

□本报记者 张凌之

中信信托8月下旬参与分销北大方正集团有限公司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，标志着信托公司的债券承销业务取得实质性进展。

近日，中信信托相关业务负责人魏恩道在接受中国证券报记者采访时表示，债券承销与ABN等业务一脉相承，是对信托公司资产证券化业务链条的延伸。债券承销业务可以点带面整合资源，延伸客户服务链条，实现多项业务联动。

深耕资产证券化业务

魏恩道表示，作为第一批获得资产证券化业务资质的信托公司，中信信托多年来一直深耕这一领域并朝着专业化方向发展。债券承销业务与ABN等资产证券化业务一脉相承，这并不是业务低迷期的单纯转型，而是对业务条线和业务机会的拓展，是公司多元化发展的题中应有之义。

非金融企业债务融资工具作为我国债务资本市场中最重要的产品之一，一直由银行和券商进行承销。根据相关法律规定，信托公司可以申请受托经营国务院有关部门批准的证券承销业务，但一直没有信托公司参与这项业务。2017年9月7日，交易商协会启动意向承销类会员（信托公司类）参与承销业务市场评价工作，信托公司经过市场评价获得承销业务资格的，可开展非金融企业债务融资工具承销业务。

2018年4月17日，中国银行间市场交易商协会公告，中信信托、兴业信托、华润深国投信托、中诚信托、华能贵诚信托、上海国际信托等6家信托公司获批非金融企业债务融资工具承销商（信托公司类）资格。

“无论是集合主动管理，还是单一的通道业务，本质上都是资本占用型业务，而债券承销是纯中介业务，不占用资本。”魏恩道指出，从公司的角度来讲，取得债券承销资格，意味着新业务的拓展和原有经营模式的丰富，这是信托公司看重的。

“信托制度灵活，横跨资本、实业，但也意味着没有专属的业务领域，债券承销资格的获得相当于对信托公司的一个专营安排；同时，可以与原有业务进行协同，这同样是信托公司看重的。”魏恩道说，在资产证券化的业务链条里，原来信托公司仅仅是受托机构，现在可以通过债券承销，把积累的一些客户、项目等资源以点带面整合起来，实现多项业务联动。

延伸客户服务链

“债券承销业务本身不是一片蓝海，它是一片红海，竞争非常激烈，信托公司涉足此项业务是有后发劣势的。”魏恩道认为，在债券承销领域，银行拥有完善的体系，可实现资金和客户的有效联动，券商专业度较强，信托公司要想参与其中，必须走差异化竞争之路。

“信托公司的差异化竞争并非是如何撼动银行、券商在债券承销领域的地位，而是通过自身业务链条的丰富，为客户提供全方位的服务。”魏恩道说，信托公司与银行同属银保监会管理，天然与交易商协会在一个体系，从资金投放角度看，信托更多从事的是类似银行的对公业务。因此，在债券承销领域，信托公司是对银行的有益补充。对之前积累的对公客户来说，信托公司可以拉长服务链条。从资产证券化业务领域来看，开展债券承销业务有助于信托公司储备更多合规基础资产，通过业务链条的延伸，与原有基础资产形成业务闭环。“信托公司要发挥综合金融的优势，将原有客户、产品、资产优势，延伸到债券承销的链条。”

“中信信托非常珍惜债券承销这块牌照，最重要的是按照监管的要求，合法合规地建立各种内控机制。”魏恩道表示，信托公司债券承销内控机制的建立主要包括两个方面：一是设立独立的部门，独立的业务人员和独立的内控制度，形成一整套完备的业务体系；二是实现债券承销业务与其他业务资金的风险隔离。“只有依法依规地去做，才能使业务发展更长远，并在行业起到一定示范作用。”