

# 理财子公司是超级牌照? 银行直呼“别把我们想成狼”

有银行资管部高管透露允许子公司以自有资金投资本公司理财产品的反馈细节

证券时报记者 刘筱攸 马传茂

经过几日消化和前期多时酝酿,业界对刚落地的《商业银行理财子公司管理办法》(下称管理办法)已经有了充分的心理预期和业务论证。

详细比照管理办法和征求意见稿可以发现,包括对股权变动报批、非标投前投后、投资交易分离、利益关系人行为规范等,都是在原有基础上适度新增或细化的内容。真正异于征求意见稿的只有一点——理财子公司自有资金投资本公司理财产品从限制到松绑。

真正有变化的这一点,才能体现前期银行的实际痛点和强烈反弹。“一名股份行资管部总经理向证券时报记者表示。

## 迈出关键一小步

还在征求意见的时候,我们很多银行都反馈了不应禁止自有资金投资,因为它不符合逻辑。公募基金行业是鼓励用自有资金参与自己发起的公募、私募及特定投资的,目的就是为跟投资者一起共担风险、共享收益。此外还有一些跟投机制,也是为了增强投资人对管理人的信心。而当时征求意见稿出来对这点却是禁止的,所以很多人都提了这条意见。”一名上市股份行资管部高管向记者还原了征求意见稿反馈过程的一些讨论细节。

这也在记者对另外两家银行的采访中得到了证实。

银行的大规模反馈起了作用——正式稿将“银行理财子公司不得用自有资金购买本公司发行的理财产品”删去,修改为“银行理财子公司以自有资金投资于本公司发行的理财产品,不得超过其自有资金的20%,不得超过单只理财产品净资产的10%,不得投资于分级理财产品的劣后级份额”。

也就是说,在限额的前提下,银行理财子公司在“自有资金投资本公司理财产品”这一点上,为自己争取到了程度有限的与公募等资管行业平权的权利。

之所以强调“程度有限”,是因为根据《基金管理公司固有资金运用管理暂行规定》,基金管理公司固有资金投资本公司及子公司管理的单个特定客户资产管理计划的份额与本公司及子公司员工投资的份



## 关于银行理财子公司 几大市场误读Q&A

### Q1: 理财子公司是不是超级牌照?

国家金融与发展实验室副主任曾刚:不是。

虽然理财子公司的牌照范围较广,但这跟它在细分领域(公募、私募、信托)的竞争力,需要分开讨论。银行理财子公司的发展路径,将会高度服从银行整体发展战略,而这在大方向就跟其他资管主体产生偏离。

理财子公司的存量业务与人员都来自银行,其与银行内部业务条线间的契合度,远高于其他形态的子公司;且短期内理财子公司侧重的仍是银行客户偏好的产品,应该还是以固定收益为主。

### Q2: 理财子公司冲击公募了吗?

受访资管人士:为什么一定要说谁冲击谁呢?

“其实我们没有合适的资产,没有跟基金、信托一样的市场化机制和专业人员,我们只是强在销售渠道上。”

### Q3: 理财子公司有没有冲击信托?

受访资管人士:没有。

“照现在落地办法,银行理财子公司是不能直接发放贷款的,投资非标资产仍需要借助信托通道。”

东方IC/供图 郑加良/制图 周靖宇/制图

额合计不得超过该计划总份额的50%”。显然,这要比银行理财子公司受到的限制宽松得多。而且,银行理财子公司自有资产与其发行的理财产品间,是绝对不可进行利益输送的。

也是一种进步吧。虽然相比公募、信托、保险等资管机构,银行理财受到的规定仍是最严格的,但我们也能感受到在销售门槛和渠道、投资范围、信息披露等方面,银行理财子公司的公募理财与公募基金之间的监管标准大方向是趋同的。希望我们以后也有公募那样的免税优势。”一名城商行资管部总经理告诉记者。

银行的自有资金可以投单只理财产品净资产的10%,其实是种跟投意识。因为在市场不好的时候,产品募集上市可能是有难度的。那么作为管理人,以自有资金去认购单只产品一定比例能够对其他投资者有示范效应,起到稳定市场、风险共担的作用。而且,还可以促使我们银行提高主动管理的能力。”一名华南股份行的资管部总经理告诉记者。

## “别把我们想成狼”

有人说我们是含着金钥匙,这个我不去争辩,看从什么角度了;但有人说我们是全牌照,‘信托+公募+私募’,我觉得这个是最大的误读。别把我们想成狼,我们不可能一下子打乱整个市场,不可能的。”上述城商行资管部总经理坦言。

他告诉记者,今年以来包括该行在内的几家银行都在招聘权益投资岗、重点项目投资岗、固定收益投资岗、集中交易岗等,每次被媒体嗅到招聘信息,类似“银行理财子公司冲击公募”的说法就会被爆炒一轮。每次我都一阵头疼”,他笑称。

“别把我们想成狼”,是记者采访对象都会强调的共同点。

“为什么一定要说谁冲击谁呢?”上述上市行资管总说,资管新规出来的时候大家说非标已死,现在又说银行理财要冲击公募,其实我觉得都是比较主观的看法。”

对于舆论漩涡中的“银行理财子公司是超级牌照”,国家金融与发展实验室副主任曾刚向记者表达了否

定观点。

虽然理财子公司的牌照范围较广,但这跟它在细分领域(公募、私募、信托)的竞争力,是需要分开讨论的概念。”曾刚说,银行理财子公司的发展路径,将会高度服从银行整体发展战略,而这在大方向就跟其他资管主体产生偏离。这是因为理财子公司的存量业务与人员都来自银行,这决定了其与银行内部业务条线之间的契合度,远高于其他形态的子公司;而且短期内理财子公司侧重的仍然是银行客户偏好的产品,应该还是以固定收益为主。”

对于理财子公司冲击信托的说法,也有受访银行资管人士表示否定。照现在落地办法,银行理财子公司是

不能直接发放贷款的,投资非标资产仍需要借助信托通道。”

说到底,在非标业务中,上位法是否给予理财子公司独立的法律主体地位是关键,至少现在仍是不明确的。信托有信托法保护,但涉及银行理财这方面,目前的案例还不够多,比如在一些诉讼中如何认定主体地位,都还是不确定的。资管新规下来后,我们今年都没有投一单非标。”一位国有大行资管人士告诉记者。

他还表示,照他的经验,银行理财今年会遇到优质非标资产的空缺难题。

“其实我们没有跟基金、信托一样的市场化机制和专业人员,我们只是强在销售渠道上。”该国有大行人士直言。

# AIoT风口爆发! 行业翘楚联姻物联网独角兽特斯联 掘金万亿市场

当国家把人工智能作为国家战略写入国策时,掌握着中国经济命脉的传统行业纷纷转型拥抱新经济。中国二冶、科大讯飞等行业龙头,在一年内与一家仅成立3年的行业独角兽签订战略合作协议。是什么样的企业,吸引各行业大佬登门拜访,迅速出击“联姻”?近日,笔者走访中国首家AIoT(人工智能物联网)产业赋能引擎——特斯联科技(以下简称“特斯联”),探寻人工智能物联网万亿市场红利浪潮到来时的发展之道。

特斯联科技成立于2015年,是光大控股孵化的高科技创新企业,以“人工智能+物联网”应用技术为核心。目前,已是中国最大的城市级智能物联网平台,业务占有率排全球第一。近期,特斯联宣布完成由光大控股、IDG资本领投,高汤科技跟投的B1轮12亿元人民币融资,再次刷新AIoT领域单轮融资纪录。

## 科大讯飞:强强联合 金融+AI 赋能 迎5G物联网爆发窗口

除了中国顶级投资机构的追捧,各行业翘楚也扎堆开启与特斯联的战略合作。其中,中国最大的智能语音技术提供商——科大讯飞,于今年7月与特斯联签订战略合作协议,计划在南京、合肥、成都、重庆、贵阳、珠海等城市,三年

内落地百亿级智慧城市项目。

科大讯飞战略合作伙伴业务部总经理周伟表示,双方合作将形成较大优势互补。首先在品牌上是强强联合,因为双方企业在大IP,其次是技术上实现1+1>2的优势。智慧城市上科大讯飞已做了10年,目前每年产生数十亿的收入。因此无论在技术、政府平台打通、人才储备上都有明显优势。而特斯联达文数据智能分析平台,还有各类硬件产品在市场上都具有绝对竞争优势。这些我们都非常看好。”他说。

周伟高度赞赏特斯联团队深度理解产业和金融的能力。特斯联在AI+IoT的技术专业度和场景落地能力上,都处在行业中的第一梯队。其股东光大控股是光大集团金融投资旗舰,因此特斯联不仅产业能力强,金融基因也非常强大,这是作为传统技术公司科大讯飞非常需要的。”周伟说。随着5G时代的到来,物联网行业将迎来爆发窗口,双方将在万亿物联网市场获得巨大竞争优势。

## 中国二冶:传统产业嫁接AIoT

传统行业巨头纷纷拿出核心资源拥抱AIoT,实现降本增效。

9月2日,中国二冶集团有限公司与特斯联签订战略合作协议,依托二冶集团行业龙头地位及专业技术能力,借助特斯联在智能传感器、无线通讯模组、物联网PaaS、大数据处理平台及金融能力等,共同在管道、风电以及冶金等专业建设领域全产业链进行布局,共同参与智慧城市、智能化冶金工程以及智能化风电、管道等领域的项目投资、建设和运营管理,三年内实现新增100亿项目总额的目标。

## 银江医疗: AIoT赋能医疗业 造福百姓

除了传统行业的龙头在原有产业规模上迅速嫁接人工智能物联网,那些本身就在人工智能赛道上的公司,也主动寻求与特斯联合作。其中,银江智慧医疗集团(以下简称“银江医疗”)就是代表,其母公司银江股份是中国第一批创业板上市企业。作为银江股份的全资医疗领域子公司,已研发出科学有效的智慧医疗解决方案。

对于与特斯联的合作,银江股份副总裁、银江医疗集团董事长秦浪介绍,银江医疗从2000年开始,在全国各地为1300多家医院做系统集成和信息化。从医疗数据的互联互通,到医疗大数据运营,形成了一套自己的生态体系。在智慧

医疗领域,银江医疗有大量的产品、数据、医院资源等,而特斯联在人脸识别技术、人工智能物联网领域有绝对的技术优势。

银江医疗行业经验与资源,将进一步助推特斯联把AIoT技术赋能医疗业,在创新医疗、健康大脑等智慧医疗业务进一步开拓。提高医护人员对患者的高效诊疗服务,如全民健康信息平台、家庭医生等,造福百姓,实现“共创、共享、共赢”。

## 深圳力维智联:特斯联率先提出AIoT概念 并实现场景落地

深圳力维智联技术有限公司是领先的AIoT产品与解决方案提供商,致力于AIoT技术的创新与AIoT+行业的落地应用。基于泛在数据连接、融合与赋能,全网智能等技术能力,力维不断将AIoT赋能到公共安全、智慧城市与电信行业。目前,已有项目落地上海浦东新区,双方合作的智慧社区项目也在重庆落地。力维智联技术有限公司董事长兼总裁徐明表示,特斯联是国内第一个提出AIoT概念的,并且第一个在社区、建筑、城市等维度,利用AIoT技术赋能产业、服务城市管理。力维希望通过合作,将其在通讯行业积累20年的泛在数据的连接与赋能能力,与特斯联互相促进。

徐明表示,特斯联具备很强的产业能力,作为

## 光大永明人寿 新聘总经理

证券时报记者 刘敬元

近日,一则《公开招聘光大永明人寿保险有限公司总经理》信息发布于光大集团。证券时报记者从光大永明相关人士处了解到,光大永明人寿此番公开招聘总经理,系原总经理张玉宽已代行董事长职责,张玉宽也是新一任董事长候选人,因此招聘总经理。

光大永明原董事长吴富林因工作调动原因,不再担任公司董事长。光大永明相关人士同时表示,此次公开招聘总经理,是光大集团所作的决定和安排。

保险公司总经理人选的确定,最常见的是由股东方物色,公开招聘的并不多。此前一例受到关注的是吉祥人寿。吉祥人寿曾于2016年公开招聘总裁。最终,1968年出生的新华保险原公司总监唐玉明履新这一职务,现任吉祥人寿党委副书记、总裁。

光大永明人寿是中国光大集团一级子公司,注册地点在天津,工作总部位于北京,于2002年4月由中国光大集团和加拿大永明金融集团联合成立。目前,公司注册资本金为54亿元,设有22家省级分公司。

光大永明总经理招聘信息中描述的岗位职责是主持公司经营管理工作,希望自荐人阐述对岗位的认识和工作设想。其公开招聘总经理,对人选设定七大条件,除了要求“符合监管和相关部门规定的任职条件”外,还包括具有突出的工作业绩、具有保险业或相关金融行业10年以上从业经历等。值得注意的是,未涉及年龄方面的要求。

光大永明人寿公司官网今年5月更新的信息显示,张玉宽于2009年9月加入公司,自2010年4月任公司总经理,此前曾任公司副总经理、财务负责人。任职总经理时,张玉宽全面负责公司经营管理,分管人力资源部。张玉宽综合素质优秀,具有丰富的金融从业经验和出色的综合管理能力,2017年度在业务发展、机构铺设、团队培养和成本控制等重大经营管理事项等方面有出色成绩。”

根据该公司官网信息,目前光大永明人寿有3位副总经理,分别为樊燕明、王戈、姚峰。其中,樊燕明出生于1968年,2017年3月任公司副总经理,分管银行保险总部、投资管理总部和战略发展部。王戈出生于1972年,2008年9月加入公司,自2014年8月任公司副总经理,分管电销业务总部和个险业务总部。姚峰1962年出生,于2017年3月加入公司,当年7月任公司副总经理、合规负责人,分管公司办公室、法律合规部和行政管理部。

今年1-9月,光大永明原保费收入91.8亿元,同比增长100.68%;总保费138.3亿元,同比增长4.67%。在90家人身险公司中,光大永明保费排名在30位左右。近两年光大永明人寿净利润分别为2068万元(2017年)和1.23亿元(2016年)。

## 成为AIoT生态引领者 智慧城市全场景业务版图初显

除了上述企业与特斯联战略合作外,特斯联还与上海市信息投资股份有限公司签署战略合作协议,在智慧城市建设、物联网、大数据等领域展开合作。同时,与国家首批高新技术企业之一的北京碧水源科技股份有限公司开启合作,致力于在水务、水污染防治以及水生态修复等业务领域进行合作……

由此,不同领域的头部企业纷纷成为特斯联生态盟友。AIoT技术赋能社区、写字楼、商业、学校、医院、水务、管廊、政务、园区、医疗等全场景矩阵式生态逐渐浮出水面。也因此,特斯联从一个单打独斗的创新者,迅速转变为AIoT生态圈的引领者,助推新技术赋能产业变革。

随着与更多行业领军者的携手,特斯联成为无可争议的国内首家AIoT智慧产业赋能引擎,掘金万亿物联网市场。(CIS)