

“潜水”“换马甲”信托引流平台套路多

监管机构曾明确做出警示的“互联网机构为信托公司违规引流”的情况依然存在。北京商报记者近日调查发现，仍有部分平台在为信托产品引流、并且代销。这次的玩法更加高深，多数第三方互联网机构直接隐去信托公司产品项目的名称，多用“XX信托”或者信托公司名称的首字母简拼代替。在分析人士看来，非合规机构代销难以有效评估产品风险，可能存在销售不规范之处。

“换装”代销隐秘上线

在信托收益近年频频领跑固收理财产品的背景下，第三方互联网机构引流信托产品的生意也做得风生水起。

北京商记者在一家名为“好信托”的网站看到，该平台目前在售的信托产品有59个，分为工商企业类、金融市场类、基础设施类、房地产类以及资金池类，投资期限多为两年期，普遍预期年化收益率在8.5%—9.3%左右。但值得注意的是，该平台将部分信托产品中信托公司的名称隐去，或用大写字母代替，看不到具体信息。记者以投资者的名义咨询时，“好信托”客服介绍称：“我们平台是代销机构，有的信托公司名称不能直接挂在线上。”

隐去名字的信托引流平台不在少数，北京商记者在“信德金服”、“万千景财富”的首页均发现了这种情况。据“信德金服”客服介绍，信托公司规定引流平台不允许写名称，信托产品首字母部分代表信托公司。在“万千景财富”首页，被隐去的信托公司名称多用“XX”

信托、央企信托”代替。

在合同签约方面，大多数平台的操作流程和说辞都大同小异：“我们是代销，如果您有意向和我们合作，我这边可以带着产品的合同去您当地和您面签，合同是信托公司的原版合同，资金也是直接打到信托公司的产品募集账户。”

信托公司称没有指定代销平台

引流平台销售信托产品的情况如何？当北京商报记者以新手投资者的身份进一步表明购买欲望后，“万千景财富”理财经理向记者重点推介了“光大信托-江苏淮安”的项目，据了解，这是一款期限为20个月的政信信托。

无独有偶，光大信托的信托产品也出现在了“信德金服”的重点项目推介中。据“信德金服”客户经理介绍，目前光大信托有两款销售比较火爆的产品，也适合新手投资，分别为“光大信托-广西钦州”项目，以及“光大信托-寿光金海”项目，这两款项目的预期年化收益率均在9%以上，并表示可以直接去光大信托总部签署合同。该平台客户经理



还推荐了4款华鑫信托的理财产品，预期年化收益率在8.6%—9%左右。

在今年3月，银保监会信托部向各银保监局发布风险提示函。函件内容指出，经排查发现，部分信托公司仍然违反《中国银保监会信托部关于不法分子冒用信托公司名义进行线上诈骗风险提示的函》要求，违规通过第三方互联网机构将客户直接引流至资金信托产品。

北京商报记者从知情人士处获取了一份名单，监管部门列举的部分为信托公司提供引流服务的第三方互联网机构名单中就包括“信德金服”。就代销信托产品是否合规等问题，记者分别向“好信托”、“信德金服”和“万千景财

富”发送采访提纲，截至发稿并未收到回复。

第三方平台引流、代销信托产品，信托公司是否知情？北京商报记者分别致电华鑫信托以及光大信托求证。华鑫信托电话并未接通，光大信托客服人员表示，光大信托未指定任何代销平台代销其信托产品，目前光大信托的产品只能在官网和手机App购买，且引流平台也没有“导流”资质。

加快建立信托代销牌照机制

在分析人士看来，无论风险高低，互联网平台代销产品都是监管明确禁止的。在金乐函数分析师廖鹤凯看来，非金融机构可以推荐客户，不可以代销产品，这一点是法规明确的。这类业务主要是市场需求导向出来的衍生服务，无法一禁了之，关键还是规范合规推介、合法募集。

资深信托研究员袁吉伟在接受北京商记者采访时也指出，非合规机构代销难以有效评估产品风险，可能存在销售不规范之处，而且通过互联网导流涉及私募产品公开募集的问题。代销平台以此吸引客户，与此同时部分信托公司可能发行渠道有限，需要导流合作方。需要加强信托公司销售规范，提高合规意识，堵不如疏，还需要加快建立信托代销牌照机制，纳入经营规范非金融销售机构，畅通信托公司销售渠道。

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐

西安银行交A股首份“成绩单”

营收净利双增 资产质量稳步向好

力持续增强。

西安银行切实把“防风险、抓重点、补短板”贯彻到各项经营管理工作中，实现全机构、全风险类型和全业务品种风险管理全覆盖以及各类资产资本和风险拨备的全覆盖。截至2018年末，该行不良贷款率为1.2%，同比降低0.04个百分点，逾期90天以上贷款和不良贷款的比例下降至92.41%。西安银行2018年资本充足率为14.17%，较上年上升0.34个百分点；核心一级资本充足率为11.87%，较上年上升0.28个百分点。

2019年对西安银行非比寻常，3月1日，西安银行正式登陆上交所主板，成为西北地区首家A股上市银行。西安银行董事长郭军表示：“上市后，西安银行将紧跟经济转型步伐，以更加成熟的姿态、更加主动的作为，依托资本市场，瞄准行业先进，完善公司治理，坚持创新驱动，加快转型发展，把更高质量、更具智慧的金融服务带给每个企业、每个家庭和每个消费者，与区域经济互生共赢，一路同行”。

零售业务转型进入“快车道”

在2018年里，西安银行零售业务转型深入推进。在信用卡方面，拓展“人才贷”、“车位分期”、“装修金”等多种场景下的信用消费贷款，提供全天候金融服务方案。消费金融业务全年开展笔数与

金额同比分别增长247.53%、232.46%；截至2018年末，信用卡发卡量新增5.2万张，同比增长229.88%；信用卡持卡客户实现交易317.71万笔，交易额达41.4亿元，同比分别增长78.34%和23.84%。

还有一个值得关注的数据是该行的直销银行。西安银行持续提升“新丝路Bank”直销银行品牌建设，不断提升获客能力与服务水平。截至报告期末，直销银行管理产品规模达232.49亿元。

扶持小微企业发展，西安银行也不遗余力，制定了差异化授信政策和“标准化”审批服务模式，时限更短、服务更细、覆盖更广。同时，加强贷后管理力度，严格执行风险事项报告及处置机制。截至2018年末，西安银行小微企业贷款余额243.1亿元，较上年末增加43.41亿元，增幅21.74%，小微企业贷款客户数4804户，全年累计新增发放小微企业贷款142.84亿元。此外，西安银行还专门制定了“支持丝绸之路经济带建设”授信政策，重点支持“一带一路”中能源、冶金、化工、高新技术、装备制造等行业发展。截至2018年末，“一带一路”沿线国家提供贸易融资近千万美元，提供跨境结算达4000多万美元。

“三大战略机遇”求发展

2019年是西安银行上市元年，这一年里，西安银行在研判金融业态发展形

势的基础上，确定了“乘风顺势，稳中求进，持续推动数字化、特色化、综合化转型，打造西部领先的上市银行”总体发展战略愿景。

西安银行用“十个着力”，实现“十个提升”来总结未来的发展方向，一是着力深化战略规划，提升战略引领能力。二是着力优化公司治理体系，提升公司治理效能。三是着力完善风险管理体系，提升风险管控能力。四是着力强化公司零售业务，提升市场竞争地位。五是着力拓展业务资质牌照，提升综合竞争能力。六是着力优化信贷管理体系，提升服务实体经济能力。七是着力金融与科技的融合，提升数字银行能力。八是着力加快运营体系转型，提升运营效率效益。九是着力深化人才绩效管理，提升目标导向作用。十是着力强化全面从严治党，提升战斗堡垒作用。

除了加速科技化转型外，西安银行也充分认识到资管新规带来的市场划分及增加盈利来源的重大机遇。对理财子公司的建立，西安银行副行长王欣透露：“我行已经从客户分类和培育、IT系统建设、提升产品设计及投资管理能力、引进培养估值核算人员等多个方面构建新的理财业务体系。将从尝试发行低风险、波动较小的净值型产品开始，逐步丰富产品种类进行业务转型，并择机申请理财子公司牌照”。