

# 北京将推十大举措促金融业对外开放

本报讯 记者钱箐旎、实习生张子锐报道：26日，在“金融街论坛”系列活动——北京市进一步扩大金融业对外开放工作推进会上，北京市地方金融监督管理局党组书记、局长霍学文介绍，北京市将推出10条举措，推进金融业对外开放。

北京将支持外资金融机构全面参与北京服务业扩大开放综合试点。今年1月份，国务院批复北京开展新一轮服务业扩大开放综合试点，在金融领域实施50余项政策创新。对在新一轮金融开放中新设的外资机构，北京将支持其全面参与合格境内有限合伙人境外投资、人

民币国际投贷基金、外汇管理便利化等试点，便利其开展国际业务。

落地北京的外资金融机构，将率先享受金融领域培育扶持政策。北京于去年出台了培育发展现代金融服务业的政策措施，对金融机构在开办设立、购租房补贴、金融人才激励服务等方面给予政策支持，还将启动首都金融创新奖励项目的评选工作，对优质金融创新项目给予资金支持。

同时，北京将对外资金融机构建立服务管家、登记注册“绿色通道”、人才引进“绿色通道”、人才生活服务保障等多项便利制度。

北京还将推动金融功能区提质升级行动。针对金融业对外开放11条举措确定的征信评级、资产管理、货币经纪、保险和再保险、证券期货、债券承销、投资管理等重点领域，北京将重点打造金融街、CBD、北京城市副中心国际财富管理中心、丰台丽泽金融商务区、石景山银行保险产业园、北京金融科技与专业服务示范区、房山金融安全产业园和基金小镇、顺义离岸金融区等功能区，承接相应机构落地，全面提升配套服务品质和商务服务环境，在办公用房、人才服务等方面创造优惠条件，对外资金融机构给予优先保证。

对新设的外资金融机构，北京将支持其参与在京各金融行业协会并获得相应会员资格，全面对接各行业协会和国家金融基础设施平台；还将支持在京银行等金融机构深化与外资金融机构合作，提供优质高效的账户开立、资金汇兑、资金托管等服务。

此外，北京还将提供金融科技创新平台服务。支持外资金金融机构与在京科技企业深化合作对接，鼓励依法合规有序开展金融科技创新，在金融科技研究院和“监管沙箱”机制中鼓励外资金融机构参与。

近期，部分财富管理机构“踩雷”引发关注——

## 第三方财富管理机构向何处去

经济日报·中国经济网记者 周琳

### 聚焦

目前，国内部分第三方财富管理公司实际上充当着“销售掮客”的角色，这些公司从大型金融机构批发产品，雇佣大量“理财顾问”销售给客户，自己从中抽取不菲佣金。如此“财富管理”，很难在风险控制上做到独立和专业。对于第三方财富管理机构来说，应提升合规和风控水平，积极探索未来发展方向——

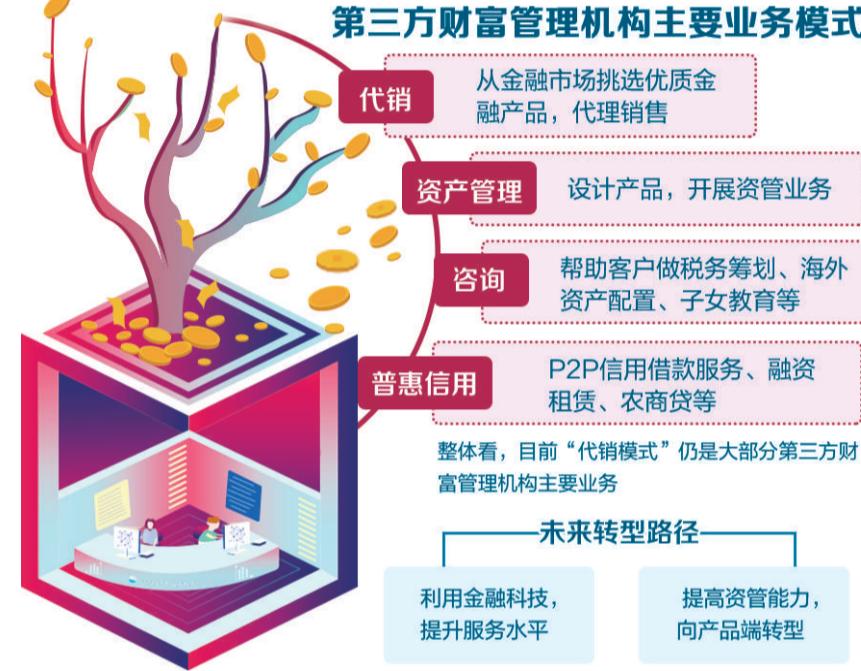
最近，第三方财富管理机构诺亚财富涉嫌34亿元“踩雷”事件，引发投资者关注。实际上，第三方财富管理机构“踩雷”的事件并不鲜见。Wind资讯统计，2017年至今，第三方财富管理机构涉嫌“踩雷”事件多达11起。

#### 卖的是什么产品

根据诺亚财富提供的部分公告和材料，诺亚财富旗下上海歌斐资产管理公司的信贷基金为承兴国际控股相关第三方公司提供供应链融资，总金额为34亿元。承兴国际控股实际控制人近期因涉嫌欺诈活动被刑事拘留。作为基金管理人，上海歌斐资产管理有限公司已采取各种法律行动，并全力采取最佳方式履行其义务，保护基金投资人相关利益。

之后，歌斐继续回应称，该产品系其管理的供应链金融基金，目前此案件已在司法流程中，据已经得知的信息是此案件系金融诈骗案件，众多金融机构和个人均为受害者。

事件还在发酵中，但公众对第三方财富管理机构产生怀疑。什么是第三方财富管理机构？它们售卖的产品结构是什么样的？



第三方财富管理机构，一般是指除了基金公司、保险公司、商业银行之外的独立财富管理公司。这些公司是除了大金融机和投资者之外的，相对独立的第三方，帮助投资者遴选各类财富管理产品。其中，少数第三方财富管理机构拥有公募基金销售牌照、私募基金管理牌照、保险销售牌照等，能发行和销售部分资管产品，多数没有资管牌照且基本不具备投资能力的机构，仅充当大型持牌机构代售资管产品的销售渠道，或者干脆属于P2P网络信贷范畴。

表面上，第三方财富管理机构做的是五花八门的销售买卖，“穿透”之后，无非包含两大类产品：一类是做权益类资产产品的代销机构，即涉及炒股和非上市公司的股权投资，相应的代销产品分别是私募证券投资基金、公募基金、私募股权投资基金；另一类是以基金、信托等作为‘外壳’或通道，‘代销’债务，本质上属于债券类固定收益产品。”一位第三方财富管理机构负责人认为，此次诺亚财富“爆雷”涉及的资管产品可能属于“次级债”范畴。一方面，由第三方财富管理机构以信贷基金等形式“借钱”给上市公司，第三方财富管理机构名义上“稳赚不亏”，但实际上容易被承兴国际这样的公司“拖

累”；另一方面，第三方财富管理机构将一些“买来的债务”通过资产证券化等形式“包装”成财富管理产品售卖给投资者。

#### 机构责任在哪里

资产证券化在其中发挥着什么作用呢？据了解，资产证券化是指以基础资产未来所产生的现金流为偿付支持，通过结构化设计进行信用增级，在此基础上发行资产支持证券(ABS)的过程。在本案中，诺亚财富很可能以应收账款为核心资产发行供应链金融ABS产品。

中诚信国际信用评级有限公司相关部门负责人表示，目前市场上的供应链金融ABS主要涉及应收账款ABS和应付账款ABS两类，其中，应付账款ABS的基础资产本身是经过相关应付主体确认的，所以在应付义务的确认方面得到了保障。目前应收账款ABS的发行人多为大型央企、国企以及优质民营企业，这些企业都有一个共同的特点，就是对应收账款的管理非常全面，同时对应收账款周转要求很高，这样才会契合应收账款ABS这个金融工具的要求和功能。

但是，如果自身管理、资产证券化风控等把关不严，就会产生相应风险。

长量基金资深研究员王骅认为，像诺亚财富等第三方财富管理机构，应该有很多渠道和理由核实上市公司应收账款的真实性。但是因为各种原因，并没有具体落实到位，最后容易导致巨额资金面临“爆雷”。

业内专家表示，对于第三方财富管理机构来说，合规和风控应始终高于公司利益，尤其是在当前信用风险较大、企业“爆雷”越来越多的情况下，资管机构在管理上还有很多地方需要提升。

#### 怎么才能“防雷”

实际上，在资产端、资金端两端的中间“独立”生存的第三方财富管理机构，自出生之日起就带有天然的中介属性。

深圳市金斧子网络科技有限公司CEO张开兴认为，第三方财富管理机构以“中介服务”为核心，主要有两大作用，一是降低信息不对称，二是避免金融机构“王婆卖瓜自卖自夸”，以次充好兜售自己的产品。第三方财富管理机构要大发展必须具备几个条件：资产端和资金端都足够丰富，也就是投资者有钱，融资方有好投资标的；要有很强的专业能力；要保证“第三方”责权利界限清楚的法律基础，否则“独立”很容易变味。

王骅认为，国内很多第三方财富管理机构实际上充当着“销售掮客”的角色，这些公司从大型金融机构批发产品，雇佣大量“理财顾问”销售给客户，自己从中抽取不菲的佣金。“销售掮客”模式的“财富管理”，很难做到真正的独立管理，也很难在风险控制上“独立”和专业。

业内专家表示，投资者在选择相关机构时一定要注意：一是认真审看相关独立财富管理机构的金融牌照和资质，仔细查看合同条款和产品本质，避免陷入金融诈骗和违规销售的“泥潭”；二是仔细调研产品底层资产的风险，避免因为类似的上市公司应收账款“爆雷”受到牵连；三是查阅基金业协会官方网站、大型金融机构官方网站，核实相关代销金融产品的合法性和产品官方信息，避免代销机构以次充好。投资者唯有认清产品本质，不迷恋高利息回报，才能提高本金的安全性。

## 基金管理不能成“流量”生意

小舟

### 财经观察

近日，部分基金公司收到证监会的最新产品申报要求，提出拟任基金经理与督察长承诺产品不存在挂名行为，已经进入申报环节的产品则需补充这一材料。随着产品数量越来越多，迷你基金大批出现，部分基金经理“挂名”问题正成为基金经理与基金销售之间越来越明显的矛盾。

基金经理“挂名”现象主要存在两种情况，一种是多人共同“挂名”单只基金，但这些基金经理并非都参与基金操作，外界难以分辨实际操作的基金经理；另一种情况是，操盘人不具备基金经理资格，需由基金经理挂名。目前看，“挂名”现象虽然存在，但并未成为行业主流。统计显示，截至今年7月23日，正式运作的公募基金数量5587只，在任基金经理数量2022人，人均管理基金数量2.76只。单一基金经理制是主流（占比约66%），近3成基金采用双基金经理制，不到5%的基金有3位及以上基金经理。

之所以“挂名”现象在一定程度上存在，是因为这门“流量”生意的好处显而易见。对于销售渠道来说，一旦有了知名基金经理“挂名”，基金产品销售时自带“网红基因”，更有可能成为“爆款”产品。毕竟，选基金就是选基金经理已成为投资者共识；对于基金公司来说，知名基金经理“挂名”某些“濒死”的产品，有利于吸引更多资金，提升公司资产管理规模；对于“挂名”的基金经理来说，“挂名”虽然不能直接管理产品，但能增加基金经理自身管理费收入，可谓一举多得。

按照不同方式区分，多名基金经理共同管理一只或几只基金，的确有一定合理性。“老师”带“徒弟”的方式，有助于提升产品管理水平。但如果出现大批量、蓄意“空挂名”，则对行业和投资者危害巨大。投资者奔着明星基金经理而来，却买了“李鬼基金”，业绩自然难以保证；销售渠道虽然得到了短暂业绩增长，但长期必将因欺骗投资者而“露馅”；对于基金经理来说，长期被“挂名”可能影响在行业内的口碑和业绩水平；基金公司虽然短期内可能因“挂名”吸引到驰援资金，但对品牌和业绩长远发展并无多大好处。

要规范基金经理“空挂名”现象，首先要从根本上改变公募基金过度追求资产规模、短期业绩、明星基金经理效应的不良导向，用相对长期的业绩和更科学的指标来重构行业评价标准，让“流量”生意没有市场，各方不再死盯着规模和短期业绩；其次，完善行业评级机构建设，让更多第三方机构参与到基金评价和筛选中来，帮助监管部门和投资者剔除那些“空挂名”的行业“李鬼”；再次，站在大资管行业的角度，监管部门应出台更多配套政策，进一步完善和统一行业资管产品的监管准则、产品管理办法，避免给公募基金太多压力，从长远、稳健、可持续的角度促进公募基金行业健康发展。

#### 中国东方：

## 市场化债转股已投放93亿元

本报讯 记者郭子源报道：“今年，中国东方计划最高配置风险资产口径的投放额度为200亿元，用于开展市场化债转股业务，今年上半年已新增投放21.06亿元。”中国东方资产管理股份有限公司总裁助理陈小伟在近日召开的银行业保险业例行新闻发布会上说。

数据显示，截至今年6月30日，中国东方市场化债转股业务落地项目共7单，涉及金额116.21亿元，已投放金额93.27亿元，目前仍有多个业务机会在持续跟进中。

此外，还有问题待解决。陈小伟说，一是资本占用较高，根据规定，因市场化债转股持有上市公司股权的风险权重为250%，持有非上市公司股权的风险权重为400%，给中国东方带来较大资本压力；二是债转股需要大量长期资金，资金成本较高，缺少低成本资金支持。

本版编辑 孟飞

成本更低，效率更高，风控更有效——

## 科技让普惠金融更有个性和温度

本报记者 彭江 实习生 卫酉祎

“近几年，国有大型银行加大了小微金融信贷投放力度。2017年小微企业平均贷款增速是11%，2018年底增速上升到30%。这种爆发式增长的根本原因是科技进步。”中国农业银行普惠金融事业部副总经理黄建勤日前在2019中国未来金融峰会上表示。

过去，普惠金融服务往往伴随着风险高、收益相对低的“痛点”。如今，这些“痛点”随着金融科技的赋能得到逐步解决。

科技进步大大降低了金融机构放贷成本。“目前，人工智能已深度介入信贷业务的贷前、贷中、贷后全流程，有效提高了放贷效率。”乐信集团副总裁史红哲说，消费信贷技术也已进入智能化时代，AI全面贯穿于授信、订单审

核、反欺诈和贷后管理等全业务链条，不断驱动着金融服务效率的提升、成本的降低。

技术进步提升了传统银行的效率。黄建勤介绍，科技赋能解决了传统小微信贷业务风险高、成本高的难题。对比传统银行线上和线下业务，线下做一笔贷款要40多个环节，1个月至2个月的时间，而线上业务只需在网上操作6个步骤，大概1分钟至2分钟贷款就能到账，审批效率大大提高，运营成本明显降低。

科技进步也让风控更有效。众安在线财产保险股份有限公司总经理助理兼风控高级副总裁梁玉萍认为，科技应用可支撑多维度大数据的风控体系。要做好风控控制，就需要了解客户用这笔

## 关于《中华人民共和国金融许可证》的公告

根据银监会《金融许可证管理办法》（2007年8号令）、《中国银监会青海监管局办公室关于规范全省银行业金融机构金融许可证公告工作的通知》（青银监办发〔2017〕43号）等相关规定，经中国银行保险监督管理委员会青海银监局批准成立青海民和农村商业银行股份有限公司（青银保监复〔2018〕133号），现公告如下：

**机构名称：**青海民和农村商业银行股份有限公司

**中文简称：**民和农商银行

**英文名称：**QingHai MinHe Rural Commercial Bank Co., Ltd.

**英文简称：**MHRCB

**业务范围：**许可该机构经营中国银行保险监督管理委员会依照有关法律、行政法规和其他规定批准的业务，经营范围以批准文件所列的为准。

**金融机构编码：**B1872H363210001

**许可证流水号：**00660138

**批准成立日期：**2006年11月02日

**住所：**青海省民和回族土族自治县川口镇川垣大街61号

**发证机关：**中国银行保险监督管理委员会海东监管分局

**发证日期：**2019年07月01日