托管团队2025年7月工作概述

1. 上半年工作概述

截至6月末，托管规模预计达到1573.99亿元，托管规模余额今年增量268亿元，完成序时计划的178%。托管手续费收入预计为2106.06万元，序时计划完成率104.6%，托管营业收入3630.66万元，序时计划完成率120.4%。

前七个月新增托/监管产品共计48支，合计规模为367.35亿元。接受总行委托运营托管产品194支。

二、上半年举措及成效

（一）理财子推荐资产模式喜结硕果

部门紧抓华夏理财子的业务阶段性需求，对接多家本地存款银行，为理财子提供了高收益资产撮合服务，实现分行与理财子的双赢，在托管运营商创新和优化了托管户存出的全新的运营流程，在保障运营效率的同时也确保了托管资金的安全性。最终落地建元信托瑞盈6号、8号、9号共计139.59亿元托管规模。

1. 充分利用托管运营分中心优势，承接多笔证券投资类托管产品。

随着上海托管运营分部运营专业能力以及运营经验的进一步提升，今年以来为托管业务的拓展带来了新的方向，上半年共落地证券投资类产品7支，其中t0产品5支，合计规模200.52亿元。同时已经开始与多家分行对接证券投资类托管业务运营承接的分成模式。

1. 与英大、建元、山证等我行重点合作机构拓展长期纯托管业务的合作

部门与英大信托开展纯托管业务的营销推进及对接，并逐渐有项目落地，前七个月合计落地产品9支，规模3.1亿元。与建元信托实现多维度合作，除成功为理财子提供高收益资产撮合服务外，又落地机构认购存量公募基金托管业务，二季度实现3个亿的存量公募基金持营托管规模。此外与山证资管也建立了业务对接，已成功落地1支。

（四）拓展信托代销加托管的业务联动

分行持续推进跨部门跨条线业务联动，托管部与财私部业务联动效果显著，两部门针对同业客户进行联合营销，今年前七个月共落地“信托代销+托管”模式的托管业务3笔；新增规模14.06元。并储备多笔证券投资类的联动业务。

（五）落地首笔产业基金托管业务

分行加大力度推动产业基金、政府引导基金、国资背景私募基金的营销力度，举办行内业务培训，团队与经营单位走访多家本地国资投资平台、私募基金管理人，并根据基金的实际情况开展撮合。7月末，已落地首笔产业基金托监管规模20亿，留存对公存款余额达到近9.85亿。

（六）分行承接总行指定托管产品平稳运营

分部承接总行产品194只，总规模达到628.64亿。负责日常的清算、核算、投资监督、信息披露等托管运营工作。

三、下个月工作计划

1. 加大走访经营单位频率，分行执行托管规模双周报，定时跟进发布托管规模指标完成情况。重点对未破零的经营单位进行业务督导，督促储备项目，专人跟进。
2. 推进中信建投、西藏信托、鹏扬基金、财达证券、山证资管等多笔储备项目尽快完成落地。
3. 继续提升与财私、投行、金市的业务联动，做到应托尽托，充分挖掘客户需求。在我行代销、投资业务带动托管的基础上，进一步派生纯托管。
4. 继续做好产业基金、私募股权基金的营销支撑，通过业务营销、业务撮合获取托管落地，为拉动分行对公存款作出贡献。
5. 以建元瑞盈为样板，继续为理财子提供资产撮合服务，通过推荐优质资产进一步获取托管业务机会。
6. 依据总行托管业务各类营销指引，尽快锁定目标客户，推动支行逐笔营销，尽快实现落地。

托管团队

2025年7月25日