

一、公司新闻

国瑞金融“资产证券化”公开课 五大权威讲师倾力呈现

国瑞金融“资产证券化”创新公开课于5月17日,18日在北京成功举办。包括光大证券,民族证券,金元证券、长江证券、长城证券,华夏基金,博时基金,五矿信托,平安信托,外贸信托,银杏资产,万科商用地产业等25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《资产证券化业务创新公开课》的热心关注与支持,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。

在金融变革不断加速,政策环境逐渐宽松的时代背景下,国内金融机构的创新需求越来越旺盛,2013年注定成为中国“资产证券化”业务的起飞之年。国瑞金融作为金融培训行业的领跑者,时刻把握行业最新发展动向,帮助企业实现,在年初为多家知名券商,基金公司定制了资产证券化业务的内训课程,积累了丰富的教学经验和优秀的讲师资源。

此次公开课集合了监管机构,证券公司,评级机构,会计师事务所,律师事务所,具有实操经验的专业人士,为学员打造最专业的资产证券化课程,梳理资产证券化业务的完整链条,提供最贴近一线的资产证券化业务指南,深度解析资产证券化的监管法规和最新案例。课程得到了学员的广泛好评,整体满意度在95%以上。

国瑞金融公开课的学员通过“国瑞金融资产证券化业务讨论群”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!



嘉实基金《演讲与呈现技巧》内训课在北京成功举办

5月7日，国瑞金融为嘉实基金成功举办了《演讲与呈现技巧》课程。我们邀请到了演讲与情境领导培训方面的专家赵老师，赵老师曾任海逸国际酒店集团中国区培训经理、媒体伯乐集团大中华地区培训经理、UT 斯达康大学培训项目经理等。擅长于帮助不同规模的企业搭建企业内部的培训平台，培养企业内部讲师队伍、帮助企业独立设计培训体系及课程等。

赵老师丰富和极具感染力的培训来源于他对企业运营及人员培养脉搏的准确把握。在多家外资企业的工作经历使得他对企业管理和企业人力资源建设有着专业而独到的见解。赵老师的案例新颖、生动活泼，极具启发性和感染力。学员满意率高达 95%。

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外企，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。



国瑞金融为招商证券成功举办“第二期创新业务培训”

5月25日，国瑞金融为招商证券员工成功举办了“第二期创新业务培训”，在第一期课程的基础上，我们再次请到了具有多年金融机构从业经验和实操经验的优秀讲师为学员分享《信用风险管理》和《资产证券化实务》课程。

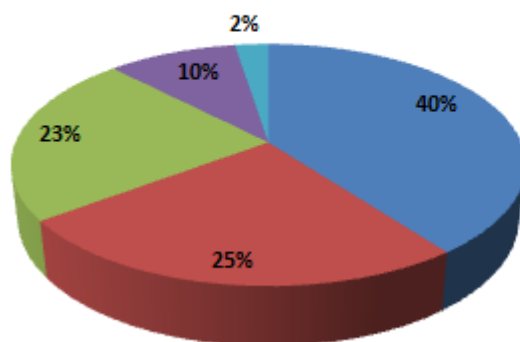
讲授《信用风险管理课程》的谢老师，是国瑞金融的金牌讲师，曾与国瑞金融合作“北京银行信用卡中心”风险管理培训课程。谢老师是清华大学金融系副教授，曾任苏格兰皇家银行风险主管，美国花旗银行组合风险管理经理（VP）。

《资产证券化实务课程》课程讲师梁老师任职于深圳证券交易所，主要从事资产证券化、房地产投资基金、金融衍生品等产品业务创新工作，曾参与中国证监会资产证券化业务相关规则起草与制度设计。梁老师对资产证券化相关的业务实践和监管要求，均有深刻的理解。曾经为国金证券、广州证券、东吴证券和深交所资本学院等机构提供资产证券化业务的培训，受到学员的广泛好评。

学员在课后的调查问卷中表示“通过此次培训，对资产证券化法律条文的约束有了新的认识，整个渠道的开放和流程分析得很好，在宏观上对行业的资产证券化透露了不同的声音。”“非常感谢国瑞金融准备这次课程，有很大帮助。老师实际经验丰富，讲得很好。了解了业内较前沿的业务是如何开展的”。

国瑞金融已经建立了完善的“金融创新业务培训体系”，有着优秀的讲师资源，我们愿意通过我们的努力，帮助金融机构在激烈的市场竞争中占得先机。

■ 很满意10分 ■ 很满意9分 ■ 满意8分 ■ 满意7分 ■ 一般6分



民族证券《股指期货交易策略与操作实务》内训课成功举办

国瑞金融在5月29日在北京为民族证券举办《股指期货交易策略与操作实务》。股指期货作为国瑞金融创新系列课程之一，主要包括股指期货市场概况及对现货市场的影响，股指期货市场的价格分析方法，程序化交易理论与应用，股指期货投资策略与产品设计，金融市场客户分类与产品营销，金融产品卖点分析与客户盈利模式等内容，从理论和实践的角度为客户开展创新业务提供指导。

此次民族证券课程我们邀请国内知名期货公司金融投资部主管王老师，为学员进行相关内容的分享。王老师还担任大连商品期货交易所高级分析师，上海期货交易所黄金分析师，具有多年从事股指期货交易，风险控制工作的经验。

王老师通过大量的案例和仿真交易实战演示，为客户提供直观、前沿的交易和投资思路。课程满意度高达99%。学员纷纷表示“老师很专业，内容务实性强，课程贴近实际操作”，本次金融创新业务的内训课程为学员开启了新的思考模式和关注角度，希望能够有更多贴近金融市场前沿的公开课程，便于学习交流。这也正是我们一直致力于开拓和完善的方向，通过内训课程，我们充分掌握了学员的需求，会在未来开发出更多，更实用的课程，助力客户创新业务的开展。



二、公开课预告

国瑞金融“结构化产品及衍生品”业务创新公开课

时间：6月15日-16日

地点：北京

课程背景

结构化产品因其条款设计上的灵活高效、可以紧贴投资者的个性化需求而受到各类投资者的青睐，成为资金管理的有力工具。结构化产品是结合传统投资工具和创新衍生品的投资工具，用以满足市场中现有金融工具不能满足的需求。结构化产品可用于直接投资的替代品，可用于作为一项资产的部分来减少投资组合的风险，或增加货币市场的收益。在产品结构方面，向投资者出售以本金保护型产品为主，挂钩标的除传统的利率和汇率外，还有股票指数、商品、债券等。国内银行将外币结构化产品的设计模式运用于人民币理财已渐成趋势，各行已推出多项人民币理财业务。

结构化产品是金融公司理财业务的重要发展方向，随着外资银行大量进入国内市场，国内结构化产品的发行也增长迅速。针对国内结构化产品的发展趋势，国瑞金融特别推出了《结构化产品及相关衍生品设计及应用》课程，课程内容涉及结构化产品的设计、管理、应用与定价避险等内容，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，刘老师现任德意志银行亚太区首席策略师，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；
- 课程内容丰富，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；
- 内容具创新性，涉及授课专家在机构内原创设计的创新结构化产品；
- 高度的实操性，丰富的案例和实操经验分享。

讲师简介

刘老师

刘老师现任德意志银行亚太区固定收益市场首席策略师，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。过去 13 年先后任职于瑞士信贷集团(Credit Suisse Group) 和摩根士丹利(Morgan Stanley)，工作地点包括纽约，伦敦和香港，从事全球债券、利率及货币市场结构性产品的设计和策略研究。

作为业内资深专家，刘老师曾经为中国财政部和外管局提供咨询；并且是国内外多个金融媒体的特约采访嘉宾，她的研究报告和观点经常被金融媒体引用，包括华尔街日报、金融时报、彭博财经、路透社等。并在国内外主要金融论坛作为演讲嘉宾，包括国际金融市场投资分析年会、Euromoney 融资年会、道琼斯人民币国际化发展论坛、德银投资年会等。

美国哥伦比亚大学(Columbia University) 金融工程硕士，美国纽约大学(New York University) 经济学博士资格，北京大学国际经济学学士。

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 8005

联系人：于海洋

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！



三、网站上线公告

国瑞金融最新网站 (www.china-financialtraining.com) 将于端午节后上线，敬请关注！

中文版 | English GO

北京艾森国瑞咨询有限公司
Ever Green Education & Consulting Co., Ltd.

首页 国瑞动态 培训课程 成功案例 师资介绍 学员互动 关于我们

中国最领先的金融培训机构
专业致胜 实效为王 诚信共赢

会员登陆

用户名:

密码:

验证码:

[注册帐号](#)

公司新闻

国瑞金融“资产证券化”公开课
在金融改革不断加速，政策环境逐渐宽松的时代背景下，国内金融机构的创新需求越来越旺盛，2013年注定成为中国资产证券化业务的起飞之...

- 《华泰证券一期金融创新系列培训课程》在南京成功 2013-06-04
- 国瑞金融内训之《齐鲁证券资产证券化业务解析课》 2013-06-04
- 国瑞金融内训之“北京银行信用卡全程风险管理” 2013-06-04
- 国瑞金融二期“泛资产管理”业务创新公开课在上 2013-06-04

课程预告

· 国瑞金融结构化产品及衍生品业务 2013-06-04

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、身份证号和银行账户，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）