

信托周刊

第 91 期（总第 101 期）

2012 年 10 月 19 日

www.TrustWeek.com

统 稿：信泽金

审 校：姜 江

责 编：叶 子

陈春素

trustweek@msn.com



目 录

■信托文化思索	3
从大信托的角度谈谈信托文化	3
■信托实务研究	5
资产证券化特定目的信托（SPT）实务操作规程	5
■金融机构招聘	10
陕西省国际信托股份有限公司面向海内外长期招聘专业人才	10
■基金热点研究	12
国资背景企业担任普通合伙人（GP）问题分析	12
基金管理公司特定客户资产管理业务新规简评	15
■监管热点透视	17
房地产信托项目资本金比例限制政策执行情况亟待规范	17
保险营销员佣金收入涉税事项应关注的问题	18
■信托业务探讨	19
矿产信托的风险点以及风控措施分析	19
■金融团队建设	21
金融服务——从有效的沟通开始	21
■信托培训动态	23
信泽金应邀为中国金谷国际信托有限责任公司提供信托专题培训	23
信泽金应邀为山东省国际信托有限公司提供信托专题培训	23

信泽金-10月培训预告

- | | |
|--------------------------|-------------------|
| 1、有限合伙基金的法律实务前沿热点问题培训 | 2012年10月20-21日·上海 |
| 2、私募投融资项目的尽职调查以及财务评价专题培训 | 2012年10月27-28日·北京 |

信托热线：010-84535426；84534639

■ 信托文化思索

从大信托的角度谈谈信托文化

作者：栾宁、李佳

“大信托”，即为广义上的信托，指所有按照信托原理开展的经营活 动，它的组织形式也是多种多样的。从“大信托”的角度讲，信托文化是在一定的社会历史条件下，所有个人和企业按照信托原理开展活 动中所创造出的精神财富。信托文化的形成来源于社会文化，即全社会的价值观和世界观。因此，在不同的国家土壤上虽然孕育了不同信托模 式，但却创造、传承着共同的信托文化。具有鲜明特色的信托文化有助 于企业的发展，核心竞争力的塑造，是企业的灵魂和软实力的具体体现。

一、信托文化的起源

《信托总论》中有述：“论信托观念之起源当以罗马为始，论信托 事业之发展当以英国为始、以美国为盛。”早在 13 世纪，英国以其绅士 文化发展起了个人受托和民事信托。18 世纪末至 19 世纪初，美国开始 在英国的信托文化的基础之上创建了法人受托和商事信托，形成了其特 有的信托文化。

1、英美的社会文化和信托制度的建设

在英国信托的发展历史中，以“公理和良心”为评判标准的“衡平 法”是英国信托得以发展和盛行的最主要的法律支持。“公理和良心” 的评判标准来源于英国社会的绅士文化，这种英国式的绅士精神使得他 们愿意不计报酬的接受他人的委托。同时，强大的教会、法制观念、衡 平法院的存在，是英国信托制度诞生并得以发展的必要条件。个人受托 和民事信托是英国最早、最重要的信托方式，目前英国的信托业务 80% 仍集中在这方面。英国大概有 700 年的历史造就了信托文化，英国人乐 于接受信托。对英国人来说，“从摇篮到坟墓”，信托无处不在。

美国在 18 世纪末，继承英国民事信托方式，开始探索、发展其自 身的信托文化。当时的美国，社会文化和价值观已经和英国相比发生了 很大的变化。美国严峻的法律制度、崇尚个人利益的精神加之浓厚的商 业文化和股份有限公司的涌现，发展出了以盈利为目的的法人受托和商 事信托。美国人对信托平台的使用就和律师、私人医生一样，是生活中 日常也必要的金融服务，企业和家庭的各种储蓄投资计划都可以成立信 托，信托概念在欧美文化中深入渗透。美国成功的将英国式信托更广泛 的应用在投资银行和财务管理领域，使它们成为目前国际上最主要的信 托业务。

2、中国的社会文化和信托制度的建设

英国的绅士文化、美国的商人文化对于两国信托文化都有重要的影 响。我国作为历史悠久的大国，有着浓厚的中国特色文化，因此，我国 的信托文化必然区别于英国和美国的信托文化，形成符合中国社会文化 和价值观的信托文化。

儒家思想对于中国历史上封建社会乃至当代社会都有着深刻的影 响。崇尚“礼治”、“德治”、“仁治”的儒家思想使得我国社会文化中有

类似于英国“绅士文化”内在的自我约束。我国早于英国 use 制度千余 年就已出现信托文化，有了民事信托和商事信托的经典案例。最明显的 例子就是三国时期刘备“白帝城托孤”的故事。刘备以委托人身份，以 后主刘禅为受益人，将蜀国的江山社稷和政权托付给诸葛亮。诸葛亮则 以个人受托人身份，受托管理委托人的身后事务，为受益人利益“鞠躬 尽瘁死而后已”。这是典型的以遗嘱执行为信托目的、以个人为受托人 的民事信托行为，这一信托行为比英国 use 制度要早一千余年。

我国现代信托业诞生于 70 年代末期，在短短 20 多年的发展过程 中历经五次整顿。新中国建立后，我国社会主义信托事业是在银行实行社 会主义国有化的过程中，对旧中国金融信托业进行接管、改造的基础上 建立起来的。信托业在建国初期的发展，是一种制度选择的结果。当时 改革开放需要金融体制的配合，为了弥补当时计划体制下银行信用的不 足，发展金融信托业。因此，初衷并不是出于居民个人的需要，而且自 然人信托也很少有需求，主要是为地方经济建设融资和投资需要，由于 我国信托业最初的定位，银信、信政合作很长时间主导了信托的发展。

二十一世纪以来，我国才逐渐开始建设完善信托业的相关法律法规。 以 2001 年生效的《信托法》、2002 年颁布实施的《信托投资公司管理 办法》和《信托投资公司资金信托管理暂行办法》为基础，逐步构建起 目前我国信托业的法律架构。在近几年中，我国信托业监管机构陆续以 通知的形式出台了一系列的监管法规，对信托业务的开展提供规范指导。 总体来看，我国信托业立法起步晚，与国外发达国家完备的信托法律体 系相比差距很大。法规效力层次低、内容不完备、缺乏体系化是我国目 前信托业立法存在的最突出问题。

我国的信托业是舶来品，目前只从形式上和制度上借鉴了国外信托 的成功经验，但是没有真正从信托文化上体现信托的精髓和灵魂，这也 是我国信托业目前发展脱离信托本质的主要原因。为此，我们需要深入 探究信托文化的内涵和本质，将舶来品的信托与我们的社会文化有机结 合，将有助于我国信托业的健康发展。

二、信托文化的内涵及表现

信托文化决定于社会文化和社会价值观。文化不仅是一个民族、一 个社会的血脉，也是企业不可缺失的灵魂。

现代管理大师彼得·德鲁克曾说：“管理奠基在文化之上。”信托 文化是什么？我们认为，信托文化首先是一种信托思想和信托责任，信 托文化表现为专业能力和创新精神。我国信托行业一旦形成了具有鲜明 特色的信托文化，在大信托文化的背景下，有突出专业能力和创新精神 的信托公司会形成独特的信托品牌。

1、信托文化是一种思想

信托文化是信仰、是精神思想，这种思想源于社会文化、企业文化

和价值观。

中信信托有限责任公司无论在信托资产管理规模和信托业务模式上，都是我国当今信托行业的领跑者，纵观我国信托的历史和未来，中信信托的董事长蒲坚对信托的阐释，带给我们丰富的信托思想内涵。

他认为：“信托是一种社会行为方式，它推进了人类商业文明的进程，以其独立、自由的方式存在并惠及我们的生活；信托是一项法律，是独立、规范的金融模式，其功能被法制化和社会化；信托是一种工具，既体现着国家经济体的大局意志和宏观策略，又引导着个体财富的聚集和再分配。信托提供了其他金融工具无法复制的整合性和灵活性，它把主体意识发挥到极致，将众多可能性变为现实，依靠知识和智慧在多边利益之间、要素市场之间开凿了通道。”

信托作为一种新的文明理性的委托代理关系出现在我们面前，它要求我们每一个人坚守一种思想理念，充分发挥信托功能，创新地整合社会资源，力图使社会财富最大化。

2、信托文化是一种责任

信托行为的产生原本就伴随着一种信托责任。我国自古就有“受人之托，忠人之事，食君之禄，忠君之事”的典故，因此每个人都应树立强烈的责任感，肩负起完成受托事项的信托责任。企业的信托文化中不仅包含着对于客户的责任，同时承担着社会责任。具体来说，企业需要对客户负责、对员工负责，对监管机构负责、对社会负责，同时还包括员工对企业负责和对家庭负责。因此，企业和员工积极培养信托责任意识，有利于整个社会和谐健康的发展。

具体到信托业来说，信托责任的建设是信托公司能否可持续发展的重要基础。信托行业是社会的公众行业，享受着特有的制度优势。这就要求信托公司在开展业务时，要有强烈的社会责任感，不能为了企业自身的盈利而牺牲社会公众的利益。企业对客户负责任，向他们提供优质产品和服务，客户的忠诚建立在对企业长期信任的基础上，这需要对客户持续服务、给客户长期的安全感，建立客户的长期信任需要企业责任。

3、信托文化是一种专业

信托文化是一种专业，这种专业的体现是能力，具体表现为要求每个人不断培养专业素养。不仅仅包括自身的专业素质还包括服务他人意识和与人沟通的能力等。

不论什么行业都要求从业人员具有能够胜任工作任务的专业能力。以信托行业为例，作为新兴市场国家的中国，投资更加是多元化的，除了股票市场、债券市场、房地产市场、大宗商品市场等，还有许多其它另类投资领域，这就需要从业人员具有创造社会价值和整合社会资源的能力，具体表现为行业市场专业知识、投资决策能力、市场判断能力、资产管理能力、投资理财能力等多元化的财富管理。同时企业自身也要具有创设和规范内部管理制度的能力。

沟通能力同样是信托文化中专业性的重要方面。在企业中，尤其是服务行业，培养员工的服务意识是开展业务的前提，服务的对象分为内部客户和外部客户。满足内部客户的需求使得业务顺利开展，满足外部客户的需求则可以顺利的完成业务。在服务的过程中，沟通能力是必不可少的专业能力之一，只有有效的沟通，才可以更好地了解服务需求，发挥自身的专业能力为客户服务。

4、信托文化是创新精神

信托业最初的产生和发展都是金融创新的结果，因此信托文化不是固有的一成不变的社会文化，信托业也不能固守旧有的业务模式和行业制度。信托文化要求我们在工作中创新，时刻保持创新的思想，针对不同的客户需求研发产品、创新业务。信托行业本身内在发展动力和外在于制度环境的约束都要求我们要不断的创新，开拓新的业务模式。

目前，在监管当局逐步放开证券、基金、银行、保险业务范围的背景下，混业经营的时代悄悄来临。信托业曾经依赖的制度优势逐渐的消失，尽管 2012 年信托行业已经达到 5.5 万亿的资产管理规模，但要保持这样的规模或者进一步增长，对信托业仍是巨大的挑战。

纵观英美等信托业发达国家的信托历史演变，结合我国当今社会经济发展趋势和信托业现状，我们坚信，中国的信托业没有固有的模式或永远的约束，只要信托行为符合法律法规、推动社会文明进步、促进社会和谐及社会资源的高效利用，就有可能创设新的信托模式，这是一个难得的时代机遇，给予信托行业前所未有的创新机会。

三、中国的信托文化建设

虽然在古代的中国出现过民事信托和商事信托的雏形，但是在几千年的发展过程中，并没有形成具有中国特色的、丰富的、系统的信托文化。我国的社会文化有英国的“绅士文化”和美国的“商人文化”的因素存在，因此在中国应该普遍发展民事信托的社会文化和价值观，同时也要完善商事信托的法律制度和社会制度，形成具有中国特色的信托文化。

1、个人受托和民事信托文化的建设

民事信托是商事信托的基础，英美商事信托的发展和盛行都是在社会生活中已经形成十分普遍的民事信托的基础之上。中国的长期历史文化使得中国具有了广泛的民事信托的基础。因此，在全社会普及民事信托是中国规范和发展信托业的第一步。首先，政府应该积极对社会生活中的民事信托进行引导、支持和保护，使得信托行为和信托思想不仅仅局限于信托公司等商业领域，同时更广泛的应用在社会生活中。其次，在全社会广泛宣传民事信托文化，普及信托知识，加强全社会人民信托思想的建设。例如，在英美十分普遍的公益信托在中国还未成型，仍处于探索阶段，这也导致了社会对中国的慈善事业的支持和信赖程度的下降。同样，中国的养老金信托方面也存在类似情况。

2、法人受托和商事信托文化的建设

从经济发展的角度来看，在各行业普遍建立商事信托文化有助于社会经济的发展和社会信托文化的完善。首先，政府部门要建立完善、严峻的信托法制环境，保护商事信托行为。其次，全面加强信托业务团队的自身建设，将信托文化思想融入到日常的工作中，将信托文化的外在约束转变为内在的追求和不断进步的动力源泉。

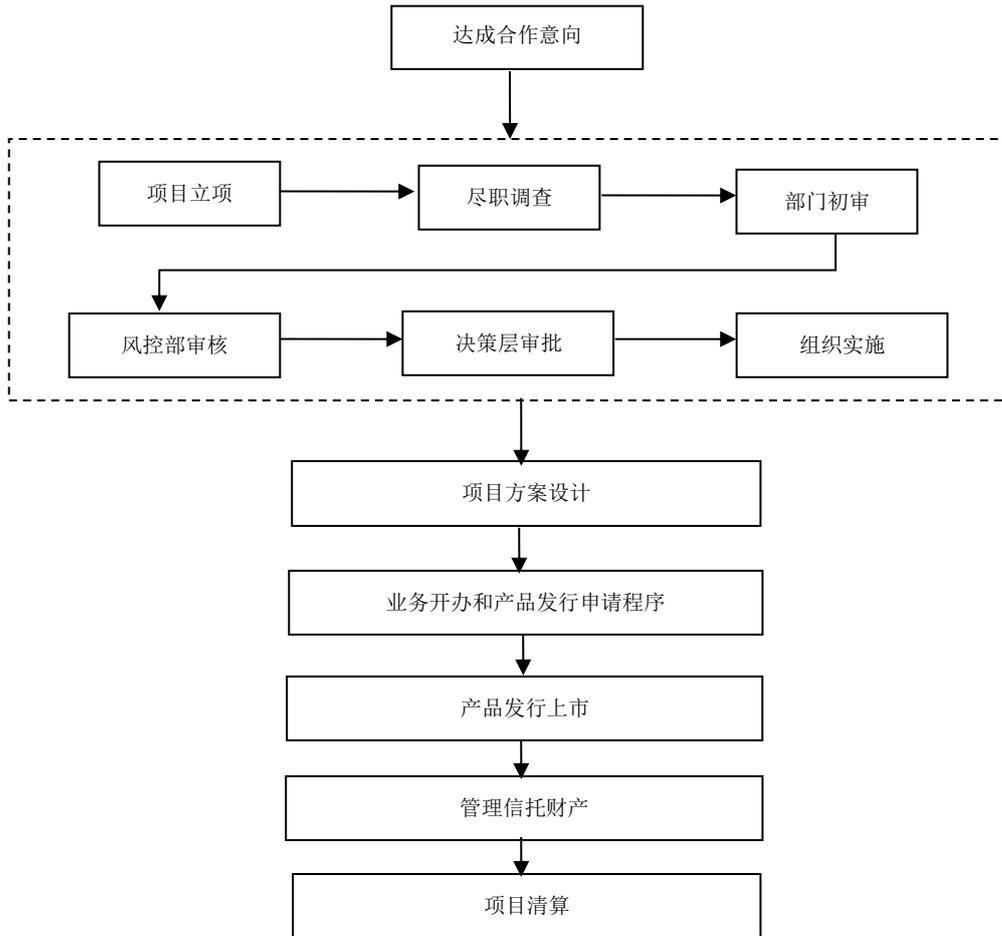
总之，在中国要建设信托文化，就需要培养具有中国特色的信托思想、信托责任、信托专业能力和创新精神，在全社会从认知到广泛普及民事信托的同时，发展和完善促进社会经济增长的商事信托，积极建设全社会的“大信托”环境。（本文作者就职于大业信托有限责任公司基金投行部，信泽金感谢作者向《信托周刊》赐稿！）

■ 信托实务研究

资产证券化特定目的信托 (SPT)

实务操作规程

作者：信泽金研发中心编校



资产证券化受托业务操作流程

操作规程的主要内容包括：项目前期调研；项目受理、申报、实施；中介服务机构的選擇；资产支持证券的发行与交易；证券存续期管理；信息披露与报告；信托收益分配及清算；项目责任人等。

1、项目前期调研

项目前期调研的基本任务是了解拟信托的银行业金融机构资产池的基本情况和市场状况，该项工作是项目实施的前期必要准备工作。

尽职调查报告	1、资产支持证券发起机构的基本情况（包括组织结构、股权结构、发展战略规划等）	
	2、资产支持证券发起机构的经营业绩、财务状况、资产负债情况	
	3、资产支持证券发起机构的基本设想和融资需求	
	4、基础资产的选择标准	(1) 资产具有较高的同质性
		(2) 能够产生可预测稳定的现金流收入
(3) 符合法律、行政法规以及监督管理机构的有关规定		
5、资产支持证券资产池的基本构成情况（包括规模、期限、贷款利率、保障措施等）		

项目 可 行 性 报 告	1、项目背景	
	2、资产池的法律事务审核情况	
	3、组建资产池	(1) 确定资产池的总体目标特征（主要是指资产池总体的预期期限、金额规模、资产类别、风险水平、行业构成、地区分布等特征）
		(2) 设定筛选标准和选择备选资产（一般选择贷款发放已完结、进入稳定还款期的项目，所选资产的剩余期限不应超过资产池总体的预定期限，每笔信贷资产的金額应设有一定的比例限制）
		(3) 从备选资产中挑选组合并构成资产池（对于备选资产的挑选，应本着分散风险的原则，从而降低整个资产组合的风险水平）
	4、资产池未来现金流测算情况	
	5、资产池的初步信用评级情况	
	6、外部信用增级情况	
	7、发行资产支持证券的初步方案	
	8、项目的风险分析与对策	
9、项目经济效益分析		
10、其他相关资料及情况（包括评估报告、调查报告中所采用数据资料的真实性，提出问题的落实情况等）		

表1：项目前期调研的内容

2、中介服务机构的选择

T 信托公司应严格按照《信贷资产证券化试点管理办法》、《金融机构信贷资产证券化试点监督管理办法》，初选贷款服务机构、资金保管机构以及为信贷资产证券化交易过程中提供服务的其它中介服务机构。

贷款服务机 构的选择	<p>贷款服务机构应当具备下列条件：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、在中华人民共和国境内依法设立并具有经营贷款业务资格的金融机构； 2、贷款服务机构履行贷款服务职能，应当具备所需要的专业人员以及相应的业务处理系统和管理信息系统； 3、贷款服务机构应当制定管理证券化资产的政策和程序，由专门的业务部门负责履行贷款管理职责； 4、证券化资产应当单独设账，与贷款服务机构自身的信贷资产分开管理； <p>不同信贷资产证券化交易中的证券化资产也应当分别记账、分别管理。</p>	备注： 贷款服务机构可以是信贷资产证券化的发起机构。
	<p>贷款服务机构的选择标准：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、贷款服务机构应当具有经营贷款业务的资格证书； 2、贷款服务机构的资本充足率$\geq 8\%$； 3、贷款服务机构的拨备覆盖率$\geq 40\%$； 4、贷款服务机构的注册本金不少于 50 亿元人民币； 5、贷款服务机构的法人治理结构完善； 6、贷款服务机构具备相关专业人员； 7、贷款服务机构具有先进的业务处理系统和管理信息系统。 	
资金保管机 构的选择	<p>资金保管机构应当具备下列条件：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、有专门的业务部门负责履行信托资金保管职责； 2、具有健全的资金保管制度和风险管理、内部控制制度； 3、具备安全保管信托资金的条件和能力； 4、具有足够的熟悉信托资金保管业务的专职人员； 5、具有安全高效的清算、交割系统； 6、具有符合要求的营业场所、安全防范设施和与保管信托资金有关的其他设施； 7、最近三年内没有重大违法、违规行为。 	备注： 信贷资产证券化发起机构和贷款服务机构不得担任同一交易的资金保管机构。

	<p>资金保管机构选择标准：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、资金保管机构具有经营资金保管业务的资格证书； 2、资金保管机构的资本充足率$\geq 8\%$； 3、资金保管机构的拨备覆盖率$\geq 40\%$； 4、资金保管机构的注册资本金不少于 50 亿； 5、资金保管机构的法人治理结构完善； 6、资金保管机构具备相关专业人员； 7、资金保管机构具有先进的业务处理系统和风险管理及控制制度以及信息系统。 	
承销人的选择	<p>承销人应当具备下列条件：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、资产支持证券的承销机构应为金融机构； 2、注册资本不低于 2 亿元人民币； 3、具有较强的债券分销能力； 4、具有合格的从事债券市场业务的专业人员和债券分销渠道； 5、最近两年内没有重大违法、违规行为。 	备注：发行资产支持证券时，应组建承销团，承销人可在发行期内向其他投资者分销其所承销的资产支持证券。

表2：中介服务机构的選擇标准

3、资产支持证券的发行与交易

向银监会报送的文件和资料	1、由发起机构和信托公司联合签署的申请报告
	2、可行性研究报告
	<p>3、信贷资产证券化业务计划书</p> <p>《业务计划书》主要包括以下内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) 发起机构、受托机构、贷款服务机构、资金保管机构及其他参与证券化交易的机构的名称、住所及其关联关系说明； (2) 发起机构、受托机构、贷款服务机构和资金保管机构在以往证券化交易中的经验及违约记录说明； (3) 设立特定目的信托的信贷资产选择标准、资产池情况说明及相关统计信息； (4) 资产池信贷资产的发放程序、审核标准、担保形式、管理方法、违约贷款处置程序及方法； (5) 交易结构及各参与方的主要权利与义务； (6) 信托财产现金流需要支付的税费清单，各种税费支付来源、支付环节和支付优先顺序； (7) 资产支持证券发行计划，包括资产支持证券的分档情况、各档次的本金数额、信用等级、票面利率、期限和本息偿付优先顺序； (8) 信贷资产证券化交易的内外部信用增级方式及相关合同草案； (9) 清仓回购条款等选择性或强制性的赎回或终止条款； (10) 该信贷资产证券化交易的风险分析及其控制措施； (11) 拟在发行说明书显著位置对投资机构进行风险提示的内容； (12) 银监会要求的其他内容。
	4、《信托合同》、《贷款服务合同》、《资金保管合同》及其他相关法律文件草案
	5、执业律师出具的《法律意见书》(草案)、注册会计师出具的《会计意见书》(草案)、资信评级机构出具的《信用评级报告》(草案)及有关持续跟踪评级安排的说明
	6、发起机构对特定目的信托受托机构的选任标准及程序
	7、发起机构信贷资产证券化的业务流程、会计核算制度、风险管理和内部控制制度
	8、发起机构信贷资产证券化业务主管人员和主要业务人员的名单和履历
	9、受托机构对贷款服务机构、资金保管机构、信贷资产证券化交易中其他有关机构的选任标准及程序
	10、受托机构在信托财产收益支付的间隔期内对信托财产收益进行投资管理的原则及方式说明
	11、银监会要求提交的其他文件和资料
	<p>1、信托公司、发起机构、贷款服务机构、资金保管机构、证券登记托管机构及其他为证券化交易提供服务的机构的名称、住所</p> <p>2、发起机构简介和财务状况概要</p>

资产支持证券发行说明书	3、发起机构、信托公司、贷款服务机构和资金保管机构在以往证券化交易中的经验及违约记录申明	
	4、交易结构及当事方的主要权利与义务	
	5、资产支持证券持有人大会的组织形式与权力	
	6、交易各方的关联关系申明	
	7、《信托合同》、《贷款服务合同》和《资金保管合同》等相关法律文件的主要内容	
	8、贷款发放程序、审核标准、担保形式、管理方法、违约贷款处置程序及方法	
	9、设立特定目的信托的信贷资产选择标准和统计信息	
	10、信托财产现金流需要支付的税费清单、各种税费支付来源和支付优先顺序	
	11、发行的资产支持证券的分档情况（包括各档次的本金数额、信用等级、票面利率、预计期限和本息偿付优先顺序等）	
	12、资产支持证券的内外部信用提升方式	
	13、信用评级机构出具的资产支持证券《信用评级报告》概要及有关持续跟踪评级安排的说明	
	14、执业律师出具的《法律意见书》概要	
	15、选择性或强制性的赎回或终止条款（例如清仓回购条款）	
	16、各档次资产支持证券的利率敏感度分析（在给定提前还款率下，各档次资产支持证券的收益率和加权平均期限的变化情况）	
	17、投资风险提示	
	18、注册会计师出具的该交易的《税收安排意见书》	
	19、证券存续期内信息披露内容及取得方式	
	20、中国人民银行规定载明的其他事项	
	向中国 人民银 行提交 的文件	1、《申请报告》
		2、发起机构章程或章程性文件规定的权力机构的书面同意文件
3、《信托合同》、《贷款服务合同》和《资金保管合同》及其他相关法律文件草案		
4、《发行说明书》草案		
5、《承销协议》		
6、中国银监会的有关批准文件		
7、执业律师出具的《法律意见书》		
8、注册会计师出具的《会计意见书》		
9、资信评级机构出具的《信用评级报告》草案及有关持续跟踪评级安排的说明		
10、中国人民银行规定提交的其他文件		

表3：资产支持证券发行与交易的主要内容

4、证券存续期管理

证券存续期管理主要包括通过对贷款服务机构、资金保管机构的协调和监督，确保各当事人能按照相关的协议履行自己的职责；及时跟踪、掌握信贷资产和资产支持证券的状况。

需要核 查的重 点内容	1、在信托合同有效期内，若发现作为信托财产的信贷资产不符合起算日最初的信托合同约定的范围、种类、标准和状况，应当要求发起机构赎回或置换。	
	2、T 信托公司应检查贷款服务机构是否按照《服务合同》要求履行职责	贷款服务机构应履行的主要职责包括： (1) 收取贷款本金和利息； (2) 管理贷款； (3) 保管信托财产法律文件，并使其独立于自身财产的法律文件； (4) 定期向 T 信托公司提供服务报告，报告作为信托财产的信贷资产信息； (5) 服务合同约定的其他职责。
	3、T 信托公司应检查资金保管机构是否按照《资金保管合同》履行职责	资金保管机构应履行的主要职责包括： (1) 安全保管信托财产资金； (2) 以信贷资产证券化特定目的信托名义开设信托财产的资金账户；

		<p>(3) 依照《资金保管合同》约定方式，向资产支持证券持有人支付投资收益；</p> <p>(4) 依照资金保管合同约定方式和 T 信托公司指令，管理特定目的信托账户资金；</p> <p>(5) 按照《资金保管合同》约定，定期向 T 信托公司提供资金保管报告，报告资金管理情况和资产支持证券收益支付情况；</p> <p>(6) 资金保管合同约定的其他职责。</p>
项目检查后的处理	1、T 信托公司的业务经办人员做好项目实施的检查和记录，并定期编写《项目检查报告书》，须报业务承办部门总经理和项目责任人。	
	2、对发现的主要问题及时查清原因，提出处理改进意见。	
	3、T 信托公司项目经办小组若发现贷款服务机构不能按照《服务合同》约定的方式、标准履行职责，经资产支持证券持有人大会决定，可以更换贷款服务机构。	
	4、T 信托公司若发现资金保管机构不能按照《保管合同》的约定方式、标准保管资金，经资产支持证券持有人大会决定，可以更换资金保管机构。	
资产支持证券有关的信息披露与报告	1、经批准交易流通的资产支持证券，T 信托公司应及时向全国银行间同业拆借中心提交资产支持证券交易流通公告。	
	2、在资产支持证券存续期内，T 信托公司应对由贷款服务机构和资金保管机构定期提供的《贷款服务报告》和《资金保管报告》，定期披露《受托机构报告》，报告信托财产信息、贷款本息支付情况、证券收益情况和中国人民银行、银监会规定的其他信息。	
	3、T 信托公司应当向银监会报送所披露的《受托机构报告》。	
	4、资产支持证券存续期内，T 信托公司应在每期资产支持证券本息兑付日前的第五个工作日向全国银行间同业拆借中心提供《受托机构报告》(编制要求须符合《资产支持证券信息披露规则》相关规定)，全国银行间同业拆借中心于本息兑付日前的第四个工作日通过“中国货币网”向市场投资者公布；T 信托公司应在每年 4 月 30 日前公布经注册会计师审计的上年度《受托机构报告》。	
	5、T 信托公司应与信用评级机构就资产支持证券跟踪评级的有关安排做出约定，并应于资产支持证券存续期内每年的 7 月 31 日前向投资者披露上年度的《跟踪评级报告》。	
	6、在发生可能对资产支持证券投资价值有实质性影响的临时性“重大事件”时，T 信托公司应在事发后的三个工作日内向全国银行间同业拆借中心和中央国债登记结算公司提交信息披露材料，并向中国人民银行报告。	<p>重大事件包括但不限于以下事项：</p> <p>(1) 发生或预期将发生受托机构不能按时兑付资产支持证券本息等影响投资者利益的事项；</p> <p>(2) 受托机构和证券化服务机构发生影响资产支持证券投资价值的违法、违规或违约事件；</p> <p>(3) 资产支持证券第三方担保人主体发生变更；</p> <p>(4) 资产支持证券的信用评级发生变化；</p> <p>(5) 《信托合同》规定应公告的其他事项；</p> <p>(6) 中国人民银行和中国银行业监督管理委员会等监管部门规定应公告的其他事项；</p> <p>(7) 法律、行政法规规定应公告的其他事项。</p>
	7、T 信托公司应向银监会报告的紧急事项。	<p>紧急事项主要包括：</p> <p>(1) 作为信托财产的信贷资产质量发生重大变化，可能无法按时向投资机构支付资产支持证券收益；</p> <p>(2) 受托机构、贷款服务机构、资金保管机构违反有关法律、行政法规、部门规章的规定或者信贷资产证券化相关法律文件约定，可能会影响资产支持证券收益的按时支付；</p> <p>(3) 外部信用增级机构发生变更；</p> <p>(4) 资产支持证券和其他证券化风险暴露的信用评级发生变化；</p> <p>(5) 发生清仓回购；</p> <p>(6) 银监会规定的其他可能导致信贷资产证券化业务活动产生重大损失的事项；</p> <p>(7) 公司因辞任、被资产支持证券持有人大会解任或者《信托合同》约定的其他情形而终止履行职责的，应当在五个工作日内向银监会报告；</p> <p>(8) 贷款服务机构更换的，T 信托公司应当及时通知借款人，并在五个工作日内向银监会报告，报送新签署的贷款服务合同；资金保管机构更换的，T 信托公司应当在五个工作日内向银监会报告，并报送新签署的资金保管合同。</p>

表 4：证券存续期管理的主要内容

■ 金融机构招聘

陕西省国际信托股份有限公司

面向海内外长期招聘专业人才

加盟陕国投 共创大未来 成就新梦想

陕国投（000563）是国内仅有的两家金融信托上市公司之一，公司成立于1984年，1994年元月成为国内首家上市信托公司。在28年的发展历程中，陕国投诚心追求与客户、员工共同发展，为省内外大批客户提供了优质金融服务，塑造了良好的市场形象和品牌。

2012年，公司一次性募集21亿多元现金完成了增资扩股，

资本实力的大幅提升为公司在财富管理时代谋求跨越式发展奠定了坚实基础。搭建起全新平台的陕国投志存高远，诚邀国内外金融理财精英的加盟，共创美好未来。

公司具有市场竞争力的薪酬福利保障机制、良好的职业生涯规划、和谐温馨的企业文化与顺畅有序的内部运行机制，为各类人才施展才华、实现价值创建了良好环境。



诚聘英才

一、应聘岗位及要求

（一）信托业务部门总经理/副总经理（若干名；工作地点：西安、直辖市、其他省会城市、经济发达城市等；岗位层级依据应聘者的资历、过往业绩、发展潜力等确定）

岗位职责：负责带领业务团队进行市场开发与信托项目实施；负责拟定、初审项目实施有关的法律文件，确保项目合法合规，及时有效控制项目风险；负责信托项目实施至结束期间的管理。

（二）高级信托经理/信托经理（若干名；工作地点：西安、直辖市、其他省会城市、经济发达城市等；岗位层级视应聘者资历、过往业绩、发展潜力等确定，综合实力较强者可获聘总经理助理）

岗位职责：在部门总经理、副总经理领导下，独立开发信托项目或开展项目调研论证工作并撰写可行性报告、项目执行方案；负责完成信托文件起草和操作流程的制定与改进；负责对已实施的项目进行跟踪管理；参与承担信托产品设计和创新工作；参与撰写公司各项信托业务制度和部门各项管理制度。

（三）财富管理中心总经理/副总经理（若干名；工作地点：北京、上海、西安、广州等地）

岗位职责：负责管理所在区域财富管理中心（营销中心）的日常工作；管理营销团队，组织开发、服务、维护区域内的渠道客户，完成信托产品渠道营销指标；获取同业及渠道客户的业务需求，协调对接公司业务部门；负责公司品牌、产品品牌的推广等。

（四）营销经理/理财师（若干名；工作地点：西安、北京、上海、广州等地）

岗位职责：负责公司信托产品的销售，承担营销任务；负责销售渠道的开发与维护；建立和完善客户信息档案，发展和维护客户关系，开发新客户资源，为客户的投资提供咨询和系统的建议。

（五）合规与风险管理高级经理/经理（若干名；工作地点：西安、北京、上海、深圳等地；岗位层级根据能力、资历等确定）

岗位职责：初审业务部门提交的可行性报告、实施报告等资料，对项目进行具体的事前合规与风险初评，并提出评估意见，撰写合规评估报告；具体负责检查内部合规制度的执行情况；负责搜集、检测、评价

并向部门领导报告已识别的合规风险；具体负责对业务人员进行合规与风险管理方面的培训；持续跟踪法律、法规、准则的最新发展；具体编制合规与风险管理的相关档案资料。

（六）信托研发部负责人（工作地点：西安、北京）

岗位职责：负责对公司中长期发展战略的动态修订与完善提出意见和建议；负责组织及配合业务部门开展金融产品创新研究、分析与开发等工作；完成公司交办的其他研究任务等。

（七）信托高级研究员（若干名；工作地点：西安、北京、上海）

岗位职责：负责协助部门负责人研究制定公司创新研究工作规划、相关制度等；负责独立开展创新产品的研发；负责收集、整理市场和同业的发展信息，为公司提出专业化发展意见、建议；参与公司金融产品的开发与评审。

（八）自有资金投融资高级经理（3名；工作地点：西安，岗位层级依据应聘者的资历、过往业绩、发展潜力等确定）

岗位职责：拟定和落实公司自有资金短、中、长期运作计划，并对资金经营计划的执行情况进行跟踪分析；对公司拟投资运作项目进行前期调研，对已实施项目进行后期跟踪管理；定期或专项开展对自有资产结构、收益等情况的分析，并撰写分析报告；负责公司投资策略、资本

运作的管理、落实及管控；建立并维护与政府机构、金融机构、投资合作机构、合作伙伴、潜在客户等的良好关系。

（九）股指期货交易岗（3名；工作地点：西安）

岗位职责：协助部门领导分析证券市场动态，负责各期货类业务结算信息查询管理工作；做好期货类项目的结算、交割、估值、统计等工作；配合信托经理完成期货类交易相关业务流程和制度的起草及修订工作。

以上岗位任职基本条件：

——拥有重点大学金融、经济、财会、法律等相关专业硕士及以上学历；

——管理岗位：40周岁以下，具有5年以上金融机构从业经验，其中有3年以上担任部门领导或项目团队负责人的工作经历；

——业务岗位：35周岁以下，具有2年以上金融机构从业经验；

——具备良好的道德品质和创新意识，无不良从业记录。

（业务资源、工作经验丰富者，学历、年龄等资格条件可视情况适当放宽）

二、联系方式

有意者请将个人简历发至 hr@siti.com.cn（标题注明应聘岗位，并附带个人生活照），或邮寄至陕西省西安市科技路50号金桥国际广场C座2706，陕国投人力资源部。邮编：710075；联系电话：88897876。

三、其他事项

- 1、经审核符合条件者，我公司将通过电话、电子邮件等方式通知初选入围者参加笔试、面试（有3年以上金融从业经历者免笔试）。
- 2、我公司将对应聘者个人信息予以保密，本次未获聘人员，公司将列入人才储备库。
- 3、应聘者对个人填报信息的真实性负责，如发现虚假信息，一律取消录用资格。



加盟陕国投 共创大未来 成就新梦想

期待您的合作与加盟！

陕西省国际信托股份有限公司
二〇一二年十月

基金热点研究

国资背景企业担任普通合伙人 (GP) 问题分析

作者：秦茂宪、李锐

有限合伙制私募股权投资基金因其出资的灵活性、与私募基金运作原理的契合性在业界得到广泛运用，在此趋势下，国资背景的企业作为普通合伙人（以下简称“GP”）发起设立有限合伙型私募基金的情况越来越多。但我国法律对国资背景的企业担任 GP 的情况作出了限制，即《合伙企业法》第三条规定：“国有独资公司、国有企业、上市公司以及公益性的事业单位、社会团体不得成为普通合伙人。”如何界定上述国有独资公司和国有企业，私募股权投资基金的登记机关（工商行政管理局，以下称“工商局”）和备案管理部门（国家发展和改革委员会，以下称“发改委”）以及相关行业主管机关（如证券公司的行业主管机关证券业监督管理委员会，以下称“证监会”）遵循了不同的认定标准。这种认定标准的不统一，对判断各种不同类型国资背景的企业究竟能否担任 GP 带来了困扰。本文尝试根据笔者对相关法律法规的理解以及实务操作经验对该问题作出分析。

一、工商局的认定标准

由国家工商行政管理总局和国家统计局共同颁布的《关于划分企业注册类型的有关规定》（国统字〔2011〕86号，以下简称“《划分规定》”）第三条规定：“国有企业是指企业全部资产归国家所有，并按《中华人民共和国企业法人登记管理条例》规定登记注册的非公司制的经济组织。不包括有限责任公司中的国有独资公司。”第七条则规定：“有限责任公司是指根据《中华人民共和国公司登记管理条例》规定登记注册，由两个以上，五十个以下的股东共同出资，每个股东以其所认缴的出资额对公司承担有限责任，公司以其全部资产对其债务承担责任的经济组织。有限责任公司包括国有独资公司以及其他有限责任公司。国有独资公司是指国家授权的投资机构或者国家授权的部门单独投资设立的有限责任公司。其他有限责任公司指国有独资公司以外的其他有限责任公司。”该规定同时将《企业登记注册类型与代码》作为附件，具体见下表：

企业登记注册类型与代码

代码	企业登记注册类型	代码	企业登记注册类型
100	内资企业	173	私营有限责任公司
110	国有企业	174	私营股份有限公司
120	集体企业	190	港、澳、台商投资企业
130	股份合作企业	200	其他企业
140	联营企业	210	合资经营企业（港或澳、台资）
141	国有联营企业	220	合作经营企业（港或澳、台资）
142	集体联营企业	230	港、澳、台商独资经营企业
143	国有与集体联营企业	240	港、澳、台商投资股份有限公司
149	其他联营企业	290	其他港、澳、台商投资企业
150	有限责任公司	300	外商投资企业
151	国有独资公司	310	中外合资经营企业
159	其他有限责任公司	320	中外合作经营企业
160	股份有限公司	330	外资企业
170	私营企业	340	外商投资股份有限公司
171	私营独资企业	390	其他外商投资企业
172	私营合伙企业		

另，关于国有独资公司，《公司法》第六十五条亦明确规定：“……本法所称国有独资公司，是指国家单独出资、由国务院或者地方人民政府授权本级人民政府国有资产监督管理机构履行出资人职责的有限责任公司。”

根据上述规定，以下有国资背景的企业均不应被认定为“国有企业”或“国有独资公司”：（1）两个及两个以上不同所有制性质的企业法人或事业单位法人共同投资组成的公司或非公司制经济组织，包含国有参股的公司或非公司制经济组织，也包含国有控股的公司或非公司制经济

组织；(2)国有独资公司的全资子公司或其全资子公司再全资设立的“孙公司”。

事实上，从工商登记的角度判断一家企业是否属于国有企业或国有独资公司有简单而直观的标准，即工商局颁发的营业执照或工商局网站上公开的企业基本信息，均注明“企业类型”，此“企业类型”是严格依照《划分规定》中“企业登记注册类型与代码”来划分的，“国有企业”和“国有独资公司”都是单独的一类。尽管实务中在办理工商登记时经常遇到有窗口工作人员提出国有控股 50%以上即为《合伙企业法》下的“国有企业”等说法，但我们认为，只要营业执照上的企业类型不记载为“国有企业”和“有限责任公司（国有独资）”，工商局就不应该再以持股比例或其他事由作为判断标准，除非工商局承认《划分规定》与《合伙企业法》中所述“国有企业”、“国有独资公司”执行不同的认定标准，但这种情况出现的可能性似乎不大。

二、发改委的认定标准

国家发改委财政金融司于 2011 年 11 月 23 日出台了《国家发展改革委办公厅关于促进股权投资企业规范发展的通知》（发改办财金[2011]2864 号，以下简称“《通知》”），确立了对股权投资企业实行强制备案的监管原则，即资本规模（含投资者已实际出资及虽未实际出资但已承诺出资的资本规模）达到 5 亿元人民币或者等值外币的股权投资企业，在国家发展和改革委员会备案；资本规模不足 5 亿元人民币或者等值外币的股权投资企业，在省级人民政府确定的备案管理部门备案。

2012 年 6 月 14 日，为配合上述备案监管，国家发改委财政金融司出台了《股权投资企业备案指引》（以下简称“《指引》”），其中《3.2 股权投资企业合伙协议指引》和《8.2 股权投资管理企业合伙协议指引》规定：“根据《中华人民共和国合伙企业法》第三条规定，以及《股权投资企业的备案通知》第一条关于股权投资企业应当遵照公司法、合伙企业法有关规定设立的要求，国有独资公司、国有企业、上市公司以及公益性的事业单位不得成为股权投资企业的普通合伙人。本指引所称“国有企业”，系指国有股权合计达到或超过 50%的企业。”

显然，《指引》中“国有企业”的内涵和外延与《划分规定》完全不同。从组织形式上看，《指引》中所称“企业”，并未明确是仅指非公司制的经济组织，还是既包括公司又包括非公司制的经济组织。如果是前者，虽然从组织形式这一角度与有限责任公司予以区分与《划分规定》相同，但“国有股权合计达到或超过 50%”与《划分规定》中“企业全部资产归国家所有”的认定标准又迥然不同；如果是后者，则《指引》所称“企业”亦当然包括国有独资公司，那么《合伙企业法》第三条将国有企业与国有独资公司并列为不得担任 GP 的主体，似乎有画蛇添足之嫌，不符合逻辑。

三、相关行业主管机关的认定标准——以证监会为例

以 LP 身份参与直投基金或以 GP 角色管理基金的发展模式是券商直投业务未来的发展方向，而目前中国 100 多家证券公司中多数具有国资背景。下文拟以证监会对有国资背景的券商设立直投基金的监管为例，分析一下相关行业主管机关对国资背景的企业担任 GP 所持的标准。

2011 年 7 月 8 日，证监会发布《证券公司直接投资业务监管指引》

（以下简称《监管指引》），规定：“证券公司开展直接投资业务，应当设立子公司（以下称直投子公司），由直投子公司开展业务”，直投子公司可以“设立直投基金，筹集并管理客户资金进行股权投资”，“直投子公司设立直投基金，应当符合《公司法》、《合伙企业法》等有关法律法规的规定。直投子公司投资设立直投基金管理机构的，直投基金管理机构应当采取有限责任公司或者有限合伙企业形式。”

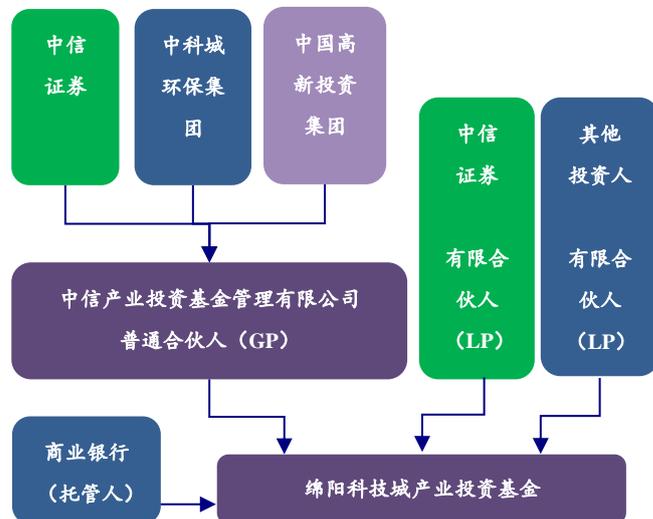
据清科研究中心统计，自上述《监管指引》颁布以来，允许证券公司直投机构设立直投基金、筹集并管理客户资金进行股权投资以来，已有 11 家券商直投机构参与设立直投基金 18 只，其中，中金公司、中信证券、海通证券及华泰证券相继获得证监会批准成立直投基金，中信证券还有幸成为国内第一家获准成立并购基金的券商。

证监会在 2012 年 6 月 20 日《关于对方正证券直投业务有关问题的答复意见》（以下称“《答复意见》”）中指出：“直投基金管理机构为有限合伙企业形式的，直投子公司可以设立全资或控股子公司担任直投基金管理机构的普通合伙人。”

虽无明文规定，但结合《答复意见》、律师的业务经验以及向有关机关求证的结果，对于国资背景的券商直投公司担任 GP，证监会基本上执行和《划分规定》同样的标准：（1）证监会并不认为国有独资公司设立的全资子公司、“孙公司”仍为《合伙企业法》下的国有独资公司或的国有企业，因而认可由以上公司担任 GP；（2）证监会并不禁止国有控股和参股的非上市公司担任 GP。

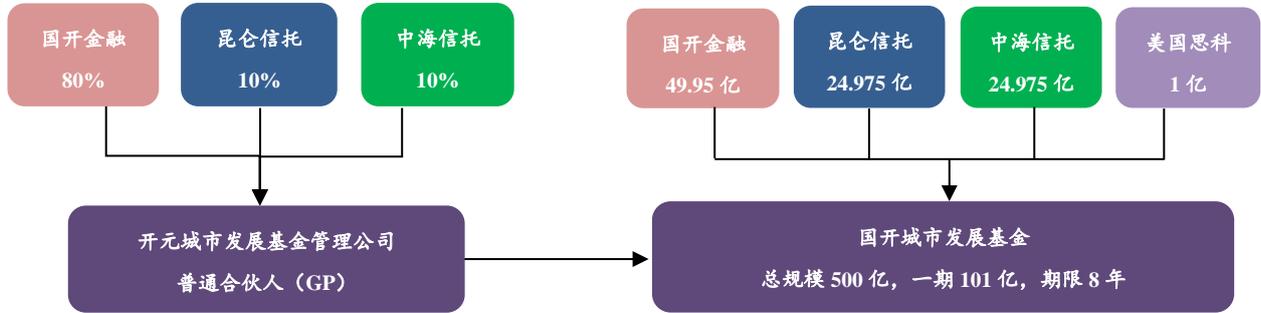
四、标准冲突下的国资背景企业担任 GP 的实践案例

案例一：2008 年 1 月 11 日，发改委下达《国家发展改革委关于同意开展绵阳科技城产业投资基金筹备工作的批复》（发改财金 2008115 号）（以下称“《批复》”），同意开展设立绵阳科技城产业投资基金的筹备工作，绵阳基金按照有限责任公司或有限合伙形式设立。中信证券股份有限公司和绵阳中科成环保集团有限公司、中国高新投资集团公司为管理基金而在四川省绵阳市设立由其控股的中信产业投资基金管理有限公司（以下称“中信管理”），由中信管理作为 GP 发起设立绵阳科技城产业投资基金。中信管理国有股权比例很可能超过 50%，因无详细的公开资料，具体比例无法确定。基金架构如下图所示：



案例二：2011年6月，国开金融有限责任公司（以下称“国开金融”）、中海信托股份有限公司（以下称“中海信托”）、昆仑信托有限责任公司（以下称“昆仑信托”）共同设立开元（北京）城市发展基金管理公司（以下称“开元北京”）。其中，国开金融是国家开发银行的全资子公司；昆仑信托是中油资产管理有限公司持股82.18%的控股子

公司；中海信托的股东中国海洋石油总公司和中国中信集团公司持股比例分别为95%和5%。开元北京国有股权比例很可能超过80%，因无详细的公开资料，具体比例无法确定。2011年12月，由开元北京作为GP，国开金融等做LP共同设立国开（北京）城市发展基金（有限合伙），基金架构见下图：



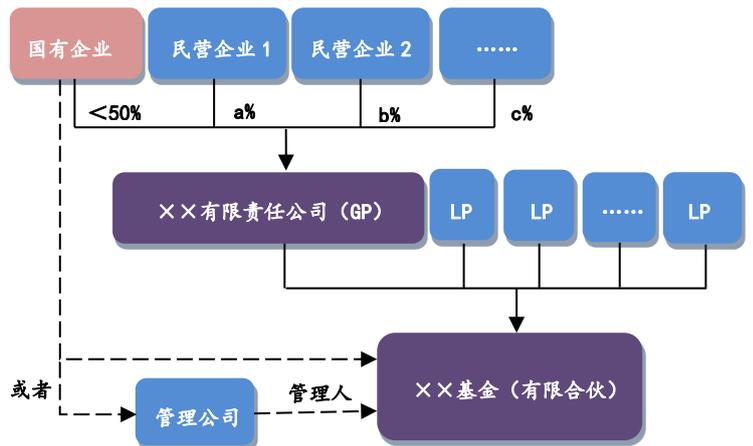
以上案例中，担任有限合伙GP的开元北京和中信管理国有股权均在50%以上。按照工商局或证监会的标准，以上两公司既非国有企业，亦非国有独资公司，因而可以担任GP；但如果按照发改委的标准，二公司国有股权均超过50%，显然不能担任GP。公开资料显示，由以上两公司担任GP的有限合伙企业均取得工商行政管理局颁发的营业执照，但截至本文撰写之日，笔者在发改委的官方网站上并未发现以上基金的备案信息。鉴于《通知》确立的强制备案原则的滞后性及非惩罚性，在《通知》颁布后一个月成立的国开（北京）城市发展基金（有限合伙）未按照《通知》要求进行备案的原因无从考察，因而无法通过此案确认发改委对该基金架构的态度；但绵阳科技城产业投资基金系于2008年1月11日经发改委审批成立，中信产业投资基金管理有限公司国有持股超过50%却仍能获批担任GP，似乎与其后《指引》中确立的国有企业认定标准相互矛盾，个中原因不得而知。

可见，因注册登记及备案管理部门对国有企业的认定执行了不同的标准，实务中由有国资背景的企业尤其是由国有股权超过50%的企业担任GP的有限合伙基金，可能会出现虽能完成工商登记甚至行业主管机关的审批，却无法顺利在发改委备案的状况。

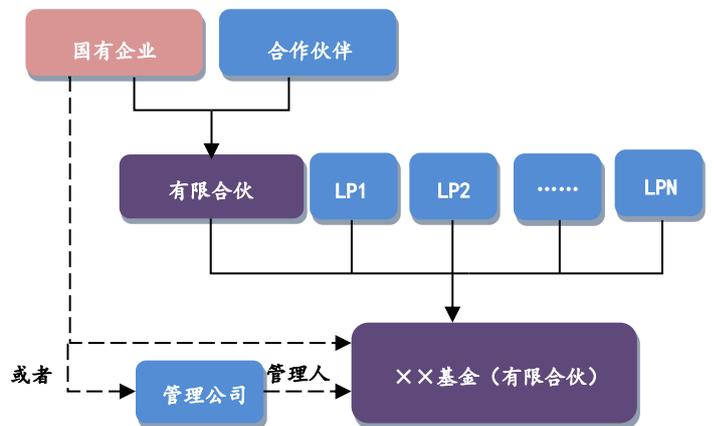
五、标准冲突下国资背景企业担任GP的“安全”模式

鉴于上述原因，以平衡工商局、行业主管机关与发改委对国有企业的不同认定标准及国有企业不丧失对基金的管控能力为出发点，笔者提供以下国有企业参与发起设立有限合伙制基金的模式以供参考：

模式一：国有企业与若干民营企业共同出资设立有限责任公司担任GP，国有股权居多但不超过50%；同时，为增强对基金的管控，国有企业可视情况直接担任或设立管理公司担任基金的管理人，具体如下图所示：



模式二：国有企业作为LP、国有企业的合作伙伴作为GP设立有限合伙，该有限合伙再作为普通合伙人发起设立有限合伙制基金；同时，为增强对基金的管控，国有企业可视情况直接担任或设立管理公司担任基金的管理人，具体如下图所示：



（支晓南对本文亦有贡献。作者系德恒律师事务所合伙人，信泽金感谢作者向《信托周刊》赐稿！）

基金管理公司特定客户

资产管理业务新规简评

作者：吕红、安冬

2012年9月26日，中国证监会发布了经修订的《基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法》（证监会令[第83号]，以下简称“新《试点办法》”）。继2011年“降资格门槛、拓投资范围”的修改之后，遵循着“加强监管、放松管制”的监管思路，本次新《试点办法》及同日发布的《关于实施〈基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法〉有关问题的规定》、及《合同内容指引》对基金管理公司开展特定客户资产管理业务（“专户业务”）的投资范围、费率、运作方式等业务规范做出了进一步的新规定。其中，拓宽投资范围等一系列变化必将对基金行业和资产管理市场产生重大影响。

投资范围进一步扩大

首先，本次新《试点办法》将现金、银行存款及非金融企业债务融资工具明确纳入了专户业务的投资范围内。事实上，在实务操作中，各类银行存款早已成为了专户业务的投资对象；而非金融企业债务融资工具——即定向工具（PPN）——在新《试点办法》出台之前亦已有个别专户投资。因此，就上述几类投资品种而言，本次新《试点办法》与其说开拓了投资范围，不如说从法律上追认了实务中既存的此类投资操作。

第二，更值得关注的是，本次新《试点办法》将“未通过证券交易所转让的股权、债权及其他财产权利”及“中国证监会认可的其他资产”均纳入了专户的投资范围，并将其界定为“专项资产管理业务”。这意味着专户业务的投资范围再次实现了“版图”的扩张，进一步向信托公司目前经营的信托业务靠拢。具体而言，目前私募股权基金从事的企业股权投资，以及信托公司所从事的股权信托、债权（包括票据、信贷资产）信托、各类收益权信托均可依据新《试点办法》纳入基金管理公司专户的投资范围；而不动产等以“其他资产”作为投资标的经中国证监会认可后亦有望嫁接于专户平台。在本次新出台的一系列专户立法中，对专项资产管理计划投资范围唯一可见的成文限制仅仅是《关于实施〈基金管理公司特定客户资产管理业务试点办法〉有关问题的规定》中指出的“专项资产管理计划所投资的资产的权属应当清晰、明确。法律法规禁止流通的资产不得纳入投资范围”这一原则规定而已。

第三，进一步讲，从法律理论角度来看，新《试点办法》所称的“其他财产权利”所包括的范围则更宽泛。一种民法上广义的解读是，民事权利中举凡人身权外的权利均可作为基金管理公司专户的投资对象，这

种法律上的解读带给了专户业务更为宽广的想象空间。

我们认为，此次新《试点办法》的上述修改从政策上体现了监管机构强调的财富管理行业“服务于实体经济”的愿景；从法律上则赋予了专户业务作为新的投融资平台的属性和功能；但同时，基金管理公司将面临着相对陌生领域的挑战，尤其是在从事专项资产管理业务前对项目的法律与财务尽职调查、风险评估、销售适用工作更需从制度、人员等方面做好审慎准备。

客户人数与运作方式放宽

首先，在客户人数方面，新《试点办法》规定，“单个资产管理计划的委托人不得超过200人，但单笔委托金额在300万元人民币以上的投资者数量不受限制；客户委托的初始资产合计不得低于3000万元人民币，但不得超过50亿元人民币”。早在2009年，银监会已为信托公司集合信托中300万元以上的大客户人数“松绑”，此次新《试点办法》对委托金额300万元以上的大客户人数亦不再限制，但同时单个专户产品初始委托资产（包括一对一及一对多）的规模上限做出了50亿元的规定。以此推算，假设某一专户规模50亿元，其中199名委托人初始委托金额均为100万元，其余委托人均初始委托金额300万元，则该专户人数亦将达到资产管理计划人数的理论上限，即接近1800名。

其次，在运作方式方面，新《试点办法》虽然保留了一对多每季度至多开放一次的要求，但同时明确规定，针对流动性较高、风险较低的“现金管理类资产管理计划”及证监会认可的其他资产管理计划的开放频率不受此限。换言之，基金管理公司此后开发类似公募产品中货币、短期理财的专户产品时，完全可以依法采用每日、每周、每月或其他短于季度的开放安排。

费率与投资比例松绑

在费率方面，回顾2011年《试点办法》的修改，其最引入注目的内容之一是取消了业绩报酬的计提时间、计算方式的硬性规定。而本次新《试点办法》的步子更大，一并删去了管理费、托管费不低于“同类公募费率60%”的下限要求及业绩报酬“不高于一个委托投资期间净收益的20%”的上限要求。诚然，在之前的专户实务中，通过对“同类公募产

品”、“委托投资期间”这些术语的不同解释，一些资产管理合同的有关约定已经实现了对上述限制的突破。自此之后，专户费率安排将仅需遵守“不得以排挤竞争对手为目的，压低资产管理计划的管理费率水平和托管费率水平”这一避免恶性竞争的原则要求以及中国证监会可能做出的窗口指导，而无需考虑与公募产品的类比等问题。

在投资比例方面，本次新《试点办法》仅保留了“参与股票发行申购时，单个投资组合所申报的金额不得超过该投资组合的总资产，单个投资组合所申报的股票数量不得超过拟发行股票公司本次发行股票的总量”这唯一的投资限制，而删去了原有的一对多投资单一股票不超过计划资产 20%、全部专户持有证券不超过证券 10% 的两项重要限制。

值得注意的是，新《试点办法》对管理费、托管费及投资比例的修改对于目前存续中的老专户而言，其效果有所不同：

一方面，由于管理费、托管费的降低对资产委托人的利益并无不利影响，资产管理人可与资产托管人协商一致后，在符合“不排挤竞争对手恶意压低费用”的前提下，适当调低两项费用，而无需征求资产委托人同意。

另一方面，由于投资比例的修改相对原有规定放松了要求，而非做出更为严格的要求，因此老专户的资产管理合同即便不予修改，亦不会违反新《试点办法》的要求，故资产管理合同中现有的 20%、10% 的比例限制仍然构成对合同各方合法有效的约束，资产管理人不能以“法律法规强制要求”为由不经委托人同意而修改资产管理合同、删去上述比例限制。

托管与份额转让

首先，本次新《试点办法》对资产托管要求的放宽可能是法律视角下最为重大的一项修改。新《试点办法》不再要求将资产交“具有基金托管资格的商业银行”托管，而仅要求由“托管机构”进行托管。我们理解，这至少将带来三方面的可能性：第一，商业银行的分行将成为专户托管人，事实上，商业银行的分行已经大量作为信托的保管机构；第二，不具备托管资格的城商行、农商行将可涉足专户托管；第三，商业银行之外的其他金融机构乃至非金融机构从事专户托管业务理论上也不再存在限制。上述可能性虽然可能无法在短期内改变几大托管行在专户托管业务上的既有地位，但必将使专户的客户来源一定程度地扩大化。当然，我们也注意到，虽然放开了资质要求，但新《试点办法》并未在托管人职责上做任何“减法”，因此上述商业银行分行、不具备托管资格的银行及其他机构担任托管人的前提是其必须有充分履行托管人职责，某种程度上，这可以说加重了资产管理人在选择合作托管人过程中的职责。

其次，本次新《试点办法》规定“资产委托人可以通过交易所交易平台向符合条件的特定客户转让其持有的资产管理计划份额。”中国证监会在法规征求意见阶段亦明确表示该“平台”即为交易所大宗交易平台。

显然，在一对多专户开放期仍然受限的前提下，这一新规定增加了客户持有的专户资产的流动性，但专户份额的转让如何适用两交易所现

行的《大宗交易实施细则》仍然存在不少有待明确的问题——尤其是参与大宗交易的资格（交易量）以及在专户份额本身不在二级市场交易前提下的定价机制问题——在这些问题被监管机构或实务操作明确之前，专户份额通过交易平台的转让具体如何操作仍属未知。

专户子公司有关问题

新《试点办法》规定，“基金管理公司应当设立专门的子公司，通过设立专项资产管理计划开展专项资产管理业务。”这意味着，基金管理公司欲分享此次专户投资范围扩大、“建设投融资平台”的政策红利，必须首先本着经营风险隔离的根本要求付出设立专门子公司的成本。

值得注意的是，相比之前的征求意见稿，新《试点办法》正式稿中删去了征求意见稿中对子公司的人员配置、最近 3 年合规记录方面的硬性规定。征求意见稿中对子公司“2000 万元注册资本”的要求亦被删去，转而置于与新《试点办法》同日发布的《证券投资基金管理公司子公司管理暂行规定（征求意见稿）》（以下称“《暂行规定》”）中。

与基金管理公司设立子公司有关问题相关的规定，亦见于新发布的《证券投资基金管理公司管理办法》（以下称“《基金公司管理办法》”）第四章“基金管理公司子公司及分支机构的设立、变更、撤销”中。显而易见，就专户子公司设立这一事项而言，《基金公司管理办法》第四章及《暂行规定》为普适于基金管理公司子公司设立的一般规范，新《试点办法》则为针对专户子公司的特别规范，三者均须适用。其中：

《基金公司管理办法》主要对申请设立子公司的基金管理公司的自身条件做出规定——该等规定与基金管理公司申请设立分公司的条件相同——包括母公司治理、内控、合规等方面，并提出了风险隔离、禁止租赁及承包经营等规范母子公司关系的基本要求，同时设定了申请时限（自董事会或者股东（大）会做出决议之日起 60 日内，报送申请材料）。

《暂行规定》则对基金管理公司设立各类子公司的条件做出了进一步的规定，包括基金管理公司控股、自有资金出资并禁止代持、注册资本不低于 2000 万元、不得与母公司交叉持股、风险隔离及制度健全等。我们注意到，《暂行办法》对子公司资格条件规定相对较简而对申请材料规定较繁，不排除监管机构在受理、审查子公司申请材料的过程中，通过对材料内容的窗口指导，提出某些对子公司设立的新要求。

新《试点办法》则对基金管理公司子公司取得从事专户业务（包括但不限于专项资产管理）的资格条件做出了具体规定，这些条件与基金管理公司自身申请专户资格所需具备的条件完全相同。

资产管理计划的销售备案与监管

最后，在专户业务（一对多）的销售备案方面，新《试点办法》的有关变化亦值得关注。新《试点办法》改一对多销售事先备案为事后备案，即不再要求销售前先行备案，而仅要求“资产管理人应当在开始销售某一资产管理计划后 5 个工作日内将资产管理合同、投资说明书、销售计划及中国证监会要求的其他材料报中国证监会备案”。这意味着一对多销售备案现行的“AB 表”制度将废止。（通力律师事务所）

■ 监管热点透视

房地产信托项目资本金比例限制政策

执行情况亟待规范

2011年7月，财政部驻深圳专员办在对某信托公司的信托项目档案的抽查中发现，部分房地产信托项目不符合国家对固定资产投资项目进行资本金比例限制的相关政策。

2006年7月，银监会《关于进一步加强房地产信贷管理的通知》中要求“各银行业金融机构……严禁向项目资本金比例达不到35%（不含经济适用房）……的房地产开发企业发放贷款。”2009年，国务院对上述比例进行了调整，规定“保障性住房和普通商品住房项目的最低资本金比例为20%，其他房地产开发项目的最低资本金比例为30%。”

该信托公司在执行上述规定的过程中，存在以下问题：

首先，将股东借款投入认定为项目资本金，为资本金比例不达标的项目发放房地产贷款。该信托公司对房地产项目的前景估计的比较乐观，认为风险较低，开展房地产业务不够谨慎，操作了若干资本金比例不满足国家最低要求的房地产信托项目。与该信托公司交流中发现，业务人员认为房地产项目已完成施工投入的资金均属于自有资金，包括股东借款投入，违反了固定资产投资项目资本金比例限制的相关政策。

其次，核算项目资本金时，房地产项目公司的股东放弃债权而导致的增资数额未考虑所得税影响。此次检查发现，个别信托项目为了

达到项目资本金比例的要求，项目公司的股东放弃债权、相应增加项目公司的资本公积。按照税法的规定，股东放弃债权获得的收益应当纳入应纳税所得额、缴纳所得税，但信托公司在计算项目资本金时，未扣除所得税影响，导致项目资本金虚增。

最后，采用股权投资附加回购承诺的方式，变相满足项目资本金的要求。信托公司将所募集的信托资金直接投资于某房地产企业或房地产项目，形成股权投资，满足项目资本金比例的要求。但投资股权之前，信托公司与房地产企业双方签署一个股权回购协议，约定在一定期限内（通常是在房地产信托计划终止时），由信托资金的使用方或者其关联公司及其指定的第三方，按照一定的溢价比例，将信托公司以信托资金投资持有的股权全部回购。通过上述操作方式，形式上是股权投资，表面上达到了项目资本金比例的要求；实质上是房地产投资方将项目公司的股权进行质押获得的信托贷款，房地产项目的大部分甚至全部资金都来自于信托资金和银行贷款，都不是股东的自有资金，项目的杠杆率非常高。

综上所述，对固定资产投资项目进行资本金比例限制的相关政策有助于降低房地产项目的融资杠杆率，但在实际执行过程中存在的上述问题增大了房地产信托项目的风险。建议财政部会同银监会择机开展专项调研，预防和控制金融风险的发生。（财政部网站）

有限合伙基金的法律实务前沿热点问题培训

2012年10月20-21日·上海

- | | |
|----------------------------|------------|
| 第一讲 有限合伙基金的工商登记手续和交易架构设计 | (主讲人: 邹 菁) |
| 第二讲 有限合伙基金从投资到退出全过程的法务要点剖析 | (主讲人: 蔡汝雄) |
| 第三讲 有限合伙基金的合规风险问题和信托对接机制 | (主讲人: 夏 亮) |
| 第四讲 有限合伙基金的对外投资交易与备案税收监管 | (主讲人: 秦茂宪) |

【报名咨询热线: 010-84535426】

E-mail: xinzejin@126.com 详情请参见中国信托金融网: ([点击进入](#))

保险营销员佣金收入涉税事项应关注的问题

保险营销员开展保险代理业务，需要与保险公司签订代理合同，保险营销员与保险公司不存在劳动合同关系，一般通过佣金提成获取薪酬。保险公司支付保险营销员佣金收入涉及代扣代缴营业税、城建税、教育费附加、个人所得税等，代扣代缴计算较为复杂，在展业成本扣除、合并计算、加成计税等方面往往存在一些问题，值得检查时予以重点关注。

一、是否代扣代缴营业税金及附加

保险营销员开展保险业务，属于保险代理业务，取得保险佣金收入应按照代理业适用的税率全额计缴营业税金及附加。代扣代缴营业税金及附加不得扣除营销员展业成本，应全额计缴营业税金及附加，同时应注意，对于低于营业税起征点的佣金收入免征营业税金及附加，营业税按期纳税起征点为五千元。

二、是否按期确认代扣代缴税金

根据有关规定，保险营销员取得保险业务代理人资格证，只能受雇于一家保险公司，不得同时与多家保险公司开展保险代理业务。保险营销员取得佣金收入应按期纳税，而不是按次纳税。代扣代缴保险营销员佣金收入营业税金及附加以及个人所得税应以月度为期限计算当月佣金收入代扣代缴相关税金。

三、互动代理业务是否合并计税

财产保险公司与人寿保险公司之间存在互相代理保险业务行为，保险营销员可以同时代理寿险和产险，存在同时取得寿险和产险佣金收入的情况，但由于营销员必须受雇于一家保险公司，营销员取得的寿险、产险佣金收入应合并纳税。产险寿险之间结算手续费收入、支出，不得差额入账，互相垫付的佣金支出不得差额扣除，应合并计算纳税。

四、成本扣除及税率计算是否正确

保险营销员佣金收入个人所得税代扣代缴成本扣除存在两次扣除，税率根据不同情况适用三级超额累进税率，计算方法、适用税率应当正确、适当。保险营销员佣金由展业成本和劳务报酬构成，根据税法规定，佣金中的展业成本不征收个人所得税，劳务报酬部分扣除实际缴纳的营业税金及附加后，计算缴纳个人所得税。佣金收入扣除40%展业成本，再扣除5.6%的营业税金及附加，计算出应税所得额，不超出4000元的，减除800元，适用20%税率，超出4000元的，减除20%，适用税率20%，大于20000元小于50000元的，减除20%，适用30%税率，大于50000元的，扣除20%，适用40%税率。

(财政部网站)

私募投融资项目的尽职调查以及财务评价专题培训

2012年10月27-28日·北京

- | | |
|----------------------------------|--------------|
| 第一讲 地方政府融资平台的财务会计尽职调查 | (主讲人：信托专业人士) |
| 第二讲 基础设施、股票质押、房地产三类信托融资项目的财务尽职调查 | (主讲人：信托专业人士) |
| 第三讲 房地产融资评价要点及其尽职调查技巧 | (主讲人：银行专业人士) |
| 第四讲 并购重组业务尽职调查的实务操作要点 | (主讲人：投行专业人士) |

【报名咨询热线：010-84534639】(10月25日截止)

E-mail: xinzejin2009@163.com

详情请参见中国信托金融网：[\(点击进入\)](#)

信托业务探讨

矿产信托的风险点以及风控措施分析

作者：胡轶梁

一、矿产信托概述

矿产信托，广义上是指矿产企业通过信托方式实现融资目的，狭义上是指矿产集合资金信托，即信托公司作为受托人发挥专业理财优势，按照委托人的意愿，将两个或两个以上委托人的资金集中起来，专门用于投资矿产企业，同时集中管理、运用和处分信托资金，并给予信托受益人特定收益的资金信托业务。

随着监管机构对证券类和房地产信托的日趋严格，从 2010 年开始，各信托公司开始瞄准其他行业如矿产行业。我国大部分矿产企业目前普遍运用的融资方式是债权融资，主要形式为银行贷款。银行贷款由于信贷规模受控，融资成本上升，手续较为繁杂，存在诸多限制。而信托融资具有灵活、限制小、融资金额大等特点，加之信托制度还具有破产隔离等制度优势，可以充分满足矿产企业的融资需求。另外，由于证券市场低迷和房地产市场的调控，一些高净值投资者急于另寻回报较高又比较稳定的投资产品，而矿产集合信托产品普遍的高收益率和潜在的刚性兑付特征，也满足了这部分投资者的需求。因此近两年来，矿产信托迅速发展壮大起来。

二、矿产信托的特点

矿产信托的特点跟行业特征相关联。矿产资源分为金属和非金属资源，其中非金属资源大部分为石油、煤炭、天然气等能源。我国矿产资源储备丰富，随着经济的快速发展，矿产资源尤其是能源供应和消费一直持续增长。众所周知，矿产行业是个周期长、资金密集型的行业，从矿业权的取得、项目勘探开发建设到设备的购买、环境的治理等都需要大量时间和资金。近年来国家又出台一系列政策，加快发展现代能源产业，促进节能减排，从而推动了整个能源行业的技术升级改造和资源整合，整个行业资金需求很大。

三、矿产信托的投资模式

目前，现行法律对于信托投资矿产的限制性比较少，信托公司的各种投资方式大部分都可用于矿产企业，因此矿产信托的投资模式比较灵活。主要有信托贷款、股权投资、权益投资、组合投资等，其中，以信托贷款和权益投资最为常见。

(一) 信托贷款

这是最为常见的投资方式。一般来说，由矿产企业提出融资需求，信托公司通过向特定投资人或者公开发行方式募集资金，以信托资金向矿产企业发放贷款，并要求矿产企业提供矿业权抵押、权益质押、连带

责任担保或者第三方担保等保障措施确保其能偿还贷款本息。信托贷款的操作方式较为简便，一般而言，只要企业还款来源有保证，担保物足额、充分，能保证按期收回贷款本息，风险就相对较小。

(二) 股权投资

这种投资模式是将矿产企业的股权作为投资标的，信托公司作为受托人用信托计划筹集的资金向企业增资或受让原股东持有的矿产企业股权，等信托计划到期后由原股东或者第三方溢价回购，或者通过分红、清算、公开转让股权等方式退出。在此期间，信托公司可向被投资的企业派驻董事、监事、财务人员等，监控、参与企业的管理经营，有利于掌握企业的业务发展、资金流向，更好地做出风险控制策略。由于股权投资涉及企业的经营管理，收益高而风险也相对较高，一般较多采用结构化信托计划，即根据不同风险承受能力分层设计优先、劣后信托受益权，通过让矿企参与劣后受益权，使参与优先受益权的信托资金信用等级，提高了信托资金的安全性。

(三) 权益投资

也称收益权投资，是指信托公司用信托资金受让矿企各种收益权为矿企融资的方式，如矿企的股权收益权、采矿权收益权、经营性收益权等，到期由矿企或者第三方溢价回购等实现退出。权益投资的方式不需要进行财产所有权的转移，因此减少了相关税费，操作更为灵活。

(四) 组合投资

由于信托公司灵活的操作模式，可以将信托资金根据不同的融资需求进行组合投资。如 2012 年“东南利成结构化集合资金信托计划”，信托公司先以募集的部分信托资金对融资企业股权投资，获得其 90% 股权，之后再以剩余资金对其发放信托贷款，这个投资结合了信托贷款和股权投资，保障了项目的收益率和安全性。

四、矿产信托项目的风险

矿企的融资需求大致分为前期勘探开发、项目建设、项目生产销售、流动性需求、技术设备升级改造、上下游整合、并购重组等，根据矿产企业融资目的和信托介入时点的不同，矿产项目的风险是不同的。但总体上矿产项目的风险可以分为以下几种：

(一) 矿企或项目主体风险

一般资源丰富、基本面好、实力雄厚的大矿企很容易就从银行获得资金，因此向信托公司融资的矿产企业，各方面条件相对差点，实力较弱，要积极关注企业实际发展和内在风险。有些企业靠小打小闹起家，游离在灰色地带，经营管理不规范；有些企业环境治理不到位，潜在大量社会矛盾；有些企业虽然规模很大，但背负大量高利贷，甚至还跟黑

恶组织有联系。如“诚至金开 1 号集合信托计划”，由于项目方振富集团被查出借了大量高利贷，实际控制人被部分限制人身自由，整个项目提前暴露了风险，引起各界巨大关注。

(二) 估值风险

指对企业资产价值的评估风险。矿业权(包括探矿权和采矿权)是矿产企业所能提供的最主要、最有力的担保物，因此对矿产项目的估值，离不开对矿业权或其收益权的评估。由于矿产资源的勘探本身在储量、品位、区位、开采难度等都不确定，加上目前我国缺少对矿产价值比较权威的评估机构，导致对矿业权、项目公司股权以及其权益的真实价值无法确定，产生估值风险。尤其当矿企和评估机构联合起来作假时，项目的风险将成倍放大。

(三) 法律行政风险

就矿业权来说，因为法律规定矿产资源是国家所有，很多矿企的矿业权可能存在期限不明确、主体资格不具备、矿业权被撤销等风险。在矿业权的抵押、转让、登记、行使过程中，各个地方规定是有所差异的，容易产生因对当地程序和法规不熟悉造成的风险。

(四) 市场风险

若信托计划还款涉及矿企生产销售环节，由于矿企承担着国际国内市场矿产价格剧烈波动的风险，需充分考量其在市场压力下的还款能力。如 2011 年到 2012 年上半年，受经济走势和产业变革影响，国际国内煤炭价格跌跌不休，一些以煤炭销售作为还款保障的矿产信托就逐渐开始显现还款压力。

(五) 政策环境风险

由于我国目前矿业企业普遍经营利润较高，往往能给地方政府带来巨额税收，因此为了吸引投资，部分地方政府在短时间内给矿企大量优惠政策扶持，矿产企业短时间内可能取得快速发展，同时，有些矿企和地方政府也可能存在利益纠纷。这种矿企和地方政府之间存在的相互博弈局面一旦发生变化，就可能产生政策风险。同时，国家对矿产资源法律法规及产业政策的调整，对矿产信托也有比较大的影响。

(六) 突发事件风险

火山爆发、地震、洪涝灾害等自然灾害以及火灾、矿难、环境污染等人为灾难都无法预知，都将带来重大风险。尤其是矿难和环境污染，可能还会引发社会冲突等伴生性事件，将对信托项目造成无法挽回的灾难。

五、矿产信托的风险防范措施

(一) 做好尽职调查

对矿业权要明确其真实有效、产权独立完整、合法合规，关注其在主体资格、抵押期限、转让登记等各个环节的法律风险。对矿产企业的

股东背景、资产情况、经营状况、还款能力以及公共关系、社会口碑等要做细致地调研。对评估机构提供的估值要谨慎对待或指定第三方机构进行重新评估。

(二) 做好政策评估，选择合适的介入时机

矿产信托受国家政策影响较大，尽量选择受益政策多、延续性强的时点介入。前文提到，矿产信托项目分为前期勘探开发、项目建设、项目生产销售、流动性需求、技术设备升级改造、上下游整合、并购重组等。在前期勘探开发和项目建设等阶段进入，不确定性最大，风险最高，收益也最大。信托公司应该根据具体项目情况、担保措施以及投资收益来源，衡量风险，选择最适合投资的时点。

(三) 确保融资保障足额有效

若对矿业权或股权价值不熟悉，则尽量忽视其抵押价值，降低抵押率，寻找另外价值充分的抵押物如证券、债权、销售收入等收益权。或者增加实力股东和第三方担保、主要控制人连带责任等保障措施，尽可能多的增加担保金额和方式。

(四) 产品设计引入风险缓冲机制

目前很多信托计划通过“优先”、“劣后”的分层结构性设计来降低风险，做为风险缓冲。但有些比例太高，如“诚至金开 1 号集合信托计划”，优先受益权为 30 亿，但矿企参与的劣后受益权只有 3000 万，结构比例为 100:1，难以做到有效保障，缓冲意义并不大。不仅结构比例设计要合理，还可以通过组合运用投资方式、提取项目风险准备金、增加其他金融机构共同投资管理等形式降低风险。

(五) 做好信托管理和风险预判

如权益类信托项目，在实施过程中应充分发挥派驻人员的真实作用，做好跟踪反馈，出现问题要及时沟通解决。在项目的跟踪管理过程中，若市场环境发生变化，信托经理要提前对产品需求、价格波动等带来的影响作出风险判断并做好预案。项目管理期间要保持信托项目经理的稳定性，避免发生更换信托经理等情况，确保责任到位。

(六) 加强学习培训，提升信托管理人员的专业化水平

通过专家指导、交流考察等各种培训方式，加强信托经理在矿产信托方面的法律法规知识储备，增强风险研判能力，提升实际操作技能。

六、结束语

我们应该冷静下来，正视问题，市场看似变幻莫测，却总有一定的规律可循。只要我们从最基本的风险分析出发，加强专业化研究、充分重视风险、认真做好风险保障，矿产信托今后仍是一个机遇大于挑战的发展方向。

(时代金融)

会员卡类别	最低办卡金额	尊享培训人次	每人次费用	会员卡有效期
银卡	2 万元 RMB	6 人次	3333 元 RMB	1.5 年
金卡	3 万元 RMB	11 人次	2727 元 RMB	1.5 年
白金卡	5 万元 RMB	20 人次	2500 元 RMB	1.5 年
钻石卡	10 万元 RMB	50 人次	2000 元 RMB	1.5 年
至尊卡	20 万元 RMB	118 人次	1695 元 RMB	3 年
至诚卡	30 万元 RMB	200 人次	1500 元 RMB	3 年
至信卡	50 万元 RMB	500 人次	1000 元 RMB	3 年

信泽金信托培训会员制度升级版

会员热线: 010-84535426; 84534639

客户服务: 13811386802

联系人: 刘经理

E-mail: trustlaws@163.com

金融团队建设

金融服务——从有效的沟通开始

作者：大业信托 基金投行部

现代金融机构的经营以客户为中心，从创造金融产品到提供金融服务，金融机构的价值从不断满足客户需求的过程中体现。如何通过有效沟通了解客户的需求、为客户提供优质服务，是每个金融从业人员的必修课。

一、金融服务的内涵及有效沟通的必要性

所谓金融服务，援引英国学者亚瑟·梅丹曾给出的定义，即指金融机构利用各种金融工具、通过不同的金融结构设计，使得金融活动参与者和客户共同受益、减少交易成本的服务过程。金融服务中主要的交易成本往往不是设计和完成金融产品的费用成本，而是与客户沟通障碍导致的额外成本。这些额外成本包括时间成本、变更交易条件的人力成本甚至是失去合作机会的损失成本等等。因此，只有通过有效的沟通才能节约各方达成交易所需的时间、消除合作中信息不对称的问题、赢得信任以达到参与各方共赢的结果。

二、有效沟通坚持的原则

1、有效沟通要有目标

有明确的目标是有效沟通过程中最首要的原则，没有目标的交流只是闲聊而不是沟通。当我们主动去找客户沟通时，明确的目标意味着我们想要达到的结果，我们应该将沟通的内容控制在与结果相关的范围内，并在适当的时机表达出自己的目的；当客户主动来找我们沟通时，明确的目标意味着我们能接受的底线，我们应该坚持不突破底线。

2、有效沟通要有效率

金融服务中往往要靠效率取胜。当我们主动去市场上寻求合作时，能产生效益的合作机会往往存在于特殊的政策和专业性较强的市场环境中，此时需要金融从业人员以专业高效的沟通抓住机遇；当客户主动来找我们洽谈合作时，客户面临的问题往往是急迫而且重要的，此时需要金融从业人员充分发挥自己的专业特色通过高效的沟通在第一时间拿出解决方案。

3、有效沟通要有互动

如果对话中的一方始终扮演信息传达者的角色而另一方始终扮演信息接收者的角色，这样的过程是通知而不是沟通。有效沟通是听、说结合的互动过程。在说的过程中表达自己的目的和突显自己的优势，在听的过程中发现客户的需求和接收客户的反馈，听、说结合方能为最终达到沟通的目标创造更有利的条件。

三、谁是我们的客户以及相应的沟通方式

1、客户有内外之分

金融从业人员服务的客户既包括外部客户（如金融产品消费者、交易对手等），也包括内部客户（如上级领导、下属员工、其他部门的同事等）。当上级给下属员工布置任务，希望下属员工按要求拿出成果时，上级是下属员工的客户；当下属员工遇到能力范围外的困难，希望上级提供必要的支持时，下属员工是上级的客户；当后台部门对业务部门提出要求，希望业务部门提供工作协助或报送业务数据时，后台部门是业务部门的客户……我们往往重视外部客户的服务而忽略了内部客户，内部客户的服务品质是决定外部客户服务品质的重要因素，没有满意的员工（内部客户）就没有满意的客户（外部客户）。

2、与内部客户的沟通方式

内部客户和服务提供者有共同的利益诉求，双方都是为了公司更好的发展、业务更好的开展而努力。

对于内部客户的沟通，首先要理解对方的职责，做好本职工作。公司中各个部门之间互相提供服务往往是本职工作的一部分，我们要充分理解其他部门和其他同事的职责，对于其他部门执行的制度或者工作流程要积极的响应和配合，同时要尽全力的做好自己的本职工作避免就同样的问题或基础的问题去反复沟通。

其次，在沟通中要有层级之分。公司中每个层级都有相对应的服务对象和工作权限，在常规情况下越级沟通容易超出自己的权限，同时增加对方的工作量。下属员工对待自己的上级客户，要不越级不敷衍。对于上级布置的工作要谨慎高效的完成，及时反馈工作的成果。

上级对待自己的下属客户，要多些倾听和关怀，了解下属员工面临的困难并尽力协助解决，帮助下属员工体现他们的工作价值和人生价值。

再次，沟通中要直截了当，简洁明了。与内部客户沟通的目的在于达成共识，提高工作效率，要在较短的时间内表达清楚最直接的意思，事先做好充分准备，避免对某一事项的模糊描述和语言上的赘述，简明扼要地阐述过程和主要观点，提出一套或多套解决方案，最终的目标是，思想统一、行动一致。

3、与外部客户的沟通方式

外部客户和我们为不同的利益部门服务，当双方目标有偏差时沟通方式显得格外重要。

对于外部客户的沟通，首先要树立品牌意识。沟通时的一言一行代表的不仅仅是个人，还包括了自己服务的公司或团队。一个好的

品牌形象有助于赢得更多的合作，获得客户的信任，进而成为团队的核心竞争力。因此与外部客户的沟通无论从内容、言辞、还是态度上都要考虑周全。

沟通中要专业严谨。沟通开始时应该提前准备材料，做足功课，事先了解客户的基本情况并根据经验准备基础方案，用自己的专业知识和从业经验为客户答疑解惑；沟通过程中应该实事求是，切忌夸大，敢于承认不知道的内容并积极的向有经验的人寻求帮助，用自己的严格谨慎和细致认真赢得客户的信任。

沟通中要积极耐心。客户选择我们，往往是信任我们作为金融从业人员的专业和高效，这时需要我们放下自己“专业人士”的姿态，与客户平等的沟通。需要我们耐心的听取客户的要求，挖掘客户的需求，客户想到的问题我们要事先准备好答案，客户没有想到的问题我们也要提前考虑解决方案，努力向客户提供无微不至的服务。

四、如何进行有效的沟通，提供优质的服务

不同时间点沟通双方关注的重点不同，沟通中需要注意的问题也不尽相同，沟通需分阶段。达到目的靠技巧，减少摩擦靠心态。

1、沟通开始的基本前提

沟通开始之前，首先要明确自己的能力边界和权限边界。能力边界区分了做得到与做不到，权限边界区分了能做与不能做。做不到和不能做的事情切忌轻易的许诺。其次要充分了解客户的基本情况。注意搜集客户的资料和信息，保证信息的真实性和准确性，掌握事态原貌的同时对需要沟通的事项做出初步的判断。

2、与外部客户接洽的时期

项目接洽的时期，是锁定交易对手，树立品牌形象的重要时期。这个阶段与外部客户沟通的内容中往往包括很多重要的交易要素，比如项目风险、各方利益、交易结构等等。此时要谨慎对待每一个沟通的细节，对于外部客户提出的要求既不能贸然答应也不能贸然拒绝，要在与客户沟通的过程中摸清对方的底线、获取客户真实的目的、搜集非公开的信息，以此作为后续判断风险的基础。

3、确定解决方案的时期

在项目推进的过程中，最重要的是按客户的需求设计出一整套适合它的方案，这就需要在反复的沟通中明确客户的需求。其次要带着长远的眼光设计方案。客户的需求既包括短期的燃眉之急，也包括长远发展的可持续的需求，客户自己想到的我们要提前想到，客户没有想到的我们也要替客户想到。再次，设计方案的过程中要追求完美，注重细节。每一次合作对客户而言很有可能是企业生存发展的命脉，对我们而言亦是公司生存发展的必要积累。只有完善的方案、具备操作细节的方案才能赢得客户。总之，在确定方案的过程中要充分体现出我们的专业价值。

4、项目后续管理的时期

项目后期管理的过程，是巩固客户关系，消化项目风险的过程。这一阶段的沟通首先要耐心倾听客户的困难，站在客户的角度，为客户提供高质量的解决方案；其次要积极主动的挖掘客户新的需求，为

新的合作谋求机会；再次要融入对方的团队，为对方的可持续发展提供合理化的建议，奉献自己的价值。实践证明，项目后期管理中有效的沟通往往能赢得客户长久的信赖。

项目实施和管理过程中的内部沟通也很重要。一个项目不可能由一个人完成，而必须依靠各个职能部门协作完成。一方面要通过有效沟通充分了解各职能部门的管理要求，做好协同工作共同构建公司内部和谐团队；另一方面要及时、准确、全面地将项目的关键信息传递给内部客户，使他们及时关注项目的最新变化、及时把握管理尺度，注意避免信息传递失真、信息传递延误，各部门协同作业才能确保项目顺利运行。

5、沟通中如何解决摩擦

有效的沟通要达到的不是暂时的利益，而是长期的合作关系。沟通中需要我们设身处地的为对方着想，大家都只为自己打算就容易产生摩擦。沟通中有时需要我们以退为进。在出现沟通双方因利益而争执的时候，如果坚持就这个问题强势的沟通不做让步，很有可能失去业务失去客户，这时就需要我们以退为进，有效的沟通要达到的不是一方独赢，而是参与各方的共赢。沟通中时刻需要我们怀抱希望。有些问题不是当时沟通或短时期内所能解决的，这时就需要我们怀抱希望的同时给予客户希望，用坚持不懈的努力赢得客户。沟通中我们还要贵在坦诚，不计前嫌。商务合作中客户反悔、提出不合理的要求、不理解我们的制度和流程的情况时常碰到，这时需要我们坚持原则的情况下不气馁，以维护客户关系、注重公司长期利益为前提耐心解决问题。

五、通过有效沟通提升团队核心竞争力

优质的服务始于有效的沟通，同时有效的沟通贯穿于服务的始终。有效的沟通可以增进一个企业的和谐文化建设，还可以构建一个团队的核心竞争力。

1、有效的沟通可以提高团队的创新能力。团队成员之间充分的交换高质量的信息能够调动团队成员的积极性，激发团队创造的激情，产生一加一大于二的协同效应，提高团队的专业能力和创新力，从而为客户提供更优的解决方案。

2、有效的沟通可以增强团队的凝聚力。一支有凝聚力的队伍是有相同的理念、共同的目标的队伍，是相互信任、相互支持的队伍，是畅所欲言、行动一致的队伍。良好通畅的信息渠道让团队成员有机会表达自己的想法，充分有效的沟通才能消除彼此的隔膜，建立牢固的信任，增进团队的凝聚力。

3、有效的沟通可以提高团队的学习能力。团队成员之间有竞争更有合作，平等沟通的团队能把每个成员的优势展现出来，团队成员之间互相鼓励、互通有无方能取长补短，共同打造学习型组织。

总之，金融从业人员需“全心全意为客户服务”。每一名金融从业人员、每个金融领域的团队、每个金融机构都需要树立良好的服务意识和沟通理念，在为客户创造价值的过程中诠释出金融服务的内涵。

(信泽金感谢作者向《信托周刊》赐稿!)

信托培训动态

信泽金应邀为中国金谷国际信托有限责任公司提供信托专题培训

2012 年 10 月 19 日，信泽金应邀为中国金谷国际信托有限责任公司提供了信托专题培训。培训取得了圆满成功，赢得了普遍好评。



信泽金应邀为山东省国际信托有限公司提供信托专题培训

2012 年 10 月 19 日，信泽金应邀为山东省国际信托有限公司提供了信托专题培训。培训取得了圆满成功，赢得了普遍好评。



《金融信托的投融资实务与案例》

—信泽金智库系列丛书之二

赞助合作招商

本书由信泽金信托领域的专业团队编撰，充分发挥信泽金信托培训、研发以及投融资咨询的优势！

**系统呈现 17 类信托产品的实战案例
全面梳理信托机构创新实践的经验**

详情请咨询：010-84535426 Email: trustlaws@163.com

赞助丛书 获 6 大礼包

——体验永久传播之价值

- ✓ 尊贵的“嵌入式广告”
- ✓ 封底显示的机构名称
- ✓ 本书附件的出版空间
- ✓ 获赠信泽金培训名额
- ✓ 尊享专家委员署名权
- ✓ 免费获赠限量版书籍

拟定赞助方：

信托公司 银行 证券公司 保险公司
 投资咨询公司 私募基金 律师事务所
 第三方理财机构 其他机构

牵手信泽金，投放精准、高效、省钱的广告！

招聘广告 产品广告 项目广告

渠道佳

选择多

操作快

效果好

送大礼

广告服务热线：010-64336037

《信托周刊》近 4 年积淀了数万活跃读者，已形成独有的传播群体；

中国信托金融网 6 年多树立了良好品牌形象，已形成中立的强大渠道；

信泽金近 4 年里创建和管理着 23 个 QQ 群，形成了 4000 多人的专业圈子；

信泽金构建了立体的微博渠道，仅在新浪微博就有粉丝 1.6 万多人；

信泽金每年举办几十场公开培训，数千人参加，拥有高品质的信息传播渠道。