

# 信托“拼单”难禁 谁在踩红线

虽然监管三令五申明确禁止,但信托产品“拼单”的现象依旧存在。北京商报记者近日调查发现,目前在信托销售市场上,仍有部分三方平台代销人员以及信托公司直销人员暗箱操作,为资金门槛不足的投资者提供信托产品“拼单”购服务,还有信托公司直销人员直言:“投资者可以自行商量投资金额,我只负责和客户一个人对接。”在明知违规的前提下,这些销售人员依旧踩“红线”顶风作案,诱导投资者“拼单”购买产品。殊不知,一旦信托产品出现不能按期兑付以及本金受损等情况,投资者将面临严重的资金损失,而多人签订的协议也根本不受法律保护。

## 可以“拼单”购买的信托产品

近年来,在银行理财市场收益率节节下行的情况下,信托市场又开“红火”起来,兼顾高收益和稳健性的信托产品受到不少投资者的青睐。但信托产品的单笔起投金额通常为100万元,门槛达不到怎么办?“拼单”团购方式暗流涌动。

北京商报记者近日在调查过程中发现,在社交平台中,一些信托产品销售人员均表示,可以为资金门槛不足的投资者提供信托产品“拼单”购服务。

什么是信托产品“拼单”购服务?北京商报记者以投资者身份在多个信托产品销售群中发布了“因资金不足,想和其他投资者合购信托产品”的诉求。发布消息不到一分钟,就有多位销售人员联系到记者并声称“均可操作”。

一位销售人员向北京商报记者介绍称:“购买信托产品,投资者之间不能是借贷关系,但是投资者可以以合作的方式聚合投资,比如多人先形成书面合作,然后再一起购买产品即可。”另一家的销售人员也声称:“可以合买,先将多人的资产汇集,然

后由一人操作即可”。

几位投资者将资金拼凑在一起,这种做法在信托业内俗称“拼单”,一位销售人员向北京商报记者直言:“按照合规要求,客户不能和其他人一起合买信托产品,但这个方式不好界定,你可以和投资者自行商量投资金额,我只负责和客户一个人对接。”

在金乐函数分析师廖鹤凯看来:“多人拼单认购信托项目,实际签约的委托人和受益人只显示其中一人,回款也是回到签约方账户,一旦签约人有人身变故、债务纠纷或者履约问题,都会直接影响其他拼买人的权益。此外,项目一旦有违约,更容易产生利益分配纠纷”。

事实上,早在2009年原银监会发布的《信托公司集合资金信托计划管理办法》一文中就规定,认购风险申明书至少应当包含以下内容:“委托人应当以自己合法所有的资金认购信托单位,不得非法汇集他人资金参与信托计划。”

虽然监管早有明文禁止,为何信托产品“拼单”现象依旧屡禁不止?用益信托研究院研究员喻智在接受北京商报记者采访时指出,信托“拼单”这个现象屡禁不止的

原因有两个:一是部分投资者追求信托产品的高收益而忽视潜在风险;二是销售人员不尽责,为完成业绩对“拼单”无视甚至鼓励客户“拼单”规避信托投资门槛限制。

## “暗箱操作”绕过投资者认定

信托公司都有明确的信托合同,那这些“拼单”的方式是如何操作的?北京商报记者在调查过程中发现,这些销售人员运用的统一办法就是由几位想要“拼单”的投资者私下进行对接,再从中挑选出一位投资者从销售人员处直接购买产品,绕道合格投资者认定。

一位销售人员向北京商报记者提供了一种方法,因为信托必须有合同证明,在投资者中可以选择资金量比较多的客户去开立账户证明,然后再把资金汇入这位投资者的账户中,这样信托公司只和一个人进行合作,也就不存在违规情况。

另一位销售人员也提出了同样的方式,他介绍称:“合格投资者认定有两个途径,第一投资者需要提供一个收入证明,第二投资者名下的银行卡余额和股票期货理财余额截图总数超过300万元即可。信托

公司只和您签订信托购买协议,本息也会打入您签订信托购买协议的人的银行卡上。凑钱买信托产品就是投资者私下的协议,和信托公司没有牵扯。”

具体而言,什么样的投资者才是合格的信托投资者呢?从“资管新规”关于合格投资者的认定中可以找到答案,例如,具有2年以上投资经历,且满足以下条件之一:家庭金融净资产不低于300万元,家庭金融资产不低于500万元,或者近3年本人年均收入不低于40万元。

也有销售人员建议称:“投资者私下找个律师签署一份合作协议或者借款协议就可以了。”此类私下签订协议的方式是否可行?北京寻真律师事务所律师王德怡分析称,个人投资者购买信托产品有较高门槛,只有资金、投资经验、风险承受能力符合合格投资者要求才有资格从事信托产品的交易。之所以有些投资者要采取“拼单”方式来购买,核心原因在于他们的资质达不到法律的要求。

王德怡进一步指出,这种拼购的方式在本质上架空了监管规定。不合格投资者没有相应的风险承受能力,一旦发生投资损失,会给他们的人生和家庭造成巨大的打击,可能引发一些社会矛盾,导致社会风险,形成社会不安定因素。因此,这种拼购行为在法律上是无效的。

## 资金被挪用等道德风险难测

虽然信托产品“拼单”可以绕开信托计划较高的资金门槛,获得较高的收益,但信托产品“拼单”背后的风险不容小觑。翻看近年来的信息也可以发现,员工发布某个信托计划的推介信息,并以召集人的身份

汇集他人资金认购信托项目,诈骗后卷款跑路的现象也时有发生。

北京商报记者在调查过程中发现,这些踩“红线”,违规销售信托产品的人员中既有第三方平台代销机构的人员,也有信托公司的直销人员。

对销售人员此类行为,信托公司是否知情?又会采取何种惩罚措施?一位信托公司人士向北京商报记者介绍称:“对信托公司来说,很难发现此类行为,例如某个销售的客户资金不够,私下进行了‘拼单’,但销售人员提交上来的信息是一个人的名义,确实是很难发现”。

“信托公司设计的购买流程和托管账户是为保护投资者的利益,可以规范资金来源和使用,一旦嵌入‘拼单’,势必会导致中间部分环节无法被监控。”正如喻智所言,因为多人签署的协议不受法律保护,所以,无论是资金流向销售人员和代销公司的账户,还是各投资人中的某一位的账户,都可能带来资金被挪用等道德风险问题。

追求超额收益无可厚非,但对投资者来说,切忌因贪图一时的利益而“蒙眼”募资。喻智进一步强调:“拼单”的风险较多,首先,信托计划设置投资门槛实际是为了保护投资者,投资适合自身风险承受能力的理财产品才是投资者最应该明白的道理。其次,“拼单”本身会带来额外风险。除了信托计划兑付出现问题导致投资者无法承受这类正常的风险外,“拼单”可能会带来道德风险。

王德怡建议称,投资者审慎地评价自身的经济条件和风险承受能力,不要超越自身的风险承受能力去购买不匹配自己的金融产品。

北京商报记者 宋亦桐

# 亮出特色金融品牌“组合拳” 北京银行重塑发展新动能

## 战略转型蹄疾步稳

今年以来,北京银行资产规模和经营绩效继续保持城商行“领头羊”地位,截至2021年6月末,北京银行资产总额达到3.06万亿元,较年初增长5.48%,是国内第一家表内资产规模超过3万亿的城市商业银行。上半年,北京银行实现营业收入334亿元,同比增长0.56%;实现归母净利润126亿元,同比增长9.28%,增速较2020年末回升9.08个百分点。

面对复杂严峻的宏观形势、竞争激烈的市场环境,北京银行修炼“内功”,不断提升风险抵御能力,资产质量呈逐季改善趋势,截至6月末,该行不良贷款率1.45%,较年初下降0.12个百分点。与此同时,主动加大拨备计提力度,拨备覆盖率227.93%,较年初上升11.98个百分点,较一季末上升1.9个百分点。

在实现业绩稳定增长、风控效能提升之时,北京银行亦在加速推进转型战略,寻找新的业务增长曲线:“得零售者得天下”早已成为银行业的共识,在2020年度业绩发布会上,北京银行行长杨舒剑掷地有声地宣布了“力争用5年时间将零售利润占比提升至50%”的战略转型目标。今年上半年该行零售贷款、存款、财富等领域全面提升,实现了贡献占比、客户规模、盈利水平、资产质量的全方位新提升:上半年,北京银行零售营收贡献占比26.4%,较年初提升3.7个百分点,同比提升4.1个百分点。零售利息净收入、手续费与佣金净收入对全行贡献均突破30%。得益于财富管理业务的快速增长,零售手续费与佣金净收入同比大幅增长67.2%,代销类业务收入同比增长99.2%,零售资产管理规模(AUM)突破8000亿元。零售客户数达到2455万户,同比增长199.4万户,较年初增长97.5万户,增量达近5年来最高水平。

自成立之初,北京银行便将特色化、差异化作为谋求发展的核心道路,并打造了文化金融、科技金融、普惠金融、绿色金融

在刚刚收官的上市银行中报季,作为城商行领头羊的北京银行再次交出一份令市场和投资者满意的答卷:资产总额稳步扩张,零售转型成果丰硕,普惠金融、科技金融、文化金融、绿色金融等特色品牌齐头并进。站在成立25周年的新发展阶段,北京银行全力推进战略转型,积极提升实体经济服务能力,实现了规模、效益、质量、品牌的均衡、稳健、高质量发展,在建设“百年银行”的征程上迈出了新的坚实步伐。

等特色品牌。在北京银行召开的2021年半年报业绩交流会上,北京银行公司业务主要负责人表示,北京银行始终坚持深耕小微业务,着力打造科技、文化金融品牌,在25年的探索与实践,不断磨练自身特色,取得了一些经验和心得,未来将持续锻造普惠金融、科技金融、文化金融、绿色金融等特色品牌和拳头产品,进一步为经济高质量发展注入金融活水。

## 探索普惠金融可持续发展道路

作为一家中小银行,北京银行始终不忘践行社会责任,以金融活水灌溉小微企业,持续加大对普惠小微企业的支持力度。今年以来,北京银行积极落实“六稳”“六保”政策要求,确保完成各项政策性任务。该行普惠小微信用贷款余额达到125亿元,较年初增幅108%;上半年为2539户普惠小微企业延期还本96.4亿元,平均延期率53.7%;累计通过北京市企业续贷受理中心办理业务685笔,49.1亿元;首贷支持小微企业3043户,340.7亿元。

通过用好政策工具、完善金融生态体系,北京银行积极探索普惠金融可持续发展道路,全力支持北京市贷款服务中心建



设,上半年综合考评中排名入驻银行第一,本行首贷支持小微企业3043户,金额340.7亿元;落实人民银行再贴现政策,推动北京地区“京融通”“京文通”落地;与中国进出口银行合作开展全国首笔科创专项贷款业务,累计开展贷款规模达274亿元,支持3870家小微企业和3813位小企业主,受益客户节约利息1.7亿元。

在积极落实政策要求的同时,北京银行也充分把握普惠业务单笔规模小、业务笔数多、融资频率快等特点,加强科技赋能,通过批量化作业实现降本增效。今年,北京银行上线了普惠线上拓客平台、对公网贷平台、银担在线平台,实现业务全流程线上化、智能化操作。

## 彰显科技、文化金融特色优势

一直以来,科技金融、文化金融是北京银行持续锻造的特色金融品牌和拳头产品。2021年上半年,北京银行紧密围绕科技自立自强、文化强国建设等国家重大战略部署,充分发挥特色金融比较优势,升级特色金融服务体系,通过强化顶层设计、深化银政合作、升级专营模式、创新特色产品,积极构建特色金融发展新格局。

目前,北京银行小微特色支行共计59家,其中科技26家、文化22家。以专营机构、产品创新为推手,该行科技及文化金融业务规模稳步增长,截至报告期末,北京银行科技金融贷款余额1694.3亿元,较年初增长80.2亿元;文化金融余额768亿元,较年初增长92.6亿元。

在科技金融方面,北京银行将总行科技金融中心升级为科技创新金融中心,并制定北京国际科技创新中心服务方案,对接知识产权大数据,研发科企贷专属产品。

在文化金融方面,与北京市文化和旅游局共同发布“漫步北京及网红打卡地金融支持计划”;与北京市委宣传部、西城区政府、中国版权保护中心共建北京版权资产管理与金融服务中心;支持《送你一朵小红花》《你好,李焕英》等多部“爆款”影视作品。

## 抢占绿色金融发展新高地

无论是中央关于2030年“碳达峰”、2060年“碳中和”的重大决策部署,还是北京市提出打造绿色金融改革创新试验区,都对金融行业绿色转型指明了方向。作为北京市属金融机构,北京银行紧跟北京市委市政府政策导向,力争将绿色金融打造

成为该行又一特色品牌。

今年6月,北京银行发布“绿融+”绿色金融品牌,涵盖“绿融贷”“绿融债”“绿融链”与“绿融家”四大产品体系,并与北京绿色交易所签署战略合作协议,在绿色金融产品创新等方面建立合作。北京银行宣布,未来5年,该行将为实体经济提供绿色融资金额超过3000亿元,积极探索碳资产融资模式,丰富排污权、用能权等绿色权益担保方式。

渠道拓展上,北京银行与北京绿色交易所、中国节能环保集团有限公司、中核能源科技有限公司、华能新能源股份有限公司签署了全面战略合作协议。截至2021年6月末,北京银行绿色贷款(人行口径)余额312亿元,较年初增长50亿元,增幅19%,并发行全国首单“碳中和”小微金融债。

特色金融业务发展齐头并进,在累积了多年的业绩经验及客户基础后,不同特色金融品牌之间的“梦幻联动”备受期待。“北京银行有大量的科技金融客户主营业务属于绿色产业,例如许多企业致力于清洁能源生产、节能技术创新等领域;不少文化金融客户,如公园、游乐园经营单位,也是绿色低碳领域的重要参与者,文化产业园区的低碳改造同样也成为绿色金融的用武之地。”北京银行公司业务主要负责人介绍。对于未来特色品牌发展规划,北京银行公司业务主要负责人表示:北京银行未来将充分挖掘科技、文化领域绿色金融客户,打好“科技+绿色”“文化+绿色”两张牌,力争在场景开发和产品创新方面做到人无我有、人有我优。”

下一步,北京银行将坚持差异化竞争策略,充分发挥特色金融品牌联动效应,赢得自身市场空间。聚焦“特色化”发展驱动,做好特色金融推广复制,打造以北京地区为核心引领,异地分行亮点纷呈的科技、文化金融品牌。加快绿色低碳供应链、碳资产抵质押融资工具等创新产品研发,鼓励有条件的分行先行先试,结合当地市场特点和产业资源禀赋,积极落地创新融资方案。打好科技、文化、绿色金融“组合拳”。