

信保新规禁上将资金信托作为通道,但实际操作中,主动管理与通道业务间的界限仍相对模糊

# 信保合作明显升温 业界坦言去通道或流于形式

证券时报记者 刘敬元

随着信保合作新规出台,信托和保险的合作明显升温。有保险资管公司负责人近日向证券时报记者透露,现在来找合作的信托公司特别多,连出差的间隙都会安排上几个见面。

据记者了解,监管出台上述新规的初衷是限制信保合作的通道业务,引导双方做主动管理业务,其中保险资管做保险债权计划、信托公司发展主动管理业务。不过,虽然新规出台被信托公司解读为“大利好”,认为放开了信保合作,但业界反映,区别主动管理和通道业务的界限,其实并不明显。未来,双方合作方式可能会与监管新规的初衷有所背离。

## 通道与否如何界定?

7月1日银保监会办公厅发布《关于保险资金投资集合资金信托有关事项的通知》后,信托、保险、学界眼中看到了不同内容。有小型保险机构感叹,今年的信托投资额度已经用光,只能等明年有了新增资产再来投资,同时也希望监管能够放宽信托投资的额度,否则还是会受影响。

更受关注的是通道业务的未来。《通知》的一条规定为,保险资金投资集合资金信托,应当在信托合同中明确约定权责义务,禁止将资金信托作为通道。

具体来说,资金信托应当由受托人自主管理,并承担产品设计、项目筛选、尽职调查、投资决策、实施及后续管理等主动管理责任。信托公司管理资金信托聘请第三方提供投资顾问服务的,应遵守银保监会的有关规定,不得将主动管理责任让渡给投资顾问等第三方机构,不得为保险资金提供通道服务。

一位资深保险资管人士称,有一个难点是,怎么去界定信托公司的通道和主动管理?目前看两者之间的界限相对模糊。

据这位资深保险资管人士介绍,原来保险公司或保险资管公司找信托公司做通道,负责了绝大部分事情。包括项目尽调等工作,都是保险方处理,信托公司收取一定的手续费或管理费,上报信托产品。上报完之后,保险资管认购。

 保险了没  
(ID:baoxianlemei)

黄涛告诉记者,开展科创金融第一

现在去通道化,不让信托做通道了,要求所有的流程按照信托公司主动管理去推动。保险资管再去找信托,信托公司主动按照监管要求的流程去做尽调,去做信托公司应该主动管理的所有工作和一整套流程,最后还是由保险公司来认购产品。

作为监管机构,从手续流程上,怎么去界定通道和非通道?”这位人士进一步表示,如果只是流程上进行了变化,呈现出来的是信托公司主动性提升,但实质还是没有变,可能会偏离新规出台的初衷。

## 通道或演化为联合开发

信保双方合作会体现出非通道的特征,比如在产品上会有定制或联合开发等的字眼,同时管理费会有所提升。

现在的区别只是在于要体现出信托承担了责任,原来信托在合同当中纯粹叫事务性管理人,不承担任何责任。”一位保险机构资管负责人称,现在只是相当于是把通道的难度加大了,比如原来通道费率0.4-0.3个百分点,这个新规出台以后,立即变成了0.5-0.6个百分点,因为信托要承担一定责任了。这个费率的变化,前提是它性质的变化,信托要承担一定责任,而不是说通道本身价格在变。

据证券时报记者了解,保险资



管对信托通道类合作需求存在的原  
因,主要是保险投向实体的业务模  
式——保险债权投资计划对项目要  
求较高,而保险资金在实务中经常会遇  
到一些项目达不到保险债权计划基础  
资产的要求,但是险资经信评后认为  
项目可投的,进而通过信托实现投资。

信托公司本质上也希望做主动管  
理业务,因为这类业务的价值更高。但  
是各家公司的项目获取能力不同,因  
此对主动管理和通道业务的承接能力  
不同。而没有主动管理业务的公司,只  
能以通道业务为主。

在掌握资金的保险资管人士看

看资深保险资管人士进一步  
表示,如果只是流程上进行  
了变化,呈现出来的是信托  
公司主动性提升,但实质还  
是没有变,可能会偏离新规  
的初衷。

来,保险债权计划和信托计划之间具  
有一定竞争关系。目前,保险债权计划  
相较信托计划有一定优势,比如注册  
时效尽量加快,资本占用较少等。不过  
其也有相对明显的劣势,比如收益率  
较低。保险资金都会在综合权衡后作  
出投资选择。

## 长城滨银汽车金融获批增资至21亿元

证券时报记者 马传茂

天津银保监局信息显示,天津长城滨银汽车金融已于日前获批增资,注册资本将由12亿元增至21亿元。

成立于2014年的长城滨银汽车金融,由长城汽车与天津滨海农商行共同出资设立,成立时注册资本仅5.5亿元。2017年底,该公司完成首次增资,注册资本增至12亿元,股权结构保持不变。

长城汽车年报显示,去年末,长城滨银汽车总资产达187亿元,较年初增长48%;全年实现营收14.26亿元,同比增长110.32%;实现净利润4.03亿元,同比增长150.31%。

值得注意的是,此次增资后,天津滨海农商行对该公司持股比例从10%降至5.71%。

此前,长安汽车金融于2018年初获批增资至47.68亿元,但在增资过程中,重庆农商行退出了对长安汽车金融的股权投资。

目前,国内中小银行中仅有徽商银行、天津银行、西安银行、渤海银行、天津滨海农商行继续持有汽车金融公司股权,持股比例普遍在10%~20%。

公开信息显示,今年以来,已有4家汽车金融公司获批增资。其中,东风日产汽车金融今年4月获批将注册资本由15.29亿元增至70.29亿元。这也是我国汽车行业有史以来最大规模的增资活动。

## 上海银行深化服务掘金“科创金融”

证券时报记者 刘筱攸

上海银行正将高单产率、高集约化的经营效益优势,从头部公司客户延伸至中小微客户服务领域。据证券时报记者了解,截至7月10日,科创板已申报材料企业总数147家,该行是其中一成多客户的主力银行,并针对其中半数企业制定营销安排,深化金融服务。

目前,上海银行服务的企业客户中,有意申报科创板的企业已超100家。该行分管公司金融业务的副行长黄涛指出,服务中小科创企业是顺应国内经济转型发展势的必然之举。金融科技是上海银行推进科创金融的有力支撑。

## 信披材料是“教科书”

黄涛告诉记者,开展科创金融第一

步,是找到科创客户在哪里”。

黄涛表示,以上海为例,生物制药企业多聚集在张江园区,IT业多在上海市北高新园区,先进制造业多在浦东临港园区。该行首先会与各大科技园区,包括国家级、市级和区级园区合作,为集约化服务科创企业打开一扇窗口。比如,2018年以来,上海银行设立“上银临港科创金融示范区”,为示范区内的8400多家科创企业提供专属服务;成立“上海银行张江科创金融服务中心”,重点支持张江科学城的创新功能集聚区建设,探索科创企业综合金融服务新模式。

开展科创金融的第二步,是要捕捉国内科创行业的发展新趋势”。黄涛表示,必须要加强研究分析,加深对行业的前沿认知和实践积累。

科创企业通常是“轻资产”,其经营

成果的显现需要较长的时间周期,需要商业银行创新服务模式,以更精准地服务科创金融需求。我们要回到最基础的一点,就是通过更多渠道和方式去认识这个企业、行业和企业的上下游。比如,科创板企业的招股说明书、上市推荐材料、问询函及答复资料等,对于我们了解企业和企业所处的行业,乃至掌握一些科技创新领域的发展情况,都有极大帮助。”

黄涛认为,上述材料对银行而言是极有价值的“教科书”,上市企业、中介机构以及交易所审核机构等为此付出了相当多的精力和资源。上海银行总行要求从客户经理、分支机构负责人到信贷审批审查人员都认真学习,就重点企业进行探讨和实地走访,并举一反三地对相关行业特点及主要投资机构情况分析研究。

开展科创金融的第三步,是如何推广特色金融产品体系,主动联系并服务好

科创企业。”黄涛表示,该行积极整合各方资源,加强与政府、园区、担保机构等第三方合作,共同服务广大小微科创客群。

## 科创金融打法由浅入深

精准对接科创型客户后,上海银行将金融支持的思路由浅及深。

常规打法方面,黄涛介绍,上海银行率先于同业发布科创金融服务方案,为科创企业提供100亿元专项信贷支持,全力支持长三角区域科创企业成长,培育关键领域产业发展。

同时,上海银行主动对接上海及各地发展科创企业的相关政策,从产品、服务、渠道和机制等方面探索创新科创金融。

除了利用集团内具有投资功能的机构和投行资源开展投贷联动,我们也积极跟外部机构开展合作,实现另一层次的投贷联动。有上海银行的共同直接参与,对其他机构而言,也会具有很好的示范及促进作用。”

服务能级,降低风险。同时加大在人力、财务和信贷等资源上的倾斜力度,为今后大力发展科创金融打下基础。

黄涛介绍,上海银行已建立敏捷开发体系,实现业务部门与IT部门间的协同作战。目前上海银行科技人员近500人,一旦业务有开发需求,可以得到及时响应;同时会充分运用第三方最先进技术,为产品开发提供有力支撑。”

“深”的层面,即高阶打法,黄涛一言以蔽之——“股债相融、投贷联动”。

黄涛表示,作为投贷联动首批十家试点银行之一,虽然方案仍待获批,但该行通过多种方式推动投贷联动服务科创企业。除了利用集团内具有投资功能的机构和投行资源开展投贷联动,我们也积极跟外部机构开展合作,实现另一层次的投贷联动。有上海银行的共同直接参与,对其他机构而言,也会具有很好的示范及促进作用。”

## 广发期货云南省江城县扶贫纪实——精准扶贫 教育先行

江城哈尼族彝族自治县(简称江城县)位于云南省南部,是云南省唯一与老挝、越南两国接壤的县城,也是云南省27个深度贫困县之一,属国家级深度贫困县,交通不便、信息不畅、发展相当滞后,脱贫攻坚任务艰巨,任重道远。

广发期货一直致力于扶贫工作,为深入贯彻落实党的十九大精神和习近平总书记关于扶贫工作的重要讲话精神。随着金融服务实体经济工作的大力推进,广发期货对云南省江城县的扶贫工作逐渐走向深入,一系列集合人力、物力、财力的精准扶贫活动在江城县陆续展开。

## 做精做准 扶贫先扶智

“扶贫先扶智,扶智靠教育”。为进一步提升贫困地区教师业务素养和专业能力,助力全面提高江城县教育质量和办学水平,推进教育事业的全面发展,扶贫小组在教育板块加大力度,迅速推进教育扶贫工作,分工落实,责任到人,力求将扶贫工作做到“精”和“准”。

对此,广发期货决定为江城县骨干教师到教育发达地区学校跟岗研修提供专门的对接和培训资金,每学年3期,每期学时至少4周,每期人数4-6人。通过这一举措的实施,为教师们搭建培训沟通的良好平台,学习教育发达地区的教育理念和教学模式,结合本地教学实际,充分应用到江城县的学校管理及教育教学中。

结束对江城县的实地考察之后,扶贫工作小组立即在公司总部所在地——广州迅速联络了广东省一级学



与扶贫工作人员一起前往农户家中



与江城县人民政府举行精准扶贫座谈会



与江城县教师们共同参观校园

校——文德路小学,同时与江城县府及教育局保持紧密衔接,迅速安排江城县教师们前来广州进行一个月的交流学习。2018年11月6日,由广发期货有限公司董事长、扶贫工作小组组长赵桂萍女士亲自带队,将前来广州交流学习的首批小学组教师安送至文德路小学。校方对于此次帮扶助学给予了充分支持,并根据教师们的学习需求定制了专门的学习计划和课程,还将教师们此次课堂学习的全过程录像成教学光盘,供教师们带回家乡传授给当地师生。

在多方人员的共同努力下,首批对口帮扶小学教师跟岗学习工作获得了积极反馈,广发期货及时启动了对江城县初中和高中教师团队的跟踪帮扶。

2019年3月6日,广发期货扶贫工作

小组在公司财务总监、扶贫办领导曾猛等同志的带领下,将来自云南江城县的6位中学组教师分别移交至广州市第十三中学和广州市八一实验学校,展开第二批教师为期一个月的跟岗学习。

在第十三中学,校方对两位老师在

云南当地的教学情况和此次前来的学

习需求进行详尽了解,并将本校教师教学用本资料赠与学习,校方还表示将会更加注重实践,给予老师们充分的授课机会,切身感受不同学生的学习特点,通过因材施教提升教学及管理水平;在八一实验学校,双方教师及扶贫工作小组建立了专门的学习交流群,根据老师们目前面临教学难题,校方将本校最优秀的教师队伍和教学资源投入到本次的帮扶之中,通过“一对一”跟踪指导确保老师们在本校真正的学有所获。

作为广发期货有限公司在云南江城

县对当地精准扶贫的重点项目,广发期货投入多方资源,从各个方面保证了江城县教师们在广州各个学校的学习成果。在大力发展教育扶贫项目的同时,广发期货为贫困户提供的农业保险、产业扶贫和公益帮扶等一系列举措也在江城县相继展开。对云南省江城县的精准帮扶是公司助推国家贫困地区完成脱贫攻坚任务的具体行动,也体现了企业服务贫困地区经济社会发展的责任与担当。

未来公司将始终以对精准扶贫工作的责任感和使命感,充分发挥期货公司的特点和优势,积极探索多样化的扶贫模式,不断开展特色扶贫,在精准扶贫之路上,广发期货始终保持求真务实的态度,一步一个脚印,以实际行动为打赢脱贫攻坚战做出贡献。

(CIS)