屑一顾了。我和传斌在班上先进同学的带动下，努力学英语，还同时报考了GMAT。班上同学的托福、GMAT、GRE考试成绩要么是满分，要么就是差几分满分。当时新东方等培训班就已经很流行了，北京很多高校的海报栏都贴满了他们浆糊刷的招生广告。每期大概几百块钱。我和传斌为了省钱，也是自信，都坚持不报辅导班。公布成绩的那天，我们都不想告诉对方自己考了多少分，同时又很想知道对方考了多少分。后来我们两个一致同意同时亮出成绩。看到对方成绩的那一刻，我们很快达成共识：谁都不能让班里同学知道我们参加过GMAT考试。

传斌的爱情故事有些传奇色彩。他出身于湖北恩施土家族苗族自治州的一个农民家庭。据他自己介绍他是非正统苗族，属于我们国家划分统计民族时因居住地而“被苗族”的。兰大毕业之后，他被分配到当时的葛洲坝水电工程学院任教。因为经济窘迫，上班报道第一天据说就是穿着一双拖鞋去的。后来因为教课极受学生欢迎，被同一个教研室的刘老师（后来成了传斌的丈母娘）看好，决定要把他介绍给自己的二女儿海声。海声出身于知识分子家庭，家教极好，性情温和、善良，识大体。传斌自然是一见倾心。海声当时年轻无知，被传斌花言巧语一番哄骗，就开启了热恋的模式。后来传斌考研到了道口之后，每个周五晚饭之后，他都会跑到地质大学北门的传达室去给海声打电

话，开始了长达多年的异地恋。

毕业后，他们很快就结婚了。住在一个二三十平米的房子里。今天看来条件有些艰苦。但是两人非常恩爱，互相欣赏。小日子过得非常幸福。我当时单身一人，经常到他们家蹭饭。有一次，我去他们家，传斌正在生海声的气。我一问海声原因，原来是因为海声觉得香港歌星刘德华歌唱得好，人长得帅，很崇拜。传斌得知后极其恼火，要求海声做出书面的深刻检讨。传斌原话是：“我堂堂五道口的高材生你不崇拜，竟然崇拜什么香港歌星。岂有此理！”这也成了后来在班级同学聚会中，被我反复拿来取笑他的一个话题。

传斌很在意自己的形象。他有些少白头，看上去比实际年龄要大。一次，孙璐到我们宿舍借宿，不小心说错了一句话，说总理（因传斌经常用睥睨天下的口吻对金融时政进行评论，人送外号“总理”）虽然看上去很老，但实际上很年轻。传斌大为光火，坚持晚上不熄灯，要照着孙璐，不让他睡觉。后来，不知他从哪里的小广告上看到有一种能让头发变黑的魔梳。于是很绝绝地花了大概100来块钱邮购了一把，每天晚上在宿舍看书的时候就拿出他的魔法梳子，边看书边梳头。坚持了几个月，发现头发不仅没有变黑，反而越梳越少。这件事就不了了之了。

传斌喜欢炫耀他的经济学功底。不仅逢年过节，平时他都会给快递员、家里的小时工、甚至是小区的保安送一些单位发的或朋友送的食品或礼盒

之类的东西。碰到过几次，我都会对他说我鼓励你这种做法，我们应该尽自己的力量让这些底层的人能感受到人与人之间的温情。他每次都对我表示出不屑，说不要搞这些假惺惺的说辞。然后，他就搬出他的经济学理论，拿什么效用最大化之类的东西来说辞一番之后，很得意地自我满足。海声则经常会和我一起对张传斌的庸俗和吹嘘批判一番。

2018年8月份的一天，传斌打来电话，说你在哪里，我有事找你。我说，我在办公室上班，你不要来，我忙着呢。他坚持一定要来，我说，那好吧，你说完赶紧走。等他上来之后，我发现他不仅一脸严肃，而且我记得不久前我们刚刚见过面，这次发现他人瘦了一圈。我问他什么情况？他说我遇到麻烦了。我开玩笑地说，什么事？是不是在外面乱来被海声发现了？他很冷静地说，他前几天刚刚拿到体检结果，肺癌晚期，癌细胞已经扩散到大脑和骨头了。我半天没有说出话来。太意外了！缓了半天，我说，那就想办法积极治疗吧。他告诉我他从得知检查结果，他六天瘦了六斤。显然他很受打击。他说，我这几天想，人生就是一辆公交车，在各个站点上不断地有人上车，有人下车。我比你们早下几站而已。我已经把公司和家里的事情都做了安排。一是给投资人一个交代，至少给投资人的本金要尽快还给他们。第二，我要给公司的几个员工找好后家，不能让他们的工作没有着落。第三，海声和孩子的事情我也都安排好了。剩下来就接受现实

想办法治疗吧，争取多活，能看到辉辉出国读书最好了。

又过了几天，他来家里，精神非常好，容光焕发，带着自信的微笑和我说，他已经完全想通了，已经放下心理包袱，要乐观地生活。他说，他的体重已经随着他放下思想包袱开始恢复了。我相信他能说到做到。在此后，海声就开始陪着他在国内、国外积极地想办法治疗。道口为数不多的几个知道情况的师兄和同学以及他的一些朋友也都想办法，并且从精神上给他支持。从他告诉他想通了，一直到他离开这个世界，我真的再没有见过他情绪波动。两年间，很多同学、朋友和他交往、见面，都没有察觉任何异常，都不知道他竟然是一个晚期癌症患者。

国内武汉疫情严重的时候，国际邮路不畅，中间有一段时间靶向药物接续不上的时候，他疼痛不堪，每天靠止痛药物才能稍微睡眠。无法走路，手不能拿勺子，吃饭要海声喂，病情急转直下，变得很危急。后来，传斌原来在香港工作时的一个员工，香港人，冒着内地非常严峻的疫情，专程从香港飞到北京，把药留下，没出候机楼，又飞回香港，把从美国辗转买到的靶向药物带给了他。

因为疫情期间无法见面，我也忙于工作，期间曾经一度打电话联系比较少。后来，他主动打电话给我，很得意地告诉我，你知道我经历了什么吗？我说怎么了？他说，我差点跟你们bye bye了，然后很骄傲地把他怎样克服病情的危急情况给我描述了一遍。我

感叹这个香港人还是很讲义气的。传斌自己也很得意，说：“那当然，这就是我当领导的个人魅力”。再次印证了我之前跟海声说的我对张传斌的评价：过度自信，喜欢自吹自擂。

再后来病情发展，靶向药物的作用也有限了，传斌呼吸困难。因为疫情的原因，北京有些著名医院很难住进去治疗。幸亏传斌的朋友帮忙联系了一家医院的熟人才得以住进病房治疗。中间一段时间症状改善出院。大家都很高兴，觉得也许还有希望。但是，不久就又住进医院了。这次他可能自己也预感到什么了。海声打电话告诉我传斌的情况。作为传斌多年的朋友，本想多去陪陪他，说说话。但是无奈在天津工作，每天两个城市奔波，时间上实在身不由己。也是尽力在晚上或周末回京后，隔几天去医院病房看看他。在传斌出现重度昏迷之前的两天，传斌和我做了一次比较长时间的谈话，有些正式。那时他已经喘得比较厉害了，说话很吃力。他说，总结自己的一生，他觉得很满足，没什么遗憾了。第一是自己有一个幸福美满的家庭，孩子学习也很好。这我相信。他住院后，海声一个人昼夜不离地陪护他。他喜欢吃葡萄，住院后期因为插管上了呼吸机又不能吃进去，海声把葡萄剥了皮给他放在嘴里，他啣一啣味道再吐掉。传斌吃了几个就不让海声剥了，因为他怕海声辛苦。这么多年来，海声每每陪他共度难关，真的是传斌的幸运。第二，自己有一些不错的朋友，质量都很高。他也对朋友够

义气。这我也相信。他在病情后期已经插管上了呼吸机的时候，不能讲话，举手都很吃力的时候，每次护士医生来看他，他都要使出浑身力气，双手合十，向医生护士表示感谢。第三，事业也还不错。虽然离开体制，出来自己办一个小公司很辛苦，养活几名员工，也不是任何人都能轻易做到的。不过，他说等儿子下次来医院看他时候，他要把自己一生中犯的最大的一次错误告诉他，让他能汲取自己的教训。唯一遗憾的是，本来想活到明年9月份看到辉辉申请学校成功，看来还是不行。然后就是叮嘱我几个注意事项：一是一定要每年定期体检，他自己就吃了这个亏；二是有什么想要做的事情一定要及早去做；第三是希望你在工作中要更坚强一些，生活中对自己再好一些，生活别那么节俭，别亏着自己。我笑笑，没说什么。我想我还用你教育，总是“好为人师”。

喘息了很大一会儿，他说，我走了以后，两家人还要多来往，你们要经常一起吃吃饭。你这个人不爱热闹，不爱出来吃饭，可是不吃饭感情就淡了。要是平常，我可能又会反驳他，可是这次，我什么也没说。他接着说，我们两个从五道口认识到现在，也是缘分。我有一块手表留给你了，让海声拿给你戴吧。说完两个人都沉默了。我知道，他把手表给我，是不想让我忘了他。我低下头，眼泪忍不住掉了下来。

睡在我上铺的兄弟，永别了！你在天堂肯定还是那么坚强、乐观、自信，肯定还是那么好为人师、喜欢自吹自擂。❶

忆小院

文 / 2006 级硕士校友孟芳芳

孟芳芳，五道口 06 级硕士，就职于中邮理财。毕业后曾先后在国有大行和证券公司从事外汇交易，海外债券投资，券商外汇业务等业务领域，目前专职进行研究工作。



孟芳芳

小院好，红墙旧曾谳。

鸿儒往来开万卷，通衢广陌但向前。能不忆小院？

母校建校四十周年了。虽然不常回去，但心中总有一个小院和那三个字——五道口。如今是五个字了——清华五道口，还有一个同样亲切的百年大校园。

心底“当年勇”

犹记备考时，朝圣一般在小院里走上一圈、下定决心的样子；犹记初试时擦起来恐怕要“等身”的复习材料；犹记那一年寒假怎样忐忑等待分数——高考都没有那么紧张过——那无疑是学业上最难的一关，虽然它并不是漫漫人生中很难的难关；而过了这一关，小院早已为我们的人生馈赠了太多幸运。

学生时代最后的集体时光

那是少了许多压力、多是彩绘未来的时光：集体秋游总有有缘人牵成了手，自行车搓饭团早早吃遍了学院路的饺子抄手小烤串，乒乓球比赛出了黑马冠军，老彭宿舍固定的牌搭子里老张总是佛系的牌神、八神的聪敏脑壳很快就证明了为什么他可以是一交的交易员……

走入清华园

因为小院临近清华园，下了课蹬几圈自行车，三三两两就伴儿，放马一般驰进那诺大的校园。起初只因想寻觅可口的饭食，毕竟清华的食堂又多口味又好，价钱也公道；后来又常跑去经管蹭自习室，那宽敞的教学楼没有成府路上扩音喇叭的循环；向西转，一路上高大的法桐在半空中手牵着手，有风



的时候它们在沙沙的说着什么悄悄话，听着听着就路过了清华园大门，到了有孔雀的池塘边上；逗鱼观鸭，晚风拂莲，百年前的大师们也是这样于夕阳下思考的吧。渐渐的，又发现了教工区果蔬市场，老板娘亲切地问你“老师吃什么”或者“学生吃什么”？捎回一些中意的

菜蔬回到宿舍，女同学们大抵只要有
个电饭煲或者微波炉，就可以变出饺子、
火锅、排骨饭、汤面等各种可口饭食……

小院书味

在小院里，所有那些味道与墨水、
方块字、希腊符号，还有晚课上大师学
者们绕梁的余音一起，填充了几层肚腩、
布满了几道脑沟。晓灵老师、武捷思老
师、祁斌老师的专题讲座总是满座到
挤不进教室……多年后在中资美元债
市场投资实践中，还记起武老师讲粤
海重组案例。记得有个专题讲投行业
务，彼时刚好有在著名投行实习的同学，
直观的展示了投行的工作状态——他
平时只是长的比较 white（白净），去
投行实习后就变成了 pale（惨白）（玩
笑）。学校里的基金研究中心是研究当
下很实用的领域，牛市那两年统计过
的排名现在早已天差地别，二级市场
代人才荏苒代谢……

挥别小院

走出小院，它虽然始终在那远远
的四环外西北角，而却又时时刻刻在心
底。倏忽一转眼，母校成立四十周年了，
我们怎么也都到了快有四十年回忆的
年纪了。记住十年，是入校十年纪念时
我们天南海北地回来小院还拍了集体
照。记住二十年，是我们这一拨跟随时

代的小浪花,来到北京刚好要二十年了。记住三十年,因为“三十年一世”会促使我们去总结、去索骥哪些已天翻地覆、哪些还终始如故。记住四十年,应是因为现在四十不惑吧。而于母校,是成立四十年,小院在大校园中承继了金色的记忆、绽放了多彩的新生;于家国,是改革开放四十年,不管时局内外纷扰,始终锚定自己的路、走坚定发展的路。兜兜转转,我们都终于四十不惑。

有天我看到孩子听法布尔昆虫记,随笔画了一只蝉(名叫小乐)。他画的并不是小乐吹着夏日凉风在枝桠间高歌,而是小乐和它在地下长达三年的家——储备丰富、空间多维,还有几处天窗可以洞晓外界。这显然不是一只在地下了三年觉的冬眠小乐,它像极了我们可能时常会遇到的一些阶段,需要自然地顺势、守藏、眠休、默默生长。我忽然想到今年的“难”:很多人生意没了、钱没了、工作没了、机会和美梦没了,还有很多人健康没了或者生命都没了。但是我们还是要去看到那些筑起生命防洪堤的坚守者,那些逆流奋进的“大勇”者;看到那些普通但却仍然平淡乐观、如常前行的你你我我;看到所有那些善良与勤勉的人们,也许他们从没有被幸运敲过门,但是他们从不会绝地不逢生。倘使很多年前,我也有过随笔画一只蝉,可能只是会画它站在那唱得漂亮;而如今,也欣赏沉静于地下的日子是坚韧的美、有无限生机;倘使再向内求索、吾日三省,便又忆起每次出入大校园时都要



观瞻的警石了:自强不息,厚德载物。

小院与大校园,一手摩挲记忆,一手探引未来。

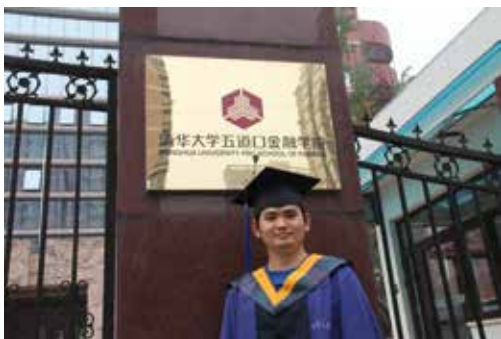
愿所有走进又告别这小院的我们,不忘初心,迤邐前行。Ⓐ

诗酒趁年华

——我的大学时代

文 / 2011 级硕士校友杨绍利

杨绍利，清华大学人文社科学院 2006 级本科，清华大学五道口金融学院 2011 级研究生，现就职于惠华基金管理有限公司。



① 杨绍利

快十年前，也就是 2011 年，正是清华大学建校 100 周年的时候，也是中国人民银行研究生部成立 30 周年的时候。在这个历史的交汇点，我从清华大学毕业后，考入了五道口。那年，清华大学举行了百年校庆。校庆晚上，人潮拥挤，热闹非凡，我跑到大礼堂观看了校庆晚会直播。一首《瑶族舞曲》的大型管弦合奏，既深情婉转，又热情奔放，令人印象深刻，至今仍萦绕在我的脑海。五道口随后也举办了

三十周年庆典，我有幸参加，校友云集，精英荟萃，蔚为壮观。也就是在那年，中国人民银行与清华大学签订协议，决定在中国人民银行研究生部的基础上共同建设清华大学五道口金融学院。我经过一年的考研生活后，又回到了清华的怀抱。

夫光阴者，百代之过客也。转眼十年都快过去了，我也早已离开学校，走上了工作岗位。回头看，学校生活的点点滴滴，令人十分怀念；学校给我的滋养，也仍然激励着我在生活和工作上继续前进。

**“惠风荡繁囿，白云屯曾阿。
景昃鸣禽集，水木湛清华。”**

学校的生活是安静的。安静之处，在于环境的清幽和学习时的沉静。校园内，林木茂密，树阴蔽日。骑车路过主干道，两旁高大的白杨树，似绿色的穹顶。位于听涛园旁边的情人坡一带，

以前是民国大师们居住的北院旧址，如今郁郁葱葱。清晨，带上一本书，来到这里，寻一处无人的地方，可以放声背单词、朗读英文，不用担心会吵到谁。春日暖阳里，坡上樱花盛开，随处席地而坐，便觉得自在惬意。旁边的走廊上，缠满了紫罗兰，找一石桌，读书或写作业，一上午就这么过去了。

有时，我喜欢晚上去水木清华与荷塘月色那一带走走，平复白天忙碌与浮躁的心情。夏天，当白昼的游人散去，水木清华的潺潺流水依然响个不停，静静的荷塘里，荷花暗香扑鼻。有一次夏夜雨后，实习归来，已是夜半，人迹寥寥。我逛至水木清华，坐在屋檐下的台阶上，欣赏着水汽弥漫的夜色，真切地感受到古人的诗意：“惠风荡繁囿，白云屯曾阿。景晨鸣禽集，水木湛清华。”到了冬天，荷塘的叶子早已枯萎，水面结了厚厚的冰。下过雪后，走在冰面上，脚下发出咯吱咯吱的声响，整个校园仿佛都安静下来。

清华的教学楼众多，可以找到许多安静的自习场所。我常去的地方，要属三教、六教、新旧水利馆等几个地方。清华安静的校园环境，是个学习的好地方。每次从西门进校后，立马感受到一股清静。一墙之隔，隔去了校园外的车水马龙，也隔去了社会的浮躁喧嚣，可以静下心来，努力吸取知识的营养。清华的图书馆藏书十分丰富，本科的时候，我特别喜欢去新馆，翻阅着人文社科区的藏书，沉浸在柏拉图、康德、黑格尔和海德格尔等大师的思想中。老馆的氛

围也不错，窗棂上布满了绿色的爬山虎，室内厚重而宽阔的木桌子，显示着它久远的年头。想象着当年钱钟书、杨绛、曹禺等大师也曾在此学习过，心中不禁升起一股肃穆的敬意。到了研究生阶段，新建的图书馆对外开放后，环形的室内空间，条件更好，自习的地方也更宽敞了。朱熹云：“为学譬如熬肉，先须用猛火煮，然后用慢火温。”学校里无尘世纷扰，正是强化学习、构建知识体系、训练思维方式的大好时机，此谓猛火煮；待毕业后，在工作中应用构建的知识体系和思维方式持续地解决各种问题，则是慢火温。

清华不仅强调读万卷书，也鼓励行万里路。每年暑假，学校都会组织社会实践，进行社会考察，主题自选。正如毛泽东在《实践论》中所说的：“实践、认识、再实践、再认识，这种形式，循环往复以至无穷。”通过实践调查，我们不仅可以运用书本知识分析社会，也可以通过社会活动丰富个人的认识。大一那年暑假，我和一群同学组成实践支队，赴福建省龙岩市武平县，开展了乡土民俗信仰研究，研究成果后来还获得了学校创新大赛的一个集体奖项，也算是一次难忘的经历。研究生第一年暑假，我又随学院支队赴重庆巫山县进行了中小微企业融资难状况调研。

“文明其精神、野蛮其体魄”

学校的生活，既是安静的，也充满活力。除了浓厚的学习氛围，清华的体育活动亦是丰富多彩。马约翰于1914年任教体育部后，培养了清华师生热爱

体育锻炼的风气，树立了清华大学良好的体育传统，清华重视体育的传统一直延续至今。在学校体育馆的墙上，贴着蒋南翔校长提出的标语：“为祖国健康工作五十年！”我也受到了这股体育精神的影响，于2007年秋季加入了清华大学山野协会，以“文明其精神、野蛮其体魄”。山野协会成立于一九九四年，是学校户外运动爱好者的聚集地，平时带领大家跑步和力量训练，周末则组织队伍去北京周边山区徒步和野营；冬天进行云蒙山桃源仙谷攀冰训练，夏天则赴祖国新疆、四川、西藏等地进行雪山攀登与科学考察。我在山野协会度过了一段难忘的经历，从一名普通会员，逐渐成为训练部长，担负起日常训练的任务，不仅锻炼了身体、磨砺了意志，也收获了一群志同道合的兄弟。

2008年的夏天，经过刻苦的训练，我有幸被选拔进入登山队，和队友们一起攀登了我人生中的第一座雪山——新疆克孜勒峰，可惜未能登顶，带着遗憾下了山。2009年春节期间，赴四川阿坝州毕棚沟攀登半脊峰，实现了我人生第一次登顶。2009年夏天，我再次赴新疆，攀登了号称“冰山之父”的慕士塔格峰。慕峰屹立在美丽的帕米尔高原上，是西昆仑山脉的第三高峰，与克孜勒峰隔湖相望，高大巍峨，雄伟壮丽，山顶时常云雾缭绕。卡拉库里湖蔚蓝如镜，清澈见底，倒映着慕峰的身影，风起之时，湖面波光粼粼。攀登慕峰的时候，我到达了海拔6820米的C3营地，可惜由于高原反应，未能继续攀登。不过人

生有此经历，亦已足矣。站在雪线之上，一览众山小。远处国境线上的雪山均在眼底，白云从脚下掠过，那是从来没有看过的风景。在山野协会的时候，听老队员们经常说起一句话：“人在年轻的时候，应该去登一座真正的山。”英国著名的登山家乔治·马洛里被记者问到为什么要去攀登珠穆朗玛峰时，他曾经说过一句名言：“因为山就在那里。”登山不是去征服雪山，而是征服自己。征服自己内心的脆弱，克服安逸舒适的环境，树立一个远大的目标，然后跋山涉水、历经千辛万苦去实现它，这不就是攀登人生这座雪山的过程吗？

大四的时候，因为考研我逐渐淡出了山野协会的活动。2010年毕业以后，我在清华普吉院租了间房屋，过了一年的考研生活。因此，在清华的几年里，我将清华园、照澜院、新林院以及普吉院等角落都转遍了。

将精神融入血脉， 成为精神传统的载体

考入五道口后，我从普吉院搬进了道口小院。小院位于宇宙中心五道口的闹市区，面积不大，却有“大隐隐于市”的超然之感。并入清华以后，道口小院进行了改造，草坪上铺了石板路，绿荫盎然，更有潺潺流水、小鱼游动。院内十分安静，“谈笑有鸿儒，往来无白丁。”道口自创立之初，就一直秉持实践化的教学方式，设立了财富管理讲座、普惠金融、货币政策与资本市场等特色课程，聘请业内一线的专家来校授课。因此，

我们虽身在校园，却时刻触摸着中国金融业的脉动。同时学院还注重提升学生的综合素质，设立了领导力训练、古诗文欣赏、政治哲学等课程，促使学生全面发展。当然也有一些比较高深的课程，如高级宏观经济学、金融资产定价等，其中Ramsy增长模型曾令我十分头痛。在道口小院生活了三年，节奏是忙碌的。考入五道口后，我深知学习的机会来之不易，只争朝夕地畅游在金融知识的海洋里，身边也有一群上进的同学，相互砥砺进步；学习之余，则是忙碌的实习生活。

研究生阶段一晃就过去了。路遥在《人生》中写道：“人生的道路虽然漫长，但紧要处常常只有几步，特别是当人年轻的时候。”我在清华和道口前后待了八年。从人生的长河来看，这只不过是其中很小的一段。然而这小小的一段，却是我人生中的紧要处。如今校园生活已经渐行渐远，当工作了几年后，再回头来看，重要的不是当初从学校学到了多少知识，而是继承了多少学校的精神传统。知识会过时，精神却能成为我们克服困难、继续前进的不竭动力。韩愈在《师说》中说：“师者，所以传道、授业、解惑也。”传道是第一位的。《宋史·杨时传》记载，东林书院创始人杨时曾师从于理学大师程颢，当杨时学成而归时，程颢目送之曰：“吾道南矣。”其实，每一位清华和道口毕业的学生，都应该将学校和学院的精神融入血脉，成为学校和学院精神传统的载体。当我们毕业后无论走到哪里，都能够像一粒种子，将这份精神传统播撒于哪里，然后生根发芽、开花结果。

将事业融入国家、 民族与时代的潮流中去

从庚子赔款中走来，自创立之初清华大

学的命运就与国家民族的命运紧密地联系在一起，历届清华人的命运也是如此。校歌唱道：“器识其先，文艺其从；立德立言，无问西东。”纪录片《以身许国》中清华毕业的“两弹一星”功勋们，他们放弃国外的优厚待遇，回到祖国，隐姓埋名几十年，为祖国贡献了自己的智慧和力量，践行了“行胜于言”的校风。清华大学校训“自强不息、厚德载物”，每位清华人都应该保持这样一份自强不息的精神，在工作中和生活中严格要求自己，不断提升自我，永远精进不息；同时厚德载物，葆有家国情怀，将自己的事业主动融入国家、民族与时代的潮流中去。

在清华大学的时候，我时常去一教旁边王静安先生纪念碑前，读一读陈寅恪先生撰写的碑文：“惟此独立之精神，自由之思想，历千万祀，与天壤而同久，共三光而永光。”工作以后，越发觉得“独立之精神、自由之思想”的重要性。保持开放的心态，提供专业的意见，坚持职业道德与独立判断，不人云亦云，才能在金融业的道路上一直走下去。

清华大学和五道口金融学院，均创立于国家民族重要的历史转折点。一部五道口史，就是一部改革开放后的中国金融改革史。五道口创始人刘鸿儒以及众多的师兄师姐们，通过自我奋斗，在促进中国金融业改革与发展的过程中，形成了“不怕苦、敢为先、讲团结、重贡献”的五道口精神。作为后来人，我们应当继续保持五道口当初作为改革先锋的锐气，不骄傲自满，不因循守旧，敢为天下先，引领金融实践。

明年，清华大学将成立110周年了，道口也将成立40周年。衷心祝愿母校荟萃天下英才，越办越好！^①

那些灿烂的周末与发光的夜晚， 我将永远铭记

文 / 2016 级本科辅修校友袁崇霖

袁崇霖，清华大学五道口金融学院“互联网金融与创业”2016 级本科辅修校友，现为清华大学法学院 2019 级法学硕士在读。



袁崇霖

作为 2016 级“互联网金融与创业”本科辅修的毕业生，我对“五道口”的记忆，大多与本科期间的一些特殊时间连在一起——夜晚、周末与节假日，那是我们与众不同的上课时间。或许也正是因此，我的这段经历，在本科繁复的课业中，得以分出一个精致的独立栅格，被小心珍藏起来。如果能给这个栅格贴上一个标签，我愿称其为“灿烂的周末与发光的夜晚”，因为那是一段充满了无限可能性而又闪着金

色光芒的岁月。

在两轮四季的变换中，在无数个清晨、正午还有傍晚，我骑着车从最北边的宿舍，去到校园南边的六教或者更南边的五道口小院，从我主修专业的世界里跳出来，一头扎进一个崭新而且还在不断变换的天地。从某种程度上，我可以这样说，五道口以及五道口的辅修，是我本科期间的世外桃源。在这里我可以告别许多课业和分数的烦恼，饕餮地欣赏着来自商业世界、金融世界、科技世界的种种精彩投影，深深陷入其中而流连忘返。如果不回避那些现实主义的记忆，在当时我也曾为在酷寒的夜晚去上课而痛苦，也曾为周末错过的火锅和烧烤而懊悔，但当我今天再梳理起这些回忆的时候，我更庆幸自己没有因为几小时的暖气，或者一顿寻常无奇的聚餐，而失去那些更缤纷的见闻和经历。

在五道口上的许多课、遇到的许



多人、学到的许多道理，都让我本可能沦于单调的本科生活变得鲜亮起来。书院或许是远离生活的，但在这里我却可以与书院外的世界行一个亲切的贴面礼。那时候我们分析的每个案例、见到的每位嘉宾，几乎都让我近得可以伸手捕捉到时代潮头的浪花，甚至领先时代的步伐。时至今日，有时拿起手机看到一个广告或者打开一个应用，我还会饶有兴味地回忆起来，当年它的创始人在“创辅”的课上给我们讲了什么，或者我们向他提问了什么。更重要的是，触摸时代潮水的凉热，赋予了我的学业和人生以更多可能性。在读“创辅”之后，我参加了创业大赛、做了有关互联网金融的法学研究、参加了金融科技前沿的兴趣社团、去到了相关领域的企业实习，甚至还自己勇敢实践

了创业的想法。如果没有这段辅修经历，或许这些事情中的任何一件也与我的人生难以染上关系。正是那些灿烂的周末和发光的夜晚，照亮了我人生的宽度——甚至我完全可以大胆猜测，它们还会塑造我的未来，改变我今后更长一段时间的人生选择。我感激并且也将一直感激曾经拥有的这段经历。

时至今日，每每路过五道口那幢精致的砖红小楼，我的心里还是会泛起涟漪。要是在喧闹的周末或者昏黄的夜晚从这里走过，我会格外地感慨。它就像一把钥匙，随时能够打开我的那段珍藏的记忆。或许旁人并不理解我在珍藏什么，但至少我自己知道：那些灿烂的周末与发光的夜晚，我会永远铭记。▲



① 成玲丽

从荷塘到小院

文 / 2019 级金媒校友成玲丽

成玲丽，2019 级金媒班校友，新华社高级编辑、终审发稿人，新华社中国经济信息社新华财经事业部副总经理；中国经济信息社普惠金融首席经济分析师；新华社新闻研究所特约研究员；亚洲金融合作协会普惠金融合作委员会副主任。

阳光透过树隙，洒落一地斑斓。我骑着单车，向着坐标大礼堂行进，去参加开学典礼。因为“金融”二字，2019 年的秋天，我有幸成为清华大学五道口金融学院金媒班的一员。秋的天高，秋的气爽，微风中，思绪飞扬。往后，张晓慧院长在开学典礼致辞中讲的“人才有高下，知物由学”、“摩顶放踵利天下，为之”和“不怕苦、敢为先、讲团结、重贡献”的十二字“五道口精神”始终萦绕在耳边。廖理副院长的“面向未来而学习”也时常浮现在脑海。

清华力量

岁月不居，初知清华，还在年少时。听老师讲授朱自清先生隽永优美的《荷塘月色》，讲到朱自清先生上个世纪二十年代曾在家乡浙江上虞白马湖畔的春晖中学讲学，后来赴清华大学任教。朱自清先生在清华教学期间还在

《清华周刊》发表了《白马湖》。从那个时候起，我心中充满了对清华的无数遐想和敬慕。

到北京上大学后，与清华大学的距离近了。6 公里左右的路程，踏入向往已久的清华园，探寻朱自清先生的足迹，探究水木清华、荷塘莲影。徜徉在绿茵古楼之间，从曲曲折折的荷塘，到红砖穹顶巍峨的大礼堂，到青砖坡顶典雅的清华学堂，深感清华园的博大厚重、典雅质朴。“自强不息、厚德载物”的校训和“行胜于言”的校风，铸炼的清华气质，打动我、激励我。

工作以后，依然喜欢清华，去得也颇频繁。在阳光清冽的清晨，在树荫绵密的午间，还是在夕阳烂漫的傍晚，每一次走进和停留，时光总是格外短暂，但每一次都愉悦充实。不同学科的前沿研究交相辉映，知识与智慧的璀璨熠熠闪耀。聆听“一门六院士，半门皆教师”的钱易院士讲述中国工程院的

研究成果，感受她对教育事业和环保事业的挚爱。许多的良师益友，为人为学，品格风范、高山仰止。清华在我，已不止是一座学术殿堂，更是不断给我力量，给我能量的源泉。

道口小院

日子就像朱自清先生在《匆匆》所写：“洗手的时候，日子从水盆里过去；吃饭的时候，日子从饭碗里过去；默默时，便从凝然的双眼前过去。”日子却悄悄地将我和五道口金融学院紧密地连在一起。

道口小院居五道口“宇宙中心”，距离清华园五六百米的样子。小院甚小，没有曲曲折折的荷塘；也没有弥望的田田荷叶。但小院小得玲珑、小得可人、小得精致、小得温馨，更是小得浓烈、小得恢宏、小得磅礴、小得硬核。

推开古铜色的学院一号楼大门，墙上“培养金融领袖、引领金融实践、贡献民族复兴、促进世界和谐”昭示着学院的使命。传承与引领、开放与包容、创新与发展，凝结着清华百年风骨与气质，三十余载的道口小院意气风发。货币政策与金融稳定、金融发展与监管、保险与养老金、智慧金融、资产管理、区块链、数字金融、绿色金融等30多个研究中心，一个又一个新开设的研究领域。世界处于百年未有之变局中，道口小院在新时代不断探索前行，引领金融研究的中国实践。我关心的金融细分领域，这里都有；我关注的金融细分领域，这里也有；我没

关注到的金融细分领域，这里还有。“金融黄埔”的确拥有行业最前沿的视野。

“金融”时光

晨曦和静，道口小院的红色小楼醒目屹立，红叶红得热烈。穿过学院一号楼长长的走廊，穿过小院短短的小径，总会遇见一早而到的老师。教室里是一早忙碌的班主任郭冉老师，活力四射、微笑地迎着同学们。郭冉老师俨然是位“严管家”，谁若上课迟到，必定会受到她古怪精灵的、各种招的“惩罚”。李剑阁老师娓娓道来的中国金融改革历史，盛松成老师对货币政策的透彻解析，还有板书不懈、写满黑板的单喆老师的财务分析与企业生命周期，田轩老师的企业风险投资……每一堂课，都是不断“圈粉”。走进知乎、走进新三板、走进徐工、走进云海肴……每一次班级活动，更多是对实践的认知。即使是午餐后的时间，也会安排得满满当当，有老师们的分享、同学们的分享。

业内顶尖的师资，精心的排课、严谨的管理。老师们传道授业，从宏观到微观，从理论到实践，深入浅出，深厚的学术饕餮盛宴结合着丰富的实操经典案例，同学们之间相互交流切磋。我沉浸在一场一场的头脑风暴中，享受着纯粹的“金融”时光。小院时光给我专业的眼光，给我专业的角度，给我专研的精神。

春寒已消

在全球共抗疫情之时，道口小院

的数字化行动纷纷出炉，大量线上课程频频推送，老师们云端授课，同学们云端学习。以“金融战疫，共克时艰”为主题的2020清华五道口全球金融论坛线上举行，中英文全球直播，凝聚各方共识，为全球金融抗疫之路分享“中国经验”。耕耘如斯、奋进如斯。

人间四月天，春寒已消、夏暑未至，枝头新发的嫩叶，在阳光下闪着晶莹光亮，一树一树的花开，绚烂缤纷灿若云霞。2020年这个特殊的四月，山

川草木依然美好。“云校庆”见证着更奋进的清华人，更多祝福、更多敬意，历史也将铭记这特殊的清华109岁生日。邱勇校长在校庆致辞中说：“今年的‘云校庆’无疑将成为清华历史上参与人数最多的一次校庆活动。”别样校庆、别样春色，追逐梦想、种下希望。

从荷塘到道口小院，美的一致、一致的美。一路走来，人生路上与清华的每一次相逢，都期待着下一次的精彩。Ⓐ





赫尔辛基：寻找玛丽的裙子

文 / 2013 级金媒班校友万云

万云, 2013 级金媒班校友, 自媒体人、财经撰稿人、留学蓝皮书撰稿人。曾任职于中国经营报、搜狐网、彭博商业周刊(中文版)、新能源集团公司品牌中心。

旅行的快乐之一, 是你首先将面对未知的人、事情, 然后才是风景。

而一个人的旅行, 更是这样, 充满不确定因素和独自解决问题的能力。

在东欧旅居近一个月的时间, 我查看地图发现北欧也只有 80 海里 2 个小时轮渡的时间, 于是我起身前往北欧。

① 从渡轮说起

此前我已在克罗地亚、匈牙利、捷克、波兰、白俄罗斯、拉脱维亚、立陶宛、爱沙尼亚等 8 个国家毫无计划地完成了首都“连连看”的自助旅行。

走到爱沙尼亚首都塔林的时候, 觉得从芬兰首都赫尔辛基回北京挺不错, 搭乘芬兰航空公司大机型的航班不仅路途短(8 小时)而且机票还相对优惠得多。从塔林坐船到赫尔辛基, 就像从崇明岛坐船到上海, 从威海坐船到大连。两座城市隔波罗的海相望, 相距 80 海里, 航程两个半小时。但塔林—赫尔辛基之间的渡船却有着邮轮的设施: 免税商场、赌场、驻场乐队、儿童游乐园、咖啡厅、快餐厅, 除了没有游泳池和桑拿浴。

我周一的傍晚坐这个渡轮到赫尔

辛基,网上购票大概将近200元人民币。从我在塔林住的酒店走到港口要15分钟,没有想到人非常多,提前半小时关闭的候船大厅满满的都是人。

让我心生佩服的是:从候船、开闸上船、上船找位置、提前20分钟在闸口等待下船,除了扩音器里传出来的通知外基本没有喧哗或慌乱。而我在东欧游历了25天,在这个渡轮上第一次听到了中文语音广播。

爱沙尼亚属于波罗的海三国之一,1989年前还属于苏联,后来独立。这个国家有旅游资源和航海资源,与北欧四国相比,人均工资和食品的物价水平大约是赫尔辛基的1/3,芬兰人喜欢坐船到塔林来渡个周末,吃吃喝喝,再往回带些酒、菜、日用品和婴儿用品,尤其钟爱整箱整箱地带酒回到赫尔辛基。

酒对于北欧人就是日常用品,同样一瓶酒,如果在赫尔辛基价格是20欧,在塔林就卖7欧,差别很大。那些爱喝酒的大老爷们不仅带几箱酒回赫尔辛基,还会尽情地在塔林喝个够。这些微醺的人只是笑眯眯地望着远方,手边还有一瓶喝了一半的酒。

② BOTH 酒店

自从在第一个城市斯普利特出机场打车到酒店,我之后所有的出行都是公共汽车和步行。这样的好处是可以好好端详一个新的地方。有的城市,也可能就来这么一次吧。

欧洲的很多城市面积不大,我喜欢把酒店订在步行30分钟可以走到的



① 跨国渡轮的甲板上



① 赫尔辛基的海边

地方。在塔林我订的是一个四星级的酒店,海景大房双床,带桑拿。所以到赫尔辛基我想住一个女生宿舍,这样还可以有人交流。

拖着行李从码头到 BOTH 酒店不

太方便，除了上坡、下坡，有很多路段正在维修，还路过一个巨大的墓地。即使这样，一路上总是迎面遇到跑步的年轻人，他们似乎要一直跑到海边再折返回来。

后来知道，我住的 BOTH 酒店属于市中心，旁边是著名的岩石教堂，不远处是西贝柳斯公园，西贝柳斯有游艇俱乐部，附近居民区据说房价较贵。BOTH 酒店离火车站和市中心的商业区也只有 16 分钟的步行路程。

BOTH 酒店是一个位于市中心的大学生宿舍，属于芬兰的大学学生会所有，管理者也多属于学生打工者。宿舍分散于几幢高层公寓里。我住的一间是 D 楼三层的两人间。这个酒店也有单人间，还有三人间和四人间，类似于短租公寓，BOTH 酒店还有每天早上供酒店客人使用的桑拿房。

进入房间，旁边床有一位少女躺在床上看手机咯咯地笑。后来我们交谈，她叫达莉娅，是一位来自圣彼得堡的 20 岁俄罗斯女孩，她没有读大学，而是在学美容（化妆）。她来芬兰因为芬兰给了她签证，要激活签证就要来一次，以后就可以常来了。

我与达莉娅用彼此都不太懂的有口音的英语对话，后来我们加了彼此的 ins，现在她还是我关注的主要对象之一，借以了解一个遥远城市年轻一代的生活足迹。

达莉娅是一位家教很好、甜美的姑娘，她只背了只双肩背包、在赫市买了一只小鱼板（滑板），插在背包里。

第二天她走时说，买的是下午 4 点的汽车，上午再去美术馆看看。

达莉娅说与圣彼得堡比，赫尔辛基蛮小的，在赫尔辛基感觉半个小时可以走到任何要去的地方。

她说得基本准确。

圣彼得堡开车到赫尔辛基大约只需要 3-4 个小时，两个城市间还有火车相通。我了解的情况大致是这样的：圣彼得堡的亚洲人周末喜欢到赫尔辛基来吃吃喝喝，觉得赫尔辛基中国餐馆有北欧最好吃的菜。

第二晚上，新的室友是一位来自美国路易斯安那州的胖姑娘。她一见到我就热情打招呼：“HI, dear”，她语速很快，一边敲键盘一边吃东西。她是做策展的，来赫尔辛基开一个会，顺便到挪威、瑞典和丹麦去谈业务。

宿舍里有微波炉和电子灶，我看她买来什么东西都是往微波炉里一扔，一分钟后拿出来，一边敲键盘一边吃晚饭。

我则用黄油煎了两个鸡蛋，还把我带到欧洲剩的最后一些大米煮了一小锅米饭。

米饭煮得太好了，煮出了香喷喷的锅巴。

③ 玛丽的裙子

赫尔辛基的主要景点按当地旅行团的排名大约是：

- 1、芬兰堡；
- 2、岩石教堂；
- 3、主教座堂；

- 4、参议院广场；
- 5、西贝柳斯纪念碑；
- 6、中央火车站；
- 7、芬兰国家博物馆；
- 8、乌斯别斯基教堂；
- 9、颂歌图书馆及周边的美术、艺术馆；
- 10、斯多克曼百货公司及周边商业中心。

除了以上景点我还要寻找另外两个：一个是代表芬兰设计师品牌的 Marimekko 的旗舰店，另一个是 1852 年开业至今的 EKBERD 面包店。

面包店我去了两趟。第一趟走到那里 18:00，关门了；第二天中午我又去那里，小小的店铺，屋里屋外已坐满了人。我细细打量这个名气很大的面包房。这个面包店很像上海巨鹿路或富民路上的一家门面店，除了保持了传统店铺的特色，并没有吸引人的地方。

我要了一杯黑咖啡、一个肉桂面包、一碗三文鱼汤（内有土豆、白菜和胡萝卜）。汤还是够鲜，但比我在立陶宛首都维尔纽斯品尝的汤的鲜美和令人愉悦就差远了。

Marimekko 成立于 1951 年，是芬兰家喻户晓的布艺、时装、家居设计品牌。中文意思是“玛丽的裙子”。据说每个芬兰人的衣橱里都会有几件 Marimekko 的衣服。Marimekko 的图案以红、粉红的罂粟花图案最为著名，其原创设计师的使命是给二战以后萧索、黯淡的芬兰日常生活带来开启美好情绪的钥匙。现在，Marimekko



① 芬兰著名设计师品牌：Marimekko

品牌代表了芬兰人优质、欢乐的生活风格和自信、休闲的生活方式。2006 年，Marimekko 首次进入亚太区，第一个门店在日本开业。2007 年，芬兰银行家接管了 Marimekko 集团，成为其大股东，让 Marimekko 有实力成为更加国际化的品牌。1974 年，Marimekko 旗舰店落地于赫尔辛基最繁华的大街。2011 年，这家旗舰店重新装修。总觉得 Marimekko 鲜艳夺目的色彩、大方简约的构图很合我意。而且，我也很喜欢 Marimekko 这家公司成长的故事，尤其还有被金融圈收购的事。



● 餐厅的名字是以这个笔划最多的汉字为名

我在斯多克曼百货公司旁边找到 Marimekko 的旗舰店。服务生和店长听说我是第一次购买，就让我享受了会员价 85 折，然后还可以在隔壁的斯多克曼百货公司享受 13.5% 的退税。这个价格比起在北京三里屯的挂牌价格几乎是 40% 的折扣度。

④ 好吃的餐厅

在去斯多克曼百货公司 (STOCKMANN) 办退税时，我遇到了此行最好吃的中餐。STOCKMANN 百货商场是丹麦最古老的商场。一共有 9 层，我要去 8 层退税的时候，发现三层有一处餐厅，写着自助餐 10.99 欧元，进去一看还是一家中式自助。

这家餐厅平时供应陕西菜为主，可以零点炒菜和苕子面、虾饺、烧麦

等。11 点到 17 点是自助餐时间，周末是 15 欧元。这个价格在芬兰只够喝一杯咖啡加一只面包。自助餐有六个凉菜，20 个热菜，各种面点，有米饭、汤、甜品、茶水。我到的时候，自助餐的时间要结束了，收银的四川小妹只收了我 10 欧元，里面的河南籍厨师出来送了我一碗新做的酸辣汤，又新蒸了一笼鲜虾饺送出来。应该是对久违的中国同胞的厚爱。这家叫“biangbiang 面”（三声），店才开 7 个月。

后来我在机场幸会一位在免税店做导购的中国姑娘，因为她长得很像美国迪斯尼工厂出品的《花木兰》女主，我就叫她花木兰。花木兰听我推荐陕西餐厅后，周末就带她家人去吃了自助餐，她说：“真是太好吃了，而且价格也不贵。”

⑤ 芬兰堡的傍晚

芬兰堡是我临时“点映”的节目。因为这类旅游必去景点，我总是排在可去可不去的时候。芬兰堡是赫尔辛基的一座离岛，它建于18世纪，原来是一座海上要塞兼自然保护区。1991年，芬兰堡列为世界文化遗产。曾经有炮台和防御工事的芬兰堡，如今是一个十足的怀旧兼消遣的小村庄。这里有酒店、海景餐厅、咖啡馆和已经废弃了的啤酒厂。

从赫尔辛基的渡轮码头到芬兰堡每隔20分钟就有往返轮渡，单程20分钟。芬兰的夏季，早上4点天就亮了，晚上8:00正是太阳刚刚准备收山的时间，一直到10点，天才会黑下来。所以，芬兰人是会尽情享受夏季的每一天每一刻。我去的时候，是20:00，船上只有一对印度夫妇和一辆准备乘轮渡过去的轿车及它的主人。轻爽的和风，淡淡的晚霞，伴随着傍晚最宜感受孤独和惆怅的我。

在岛上只有一个小时，因为要赶回赫尔辛基的轮渡，我和那对印度夫妇匆匆地向小岛的腹地走去。我和他俩聊了起来。

男：你知道最晚一班船是几点的？

我：9:20。

男：在哪里买票？

我：不用买票，这张票是往返的。

女：你是自己来的吗？

我：是啊！你们从哪里来？

女：印度。

我：哦，我们是邻居呢。enjoy!

然后我们就按照我们对路牌不同的理解向两个岔路走去。

后来，我搭上9:20的船，还特地找寻了“邻居”的身影，没有见到。我寻思，他们是不是走错了路，走到很远的小岛那一端了？

在旅行中，留下记忆的往往不是风景而是人。在东欧旅行的这一段，各种不期而遇像一串珠链，成为启发我走向更多未知的动因：在拉脱维亚的里加图书馆遇到一位戴着祖传琥珀项链的管理员；在捷克的布拉格酒店与埃及籍的大堂经理聊天；在《权利游戏》的拍摄地斯普利特酒店遇到宽容的老板，他没有责怪我们在大堂煮鱼虾，还和我们分享他建AIRBNB公寓的经验；在塔林到赫尔辛基船上，看到一对60+的夫妇的亲昵劲头，原来是一对开着摩托车到处旅行的朋克夫妇；在匈牙利的布达佩斯碰到“假冒”地铁警察来勒索的人；在克罗地亚的萨格勒布遇到吉普赛少女小偷的两度袭击……

⑥ 独一无二的图书馆

我一直在想，作为芬兰这个国家的首都，赫尔辛基的特色是什么？与北欧四国相比，芬兰的赫尔辛基没有瑞典的斯德哥尔摩霸气、不如丹麦的哥本哈根童话、比不上挪威奥斯陆旖旎。但在几天的闲逛中，我在最后有点领悟到赫尔辛基的特质，它有独特的亲和力。

我到个城市首先打卡的两个地方：一个是图书馆，另一个是菜市场，都是免费进出，并且能最快到达当地



❶ 颂歌图书馆



❶ 阿黛尔美术馆

人们日常生活的场景。

颂歌图书馆是这个城市风范和品质的代表。我从没有见过一个图书馆像一个老少皆宜的活动中心，熙熙攘攘的人群与安静舒适的空间并存。自2018年12月6日开馆以来，每天都有上万人前往这里。可以来参观（比如我），也可以来借书还书，或者推着童车到这里，当成街心公园。

这家中央图书馆位于芬兰赫尔辛基最中心的地带，毗邻议会大厦、市中心商业街、美术馆、艺术馆和中心火车站。从1998年正式提案、到后来的公开招标、馆名征集、到设计完工，花了20年。Oodi在芬兰语是“颂”的意思。颂歌的外形优美奇特，俯瞰像一片飘浮的云，又像一枚可爱的糖果，从侧面看，像一艘巨大船只，局部又有大提琴一般的优美的线条，旋转楼梯像手风琴的琴页。

图书馆的对外宣传语我翻译过来

是：来吧，来吧！我们一周7天无休息，从黎明到深夜。

你可以来这里借书、看报、喝咖啡、吃简餐、品酒、闲逛、会友、举行活动、办会议、听音乐、看电影、做手工、学缝纫、上自习、上网课、带孩子、玩游戏……总之，一切的社交和非社交的个人生活都可以在这里，甚至还可以预订个房间躺下休息。

当然，颂歌图书馆首先是一个阅览图书的天堂。借阅和还书也蛮先进的，有无人操作的流水线。一般的图书馆都有商店，卖一些授权命名的商品。颂歌的管理员对我说：“哎呀，我们太忙了，还没有忙到这里来，我们只有一个可以装书的布袋子是卖的。”

⑦ 平民乐园赫尔辛基

与颂歌图书馆相比，赫尔辛基的公共设施也很大气。“花木兰”告诉我，芬兰的社会福利真是好得不得了，她怀

孕时，社区就把孩子从出生到一岁所有的物品、童车都送给她了，每个月还发 1000 欧元的奶粉费，鼓励母亲在家看娃。

我说，你怎么孩子 7 个月就出来工作了？她说，因为想接触社会，不想呆在家里，而且她母亲从中国过来帮她带娃娃。

只有在自己的旅行中，我们才有机会制造一百种到达目的地的方式，并随心所欲改变自己的行程。没有太多束缚的旅行给自己带来一桌“流动的盛宴”。

我散步于几个大型居民区周边的草坪与公园，希望发现我熟悉和不熟悉的生活方式。西贝柳斯公园也是一个徒步、跑步、喝咖啡、闲逛的好地方。这个公园周边的房子，以我的目测是富人区，后来一问，果然如此。西贝柳斯公园是为芬兰音乐大师西贝柳斯而建，这里有他的雕像和以铁管组成的纪念雕塑。在这里经常举行草坪音乐会。

在雕像前，一位华人父亲请我为他和他的儿子拍合影，他把卡片相机递给我，用奇怪的语言告诉我怎么拍。我会意，给父子俩上下左右拍了几张，父亲从雕像后面下来，笑着表示感谢。

我用中文问他，是带孩子来玩的吗？

这位华人也是会说中文的，就是有点广东口音。他说，他们是柬埔寨华侨，现在在法国生活，儿子高中毕业考上大学了，带他过来旅游。看来，天下华人父母都是相似，儿女高中毕业考上大学，开启了人生的新阶段，可贺可喜。

赫尔辛基的博物馆、艺术馆我都

去了一遍，票价明显比东欧国家贵几倍，但作品却差得很远。在芬兰最著名的阿黛浓美术馆，作品更多代表的是芬兰的历史，芬兰遭遇了三次战争的打击，反映芬兰人乐观的性格和被束缚与裹挟的痛楚。主馆里馆藏有梵高、高更、塞尚和蒙克的作品。


爱德华蒙克是芬兰的邻居挪威的画家，他最著名的作品是《呐喊》系列。这个美术馆里也有，但我被他巨幅人像作品吸引：一幅是《海边游泳的男孩》，另一幅是《洗澡的男人》。

阿黛浓美术馆对面就是赫尔辛基火车站，从市里到国际机场就在火车站后面乘坐轻轨最便捷。我离开芬兰去往赫尔辛基万塔机场时，提前买的轻轨的票，4.9 欧元。从酒店到轻轨停靠站，步行 18 分钟，一路无障碍。11:20 的航班，我想着要去机场投递我的免税单，所以 8:50 就坐在轻轨上。

非常好的安排，可以在 9:20 分到达机场。正喜悦着，查票的大叔来了，他看了看我的票，和前一截车厢的女士嘀咕了一下，然后告诉我，要罚你款了！他看到我惊讶的神情，转念一想，说，本来要罚你款的，因为你上车没有把票打卡，你现在打卡吧（上车处）。是我的错，这个错误在布达佩斯也犯过一次，那次完全是不知情，几个喝得醉醺醺的油膩老头拦着我们要钱。还好，这一次补刷卡了事。

还是赫尔辛基亲民。

芬兰与中国的北京、深圳先后结为友好城市。人在芬兰，并不生疏。A



“在一起吧”

——金媒七期、金媒八期同学诗集

亲爱的橡树，亲爱的木棉，
让我们为自己写首情诗吧。

根，紧握在道口；
叶，相触在金媒。
每一阵风过，
我们都互相致意，彼此聆听。

我们分担寒潮、风雷、霹雳；
我们共享雾霭、流岚、虹霓。

编者按：

2020年10月24日，清华五道口金媒班第七期、第八期迎来疫情后首次线下合班上课。由于久别重逢，本次课程的主题为“在一起吧”，取自于金媒七期和金媒八期的“七”“八”谐音。为了更好地让同学们融合在一起，两个班级组织了这场特别的“诗会”。同学们各展才华，以诗歌表达对道口、对金媒项目的热爱以及对同窗同学的友爱。现摘编其中三首于此，以飨校友。

那年秋天

张建波

那年秋天
我红着脸，来到你的小院
阳光洒在黑板上
温暖我们的港湾

在道口的码头上
读一本书，命名每朵海浪
在金煤的灯塔下
听一节课，然后遥望远帆

远航吧
海鸥渐行渐远，咏唱思念
远航吧
我们越走越近，拥抱明天

明天，还会想起你
想起
曾几何时
我红着眼，来到你的小院
那年秋天

缘定

李岚、齐稚平、秦占国、李杰

萋萋芳草天涯
茫茫人海寻他
相见欢
缘来在清华
历历晴川海角
片片流云娇俏
蝶恋花
永爱于道口

萋萋芳草天涯
茫茫人海寻他
相见欢
缘来在清华
瑟瑟秋风咫尺
芸芸众生有她
再相聚
不负卿芳华



致金媒

秋风微凉
枫叶泛黄
十月
你我相约在道口金媒的课堂

7期班的同学
凝视你帅气的脸庞
恍惚间好似我初恋的情郎

8期班的同学
凝视你俊俏的模样
恍惚间好似我那每月催收作业的学长

这是我对道口的初印象
有学贯中西的大师
有紧张严肃的课堂
有穿越历史指点江山的快意激昂
有金融服务实体经济的勇气担当

这是我对金媒班的初印象
有洞察世事的名记
有创业初成的新锐
有活力四射认真负责的小果老师
有丰富多彩应接不暇的活动走访

我对道口的情愫
我对金媒的感觉
像极了爱情的模样
一见钟情
再聚难忘
如痴如狂
在心头荡漾

但爱情总是欢喜
伴着忧伤
两天课程总是短暂
每月的等待太难

不能相见的日子里
我兢兢业业跟踪政策，写稿码字
把课堂学到的知识学以致用

不能相见的日子里
我夙餐露宿调研参访，盯住市场
把课堂结识的朋友化作挖掘线索的金矿
每当下月再见面时
都会惊喜地发现彼此
各有收获
各有成长
很想把这首情诗写到天亮
但自古最短暂，唯有美好的时光

此处省略一万字
我们对道口、对金煤的感念
纸短情长

此处省略一万字
我们对师长、对同学的友谊
永不相忘

省略的一万字
愿把它化作作业
学委，请您别催促得那么匆忙！

亲爱的同学
我必是你近旁的一株木棉
亲爱的同学
我必是你近旁的一棵橡树

根，紧握地下
叶，相融云间
未来，金融业改革发展的壮阔波澜
我们分担寒潮、风雷、霹雳
未来，财经媒体的事业日新月异
我们共享雾霭、流岚、虹霓

在一起吧
在一起吧
明天，我们再回到课堂
在知识的海洋里
徜徉！^①

