

大成金融法律通讯

2014 年第 1 期 总第 25 期

大成律师事务所金融部



目 录

【新法速递】

两部门联合印发《2014 年中央国库现金管理商业银行定期存款招标投标规则》	1
央行、证监会联合部署金融市场基础设施评估工作	1
六部门发文共促金融支持科技创新	1
银监会发布《商业银行全球系统重要性评估指标披露指引》	2
两部委发文，规范商业银行代理保险业务销售行为	2
人社部、银监会出台《银行业专业人员职业资格制度暂行规定》	2
金融工具债务与权益会计处理征求意见	3
保监会就修改《保险资金运用管理暂行办法》公开征求意见	3
保监会明确保险资金投资创业板上市公司股票等有关问题	3
证监会修订商业银行信息披露特别规定	4
证监会发布《证券期货业统计指标标准指引（2013 年修订）》	4
《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 21 号——年度内部控制评价报告的一般规定》发布	4
《非上市公众公司监管指引第 4 号》发布	5
证监会发布《关于加强新股发行监管的措施》	5
上交所修订《上海证券交易所债券交易实施细则》	5
《上海证券交易所开放式基金业务管理办法》发布	6
上交所发布《关于商业银行发行公司债券补充资本及其上市交易、转让相关事项的通知》	6

【金融资讯】

央行明确同业存单准备金政策	7
央行官员提醒：互联网金融三条红线不能碰	7
央行提出着重做好六方面工作：打造金融标准体系	8
央行将加强对影子银行的监测和分析	9
央行强调 2014 深化金融改革健全多层次资本市场体系	9
银监会明确首批 3 至 5 家民营银行将在今年推出	10
监管部门将分业施策处理不同领域的金融风险	11
银监会等八部委规范清理非融资性担保公司	11
保监会 2014 年拓宽资本补充渠道寿险扩大费率市场化范围	12
保监会放开险资入市对市场的影响不会太大	13
险资投资地方基建是个多赢之举	13
证监会要求推进监管转型更好保护中小投资者	14
证监会采取三大措施防范化解互联网金融风险	14
以股代息制度将为上市公司现金分红的重要补充	15
上海自贸区明确 2014 年金融改革工作计划	16
发改委明确 2014 年企业债改革创新的重点	16

【大成金融风采】

关于大成	17
大成金融业务	18

【2014 大成金融法律论坛】

总部金融部等八单位在北京成功举办“新形势下金融法律业务的创新、发展与合作论坛”	20
金融论坛演讲稿	

2013 年金融业务热点以及 2014 年金融业务机遇	21
融资租赁企业资产证券化的路径及法律服务	27
中国债券市场回顾与新发展	32
IPO 新政开启证券服务机构责任险良机	36
信托新业务探索	41
国内商业保理市场分析	45
企业的多元化融资新热点	50
分所主任话金融	54
【新形势下全国场外市场（三板四板）业务论坛】	
新三板新政解读及律师业务操作实务注意的问题	62
新三板业务的市场开发策略	67
新三板——律师业务的新机遇	73
如何加强总部与分所之间的三四板业务的开拓联动	76
【大成金融动态】	
大成总部金融部举办“金融部 2014 年新春年会”	78
大成服务的 12 家企业集体挂牌新三板	78



新法速递

► 两部门联合印发《2014 年中央国库现金管理商业银行定期存款招标投标规则》

1 月 7 日，财政部、中国人民银行联合公布了《2014 年中央国库现金管理商业银行定期存款招标投标规则》（以下简称《规则》），自公布之日起施行。

根据《规则》，中央国库现金定期存款招标通过中央国库现金管理商业银行定期存款业务招标系统进行。中央国库现金定期存款采用单一价格（荷兰式）方式招标，招标标的为利率，边际中标利率为当期中央国库现金定期存款利率。 [返回目录](#)

► 详细内容请见：

http://gks.mof.gov.cn/zhengfuxinxi/gongzuodongtai/201401/t20140109_1033992.html

► 央行、证监会联合部署金融市场基础设施评估工作

近日，央行、证监会办公厅联合发布《关于开展金融市场基础设施评估工作的通知》（以下简称《通知》），部署开展金融市场基础设施评估工作。

根据《通知》，评估工作包括内部评估和外部评估两个阶段。其中，外部评估是指由中国人民银行和中国证券监督管理委员会组织成立专家组，对金融市场基础设施进行现场或非现场检查。 [返回目录](#)

► 详细内容请见：

http://www.csrc.gov.cn/pub/newsite/bgt/xwdd/201401/t20140121_242950.htm

► 六部门发文共促金融支持科技创新

近日，中国人民银行、科技部、银监会、证监会、保监会、知识产权局联合发布《关于大力推进体制机制创新 扎实做好科技金融服务的意见》（以下简称《意见》）。

《意见》指出，要拓宽适合科技创新发展规律的多元化融资渠道，支持科技企业上市、再融资和并购重组。此外，《意见》要求推进新股发行体制改革，适当放宽科技企业的财务准入标准，简化发行条件。 [返回目录](#)

► 详细内容请见：

http://www.pbc.gov.cn/publish/goutongjiaoliu/524/2014/20140115182107809223330/20140115182107809223330_.html

► 银监会发布《商业银行全球系统重要性评估指标披露指引》

近日，中国银监会发布《商业银行全球系统重要性评估指标披露指引》（以下简称《指引》），要求符合一定条件的商业银行从 2014 年起披露全球系统重要性评估指标。

根据《指引》，上一年年末调整后的表内外资产余额为 1.6 万亿元人民币以上或者上一年度被认定为全球系统重要性银行的商业银行应当披露全球系统重要性评估指标相关信息。[返回目录](#)

► 详细内容请见：

<http://www.cbrc.gov.cn/chinese/home/docView/5E453E74F3F0468CB05F535B82466704.html>

► 两部委发文，规范商业银行代理保险业务销售行为

中国保险监督管理委员会、中国银行业监督管理委员会于日前联合发布《中国保监会 中国银监会关于进一步规范商业银行代理保险业务销售行为的通知》（《通知》），自 2014 年 4 月 1 日起实施。

根据《通知》，商业银行应当对投保人进行需求分析与风险承受能力测评，根据评估结果推荐保险产品，把合适的产品销售给有需求和承受能力的客户。

《通知》规定，商业银行代理销售的保险产品保险期间超过一年的，应在合同中约定 15 个自然日的犹豫期，并在合同中载明投保人在犹豫期内的权利。犹豫期自投保人收到保险单并书面签收之日起计算。[返回目录](#)

► 详细内容请见：

<http://www.circ.gov.cn/web/site0/tab5168/info3901375.htm>

► 人社部、银监会出台《银行业专业人员职业资格制度暂行规定》

人力资源社会保障部、中国银行业监督管理委员会制定了《银行业专业人员职业资格制度暂行规定》（《规定》），自 2014 年 3 月 1 日起施行。

银行业专业人员是指在银行业金融机构从事前、中、后台业务及管理工作的专业技术人员。

根据《规定》，银行业专业人员的职业水平评价分为初级、中级和高级 3 个资格级别。银行业专业人员初级职业资格采用考试的评价方式；中级和高级职业资格的评价办法另行规定。[返回目录](#)

► 详细内容请见：

http://www.mohrss.gov.cn/SYrlzyhshbzb/ldb/rencaiduiwujianshe/zhuanyejishuren/201401/t20140116_122433.htm

► 金融工具债务与权益会计处理征求意见

1 月 15 日，财政部发布《关于就〈金融工具会计准则补充规定——债务工具与权益工具的区分及相关会计处理（征求意见稿）〉征求意见的函》，意见反馈截止日期为 2014 年 2 月 10 日。

《意见稿》适用于经相关监管部门批准，企业发行的除普通股之外的各种金融工具的会计处理，包括优先股、永续债（含永续中票）、认股权等。[返回目录](#)

► 详细内容请见：

http://kjs.mof.gov.cn/zhengwuxinxi/gongzuotongzhi/201401/t20140120_1037073.html

► 保监会就修改《保险资金运用管理暂行办法》公开征求意见

1 月 8 日，中国保监会发布《关于修改〈保险资金运用管理暂行办法〉的决定（征求意见稿）》，并向社会公开征求意见。意见反馈截止日期为 2 月 10 日。

根据修改意见稿，保险集团（控股）公司、保险公司从事保险资金运用应当符合中国保监会相关比例要求，具体规定由中国保监会另行制定。中国保监会可以根据情况调整保险资金运用的投资比例。[返回目录](#)

► 详细内容请见：

<http://www.chinalaw.gov.cn/article/cazjgg/201401/20140100394501.shtml>

► 保监会明确保险资金投资创业板上市公司股票等有关问题

1 月 7 日，中国保监会发布《关于保险资金投资创业板上市公司股票等有关问题的通知》（以下简称《通知》），自发布之日起实施。

《通知》明确，保险资金可以投资创业板上市公司股票。保险集团（控股）公司、保险公司直接投资创业板上市公司股票，应当具备股票投资能力；不具备股票投资能力的公司，应当委托符合条件的专业管理机构（含保险资产管理公司和其他专业管理机构）进行投资。[返回目录](#)

► 详细内容请见：

<http://www.circ.gov.cn/web/site0/tab5168/info3900388.htm>

◆ 证监会修订商业银行信息披露特别规定

1 月 6 日，证监会发布修订后的《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 26 号——商业银行信息披露特别规定》（以下简称《特别规定》），自公布之日起实施。

根据修订后的《特别规定》，商业银行应根据自身经营管理特点在定期报告中合理确定并披露分级管理情况及各层级分支机构数量和地区分布，包括名称、地址、职员数、资产规模等。此外，《特别规定》豁免了银行日常经营范围内对外担保的披露要求。 [返回目录](#)

➤ 详细内容请见：

http://www.csrc.gov.cn/pub/zjhpublic/zjh/201401/t20140110_242359.htm

◆ 证监会发布《证券期货业统计指标标准指引（2013 年修订）》

1 月 7 日，证监会公布修订后的《证券期货业统计指标标准指引》（以下简称《标准指引》），自 2 月 1 日起施行。

修订后的《标准指引》在指标部分原来五大模块的基础上，增加了“股转系统”模块，形成了包括“股票市场”、“债券市场”、“基金市场”、“期货市场”、“经营机构”、“股转系统”六大模块的标准指引。 [返回目录](#)

➤ 详细内容请见：

http://www.csrc.gov.cn/pub/zjhpublic/zjh/201401/t20140111_242413.htm

◆ 《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 21 号——年度内部控制评价报告的一般规定》发布

1 月 3 日，证监会和财政部联合发布了《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 21 号——年度内部控制评价报告的一般规定》（以下简称《一般规定》），自发布之日起实施。

《一般规定》明确了内部控制评价报告的构成要素，并针对核心构成要素，如重要声明、内部控制评价结论、内部控制评价工作情况、其他内部控制相关重大事项说明等，逐一说明了需要披露的主要内容及相关要求。 [返回目录](#)

➤ 详细内容请见：

http://www.csrc.gov.cn/pub/zjhpublic/G00306201/201401/t20140103_240923.htm

► 《非上市公司监管指引第 4 号——股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》发布

近日，证监会发布《非上市公司监管指引第 4 号——股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》（以下简称《指引》）。

根据《指引》，股东人数已经超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可的合规性应当符合下列要求：（一）公司依法设立且合法存续；（二）股权清晰；（三）经营规范；（四）公司治理与信息披露制度健全。[返回目录](#)

► 详细内容请见：

http://www.csrc.gov.cn/pub/zjhpublic/G00306201/201312/t20131227_240477.htm

► 证监会发布《关于加强新股发行监管的措施》

1 月 12 日，证监会发布《关于加强新股发行监管的措施》，自发布之日起施行。

根据规定，中国证监会将对发行人的询价、路演过程进行抽查，发现发行人和主承销商在路演推介过程中使用除招股意向书等公开信息以外的发行人其他信息的，中止其发行，并依据相关规定对发行人、主承销商采取监管措施。涉嫌违法违规的，依法处理。

[返回目录](#)

► 详细内容请见：

http://www.csrc.gov.cn/pub/zjhpublic/zjh/201401/t20140112_242420.htm

► 上交所修订《上海证券交易所债券交易实施细则》

1 月 2 日，上交所发布修订后的《上海证券交易所债券交易实施细则》（以下简称《细则》），自发布之日起实行。

根据修订后的《细则》，在上交所上市的跟踪债券指数的交易型开放式指数基金比照债券进行回购交易，申报单位为份，申报数量为 100 份或其整数倍，单笔申报最大数量不超过 10 万份。[返回目录](#)

► 详细内容请见：

http://www.sse.com.cn/lawandrules/sserules/trading/bond/c/c_20140103_3761271.shtml

► 《上海证券交易所开放式基金业务管理办法》发布

1 月 2 日，上交所发布《上海证券交易所开放式基金业务管理办法》（以下简称《办法》），自发布之日起施行。

根据《办法》，在上交所上市的开放式基金，包括下列类型：在上交所上市交易的开放式基金；在上交所挂牌进行认购、申购、赎回，但不上市交易的开放式基金；上交所规定的其他开放式基金。[返回目录](#)

► 详细内容请见：

http://www.sse.com.cn/lawandrules/sserules/trading/fund/c/c_20140103_3761265.shtml

► 上交所发布《关于商业银行发行公司债券补充资本及其上市交易、转让相关事项的通知》

1 月 9 日，上海证券交易所发布《关于商业银行发行公司债券补充资本及其上市交易、转让相关事项的通知》（以下简称《通知》），自发布之日起施行。

根据《通知》，发行人申请其公开发行的减记债在上交所上市，应当满足《上海证券交易所公司债券上市规则》的相关规定，并经上交所审核同意。此外，发行人和其他信息披露义务人除需按公司债券相关规定和募集说明书的约定履行日常信息披露义务外，还需对二级资本工具和其他一级资本工具触发事件、对资本充足率产生重大影响的其他事件、赎回等相关信息及时进行临时信息披露。[返回目录](#)

► 详细内容请见：

http://www.sse.com.cn/lawandrules/sserules/trading/bond/c/c_20140109_3762582.shtml



金融资讯

央行明确同业存单准备金政策

几家大型银行同业存单发行试点启动后，监管部门对同业存单的准备金政策等问题并未予以明确。近日，央行通过微博做了答复。就“同业存单在会计、统计上如何处理”问题，央行表示，商业银行按照现行企业会计准则可自行设立单独科目，对同业存单进行会计核算；并单独设立存单发行及投资统计指标进行统计。金融机构通过发行同业存单所筹集的资金，存单持有人为保险公司的，需要交存准备金；持有人为非保险公司的，不需交存准备金。在回答同业存单发行利率与 Shibor 有何关系时，央行表示，同业存单发行利率以市场化方式确定，并在 Shibor 基础上加减点生成。由于同业存单的期限为 1 个月及以上，对于活跃货币市场交易、提高中长端 Shibor 基准性、促进完善货币市场基准利率曲线具有积极意义。在谈到同业存单与同业拆借的关系时，央行指出，同业存单作为电子化、标准化的货币市场创新产品，与同业拆借形成互补。区别于拆借以短期品种为主的特点，同业存单以 3 个月及以上中长期为主，可为银行提供较为稳定的资金来源，利率波动也相对较小，对于提高银行流动性管理水平、促进货币市场平稳运行具有积极意义。在安邦（ANBOUND）智库学者看来，央行以存单持有人的性质来确定准备金率的收取超出了市场的预期，这对同业业务向同业存单转化显然是个打击，不过这倒符合同业治理政策的逻辑。与此同时，该政策将提高保险公司的地位，促进金融机构与保险公司业务合作。此外，该政策对同业存单的二级市场交易显然是不利的，一旦保险公司抛售同业存单，金融机构直接面临准备金上缴的压力。另外，安邦（ANBOUND）再次呼吁扩围同业存单发行主体，当下局限于几家大行的政策已经进一步扭曲了资金市场。 [返回目录](#)

央行官员提醒：互联网金融三条红线不能碰

人民银行调查统计司副司长徐诺金 11 日在和讯财经年会上表示，金融的本质就是风险的管理，互联网并没有改变这个本质，互联网金融要坚守三条底线不能碰，第一，乱集资的红线；第二，吸收公众存款的红线；第三，诈骗的红线。徐诺金认为，互联网跟金融的结合并没有改变金融的本质。金融的本质是风险管理，或者说风险的配置。互联网确实可以降低一些风险，但它无法吸纳风险。

对于银行进行互联网创新，银监会创新监管部主任王岩岫也在同日强调积极鼓励和

支持，但在创新过程中必须遵循线上、线下的一致性原则，并要求银行在金融创新过程中严格控制相应的风险，并把保护金融消费者的权益始终放在首位。而对于当下如火如荼的互联网金融，徐诺金认为，互联网和金融的结合，在认识它具有优势的同时，也要看到它的潜在风险，对待互联网金融，应该抱着一种客观、理性、开放、包容的态度。

随着互联网金融的不断成长壮大，银行传统的存、贷、汇业务都受到不同程度的冲击。（来源：中国金融网，2014 年 1 月 15 日）[返回目录](#)

► 央行提出着重做好六方面工作：打造金融业标准体系

2014 年 1 月 14 日，全国金融标准化技术委员会（以下简称“金标委”）2014 年工作会议在京召开。会议对 2013 年金标委、各分委会工作进行了全面总结，讨论确定了 2014 年工作思路和重点任务，并审议通过了《关于〈金融业标准体系〉编制工作方案的建议》等 3 项议题。中国人民银行副行长、金标委主任委员李东荣出席会议并讲话。

李东荣指出，2013 年金标委充分发挥职能作用，在参与金融国际化、推进企业标准化、建设金融检测认证体系、创新金标委工作机制等方面取得了较好成绩，形成了“系统管理、重点突破、整体提升”的良好发展态势，有力支撑了金融业的改革与发展。

李东荣强调，为认真贯彻党的十八届三中全会关于全面深化改革的精神，2014 年金融标准化工作要从两方面着手：一是服务好全面深化金融改革的大局，在支撑金融体系完善、促进政府职能转变方面发挥作用；二是要坚持改革创新，在思维方式、观念及工作思路等方面不断改进，通过标准化手段促进金融业提升质量和效益。

李东荣提出，围绕金融标准化战略的深入实施，2014 年金融标准化建设应着重做好六方面的工作：一是打造金融业标准体系，形成覆盖整个金融业的、有机的、协调配合的标准体系；二是强化金融标准制度体系运行，充分发挥现有制度框架作用；三是进一步健全认证体系，带动金融标准的有效实施，促进金融业改革与发展；四是构建企业标准化推进体系，强调企业的主体作用，建立表彰激励机制；五是加快建设适应国际化要求的工作体系，加快与国际化体系接轨，培养具有国际思维、熟悉国际规则的标准化人才；六是推进标准实施工作，加强标准质量把关，多出好标准，实用的标准，符合市场急需的标准，以稳定的金融标准质量推动金融业提升管理和服务水平。（来源：中国金融网，2014 年 1 月 15 日）[返回目录](#)

► 央行将加强对影子银行的监测和分析

“能不能用一句成语‘如形随影’来形容影子银行。也就是说，影子银行是行银行类金融机构之实、无传统银行之名的机构和业务。”昨日，央行调查统计司司长盛松成在国新办举行的新闻发布会上对影子银行给予了精辟的分析。

他指出，影子银行是在传统的金融体系以外从事信贷、资金融通等业务的机构。所以影子银行不单单是机构，银行里面也有影子银行。比如说小贷公司，大家基本认同它是影子银行。小贷公司发展比较快，现在小贷公司约 8000 家，8000 亿元左右的贷款。再比如，一部分理财产品可能也在影子银行范围内。因为影子银行有不同的定义、有不同的概念，所以社会上对它的统计、监测还不是完全统一。但有一点是肯定的，影子银行是市场的产物，是金融创新产物，它和我们现在有关的管理、有关的运作都是有关系的。

“影子银行有一个最大特点，它与各个金融机构、金融市场之间联系、影响都比较多，所以对影子银行最需要的就是监测、分析有没有风险。”盛松成指出，作为统计部门来说，现在已经在加强这方面的统计、分析、研究。同时，它涉及到各个方面，各部门都应该各司其职。人民银行会对相关的影子银行业务加强监测、分析。

盛松成强调，影子银行是市场经济条件下的现实情况、现实反映。既要看到它的积极作用，也要看到它的风险所在。要积极引导影子银行向好的方向发展，监控有关风险，更好地为金融平稳运行和实体经济发展做好服务。

此外，在谈到社会融资规模时，盛松成表示，社会融资规模指标不仅是个总量指标，也能观察结构情况，这个指标现在成为中国宏观金融调控重要的监测分析指标。沿海发达地区的社会融资规模总体讲比中西部地区多。但最近几年从增速看，中西部地区的社会融资规模增速快于东部地区。他透露，分地区的社会融资规模指标将择机发布。（来源：中国金融网，2014 年 1 月 16 日）[返回目录](#)

► 央行强调 2014 深化金融改革健全多层次资本市场体系

2014 年人民银行工作会议 1 月 9 日至 10 日召开。会议指出，党的十八届三中全会对金融重点领域和关键环节的改革进行了全面部署，将进一步激发金融发展的内在动力和活力，是指导新形势下金融改革发展工作的行动纲领。

央行指出，2014 年将继续实施稳健的货币政策，保持货币信贷和社会融资规模平稳适度增长，继续扩大人民币的跨境使用，全面深化金融改革，努力在金融重点领域和关

键环节改革实现新的突破。

具体来说，2014 年的工作重点有八项：一是继续实施稳健的货币政策，保持货币信贷和社会融资规模平稳适度增长。二是全面深化金融改革，努力在金融重点领域和关键环节改革实现新的突破。三是扩大人民币跨境使用。四是健全多层次资本市场体系，促进金融市场深化发展。五是深化外汇管理重点领域改革，切实防范跨境资金流动风险。六是加强金融风险监测、排查和监管协调，牢牢守住不发生系统性金融风险的底线。七是扎实推进金融服务现代化，全面提升金融服务和管理水平。八是深入参与国际经济金融政策协调和规则制定，增强我国的国际地位和话语权。（来源：中国新闻网，2014 年 1 月 22 日）[返回目录](#)

► 银监会明确首批 3 至 5 家民营银行将在今年推出

1 月 6 日，银监会召开 2014 年全国银行业监管工作电视电话会议，分析当前形势，部署全年工作。会议明确了 2014 年银行业监管工作重点。在深入推进银行业改革开放方面，银监会要求，一是深化银行业治理体系改革。改进绩效考评，引导树立正确政绩观和发展观，完善公司治理体系；推进子公司制、事业部制、专营部门制、分支机构制改革，完善业务治理体系；加强集团并表全面风险管理，强化集团风险管理主体责任和监管机构监督责任，完善风险治理体系；巩固行业协会自律机制建设，强化服务和救助功能，完善行业治理体系。二是推动业务产品创新。统筹规划，分业推进产品创新；创新服务方式，降低企业融资成本，扩大金融服务的覆盖面、公平性和可获得性；探索管理制度创新，释放改革红利。三是扩大银行业对内对外开放。探索逐步放宽外资银行进入门槛、经营人民币资格条件以及分行营运资金要求，进一步支持上海自贸区和金融改革试验区的银行业改革。拓宽民间资本进入银行业的渠道和方式，一方面引导民间资本参与现有银行业金融机构的重组改制，另一方面试办由纯民资发起设立自担风险的银行业金融机构。切实做好试点制度设计，强调发起人资质条件，实行有限牌照，坚持审慎监管标准，订立风险处置安排。试点先行，首批试点 3 至 5 家，成熟一家批设一家。四是推动政策性银行改革，在明确职能定位前提下，实行政策性业务、市场化运作、标准化监管。五是大力推动监管改革，简政放权，还权于市场，让权于社会，放权于基层。银行业金融机构能够管好的事项，监管就不要再管，把权力交给市场主体。改革完善分类分级管理，实行有限牌照制度。完善监管规制，重点推动资本管理和流动性风险管理办法落地实施。其中，有关民营银行的条款格外引人注目。这意味着，首批 3 至 5 家民营银行有望在 2014 年正式推出，持有限牌照。[返回目录](#)

► 监管部门将分业施策处理不同领域的金融风险

1 月 6 日，银监会召开 2014 年全国银行业监管工作电视电话会议，分析当前形势，部署全年工作。会议明确了 2014 年银行业监管工作重点。令我们关注的是银监会对金融业风险的表述，明确点到了中国经济运行的几大风险源。会议称，要切实防范和化解金融风险隐患。一是缓释平台贷款风险，坚持“总量控制、分类管理、区别对待、逐步化解”，审慎稳妥地缓释平台贷款风险。二是严控房地产贷款风险，高度关注重点企业，继续强化“名单制”管理，防范个别企业资金链断裂可能产生的风险传染。三是防化产能过剩风险，通过产能整合重组、技术改造，促进生产资源有效利用，盘活沉淀在过剩产能上的信贷资产，减少风险总量。四是防范四种业务风险，对于理财业务，建立单独的机构组织体系和业务管理体系，不购买本行贷款，不开展资金池业务，资金来源与运用一一对应；对于信托业务，要回归信托主业，运用净资本管理约束信贷类业务，不开展非标资金池业务，及时披露产品信息；对于小额贷款公司，会同有关部门制定全国统一的监管制度和经营管理规则，落实监管责任；对于融资性担保公司，明确界定担保责任余额与净资产比例上限，防止违规放大杠杆倍数，建立风险“防火墙”。五是紧盯流动性风险，提高资金来源稳定性，加强同业、理财和投资业务管理，合理控制资产负债期限错配程度。六是谨防信息科技风险，建设自主、安全、可控的信息科技系统。七是盯防市场风险和操作风险，严格实施信贷违规问责和案件问责。最值得玩味的是银监会所使用的几个动词“缓释”、“严控”、“防化”、“防范”、“紧盯”、“谨防”与“盯防”，清晰地给出了对各类风险的处理办法。由此来看，平台贷、房地产及产能过剩风险最为严重，最不能够掉以轻心。[返回目录](#)

► 银监会等八部委规范清理非融资性担保公司

近期，一些地区非融资性担保公司数量激增、业务混乱等问题日益突出，大量非融资性担保公司不经营担保业务，甚至从事非法吸收存款、非法集资、非法理财、高利放贷等违法违规活动，风险事件和群体性事件频发，对有关地区经济社会发展造成严重影响。日前，银监会联合发改委等八部委联合发布《关于清理规范非融资性担保公司的通知》，规范市场秩序，维护金融与社会稳定。《通知》要求各省、自治区、直辖市人民政府于 2013 年 12 月至 2014 年 8 月底，对本行政区域内的非融资性担保公司进行一次集中清理规范，重点是以“担保”名义进行宣传但不经营担保业务的公司。对从事非法吸

收存款、非法集资、非法理财、高利放贷等违法违规活动或违规经营融资性担保业务的，要坚决依法查处和取缔。非融资性担保公司应按其实际从事的主营业务对公司名称予以规范，标明其行业或经营特点；专门经营工程履约担保、投标担保等业务的，应在名称中标明“非融资性担保”、“工程担保”或主要经营的非融资性担保业务种类。《通知》同时要求各省、自治区、直辖市人民政府以清理规范工作为契机，强化对本地区非融资性担保公司的管理，构建长效机制。健全法规制度，明确管理部门。加快非融资性担保公司信用建设。进一步提高行业透明度，充分发挥社会监督作用。清理规范非融资性担保公司将有助于保护金融消费者利益，净化担保市场环境，促进担保行业健康发展。[返回目录](#)

► 保监会 2014 年拓宽资本补充渠道寿险扩大费率市场化范围

1 月 21 日在 2014 年全国保险监管工作会议上，中国保监会主席项俊波指出，当前中国保险业处于转型升级的关键时期，防范风险的形势很严峻，满期给付和退保风险、偿付能力不足风险、流动性风险、资金运用风险是今年监管工作关注的重点。

项俊波表示，今年将针对重点公司、重点业务、重点环节，开展风险排查，加强监测预警。要盯紧分红公布期、集中给付期等敏感时点，落实重大事项报告制度和风险响应制度。

项俊波指出，要研究制定保险公司资本补充管理办法，拓宽资本补充渠道，建立资本分级制度，完善资本补充制度体系。当前保险市场恶性竞争、秩序混乱等问题十分突出，必须加强市场行为监管，努力打造公平竞争、规范经营的市场秩序。要站在服务国家治理体系和治理能力现代化的高度，推进保险业服务体系改革创新。当前重点是在巨灾保险、农业保险、商业养老和健康保险、责任保险等领域取得新进展。

在巨灾保险方面，协调财政部及相关部委制定建立中国巨灾保险制度的实施方案，争取国家巨灾保险政策支持。

在寿险业改革方面，项俊波表示，今年将扩大费率市场化的改革范围，启动分红险、万能险费率形成机制改革，力争年底前实现人身险费率形成机制的全面市场化。（来源：中国新闻网，2014 年 1 月 22 日）[返回目录](#)

► 保监会放开险资入市对市场的影响不会太大

近日，保监会连续出台政策，旨在在一定程度上放开保险资金投资创业板及蓝筹股。市场对此反应迥异：创业板指连续两天大涨，而代表蓝筹股的沪深 300 指数则在相关消息发布后短暂冲高，而后迅速回落。多家券商机构认为，保监会有关存量保单投资蓝筹股政策有助于鼓励机构资金长期投资，提高市场对于价值投资的关注，但保险资金对市场短线的刺激作用可能不会十分明显。据统计，截至 2013 年 11 月底，保险行业资金运用余额 7.5 万亿元。其中，银行存款 21812 亿元，占比 29.21%；债券 33270 亿元，占比 44.54%；股票和证券投资基金 7556 亿元，占比 10.12%；其他投资 12046 亿元，占比 16.13%。目前保监会允许保险公司投资股票及股票型基金的上限为上季末总资产的 20%，10% 的实际占比远低于监管上限。分析人士认为，事实上，保险公司近年来较低的投资收益率主要是因股票投资拖累，2013 年以来保险公司加大固定收益类非标资产投资，降低股票市场对于投资收益的负面影响。因此，在保险公司取得选择权的情况下，是否购买入市还将依赖保险资产管理的专业判断。据介绍，目前保险资金正处于持续离开蓝筹市场的趋势中，不会因为监管层放开更多资金使用的权限就改变这一趋势。目前试点细节，包括规模、时间表尚不清楚，新增资金在时间上的分布也并不明确。另有分析认为，相关存量保单资金成本约 7%，预计保险公司仍将更多选择固定收益产品，适当参与蓝筹股投资，但这对市场的影响不会太大。[返回目录](#)

► 险资投资地方基建是个多赢之举

在地方基建项目中，险资正在以股权和债权相结合的方式参与其中。在业内人士眼中，以产业基金为代表的创新合作形式，正试图超越信托投资计划、券商资管计划，成为地方政府为基建项目筹资的首选。多位保险监管人士曾在不同场合表示，2014 年险资发起设立的债权投资计划规模将超万亿元，这将是 8 万亿元险资群体的一个最流行的去处。这类债权计划资金绝大多数投向地方基建项目，具有稳定收益，且与险资长期负债特性匹配。据悉，保监会也为此进行了政策松绑，2010 年发布的《保险资金投资股权暂行办法》规定已于 2012 年 7 月进行调整，将保险公司投资未上市企业股权、股权投资基金账面余额由两项合计不高于本公司上季末总资产的 5% 调整为 10%。在我们看来，该政策还应继续放宽，以适应保险资产保值增值的趋势，在提高保险资金的回报率的同时缓解地方债务期限错配的压力。[返回目录](#)

► 证监会要求推进监管转型更好保护中小投资者

1 月 21 日，2014 年全国证券期货监管工作会议在证监会机关召开。

肖钢表示，推进监管转型要实现“六个转变”：一是监管取向从注重融资，向注重投融资和风险管理功能均衡、更好保护中小投资者转变。二是监管重心从偏重市场规模发展，向强化监管执法，规模、结构和质量并重转变。三是监管方法从过多的事前审批，向加强事中事后、实施全程监管转变。四是监管模式从碎片化、分割式监管，向共享式、功能型监管转变。五是监管手段从单一性、强制性、封闭性，向多样性、协商性、开放性转变。六是监管运行从透明度不够、稳定性不强，向公正、透明、严谨、高效转变。

肖钢谈到，监管转型的主要任务是，一是进一步精简行政审批备案登记等事项。二是推进股票发行注册制改革。三是确立以信息披露为中心的监管理念。四是理顺监管与执法的关系。五是强化派出机构职责。六是促进证券期货服务业提升竞争力。七是提高稽查执法效能。八是推进资本市场中央监管信息平台建设。九是建设法律实施规范体系。

肖钢强调，监管转型是一项长期任务和系统工程，不可能一蹴而就。在监管转型过程中，特别要注意处理好推进监管转型和促进市场发展、推进监管转型和维护市场稳定、全面转型和重点推进、推进转型坚定性和政策措施灵活性、转型统一性和创新性的关系。监管转型，关键在人。面对繁重的转型任务，必须切实加强系统各级领导班子和干部队伍建设，以监管转型带动自身建设，以自身建设保障监管转型。

业内人士表示，证监会已酝酿全面构筑保护中小投资者合法权益的制度体系，出台措施保障中小投资者知情权、健全上市公司股东投票和表决机制、建立多元化纠纷解决机制、完善中小投资者赔偿制度。这一前所未有的专门针对投资者保护的制度今年底明年初有望落地。投资者保护将逐步走向有法可依、有规可循。（来源：中国新闻网，2014 年 1 月 22 日）[返回目录](#)

► 证监会采取三大措施防范化解互联网金融风险

证监会副主席刘新华 16 日在“2014 中国互联网金融高层论坛”上表示，针对互联网金融对中国资本市场带来的风险和挑战，证监会将强化监管，采取有效措施，切实防范和化解风险。

一是加强对互联网金融实时有效的监管。证监会建议有关部门尽快研究互联网金融监管问题。借鉴国外先进经验，明确互联网金融的监管体制和职责分工，完善法律法规体系和监管制度，避免监管缺位和重复监管，防止监管套利。证监会将进一步加大对涉

及资本市场销售、交易、清算等环节的相关机构及行为的监管力度，努力提高专业水平和服务能力，防范风险，促进市场规范发展。对于互联网金融涉及的非法证券活动证监会将重拳出击，严惩不贷。

二是加强信息披露和诚信系统建设。证监会将进一步完善信息披露制度，建立统一的信息披露平台，加强事中、事后的监测检查，提升信息披露的质量。同时，健全诚信的监管机制，建设诚信信息平台，实现信用信息的资源共享，优化资本市场的诚信环境。

三是加强信息安全管理。目前，证监会已经发布了证券、期货、基金公司、网上信息系统技术指引，信息系统备份能力建设标准等一系列的规范指引。下一步，证监会将针对互联网金融的特点，进一步督促各机构贯彻落实相关指引和规范，提高抵御网络攻击的能力，做好投资者敏感信息的保护，提升投资者网上交易安全防护水平。

刘新华表示，互联网金融的发展给资本市场的发展确实带来了巨大的机遇和挑战。对此，证监会将积极应对，维护好市场的“三公”，维护好投资者的合法权益，促进资本市场健康、稳定发展。(来源：中国金融网，2014 年 1 月 17 日)[返回目录](#)

► 以股代息制度将为上市公司现金分红的重要补充

近日下发的《关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》提出，建立多元化投资回报体系，研究建立“以股代息”制度，丰富股利分配方式。据悉，“以股代息”制度作为我国上市公司分红制度的一项重大创新，有关部门正研究制定相关细则，有望尽快推出。我国境内实施“以股代息”制度可能将借鉴香港经验。“以股代息”制度具体的操作流程主要是，上市公司提供选择权、股东参与和撤销参与、确定新股配发基准、新股上市及买卖等四方面。“以股代息”制度是指，在利润分配时，上市公司将收取现金或股票的选择权赋予投资者，充分尊重投资者意愿。它不同于目前由上市公司决定派发现金股利还是股票股利的做法，投资者可根据自身的投资或现金流需求决定将利润转投资或提现。据悉，“以股代息”制度本质上是一种再融资，上市公司股价无需除权。选择“以股代息”的股东，可在不用支付经纪费、印花税及相关交易成本的情况下增加对上市公司投资。“以股代息”制度赋予投资者灵活选择的权利，投资者可根据自身情况做出最优选择，以实现个人利益最大化。与此同时，当前我国的一些上市公司分红意愿不强，而且送股占比高、现金分红低。在我们看来，上市公司在不同的发展阶段以及不同的市场环境下，融资和分红的能力和愿望是完全不同的，一律要求上市公司分红似有矫枉过正的嫌疑，比如对于成长期中的上市公司，如果政策强制分红，很可能因资金不足打压企业良好的发展势头。推出“以股代息”制度，实际为上市公司现金分红和股票股利分红的重要补充。[返回目录](#)

► 上海自贸区明确 2014 年金融改革工作计划

去年年底，央行公布了《关于金融支持中国（上海）自由贸易试验区建设的意见》，列举上海自贸区的发展方向及政策。日前，据权威消息人士透露，2014 年上海自贸试验区金融工作事务将包括 5 项制度创新和 5 项功能推进。其中，5 项制度创新包括：建立自由贸易账户的分账核算管理制度，这是整个金融创新的基础；建立汇兑便利化的双向投融资制度，打通境内外市场；扩大人民币跨境使用领域，提升人民币国际化程度；建设利率市场化改革体系，以及建立便利化的外汇管理制度。5 项功能包括：深化大宗商品现货市场功能，在区内建设涉及国计民生的能源、农产品等的大宗商品现货市场；建设面向国际的金融交易市场；搭建双向跨境投资平台；大力拓展融资租赁的服务功能；积极引进各类境内外的机构。据悉，现在上海的一些金融交易市场，包括上海黄金交易所，外汇交易中心，以及上海地方的股权交易中心，联合产权交易所，以及其他省市的金融市场，都有意在自贸区内建设面向国际的金融要素市场。另一知情人士还透露，为了推动自贸区金融开放创新步伐，上海自贸试验区金融工作协调推进小组也将于近期正式成立。[返回目录](#)

► 发改委明确 2014 年企业债改革创新的重点

近年来，我国债券市场取得了长足的发展，债券融资规模占社会融资总规模的比重已经超过 14%。近日，国家发改委有关负责人在展望 2014 年企业债市场改革创新时指出，中央经济工作会议提出，把改革创新贯穿于经济社会发展各个领域各个环节，着力激发市场活力。2014 年，发改委在企业债券改革创新方面将重点做好以下工作：一是继续深化行政审批制度改革，完善责任制度，提高审核效率和透明度。切实转变职能、转变作风，提高行政效率，加强和改进债券监督管理。按照权力和责任同步下放，调控和监管同步加强的原则，进一步完善企业债券发行核准预审工作交由省级发改委负责的有关制度设计，并定期对各省区市的预审工作质量进行抽查，加强督促指导，提高审核效率和透明度。二是加大对中小企业集合债、小微企业增信集合债的政策支持力度，进一步扩大债券支持中小微企业的覆盖面。三是推广“可续期债券”试点，支持重大基础设施建设。进一步扩大可续期债券发行规模，引导社会资金参与基础设施建设，满足地铁、城际轨道交通等投资大、运营周期长的重大基础设施项目的资本金需求。四是扩大“债贷组合”试点，支持棚户区改造等重大项目建设。继续完善由银行统一融资规划、统一债贷授信、动态长效监控、全程风险管理的融资模式，充分发挥债贷组合模式在成本控制和风险防范方面的优势，保证棚户区改造资金足额到位。五是发展收购兼并债券，支持化解过剩产能。按照国家化解重点产业产能过剩的政策要求，创新企业债券品种，发展专项收购兼并债券，在发行主体、募集资金管理、偿债保障机制等方面创新范围和领域，为化解产能过剩提供有力的资金支持。其中，最引人关注的是“可续期债券”，或许能为永续债券的发行作铺垫。[返回目录](#)



大成金融风采

关于大成

大成律师事务所成立于 1992 年，是中国成立最早、规模最大的合伙制律师事务所之一。自成立以来，大成律师事务所秉承“志存高远、海纳百川、跬步千里、共铸大成”的文化核心理念，致力于为国内外客户提供专业、全面、优质、高效的法律服务。



大成律师事务所建立了覆盖全国、遍布世界重要地区和城市的全球法律服务网络。包括北京总部，大成在北京、长春、长沙、常州、成都、重庆、福州、广州、哈尔滨、海口、杭州、合肥、呼和浩特、黄石、吉林、济南、昆明、南昌、南京、南宁、南通、宁波、青岛、苏州、内蒙古、上海、深圳、沈阳、天津、太原、武汉、无锡、乌鲁木齐、温州、西宁、厦门、西安、银川、郑州、舟山、珠海、芝加哥、法国、香港、洛杉矶、纽约、新加坡、台湾、莫斯科、蒙古国等地设有 50 个办公室。同时，大成律师事务所与境外多家律所建立了长期稳定的战略合作伙伴关系。

大成律师事务所总人数已经达到 4100 多人。多数律师毕业于国内和国际知名的法学院校，并具有在国际著名律师事务所工作的经验。

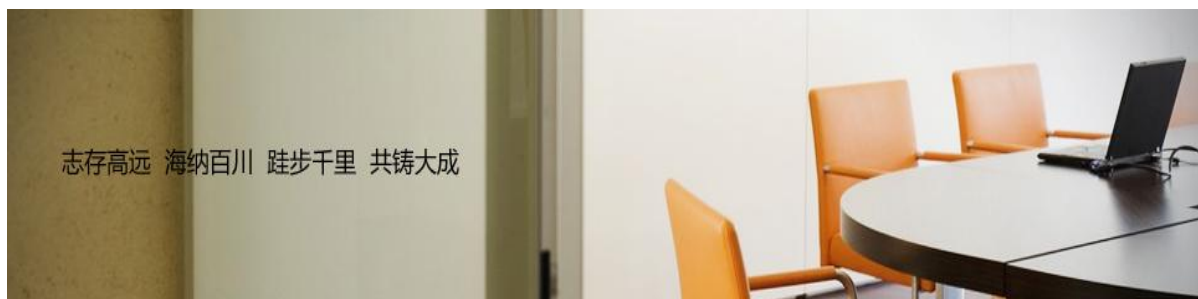
2009 年，大成作为中国区唯一成员加入了世界最大的、汇集全球顶级律师事务所、会计师事务所、投资公司、金融机构等专业性服务企业和公司的独立专业服务组织 World Service Group（世界服务集团）。2009-2012 年度，大成连续 4 年被权威杂志《亚洲法律事务》（ALB）评为“亚洲律所规模 20 强”第一名。2012 年大成荣获本年度中国 VC/PE 人民币基金募资最佳法律顾问机构，同时，大成为（VC/PE 支持）中国企业海外上市法律顾问机构十强，为 2012 年（VC/PE 支持）中国企业境内上市法律顾问机构十强。[返回](#)

[返回目录](#)

► 大成金融业务

金融业务自大成律师事务所设立以来就成为其传统核心及优势业务之一。大成金融部为国内外多家银行和非银行金融机构提供专项或综合性法律服务，在金融领域具有丰富的经验和广泛的客户基础。

大成对金融领域的国内及国际适用的法律、规定及交易规则、惯例有着深刻的理解和把握，凭借丰富的本土经验和深谙国际规则的视野帮助商业银行、投资银行、基金、其他金融机构以及政府部门等客户完成了大量复杂的金融交易，我们服务的客户包括了中资银行、合资银行、外国银行在华子行或分行、财务公司、汽车金融公司、融资租赁公司、保险公司和信托公司等。



大成在金融业务领域提供的法律服务包括但不限于：

- 银行常年法律顾问；
- 商业银行的筹建、设立、并购、上市等；
- 城市信用社、农村信用社、农村资金互助社、财务公司、村镇银行等其他存款类金融机构的筹建、设立、并购、改制等；
- 商业贷款、政策性贷款、银团贷款、进出口信贷等贷款类业务；
- 信用证及各类票据业务；
- 银行业其他业务；
- 保险公司常年法律顾问；
- 保险公司的筹建、设立、并购、上市等；
- 债权投资计划，以及其他保险资金应用、运作方案；
- 保单质押、保险理赔、追偿等业务；
- 企业年金；
- 信托公司常年法律顾问；
- 信托公司的筹建、设立、并购、上市等；

- 信托计划、信托产品、信托基金投资法律服务；
- 短期融资券、中期票据、私募债、公司债、企业债券、金融债券及其他债券的发行；
- 债券交易；
- 不良资产处置；
- 资产证券化、金融租赁业务、商业保理等创新业务；
- 金融交易所、贵金属交易所等交易类金融机构的筹建、设立、并购及常年法律顾问；
- 金融衍生品；
- 贷款公司、小额贷款公司等非存款类金融机构；
- 担保公司、典当行；
- 委托理财、第三方支付及其他金融创新业务；
- 外资金融机构的市场准入、境内投资、日常法律服务；
- 其他金融法律服务。 [返回目录](#)





2014 大成金融法律论坛

► 总部金融部等八单位在北京成功举办“新形势下金融法律业务的创新、发展与合作论坛”

随着十八届三中全会的圆满落幕，我国金融制度改革已进入全新阶段，为探索新形势下金融法律业务的发展与契机，2014 年 1 月 9 日在北京举办了“新形势下金融法律业务的创新、发展与合作论坛”。本次金融论坛由大成总部金融部、大成全球融资租赁专业委员会、大成保险专业委员会、大成债券工具专业委员会、大成全国场外市场（三板四板）专业委员会、大成银行法律专业委员会（筹）、大成金融专业委员会（筹）、大成保理专业委员会（筹）等 8 家单位联合主办，大成金融青年联合会承办。

来自大成总部 10 个业务部门合伙人及律师，以及从外地远道赶来的大成全国 22 家分所 10 位分所主任、8 位金融部主任、还有部分分所的高级合伙人、合伙人及律师共 80 多位同仁共同出席了金融论坛，大成事务所主任彭雪峰律师为论坛致辞。

本次金融论坛分为三个板块：第一部分是主旨演讲，由总部金融部主任平云旺律师作 2013 年金融业务热点以及 2014 年金融业务机遇的演讲。第二部分是主题演讲，由金融各相关专业委员会负责人李爱文律师、张刚律师、刘海屏律师、赵红律师、刘阳律师、周红艳律师、匡双礼律师，就当下金融热点问题分别进行主题发言。第三部分“分所主任话金融沙龙”，由总部金融部高级顾问王立宏主持，广州分所主任郭锦凯律师、青岛分所主任牟云春律师、长沙分所主任毛英律师、银川分所主任高凤江律师、南京分所金融部主任龚鹏程律师、深圳分所金融部主任左青云律师、南宁分所金融部主任袁公章律师等嘉宾，就“新形势下金融法律业务的创新、发展与合作”与出席论坛的各位同仁分享分所金融业务的发展与创新的经验体会。[返回目录](#)

金融论坛演讲稿

2013 年金融业务热点以及 2014 年金融业务机遇

(平云旺 高级合伙人 总部金融部主任)

2014 新年伊始。大成各位同仁齐聚北京，共同探讨在金融改革不断深化的新形势下，金融法律业务的创新和发展，总结过去一年的成就、经验乃至教训，共同展望新的一年金融法律业务发展的契机。

金融是现代经济核心。金融业的发展及金融改革蕴含着律师业务的巨大空间，值得我们予以关注。

在党的十八届三中全会和中央经济工作会议上，均部署要进一步全面深化金融改革，完善金融市场体系。这意味着金融行业将迎来新一轮发展浪潮，也意味着法律服务领域的极大扩张，这对于我们律师业务的发展既是机遇也是挑战。

近年来金融市场的各项业务，包括银行、证券、保险、信托、融资租赁、资产证券化和保理等业务的发展都有可圈可点之处。互联网金融异军突起，开放金融改革渠道创新之先河。温州、珠海、深圳、上海等一系列经济、金融改革实验区的设立也显示出国家进一步深化金融改革的决心。

在金融界业务蓬勃发展的大背景下，大成金融业务在 2013 年也取得了长足发展，一部分优秀律师在积极开拓前沿业务领域，在提升大成全国金融法律服务的市场地位和行业影响力方面做出了突出贡献，在银行、债券、保险资金运用、融资租赁、资产证券化、商业保理等领域成绩斐然。

下面我从九个方面简要阐述一下 2013 年金融业务的相关热点及创新以及 2014 年金融法律业务的展望。

一、银行法律业务

2013 年的银行业热词层出不穷，钱荒、比特币、民营银行、8 号文、核销不良贷等等。2013 年国务院办公厅先后发文，十八届三中全会以及在 1 月 6 号刚刚结束的 2014 年全国银行监管工作会议上，均明确提出要拓宽民营资本进入银行业的渠道和方式。一方面引导民间资本参与现有银行业金融机构的重组、改制；另一面试办由纯民资发起设立，自担风险的银行业金融机构，包括民营银行、金融租赁公司、消费金融公

司。在众多政策利好背景下，全国各地已掀起了民营银行申报浪潮，不仅是诸多上市民营企业积极参与，诸如苏宁、京东等电商也加入了申报行列。放开民营资本进入银行业将是 2014 年银行业的一大重大变革。据银监会透露的最新消息，首批试点可能三到五家，将来成熟一家批设一家，预计 2014 年有可能要放开到 50 家民营银行的设立。这将是金融律师在此领域拓展业务的一个契机。

二、证券法律业务

（一）IPO 重启和新股发行体制改革

2013 年 11 月 30 日，证监会发布了《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》，迈出了股票发行从核准制向注册制过渡的重要一步。此后，证监会相继发布了一系列推进新股发行体制改革及相关的意见和规定，修订了相关行政法规，突出了以信息披露为中心的监管理念，标志这场中国股市最具市场化的改革大戏已经拉开帷幕。

自从 2012 年 11 月 2 日浙江世宝登陆 A 股中小板以后，A 股市场迎来了历史上第三次 IPO 的停摆，时间长达 422 天，本次 IPO 停摆直到 2014 年元旦之前才结束。在 2013 年 12 月 30 日至 31 日，证监会分别放行了两批共 11 家新股发行，预计本月底将有 50 家公司完成程序并陆续上市。此次新股发行体制改革对中介机构提出了更高的要求，对律师资本市场的业务也是一个良好机遇。对大成来说挑战更多。一是，在沪深两市排队申报的 742 家企业中，大成的上市项目储备还不太多；另一方面，大成证券业务风险控制还亟待完善，尤其是新大地事件给大成造成的负面还需要一段时间消除。所以 2014 年对大成的资本市场业务来说是挑战非常大。

（二）新三板全国扩容

自从 2013 年 12 月 13 日国务院发布《关于全国中小企业股份转让系统有关问题的决定》，宣布新三板全国扩容，这意味着期盼已久的多层次资本市场将迈入一个新的阶段。12 月 30 日，全国中小企业股份转让系统公司发布了 14 个业务规则，全国股转系统的法律法规、部门规章和市场业务规则等制度框架已经搭建完毕。相关制度围绕市场准入、交易、融资、监管、主办券商、投资者适当性等六条业务线做出了明确规定。据全国股转系统的数据，去年 12 月 31 日和今年 1 月 2 日两个工作日，股转系统公司共接受 271 家企业材料，1 月 24 日，也就是两个星期后将有两百多家企业集中挂牌新三板，而此前新三板的公司总共才 356 家。据悉未来五年新三板挂牌企业将突破五千家。

新三板在给资本市场主体带来大量投资机会和商业机会的同时，也将为各中介机构带来大量的商机。新三板法律业务将来要另辟蹊径，不能主要只做挂牌业务，我们

在挂牌业务律师费上与小所没有竞争优势。作为有研发传统的大所，我们可以考虑从三板企业的并购、融资、转板、退市、清算、股权激励、风险治理以及做市商法律服务等方面为市场参与主体提供大成的专业法律服务优势。

三、保险法律业务

近一两年来，保监会集中发布了十余项保险资金运用新政策，进一步放宽投资范围和比例，支持保险资产管理业务创新，明确规定债券、投资计划发行将由备案制调整为注册制，大大缩短了保险资金投资计划的产品周期，更好地满足企业的融资需求，也明确保险资金可以投资创业板股票。目前保险资金投资领域有交流、通讯、能源、市政、环保等六大基础设施行业，也包括土地储备、保障房和商业不动产等不动产行业。总体看来，目前保险资金涉及较多的领域为铁路、高速公路、城市轨道交通、电力、煤炭、市政工程、保障性住房等行业。投资产品的形态一般是债权、股权、物权以及项目资产支持计划。

大成在此前已经做了十几项保险投资计划，涉及到电力、公路、铁路、轨道交通以及不动产，尤其大成在保险资金投资计划的法律架构设计创新方面已经取得了监管部门的认可，在保险法律服务行业内走在了前列。

四、债券法律业务

（一）发展并逐步规范中的债券市场

2013 年中国债券市场是不寻常的一年。虽然有 8 号文、债券债市稽查风暴、钱荒影响，债券市场依然发展迅速。2013 年中国债券市场总交易规模达到 262.7 亿元，全国债券发行约 8.7 万亿，银行间的债券市场继续占据主导地位。目前中国债券市场中的公司债、企业债、中期票据、短融、超短融、定向工具、中小企业私募债、资产支持票据等构成了中国债券市场初步体系。基金、保险、证券公司以及非金融企业等其他投资机构活跃地参与债券市场交易，打破了银行体系一统天下的格局，引起了一场不折不扣的金融变革。十八届三中全会决定，明确提出要“发展并规范债券市场”。随着监管层不断规范债券市场，预示在该领域的业务空间和作用也会逐渐加大，债券市场的迅速发展将成为律师业务一个新的契机。

（二）发展空间巨大的资产证券化业务

资产证券化产品是重要的债券品种，对监管机构、融资方、投资者、发行人等众多市场参与主体都会带来好处，未来上升空间巨大。

2013 年 3 月 15 日，中国证监会公布证券公司资产证券化业务管理规定，标志着中

国有资产证券化进入了全新的发展阶段。

2013 年 8 月 28 日，国务院决定在严格控制风险的基础上进一步扩大信贷资产证券化试点，引导大牌、优质信贷资产证券化产品在银行间市场和交易所市场跨市场发行。

大成总部金融部以及各分所的金融律师在结构化融资、资产管理业务及资产证券化业务领域业绩比较突出，仅总部金融部在这一年就承办了数十例结构化融资和资产管理业务，所涉及的业务类型均为金融行业内创新的业务类型，为大成在金融业务领域创新做出了贡献。

五、信托法律业务

2013 年信托业以扩张之势站上了 10 万亿的高点。但也出现了三峡全通、山西联盛集团等企业的信托融资问题，涉及多家信托公司的产品。此外，过去一年信托的“政信合作”业务、艺术品信托等，也因为受到行业周期、抵押标的价格波动等经历兑付考验。2013 年信托业“保兑付”大战落幕，虽然保住了刚性兑付的脸面，但这种考验在 2014 年依然还会继续。

2014 年除了此前已暴露出来了信托行业的风险还将继续以外，前几年十分火爆的房地产信托将于 2014 年进入集中兑付期。另外我们一直等待的 9 号文现在没有落地，网上也在传闻的国务院 107 号文对信托行业将是一个严峻的考验。

但是 2014 年的信托业也有许多机遇，例如土地流转新政的实施将为土地信托带来新的业务增长点。政策扶持行业，如新能源、环保、消费领域的信托也将会得到投资者青睐。风险总是与机遇并存的，尤其对我们律师而言。

六、融资租赁法律业务

2013 年是中国融资租赁业复兴后波动最大的一年，营改增税收政策试点，行业呈现了快速发展态势，到六月底融资租赁合同余额比上年增长 22.6%。但是随着融资租赁业务总量的不断增长，业内外对占业务总量 50% 的售后回租业务提出了质疑，认为售后回租实质为抵押放款，财政部和国家税务总局下发了 37 号文将这一业务的税收提出了 30 多倍。售后回租业务几乎处于停滞状态，致使第三季度全国业务总量首次出现环比零增长，行业发展陷入困境。直到 12 月财政部、国家税务总局对售后回租等业务税收进行了调整，特别是 12 月 27 日李克强总理在天津考察时指出，“金融租赁行业是一块新高地，国家要培育这个行业发展起来”，融资租赁行业的发展重新出现了生机。经过 2013 年的努力，财政部对融资租赁行业的征税规范已经完成，银监会、商务部对融

资租赁业的监管法规也已完善，融资租赁新的司法解释马上出台。2014 年我国的融资租赁行业仍将是一个高速发展的一点。

2014 年 1 月 10 号，中国融资租赁协会将正式挂牌成立，这将结束这一行业三十多年来尚无统一的全国性的协会的局面。2014 年也请关注一下各地方对融资租赁的优惠政策落地。比如上海自贸区，上海自贸区新航线的开辟和贸易发展首先会带动船舶、铁路、航空等相关产业的快速发展，据有关专家估计未来一到两年内，融资租赁规模可在现有的基础上再提升至三万多亿。

七、互联网金融法律业务

互联网金融无疑是 2013 年一大亮点。

2013 年 6 月，马云曾经以一句“如果银行不改变，我们就改变银行”，彻底将电商与银行的斗争摆到了台面上。6 月 13 日以阿里巴巴集团的支付宝上线余额宝为开始，互联网金融以独特的经营模式和价值创造方式向传统金融业发出挑战。

目前互联网金融大概有四种形式：一是，基于电商交易结算的第三方支付，如支付宝；二是，基于第三方支付功能的金融产品结算和销售，如余额宝；三是，基于交易信息的小额信用贷款，如阿里小贷；四是，基于信息平台的融资服务，如 P2P、众筹等。

在 2014 年无论是小额贷款、P2P 贷款还是互联网销售理财和基金产品，都会在规模扩张中走向成熟。随着监管完善和推进，传统金融机构的不断拥抱，互联网金融将从边缘走向主流，成为中国金融改革的先锋之一。

但是也请大家注意，新年才过一周，有两家 P2P 平台——广融贷和中贷信创，爆发了提现危机。由于预期压力较大又很难筹措新钱，广融贷很可能面临倒闭的风险。有专家预计，互联网金融可能是另外一个泡沫，目前有八百多家 P2P 企业，大部分面临倒闭。

互联网金融是个新生事物，互联网金融领域的监管和法律空白也将为律师业务拓展提供巨大的发展空间。

八、商业保理法律业务

自 2012 年 6 月 27 日商务部发布关于商业保理试点有关工作通知开始，标志着我国开启商业保理融资业务工作，进一步拓展企业贸易融资、销售分户账管理、客户资信调查与评估、应收账款管理及催收、信用风险担保等服务。此后商务部同意在天津滨海新区、上海浦东新区开展商业保理试点，拉开了商业保理业发展的一个序幕。12

月，粤港澳投资者在广东省深圳试点商业保理业务获得批准。重庆两江新区试点的首家商业保理公司于 12 月 30 日完成了工商登记注册。

截止到 2013 年底，全国已批准的商业保理公司已达到 260 多家，商业保理将是未来中小企业融资的一个新途径。不同的保理业务，其交易结构不同，也会给保理业务带来不同的风险，保理业务未来的发展前景也将为相关的专业律师提供了巨大的业务空间。

九、特区金融法律业务

目前国家已经设立了包括珠海横琴、温州金融改革试验区、深圳前海特区和上海自贸区在内的一大批改革区域，均为国家深化金融改革的重要举措，各改革区域中的优惠政策给了律师业务很大的发展空间。而可能在 2014 年获批的粤港澳自贸区毕竟成为更大的亮点，有消息称国家相关部门正在横琴、前海、南沙进行调研，上述三地均有望纳入粤港澳自贸区范围。粤港澳自贸区将涉及服务贸易自由化，商品贸易自由化、投资便利化，金融创新合作及管理体制机制的创新，逐步建立与香港接轨的营商环境。我们作为金融领域的律师可以提前做些研究和储备，在进一步金融改革的浪潮中间能取得一定的先机。

各位同仁，金融业务的飞速发展对律师来说既是机遇也是挑战，如何在金融业发展创新的大环境下抓住难得的机遇，使大成在全国金融法律服务市场抢占先机，在行业影响力中发挥更大作用，是每一个大成金融律师都关注的问题。

金融法律业务的热点、机遇肯定远不止我刚才介绍的这些，如说去年 8·16 光大证券乌龙指事件涉及到金融衍生品的风险和商机，还有汇率市场、利率市场、基金市场、影子银行等等，将来各位律师可以在这方面进一步探讨。

最后，希望大成同仁们能够在拓展金融法律业务上开展有益尝试，进一步资源整合、优势互补，共同打造大成金融业务平台，实现合作共赢。谢谢！[返回目录](#)

融资租赁企业资产证券化的路径及法律服务

（李爱文 高级合伙人 大成全球融资租赁专业委员会主任）

谢谢大家。我今天跟大家探讨的题目是《融资租赁企业资产证券化的路径及法律服务》。讲这个题目我感觉比较难的是，因为下面坐的同仁对这个业务的了解状况我不太了解，所以有一些定义、概念或者是哪些内容讲多讲少我有点感觉不太好掌握，所以只能按我自己的想法根据这个题目来讲了。

融资租赁是一个比较新的行业，资产证券化也是一个比较新的业务，现在这个题目是《融资租赁企业资产证券化路径及法律服务》，我觉得首先我有必要把这几个定义分别来说一下，让大家理解是什么意思。融资租赁这个业务指的是出租人根据承租人对租赁物的特定要求和对供货人的选择来出资，向供货人购买租赁物并出租给承租人使用，承租人分期向出租人支付租金，租赁物的所有权给出租人，期满以后按照约定将租赁物的归属予以约定。简单说，我举个例子就是这样，现在这个租赁物最开始都是机器设备，后来有飞机，有船舶，在这几年的发展过程中各个融资租赁公司又加了很多，咱们今天不探讨那么细，咱们举个机器设备的例子说。

比如平主任作为一个企业想买一个五千万的机器设备，他没有那么多钱怎么办呢，他就可以向融资租赁公司去借钱来买这个设备，然后他来选择他要什么型号的，他看中的机器设备，然后供货商也是他选择的，融资租赁公司实际只是一个付款，付款以后把这个机器设备买来，所有权是归融资租赁公司而不是归购买人平主任的，那么所有权归融资租赁公司以后融资租赁公司再把这个机器设备租给平主任来使用，所以平主任就达到了他使用机器设备的目的，而没有一次性去出资五千万来购买这个设备，这样他跟租赁物是一个租赁关系，他以后再分期分批按租金的方式来偿还这五千万的本金及利息，这就是融资租赁业务的一个基本模式。

刚才平主任讲到去年在融资租赁行业的发展过程中有一个售后回租业务被引起诟病，说它实际是一个抵押融资的业务。售后回租是什么意思呢，刚才咱举的这个例子是说平主任要买一个新的机器设备，他用这一套操作模式。售后回租是说他已经买好了一套设备，这五千万是他自己的资金，那他这五千万的资金是无法再去使用，他如果想把这五千万资金再活利用起来的话，给它流动起来的话，他可以跟融资租赁公司开展一个售后回租的业务，这个业务就是说他把这个机器设备等于再出售给融资租赁公司，融资租赁公司就跟前面那个例子一样，不是从设备商那，而是从承租人这把设

备购买到手，然后他还是所有权人，这点是一样的，然后这个设备还是租给平主任使用，只不过是原来平主任对这个机器设备是有所有权的，现在这样一个操作以后他现在只有租赁物的使用权，等于是融资租赁公司又把这五千万又交给他了，相当于他设备买了，然后他这五千万自己作为流动资金做别的用途了，他在以后的合同约定的时间里分期分批去还这个资金，也就是刚才说的本金和利息。讲到这个被诟病，说是和抵押贷款有点像了，但咱们既然是律师，从法律关系的角度是完全不一样的。因为抵押贷款的话应该是平主任拿他自己的机器设备作为抵押来贷一笔款，那这个机器设备的所有权肯定是在平主任的名下的，但这个售后回租业务它的机器设备所有权是在融资租赁公司的名下，所以平主任对这个机器设备是一个承租权，这两者是不一样的，从法律的角度肯定是不一样的。这是我对融资租赁业务的一个简单的介绍。

资产证券化又是什么东西，资产证券化的定义是说以特定基础资产或者是资产组合所产生的现金流为偿付支持，通过结构化的方式进行信用征集，在此基础上发行资产支持证券的业务活动，这是一个定义。我们再回到例子上来，如果说这个例子就是刚才这个融资租赁公司，它做了很多业务，给平主任做了一单融资租赁业务，给王律师做了一单，给刘律师做了一单，很多，那它的钱全部都买了租赁物了，它没有现金流了，它又想把这个资金有一些现金流，怎么办呢，它要把这些他已经租赁给承租人的这些租赁资产做一个打包，比如平主任那有三个亿，王律师那有五个亿，刘律师那十个亿，把这些资产打包成一的大的资产包，这个大的资产包再由新的所有人来购买，其中交易结构主体涉及比较多，今天没有PPT演示不了，大家这么简单看我手中的图。



就是说作为融资租赁公司，它实际是一个原始的权益人，它把它的基础资产打包设立一个专项的计划，这个计划需要卖给一个投资人，卖给很多投资人，这些投资人花钱来买这个专项计划，相当于这个钱就回到这个计划，这个计划再回到融资租赁公司，它就又有了现金流了。所以从这个最简单的关系来说就是它把它的应收账款的权益，因为它那些承租物的租赁权都是它的应收账款，把这个应收账款的权益卖出去，别人又买了，因为它是一个大的包，有很多资产在里面，一般是都要有一个资产的管理人来协助管理这个资产包的，那么在这个过程中对这个基础资产会有一个评估，评估公司要做资产评估，对这个专项计划如果认为需要可能还会有一些担保措施在里面，还有担保机构，那么对这个专项计划本身也会有一个评估，还有一些评级机构在里面，那么这一块就是咱们律师要对整个的专项计划去做法律意见，去做咱们应该做的其他的一些工作。还有一个就是一般的资金是要有一个托管银行来做资金托管的，所以会涉及这么多的主体，它的交易模式就基本上有这么一个形式。

这是两个定义，融资租赁企业和资产证券化。融资租赁企业的管理，从咱们国家现在来说是分的两个部门在管，一个是商务部，商务部审批的一般叫厂商融资租赁公司，还有一个是银监会审批的，主要是银行设立发起的金融业的融资租赁公司，所以从监管来说是分属于两个部门的。

资产证券化现在也是有两类，也是两个部门来管，一个是证监会这边管的是企业的资产证券化，一个是银监会管的信贷资产的资产证券化。银监会管的信贷资产证券化，下边的题目咱们刘海屏律师会再给大家做详细的介绍，我今天讲的这个实际是证监会管的企业的资产证券化中的一部分，就是有很多企业都可以做资产证券化，我们只是其中的一个特定企业，融资租赁企业的资产证券化。

前面我从定义还有管理机构来给大家对融资租赁企业资产证券化概念做一些介绍。从现实状况来看，就是实际发行的资产证券化项目实际只有两单，一单是在 06 年发行过一个远东租赁的资产支持收益专项计划，它的金额是 4.77 亿，是中化集团担保的，在上交所大宗交易系统发行的。第二单也是远东租赁的资产收益计划，是第二期，是 11 年发行的，发行了 12.79 亿。它的担保方是用的承诺回购和交行的流动性支持，也是在上交所的大宗交易系统发行的。

再就是比较新的两单，但是这两单都没有正式发行，一个是工银租赁做的一单，还有一单就是咱们所我跟王立宏我们团队做的民生金融租赁的资产证券化，这两单就是刚才说到的管理的问题。因为它是企业的资产证券化，是在上交所证监会那边审

批，这个通过了，但是因为它本身又是金融租赁，金融租赁又属于银监会管，所以它这个业务光是证监会批了还不行，银监会还得批，然后银监会这边没批，所以这两单等于还没有发行，所以就是从真正的融资租赁资产证券化业务来说目前的现状就是这样，总共全国可能就是这么四单，但是前两单是发行了，后两单还属于待批状态。

今天讲这个路径，因为时间关系，总共十分钟不可能跟大家探讨太具体的业务，路径实际是说大家怎么去挖掘，或者是怎么开拓这块业务。刚才在下面跟海屏聊，他现在做信贷资产这块比较多，他说到的实际是计划管理人这块，管理人他们做资产证券化业务比较多，那么你跟他的合作多了他认可你会给你推荐业务。当然你是融资租赁企业法律顾问，本身他要做那肯定这是一块，你通过他来做他的资产证券化这是没有问题的。

另外一块就是通过证券公司，证券公司依据的是证券公司客户管理业务管理办法，根据这个规定证券公司是可以做这块业务的计划管理人，因为这些业务都是由他们来策划、操纵，就是说其他中介机构都是配合的，所以你要是有这方面的资源，通过证券公司的话这个业务是可以做的。

再一个是通过基金子公司，这个大家可能会比较奇怪为什么基金公司不能做，而是要通过基金子公司，这个就是证监会这么规定的。证券投资基金公司子公司的管理规定里面就说了设立子公司是要按资金管理公司特定客户资产管理办法来去申报，这个资产管理办法里面又规定了这种资产证券化的项目是需要由基金公司子公司来进行操作的，基金公司是不可以做的，就是这么规定的。基金子公司做这个资产证券化的项目，去年他们做过一单。

然后还有就是要通过证券公司的子公司也是可以做这个业务的。证券公司的子公司，这个规定就是证监会有一个关于证券公司设立子公司的规定，这个规定里有一规定说证券公司和它的子公司在经营业务的时候不能存在利益冲突或者是竞争关系，所以证券公司本身它的业务要是做资产证券化，那它子公司肯定就做不了，如果要是这个子公司有资产证券化的经营范围，或者是证监会对它有批准的话那证券公司肯定又是做不了的，所以就是说在不能做的证券公司里面可能会有一些子公司来设立能做这方面的业务。这就是讲到一个路径，就是跟这些公司的合作可以帮我们去开拓一些业务。

再讲一下融资租赁企业资产证券化的法律服务内容。这个服务内容第一个就是协助制定资产证券化的总体方案，对相关问题进行论证，提供法律咨询。这个业务还比

较成熟，大部分应该都不是特别的法律问题，其中有一个可能会稍微有一些争议。海屏他们做的信贷资产证券化一般是通过信托的方式来做，《信托法》是有规定的，信托资产和信托公司的自有资产是严格分离的，它不会说在信托公司本身发生危机的时候，或者遭到清算的时候这个信托资产受什么影响，这个是有法律明确规定的。但是在咱们做融资租赁企业的资产证券化的时候，因为它依据的都是证监会的相关规定，而证监会的相关规定里面，虽然在刚才说的证券公司的客户管理规定和基金资产管理规定里都相关的规定，说你替客户管理的这些资产和你自有的资产是要分离的，但是它在效力层级上差一些，就是说它不是一个法律的层面，都是证监会本身部门规章，所以这个效力层级上差，真的发生危机的时候，证券公司、基金公司他们的资产如何能有效地跟咱们所做的资产证券化这些资产有效地来分离，确实可能还会有一点点争议。这是对它方案论证的时候法律问题提供咨询的时候可能会遇到的一个问题。

第二个咱们所做的工作一般就是协助、确定资产的标准，选择入池的资产，并对入池的资产进行一个尽职调查。一般标准主要是对它原来的这些基础合同进行审查，是不是合法有效的，是不是可以有效转让的，有没有需要担保人必须同意的条款，主要是这些。

下一个需要我们做的工作就是审查资产证券化交易各方的主体资格、交易结构，对资产的真实出售和风险隔离以及其他合规性进行法律判断，出具专项的法律意见。刚才咱们说了主体会比较多，有计划管理人、有评级机构、托管银行、投资者、资产评估单位，我们都要对这些主体进行审查，然后对它的交易文件、交易结构，是否真实出售都要进行一个法律判断，就这些问题出具一份法律意见，这也是现在目前这个业务必备的一份文件。

再一个就是起草、修改与资产证券化交易相关的全部法律文件，包括但不限于出售合同、服务合同、托管合同、基础合同、认购合同、担保合同等等，合同会比较多，但是这应该都是咱们的专业，这个不存在什么问题。

第五项就是审查资产证券化募集说明书以及其他信息披露文件。

第六项就是协助办理资产交割及基础合同项下的权利义务的转让手续，确保其合法性。

这块我觉得大家可能还比较简单一些，跟做其他的项目实际都差不多，主要是一个尽调，实际这个工作量会在尽调上比较多一些。

上面我就是简单对融资租赁企业的资产证券化路径和法律服务给大家做一个介绍，鉴于时间关系，有更多的问题咱们下来再探讨，谢谢大家！[返回目录](#)

中国债券市场回顾与新发展

(张刚 高级合伙人 大成债券工具专业委员会主任)

各位同仁大家好，首先感谢平主任在岁末年初给我一个向大家汇报工作的机会！今天我跟大家汇报的题目看起来有点大，“中国债券市场”，其实说不到那么全面，仅根据我今年在银行间市场交易商协会担任注册专家参与非金融企业债务融资工具注册发行工作过程中的一些感受与大家交流分享。

我主要从两个部分进行讲解，第一部分是介绍今年银行间债券市场整体发行情况，第二部分是向大家讲述非金融企业债务融资工具发行过程中交易商协会的审批流程与关注重点。

一、2013 年银行间债券市场整体发行情况

2013 年前三个季度银行间债券市场注册金额 2.07 万亿，同比增长 9.5%，其中短期融资券达到 7700 亿，同比增长 67%，共注册 679 支。其他品种如中期票据、超短期融资券有下降趋势，但降幅不大。今年最主要最的变化是发行人加速、成倍增长，在 12 年年底银行间债券市场发行人一共 1200 家，到今年年底应能够达到 2000 家，大家想想这是什么样的变化？原来债券的场外市场主要参与对象以央企为核心，地方大型国企参与一部分，而今年我们看到许多地区国企、上市公司、中小企业、民营企业都大量参与进来。中国人民银行的整体想法是希望市场参与主体能够达到 3000 多家，也就是再有 1000 多家的释放，大家知道证券市场上市公司现在一共才 2000 多家，债券市场这样一个俱乐部，未来我们的业务机会应该会有一个成倍的增长。

另外还有一个变化，是今年银行间债券市场领导层发生了调整。原来的秘书长调到中国银联任党委书记、副董事长，人行的金融市场司司长谢多现任银行间债券市场秘书长。当时时文朝来银行间的时候只是金融司的副司长，这次谢多是司长，从这个角度能够看出目前人行对银行间市场这几年的发展也表示了肯定与重视。谢多上任第一件事是提升大家对银行间市场的期望值，他表示未来十年将是中国债券市场蓬勃发展的十年，规模可能有十倍的扩大，我想这样的表态对于我们作为市场参与主体的中介机构、专业机构来讲也应该是一个比较大的商机。

二、非金融企业债务融资工具发行的审批流程与关注重点

我想大家在不同项目发行的过程中对有些环节不是很了解，到底交易商协会是怎样一个工作方式？有几个关键的审核时点？下面我向大家做一下介绍。

整个 13 年度交易商协会注册会议一共是 60 次，我参与了将近 10 次，占到六分之一，每次审核的企业有 10 到 15 家，整体上来讲我参与审核的应有将近 100 家企业。在审核的过程中我的一个突出感受是，到了注册会议阶段注册专家发挥的余地是很小的，拒绝注册的基本没有，大多数都是无保留意见通过，还有一小部分是延期的，另有一些提出问题、补充意见的。实际上在开注册会议之前交易商协会前期工作做的非常细致，包括以下四个阶段：

（一）第一阶段，由秘书处审核注册文件的齐备性

非金融企业债务融资工具注册表格体系中对于注册文件到底有哪些有非常明确的规定，交易商协会接到注册材料后由秘书处负责审核注册文件是否齐备。从去年前三个季度的数据可以总结出，因注册文件要件不齐备而被退回的一般有八种情况，其中最主要的三个原因包括：

一是经审计的财务报告或财务报表不规范，如财务报表模糊、难以辨认等。有很多首次注册发行的企业是地方企业，或者是新组成的地方平台公司，这些公司的财务制度不很健全，拿不出非常规范的财务报表，或者三年一期的财务报表不全，报表三级签章不完整等。

二是注册报告不规范，如注册报告没有提供或没有按照要求填写，填写的信息有误，纸质版的注册报告没有加盖发行人的公章或有涂改等。这些实际上是对主承销商的要求，现在主承销商以银行为主体，很多银行做项目是由各地的分行来做，比如中行的某一个省的分行，或者甚至是一个二级的地级市的二级分行，分行在做这项工作的时候对于新的规定不熟悉，也不跟发行人和其他机构做更多的沟通，导致提交的文件不规范。因此我们在做项目的时候最好能够把除法律意见书以外的其他发行材料都细心的研究一下，找出错误，体现出我们律师事务所作为专业机构的水准。

三是有权机构的决议存在瑕疵，如缺少发行人股东大会、董事会的决议，或有权

机构的法律效力不够，如仅有董事会的决议或者总经理办公会的决议，但是根据公司章程规定发行某一债券品种是需要股东大会批准等。

以上为交易商协会审核的第一阶段，由秘书处接到材料后首先审查文件的齐备性，不齐备的退回重新提交。

（二）第二阶段，由初审员审核并提出反馈意见

如文件齐备则进入审核的第二阶段，在第二阶段交易商协会组织了很多初审员，初审员审核后会提出反馈意见，像我们做证券项目时证监会有反馈意见。去年协会秘书处第三季度对 323 个注册文件出具了反馈建议函，环比增加了 50 个，提出了 3065 条建议，平均每份文件是 9.49 条，环比增加了 0.07 条。大部分反馈意见集中于以下四方面：

- 1、企业的基本情况，有的反映的不清楚、不翔实；
- 2、企业的主要财务状况披露的不明确；
- 3、关于风险提示不明确；
- 4、募集资金的用途不清楚。

这些反馈建议主要是针对募集说明书的，也就是说实际上主承销商的工作质量决定着项目报会，包括后续注册工作的效率和进展。

（三）第三阶段，由秘书处进行约谈

初审员提交反馈意见给发行人以后，发行人主承销商还有其他中介机构针对这些反馈意见做出答复后重新报送到交易商协会，交易商协会开始第三项工作——约谈。如有企业还有不清楚的情况，则约见企业的主要财务负责人、主要领导进行谈话，从目前来看约谈过程中还没有被退回的，约谈越来越趋向于一个程序化的工作。交易商协会秘书处约谈的主要是四种情况：

- 1、了解注册文件未能真实、准确、完整、及时披露信息的原因。

2、这两年企业效益都不好，属于一个经济下行的周期，那么在这个下行周期过程中企业对风险如何应对？有哪些准备？主要的领导人、负责人有没有后续措施？

3、针对部分城建企业或者城投公司，依赖政府的情况披露的不是很翔实，尤其城投公司，大家会拿到地方政府出具的城投公司如出现违约情况要承担保障责任的函，今年交易商协会对这一部分重点关注。

4、部分企业存在公益性资产，尤其城投公司资产注入及评估，增值入账等特殊情况，也是约谈的重点问题。

（四）第四阶段，上会

上述三个阶段以后，基本上定型是否要上注册会议，这个时候可能存在项目退回的情况。在今年第三季度，根据相关规则退回了 28 个项目，环比增加了 15 个，增长较大，而且在 13 年没有违约情况，估计 14 年违约情况出现以后这个数量可能增加的更多，而且地方企业、平台公司在这方面做的同样不是很规范。

还有一部分内容是今年的工作重点，注册债务融资工具的如果是城建类的企业，交易商协会建议充分披露他们是否符合《国务院关于加强地方政府融资平台公司管理有关问题的通知》，就是我们说的 19 号文，还有一个是财政部的《关于制止地方政府违法违规融资行为的通知》，这个是 463 号文。这两个文件要求律师发表明确的法律意见，是否存在违反上述法规的情形，所有的信息披露资料是否真实等。到了 14 年，地方平台公司发行规模可能会迅速增长，碰到相关问题的时候要严格核查，做出审慎的意见，遇到有些情况可能需要跟我们的专业委员会多沟通。

我在 13 年年初的时候参加了一次自律处分会议，处分了一家会计事务所，一家上市公司，我想在银行间市场会有相关记录，我希望我们律师事务所在做这些工作的过程中不要再有像新大地事件这样的污点出现。

因为时间关系，如果有没有讲到的地方我们接下来再沟通。谢谢大家！[返回目录](#)

IPO 新政开启证券服务机构责任险良机

（赵红 高级合伙人 北京律师协会保险法律专业委员会主任）

大家好，刚才几位大律师的精彩演讲也抵不过周公把我使劲要往他那拉，我想我现在跟大家先讲一个趣事，关于保险方面的。

我相信大家可能都买过保险，再不济也会买过航空保险吧。我记得是 05 年的时候有一次我都坐上飞机了，那时候是比较讲究每一次坐飞机都要买一次单次的七日或者几日的保险，那次我已经坐上飞机了，突然一下想到还没买保险，最后我就非要下飞机，那个空姐就不行，这马上关舱门了，然后这个时候我仍然坚持要下飞机去买保险，然后买了保险以后回来，旁边人就笑我你为什么非要买保险，我说买了保险我就安心了，我就可以坐在飞机上睡觉了，人家就笑我，说你这要钱不要命啊。我现在就是给大家讲这么一个趣事，说明保险的本质，实际上保险的本质就是对于买保险的人来说，它是保障，给你提供安全感的这样一个功能是尤其重要的，当然从国家和社会它可能有分散风险，还有一些协调管理方面的功能，但是从老百姓自己个人来讲它主要还是提供一种安全感。我想为什么从这个地方来引出今天我要说的这个话题，实际上今天我要说的这个话题它可能跟咱们律师的业务无关，但是它仍然只是一个影子，我要说的影子就是我们律师在开发业务的过程当中实际上是要站在保险公司的思维里面，你要站在他的思维才能去了解他的需求，才能做上他的业务。

因为我们大家众所周知，保险公司是一个舶来品，主要来说它就是一个资金的进口和出口，资金的进口可能就是说分两块，寿险、财险。财险里面比如说车险，车险大家都会涉及到，这是属于资金的进口。出口就是保险资金的一个运用，实际上就是说我们在资本市场业务做了很多，但是保险资金运用其实你看起来跟资本市场其他的业务没有什么大的区别，它不就是一个投资，不就是拿着钱过来投资，然后按它一些相关的规定去做好这个比例，看上去做起来很简单，但你拿起来很困难，主要的问题就在于保险和法律两个行业当中始终没有交融。我们经常会去做一些培训，有一些专家、讲课的老师就会说我们经常看到的是不懂保险的法律专家和不懂法律的保险专家，这个问题是非常严重的一个问题，因为保险合同是一个射幸合同，而如果大家没有接触过保险公司的法律业务的，或者说没有对这方面做过一些深入钻研的时候，那

么他的思维很容易用民事法律关系去调整保险法律关系，一旦这种思维形成了一个路径依赖，那么你跟保险公司的这种沟通和交流是存在障碍的，也就是说你可以跟他说不到三句话他就觉得你不会适合做他的业务，这是我今天为什么开头会讲这么多，就是为了说明这个问题。保险业务它的受众实际上是比较小的，保险的法律业务受众是比较小的，因为在这里面能做保险业务的不多，为什么保险公司一些很大型的业务没有让律师去参与，主要就在于我刚才讲的不懂保险的法律专家和不懂法律的保险专家两不搭界，他认为完全自己做会比找你来做更加有效率，而且他也不是做不了。那么我们律师能去做的是什么呢，是帮他去完善风险，帮他设计方案，帮他规范公司的治理，类似于以后如何良性持续发展，但是这些东西在他的初创阶段，他既不了解你的作用，也找不到跟他能沟通的保险法律专家。

我是在 12 月中旬的时候，实际上因为我其实也比较难，也很少会去写这样的文章，是因为我主持了保险专业委员会，我们每年都会有一些培训活动，律协对于这个培训活动聘请专家的费用给的非常少，那么我们就很难请到很好的专家，都是通过一些个人的关系去请到一些专家来讲课，后来我们就在想我们是不是通过一种跨界的方式，适当时候把证券委员会也请过来，然后我们把两方的经费合在一块请一个好专家，是基于这个问题我就写了这篇文章，然后就发到《中国保险报》，中保网也登了，这个里面讲到的就是新股发行以后证券服务机构责任保险，它是有很大的市场需求的。

我在里面需要着重讲一下，实际上是站在保险公司开发一个新的产品的角度去写了这篇文章，就是从它的产品的社会性的角度分析它可以保障投资者的资金安全和利益，从它的经济角度来分析它的市场容量是非常巨大的。中国的上市公司有很多家，还有八百多家拟上市的企业审核上市，因为新股的 IPO 新政对中介机构所压的责任非常巨大，不止是行政处罚的责任，很有可能是民事赔偿责任，而我们的中介机构都是出卖时间、出卖劳务、出卖智力成果获得一点劳务的这样一个报酬，是不足以去进行这样一个民事赔偿的，这样的话也许到了一定的时候可能就会有各种各样的一些问题，比如说中介机构赔偿能力不足损害投资者的利益发生，也有一些证券服务机构可能怠于从事证券业务的发生，累积到严重影响证券市场的时候，那么证监会也许会强制推行，比如说证券行业的中介机构的一个责任保险。这样一个文章站在保险公司的角度，从他们开发他们产品的这样一个角度就会认为你是一个懂保险的法律专家，而且

他认为就能跟你沟通上，可能他的保险资金运用，或者投资这样一些业务就会来找你，这是我要讲的第一个思维的问题。因为受众比较小，保险的业务也比较分散，而且它的分散还不是简单的专业分工，它是完全割裂开的，比如说寿险和财险，它所采用的立法基础都是不一样的，也就是说懂寿险的专家不一定懂财险，懂财险的专家可能不一定懂寿险，所以它的受众非常窄。保险资金运用这块还比较好一些，凡是做过资本市场业务的，或者做过金融业务的理解这个都非常容易，它的难度只在于你如何让保险公司认为你懂保险，也就是说保险是他的一个产品，他是按大数原则、按概率，通过精算的原则来算出来的，而我们律师很容易陷入一个双方平等的民事主体这样一个路径里面，你这样是跟他没法沟通。如果说你改变了这样的思维，你跟他沟通，那么类似保险资金运用这样的业务应该是源源不断，这个是没有问题的。

我还想讲一下保险业务，就是说以后需要从哪些方面来进行一个展望才不至于被潮流所淘汰。从保险监管机构来说，也就是说是我们一直在考虑的方面，我们认为老百姓，就是中国的保险普及率不高，普及率高的也就是航空险、车险，其他的并不高，不高的原因其实最主要的就在于我刚才所说的它无法给我提供完整的安全感。为什么行业险能给我提供，因为它上面说了反正你飞机掉下来了基本上是有死无生，然后一份单子赔你 40 万，这个东西很明确，只要你死了就是 40 万，所以这个东西很容易推广。但是为什么其他的一些保险卖不出去，或者说是普及率不高，主要就在于理赔环节，理赔环节这样一个不确定性导致大家不愿意去找这个麻烦，怎么样去解决这个问题呢，实际上我们是可以建议保险监管机构学习证监会，设立一个类似于证券交易市场的保险产品交易市场，这样一个保险产品交易市场同样履行公开披露，同样履行后面的理赔公开披露，也同样履行后续的诉讼的一些公开披露，这里面唯一可能跟证券二级交易市场有所欠缺的可能就是说保险产品相互之间的交易，可能各个地方还需要做一些研究，是引入做市商的这样一个制度还是做一些别的制度安排，总之要使这样一个市场达到一个公开、公正，不敢说公平，因为公平在保险合同里面不能说是一个公平的，公开、公正，然后还有一个公开披露，保证披露的完整性、真实性，这块我认为如果做到这点，这是一个契机，也是一个保险业的需求，从这个方面来看保险市场可以在很多产品上进行一个普及，这也是站在保险公司的一个思路上来考虑。

还有一点就是保险业务的标准化。大家也都知道互联网，就像刘海屏主任所说，2013 年互联网金融风起云涌，但是实际上各行各业现在已经无法忽视互联网、电子商

务跟自己行业的一个结合，为什么我们律师是各行各业的经营，特别是法律专家，我们帮客户一直在设计各种方案，我们甚至自诩为我们是高智商，或者是卖高智力成果的劳务人员，但是为什么我们无法解决自己的法律产品的标准化以及电子商务问题。目前来说我们法律服务的电子商务基本上我看还都是一个平台式的，或者说是做信息的推广，还有一个是做类似于 P2P，就是做一个平台互相做一个介绍、撮合。我们的保险行业里面有哪些地方是能够做到标准化，甚至像预购，像中部网他们一样能在网上生成一个法律业务，网上就能完成这个法律业务，网上就能完成支付，这里面就有一个很容易做成标准化的，也就是咱们大家比较熟悉的车险。保险行业虽然每个保险公司的费率、保险合同是不一样的，但是大同小异，因为它是人保示范的一些文件照抄的，然后根据自己的公司情况做了一些小的修订，但是在这样一个基础上他的车险业务是可以把中间的某一个环节拿出来在网上去卖的。从这一点作为一个突破口再去做一些其他的突破口的话，我认为保险行业的电子商务也许会率先在其他的法律业务里面异军突起，因为它从开始的保险合同和后面的理赔程序基本上能够做到标准化，如果再细一点，或者说我们不做全流程的标准化，只做中间的一个关节是很容易做到的，所以这一点我觉得可以供各位律师参考，甚至是各位律师跟当地的保险公司，甚至跟保险的一些从业人员自己去做一个公司专门研究这个，我觉得这这也是一个很好的思路。

我想讲的保险其实说起来大家感觉到保险的资金或者保险的市场太大了，但是就是有点无从下嘴，我今天主要就是讲怎么去下这个嘴。我在北京市保险专业委员会经常会讲到一些我们在行业里面一些高屋建瓴的事情，比如说我们现在正在研究的，刚才讲的保险产品交易市场，一旦如果说建立一个市场，我们前行者可以提供这样的立法建议，我们可以把我们的律师的法律服务、法律业务、法律意见书嵌入到这个制度里面，就类似于 IPO 的律师一样，它一个产品要发上去必须要我们律师出具法律意见，当然其实其他行业都是一样的，如果说这个做成一个公开市场，那么它的价格就能够做到公开，那么不正当的竞争就会少。而且还有一点，如果我们到这样一个时候，现在还是比较早期，如果说到了一个中后期的时候，希望大家能够把关于价格指导和操作指引同时出台，而且补到各地的律师协会，去把这样的价格指导意见推出，否则的话可能就会像新三板一样，到最后八万、十万、十五万，这样的根据就出不来，这个价格就出不来，大家现在都是贴本在做，不说总部的律师，包括地方上的律师实际上

都在贴本做，也就是为了怕后面的事情。

但是实际上从行业监管的角度是不乐意看到的，我前两天还跟我们的股份转让系统，我们委员会里面有一位中伦的律师，他是已经被抽调到新三板里边去做预审员，实际上他们自己包括他们内部已经就价格问题有了很大的一个关注，他们甚至希望我们在价格问题方面提出一些很好的建议，当然这个建议希望从各行各业里面出，因为律协属于一个机构，他就说你们律协或者专业委员会可以多提一些这样的指导性意见，现在我们专业委员会已经就这方面展开一些研究，打算到下一届的律师代表大会的时候，由律师代表向律协提出，当然不止这一块，还包括一些金融衍生品，因为我们这边也存在金融衍生品的价格问题，非常复杂，包括我们自己做的金融衍生品，保险资金如何导出来，导到私募机构里面，这里面一系列的设计，这些设计要规避监管机构的监管，要规避人家的窗口指导。然后这里面可能会涉及到保险公司、银行、信托、资产管理公司、私募、评级机构，可能还有一些担保机构，整个的这样一系列的设计都由律师来做，但是你却收不到多少钱，非常低，这是一个什么原因呢，主要就是目前没有形成统一的法律服务产品，是零散在做，零散做的时候很难收到费的。

所以我今天就是主要跟大家讲一讲有关保险的一些事务，跟大家普及一下，因为保险的受众是比较窄的，然后关于保险方面的一些问题，或者是合作大家都可以来找我，我可以给大家推荐我们保险专业委员会的其他一些专家，包括其他所的一些专家，基本上都是在咱们国内非常顶尖的一些保险业的专家。然后在资本市场业务方面大家也可以跟我多沟通、交流。谢谢大家。[返回目录](#)

信托新业务探索

(刘阳 高级合伙人)

首先感谢平主任，感谢论坛给我这宝贵的十分钟跟各位交流一下我在信托方面的一些心得体会。昨天在信托圈里有这样一个文章，说信托已经不是能否走的更远的问题，而是能否活下去的问题。实际上我觉得传统信托业务的技术含量并不高，信托公司是非常典型的影子银行，传统上的信托业务跟银行做的信贷业务基本上没有特别大的分别，主要一个是对融资方的尽调出一个方案，方案不外乎就是股权的、债权的还是债加股，然后怎么来做这个风控。第三就是合同的出具，第四就是法律意见书。现在信托公司为了压缩成本，基本上律师参与出具尽调方案的情形不是很多，像我们去年做了二十几个信托业务，基本上是合同修改、出具、审查、法律意见书，说实话技术含量不是很高。

律师从事信托业务怎么能够提高收费，我认为一个是交易的撮合，就是说你能够把需要资金的融资方和金融机构，也就是信托公司撮合到一起，那么你能够提供交易机会，这对你的收费肯定是非常有帮助的。第二个就是你要能够拿出新的方案，就是在方案的设计上要有亮点。

前面我们也大体讲了为什么说信托公司现在是到了非常关键的一年，第一点就是说我们信托行业的制度红利消失的很快，竞争是非常激烈的。从现在来讲，资管业务就是跟信托公司抢饭碗的，传统上是银行，其实原来信托公司是从银行抢饭，银行为了让它的业务出表经常要介入信托的通道。现在是券商也可以做资管业务，基金公司的子公司也可以做资管业务。13 年 10 月份中信银行拿到了第一个资管业务的牌照，就是它可以直接做资管业务了，不需要再借助信托或者是券商等等这些通道，等于说资管市场这块业务是处于一个狼多肉少的情况，信托公司在这种竞争中是越来越处于劣势。

还有一个信托的传统业务现在正在萎缩，我 08 年是在信托公司，当时还是信托公司正在起步的阶段，最早大家都是做银信合作，就是银行跟信托公司合作，把银行做不了的，不符合银行信贷要求的，或者是需要出表的业务拿到信托公司来做。这一块业务做完了之后就开始做政信合作，就是跟地方政府的融资平台合作。除了这两块业务之外，传统的信托业务就是房地产信托。房地产信托这块大家现在也是越来越看不清楚，不知道未来房地产行业的走势是什么，但是它的风险在积聚，这可能是一个行业内的共识。

这些传统的业务在萎缩，竞争对手又在增加，确实信托应该何去何从是一个艰巨的挑战，在这样的情况下不断有公司在研究新型的信托业务，本来我想讲的是三块，一块是消费权益信托，一块是土地流转信托，一块是家族信托，但是今天时间比较紧张，我就给大家介绍一下家族信托。

我讲这个内容大概分四个方面，一个是家族信托的基本概念，第二个是它的特点和功能，另外是结合几个案例跟大家分享，第三个是介绍一下国内做家族信托的局限性，最后就是简单说一说我认为在这一块我们律师有什么样的机会。

家族信托是指受托人接受个人或者家族的委托，由受托人为受益人的利益代为管理、处置委托人财产的信托计划，这是它的基本概念。家族信托与传统信托最大的不同在于，传统信托追求财富的最大化，它的目的是非常单一的，家族信托除了追求财富的最大化之外还要讲究财产的隔离，还有规避遗产税，包括财产继承等等，它的信托目的和功能应该是一个复合型的。家族信托的第一个功能在于，它是一种资产继承的手段，除了规避遗产税之外可以在一定程度上帮助家族企业实现财产的代际传递，避免不必要的纷争。

这块反面的例子就是华贸集团，龚如心在老公去世之后跟公公争夺华贸集团的财产，争了七年，龚如心死后，02 年遗嘱是说把所有的财产都给一个慈善基金，然后又冒出一个她的情人，说她有一个 06 年的遗嘱，这个遗嘱的财产争夺又持续了很多年，这对整个华贸的发展可能都是有一定的影响的。

两天前邵逸夫去世了，邵逸夫生前一手创立了一个庞大的娱乐帝国，他的身价也超过两百亿，数额这么大的遗产如何分配和继承也成为他生后外界最为关注的问题。从新闻报道上我们可以看到邵逸夫在 1997 年就建立了家族信托基金，他将家族财产的绝大部分都委托给一个信托公司来运营，受益人是邵逸夫的家人和他的慈善团体，这样一种安排就避免了在邵逸夫生后出现亲人之间，或者说各方面因为争夺遗产的战争。

家族信托的第二个功能在于，它具有风险隔离的能力。信托设立后信托财产的所有权转移，因此信托财产独立于委托人所有的财产，也独立于受托人的财产，它不会因为委托人离婚或者是家族企业破产而受到影响。

这块也可以举两个例子。比如国内 2011 年的时候土豆网要上市，上市之前因为它的创始人离婚导致整个上市计划都搁置，新闻报道上说因为上市的搁置市值的损失大概在 20 亿美元，数额是非常庞大的。

前段时间默多克和邓文迪离婚的时候就没有出现这样的情况，是因为默多克已经

通过家族信托的方式保证了企业运营和管理不会受到个人生活变化的干扰。默多克新闻集团决策权是由 A 类和 B 类两类股票双重投票机制构成的，A 类股票是没有投票权的，只有一个财产权利，B 类股票是拥有管理权和财产权两个权利。默多克家族持有新闻集团接近 40% 的 B 类股票，其中超过 38.4% 的 B 类股票是由默多克家族信托基金持有的，邓文迪和她的两个女儿持有的是没有投票权的股票，这样就是说在财产分割上是一回事，但是集团的运营和收益不会因为这个事情受到任何的影响。

第三个功能就是说家族信托可以规范家族成员行为，避免我们中国有一句话讲富不过三代，家族信托的条款是可以非常灵活的。委托人可以根据自己的特别要求对其进行设定和变更。在实践中很多委托人通过在信托协议中对受益人获取信托利益附加约束性的条款从而规范家族成员的行为。

刚才赵律师讲到坐飞机的事情，我觉得可能是因为女同志共同的特点，我也想跟大家分享一下我的一个小的体会。我记得我儿子刚出生时间不长的时候，我有一次坐飞机也非常害怕，就是以前从来没有想过飞机掉下来以后会怎么样，那一次就突然想到这个问题，我就在想这孩子这么小，家里的财产给了他，他也不会管理，这些事情怎么办，我都给了他，他不好好学习又怎么办。我觉得你单纯买保险是解决不了这个问题的。我在做这个论题的时候翻到一个案例，台湾也有这么一对夫妻，也是家族生意，两个人一起出国谈生意，确实非常不幸遇难身亡了，他们生前就很有这种风险意识，为他的孩子设立了一个家族信托，所有的财产都装在这个信托里，意外发生的时候他们的孩子还没有成年，受托人就在某种程度上起到了一个养育者，或者是扶持者的作用，他会跟孩子讲你的父母给你设立了这个信托，你的生活是没有大的问题的，但是有很多约束性条款。条款包括如果你考不上大学一分钱也拿不到，所有的财产全都捐给慈善机构；你考上什么样的大学我给你多少钱；根据不同的学校每年领到的生活费和学费是不一样的；而且你毕业以后要找一份全职的工作，要求你这份工作每周工作至少五天，每天至少八小时，那么我会给你一笔额外的补助；要求你要结婚，为了防止同性恋规定结婚的对象必须是异性，这时候你会得到一笔结婚的资助。再往下约定，每生育一个后代，男孩子给补贴多少，女孩子给补贴多少，孙辈也享有信托收益权。如果这些你做不到那这个财产将来就捐给慈善机构了。不仅考虑到财产传承，还会考虑到你不能躺在我的财富上睡觉，还要为取得这个财富作出很多努力。

这是简单介绍了一下家族信托的一些功能，财产隔离、规避税收，包括稳定企业的经营和管理，还有就是对受益人行为的约束和规范等等。我们国家的家族信托说实话在现阶段做的很多事情是有很大的局限性的，这里面主要有几个原因。第一个原因

我们国内的法律体系还不够完善。信托是源于英美法系的，和英美国家悠久的信托传统以及健全的法制环境是密不可分的。我们现在做信托业务，存在很大一个问题就是我们现在还没有信托的登记制度。《信托法》规定，只要是委托人合法所有的，可以流通的，或者是虽然限制流通但获得主管部门批准的财产都可以作为信托财产。但是对于信托财产要按照法律和行政法规的规定办理，如果不办理登记是不产生信托的效力的，这样的话就会导致，因为没有信托登记制度，现在像股权信托，或者是房地产信托可能都做不了，所以我们现在做的家族类信托基本上全都是现金类的。

还有一个是财产权利上的限制，众所周知我们国家老百姓最大的财产就是房子，但是我们的房子是有时间限制的，我们居住用地是 70 年，工业用地 50 年，教科文卫也是 50 年，商业娱乐是 40 年，就是我们普通老百姓的财产是房子，但是房子不是你永久的资产。家族信托它的持续时间都会比较长，这个可能跟现有的法律会有一些冲突。

第三就是说还缺乏专业化的服务。现在信托公司的领域是融资类业务而不是真正的信托业务、资管业务，这和西方发达国家是有本质区别的。我们没有这方面的业务经验，而且我们也没有这样专业的管理团队和管理人员，甚至说我们也没有这种契约上的契约精神。还有这种诚信，为受益人最大化利益服务，就是这种相互的信托关系和诚信关系可能也不够，这些都会成为我们家族信托进一步发展的制约性因素。但是同时我们也要看到这一块确实是还有一个巨大的发展前景，中国在经历了将近 30 多年的财富累积，有数字表示到了 2011 年高净值人群已经达到 59 万人，资产在十亿元人民币以上的平均年龄已经到了 50 岁，这就意味着在未来五到十年就有三百多万的民营企业企业家面临着财富和企业传承的问题，家族信托的优势一定会成为这些人所关注的一个焦点，也会成为一个行业发展的方向。现在做的比较好的，比如说中信信托、招商银行、平安信托等等都在推这方面产品，基本上都是以现金信托为准，和传统意义上的家族信托还是有一定差距的。

讲到这我基本上就讲完了，是想跟大家分享一下，虽然这块是一个全新的东西，但是就好像以前有一个非常经典的推销员的故事，就是说到了非洲的一个岛上，这个岛上没有人穿鞋子，一个推销员就说完了，这个地方不行，他们一双鞋都不买，也都不会买的，因为他们根本就不穿鞋，有的营销员就会说太好了，巨大的机会，这上面没有一个人有鞋子，每个人买一双我们就可能会有很大的销售量。我觉得就是希望能够通过我今天的简单讲述给大家抛砖引玉，让我们一起做第二类的推销员、营销员。

[返回目录](#)

国内商业保理市场分析

(周红艳 高级合伙人 大成保理专业委员会负责人)

平律师对我这个所谓的一面旗帜我不敢当，我只是更早一点介入了商业保理这个领域里，然后对这个行业的法律和市场前景方面有一些初步的判断和探讨。今天我也很感谢金融部，能够让我在此向大家简单介绍一下国内商业保理市场。

商业保理这个行业本身处于初级萌芽阶段，在这个阶段里实际上律师所拥有的机会还是非常多，而且如果我们能在这个领域当中做深度的律师服务，深度的咨询和法律服务的话，我想前景还是比较广阔的。

首先我给大家介绍一下我国目前商业保理的行业发展背景。我国银行保理始于上世纪 90 年代，商业保理开始于 2004 年，从 08 年 1 月开始，中国出口保理业务量可以说是跃居了世界第一位，并且一直保持到现在。2012 年中国国内保理业务量突破了 2.2 万亿，同比增幅 15%，国际保理量突破了 900 亿美元。据世界银行统计，全球的保理业务与 GDP 之比约为 2.93%，在保理业务相对发达的国家和地区，保理业务量可占 GDP 的 6% 以上，比如说英国、意大利、中国台湾甚至可以达到 15% 以上。2008 年我国内地保理业务量只占我国 GDP 不足 1.78%，表明其仍有广阔的发展空间，并且随着赊销成为我国经济市场当中的主流交易方式，企业的应收账款总量持续上升，回收的风险也在逐渐加大，市场对于保理服务的需求必然快速上升，商业保理行业因此也会非常迅速、迅猛发展。我们乐观地预计，在未来几年里中国将继续成为全球最大的一个保理市场。

目前我国商业保理发展政策和法律环境是什么样的，首先从监管部门以及政策角度来说可以初步明确。2006 年 5 月国务院下发了一个《关于推动天津滨海新区开发、开放有关问题的意见》里面鼓励天津的滨海新区在金融企业以及金融业务，金融市场，金融开发等方面先行先试，据此天津市将保理列入了天津滨海新区综合配套改革试验金融创新的专项方案内容当中，现在最早出现的一批商业保理商也是从天津滨海开始注册的。2009 年 10 月经国务院同意，经发改委批复，一些保理公司陆续出现，比如说现在经营运作比较好的中信保理，它是中信资产下面的一个保理公司，也是我们协会的副主任单位。还有新赢保理，这些都是运作的比较好的，可以说 2013 年他们的保理业

务量都有四五十亿的规模。

在 2012 年之前人们对保理的监管部门并不是特别明确，只是通过国务院的一些通知和发改委的一些意见，人们在特定的区域内框定来注册保理公司。2012 年 6 月 27 号，商务部下发了关于商业保理试点有关工作的通知，同年 10 月又下发了商务部关于商业保理试点实施方案的复函，同意在天津的滨海以及上海浦东开始试点，设立保理公司，应该这是具有划时代意义的一个文件。

这个文件我认为有两点意义，一点意义在于监管部门的明确，即商业保理的监管部门是由商务部来监管的，目前是商务部的市场秩序司，如果有外资的话可能就是商务部的外资司来同时进行审批，内资主要是市场秩序司审批。第二点意义就是说商业保理，把它定义为真实的贸易背景项下的应收账款的一个转让，也就是说它不能算是纯正的金融产业，我们把它归为大类中的信用服务业，所以我们看到在工商注册的时候，你在填写申请表的时候，它会归在租赁及其他服务业，商务服务业项下的其他服务业。当然今后商业保理随着规模的出现可能有单独的一个类别供你去查询，现在还是在这样一个体系内。

根据这两个通知，上海也出台了在浦东设立商业保理试点的办法，天津也同时出现了试点的办法，但是两地的规则不是很一样。比如说上海的规则规定，注册资本有个大体的规则，这个规则是商务部定的，就是说要求注册资本五千万，然后有相应的保理背景的从业人员，当然保理从业人员现在目前为止还没有什么太专业的，或者说在这个行业已经长期经营、运作很长时间的一些人来参与，因为毕竟这个行业比较新，那么它有一个原则性的规定。大规定两地是一样的，但是从注册资本的角度、资金到位的角度，还有法人注册实体，就是出资人的角度来说都是有不同的规定的。所以两地的规则也是根据地方商务局，或者政府的规定来制定的。

目前我国商业保理的发展是非常迅速的，我给大家简单介绍一下，我参与了商务部中国服务贸易协会商业保理专业委员会的筹备工作，这是在 12 年年初的时候，商务部准备在试点之前摸一下目前存在的保理公司，那时候只有三四十家，并且都是在天津滨海注册的。商务部想知道他们目前的现状是什么样，是不是应该属于商务部的监管范围，有什么样监管风险，所以我们就发起设立了这个协会。我本人率领秘书处调研了国内几十家保理公司，也研究了他们的商业模式和法律架构，后来我们写了一个报告报给商务部，所以才有了 12 年 6 月 27 号那个文，我们网上能搜到的，他们来监管

这个事情。

那个时候我们看到保理公司只有几十家，但是后来在 12 年文件出台之后，在 12 月份商务部又出台了关于港澳投资者在广州深圳市试点设立商业保理公司这样一个规定，就是说在广州和深圳港澳的投资者是可以注册保理公司的。在 13 年 9 月份又开放了两个地方，一个是重庆的两江地区，再就是江苏的苏南地区。上海除了浦东之外，在青浦、嘉定以及徐汇也可以开展保理业务。上海自贸区一直是人们关注的热点，我今天也看到上海自贸区第一家保理公司注册成立，这家公司叫湘江惠发金融保理控股有限公司，是香港的一个投资人投资的，他立足于做国际商业保理。应该说国内商业保理，因为受到外汇方面的一些限制，而上海自贸区有一些突破，但是对于投资人的审查是比较严格的。截止到 2013 年 12 月 31 号，全国批准设立的保理公司已达到了非常惊人的数字，因为我们当时成立协会的时候，就是在 2012 年年初我们统计只有三四十家，我们在 13 年 3 月份开了首次创立大会，创立大会的时候我们统计保理公司只有五六十家，但是不到一年的时间，现在已经注册并批准设立的保理公司是 260 家，其中天津有 73 家，深圳是 104 家，上海是 56 家，重庆和浙江是 5 家，江苏有 6 家，北京、吉林、山东、广州各 2 家，河南、辽宁还有珠海各 1 家。还有 137 家已经在工商总局，或者是上海市、天津市的工商进行名称核准了，这些也会异军突起，像雨后春笋一样发展的非常迅速。

是不是这些保理公司发展的非常迅速，它配套的相应的政策、法律，甚至我们的律师对保理公司的服务就会跟上，实际我觉得还相差非常大。因为商业保理行业本身就处于一个初级发展阶段，政府部门的监管是比较落后的，现在全国性的通知目前只有一个，而且并没有配套细则，都是地方性的一些规定在指引，但是每个地方的地方性规定又不尽相同，各地的监管手段又不是很一样，所以大家都处于一种摸着石头过河的阶段，探索有效的商业模式，真正形成规模的体系，这个是大家面临的，所有的商业保理公司面临的一个共性问题。

随着我国商业保理行业的发展，商务部在 13 年 9 月也下了一个有关“信息系统以及重大事项披露以及监察检察的行业指导的规范通知”，同时商务部准备制定商业保理行业管理办法，作为全国性一级协会的副主任单位，我们大成有可能会参与制定商业保理行业管理办法。我方才说的这个协会当中只有 14 家副主任单位，包括中信、新银、远东租赁、渤海、快钱、京东商城、阿里巴巴、平安银行，都是副主任单位。我

们是唯一一家作为副主任单位的律师事务所，因为在协会里副主任单位级别是最高的，除了日常的驻会人员之外，副主任单位享有非常大的决策权，所以说所谓这面旗帜是大成共同树立的。

我认为目前律师开展商业保理业务的发展新方向主要存在以下几个方面。保理本身是债权人将其应收账款转让给保理商，由保理商为其提供贸易融资、销售分户账管理、客户资信调查与评估、应收账款以后与催收、信用风险担保等综合性的信用服务体系。从法律概念上讲，大家可能就觉得它只是一个简单的债权转让行为，实际上不是这样的，实际上在转让过程当中面临着一系列深度的问题和风险，以及几方存在的瑕疵都会影响到交易，所以就是整体的风控体系在保理公司当中是至关重要的。我觉得一个保理公司的命脉就是它的风控体系的设立，因为如果你的钱一旦出去后回不来了，那么就肯定存在坏账，有几个坏账的话，你这个公司也就别想经营了。

实际上我刚才提到的新赢国际保理，本身这个团队里面包括总经理、副总经理都是一家律师事务所，他们翻盘成立的这个保理公司，目前做的非常好，所以他们的风控体系在国内做的是非常好的，因为它走的比较靠前，09 年就开始注册了，这么多年下来他们积淀了一些他们的理论基础，确实是非常不错。

从目前我们律师提供的法律服务的范围，主要是有以下几个方面。第一个是政策法规的咨询，这是我们常规的一些业务。第二个可以编写行业的分析报告，因为在这方面有优势，未来几年我们也可以做一些前瞻性行业分析。第三个，因为商业保理公司目前还是前置审批的，无论你在上海、天津还是在江苏的苏南地区，它都是要报到当地的商委，江苏是报到商务厅的，上海和天津都报到市里面去的。现在我看到文件，天津本来一开始是市商委和金融办负责协调归口，现在已经归到滨海新区政府来协调，因为政府协调力度可能会大一点，它会协调各个部门严管。第四个可以编写商业计划书和项目可行性报告，不同行业的股东背景不同，项目的可信性报告立足点也就不同，未来几年的发展战略也就不同，所以我们可以做这个工作。第五个就是协助企业建立业务的管理流程。第六个负责日常的风控体系的建立与完善。第七个项目的评估、审核以及投放，提供专业的意见。第八个设计保理创新产品，这是任何律师事务所可能无法做到的，但是我们大成应该是可以完成的，因为我们秘书处里面也有大成的律师在负责一些工作。

应该说我们在做这个调研的时候把商业保理行业的定位定的比较准的。因为我当

时开始发起设立这个协会，对于商业保理这个概念很模糊，大家也都把它叫做类金融，认为是个类金融产业，我也把它叫做类金融。但是我调研了所有的保理公司之后我认为它更一是个信用服务业，所以我们在写报告时，包括部里的文件时也把它定位为信用服务业。

它有什么意义呢，第一就是说它跟银行之间的关系不是竞争的关系，而是上下游合作关系。我有我设计的很好的产品，保理的产品，我可以撬动我自己的杠杆，因为商务部也规定有十倍的杠杆，但这十倍是需要银监会来认可的，所以银行在审核你的时候，往往在银监会没认可之前他可能就要审核你的股东背景，要审核你整个项目目前的情况，所以你跟银行之间的关系就非常重要，银商的结合就比较重要。平安银行的副主任单位是我们发展进来的，它跟保理公司现在目前的合作基础也非常好。

我跟金融部平主任几个人正在筹备设立大成商业保理专委会，我也希望，恳请大家对于商业保理专委会给予更多的支持和参与，我们共同探寻大成在商业保理领域中的一个发展。一年当中出现了两三百家的保理公司，这个市场非常巨大的，而且这些保理公司请大成是十分正确的选择，因为我们大成共同树立的这面旗帜应该是全国最高的，同时我们的基点也是最高的。所以我希望我今天与大家的沟通能够得到大家的共鸣，我们共同在保理行业谋求发展，谢谢大家！[返回目录](#)

企业的多元化融资新热点

(匡双礼 高级合伙人)

感谢平主任把我安排到最后一个，我看当听到最后一个演讲的时候，基本上原来那些打瞌睡的都把头抬起来了。在高兴之余我也是有一点小兴奋，因为今天非常意外地见到了很多全国大成各个地方的一直非常尊敬的同事，包括我们的郭锦凯主任，郭宏清律师，美女孙飞律师还有毛英律师等等。

平主任刚才说这个题目，我做一个小小的说明。实际上我当时可能这点有点小小的笔误，想说的是租赁公司的多元化融资，和企业多元化融资这个概念相比，范围稍微缩小一点。因为在过去几年当中，尤其在最近一两年，我个人主要精力，或者主要的业务、业绩的 70%都放在租赁公司上面。何为我理解中的租赁公司的多元化融资，首先看租赁公司，除了我们大家非常熟悉的，也是最近非常热的融资租赁公司以外，融资租赁公司现在全国已经有将近九百家，租赁资产规模也超过了两万亿，也有业者乐观地估计到 2020 年的话可能会达到十万亿，这是一个非常令人兴奋的数字。除了这将近九百家融资租赁公司以外，还有大量的一般的做经营租赁的租赁公司，这些公司活跃在全国，据不完全统计早就超过了一千家。

多元化融资这个大家就很清楚了，我们说的股权和债权，公募和私募，以及国内和国外。最近在租赁公司里面大家比较关注的是租赁公司境外融资，以及租赁公司最近有很多的都在看的项目就是租赁公司接受股权投资，也有很多知名机构对这块非常关注。这从一个侧面也反映了我们租赁行业有了非常好的发展。融资除了新设备的融资以外，新上项目的融资以外，我们还非常关注二手设备的再融资。这是第一个小的问题。

第二个想说一下为什么我们律师，为什么我自己个人非常关注，或者是首先关注租赁公司的多元化融资。其实这个不用说大家都很清楚，因为我们律师肯定是要找一个有高附加值的又不完全竞争的这样一个法律服务的洼地。如果我们仔细审视租赁行业的法律服务范畴的话，可能租赁公司的多元化融资更容易拿到比较高的律师费。大家都知道租赁公司是一个资金饥渴型，或者基本密集型的行业，最极端的、或者是比较突出的一个例子是我国资产规模最大的金融租赁公司是国开租赁，它的注册资本只

有 90 多亿，但是资产规模有将近 1500 亿，那么这些租赁公司怎么样高效率、低成本、多渠道地拿到它理想的资金，这是一个企业生存的法宝。甚至有的租赁公司首先一定是有优势资源的资金，然后依照这个资金的特点去找项目，无论怎么强调这个租赁公司多元化融资，它的法律服务的重要性都是不为过的。

这就不难理解了，在一个企业最关注的领域，你如果给它提供非常到位的法律服务的话，那你一定会成为这个租赁公司的坐上宾，法律服务费它可能会问你什么时候赶快收，你赶快把账号告诉我，是打给总部的账号还是打给分所的账号，确实有这样的情况。

我想说第三个小点是平主任给我加的这三个字——新热点。最近一段时间以来我们关注这两个新的热点，一个是二手设备的再融资，大家知道上个月，就是 2013 年 12 月 19、20 号在租赁行业发生了一个看起来不引人注目，但是又非常重要的技术性的、决定性的、标杆性的事情，就是全国设备租赁及二手设备专业委员会做了一个论坛，在这个论坛上面公布了它这六七年来的一个成果，这个成果就是为二手设备的再融资提供了一个非常好的坐标和一套规范。

这套规范包括了三个方面。第一个，二手设备要再进行流通，或者再去融资的话基本的准入门槛是什么，就好像我们的新设备要有安全生产许可证，你的上市的相关所有的证明，你的技术标准在哪个地方，这个是我们这套标准当中一个非常重要的东西。它除了一个通用的规则以外，还有一个二手叉车、拖车、混凝土，其他各类二手设备的一个详细的，再一次进入流通环节的技术标准。如果达到了这个标准，就达到了类新的设备出厂的标准，这样的话投资人或者金融机构给它做再融资的时候心里就会非常踏实了。有了这第一个点以外，它的价值怎么发现，我给你融资融多少，这一次也是建立了国家的标准，叫做二手设备鉴定估价人员手册，很快要建立二手设备鉴定估价人员的资格认证，有了这些资格认证的话对价值的发现又会有一个相对公允，相对比较可信赖的依据，那么我们的投资人、各种融资渠道可能会更多依赖现在这样一种评估。第三个，在这样一个体系当中还有一个要素就是怎么样进行流通，这个市场建设怎么样。通过这三个方面的打造，对二手设备的再融资提供了一个非常好的支持。

二手设备的再融资其实对我们融资租赁是非常重要的，我们知道融资租赁公司阈值管理是非常重要的。之前很多人说租赁公司就是抵押融资，租赁公司就是一个类金

融，说的最低端的就是一个抵押融资，实际上这只是中国目前一个暂时阶段。真正的租赁公司，或者未来的融资租赁公司的发展趋势一定不是以售后回租作为主要的业务，一定要具有资产管理能力。当承租人逾期以后它应该有快速评估资产，或者是处置资产的能力，这种资产的管理能力和二手设备阈值管理关联度是非常大的。换句话说当你评估一个项目，你要投放一个项目的时候，要时时刻刻关注你在某个时点，你的承租人一旦逾期，你把这个项目拿回来的时候你要知道你的债权和这个设备的阈值到底差额在哪里，差多少，你有多大的能力能快速把这个设备进行出手，这是一个租赁公司未来的一个非常重要的竞争力。

接下来是我们的租赁律师可能会非常关注的一个二手设备再融资的问题。另外一个方面就是说租赁公司的境外融资。在去年我本人有幸参与了十多起这样的境外融资，大概加起来可能会有将近一百亿人民币左右，这些境外融资的特点大概是这个样子：

首先主要是一个外商投资的租赁公司，因为我们知道外商投资租赁公司根据相关的规定可以直接申请外债，它的外债不需要经过别人的批准，可以根据一定的比例直接申请，只要备案就行，这样有一个很好的政策红利在这里。

第二个特点就是普遍的成本比较低。我们大家知道人民币的贷款利率，或者人民币的融资成本相对美元来说，整体水平高很多，美元的话我们做这个项目大部分直接成本或者综合成本都在 4%或者 5%，这是绝大部分的项目，当然也有个别的项目，因为项目的信用结构和其他措施安排的不是很好，或者因为它的行业特点，资金成本可能会相对好一点，但是不管怎么样，大体上境外融资的成本就是只有 4%到 5%，甚至还有更低的，2%、3%的都有。

第三个，由于它的融资成本比较低，由于它是一个跨界的安排，那么它管的部门会比较多，或者说对项目的风险要求比较高。这里比较常见的是用保函，不管是融资性保函还是履约保函，或者是其他的一些担保措施，总之它的项目本身要求的信用等级是比较高的。

最后一个它是它的汇率风险。我们接的大部分是美国，当然人民币我们也在做，但是美元是一个最主要的品种，美元的话它的汇率风险是一个非常有意思的东西。我服务的一家租赁公司今年就因为美元兑人民币的贬值，获益就超过了两亿人民币。现在也有人在说美元在未来一段时间之内，或者中国政府的底线兑人民币可能会到一比

五，如果是这样的话那大家赶快去借美元，当然也有很负面的一些很悲观的考虑。不过就在今天上午我发现了一个信息，就是美联储下一任的主席是一个女的，她对这个量化公式是持一个非常积极的态度，这样的话可能人民币还会继续升值，这样对我们用美元贷款来做国内的融资租赁项目的话还是有非常大的期望。对这一块我想大家都可以关注的。

最后我想说一下我们未来合作的，就是我们这个行业合作的一个新思维。正是因为刚刚我提到，利用外商融资租赁公司本身的融资便利，同时我们境内的金融租赁公司和内资试点的租赁公司一些优势，我想可能会有一个，或者是已经在做很多这样的安排、这样的合作，就是外商投资租赁公司和金融租赁公司和内资试点的租赁公司本身就某一个项目进行对接，外商租赁公司把钱拿进来，然后依托金融租赁公司和内资试点已经有的，或者新的项目来进行对接，实际上他们各取所需，至少内资这块有项目的资源可能会有一两个点，然后外资这块至少有一个点，因为它的基础额度会比较大，可能会有两三亿美元这样的，这样对整个公司的盈利能力是非常好的一个发展。从另外一个角度看，由于外商投资租赁公司本身有很多触角，有些项目，他自己手里的项目可能不一定适合到境外去融资，那么他可以把他的项目和境内的金融租赁公司和内资试点租赁公司进行一个合作。我想大家如果自己手里有这样的租赁公司的客户的话可以相互交流，虽然是同行，但大家都是一家，谢谢！[返回目录](#)

分所主任话金融

王立宏律师：各位同仁下午好，这个时段由我来主持。金融发展、金融创新应该是金融永恒的话题，金融应该就是在创新和金融监管之间矛盾潜行。每值岁末年初应该也是金融监管政策集中出台的时候，这个时间点也是我们金融界人士应该紧密关注金融政策走向的一个关键时点。刚刚平主任讲整体增速的时候也提到了107号文，目前这几天各个金融机构都在密切关注，因为它的出台将会对金融业产生非常巨大的影响，其中包括对信投的影响，对融资租赁业的影响，对银行金融创新业务、融资、资产证券化、典当行以及其他金融业务的影响，所以说业界也都非常重视、非常关注。今天我们非常荣幸地请来了几家分所的主任，包括金融部的主任和我们共同探讨这个话题——金融创新发展与合作。请各位主任敞开畅谈，但是时间有限，每人最多五分钟，我们谈的主题可以是创新，也可以是发展，更可以是合作。我们首先请长沙分所主任毛英律师为大家交流宝贵的经验，大家欢迎。

毛英律师：谢谢立宏像中央电视台播音员式的主持。我是长沙分所的主任毛英律师，我就汇报两点。

第一是关于我们分所的资源。由于地域问题，我们在金融和资本市场有我们的特色，我在分所提了一个观点，虽然总部分了很多部门，我提出在分所不要太多地划界，以大金融的角度来做证券与资本市场业务，我这个提法也得到了几个合伙人的赞同。我想分所的市场和力量都有限，虽然我们要分部门，但是我们要按照三五规划的专业化、两条腿走路的方式来进行，这是我对分所专业化的一点认识。

第二是关于我们的总分关系和发展模式，因为今天的主题是创新发展与合作，谈到这个就不得不谈到我们的总分关系和发展模式。我有一个体会，我们要去推动很多专业活动，在个人和团队专业委员会基础上可以做很多研究，但真正要把它团队化、产品化、规模化，还得要在管理机制架构上，总分关系上深入研究。

昨天我有幸参加“大成读书会 中国合伙人”活动，我只是借这个题引出来，希望我们在研究专业这方面，要遵循以专业委员会为一个直线的发展模式，到底怎么带领大家往前走，这是这一届专业委员会一定要解决的一个问题，就是怎么像跨国公司一样垂直化管理，地方的项目就是地方的，包括我分所主任，严格意义讲我们在业务上

没有太多发言权，我觉得应该是大成一盘棋在技术层面进行垂直化的运营和管理。我汇报这么两点，谢谢！

王立宏律师：谢谢毛英主任的精彩分享。毛英主任主要谈到总分关系，包括金融创新产品在内，我们大成总分之间存在一个共享的问题。从金融产品的特性看，它应该有一个前沿的研究，有一个比较复杂的前期设计，再到我们律师服务这块应该是一个整体。从总分关系来讲，总所由于和金融机构的总部机关离的比較近，有它天然的优势，但分所辐射全国，它的客户范围是非常广泛的，从这点来讲总分之间在金融合作上应该是非常重要的，所以说非常感谢毛英主任对这点给大家带来的精彩分享。谢谢毛英主任。

下面我们有请广州分所主任郭锦凯给大家发表演讲，大家欢迎。

郭锦凯律师：我们应该是向总部金融部学习，谈不上分享。我们题目叫创新、发展与合作，协办单位包括那么多专业委员会，我觉得总部在这方面为我们做了很多事情。现在创新产品已经有了，接下来就是刚才毛主任说的怎么发展和合作的问题。

2010 年 10 月份我加入大成，那时天天都在讲怎么合作，总分怎么合作。但是三年多过去了，虽然实际上有进步、有发展，但是发展的步伐太慢。总部很多高管对此不满意，很多分所，包括当时加入分所的很多律师也不满意，所以我觉得我们要考虑或者说探讨的，就像刚才王立宏律师讲的，北京总部跟很多金融机构的总部在一起，信息、产品创新有先天的优势，在这个前提下怎么利用大成现在已经成型的国内网络，把我们的创新和产品结合起来，利用大成律师在全国各地的网络跟现有的一些大所走差异化竞争的道路，即精度均衡：他们能做的事情我们可以做，但是他们不能做或不愿意做的事情，我们大成的律师能否利用我们总部的优势，再加上我们的全国网络，实实在在地合作起来。就这一点，我们金融部应该提一个要求或者建议。我认为需要把现有的九个专业委员会的产品，包括已经设立的或者正在筹备的专业委员会，跟我们国内现有的四十多个分支机构的网络和客户资源对接起来，形成一个制度。其实资本市场也是大金融的一种，实际上既要控制风险又要拓展业务。今年对大成来讲确实是不容易的一年，遇到了那么多困难、问题，但是总体上还是不错的，所谓树大好乘凉，它的抗风险能力强。接下来的发展要靠我们所有律师共同努力，对于总部金融部而言，我希望能实实在在地在把现有的产品跟我们的网络 and 我们的客户结合方面做一

些具体的事情。这样大成就能走差异化的竞争道路，尤其是跟其他的大所、强所竞争方面能够走出一条新的路径。这是我自己的一个想法，我就讲到这里。

王立宏律师：谢谢郭锦凯主任。郭主任谈到了全国各个分所网络分享金融产品的问题，也对我们提出了要求。我个人觉得目前大成金融产品，在分所之间，包括在总所各个部门之间没有实现一个共享，而这个问题也是大成以后规划当中要核心解决的一个问题，因为只有把这个问题解决了，大成的核心竞争力才能够真正形成。我非常同意郭主任这个见解，再次感谢郭主任。

下面我们欢迎青岛分所牟云春主任给大家发表见解，欢迎！

牟云春律师：大家好，今天的主题是分所主任话金融，而关于创新的问题，前面我们各位专家谈的也很多。我既然是作为一个分所主任来谈这个话题，我想谈一个关键词——经营。如何把大成的产品，把现有这么多高端的产品经营好，这里面有几个要素。

第一个要素就是人才。我们总部在产品创新、市场开发这方面有很多优秀人才，各分所具有非常优势的市场资源，事实上各个分所主任的使命就是如何把信息资源、市场资源和人才资源最有效地整合起来，如何把价值最大限度地释放出来。概括起来，就是八个字——整合资源，价值共创。

刚才郭主任讲了一个词，我觉得非常好，就是从制度上在总分之间建立一种人才、信息、市场的对接以及价值实现的分配，如何让大家在一个公开、透明的情况下顺畅地、愉快地把业务做好，让客户满意，让我们自己的兄弟姐妹们合作的很舒服。所以下一步我们各个分所的主任，需要更加关注制度层面的建设和市场开发的配置，以及内部的资源整合和外部市场资源的整合。

对于山东市场来说，在 2013 年有一个国家战略，即中央把证监会主席郭树清派到了山东做省长。郭树清到任山东后的一个重大举措就是举国之力调用了三十位懂金融的副市长，配备给每一个地市，这是亘古没有的大动作。在金融创新和金融服务与山东虚拟经济的开发方面、发展方面，我相信山东市场一定会创造一个奇迹。我今天作为一个山东人，作为山东一个律师事务所，希望能够共同把大成优秀的人才、优秀的产品，把山东巨大的市场潜力开发出来。

改革开放以来，山东 GDP 一直在全国前三名位置上徘徊，也确实为全国、中央缴纳

了很多的税费，做了很大的贡献。但是大家有一个共识，就是山东的实体经济相对来说发展还不错，但是虚拟经济一直比较落后，这就制约了山东在政策、人才、市场三个方面资源优势的发挥。从大成这个角度来说，我们既然是要做中国律师界的航空母舰，那么我们在资本市场的创新、资本市场价值的发挥方面也应当是领先在各个专业的前面。而且我们已经建立或者筹备建立了这么多的专业委员会，事实上我们已经看到这种动作的启动。我今天这个主题就是如何经营好大成的人才优势与市场优势的结合，同时我作为一个山东人，希望大成优先在山东做试点。在这里，我发出一个邀请，我们一起来开发资源，我希望山东能够创造一个奇迹，也希望大家多关注一下山东的发展，多为山东的发展做贡献。同时我相信儒家文化、孔孟之道能在山东源远流长一定有它的道理，就是制度设计和文化的传承，也希望大成在资本市场上的制度设计、文化传承能在山东播种，我们一起给你浇水、施肥，咱们共同成长、共同发展，谢谢！

王立宏律师：谢谢牟主任。牟主任是从总分所之间的制度层面，包括山东的市场给大家进行了积极的推荐。从目前总分所之间的合作状况来看确实存在制度层面的缺失和疏漏，现在存在的问题是沟通成本高。随着以后大动作的发展，总分之间的合作应该是越来越紧密的，这也是大成全球网络的一个核心优势。如果没有合作，那么这样一个网络就没有它的价值，而这种合作的模式就必然要用制度予以保证，这样就会简化总分之间的一个沟通成本，所以这一点上我觉得牟主任提的非常到位。

山东应该是走在我们国家的，从经济上来讲最近几年也是发展比较迅猛的，现在从您的介绍来看，在虚拟经济上也有很大的市场，应该说还有很广阔的金融服务市场，那么下一步我们可以考虑闯山东了，在牟主任带领的分所下，我们紧密地、大力地开发、开拓金融市场。再次感谢牟主任，谢谢！

下面有请银川分所高凤江主任。

高凤江律师：我来自宁夏银川西北的少数民族地方，那里经济相对落后，所以金融业务并不发达。今天谈金融创新发展，我觉得可能与我们相对偏远一些。虽然大成在全国各地都有分所，但是经济发展不一致，所以它的律师业务发展也不一样，但是我们毕竟还有一些零星的金融业务。像在 2013 年的时候，银川分所参与了宁夏启动的中小企业私募债。银川分所也参与了新三板、四板业务。

我想谈一下合作，大成的网络非常大，专业化程度太高的话就没有业务或者没有收入。如果大成能把全球的，或者说全国这些网络串联起来，一个分所有一两笔业务集中到总部共同去做的话，它可能就是很大的一笔业务。

还有一点，相比总部，或者发达地区的律师而言，我们分所一些律师的眼界或者说思路相对要窄一些，有一些业务他可能就不知道这是个律师业务，或者说拿到这笔业务的时候不知道如何解决。现在就有这么一件事，我今天想跟大家交流一下，看有没有解决的方法。

宁夏是一个资源大省，主要资源之一就是煤炭。但是这两年煤炭生意一落千丈，地方经济受到了严重的影响，煤炭企业在银行有大量的贷款，而且贷款互相之间存在担保、保证。去年 5 月份有一家企业因为涉嫌诈骗被公安立案侦查，牵涉到 50 多亿，所有政府急忙出面不让公安处理这个案件，让以民事的方法，或者说让其他几个企业帮着去兜底解决这个问题。现在解决了一家企业，又有大批情况类似的企业出现，政府已经没有办法去兜底，那么我们大成律师能不能解决一些问题呢？还有企业是有些优良的资产，但是它给别人做担保导致把自己牵扯进去，能不能通过一些争议性方法把它给脱离出来。我们最近也在帮一些企业把优良的资产剥离出来，但是都是一些传统做法，没有像这样新兴的业务。但是我今天听的非常有收获，谢谢大家。

王立宏律师：谢谢高主任，刚刚高主任是从具体的业务层面提到西北这块有很多的资源，希望在这种合作当中，或者在其他方面能够深入开发。西北人是比较厚重的，这个厚重在我们跟客户沟通当中占有很大的优势，西北人天生具有做法律服务的优势。从金融活动来看，西北的资源应该还是比较丰厚的，从金融活动的核心——融资来看，我们这些金融从业者、金融机构、金融参与人员对企业核心点进行不同角度的融资。总之金融活动能够把这些资金集合起来为这些项目服务，那么我们要做的是什么呢，我理解应该是西北的律师重在挖掘这些具有融资需求而且有潜在价值的企业，这些企业的价值应该能够被投资人所接受，这样的企业就能够和投资方的投资需求相对应，通过我们这些专业委员会的结构化、专业化的设计，然后实现律师服务的机会。非常感谢高主任刚才提到的具体业务层面，我也深有感触。

下面我们请南京分所金融部主任龚鹏程，大家欢迎！

龚鹏程律师：感谢能有这个机会跟各位同仁一起交流，刚才几位主任都是从律师

事务所的层面谈了很多合作，我跟大家交流一下个人从事业务方面的体会。

近十年来，南京分所在业绩等各方面在江苏都是第一，但是总体还是一个以传统业务为主的律所。南京分所各个合伙人的共识就是专业化肯定是一个趋势，所以我们这几年来也形成了几个专业部门，我是南京分所公司金融部的主任。原来曾经划分为公司证券部和金融投资部，但是因为业务并没有专业到那个层面，因此后来整合为公司金融部。公司金融部是我们南京分所七个专业部门之一，我大致统计了一下，我们部门合伙人加上专职律师总共不到 20 个人，2013 年的业务量约为一千四百万，我们在专业化上刚刚起步，但是做的还远远不够，以上是我们部门的基本情况。

刚才其他几位主任都提到了，分所的优势在于，它就像一个庞大机构的触角一样，囤积了地方企业资源以及地方政府资源。如何在专业化的道路上将这些资源融合好、应用好，需要北京总部以及其他分所协同起来把这个作用发挥好。

第二部分我谈谈个人在金融创新协作中的体会。今天刘海屏律师做了银行信贷资产证券化的报告，实际上有一个案例，就是今年 11、12 月份，在南京有一个地方企业资产证券化投标，当时我集合了大成平台上能够整合的全部资源，我电话征求了王立宏律师、刘海屏律师的意见，你们是我们团队最核心的成员，虽然投标结果并不是很理想，但是在这个合作过程当中我深深体会到，如果我们不是在大成，不是有这样的平台能整合这样的资源和案例，我们是不会去投标的。实际上还有很多这样的业务，比如说我本人跟我们总部律师合作了江苏沿海基金，最后我们成功接下这个案子。

类似的情况还有很多，我个人的体会就是专业化需要集合整体的力量，这样我们才有可能在分所，或者在一个地域把我们的作用发挥出来。传统业务有其自身的特点，而资本市场和金融业务实际上更讲究品牌、团队、业绩，这种业绩并不是一个分所和一个分所的竞争，而是一个大所和大所的竞争。在大成这个平台上，我个人觉得这种机会、机遇还是有的。我们也有信心，作为一个分所参与到这个洪流当中，和北京总部，和其他分所展开这样的合作。我们也非常希望总部的各位大律师，包括其他分所的各位大律师能够对江苏市场，包括对南京分所提供支持、帮助，如果有机会、有可能的话，我们也愿意为各位提供各种有偿的或者是无偿的辅助、帮助、合作，谢谢大家！

王立宏律师：谢谢龚主任，龚主任提到这个问题的核心点我也能够理解。因为现在在外面，特别是金融方面的业务竞争更体现出律所和律所之间的竞争，而我们所现

在这方面是存在劣势的，我们所的劣势在于资源不能有效地整合。在跟其他大所竞争的时候，我们发现这方面确实是需要合力的，而这个合力大成还有一定的路要走，所以我觉得龚主任刚才提到的这个话题是需要我们深入探讨的，当然也是整个大成需要慢慢解决的一个问题。非常感谢龚主任这个话题，谢谢！

下面我们有请深圳分所左青云主任给大家分享，大家欢迎。

左青云律师：大家好，在金融法律业务这一块，深圳分所属于洼地，欢迎所有的，不管总所还是分所的所有兄弟们都到深圳来开采这一块业务领域。深圳分所金融部刚刚成立，以前深圳分所在金融法律服务这一块没有团队化作业的经验，也不知道资源、优势在哪里，也没有把总所、各个分所，包括全球网络的资源发挥出来，所以在与其他大所竞争中往往败下阵来。

在金融领域这一块，深圳应该排在全国前三、四名，不管是银行、证券、信托、保险还是融资租赁，特别是前海这一块，前海主要是以金融创新为主。所以对我们大成总所、各个分所来说，深圳的金融行业一定是非常好的一个市场。

所以我希望我们整个金融板块可以在以下方面一起共同努力。一个是所谓产品标准化，我把它叫做知识库的建设。到现在为止，我们总所的标准化建设好像已经有一两年时间了，但是很少人看到成果，包括我们现在新建的网站上也找不到标准化产品，可能在每一个律师手里面都有自己的标准化产品，但是他没有贡献出来。在深圳分所金融部成立的时候，我反复强调我们一定要团队化、专业化作业。我希望能够尽快建设我们的产品标准化，然后把这些产品拿出去，我们是法律专业人士，但同时我们也是推销员，我们要把大成所有的产品，不光是金融法律服务产品推销出去，我们应该能够满足客户的各种需求。每个分所也可以承担产品标准化的建设，这样能够更快地把我们的产品目录、产品库建立起来，同时把我们的人才库建立起来。

另外一点是解决利益冲突的问题。利益冲突就包括利益分配，特别是在客户开发的过程中，我们往往是在要签约合同的时候才发现，总所律师已经是这个公司总部的律师了，因为很多公司的总公司、总部都在北京，这样可能不利于我们将触角伸到各个地方去。因此如果说我们的产品库、人才库建立起来了，我们的旗帜打起来了，我们非常愿意，特别是深圳分所金融部，非常愿意把这面旗帜在深圳给它插满了。谢谢各位。

王立宏：左主任从标准化建设方面对总部提出了要求，提出了希望。这项工作所里应该一直在推进，我们各个专业委员会逐渐成立之后，其中的一项工作就是对该专业领域的标准化文本进行整理汇总，给我们标准化委员会的委员开拓业务提供便利。从开拓业务角度来讲，现在是需要我们做出经济化的产品，然后像您说的一样对外推销，推销的时候要有东西，而这个东西要利用我们大成整体的优势，特别是总部对产品研发的优势，包括我们建立产品前沿优势将它提供给分所，让分所给它推销出去，这才能真正实现我们这种体制、平台的力量。所以这点我非常赞同左主任的建议，也非常高兴左主任给我们提出这样一个要求，再次感谢左主任。

下面我们欢迎南宁分所袁公章金融部主任给大家分享经验，有请。

袁公章律师：谢谢大家，我是南宁分所金融部主任袁公章。我到大成实际上一一年，做金融部主任也就几个月。这几年我在广西做了不少银行间市场业务，短融中票、企业债、私募债、基金、信托等等。广西本地有三家银行，其中我们为北部湾银行做了多年法律顾问。通过今天的学习，我觉得以前我把客户资源浪费了，所以回去我会做些改进。

南宁分所开律师会议的时候我讲了一句话，我们南宁分所去年才 50 多个人，到现在 60 个人了，我们的常年顾问单位 160 多家，而我们今年的收入才三千多万。如果我们深入挖掘这 160 家常年顾问单位，我们每个律师能知道大成能够做哪些业务，我认为五千万业绩肯定是没有问题的。因此从利益上来讲，我作为落后地区的分所金融部主任，我希望发达地区在产品方面形成我们的产品布局，向大成全体律师进行推广。比如我是做诉讼的律师，但是我在接触客户过程中不要把我的客户资源浪费掉，要深入发掘。我们要形成产品库，让大成的每一个律师成为我们产品库的推销员，我觉得在业务上的合作比较可行。谢谢大家！

王立宏律师：谢谢袁主任的分享。袁主任实际提到的话题应该和左主任的话题是一脉相承的，就是说一定要解决我们全球资源共享的问题，这个问题我们所也在一直探讨，相信将来会有所突破。专业委员会的建立也能为这个问题的解决贡献力量。

非常感谢几位嘉宾精彩的分享，大家再一次用热烈的掌声对他们表示感谢，谢谢！

[返回目录](#)



新形势下全国场外市场（三板四板）业务论坛



新三板新政解读及律师业务操作实务注意的问题

（平云旺 高级合伙人 大成场外市场专业委员会负责人）

新三板已迎来全国扩容。这场资本市场最后的制度性盛宴引起了多方关注。作为新三板扩容市场受益主体之一的律师界，我们今天就新三板扩容政策以及律师操作实务等相关话题展开讨论。

目前，新三板形成了以《证券法》、《公司法》和《国务院关于全国中小企业股份转让系统有关问题的决定》等法律、法规性文件为依据，以《非上市公众公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统有限责任公司管理暂行办法》等 2 件部门规章和 8 件行政规范性文件为基础，以 49 件市场层面业务规则为主体的相对完备的制度框架体系。市场层面的业务规则围绕准入、交易、融资、监管、主办券商、投资者适当性等六条业务线做出了明确规定，为市场参与人参与各项业务提供了有效指引，为市场正常运行奠定了制度基础。

新三板市场运行进入有章可循的全新阶段，意味着新三板法律服务市场将迎来广阔前景。如何在新三板市场迅速发展的大背景下抓住拓展法律服务市场的机遇，成为当前各位律师积极探讨的热点话题。

下面我向大家介绍三个方面内容。

一、新三板市场及政策的基本演变过程

新三板是经国务院批准，依据证券法设立的全国性证券交易场所，主要为创新型、创业型、成长型中小微企业发展服务，是继上海证券交易所、深圳证券交易所之后第三家全国性证券交易场所。在场所性质和法律定位上，全国股份转让系统与证券交易所是相同的，都是多层次资本市场体系的重要组成部分。

新三板是与三板相比较而言的。三板市场源于 STAQ 系统、NET 系统“两网”系统。1990 年 12 月 5 日，“全国证券交易自动报价系统”（STAQ 系统）正式开始运行。1993 年 4 月 28 日，由中国人民银行批准投入试运行“中国证券交易系统”（NET 系统）。至此，中国逐步形成了上海、深圳两个证券交易所和 STAQ、NET 两个计算机网络构成的

“两所两网”的证券交易市场格局。

“两网”系统开办之初运行良好。然而自 1993 年中国证券业协会向两网系统发出了《暂缓审批新的法人股挂牌流通的通知》，两网系统开始走向衰落。特别 1998 年亚洲金融危机暴发，中国全面清理证券市场，两网系统于 1999 年遭到取缔。

为解决两网系统停止运行后原挂牌股份的流通问题，2001 年 7 月 16 日，中国证券业协会正式开办“代办股份转让系统”，即“三板”市场。随后 2002 年该系统对自然人投资者开放，使得三板市场一度出现了短暂的繁荣。但是由于退市后的公司在落入三板后交易非常清淡，不但没有达到拉动三板市场交易量的目的，反而使三板被业界称作资本市场的“垃圾桶”。

2006 年 1 月，为了给更多高科技、成长型企业提供股份流动的机会，同时改变中国资本市场柜台交易落后的局面，北京中关村科技园区建立了非上市股份有限公司股份报价转让系统。该系统为了与三板区别而被业界称为“新三板”。

2009 年 6 月，中国证券业协会修订发布了新三板规则文件和配套操作性文件构成了新三板运行的规则体系。

2012 年 8 月 4 日，经国务院批准，新三板扩大试点。除北京中关村科技园区外，新三板试点扩容至上海、武汉和天津的开发区。

2013 年 12 月 13 日，《国务院关于全国中小企业股份转让系统有关问题的决定》出台，宣告新三板试点结束，进入全国普及的新时代。也逐步形成了由法律、法规以及证监会、全国股份转让系统公司颁布实施的一系列规范性文件组成的相对完备的新三板制度框架体系。

二、新三板扩容政策体系及内容

（一）《国务院决定》内容

2013 年 12 月 13 日，国务院发布《关于全国中小企业股份转让系统有关问题的决定》（国发〔2013〕49 号，下称《国务院决定》），提出要充分发挥全国股份转让系统服务中小微企业发展的功能，建立不同层次市场间的有机联系。在简化审核流程，提高审核效率，完善投资者适当性管理制度，加强监管、保障投资者合法权益等方面作出了原则性规定。

（二）证监会规则体系及内容亮点

为贯彻落实《国务院决定》，证监会发布了《关于修改〈非上市公众公司监督管理办法〉的决定》、《股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》、《公开转让说明书》、《公开转让股票申请文件》、《定向发行说明书和发行情况报告书》、《定向发行申请文件》以及证监会关于实施行政许可工作的公告等 7 项配套规则。主要内容有：

第一，修改《非上市公众公司监督管理办法》。主要对公开转让、登记托管、定期报告披露时间、行政许可时限等内容进行准确界定和表述，并相应调整修改了有关条款。

第二，明确审核要求，解决历史遗留事项。针对历史上形成的股东人数已经超过 200 人的未上市股份公司，证监会在审核标准上提出要求。

第三，明确行政许可流程。一是简化程序，在 20 个工作日内作出核准、中止审核、终止审核或不予核准的决定；二是减少审核环节，不设发审委或发审委性质的专门委员会；三是内部审核会议安排视具体情况而定，不把反馈会、初审会等设定为必经程序；四是明确了行政许可名称、依据、条件等。

第四，明确信息披露和申报文件。按照适度披露、客观披露和弹性披露的原则，证监会制定了四个非上市公众公司信息披露内容与格式准则。

（三）股转系统公司的规则体系及内容亮点

为配套国务院决定和证监会规则，全国股份转让系统修订、制定和发布 14 项业务制度。其中制定的业务制度有 8 项，包括“股票转让细则”、“股票发行业务细则”及四项指引、“证券代码、证券简称编制管理暂行办法”和“关于境内企业挂牌有关事项的公告”。配套修订的业务制度有 6 项，包括“基本业务规则”、“投资者适当性管理细则”、“公开转让说明书内容与格式指引”、“挂牌申请文件内容与格式指引”、“股份公司申请公开转让、股票发行的审查工作流程”和“股票发行业务指南”。

主要内容及亮点有：1、挂牌企业不再设财务指标要求；2、投资者门槛提升至 500 万元；3、推出做市商保障市场流动性；4、挂牌企业多元化融资；5、挂牌公司向沪深交易所转板上市；6、四板与新三板转板通道；7、全国股份转让系统的审核标准、程序、流程变化；8、挂牌公司的退出机制。

三、新三板挂牌条件以及挂牌操作中应注意的问题

根据《全国中小企业股份转让系统业务规则》，新三板挂牌条件有六个：1、依法设立且存续满两年；2、业务明确，具有持续经营能力；3、公司治理机制健全，合法规范经营；4、股权明晰，股票发行和转让行为合法合规；5、主办券商推荐并持续督导；6、全国股份转让系统公司要求的其他条件。重点讲前四个条件：

（一）依法设立且存续满两年

1、公司设立的主体、程序合法、合规。关注国有企业、外商投资企业、2006 年以前设立的股份公司在设立方面的要求。企业历史中曾有国有企业或者国有创投公司投资退出中法律程序要求。

2、公司股东的出资合法、合规。出资方式及比例要求，特别以实物、知识产权、土地使用权等非货币财产出资的，评估作价、明确权属、财产权转移问题。关注股东出资的无形资产是否属于职务成果或职务发明、是否与主营业务相关、是否已经到位等问题。关注中介公司代办验资情形。

3、存续两年是指存续两个完整的会计年度。企业如从核定征税调整为查账征收，要运行两个完整的会计年度后再申请挂牌。

4、有限责任公司按原账面净资产值折股整体变更为股份有限公司的，存续时间可以从有限责任公司成立之日起计算。整体变更不能改变历史成本计价原则，不能按资产评估结果进行账务调整，应以改制基准日经审计的净资产额为依据折合为股份有限公司股本。申报财务报表最近一期截止日不得早于改制基准日。注意改制时纳税及亏损、如何净资产折股等问题。

（二）业务明确，具有持续经营能力

1、业务明确。公司能够明确、具体地阐述其经营的业务、产品或服务、用途及其商业模式等信息。公司可同时经营一种或多种业务，每种业务应具有相应的关键资源要素。因为新三板并未对拟挂牌企业提出利润要求，但是如果企业处于亏损状态，要注意。关注企业取得的业务许可资格或资质情况，特许经营权（如有）的取得、期限、费用标准等。

2、公司持续经营能力。公司是否存在同业竞争，解释的合理性，实际控制人为避

免同业竞争采取的措施及做出的承诺。控股股东占用公司资金、为控股股东提供担保等情况，公司决策权限、决策程序、定价机制、交易的合规性和公允性、减少和规范关联交易的具体安排等。公司是否存在解散的情形，或法院依法受理重整、和解或者破产申请。

（三）公司治理机制健全，合法规范经营

1、公司治理机制健全。公司是否按规定建立股东大会、董事会、监事会和高级管理层（三会一层）组成的公司治理架构，制定相应的公司治理制度，并能证明有效运行，保护股东权益。关注企业家族治理、外部董事等问题。

2、合法合规经营。公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员须依法开展经营活动，经营行为合法、合规，不存在重大违法违规行为。重大违法违规行为的界定，工商黑名单问题，同业竞争问题，关联方界定，关联交易问题，“五独立”问题。

（四）股权明晰，股票发行和转让行为合法合规

1、股权明晰。公司股权结构清晰，权属分明，真实确定，合法合规，股东特别是控股股东、实际控制人及其关联股东或实际支配的股东持有公司的股份不存在权属争议或潜在纠纷。股权代持、职工持股会、集体企业改制、干股等问题。。公务员、事业单位人员、人民团体人员、国有企业员工、离职或者退休人员、未成年人的股东适格问题。

2、股票发行和转让合法合规。公司的股票发行和转让的内部决议、外部审批程序，股票转让限售问题，历史上形成的股东超 200 人问题，已在四板或五板挂牌转让的问题。

[返回目录](#)



新三板业务的市场开发策略

(牟云春 高级合伙人 青岛分所主任)

大家好，刚才平主任讲的非常好，从宏观到微观，从理论到实务，对于我们业务操作层面上的律师来讲确实感觉鼓舞信心。作为我个人来讲切入到资本市场是比较晚的，08 年的时候在北大办的全国第一期 IPO 的培训班，中小企业上市的培训班，从那个班开始系统接触资本市场的规则开始，实际上这几年一直在学习，包括也是 08 年调入大成，一边在北大学习，调入大成的过程中也开始跟资本市场部、公司业务部张洪律师他们，包括金融部像昨天我们一些会，也是不断地参会，不断地学习，不断地跟这些大律师们学习，确实他们身上有很多值得我们拿来就能用的一些经验。

作为资本市场的东西相对来说比较复杂，规定也比较多，变化也比较快，加上这两年 IPO 这样一个形势，对我们的业务实际一直是形成一种心理上的恐惧，所以对 IPO 从 08 年开始学习到现在一直没敢伸手，一直就有这方面业务市场开发的意向，但是有了这种情况我们尽可能就介绍到总部或者上海、深圳的其他同事来操作，我们自己一直不敢动。好在正好新三板这样一个机会来了，我也注意到今天来的各位律师年轻人也比较居多，正好是这样一个中国多元化的资本市场结构的设置，可能正好适合于我们多数年轻的律师切入，或者说中途我们一些律师想改刀的，使惯大刀到现在要使斧子，那么也适合于新三板和四板的这样一个切入机遇。

这次根据平主任发的通知我就报了一个发言的题目叫《新三板业务的市场开发策略》，也未必是正确，只是抛砖引玉，跟大家交流和学习。

第一点我觉得，首先我们要开发市场的话我们要有一个团队。就是做事首先要有人，而且这人要可靠，专业上可靠，人品要可靠，如果这个团队不可靠，你做业务时一定会出问题。这个团队的组建作为我们来讲首先是有律师事务所，然后加上券商，新三板业务有一个特点，你挂牌的企业一定有券商持续的督导，而且是终身的督导，所以作为律师来讲，选择券商，搭建这个团队至关重要。因为券商本身也是人，只要是就会有风险，就会出问题，就会有道德风险，就会有操作业务水平上的、技术上的风险，甚至还有市场变化的风险，所以在选择券商的时候我们就需要特别谨慎。像我们现在青岛分所选的这几个券商是我打交道的券商比较不错的，大家能够在一起放心喝酒的，可以放心做事的，大概有七八家券商，这些券商可能我们需要五六年的，甚至更长时间的交流，你要知道券商的老总怎么样行事风格，如何想问题，如何做

事，他的风格一定会带给他的客户，他的客户一定会带给我们，这就是一个互生互动的过程，当然我们也是一个反向传递的过程，我们的风格一样会传递给客户，客户一定会传递给券商。当我们要进入企业的时候，实际上我们就选择了一个共同成长的伙伴，选择这个企业，这个企业是不是能够成为有价值的项目，它的老板的风格是否能够跟你的战略，跟你的人生价值观相匹配。我们知道如果人生价值观不匹配的时候，事实上你选择一个企业，你可能跟它签约了，可能你也拿到一定的律师费，但是你再下来会很辛苦，甚至合作过程中会产生意想不到的一些麻烦。有的人会发现你跟他合作过程中他成事不足败事有余，他不断制造麻烦。我们生活当中是有很多人负能量是很强的，你让他去建设性地解决问题他可能没有足够的智慧，但是他整天挑你的毛病，找你个什么小刺，搞的你心里很不舒服，让你晚上睡不着、白天吃不下，让你开会的时候还得想如何跟他去沟通说明问题，生活中到处是这样的人。所以当我们选择合作伙伴的时候，包括选券商，包括选企业，一定要注意，就是我们界投资有一句经典的话叫投资投的是人。实际上我们律师也是投资人，我们投资的是我们的智慧、精力、体力，可能我们这些某种程度上比那些投资人带来的金钱的价值可能更大，所以我们从某种程度上讲，投的钱输了一百万可以再赚回来，但是我们人生的时间和精力少了一年就一年，你不可能今年少了我把明年当成两年来做。所以说我们选择团队的时候，不管是律师内部的团队还是外部的团队，一定要谨慎，首先我讲的是人品，如果人品不可靠千万不要跟他打交道，打交道很麻烦，他累死你。包括我们自己内部的律师所团队组建也是这样，你派了人给他以后，你辛辛苦苦开发一个客户，签一个约收了点费，你派他去干一个小事，结果他跟客户吵起来了，他代表的是你律师所的形象，代表大成的形象，这种人还是有的，我们不是说来贬我们的同事，这就是他虽然是律师，但因为修养和修为不够，处理问题的风格可能不适合，所以他容易把你的客户给干丢了。所以我讲组建团队的过程首先特别要注重人品，第二是他的学识和能力。学识慢点不要紧，但是害怕的是他到时候坏你的事情，有意的和无意地坏你的事情。我们大成这么大的摊子，一旦造成道德上的风险我们大家都输不起。

还有一个宏观上的团队，实际上我们可以把我们另外一个客观存在的机构，比如说各地的金融办，作为我们团队的一个部分。因为各地的企业，实际上金融办大致来说对自己辖区的企业可以说是了如指掌，它对老板的风格、企业的家底基本是门儿清的。所以说可以把各地的金融办纳入到我们律师操作业务的一个团队当中来，一个核

心的层面。我们在体会当中，就是金融办主任能跟我们关系达到什么程度呢，就是我们到各地市去开辟市场的时候，金融办的主任可以陪着我们亲自下企业，如果是在他的辖区里。有的是他可以在他下面的区县级，他可以直接带着我们找他的区县级的金融办的主任，然后主任们一起陪着我们去看企业。实际上当你跟金融办的关系能够达到这种效果的时候，成功率是非常高的，我有一个观点叫开发市场的“狙击手”策略。就是我们端的不是冲锋枪，不是机枪，你有足够的子弹，有的是精力、体力，你随便扫射，不是这样的。我们在开发市场的过程中一定是用狙击手的策略，就是我只有一发子弹，我一定打到他，我的目标就是最高指挥官。我们没有足够的精力、时间、体力、甚至财力去铺市场，所以我想在开发市场过程中首先是组建团队。

第二个问题，律所内部团队我想是三个层次。

律师所内部的团队一个是要有市场开发的牵头人。市场开发的牵头人主要负责对客户对接，不管跟券商接触还是跟金融办的领导们接触，他实质上解决的是，业务牵头人跟他人打交道的艺术问题。

第二个层面就是业务管理人。我们可能不止做一个项目，但凡要切入到这个市场里来不可能只靠着侥幸捡了一个项目，或是朋友给你介绍一个项目，但凡你要做这个项目的时候我相信一定是你职业规划战略的体现，一定要把你大量的精力投进去，可能要把它作为一个主项、主业务，当做主打业务的时候你一定会有一个业务管理人的角色。业务管理人的角色就是从业务开发进来以后他要安排团队进行操作，这是我讲的第三个层面，要有操作人，咱们叫案头律师，要操作。这个业务管理人是在客户和业务操作人之间进行人员、费用、各项事务的分工、调度、管理、考核，这个过程管理人是一个综合的角色，他要对整个业务的流程、对市场的对接、客户的对接要是非常顺畅的。

第三个层面就是业务操作人。作为业务操作人首先要是一个熟练工。大家知道像我们这个年龄的去做业务操作人就不适合了，因为敲键盘我们敲不过那些小姑娘，敲不过刚毕业的小伙子，所以业务操作人一定是要快，干什么要快，要利落，而且尽量不可能返工。就是他一方面要严谨，做事要扎实，尽可能他做过的事情，只有他一遍做了你就可以很放心地，到时候做一个业务管理人的时候进行一个内核，就是业务团队当中这个业务管理人对他做过的业务进行简要的把控就可以，不需要逐句逐字，甚至标点符号都得给他改，所以这是对业务操作人的一个基本要求，就是他做过的事情

你要放心。我曾经有招聘过一个律师，别的律师所的律师，说起来他的同事头头是道，他说的比他了解自己还了解，但是你会发现他在起草一个借款的小诉状，半页纸错八个地方，你要他再改一遍，他说好，然后会改，改完以后交给你，你再改一变，改完三遍说没有问题了，结果你会发现他错八个地方几遍改下来，他仅挑出两个，另外六个地方还没看出来。这样的功底，如果交给他一个稍微复杂点的案子，他害死你了：一个他累死你了，第二个是风险，不一定在哪个地方出个问题。我们做 IPO 业务和新三板业务会涉及大量的材料，如果这样一些初级的材料还需要业务管理人，需要我们内核委员会的人给你做这样基础的东西，去修改的话，那我们大家就累了，这个业务根本没法做。所以这是对团队组建的基本功的一个观点。

第二个就是渠道构建。渠道构建我说一句话：市长就是市场。事实上，各地都有一个分管金融的副市长，而且他们也都有任务、有指标，所以如果你能够有幸，不管通过什么关系找到他，他会顺畅地介绍你去认识金融办主任，他会很开心的。大成这个品牌来说，我们到各地去开发市场，他们的市长很喜闻乐见我们大成律师。当然这里面有个基本要求，就是我们律师跟人打交道的过程中你的情商要足够高，不要去做让人烦的事情。

第三个就是关于接口的嵌入问题。当地找到了金融办的时候，事实上并不是金融办里所有的人都能够为你所用，你还是需要做一个尽职调查，通过侧面了解他这个人品行怎么样，不是所有的公务员，所有的领导都适合跟你打交道。我还是说一个比较简单的问题，还是人的问题，你还是需要从侧面、从朋友来了解你接触的金融办的人他的人品怎么样，老百姓有句话欺负人不欺负人，他又欺负你又不办事，他晚上叫你陪他去喝酒、去夜总会、去桑拿，完了以后第二天就不认你，你找他他给你甩脸子。有的人整天让你请他喝酒、干这干那，这种人也多得是。好在现在习总书记上来以后很配合我们的业务，现在大形势，像我这样不喝酒的人也能揽点业务。所以就是说金融办的领导我们需要对他进行一个摸底，就是做“尽职调查”，他办不办事，他是不是能够不拿钱还办事，你能找到这样的人最好。拿钱才办事的人你最好远离他，咱宁可不做这个业务咱也不玩，太危险了。现在领导干部都是高危作业，什么时候他出了问题把你牵进去你都不知道。

第四个我讲就是关于市场开发的形式：

一个方面是传统上的朋友介绍，不必多言。

第二个方面就是通过讲课的形式来推广。实际上我们在山东那边，就是清华、北大在各地有一种班，MBA 什么的各种各样的班，我们通过这样的培训机构找到负责人以后，其实他们也是需要给他的学员带来新的课程，带来在社会上特别有热点性的课程。而我们新三板现在恰恰跟各地的清华班、北大班，这样的一些中小企业家们，正好是新三板的业务跟他们的成长性在战略发展阶段上是相配合的，所以这样的班我们试过，效果很好。我们不要你钱来给你讲，我们刚才说了搭券商，搭团队，我们叫着券商和律师所一起去讲，大概就是一讲半天，蛮好的，我们大概一个月之前在威海上午通过银行，下午通过清华班讲一天，他组织一个班，几十、上百个企业家，我们讲一天，券商可以讲一个小时，我们讲一个小时，然后互动半个小时一上午就过去了，这样效果就非常好，完了以后企业邀请你到他企业去看项目，所以通过这种讲课的形式推广。

第三个，刚才讲的金融办也是个狙击手战略式的，如果是这种讲课还带有一点冲锋枪扫射式的，起码来说通过金融办的接触，实际上对你来说就能找到更准确的目标。

第四个，就是跟券商的接触。券商是比金融办更加准确到位，因为他就是干这个活的，跟我们一样，所以他找到的企业，基本上你跟券商形成战略合作伙伴，达成了一种默契，甚至达成了一种战略合作协议以后，他带进去你，你带他进去，互相都是非常好的一种方式，这是成本最低的一种策略。

第五个，就是银行。银行有很多的 VIP 客户，银行现在培训保险，培训这培训那，也是给他们的客户们提供各种各样的服务，甚至大礼包。我们现在新三板的课程对银行的 VIP 客户是非常好的一个大礼包，我们就可以要求银行就给我组织这些中小企业，发展不错的中小企业，因为银行有贷款客户库，他对企业发展的状况是比较了解的，所以跟银行的这种接触也可以邀请到你想挖掘的客户，给他们进行课程培训。刚才讲了有些培训机构，清华、北大，还有类似一些像聚成这样的培训机构，他们培训各种各样的企业家成长的一些课程，跟他们这样的机构打交道以后，我们就是说不需要钱，我们就给你加课，甚至我们给你晚上加课，他们组织企业家经常在一起搞活动，在不需要付出另外费用的情况下都是喜闻乐见的。所以我想通过各种形式、渠道的课程推广会起到一个比较好的效果。

第五个点我讲的就是要点面结合，虚实结合。这个点面结合就是，比如说我们已经签约的客户可以给我们带来一个很好的广告示范效应，他在当地相同的企业，比如

说各地都有政府成立的企业孵化器，可能这一个大楼，甚至这一个区都是这样一些中小企业，一旦哪一家跟我们签约了以后，甚至签约的过程中他们就在比较，他们就在对中介机构进行遴选，所以这个过程，当我们已经跟他签约以后事实上对我们来说也是形成一个很好的广告效应，在我们讲课的时候，当然有一个保密性的问题，我们未必要提这个企业的名字，但是我们只要在这个地方我们一讲我们签过几家，他们就知道谁是谁，那么会给你带来一个龙头效应，会带动其他的客户持续跟你交流和签约。

虚实结合的问题，事实上律师的工作一定是一个阴阳结合、虚实结合。实的是我们的知识，实实在在律师的品质，虚的这些东西就是你需要给客户来创造价值，需要给让他看到跟你打交道的信心。这个方案实际上是文字，但这个东西也是虚的，真正未来看得见的，资本市场里的东西，就是说给他一个期望，给他一个愿景，通过我们的工作，通过我们介入让他感觉到跟其他机构的选择是不一样的，虽然我们也是律师所，人家也是律师所，但我们不单纯靠亚洲第一，不单纯说我们有多么好的强大的团队，很大程度上来说我们人生的价值观，我们自己的成长一定会影响到企业的核心价值观。你会发现其实很多时候我们在开发市场的时候，某种程度上讲我们可能讲的不需要像平主任今天讲的这样，就是政策讲的这么透，某种程度上来讲，在跟企业家交流的过程中，签约之前你给他讲这很多东西也没有必要，他也不一定能听得进去，因为这些活是我们签约以后我们的工作流程，所以你跟他一句话就挡住了，技术层面我们今天不谈，很大程度上我们跟企业家能够谈到底，最后能签约的，你们可以发现解决人的问题，是你跟他能不能谈到一个核心价值观跟你相默契的问题，能不能真正我们跟客户共同成长，能不能把优质客户变成我们的成长合作伙伴，把我们的朋友、合作伙伴变成优质客户。

我从以上五个点来解读我们在开发市场过程中一些感受。我们 2013 年是在大成受新大地事件影响最难受的时候，就是处罚还没下来的时候我们在山东那边就签了两单，价格大家可能也比较关心，一单高的签的是 23 万的律师服务费，签的第一单，第二单就是券商介绍的是 15 万，这两单是 38 万，不高不低的，就是我们实实在在签约的，应当说在当时情况下我们能够签下来真是不容易，所以我觉得在那个时候我们真的比的不单纯是律师所的品牌，很大程度上是人性的问题，核心价值观的问题。当你跟企业家核心价值观能一致的时候他都会看到，其实任何一个风险也罢，或者任何一个事件都会过去，他看好的是你过去这个品牌的成长未来，他甚至看好是你这个律师的成长过程，他甚至看好的是你这个机构未来发展前景。所以当这些东西真正能跟企业交流的时候，某种程度上在开发市场的过程中，这些技术层面的东西，条文是怎么规定的，很大程度上不需要讲的那么细。所以我这是讲虚实结合的问题。

好了各位，我跟大家分享到这，谢谢。 [返回目录](#)



新三板——律师业务的新机遇

（易湘洋 合伙人 深圳分所）

谢谢大家，我是大成深圳分所的易湘洋。在这行也属于年轻的老兵了，从事法律工作 18 年：前 8 年是在中级法院工作，03 年出来然后机缘巧合进入了资本市场领域，其中 5 年去了美国，然后在美国期间也关注中国的中小企业纳斯达克上市，11 年回国以后也是巧合，然后就在 12 年底的时候，正好跟朋友在一起就提前准备了新三板这块筹备工作，组建了一个 8 人的团队小组。所以今天很感恩总部给我们这个机会，向大家汇报，向各位大佬，都是专业人士，汇报我们做的一点小小工作，给大家介绍一下新三板。

为什么说新三板是新机遇，很感恩我们生活在一个最好的时代，所以今年，特别是新三板，也就是上个月所有的法律规定，包括国家策略层面的也都是在 13 年 12 月份尘埃落地，12 月 13 号、包括 12 月 27 号证监会的一系列法律法规。在 2014 年 1 月 9 号，目前新三板总的挂牌也才仅仅 413 家，按照刚才平主任的介绍，在五年时间我们的挂牌总数会超过五千家，所以这里面太多的机遇了。目前从我们在珠江三角洲这一年从事新三板法律服务期间，地方政府对新三板都有高额的补贴，然后券商都很积极。我跟很多券商打交道，包括今年券商的年收入可能会超过两亿。

还有风险投资基金。在广东省风险集团专门针对新三板投资就募集到十亿人民币，还在广州市、深圳市，各个私募基金筹集到的小盘，两三亿的很多，这是各个机构对新三板的关注。

为什么说新三板是我们律师业务的一个新机遇。从目前表面上看新三板的业务收入相比 IPO 很低，20 万到 50 万之间，工作量实际上不比 IPO 少，它是一个另类的 IPO，整个过程我们现在操作流程都是按 IPO 的律师流程服务走，服务的时间也不算短，基本上也要排两三个律师一个团队在企业工作 3 到 6 个月。

为什么我们还要投资新三板，最主要的是看中新三板后续给我们带来的一个长期、稳定的法律服务收入。这里有几点，包括前面平主任讲过的我就不再重复阐述了。因为新三板扩容，我们律师在服务一个企业以后可能后续的定向增发，包括 IPO 保荐、推荐等一系列的收入我们可以提前介入进去，实际上就是我们通过新三板的杠杆

进入到跟随一个企业后续的高速成长，包括它后续的法律服务、并购、兼并重组等一系列我们都可以进入进去，所以通过一个小的代价这样进去以后我们律师就可以拿到一个稳定的长期的案源。

第二点，也是重点。我不知道在其他怎么做，就是我们通过参加新三板业务的时候，我们作为律师事务所其实也可以作为一个投行身份出现，因为对方是有价值的企业的时候我们可以进行 PE 投资，和主办券商一起可以发挥承销保荐的这种直投业务模式的一个优势，这实际上是一个很大的业务。因为新三板是一个高速成长的过程，目前在新三板平均市盈率是在 20%左右，我们选对一个好企业的时候，如果跟它成长两到三年，它转板过程中，再转主板，它的市盈率肯定会更加翻倍，那我们如果作为一个投资人身份进去的时候，我们以后未来的收入不是律师的收入了，而是通过这种投资的情况带来一个翻倍的很好的收入。

第三点，做市商制度的改革在新三板。原来我在纳斯达克为中国企业提供法律服务，做市商这个制度非常好，这是非常好的、为我们律师创造一个稳定利润的来源。因为在新三板做市商不是一个，一般做市商是两个以上，如果好的企业可能有几十个，那么券商要对你有了解，那么我们可以代表企业跟券商进行谈判，这样子我们为不同的券商打交道的时候又可以不同地收费，这是一个很好的稳定的收入来源。

第四点，我们在新三板服务过程中，实际上未来新三板只是刚刚开始，因为很多好的企业可能未来不一定，也可能是转主板，也有可能去海外，我们进去的时候可以提前布局，作为新三板，包括未来做强做大，后续所有的法律服务都可以跟进。

基于时间的要求我就简短地发表这四点，给大家贡献一下，就是我们律师在服务过程中可以开拓更多的思路，不是只是盯准我仅提供一个在资本市场的法律服务，做完就不管了，实际上我们可以做完这个新三板，可以把它做深做透。

另外一个我给大家贡献我们在做新三板扩容，如何针对新三板服务一个小小的建议。我在做新三板过程中，我说的都是说我所做，做我所说，我在这个过程中成立了一个专门小组，目前我有一个八人的团队，我给我们团队取了一个很好的名字，叫蚂蚁团队，因为这是一个泥水匠的工作，很辛苦，每天要大量的尽调，不断出差，但实际上前期的报酬是很低的，相对诉讼，诉讼那种可能一单的报酬量是没办法可比的。

所以必须要建立一个不错的团队，目前我们团队基本上都是研究生学历，大部分都是从业经验丰富的律师。

第二个我建议，如果我们要充实新三板要加大人才储备。目前我们出去做新三板是组成一个项目小组，以往的时候我们是跟券商出去谈，在这个新三板过程中很多时候，我组成项目小组是由我，由律师事务所牵头，然后券商两个人，律师所两三个人，会计事务所两个人，然后以我们律师事务所牵头去跟他谈判，然后我们主导所有的谈判过程。这就取决于我们平时对企业，对新三板的法律法规，包括对企业所关心的东西要有一个提前的了解，所以我们在做新三板的时候更多是做一个配套服务，就是一个打包服务，针对企业的时候你什么都不用管，你做你的专业事情，做好你的经营，我负责给你对接所有的资本市场。因为现在政府会给钱，做新三板很多企业都是零成本上市，做到最后。第二个企业缺钱没关系，我们后面提供银行，因为现在跟随我们的银行也有几家，它直接只要跟我们签约它就立马给你放贷，纯信用，零抵押的，所以这样的话很多企业是特别欢迎的。所以基本上我去企业谈的时候不会超过三次，谈完立马就签约了，因为这是真正帮到企业家，但前提这个企业是比较不错的，我们认可的企业。

以上就是分享我的一些经验，谢谢大家。[返回目录](#)

◆ 如何加强总部与分所之间的三四板业务的开拓联动

（葛恒敏 合伙人 无锡分所）

谢谢平主任还有来自全国各地的分所各位律师，上午好！我是无锡分所的葛恒敏，我分享的题目是《如何加强总部与分所之间的三四板业务的开拓联动》。我们就把三四板业务简称为业务。

三四板业务是今天主题的一个定语，实际上我们所有的业务都可以考虑如何在总所和分所之间进行联动。在会议的开始，平主任已经讲到了总部在做什么，或者能够为分所做什么，我觉得他讲的非常好。因为本来是准备二十分钟，但是现在时间可以缩短，因为他讲的一些东西实际上是我们所需求的东西，说到我们心坎里了，我们很多东西都想到了一起，很雷同。刚才平主任讲的是建班子、定制度、开发产品和培训，实际上我也是这样认为的。

我今天到了北京总部，觉得北京总部的律师在专业上面确实是非常优秀，我是这样想的，现在的社会实际上是在一个转型期，专业知识固然非常重要，但实际上人已经变得越来越离不开电脑、手机，人变得很视觉化，就是说你所需要的资料不是说一定存在大脑里面的，是可以放在云端的，当需要的时候直接把它调出来。今天我看旁边这位易律师，他是准备了 PPT 的，我也是准备了 PPT，20 分钟发言的，但是我过来之后发现没有这样一个播放的设施。

做非诉讼什么样的人做的最好？我认为从做诉讼的律师再来做非诉讼，可能会做得很好，因为做诉讼的律师有个非常好的心理，就是说，这个案子法律关系如果非常复杂的话，他必须要说服法官来支持他的所有的诉讼请求。比如，如果你想要告诉法官什么叫橙子，就需要非常多的语言去描述这个什么叫橙子？它是什么颜色的？什么形状的？它的口感是什么？讲了半天法官最后明白了橙子是什么了吗？他可能会说是不是跟橘子也差不多？但是如果我把一张橙子的照片拍下来告诉法官说这个就是橙子，法官一切就明白了。所以我觉得这就是一个视觉上的东西。如果说是今天我们能够在这边分享的时候通过一个视觉化的东西，再加上语言上的沟通交流，可能效果会更好。

另外，我想讲一点法律的需求，还是一个走进来和走出去的问题。就是律师是可以互相成为客户的，也就是说我们分所的律师可以成为总所律师的客户，总所律师也可以成为我们分所律师的客户，实际上对于整个律师行业来说，最近几年大家联动还

是非常多的。不仅是大成和大成所之间的联动，也要分所之间的联动，我本人还和其他的律师事务所也有一些联动。比如，2013 年 11 月份在南京就有一个律师论坛，我们分享的主题就是“分享与共赢，创新与超越”，所有来参加会议的律师都带来了自己的开发的法律产品，有的律师带来了《县域经济发展综合解决方案》的产品，她从产品研发模式到运营商业模式再到整个操作的流程，都呈现给参会的所有律师。北京天驰洪范律师事务所郑继军律师，他也带来了一个关于《企业信用管理》的法律服务产品，他们三个合伙人花了一年的时间，把所有的里面涉及到信用的问题形成了文本，详细到细节像 OA 一样每一步把它进行下去，这一次他也是将一些文本、报告分享给了参会的律师，这些律师就可以拿过来用。刚才平主任也讲到产品的研发，比如说业务的操作指南，业务的模块、模板，实际上这些东西对于我们来说确实是非常需要的，所以我们也希望，实际上总部已经在做这件事情了，比如说 2014 年要做业务的指南模板，那我们希望切切实实地能够分享给我们，然后让我们分所律师不至于再花那么多的时候再把这些文本整理出来，也塑造大成总部这个大成品牌，大成的律师真的是具有非常专业化的。还有一个，我们看到这有这样一个税法专家，他以另一种视角来看待税法，我们现在也在跟他合作。他就说目前税法这个行业是人傻、速来、业务多，那么我们就要明白为什么他们圈内的人要说这些人傻？傻在哪里？他认为会计师事务所、税务师事务所，有一定专业的片面性，律师看税法的角度是一个整体性的视角，律师的业务能力要优于这些税务师、会计师。所以我觉得如果在设计这些法律产品的时候，也要设计一些标签性的东西，我们面对客户所讲的和面对律师所讲的内容肯定是不一样的，所以我们在大成内部培训的时候希望是更细的东西，而面向客户的时候我们可能只是粗浅地讲什么叫新三板，企业加入新三板之后挂牌有什么样的好处，比如扩大企业知名度，可以融资。律师可以站在台上去讲这些，但他必须要有一个强有力的支持、支撑，团队的水平，包括文本的水平，所说与所做能很好地对接，这对开拓业务是非常有好处的。

最后一个就是关于培训，实际上这也是我们的需求，希望能案例化教学，而不仅是条款解读一下。案例化的教学，会让我们知道具体操作里面的一些环节、注意点，业务很快能入门。时间上，我们希望培训半年一次不知是否可以，一方面可以加强总所和分所之间互动联系，也可以加强分所和分所成员之间的互动联系。就像刚才前面两位律师的分享，分享之后我也觉得获益蛮多，所以非常感谢，也非常感恩今天北京大成组织这样一个业务的交流，谢谢大家！[返回目录](#)



大成金融动态

➡ 大成总部金融部举办“金融部 2014 年新春年会”

2014 年 1 月 9 日，大成总部金融部在北京举办了“北京大成律师事务所金融部 2014 年新春年会”。

北京律师协会副会长、事务所管委会副主任王隽律师向金融部同仁和各分所嘉宾致新年贺词。总部金融部全体同事与各分所嘉宾欢聚一堂共度新春，分享金融业务的经验心得，畅谈金融业务创新合作。与会同事出席了总部金融部的招待晚宴，共同观看了歌舞表演，并参加了抽奖活动。[返回目录](#)

➡ 大成服务的 12 家企业集体挂牌新三板

2014 年 1 月 24 日上午，大成律师事务所金融部主任、大成全国场外市场（三板四板）专业委员会负责人平云旺律师应邀参加在北京国际会议中心举办的全国中小企业股份转让系统（新三板）全国扩容后的首批企业集体挂牌仪式。

本次新三板企业集体挂牌仪式中，共有来自全国各地的 285 家企业参加，其中 266 家公司正式挂牌交易。至此，全国股份转让系统挂牌企业家数达到 621 家。据悉，未来 5 年，新三板挂牌企业将突破 5000 家，总市值突破 10000 亿元，年交易量约 4000 亿元。

大成提供新三板法律服务的 12 家企业参加了本次集体挂牌仪式。截止目前，大成服务的已挂牌企业三十多家，已签约报审的企业近百家。大成在新三板法律服务市场已走在全国律师业的前列。[返回目录](#)

重要启事：为了全面宣传大成全球金融业务，请有意在《大成金融法律通讯》上发布金融业务信息的总部金融部各位高级合伙人及各分所金融部，于**每月 22 日前**将当月重要金融业务信息或者举办、参加的讲座信息，以新闻简讯的形式发送给总部金融部部门秘书温梦宇（mengyu.wen@dachenglaw.com）。

《大成金融法律通讯》

2014 年第 1 期 总第 25 期

编委会： 于 晖 王 隼
王亚山 王力博
王立宏 王 芳
平云旺 匡双礼
朱忠友 刘 阳
刘 菲 刘新来
刘海屏 李俊平
李爱文 谷树元
张 刚 张景伟
周红艳 胡卫星
郭 庆 脱明忠
程 鹏
(按姓氏笔划排名)

执行总编： 平云旺 谷树元

编 辑： 温梦宇

联系人： 温梦宇

联系方式： +86 10 5813 7732

mengyu.wen@dachenglaw.com



北京总部

地址：北京市东城区东直门南大街 3 号国华投资大厦 5/12/15 层

邮编：100007

总机：+86 10 5813 7799

传真：+86 10 5813 7778 (5 层)

+86 10 5813 7788 (12 层)

+86 10 5813 7766 (15 层)

网站：www.dachenglaw.com

Beijing Head Office

Add: 5/F, 12/F, 15/F, Guohua Plaza, 3 Dongzhimennan Avenue, Dongcheng District, Beijing, PRC

Postcode: 100007

Tel: +86 10 5813 7799

Fax: +86 10 5813 7778 (5/F)

+86 10 5813 7788 (12/F)

+86 10 5813 7766 (15/F)

Website: www.dachenglaw.com