

信托债券承销业务调查： 获批半年有信托公司已承销 10 单

■本报记者 闫晶滢

信托也卖债？在首批批准参与银行间市场债券承销业务后，信托公司的债券承销业务如何发展也成为热议话题。日前，华润信托公告称，公司成功落地首单非金融企业债券融资工具承销业务，引起市场的高度关注。

近日，《证券日报》记者逐一采访 6 家获批准资格的信托公司发现，目前绝大多数公司已有业务落地，多者可达 10 单左右。不过，也有公司表示，目前仍在“招兵买马”的筹备阶段。

华润信托落地首单业务

11月6日，华润信托公告称，2018年11月2日，华润信托成功承销华润医药控股有限公司2018年度第二期中期票据。承销过程中，华润信托总计参与投标规模7.6亿元，中标规模1.2亿元，并于11月5日完成缴款。本期票据最终发行利率4.04%，超出市场预期。

公开信息显示，华润信托此次承销的债券发行人为华润医药控股有限公司，债券融资金额为20亿元，发行期限为3年期。中诚信国际给予该债券的主体、债项信用评级均为“AAA”，主承销商及簿记管理人为中国农业银行。发行人申请发行20亿元中期票据，所募资金全部用于补充下属子公司华润医药商业集团有限公司日常运营资金需求。

华润信托表示，首单非金融企业债券融资工具承销业务的成功落地，为华润信托产融协同、以融促产又添新例，也标志着华润信托从传统受托管理机构向“承做+承销”一站式金融服务机构的转型。作为银行间市场新引入的承销机构，华润信托在制度



建设、系统搭建、人才储备、项目获取等方面进行积极探索，整合并进一步拓展了银行间市场投资机构投资人，确保债券承销业务稳步推进。

未来，华润信托将充分发挥在非标业务领域的专长，通过资产端和资金端联动，提升债券承销能力，更好地满足企业客户个性化、多元化融资需求，为客户拓宽融资渠道、降低融资成本、提高融资效率、优化债务结构提供综合金融服务。同时，不断提升自身的主动管理和金融服务能力，实现创新转型和健康可持续发展。

多家公司已有项目落地

悄然之间，距离首批信托公司获准参与银行间市场债券承销业务已有半年。

早在去年9月份，银行间市场交易商协会发布《关于意向承销类会员（信托公司类）参与承销业务市场评

价的公告》，启动信托公司参与承销业务市场评价工作。该次评价对象为非金融企业债券融资工具意向承销类会员（信托公司类）。

彼时，68家信托公司中有54家为交易商协会会员。信托公司经市场评价获得承销业务资格的，可开展非金融企业债券融资工具承销业务。今年4月18日，交易商协会再次公告，6家信托公司成为首批“幸运儿”，分别是中诚信托、兴业信托、华润信托、中诚信托、华能信托和上海信托。

此后，业内首家传出好消息的是中诚信托，其在8月下旬参与分销北方正集团有限公司2018年度第一期中期票据，中标量为6000万元，并根据发行安排于8月22日完成缴款。

时间转瞬已过半年，信托公司的债券承销业务发展究竟如何？

《证券日报》记者近日向上述6家公司了解到，多数公司已有业务落

地，多者可达10单左右，其他公司则有1单-6单不等。不过，也有公司表示，目前仍在“招兵买马”，尚未开展具体业务。

“信托公司作为债券承销领域的新兵，将面临非常激烈的竞争。目前，我公司债券承销业务处于市场开拓阶段，已有具体项目落地。”北京某信托公司债承业务负责人表示。

信托公司如何杀入这片已被商业银行、券商承包的蓝海市场？该负责人向《证券日报》记者表示，参与债券承销业务将为公司拓展新的业务领域，尤其是开展银行间市场标准化业务具有重大促进作用。

在人才配备方面，该负责人表示，公司在资产证券化方面具有丰富的发行经验，主要采用内部培养结合外部引进的方式来组建专业化的债券承销团队。资源获取和业务储备方面，公司在与金融同业的合作过程中，积累了一些长期合作伙伴，为债

券承销业务打下了基础。

前景看好业务待推进

债券承销这块市场究竟有多大？仅以此次信托公司获批的非金融企业债券融资工具承销资格而言，其包括短期融资券、中期票据、非公开定向发行债务融资工具、资产支持票据等多个业务。《证券日报》记者根据同花顺iFinD统计，2017年全年，非金融企业债券融资工具发行总额超过4万亿元；而今年以来，非金融企业债券融资工具的发行总额已超过4.6万亿元。从业务规模上来看，承销费用也将是一笔不菲的天文数字。

不过，与其他债券承销业务一样，非金融企业债券融资工具的承销市场也同是一片红海。2013年，非金融企业债券融资工具主承销商分层机制启动，银行间主承销商分为能在全国范围内做业务的A类主承销商和在限定范围内开展业务的B类主承销商；此外，还有近百家承销商机构，如信托公司、财务公司等非银金融机构。

目前来看，首批获得承销资格的信托公司仅是迈出了第一步。《证券日报》记者了解到，近期信托公司落地的项目主要以分销为主，且单笔业务规模不大，多在5000万元-8000万元之间。不过，在多单项目落地后，信托公司在银行间市场的“存在感”也越来越强。

据某信托资深人士指出，信托作为实业投行参与非金融企业债券承销业务，能够满足实体企业的融资需求，提升信托的服务实体经济的能力。此外，信托开展银行间市场债券承销业务，有助于提高信托在债券市场的主动投资管理能力，促进标品信托业务的发展。

东方资管：超额完成年内不良资产投放目标任务

■本报记者 杜雨萌

“当前，中国东方尤其关注债券实质性违约、上市公司股票质押爆仓及债务危机带来的救助、重组等机会”。在昨日银保监会召开的新闻发布会上，中国东方资产管理股份有限公司（以下简称“东方资管”）执行董事陈建雄表示，对于增值运作潜力的项目，采用“重组、重整、重构”三重模式，以产融结合为切入点，运用实业投行手段，帮助企业获得重生。

谈及近期市场较为关注的债券违约及股票质押融资爆仓问题，陈建雄表示，回归不良主业、防化金融风险、支持实体经济，是金融资产管理公司义不容辞的责任。目前，东方资管在专注金融不良、非金融不良业务的同时，也在积极参与问题企业救助、风险机构重组以及危机项目盘活。如与北京市海淀区国资委密切探讨如何化解海淀区上市公司股票爆仓问题；再比如，由中国东方参股的宁波资产管理公司已与宁波市政府平台共同成立基金，对相关上市公司进行救助。

中国东方资产管理一部总经理助理钟彬补充称，截至2017年年底，A股市场股票质押融资公司数目约2300家，质押股票市值约为6万6000亿元，而截至今年9月30日，目前A股市场股票质押市值约为4万6000亿元，缩水达到2万2000亿元。东方资管将密切关注整个市场动向，深入研究通过不良债权收购包括债转股等方式，对陷入困境的上市公司进行积极救助。

据陈建雄介绍，截至9月末，东方资管已投放资金1061亿元，超额完成年初制定的1000亿元不良资产投放目标任务。目前不良资产业务余额1556.18亿元，较年初增长82%。

“总体来看，东方资管不良资产存量规模和增长均较为显著，核心竞争优势进一步加强。”陈建雄表示，未来，东方资管将充分发挥资金、人才、技术、经验、管理和创新优势，有效对接地方资产管理公司的“地利、人和”的优势，把合作推向纵深，推进不良资产主业的可持续发展。

中信银行服务小微企业之“长沙样本”： 为3718户企业 融资近190亿元

■本报记者 张 歆

“多亏中信银行帮我们出主意，才让我们积压的应收账款都活了起来”，湖南广厦园林建设有限公司（以下简称“广厦园林”）财务经理王女士经常在与同行的交流中主动提起中信银行为其解决了过去融资难的大问题。

广厦园林是中信银行长沙分行战略客户中建五局土木工程有限公司（以下简称“中建五局”）的上游供应商。受到主营业务、企业规模等原因影响，该企业并没有土地、房产等“强抵押物”，也没有知识产权、专利等有效质押物，所以凭自身实力获得银行贷款的难度一直比较大。

《证券日报》记者在走访中了解到，中建五局的上游供应商中，还有许多企业在类似的情况。历经一个月左右的客户调研、交流，中信银行长沙分行针对这群缺乏充足抵押物却又具备还款能力，需要融资盘活现金流的小微企业，最终确定以“N+1”反向保理的业务模式开展合作；该模式对于小微客户最大的便利在于在申请贷款时不需要再提供土地、房产、知识产权等足值抵押物，而仅仅依赖于核心企业的付款实力即可获得贷款额度，大大减少了上游小微企业的融资难度，同时又延长了核心企业中建五局的付款账期，可谓一举多得。

依据该业务模式，广厦园林在中信银行长沙分行获得了1000万元的流动资金贷款，彻底盘活了企业资金。在贷款利率方面，中信银行长沙分行按照普惠金融优惠定价标准给予，也大大降低了小微企业的融资成本。

扶持小微企业是国家“稳增长、调结构、促改革、惠民生”的重要举措，做好小微企业金融服务具有重要意义。中信银行长沙分行的小微金融服务起步于2011年，多年来，中信银行长沙分行小微金融着力于自身产品的创新以及小微平台搭建，为3718户小微企业提供了近190亿元的融资需求。

中信银行在全国各地的分支机构，都不是“一个人在战斗”，往往都是中信集团在区域的产业金融“联合舰队”的重要组成部分，中信银行长沙分行亦不例外。

入湘十八年以来，该行以“成为有担当、有温度、有特色、有尊严的最佳综合金融服务企业”为愿景，充分依托中信集团金融与实业并举的独特竞争优势，全力打造综合化服务平台，提升中信银行在湖南地区的核心竞争力，努力助推湖南经济发展。截至2018年9月份，中信银行长沙分行牵手中信证券、中信湘雅、隆平高科、中信银行卡等中信集团24家在湘子公司，开创“联合舰队”模式，累计为湖南地方经济建设提供投融资的项目500余个，累计金额超4000亿元。

欢迎关注
金融一号院



微信精彩内容

●一天释放三个重要信号，监管层传递了哪些信息？

本刊主编 徐天晓 责编 吕江涛 制作 连景
E-mail: zqrbjrg@126.com

聚焦·网贷合规整改进行时

超350家网贷平台完成合规自查 合规路上“ICP”仍是一个大坎儿

北京已有网贷机构完成现场检查

■本报记者 刘 琪

今年以来网贷行业的合规化建设进程明显加速，尤其最近一个阶段，随着8月中旬网贷整治办下发《P2P合规检查问题清单》（以下简称“108条”），已有300多家网贷平台提交自查报告，并已经进入自律检查阶段。10月22日，北京互联网金融协会宣布自律检查工作正式启动，中国互联网金融协会的自律检查也已启动。

有业内人士对《证券日报》记者表示，虽然接下来还有行政核查和后续相关备案工作，要真正得出网贷合规的结论，尚需一些时日。但从目前来看，在银行存管、合规自查以及ICP认证的取得等各个环节都有不少平台进度不及预期，只有少数平台在各个环节均顺利跟进，表现稳定，在合规化建设上显示出难得的领先优势。

P2P问题集中爆发催热“法律咨询业” 金融业招聘需求持续下降

■本报记者 李 冰

近日，移动招聘平台BOSS直聘发布的《2018年三季度人才吸引力报告》（以下简称“《报告》”）显示，在P2P行业问题集中出现等大背景影响下，金融行业对咨询/法律类专业服务人才的需求明显提高。同时，互联网/IT行业人才需求比例正在下降，但仍为最吸金的行业。

P2P问题集中爆发 催热“法律咨询业”

2018年第三季度，各行业市场吸引力指数排名波动较大。文娱体育行业人才吸引力指数超越互联网，首次成为人才吸引力指数最高的行业。

《报告》显示，2018年第三季度，金融行业招聘薪资有所上升，但仍

“ICP”仍是合规路上 最需迈过的坎儿

8月份，随着全国P2P网络借贷风险专项整治工作领导小组办公室108项合规检查细则的面世，全国各地P2P网络借贷机构合规检查工作陆续展开，多家P2P平台相继提交自查报告，等待现场检查。

据不完全统计，目前完成自查报告并提交的平台共357家，在目前正常运营平台中占比同样不到三成，近1000家平台还未提交报告。除了资金存管、自查报告等合规门槛，ICP经营许可证也是网贷平台合规路上不可忽视的“拦路虎”。

根据国务院令292号《互联网信息服务管理办法》和《关于互联网信息服务管理许可与备案的通知》，经营性网站必须办理ICP经营许可证，否则就属于非法经营。但取

得ICP经营许可证绝非易事。据了解，申请ICP经营许可证有着非常严格和漫长的审核程序，对于企业资质要求非常高。

例如，根据北京市《电信业务经营许可证申办程序》规定，申请经营增值电信业务的机构，除了在最近三年内未发生过重大违法行为外，还必须在省、自治区、直辖市范围内经营，其注册资本最低限额为100万元人民币。并且要具有可行性研究报告和相关技术方案以及必要的场地和设施等。

有统计数据显示，在357家完成自查报告并提交的平台中，仅127家平台获得ICP经营许可证，占比约3成。

据公开信息不完全统计，目前已成功提交自查报告并取得ICP经营许可证的平台包括人人贷、搜易贷等行业内老牌头部平台。在被ICP证拦住的平台中，不乏一些知名平台。

316家网贷平台 上线全量业务存管

11月2日，全国互联网金融登记披露服务平台迎来第20家披露存管信息的银行—海口农商行。截至当日，已通过个体网络借贷资金存管系统测评（即进入“白名单”）的34家存管银行中，有20家披露了具体的存管信息，这20家银行共对接398家网贷平台。

在这398家上线银行存管的网贷平台中，有316家平台上线了全量业务，占比79.4%。而据网贷之家数据信息显示，截至2018年10月份，累计平台数量6422家，正常运营平台数量1236家。

也就是说，已在中国互联网金融协会官网披露全量存管的平台在目前正常运营的平台中占比还不到三成。

金融科技领域薪资整体回落 对信息技术类人才需求量大

数字经济时代下，2018年前三季度平均薪酬最高的十个行业对信息技术人才的需求程度差异明显。互联网IT和电子通信行业对信息技术人才的需求占到本行业的20%以上，而房地产、建筑行业对信息技术类人才的需求仅占比为2.1%。

金融行业在向智慧金融和金融科技方向升级的过程中，正逐步提升对信息技术类人才的需求量，虽然前三季度金融行业对技术研发类人才的需求占比仅为4.7%，但也是最不惜重金引进技术人才和行业，技术人才平均招聘月薪高达15018元。

薪资方面，《证券日报》记者看到，2018年第三季度，互联网金融领

域中前沿技术岗位在平均薪资最高的15个岗位中占据14席，高薪岗位构成基本稳定。

第三季度，与区块链高度相关的Golang和Hadoop岗位招聘薪资环比相对平缓，Golang薪资环比增加2.6%，Hadoop薪资环比降幅为0.2%，薪资波动较稳定，行业发展对人才需求趋于理性。

BOSS直聘研究院数据显示，转型为专业技能型岗位，能够获得更高的薪资涨幅。转岗精算师的平均薪资涨幅最高，达到25.4%。

同时，《证券日报》记者发现，三季度，从事人工智能、大数据相关职位并实现薪资增长的求职者有64.4%，此前为其他技术研发岗位从业者。在已有技能基础上进行升级，向前沿技术靠拢，已成为技术研发群体获得职业发展的一大趋势。