

一、公司新闻

国瑞金融“结构化产品及衍生品”业务创新公开课在北京成功举办

国瑞金融“结构化产品及衍生品”业务创新公开课于6月15日、16日在北京成功举办。包括安信证券、招商证券、东北证券、上海证券、中投证券、国金证券、民族证券、工银瑞信、银河投资、宏源汇智、平安信托、九源资本、包商银行北京分行、兴业国际信托、万润融华股权投资等18家国内知名券商、基金公司、信托公司的专业人士参加了本次公开课。非常感谢各金融机构对《结构化产品及衍生品》的关心关注与支持，也非常感谢参训学员投入的宝贵时间进行学习与分享，使得本次课程取得圆满成功。

此次公开课特意请到意志银行刘老师为学员授课，刘老师负责制定德意志银行亚太区固定收益和外汇市场的投资策略，具有超过十三年结构化产品设计、投资、管理经验，跨地区的工作经验，涵盖纽约、伦敦、香港，使其具备全球视野，熟悉美国、欧洲、亚太市场的主流产品和发展趋势。课程内容涵盖结构化产品以及相关衍生品的发展、设计、包装、定价、销售、管理、应用、风控等内容，使得学员大呼过瘾。

国瑞金融公开课的学员通过“国瑞金融结构化产品讨论群”融为了一个大家庭，这是我们专门为公开课学员搭建的，在课程结束之后，继续进行交流探讨，寻求合作机会的互动平台。

感谢大家的热情参与，国瑞金融愿与更多金融机构客户共同成长！



华泰证券《时间管理》内训课在南京成功举办

6月28日，国瑞金融为华泰证券成功举办了《时间管理》课程。我们邀请到了国内较早把心理学引入管理培训领域，倡导通过调整人的心理和情绪状态来增加企业效益的专家之一梁老师为学员分享，国际化的课程结构+本土化的鲜活案例+互动式的精彩呈现，使得课程取得了非常好的效果。

梁老师有多年的企业综合管理、管理咨询、教育与培训实践经验。善于从心理学的角度，针对成人学习的特点，倡导互动式的学习！通过学员的亲身参与，让学员投资在培训上的时间、精力，真正物有所值。将所学的知识、技能落实到行为的转变，达到学员自我成长的效果，最终对增强企业绩效起到真正的促进作用。

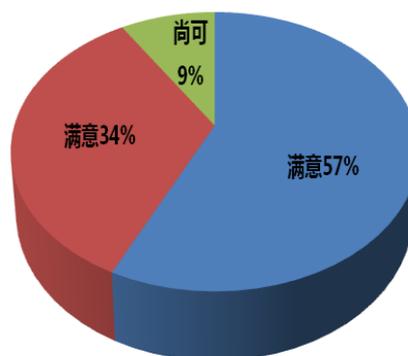
国瑞金融作为专业的金融培训机构，在为金融机构组织通用管理类课程的过程中，注重金融行业的特性和需求，讲师也多数来自大型企业，有着多年为金融机构做相关培训的经验，了解学员的业务需求，有的放矢的为学员开展通用管理的培训，广受学员好评。



光大证券《量化编程》内训课在上海成功举办

6月17日，国瑞金融为光大证券成功举办了《量化编程》课程。我们邀请到了中国国际期货有限公司资产管理部产品经理吴老师，就“量化投资案例与vba和matlab应用实例”的主题，从Excel-vba和matlab基础知识、模型和理论实例分析、实战项目三个模块为学员作出分享。

吴老师具有交易策略的设计研发、策略和投资组合评价体系、实盘跟踪评估和风险合规情况监控的丰富经验，在课堂上介绍了非常专业的量化编程知识，学员收获颇多。



平安集团《泛资产管理时代的银证信保基合作模式与创新业务介绍》内训课在上海成功举办

6月21日，国瑞金融为平安集团成功举办了《泛资产管理时代的银证信保基合作模式与创新业务介绍》的课程。本次项目特意针对客户需求，制定会议形式，邀请中国民生信托有限公司高管、北京大学市场经济研究中心研究员李老师在为大家分享。学员均反馈李老师的课程整体非常不错，内容十分丰富，尤其课程前半部分大资管时代的博弈讲述非常详细。

李老师曾就职于中国银行业协会、中信银行总行、西藏信托有限公司。译著《核心金融概念》、《黑莓帝国》等。拥有近10年金融从业经验，擅长各类银行理财产品、高收益型信托产品的开发、实施与后期管理。对银证信保基机构合作业务模式以及泛资产管理行业的发展有深刻的理解与丰富的创新经验，曾陆续创设出了一系列行业领先的信托产品。他的课程中，学员满意率高达98%。



二、公开课预告

国瑞金融“互联网金融商业模式及发展趋势”公开课

时间：7月13日-14日

地点：北京

课程背景

互联网金融是传统金融行业与互联网精神相结合的新兴领域。互联网“开放、平等、协作、分享”的精神往传统金融业态渗透，对人类金融模式产生根本影响，具备互联网精神的金融业态统称为互联网金融。互联网金融与传统金融的区别不仅仅在于金融业务所采用的媒介不同，更重要的在于金融参与者深谙互联网“开放、平等、协作、分享”的精髓，通过互联网、移动互联网等工具，使得传统金融业务具备透明度更强、参与度更高、协作性更好、中间成本更低、操作上更便捷等一系列特征。互联网金融模式层出不穷、丰富多彩，将已经出现的模式进行总结归纳，主要分为第三方支付、P2P小额信贷、众筹融资、新型货币、新型金融服务、互联网银行等基本特征的模式。

互联网金融是金融机构未来发展业务的一个重要方向，随着国外大量进入互联网金融模式引入国内市场，国内互联网从业人员和金融从业人员的相互渗透，互联网金融业务将发展更迅猛。针对金融机构对互联网金融知识的渴求，国瑞金融特别推出了《互联网金融商业模式及发展趋势》课程，课程内容涉及互联网金融的定义、国内外互联网金融发展的商业案例、国内互联网金融的发展趋势等内容，助力广大金融客户业务发展的需要。

课程亮点

- 业内权威专家讲授，周老师现任清华大学五道口金融学院互联网金融实验室（国内首家互联网金融研究机构）研究部总监，作为权威机构的负责人，周老师熟悉美国、欧洲及国内的主流互联网金融商业模式和互联网金融的发展趋势；
- 强大的嘉宾阵容
- 课程内容丰富，涵盖互联网金融的发展脉络、互联网金融各类型商业模式的揭秘、互联网金融的发展趋势等内容；
- 内容具创新性，国内首次系统性讲授互联网金融的课程；
- 高度的实用性，丰富的案例。

讲师简介

周老师

- 周老师现任清华大学五道口金融学院互联网金融实验室研究部及战略孵化部总监，负责互联网金融领域的商业模式研究及互联网金融项目的孵化，熟悉国内外互联网金融的模式及发展动向。过去11年先后任职于华为、中兴通讯、苏宁直投基金，有互联网及金融的复合背景，曾经在北美、欧洲、东南亚、非洲多地工作，一直关注全球科技及金融领域新兴商业模式的发展。
- 作为业内资深专家，周老师曾经为国家开发银行、北京市政府和外管局提供咨询及培训；并且是国内多个金融媒体的特约采访嘉宾，他的研究报告和观点经常被金融媒体引用，包括人民日报、彭博商

业周刊、中国企业家等。并在国内外主要金融论坛作为演讲嘉宾，包括澳门发展论坛、私人银行及财富管理论坛、证券投资年会、风险投资年会、互联网金融论坛等。

- 清华大学工商管理硕士。

雷老师

- 起源资本合伙人，清华大学工商管理硕士，曾任清科资本高级投资经理。曾是著名的财经媒体《21世纪经济报道》资深记者，对IT和互联网行业有着长期深入的观察和了解，出版有中国第一本针对风险投资行业状况描述的图书《你拿什么吸引我——创业者必知的风投规则》，在VC/PE行业有着广泛的人脉。先后参与和主导了网络精准营销公司 IZP 公司 1500 万美元的 A 轮融资；奢侈品电商寺库寄卖数千万美元的 A 轮 B 轮融资；及中国最大的化妆品电商网站天天网数千万美元的 A 轮 B 轮融资。
- 作为行业专家，雷先生是《纽约时报》中文网的签约专栏作家；作为电子商务行业专家受聘 DCCI 机构顾问，是 DCCI《电子商务蓝皮书》系列的专家顾问团成员；同时，雷先生也曾受邀为银河证券年度策略会电子商务和互联网创新业务主讲嘉宾。是清华大学中国创业者训练营青年导师。

马老师

- 中国金融在线有限公司副总裁，长江商学院金融工商管理硕士（FMBA），94 年进入期货市场，99 年开始转战财经互联网，作为金融界网站的最初的员工，见证了国内财经互联网的发展历史，探索出了广告业务之外的财经互联网盈利模式——互联网证券软件服务，目前负责中国金融在线金融理财业务的探索和实施工作。熟悉金融信息服务，积极钻研互联网金融业务。
- 作为一名互联网行业的老兵，金融行业的二次学员，是中国证券业协会证券投资咨询专业委员会委员，深圳金融信息行业协会理事，曾担任过中国金融在线有限公司旗下金融信息服务企业——深圳巨灵信息技术有限公司副董事长、总经理；目前还兼任深圳新兰德证券投资咨询有限公司董事长、总经理。中国金融在线有限公司是目前国内唯一一家在美国纳斯达克上市的财经互联网公司（公司代码：JRJC），旗下拥有金融界网站（www.jrj.com）、证券之星网站（www.stockstar.com）、深圳巨灵信息技术有限公司、深圳新兰德投资咨询有限公司、香港证金国际金融集团等企业。

课程费用

费用：5800 元/人 时间：2 天 授课地点：北京

注：同一公司三人以上报名，享受九折优惠；

该费用包括课程费、教材费、茶歇；

该费用不含差旅费、住宿费

预约该项目请致电：010-58205340 转 8010

联系人：朱小贵

三、国瑞金融 2013 年下半年公开课预告以及优惠政策

2013年下半年公开课预告

课程内容	课程长度	课程时间
互联网金融	2 天	7 月
房地产信托(REITS)	2 天	8 月
对冲基金策略与量化投资	2 天	9 月
合格境内投资者 (QDII) 投资组合与策略	2 天	10 月
泛资产管理业务创新	2 天	11 月
资产证券化	2 天	12 月

优惠方案

为感谢广大客户对国瑞金融的大力支持,国瑞金融密切跟踪行业热点,综合各类金融客户的统一需求,在推出一系列公开课方案的同时,为客户制定了丰厚的优惠政策,助力广大金融客户的业务发展.

公开课可办理会员卡,会员卡专享:

有效期长达 18 个月

10 次卡专享 9 折

20 次卡专享 8.5 折

30 次卡专享 8 折

40 次卡专享 7.5 折

50 次卡专享 7 折

备注:会员卡不限使用人数

课程地点:北京/上海/深圳 价格:人民币 5,800 元/次

为了帮助国内券商,基金,银行等金融机构及时了解国瑞金融公开课,内训课,以及海外培训项目的最新情况,并帮助从业人员及时了解行业热点,我们开通了新浪官方微博“艾森国瑞咨询”,欢迎关注。同时我们的微信公众账号“国瑞金融培训”也正式开通了,我们会定期向微信群好友推送最新的课程信息和行业资讯,欢迎扫描下面的二维码,精彩内容,不容错过!



四、行业新闻

1. 证券业动态

券商冷对公募号角，盼资管办法重修

随着新《基金法》即将正式施行，券商资管的格局正在悄然变动。

一方面，大集合产品将于新《基金法》实施的 6 月 1 日正式“寿终正寝”，而券商亦进入公募时代；另一方面，去年 10 月证监会颁布的《证券公司客户资产管理业务管理办法》（下称《管理办法》）的部分内容将随着新基金法的落地而失效，而有业内人士将其视为对券商资管业务进行重新修订的一次契机。

“如果资管的规定能修改，那希望不仅和新基金法有关，因为资管规定还有可以修改的地方。”沪上某券商资管人士表示，“比如可以进一步的放宽集合资管的投向。”

围绕着新《基金法》，各家券商都在打着自己的算盘，部分券商已经开始先发制人。兴业证券（601377.SH）、长江证券（000783.SZ）都已发布公告，准备向监管层提交有关公募牌照资质的申请。

受访的多家券商资管人士表示，新《基金法》对目前部门工作的影响较为有限。记者了解到，一家已经明确要进军公募的券商，却仍然没有成立任何关于公募的筹备小组。

“影响不是太大，无非是大集合不发了，还在做小集合。”山西地区某券商资管人士告诉记者，“我们之前只是针对新《基金法》的内容，请专家为员工进行了培训。”

根据基金法的要求，满足“资产管理规模超过 200 亿”、“集合资管规模超过 20 亿”等条件的券商可以正式抢滩公募市场。

信达证券分析师杨腾预测，仅以集合理财计算，截至一季度末满足转公募资格的券商或不少于 32 家，其中包括 10 家上市券商，其中长江证券、兴业证券已在加速备战之中。

但部分券商仍然对大集合较为留恋，反而对即将敞开大门的公募市场冷眼对之。

“一是大集合变成基金后要走审批，运作起来麻烦；二是公募业务本来就on不好做。”北京地区某券商资管部总经理坦言，“而且公募已经形成自己的格局，很难再进入，做了半天还要给银行交代销费，根本不挣钱。”

而在部分券商资管人士看来，新基金法的影响，或许将于未来有所显现。

资管规定重修？

2012 年 10 月 18 日，随着《管理办法》的正式下发，券商资管进入新政时代，新规极大的拓宽了券商资管产品的投资范围，同时也简化了发行流程。

如今《管理办法》所划定的格局未及一年，但新《基金法》的实施或将其改写。

其中，其关于“大集合”与“小集合中超过 300 万元投资者不设人数上限”等诸多规定无疑与新《基金法》有关“私募 200 人”的红线相冲突。而新《基金法》作为上位法，势必将对《管理办法》构成压力。

“重修是有必要的，不少规定都和新基金法有矛盾的地方。”沪上某券商人士认为。

而在上述北京地区某券商资管部总经理看来，进一步放开小集合的投向限制，正是不少券商所盼望调整的关键内容。“最重要的是进入实体经济，信托都可以做，为什么券商不能做呢，”该总经理称，“监管应该一视同仁。”

亦有业内人士对此不抱希望。

“我和在证监会的朋友聊过这事，他们认为有违规的嫌疑。”沪上某基金公司子公司投资经理坦言，“这么操作本质上还是监管套利。”

该投资经理认为，要真正解决券商资管的“融资功能障碍”，必须在更高层面进行立法。“信托之所以能够放贷，很大程度源于其受《信托法》保护，但是券商资管的法律地位就比较含糊了。”

不过，目前“小集合对接集合信托”的设计已经成为集合资管进入实体经济的重要通道，然而如此操作的结果是，证券公司不但无法将资金与融资方进行直接对接，还要与信托公司共享利润。

“新《基金法》实施后，对私募产品就该一视同仁，小集合应当具备集合信托的所有功能。”前述券商资管总经理表示，“但是目前的规定是，小集合做不少投资时仍需通过集合信托来完成。”（来源：21世纪经济报道 松 壑/杨颖桦 2013-05-31）

2. 银行业动态

光大银行拟最快 7 月在港上市 最高集资 30 亿美元

5 月 30 日消息，据香港信报报道，光大银行[微博](3.11,-0.01,-0.32%)再度敲响香港上市的大门，光大银行上周已正式向港交所再次递交上市申请表格，计划最快 7 月上市。据了解，该公司对卷土重来信心十足，不单有意扩大集资规模至最多 30 亿美元(234 亿港元)，更力争以市账率 1.4 倍以上定价。

市场消息透露，光大银行为求顺利上市，找来一批基础投资者护航，在最乐观情况下，单是基础投资者的认购金额已达 7 亿美元(即约 54.6 亿港元)，当中包括香港富豪、中资企业，以及国际投资者。

若以其集资最多 30 亿美元计算，基础投资者的认购部分已覆盖集资计划最少 23%。

据了解，光大银行把原定第三季落实的上市计划提早启动，是因为中资银行股股价在今年 4 月份大幅回升，加强了该行的上市信心，并于上周末段正式向港交所递交上市申请。

市场一直盛传光大银行今次计划集资约 15 亿至 20 亿美元(约 117 亿至 156 亿港元) 但最新消息透露，光大银行对是次公开发售的反应充满信心，有意扩大集资规模至最多 234 亿元，比原本再多五成。

消息指出，光大银行更有意力争以市账率 1.4 倍以上定价。

事实上，光大银行去年尝试香港发 H 股时，亦希望以 1.4 倍的市账率定价，最终因定价与机构投资者估值存在太大偏差，公司不欲将货就价，最终搁置上市计划。（来源：新浪财经 2013-5-30）

3. 信托业动态

上海银监局规范信托营销 重提信托代销面签

伴随着信托业的高歌猛进，监管层对于行业规范性的要求也越来越严。

《第一财经日报》记者从知情人士处获悉，上海银监局近来重点关注信托规范化，直言代销信托产品也必须实行面签。但业内人士表示，这一提法虽然有其合理性，然而实际操作中却存在一定的困难。

规范信托产品代销

早在 2011 年年底，在银监会《关于规范信托产品营销有关问题的通知》(下称《通知》)中就对信托代销进行了规范，要求银行必须将全面、真实的客户信息提交给信托公司，且信托公司必须与客户当面签订合同。但时隔一年多，面签并没有得到落实。

业内人士表示，这与信托公司管理资产规模迅速扩张过程中，信托公司自身内功没能跟上有很大关系。“面签的前提是信托公司在面对代销机构时有很强的谈判实力，它的基础取决于直销比例有多大。”上海一家大型信托公司财富管理部门负责人表示。

他告诉本报记者，目前国内信托公司的销售主要还是依托银行体系，真正直销占比很大的信托公司凤毛麟角。尽管各家信托公司都在强化直销能力，但这需要一个过程，难以立竿见影。这使得 2009 年信托业开始快速扩张后，银行代销依然占据了很大的比重。

有第三方理财机构人士表示，当前信托公司的代销主要依赖银行，其次是第三方，一旦银监部门通过行政命令的方式要求信托公司必须面签，那么等于给行业形成重大打击。“因为无论是银行还是第三方，谁都不愿意将自己客户的信息告知信托公司。”

本报记者在采访中了解到，一直以来，虽然信托正式合同中都明确标注了需要填写客户的地址、联系方式等个人信息，但在实际操作过程中，无论是银行还是第三方，通常只是提供客户姓名、身份证号和银行账号，联系方式一栏中所留信息往往是代销机构的联系方式，甚至是客户经理的联系方式。

上述信托公司财富管理部门负责人表示，大多数信托公司面对上述情况，基于盈利和自身实力的考虑，对此只能睁一眼闭一只眼。

不过对于此次上海银监局对信托规范性要求的再度提及，无论是代销机构还是信托公司内部人士都认为，当前形势下信托公司严格执行还是有困难。

对代销渠道的依赖

上述信托公司财富管理部门负责人对记者表示，面对银行，大多数信托公司处于绝对弱势，因为无论是项目还是资金，信托公司都依赖银行，信托公司几乎丧失议价能力；而面对第三方，部分信托公司还能保持强势，但现在的趋势是，很多第三方逐渐转换过去一味代销信托产品的角色，开始转向上游资源和下游客户“一手抓”的策略，因而信托公司和第三方实力对比正发生微妙的变化，部分信托公司甚至开始逐步成为强势第三方的通道。

更为重要的是，有信托公司内部人士表示，在去年资产管理行业全面放开之后，信托公司牌照优势逐渐丧失。在一没有上游资源、二没有下游资源的局面下，信托公司尽管坐拥巨大的管理资产规模，但领地正逐步被券商抢占。面对强敌，信托缺客户的短腿更加明显。“如果没有代销渠道，那么信托行业可能面临巨大打击。”该人士表示。

5月初，五矿信托在2010年至2011年之间违规委托代销事件被审计署曝光。尽管五矿信托内部人士表示，五矿信托早已停止与非金融机构的代销合作，但这一事件还是引起了信托业内人士的关注。

上述上海大型信托公司财富管理中心负责人表示，这一事件反映的是监管层的态度，即对于与非金融机构之间的合作的容忍度究竟多大？如果未来彻底禁止相互之间的合作，那么信托公司短期内对以银行为首的金融机构的依赖程度将更大。（来源：第一财经日报 2013-5-30）