



信托

—— 三百万起步的稳健 ——

十分钟短片剧本

作者：奥米豆

aomidou.com

内容简介

一句话梗概：五十岁的五星级酒店客房部经理奥米，夫妻两人一辈子的积蓄加上卖房款，共 320 万。私人银行的理财师推荐："地产信托，300 万起步，R2 稳健型，底层是地产项目的开发贷，抵押率 50%，历史上全部兑付。"她签了。十四个月后，产品延期，地产商爆雷，抵押物是四线城市"规划中"的商业综合体。理财师说"信托是受法律保护的"，律师说"受保护的是信托结构，不是你的本金"。

核心现象：地产信托的最后一公里：土地抵押、股权质押、集团担保，三重风控讲起来密不透风。真正的窟窿藏在估值里：四线城市的土地按"规划价"抵押，今天的抵押率 50%，明天的流动性是零。信托保护的是"破产隔离的结构"，不是"投资人的本金"——结构完好，本金归零。

人物表

奥米	50 岁，五星级酒店客房部经理，本片主角
前客户经理	信托公司前客户经理（真相担当）
丈夫	同酒店工程部，老实人
理财师	私行理财师
债务人	爆雷地产商的项目总

声明：本剧本纯属虚构，人物、机构均与现实无关，不构成任何投资建议。股市有风险，投资需谨慎。信托产品不承诺保本，投资者需自担风险。购买前请核实产品登记与风险等级。

第一场 延期公告

第一钩 · 0:00—0:50

△ 酒店员工更衣室。奥米盯着手机：信托 APP 推送，《关于某某信托·阳光 37 号延期兑付的公告》——“因交易对手流动性安排，本信托计划预计延期 12 个月。”

△ 320 万。她和丈夫从结婚起攒了 25 年的全部。

丈夫（换好工服出来，看见她的脸）怎么了？

奥米（把手机递给他，声音很稳，稳得不像真的）信托，延期了。

丈夫（看了三遍，坐下）……不是 R2 吗？不是稳健型吗？

奥米（一字一句）R2，稳健，抵押率 50%，历史全部兑付——每句话都是真的。延期，也是真的。

△ 黑屏字幕：十四个月前。

（旁白）我在酒店干了二十八年，培训过几百个实习生。我最常讲的一句话是：看一个房间干不干净，别看电视机亮不亮，看床底。我买了三百万的“稳健”——看了电视机，没看床底。

第二场 私行

0:50—2:40

△ 十四个月前，私人银行贵宾室。理财师把产品说明书推过来：“奥姐，这款是咱们行的明星产品，300 万起步，专属高净值客户。”

△ 材料无懈可击：信托公司排名前二十；融资方是“百强房企”区域公司；风控三重：土地抵押（评估价 8.2 亿，融资 4.1 亿，抵押率 50%）、集团连带责任担保、实控人无限连带；历史兑付率 100%；风险等级 R2。

理财师 姐，R2 是什么概念？银行理财的 R2！您买过理财吧？风险几乎为零。区别只是收益高：7.2%，因为门槛高。这就是“稳稳的幸福”。

奥米（犹豫）地产现在不是……

理财师（接话）正因为地产在调控，优质项目才轮得到我们！融资 4.1 亿，只占那个项目货值的

15%，人家不缺钱，是跟我们行的战略合作。姐，300 万放理财一年 9 万，放这里一年 23 万——14 万的差价，是您客房部扫多少间房的？

△ "扫多少间房"击中了奥米。她和丈夫一年工资加起来 36 万——这个产品的利息，相当于她多干小半年的活。

△ 签字那天，风险评估问卷是理财师"指导"着填的："家庭年收入填 60 万（加利息），投资经验选 5 年以上，风险承受选积极型——不然系统过不了。"她填了。每一个字都在"自愿"。

△ （伏笔：说明书第 38 页"抵押物评估报告摘要"——评估机构是融资方自己请的；评估基准日是两年前；评估方法是"假设开发法"——假设那个四线商业综合体全部售罄。假设。）

丈夫（签字前最后一晚）要不……还是一半吧？

奥米（看着手机里的认购界面）人家说了，300 万起步。半份没有。

第三场 床底

2:40—4:20

△ 延期后的第二周，奥米通过酒店常客的引荐，见到了信托公司的前客户经理老宋——他被优化了，现在在跑滴滴。

前客户经理（车里，开着计价器）奥姐，我跟你讲讲"抵押率 50%"的数学。那块地在四线城市新区，评估价 8.2 亿——怎么估的？假设开发法：假设建成商业综合体，假设全部卖掉，假设卖 16 亿，扣掉成本，剩 8.2 亿。三个假设，一个实现不了：那座城市 300 万人口，商业综合体已经有 4 座，空置率 40%。土地的真实流动性价值——说实话，按今天的市场，1 个亿都未必有人接。

奥米 那评估机构……

前客户经理（苦笑）融资方花钱请的评估机构，评估费从融资款里出。姐，我们这行有句话："抵押率 50% 的意思是——我们假装它是 8.2 亿，你假装相信。"风控报告写得密不透风，因为每一页都合规；但合规和值钱，是两回事。

奥米 那集团担保呢？百强房企！

前客户经理 集团自身难保。你看新闻了吗，它的美元债在打折交易——60 块买 100 块的债。资本市场给它的信用定价，就是六折。我们信托说明书里

，它还是"优质交易对手"。姐，不是我们不知道，是我们不能写——写了，产品就发不出去；发不出去，我们的年终奖就发不出去。

信托的三重风控，拆开看是三重的"假装"：假装土地值 8.2 亿，假装集团还有信用，假装"稳健"两个字有人负责。结构是专业的，资产是业余的——而你的本金，押在资产上，不押在结构上。

第四场 抵押物

4:20-5:50

△ 奥米和丈夫请了一周假，按抵押物的地址，飞去了那座四线城市。

△ 出机场四十分钟，一片长满荒草的地块——围挡上"千亿房企·城市之巅"的广告画褪色发白，售楼处的玻璃碎了三块，门卫室里坐着一只狗。

丈夫（站在荒草地上，半天）这就是 8.2 亿。

奥米（拍照，手一直在抖）这就是 320 万。

△

他们去了当地的中介门店。中介小哥听完来意，笑了："这块地？前两年有人问过，挂 1.2 亿，半年没人看。现在？哥，您诚心要我帮您问问，8000 万兴许能谈——还得是全款。"

△ 回程的飞机上，丈夫全程握着她的手。落地开机，信托 APP 更新了：抵押物"处置中"，进展"与地方政府积极沟通"。

奥米（看着窗外的停机坪，忽然笑了）老周，咱俩在酒店干了半辈子，检查房间要查 23 个点。买这个信托，我就查了 3 个点——牌子、收益、销售说的话。

丈夫（也笑，笑得比哭还难看）床底。没看床底。

320 万买了一份 38 页的说明书，却没有花 800 块钱买一张机票。我们以为买金融产品看文件就够了——可文件会撒谎，地块不会。

第五场 法律

5:50-7:00

△ 回城后，律师给出了冷静的专业意见。

律师（逐条）第一，信托结构合法有效——受托人按合同履行了管理义务，抵押、担保、披露，程序齐全。您起诉信托公司，赢不了。

律师 第二，抵押权和担保都是真的，可以执行。但执行的前提是"卖得掉"——按您拍的现状，即便胜诉，拍卖流拍后抵债，土地以物抵债给信托公司，信托公司不要（它没法开发），最终成为不良资产包，折价转让给 AMC——您作为投资人，分到的是处置回收款，业内经验：这类资产包的回收率，一到三成。

律师 第三，"R2 稳健型"——我可以帮您主张销售误导，但您签字的风险评估是"积极型"，双录里您亲口说"了解风险、自愿购买"。这条路的赔偿，最多是销售机构的"适当性义务"赔偿，比例一般在 30% 以内，周期两年起。

奥米（很久）所以，信托保护的是什么？

律师（平静地）信托保护的是"破产隔离"——融资方死了，它的债权人不能动信托财产；受托人死了，受托人的债权人不能动信托财产。信托保护的是"结构"，从头到尾，没有人承诺保护"您的本金"。——"受法律保护"这四个字是真的，只是保护对象里没有你。

"受法律保护"四个字，主语从来是结构，不是本金。就像酒店的消防系统保护的是大楼的合规验收，不保证你的房间不进烟。

第六场 同事

7:00-8:10

△ 回到酒店上班。客房部的年轻同事们很快知道了——酒店是个藏不住事的地方。

理财师（同部门的理财小能手，平时帮大家买理财）奥姐，你别太难过了…
…其实，有句话我不知道当讲不当讲。

奥米 讲。

理财师 当时那个产品，我们内部群里有风控出身的同事发过一句："阳光 37 号？底层是那个谁？告辞。"就这一句，十秒钟后被撤回，发的人第二天被请去喝茶。从那以后，我们部门没人再提这款产品——但也没人有资格拦客户买。奥姐，我那时刚转正，我不敢说。对不起。

奥米（看着她，很久，笑了）不怪你。我当时要是听一句“收益 7.2%”以外的任何话，我也不至于今天。你说的是“对不起”，我该说的是“谢谢”——你至少让我知道了，那句话有人说过，只是没有传到我耳朵里。

△ 当晚，奥米给全部门做了一件事：她把自己 320 万的案例，做成了一份 12 页的 PPT 《我看床底的教训》，在酒店大礼堂讲了一场。台下坐满了酒店各个部门的员工——厨师、保安、前台、工程部。

信息在酒店里流动的方式，和在金融市场里一模一样：有人知道，但不敢说；想说，但没人听；等到人人都在说的时候，产品已经延期了。打破沉默的成本，原来只需要一个人先开口。

第七场 床底清单

8:10–9:20

△ 那份 PPT

的最后，奥米给出了她的“床底清单”——任何固收产品，买之前必须查五个床底：

△ 特写清单——

固收五查：一查抵押物（地图卫星图看一眼，别信评估价）；二查融资方（搜它的美元债价格——资本市场给它定的价，比说明书真）；三查评估机构（谁花钱请的）；四查销售方提成（提成 2% 的产品，底层得多饥渴）；五查“假设”两个字（假设开发法=三个假设，假设不值钱）。五查过不了，收益再高也是别人的年终奖。

同事（讲座后）奥姐，那我们的钱以后放哪？

奥米 放你看得见床底的地方：存款、国债、货基。收益是矮，但床底是空的——空床底比豪华的垃圾强。咱们的钱是一辈子弯腰换的，不能跪着投出去。

△ 讲座的录像被酒店集团总部看到，转发到了集团旗下 23

家酒店的员工培训系统。标题被 HR 改成了：《合规销售，从客户的床底做起》。奥米看到新标题，哭笑不得：“我的教训，成了你们的培训教材——也行，总得有人用。”

普通投资者能掌握的尽调武器，从来不是金融模型，是常识的延伸：卫星地图、债券行情、搜索引擎，加上一张机票的钱。320 万的教训浓缩成一句话：别信文件，信地标。

第八场 房间 2208

9:20-10:00

△ 又一年。奥米还在客房部，升了总监。查房时，2208 房间的常住客——一位退休的大学教授——叫住了她："奥总监，我看了你那个讲座视频。讲得好。"

教授 我年轻时是学金融的。你那个"床底"清单，比我们教科书的风控章节都实在。我有个问题想请教：你赔掉的 320 万，现在怎么样了？

奥米（擦着杯子，平静地）处置中。律师说，最好的情况，五年后回来一百万。最坏的情况，回来一个"以物抵债"——四线城市的一小块地，上面长着我拍的那些草。

教授 后悔吗？

奥米（想了想）后悔一半。后悔的是没花 800 块买机票。不后悔的是——我至少没把它传给孩子们。我儿子今年买房，我跟他说的第一句话是："首付放存款，别信任何超过 4%

的稳健产品。"他说我唠叨。我说："妈这辈子的唠叨，320 万买的，你听一句赚一句。"

△ 教授笑了，从随身的包里拿出一本书送给她——《信托法释义》。扉页写着："赠奥总监：结构保护结构，常识保护人。"

奥米（捧着书，鞠躬）

△ 黑屏字幕：金融产品的世界里，"稳健"是一种形容词，"抵押率"是一种修辞，"受法律保护"是一种主语游戏。而你的本金，只相信一种东西：床底。床底干净，收益再低也是赚；床底是垃圾，收益再高也是别人的。——致每一个曾在说明书里迷路的人。

△（完）

节奏与悬念设计说明

时间点	钩子 / 铺垫	作用
0:00	延期公告	生死开局：稳健的塌陷
1:50	R2的话术	诱饵的评级游戏
3:00	三个假设	机制全解
4:20	8000万的地块	床底的真相
5:50	"保护的是结构，不是你"	醍醐灌顶核心句
7:00	被撤回的那句话	沉默的代价
8:10	五查清单	方法落地
9:20	房间2208	终钩：唠叨的传承

拍摄与传播提示

- 1. 本片与《定融》构成"固收双骗"——定融讲城投，信托讲地产，一对镜像。
- 2. "卫星地图看抵押物"是本片最具传播力的实操点：一个动作，胜过 38 页说明书。
- 3. 专业细节：信托破产隔离的法律含义、抵押物处置流程、销售适当性责任，请信托律师把关。
- 4. 觉悟句只说一遍："信托保护的是结构，从头到尾，没有人承诺保护你的本金。"
- 5. 扉页赠言"结构保护结构，常识保护人"是系列最优雅的题词——可做合集总序的卷首语。

关于奥米豆



奥米豆 (aomidou.com) 是一个专注数据与心性训练的投资成长网站。

《信托》里的奥米，用 320 万学会了看床底。体系的价值，就是固收五查——把"稳健"拆成可以逐项验证的动作。

在奥米豆，你可以：

- 用数据训练眼——固收五查：卫星图、美元债、评估方、销售提成、假设两个字；
- 用心性训练手——"R2""稳健""抵押率50%"写进纪律清单：评级是修辞，床底是事实；
- 最终形成属于自己的投资体系——收益是矮是低不重要，床底干净才重要。

别信文件，信地标。

奥米豆 · aomidou.com

—— 本电子书由奥米豆出品 · aomidou.com ——