

## 一、 国瑞金融“私董会”第一期闭门研讨会

### 7月10日国瑞金融主题私董会第一期《海外资产管理的最新趋势》在北京成功举办



国瑞金融于7月10日在北京英蓝国际金融中心成功举办了《海外资产管理的最新趋势》私董会。此次私董会国瑞金融特邀请了金牌海外签约讲师 Kevin 老师作为主讲嘉宾，与来自证券公司、基金公司、资管公司等 20 余位高管会员一同分享。本次私董会的主讲嘉宾 Kevin 老师现任曼哈顿某宏观对冲基金的合伙人和首席投资官，纽约大学兼职教授。曾任职于中国国家开发银行总行国际金融局、摩根士丹利 Graystone 基金经理。他是瑞士沃德科学学会会员，荷兰经济研究中心会员，美国风险管理协会会员。



分享会一开始，Kevin 老师就以详实的数据为基础，解读了共同基金资产管理萎缩及对冲基金行业相对停滞的现状。并以美国市场为例，详细解读了国际 ETF 市场的发展趋势、产品体系和设计思路等内容。与会嘉宾聚精会神的听取老师的讲解，对提问给予积极的回应，并结合国内的 ETF 现状，与嘉宾老师展开了深入的分享和探讨。两个小时的分享让大家感觉意犹未尽，纷纷表示以后要经常联系，共同分享学习。嘉宾们对国瑞金融私董会给予高度评价和认可，并希望以后经常组织金融专题的分享会，把国瑞金融私董会打造成为高端金融人士交流学习的专业平台。

在此，国瑞金融感谢老师和各位嘉宾在百忙中抽出时间出席本次私董会，我们一定会再接再厉，不辜负全体嘉宾的厚望和支持，把国瑞金融私董会打造成金融专业高端交流平台。

## 二、 国瑞金融 7 月份公开课新闻

### 7 月 30-31 日国瑞金融在深圳成功举办了《机构销售交易与国际化业务发展》创新公开课



国瑞金融于 7 月 30-31 日在深圳成功举办了《机构销售交易与国际化业务发展》创新公开课，课程为期两天，来自知名证券公司、银行、基金等金融机构的相关业务管理部门的负责人共 30 余人参加了此次培训。

此次公开课国瑞金融特邀请独家签约海外讲师恺泽老师（华人）授课，恺泽老师现任华尔街某著名投行董事总经理，负责销售交易业务；担任多家国际顶级学术期刊评审委员会委高级会员；受邀于哈佛，普林斯顿等知名学术机构担任研究顾问。恺泽老师在销售交易、基金和资产管理，衍生品和结构金融产品方面经验极为丰富，同时精通国内企业和金融机构在海外的发展和投资动态。原任知名投行董事总经理 MD，资深首席交易师及全球新兴市场的债券交易业务负责人，主管交易亚洲、拉美欧中东及非的国债企业债。还曾任职于苏格兰皇家银行 (RBS)、荷兰银行 (ABN Amro)、英国汇丰银行 (HSBC)，负责结构化产品、FICC 等业务。



授课经验：曾为包括广发证券、华泰证券、阳光资管等多个金融机构赴美创新业务培训班讲授课程，为招商证券、国泰君安、长江证券等讲授内训课程，并多次为证券业协会讲授 FICC 课程，满意度均在 95% 以上。

在两天的授课过程中，老师的讲解严谨专业，学员们听的仔细认真，讨论积极踊跃。恺泽老师从全球资本市场现状、机构做市业务、产品与业务线、销售与交易 OTC 模型、跨境金融投行服务、个性化产品的销售交易、销售交易部门的设立与管理等内容以进行了细致专业的分享与讲解。同时在授课的过程中，恺泽老师依托自己丰富的从业经验，进行了大量案例的分析与分享，同学们展开了热烈的讨论，使得大家充分的理解理论在实践中应用。从课后调查报告显示，学员们对老师及课程内容表示：“理论结合实际，好”。对国瑞金融培训的专业性给予肯定。

示：“理论结合实际，好”。对国瑞金融培训的专业性给予肯定。

### 三、 国瑞金融 7 月份内训课新闻

#### 7 月 1 日国瑞金融在北京为某知名基金公司成功举办了《大资产时代的合作模式与业务创新》课程



国瑞金融于 7 月 1 日在北京为某知名基金公司成功举办了《大资产时代的合作模式与业务创新》课程，课程为期一天，来自该基金公司各分公司的市场营销部、专户理财部、机构业务部的骨干精英共 100 余人参加了此次培训。

此次培训国瑞金融特聘了金牌讲师毛老师授课，毛老师现任国内知名证券公司固定收益证券部资深投资经理、FICC 结构金融业务负责人。曾任民生银行金融市场部及私人银行部外汇交易员及产品经理、浦发银行资金总部资深产品经理。拥有 FICC 跨境业务、贵金属、大宗商品等业务筹建经验。授课满意度都在 95% 以上。

在一天的培训课程中，毛老师从大资管时代的现状、银信证基金金融同业合作现状及模式分析、大资产管理业务的创新（案例分析）等方面全面系统的阐述和讲解，使学员们有了全新的认识 and 了解。

#### 7 月 1 日国瑞金融在南京为某知名证券公司成功举办了《高净值客户开发与维护》课程



国瑞金融于 7 月 1 日在南京为某知名基金公司成功举办了《高净值客户开发与维护》课程，课程为期一天，来自该证券公司财富管理部及营业部骨干精英共 50 余人参加了此次培训。

此次培训国瑞金融特聘了金牌讲师雷蒙老师授课。雷蒙老师现任职于国内某知名财富管理公司任首席培训师、培训总监。曾任诺亚财富首席培训师、世界 50 强企业中国区销售渠道总监和销售技术总监。雷蒙老师有着近二十年的金融行业从业经验和长达 17 年销售一线的实战经验，精通金融、营销、保险及相关法律知识。

曾为华泰证券、方正证券、山西证券、光大证券、银河证券、中投证券、兴业证券、中信证券、东方证券等金融机构提供咨询及培训服务。

在一天的培训过程中，讲师们带来了关于高净值客户的财富管理现状、界定、投资偏好、个性特征、交流沟通技巧等细致内容，并通过客户模拟实战、小组讨论分享、案例设定讲解等方式，让学员们在接受理论的同时，更加深刻的理解了相关内容在实践中如何运用。通过国瑞金融学员“课后调研问卷”



的调查统计显示，学员们对课程内容及老师的满意度分别是：**98%**。在心得与评价栏目中，留言最多是：**学以致用，对以后的工作很有指导作用；要与以后的工作相互结合等。**

### 7月2日国瑞金融在武汉为某知名证券公司成功举办了《财务报表分析》课程

国瑞金融于7月2日在武汉为某知名证券公司成功举办了《财务报表分析》课程，课程为期半天，来自该证券公司业务骨干精英共100余人参加了此次培训。

此次培训国瑞特聘请了金牌独家讲师Derek老师任课。Derek老师是知名金融公司研究所资深分析师，中央财经大学客座导师。多年来一直专注于财务报表分析的研究。培训经验丰富，为券商、基金、信托、银行等金融机构累计培训200余场，满意率均在95%以上。

在半天的培训过程中，Derek老师以资产负债表、利润表、现金流量表为切入点，深入细致的讲解了表间各要素的关联性以及如何辨别。虽然半天的时间有些短，但是老师详尽的讲述和学员们的积极配合，使课堂气氛十分活跃，学员们对老师表示高度认可。

### 7月4日国瑞金融在杭州为某知名证券公司成功举办了《主经纪商（PB）业务模式解析》课程



国瑞金融于7月4日在杭州为某知名证券公司成功举办了《主经纪商（PB）业务模式解析》课程，课程为期一天，来自该证券公司全国营业部总经理及业务骨干精英共120余人参加了此次培训。此次培训国瑞金融特聘请了金牌讲师Hubert老师授课。Hubert老师现任某知名金融公司销售交易部董事总经理，主经纪商(Prime Brokerage)及衍生品负责人。曾任德意志银行结构化融资业务主管。更早曾在花旗，高盛，雷曼兄弟公司和美林证券任量化和风险分析的高层职位。

在授课过程中，老师就主经纪商业务开展要素与流程、市场与销售、A股市场的业务探讨、主经纪商业务介绍等方面与学员们进行了深入全面的分享和讲解，课堂气氛活跃，学员能够主动与老师交流，并利用课间休息时间积极提问，整个课程学员们感到受益匪浅，对老师以及课程都一致表示满意。

## 7月7-8日国瑞金融在杭州为某知名证券公司成功举办了《向下情境行为管理高尔夫》课程



国瑞金融于7月7-8日在杭州为某知名证券公司成功举办了《向下情境行为管理高尔夫》课程，课程为期两天，来自该证券公司各营业部总经理及骨干精英共60余人参加了此次培训。此次培训国瑞金融特聘了行为管理系列的首席导师徐翔老师授课，徐翔老师是行为管理高尔夫讲师团高级讲师，现任某互动网络科技公司副总经理。曾任某知名上市公司高级职业经理人、某电信运营商市分公司总经理。管理和营销实战经验丰富，在幽默表达中擅长引发学员工作行为上的正向转变，深受学员爱戴。曾为22家世界500强企业、100多家中国五百强企业、3000多家本土中小企业、40000多名商界精英人士做特约辅导。持续8年客户满意率为100%。

这是一场管理行为优化实战训练。在两天的培训过程中，通过情境行为模型，以全景案例式设计思路，把各种职场管理的各种情境设定成了一个具体状况。把真实的情境及解决方案进行一一指导，学员们与老师配合默契，课堂气氛活跃，交流密切，对老师表示高度认可，对国瑞金融课程的专业报以一致的肯定。

## 7月9日国瑞金融在北京为某知名证券公司成功举办了《国际资产管理业务现状与发展趋势》课程



国瑞金融于7月9日在北京为某知名基金公司成功举办了《国际资产管理业务现状与发展趋势》课程，课程为期一天，来自该证券公司资管部、投行部、营业部等部门负责人及骨干精英共50余人参加了此次培训。

此次培训国瑞金融特聘了金牌海外签约讲师Kevin Chen老师授课。Kevin老师现任曼哈顿某宏观对冲基金的合伙人和首席投资官，纽约大学兼职教授。曾任职于中国国家开发银行总行国际金融局、摩根士丹利Graystone基金经理。他是瑞士沃德科学学会会员，荷兰经济研究中心会员，美国风险管理协会会员。

在一天的培训过程中，Kevin老师从美国资管产品体系、分类和设计思路；国际资产管理的最新趋势；欧洲主要投行的资产管理业务；亚洲及其他新兴市场的资管业务等进行了全面的介绍和讲解，在讲解过程中充分的利用案例分析对学员们提出的具体问题进行了细致的解读与分享，参训人员提问积极，与老师的互动踊跃。通过国瑞金融学员“课后调研问卷”的调查显示，学员们对美国资产管理的现状、产品设计体系及业务转型最为感兴趣，对老师的授课表示非常的满意，对国瑞金融课程的专业报以一致的肯定。

## 7月13日国瑞金融在广州为某知名银行成功举办了《高净值客户维护与提升》课程



国瑞金融于7月13日在广州为某知名银行成功举办了《高净值客户维护与提升》课程，课程为期一天，来自该银行私人银行华南区域的理财经理、私人银行投资顾问等共100余人参加了此次培训。此次培训国瑞金融特聘了金牌讲师Susan老师授课。Susan老师是澳门大学MBA(金融)，现任职于某知名财富投资管理有限公司，人力资源总监兼首席培训师，核心发起人之一。曾任瑞银金融大学中国区主管、香港上海汇丰银行副经理、澳门科技大学行政与管理学院讲师。

在一天的培训过程中，讲师不仅带来了关于高净值客户开发步骤、开发工具及工作法还讲述了个人-家族-传承的资产配置问题。并通过客户模拟实战、小组讨论分享、案例设定讲解等方式，让学员们在接受理论的同时，更加深刻理解了相关内容在实践中如何运用。

通过国瑞金融学员“课后调研问卷”的调查统计显示，学员们对课程内容及老师的满意度是：98%；启发最大的内容单元为：高净值客户开发工具；个人-家族-传承的资产配置。在心得与评价栏目中，留言多是：学到很多实用的高净值客户的维护与提升的方法和专业思维；学会如何正确使用方法处理客户的需求等。

## 7月24日国瑞金融在呼和浩特为某知名证券公司成功举办了《情商领导力》课程



国瑞金融于7月24日在呼和浩特为某知名证券公司成功举办了《情商领导力》课程，课程为期一天，来自该证券公司各营业部总经理共30余人参加了此次培训。

此次培训国瑞金融特聘了金牌讲师梁老师。梁老师目前任清华继续教育学院特邀讲师，中国企业教练公益学院副院长，为著名心理行为训练专家，ICF认证职业教练。有多年的企业综合管理、管理咨询、教育与培训实践经验，是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。

在授课过程中，梁老师就情商领导力的内涵与认知；领导者情商的修炼与提升；良性互动让员工更卓越；减少干扰，增强人际影响等内容做了专业愉快的分享。老师与学员互动频繁、积极愉快。学员们对老师及课程内容的满意度为97%。并对国瑞金融的专业性表示一致的认可。



## 7月29日国瑞金融在深圳为某知名证券公司成功举办了《资产证券化业务介绍、挂牌流程及审核要点》课程



国瑞金融于7月29日在深圳为某知名证券公司成功举办了《资产证券化业务介绍、挂牌流程及审核要点》课程，课程为期一天，来自该证券公司投行部、并购融资部、债券融资部、营业部等相关业务部门的业务精英共170余人参加了此次培训。

此次培训国瑞金融特邀请了资产证券化评审专家进行授课。

老师从资产证券化政策背景与业务概况、业务操作关注要点、资产证券化业务思考与展望等理论内容进行了专业严谨的讲解，通过对典型的资产证券化案例的分享与讲解，让理论与实际操作更紧密的联系在一起，使得学员们的收获更具体，更具有实操性。

## 四、国瑞金融近期课程及活动预告

“国瑞创新公开课”预告——《不良资产的风险防范与处置》

时间：8月27-28日

地点：北京

## 五、 行业动态

### 1. 证券行业

#### 【首单银票收益权 ABS 面世 华泰证券资管力拔头筹】

7月27日，由华泰证券（上海）资产管理有限公司（以下简称“华泰证券资管”）担纲管理人的“华泰资管—江苏银行融银1号资产支持专项计划”成功发行，这标志着全国首单以银票收益权为基础资产的资产支持证券面世，是继全国首单商票收益权ABS“融元系列”后华泰证券资管的又一力作，拓宽了票据ABS的基础资产范围。

7月21日，华泰证券资管甫一取得上海证券交易所关于华泰资管—江苏银行融银1-20号资产支持专项计划（以下简称“融银系列”）200亿元发行额度的无异议函，短短5天便完成了发行准备工作，效率可见一斑。票据作为一种高流动性资产，持票人对于放款的时效性有较高的要求，企业往往希望根据自己的经营节奏和用款需求随时办理业务；资产支持专项计划作为一种标准化发行的产品，从发行流程和必备文件上有一定的要求和标准。因此，为满足企业高效直接融资的需求，“融银系列”在产品结构上做了一系列创新与改进。

首先，采用储架发行的模式，一次申报分期发行，大大提高了发行的效率；其次，建立蓄票池，满足企业随时融资的需求，逐步优化和缩短流程，缩小通过ABS融资与其他方式融资从发行时效性上的差异。

流动性方面，华泰证券资管也有所创新。从发行价格上来看，作为一种短期限、高安全性的资产，银票贴现利率与同期发行的同期限资产支持证券存在利率倒挂，本次交易结构将通过后续二级市场的安排，提高“融银系列”产品的流动性，用二级市场交易为一级市场发行价格提供空间。

该专项计划以企业作为原始权益人的交易结构，既满足了现有监管框架下的合法合规性，又为中小企业直接融资开创了崭新路径，助力金融有效服务实体经济的发展。

目前，华泰证券资管已经取得了以保证金商票作为基础资产的“融元系列”100亿元的发行额度，以银票作为基础资产的“融银系列”200亿元的发行额度，此外还在进行中的项目包括多家大型商业银行的票据资产证券化项目，基础资产涵盖多种优质商票、银票，力争在票据资产证券化领域做到创新争先且持续领先。

#### 【证监会：投资者通过网站平台参与境外交易 权益将无法得到有效保护】

针对近期有网站和移动客户端，可以提供美股、港股等境外证券的买卖服务，中国证监会今日表示，境内投资者通过境内互联网公司的平台网站或移动客户端参与境外证券市场交易，由于没有相应的法律保障，且证券投资账户及资金均在境外，一旦发生纠纷，投资者权益将无法得到有效保护。请勿参与此类投资，以免遭受损失。按照现行法律法规，境内居民可以通过购买合格境内机构投资者（QDII）基金产品份额、参与“沪港通”交易等合法渠



道投资境外证券市场。请投资者通过合法渠道参与境外证券市场投资，以免上当受骗。

证监会表示，我国《证券法》规定，未经国务院证券监督管理机构批准，任何单位和个人不得经营证券业务。我国《证券公司监督管理条例》规定，境外证券经营机构在境内经营证券业务，应当经国务院证券监督管理机构批准。目前除合格境内机构投资者（QDII）、“沪港通”机制外，证监会未批准任何境内外机构开展为境内投资者参与境外证券交易提供服务的业务。

## 2. 银行业

### 【银行委外资金扩容提速 业务风险或迎来更严监管】

银监会日前下发的《商业银行理财业务监督管理办法（征求意见稿）》在再次强化对银行理财业务监管的同时，似乎又给委外业务带来了规模扩张的机会。

“新规的推出一方面控制了理财资金投资在权益市场和非标市场的比例；另一方面也是在逐渐推行理财的去杠杆。但是对于理财产品来说，在短暂的去风险资产、去杠杆之后，很可能进而通过委外来追逐更高收益。”方正证券首席经济学家任泽平如此表示。

实际上，近年来，高收益优质资产稀缺的态势一直在持续。而银行理财的增速虽然有所放缓，但规模依旧庞大，委外投资在金融业深化改革的背景下，成为银行理财的一个重要新出路，规模得以迅速壮大。但近期债券市场信用风险的陆续暴露、监管的不断细化以及对委外的关注度提升，又让委外业务规模扩容受到制约。

#### 委外资金或将继续扩容

据记者了解，大型银行的委外业务开展较早，随着部分大型银行主动降低理财业务的增速，委外业务的规模扩张需求也较此前有所降低；但对于一些刚刚开展委外业务的中小银行而言，委外业务需求仍较为旺盛。而此次新规在收紧银行理财其他投资渠道的同时，或将全面提速理财资金向委外业务倾斜的速度。“在绝对收益的追求下，委外资金很可能未来会快速增加。银行理财资金是市场中对绝对收益追逐意愿比较强的一类资金，在市场刚性兑付的心理下，理财资金一直属于一个‘未被充分认识’的风险市场。”任泽平分析，目前，委外产品占理财产品的规模大概是5%到10%，相当于约有2万亿元的理财资金在给基金或券商的投资做优先级的杠杆，委外资金很可能未来会快速增加。对此，民生固收负责人李奇霖也表示，监管新规或使银行理财资产荒的情形加剧，受监管影响较小的银行委外业务则相对受益。银行未来可以通过多策略委外（开一部分权益类仓位）投资权益市场，委外业务将迎来井喷式发展。实际上，银行理财规模尽管增速有所放缓，但绝对额仍在增加，实现规模增长仍需要增加投资标的的规模。任泽平表示，考虑到理财资金追逐绝对收益的心态，此次新规尤其利好于长端债券及中评级信用债。如果远期理财资金加大委外的投入，考虑到委外资金中约有51%的比例投资于债券市场，对债券市场可能存在更为长期的利好。

此外，过去银行的委外业务主要集中在固定收益产品，但目前债市信用风险的暴露也倒逼更多的银行开始尝试新的产品投向，量化产品、商品市场的投资等都开始进入商业银行的研究视角。对此，华创债券屈庆表示，银行理财已经开始尝试利用一些对冲工具，例如国债、期货等。同时，投资策略也不再像过去那样简单地持有并加杠杆，而是更愿意尝试配置策略和交易策略的搭配运用。因此，本次新规的实施无疑会加快商业银行对全资本市场投

资布局的进度。

### **风险考量制约规模增长**

尽管收紧银行理财监管为委外业务的规模扩张提供了新的发展契机，但据悉，随着金融去杠杆的深入推进，在理财业务监管强化的同时，有些省份也已经对委外业务的杠杆进行口头的限制。此外，日前监管机构下发的《证券期货经营机构私募资产管理业务运作管理暂行规定》直接压缩了资管计划的杠杆率，而这也让主要投向债市的委外专户承受更大的收益率压力。不仅如此，随着企业债务违约事件的陆续爆发，在持有相关债券的基金遭到投资者赎回后，各商业银行出于风险控制的考量，对投资于债市的资金更加谨慎。虽然债市本身的风险相对稳定，但银行委外资金主要通过券商资管、基金专户这类市场化杠杆能力较强的机构操盘，所以一旦有风险波动，风险会被迅速放大。“平层委外不受影响，但是结构化委外会受到冲击。杠杆率的收紧会让收益预期下降，加上债市风险开始暴露，对于管理人来说越来越难操作。”灯卓投资业务董事姚剑锋如此表示。实际上，目前委外的规模不断上升，投资范围也十分灵活，一些针对私人理财的委外甚至可以投资私募基金、股票等权益类资产，这其实相当于让银行理财资金变相入市，已经构成了跨业风险的交叉。

对此，业内专家预计，除了杠杆率受限外，监管层未来或将在委外业务上采取更加严格的监管措施，而有关措施可能包括额度管控、投向限制等多种方式。值得关注的是，随着未来通道业务和委外模式受到更加严格的监管，银行体系内的资产荒或将更加严重，未来甚至不排除财富管理需求向公募基金和互联网金融加速转移的趋势。

### **【工行完成首笔境外央行类机构人民币利率互换交易】**

中国工商银行日前与新开发银行正式签署人民币利率互换交易合约并完成中国外汇交易中心备案，该笔交易是银行间市场对境外机构开放以来成交的首笔境外央行类机构人民币利率互换交易，这也是银行间市场结算代理人代理境外央行类机构完成的首笔利率衍生交易，标志着人民币利率衍生品市场对外开放进入新的阶段。工行作为银行间利率衍生市场主要做市报价商和新开发银行在境内银行间债券市场唯一的结算代理人，为新开发银行制定了代理交易、避险等全方位的金融服务方案，在第一时间完成了所有交易准备工作并提供交易报价，最终促成了首笔交易的成功完成。

作为银行间市场结算代理人，工行自 2010 年协助市场首家境外机构进入银行间债券市场以来，一直积极参与市场的创新和开放，目前已经为来自 18 个国家和地区的境外机构客户提供服务。作为银行间人民币利率衍生品市场的主要做市报价商，工商银行交易对手涵盖境外央行类机构、境内银行、证券公司、保险公司以及实体企业等，产品范围覆盖银行间市场所有利率衍生品，形成了较为完善的利率衍生品做市、代客业务线。

### 3. 保险行业

#### 【保险业改革释放红利 产寿险短期表现各异】

保险业的各项改革正在逐渐释放红利，就短期效应来看，对人身险和财产险产生的影响有所不同。人身险在普通险费改和健康险个人税优政策的拉动下，保费增幅进一步提升；而财产险则在商车改革还利于消费者等方面的影响下，保费增幅暂时有所收窄。

“今年上半年保险行业呈现快速发展态势。”中国保监会统计信息部统计管理处调研员、副处长段海洲 7 月 28 日在保监会召开的新闻发布会上对上半年保险行业经营数据进行了解读，他表示，总体来看，保险市场在实现较快增长的同时，有效防范经营风险，业务结构持续优化，服务社会能力增强。保险业的各项改革正在逐渐释放红利，不过，就短期效应来看，对人身险和财产险产生的影响有所不同。人身险在普通险费改和健康险个人税优政策的拉动下，保费增幅进一步提升；而财产险则在商车改革还利于消费者等方面的影响下，保费增幅暂时有所收窄。

#### 【13 家新三板挂牌保险机构 10 家零交易 排队挂牌热情不减】

自众诚保险 6 月 16 日在新三板挂牌之后，目前在新三板挂牌的保险类机构共有 13 家。其中，包括 2 家财险公司和 11 家保险中介机构。这 9 家保险中介机构包括 9 家保险代理销售公司、1 家保险公估公司和 1 家保险经纪公司。

然而，截至目前这 13 家保险类新三板挂牌机构仅有 3 家有微量交易，它们分别是民太安、中衡股份和盛世大联。盛世大联目前因谋划重大事项，目前申请暂停交易。

据全国中小企业股份转让系统信息，截至 7 月 29 日，还有 13 家保险机构正在申请挂牌新三板。这 13 家机构中有 1 家财险公司，其余均为保险中介机构。这 13 家机构分别为：广东德晟保险经纪股份有限公司、泛华保险公估股份有限公司、天津安泰保险代理股份有限公司、深圳市一正保险公估股份有限公司、世纪保险经纪股份有限公司、诚安达保险销售服务股份有限公司、广州市汇中保险公估股份有限公司、新一站保险代理股份有限公司、山东润华保险代理股份有限公司、福建富通汽车服务股份有限公司、山东昌宏保险代理股份有限公司、锦泰财产保险股份有限公司、北京华谊保险销售股份有限公司。



## 4. 基金行业

### 【逾 7800 家“空壳”私募如期注销】

中国证券投资基金业协会强调，两个阶段的注销工作将对行业发展起到“扶优限劣”的作用。业内人士表示，在监管层对私募管理不断规范的背景下，无论是从私募行业发展角度还是从保护投资利用角度，都需要对行业进行梳理，剔除掉那些仅仅占用私募牌照资源的机构，留下那些真正有利于私募行业发展的机构，去伪存真。

“空壳”私募去哪了？8月1日，第二阶段针对未备案产品的私募基金机构清理大限届至。中国基金业协会最新发布的公告称，超过 7800 家既未提交法律意见书也未在协会备案私募基金产品的机构已被注销私募基金管理人登记。

若加上 2016 年 5 月 1 日第一阶段被注销机构以及期间主动申请注销登记的机构，今年 2 月 5 日《关于进一步规范私募基金管理人登记若干事项的公告》实施以来，已经有累计超过 1 万家机构被注销私募基金管理人登记。

中国证券投资基金业协会强调，两个阶段的注销工作将对行业发展起到“扶优限劣”的作用。一位不愿透露姓名的业内人士在接受本报记者采访时表示，在监管层对私募管理不断规范的背景下，无论是从私募行业发展角度还是从保护投资利用角度，都需要对行业进行梳理，剔除掉那些仅仅占用私募牌照资源的机构，留下那些真正有利于私募行业发展的机构，去伪存真。

### 【降杠杆提投顾门槛 私募资管新规强监管重规范】

上周五，证监会出台《证券期货经营机构私募资产管理业务运作管理暂行规定》（以下简称“新规”），以加强对私募资管业务的监管与规范。新规适用于证券期货经营机构通过资产管理计划形式开展的私募资产管理业务，私募证券投资基金管理人参照执行。

具体而言，新规在结构化产品的杠杆、禁止宣传保本和预期收益率、私募投资顾问资格、“资金池”业务、新老划断等方面进行了规范。在结构化产品的杠杆方面，新规明确规定设立结构化资产管理计划，不得违背利益共享、风险共担、风险与收益相匹配的原则，明确股票类、混合类结构化资产管理计划的杠杆倍数不得超过 1 倍，而此前这类产品的杠杆倍数可以做到 10 倍；通过穿透式监管结构化产品不得嵌套投资其他结构化金融产品劣后级份额；结构化产品的总资产不得超过净资产的 140%；不得对结构化产品的优先份额提供保本保收益安排。

在私募资管产品的销售推介方面，新规禁止资管产品以任何方式向投资者承诺本金不受损失或者承诺最低收益，销售材料不得采取包含保本保收益内涵的表述，产品名称中不得有“保本”字样，不得宣传预期收益率，同时，禁止以份额拆分转让、提供短期借贷、同一融资项目多期发行等各种方式，变相突破合格投资者标准和法定的投资者人数限制。

在提高投资顾问相关机构门槛方面，新规规定，不得委托个人或不符合条件的第三方机构为私募资管产品提供投资建议，符合提供投资建议的机构必须满足以下条件：首先要是中国证券投资基金业协会登记满一年、无重大违法违规记录的会员；其次，具备 3 年以上连续可追溯证券、期货投资管理业绩的投资管理人员不少于 3 人、无不良从业记录。

新规还明确私募资管计划不得开展“资金池”业务，针对资金池“滚动发行、集合运作、期限错配、分离定价”的特征，列举 6 种资金池情形，相较之前规定增加了“资产管理计划未实际投资或者投资于非标资产，仅以后期投资者资金兑付前期投资者本金和收益”、“资产管理计划所投资资产发生不能按时收回投资本金和收益情形的，资产管理计划通过开放参与退出或滚动发行等方式由后期投资者承担此类风险”等禁止行为。

为做好“新老划断”，新规明确对结构化存续产品在合同到期前不得提高杠杆倍数、不得新增优先级份额净申购规模，到期后予以清盘，不得续期；保本型产品合同到期前不得新增净申购规模，保本周期到期后应转为非保本产品，或者予以清盘，不得续期；对于委托不符合条件的第三方机构提供投资建议的，合同到期前不得新增净申购规模，合同到期后予以清盘，不得续期。不符合其他规定的，应当及时整改。

## 5. 信托行业

### 【新常态下的信托创新路径】

多年来，我国信托业基于国内经济建设需求，以投融资类业务为主。在经济新常态与供给侧结构性改革背景下，中国信托业也正经历着行业转型的“新常态”：传统业务空间进一步收窄，信托业面临着变革和创新。

供给侧结构性改革旨在调整经济结构，使要素实现最优配置，提升经济增长的质量和数量，更好地适应经济发展新常态下速度调整、结构优化和动力转换等方面的需求，以提升供给体系的质量和效益，满足人民多样化的高层次的需求。

对于信托而言，经济业态的转型与创新空间就是信托产品模式创新的新空间，也是信托服务于实体经济的新抓手。

#### 区域创新引导基金 推动有效的产业整合并购

目前我国产能过剩不仅在钢铁、煤炭、水泥、有色、石油化工等传统行业凸显，近年来更是扩大到光伏、风电等新兴产业，涉及行业广、持续时间长、影响程度深、化解难度大，成为中国当前经济发展中面临的突出问题和主要风险之一。在淘汰过剩产能和僵尸企业、提速产业整合的过程中，化解债务危机中，将涌现大量整合并购的机会。

鉴于此，信托公司可设立产业发展基金或区域创新引导基金，分期募集社会资本，通过和地方企业合资成立项目公司或子基金，引导当地有转型升级需要的企业，改造旧产能，培育企业增长的新动力。子基金或项目公司作为整合并购项目投资运作主体进行市场化运作，区域发展基金在项目公司中持股比例一般不超过 49%。基金参股不控股，但对重大事项享有一票否决权，并向项目公司委派相关的关键管理岗位，以参与项目公司的管理运作。

#### 精耕细作 存量资产

对于已形成的资产如何通过有效经营实现资产增值，将成为企业效益的重要增长点之一。譬如尽管国内经济下行，房地产整体也面临下行压力，但核心城市商业地产仍有租金上涨的空间，且利率下行也对物业价值构成支撑，存量商业地产更新改造与运营增值方面蕴育着大量业务机会，如通过商业地产的重新改造、定位调整、运营提升、成本优化等业务实现资产增值和溢价。信托公司可与资产运营方联合发起基金，共同作为基金管理人，并提供各项增值和资产管理服务。该基金通过对商业地产进行重新定位及资产管理，最终大幅提高租金收入，实现项目退出以及存量资产的价值再提升。

#### 资产证券化 可有效盘活存量资产

数据显示，2015 年全国共发行 1386 只资产证券化产品，总金额 5930.39 亿元，同比增长 79%，市场存量为 7178.89 亿元，同比增长 128%，市场规模

较 2013 年末增长了 15 倍。

活存量资金是进行供给侧结构性改革的重要一环，也是供给侧结构性改革必不可少的步骤。资本证券化能够使资本的所有权和使用权分离，从而使资本具有高流动性和对社会的高强度渗透力，从而使资本大量减少了沉淀、闲置和浪费的状况，并在流动中增强了活力。

对于信托公司而言，尤其应大力发展企业资产证券化。资金信托与企业资产证券化本质上都是信托业务，即委托人给予对受托人的信任，将其财产权委托给受托人，由受托人按委托人的意愿以自己的名义，为受益人的利益或者特定的目的，进行管理或者处分的行为。

企业资产证券化在资金端的设计是针对广大客户对低风险理财产品的投资需求，它将企业未来特定期限内的稳定现金流收益作为资产支持，并辅之以信用增级（如特定担保）和信用评级，主要目的是提供一种固定收益的证券化理财产品，这种以市场为本位的产品设计思路和准确的产品定位都值得信托公司在信托产品研发中加以借鉴并大力推广。此外信托公司对构建资产证券化有天然的优势：信托基础资产的真实销售和破产隔离是资产证券化运行机制中最核心的要素，我国信托法对信托财产独立性的保护而形成的信托制度所特有的破产隔离机制，能够满足资产证券化运行机制的本质要求。

### **开拓消费金融 等创新类产品**

供给侧结构性改革是从供给、生产端入手，解放生产力，提升竞争力促进经济发展。但去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板五大任务无不与市场有效需求密切相关。相较于金融发挥高效资源配置的美国市场，中国的消费金融业态有着明显的差异。当顾客在美国商场中进行消费的时候，顾客刷卡时候走的是银行的资金流，物品从供应商到顾客手中走的是物流，同时也记录下了顾客的信息流，那么美国商场可以根据顾客的以往购物情况估算出顾客的收入水平、消费偏好以及家人的兴趣等，以此为依据可以对客户的消费需求提供量身定做的建议，这样可以大大增大客户对商场的粘性。而在中国，资金流、物流和客户信息流是割裂的，商场对于客户的推销方式只有普惠式的“打折”，无法在细节与服务上打动客户的心，更谈不上通过以往的商业活动为客户提供服务、得到增量的消费需求，如此供需难以得到高效的匹配，这也是企业库存高企的重要原因之一。

根据当前市场的现状，信托可大力开拓消费信托类产品，有效地连接资产端与资金端。一方面，消费信托通过产品的设计，实现资金流、物流和客户信息流的“三流合一”，以需定产，有效地帮助企业去库存和降成本，以客户需求设计相关产品，有效为市场补短板。另一方面投资者购买信托产品的同时获得消费权益，从而将投资者的理财需求和消费需求整合起来，达到保护消费者消费、实现消费权益增值的目的。

为了帮助国内券商，基金，银行，信托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”，并且欢迎关注我们的**微信公众平台#艾森国瑞#**，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！

