

# 甩清历史包袱 爱建信托谋求涅槃重生

见习记者 刘雁

哈尔滨信托计划的风险已控制在有效范围内,目前资产已经有效落地,应在今年10月底按期完成兑付。”爱建信托总经理周磊在接受证券时报记者专访时透露。

作为爱建信托历史包袱的最后一关,哈尔滨信托计划一度成为媒体关注的焦点。随着兑付日期日益临近,爱建信托的终极历史遗留问题的解决也即将收官。而上周刚刚公布的半年报,更是让沉寂多年的爱建信托终于回归主流信托公司的行列。

## 涅槃重生

25个信托新项目,新增发行规模逾50亿元,在业内虽不算业绩斐然,但相较此前沉寂的7年,卸下历史包袱的爱建信托在上半年已表现出强劲的追赶态势。

据爱建股份中报,上半年信托业务增速明显,实现营业收入1.51亿元,其中信托业务收入1.19亿元,较上年同期增长91.61%;上半年实现净利8601.4万元,同比增加19.44%。

就发行产品情况来看,上半年爱建信托共发行信托项目25个,是去年同期发行数量的1倍多,甚至超过去年全年水平,新增发行规模50.48亿元,其中集合信托项目10个,发行规模为33.96亿元;单一信托项目15个,发行规模为16.52亿元。

随着历史遗留问题清理的尘埃落定,今年上半年爱建信托终于完成了重新登记和增资两大关键工作,完成增资后公司净资产余额达26.4亿元。中信建投的研报指出,定增完成后爱建信托的资本实力大增,有望迎来经营业绩的拐点。

快速发展的同时,重生后的爱建信托显然更加重视内部的风险控制。据爱建信托内部人士透露,上半年公司加强了存续项目管理,重点对存续

的房地产信托项目进行了现场检查和压力测试,以确保到期顺利兑付。

## 风控第一

事实上,将内部风险控制置于重要位置并非一时兴起,而是沉重的历史教训使然。前述哈尔滨信托计划于2006年由爱建信托发行,包括1个集合管理信托计划和5个单一指定用途资金信托。

这一信托计划是为解决爱建系资金漏洞而设立。事情需要追溯到上世纪末,爱建股份时任部分高层不断通过挪用信托资金炒股,导致巨额亏损。此后为了弥补资金漏洞,将这部分坏账以债权的名义转让给富豪顾立燕,并让爱建信托发行信托计划融资,共同开发位于哈尔滨的爱建新城地产项目,期待用地产项目的收益弥补资金缺口。

然而,通过一系列复杂的股权变更,该项目公司最终成为顾立燕绝对控股的公司,留给爱建信托的则只有面积分别为13.5万平方米和16.4万平方米的两处房产。

直到去年6月17日,这一案件终于走向明晰。上海市第一中级人民法院对爱建案件进行了宣判,随后爱建股份也公告了其于顾立燕之间就哈尔滨信托计划的19亿元偿债协议。

原定于2009年4月26日到期的哈尔滨信托计划,后经信托受益人同意,也被迫延期至2012年4月26日,此后由于项下财产未能全部分配自动延期半年。

据周磊透露,虽然公司目前希望尽快实现规模扩张,但如果由于风控要求可以放缓一些项目,公司内部已建立一套管理信息系统,包括全面风险管理等方面,核心在于对风险收益进行有效管理。”

## 三条战线

按照爱建管理层的说法,上述信

托计划兑付将于10月底正常终止,这也意味着历史遗留问题的彻底肃清。历史包袱的卸下让爱建信托展现出重生姿态。

据周磊介绍,未来公司将围绕三条主线来发展业务:包括不动产类、证券投资类和政府信用类,三者占比各为三分之一。

事实上,曾为爱建信托主营和特色业务的房地产信托如今已经悄然收缩。据中报披露,今年上半年爱建信托新发行的25个信托项目中,房地产信托项目仅有5个,发行规模为11亿元,占新增发行规模21.79%。

而在此前,爱建信托的业务重点一直以来都是房地产信托业务。以去年上半年为例,爱建信托发行的集合资金信托计划几乎都是房地产类,这些房地产信托推动爱建管理信托资产余额突破百亿元大关。

我们并非限制房地产信托业务的绝对额,只是对其规模比例有所控制,希望可以在30%左右。”周磊指出。

而爱建信托董事长周伟忠也曾在接受媒体采访时表示,公司不是要去限制房地产信托的业务规模,而是从两方面进行深化,一是做大其他业务规模,分散风险;二是利用集团人才优势,更加专业地去做房地产信托业务。

周伟忠还指出,未来将从原来主要关注房地产信托转为关注其他领域,比如证券投资类、基础设施类、银行合作方面;并积极同金融机构开展合作,合作机构不限于银行,也包括资产管理公司等,从而扩大业务范围。

调整效果初显,目前房地产信托业务的实际占比已经下降至20%左右。此外,公司控制房地产业务的决心还体现在公司改进绩效考核办法方面。据中报披露,上半年公司在改进考核办法时体现了鼓励非房地产业务和创新业务的导向。

## 发力追赶

2008年至今,信托行业迎来一轮高速发展期,浴火重生的爱建信托能否



IC/供图

重新占据优势成为未知。

截至今年二季度末,信托行业资产规模再创新高,达到5.54万亿元,在2011年底基础上实现15.18%的增长,其中不乏大批信托公司新秀崛起。

尽管爱建信托于2002年率先在国内发行了第一个集合资金信托计划,但从2005年至2010年,爱建信托的业务几乎就一直处于停滞状态。

2005年,爱建信托新募集信托产品只完成了2.5亿元的颛桥项目,2010年年底,爱建信托当年仅新增7款产品,募集信托资金18亿元,实现净利润6719万元。而直到2011年其信托业务才开始真正发力,全年共发行22款新产品,新增项目获得信托业

务收入9351.84万元,实现净利润1.2亿元。

虽然爱建信托今年上半年便有赶超去年全年的态势,但在整个行业向好的环境下却并不出众。在已经公布中报的信托公司中,兴业信托上半年累计实现营业收入5.41亿元,实现净利润3.07亿元,同比分别增长299.75%和564.11%。

周磊指出,今后公司将规模扩张与主动管理并重,一方面会做大量规模扩张类的产品,另一方面则会积极地追求主动管理型业务。

据他透露,由于全资股东爱建股份现阶段对其收益的预期并不是很高,因而公司有足够的空间来调整结构,以便

在规模扩张的同时做好风险控制。

我们一直有欣赏的同业公司,也有比较明确的路径,包括我们正在推动的直销业务。”周磊称,如果没有自己的直销团队,将来一定会被第三方理财机构所控制。”

一系列增资重组工作完成后,爱建信托发行产品的节奏明显加快。公司董事长周伟忠曾公开表示,按照目前的资本规模可以承载1000亿元的资产管理规模,然而公司并不以规模为导向。

前景很美好,但实现路径却并不平坦。一位业内人士认为,如何在扩张与内控上做到平衡,将是考验爱建信托管理层的关键。

# 平安信托董事长童恺:借外部资源提升理财竞争力



资料图

证券时报记者 张伟霖

当中国信托业加速回归“受人之托、代人理财”的道路,并开始稳固其在中国财富管理市场的主流地位之时,来自商业银行、券商、基金、保险等其它机构的竞争压力也与日俱增。这种竞争格局之下中国信托业该如何定位?信托公司又如何在财富管理中发挥自身优势?证券时报记者专访了平安信托董事长兼首席执行官童恺。

作为中国信托行业领军公司之一,平安信托对行业有很多独特的思考,而在童恺对平安信托的整体战略规划中,也已经有着清晰的战略定位。

## 做信托式财富管理

证券时报记者:目前不仅仅信托业,包括商业银行、券商、基金、保险等机构也都各自承载压力,压力之下信托业该如何定位?

童恺:我认为未来信托业将形成两种主流模式:一种是依托于商业银行旗下的私人银行,私人银行需要什么产品,信托公司就提供何种产品,成为私人银行的产品供应商;另一种

横跨各大投资领域的牌照,可以投资货币市场,可以做信贷、做股权投资,也可以参与实体经济,由此赋予了信托在产品制造时充分的灵活性。

其次,要拥有获取客户以及维护客户的能力,这也是平安信托一直强调打造自己的直销渠道,并通过平安集团的优势共享客户资源的原因;同时还需建立强大的客户服务团队,通过渠道的专业能力和客户服务能力,把客户留住,增加客户的黏度及忠诚度。

第三,要具备一个比较强大的运营信息技术平台,处理众多的客户关系,保障每天安全流畅的流程交易。

## 打造开放式服务平台

证券时报记者:谈到客户的获取与维护,平安信托目前打造“打鱼买渔”平台,试图引入外部的信托产品给自己的客户。但如果客户被外部的产品所吸引,会否影响你们的客户维护?

童恺:事实上,国内最早实现“买渔”的是阳光私募的模式。通过寻找识别优秀的投资机构,与其建立长期合作关系,购买其“打鱼”能力,为客户提供产品。如今我们进一步把这个理念的范围延伸贯彻到购买其他信托公司及投资机构的产品上,以此来实现为客户提供市场上最优秀的投资产品的目标,“买渔”就是要兼顾自身“打鱼”能力有限的问题。

目前平安信托产品主要靠自主研发,并建立了完整的产品研发团队,未来平安信托也会更多通过外部优质产品资源提升公司产品竞争力。对于采购的产品,不能即认为是非主动管理类产品,外购的产品必须符合平安信托的各种要求,包括满足各种投资标准、风控指标等。我们将配备专门的投管团队跟踪项目表现,同时中台和风控会跟踪项目的风控措施落实情况以及交易对手信用水平的变化。

在客户服务方面,我们也配备着强大的服务队伍。在销售方面,平安信托一半依靠自己的直销团队,一半通过集团共享客户资源。

对于竞争,无论是信托业内部的竞争,还是来自于其他金融行业的竞争,

我认为,目前财富管理领域竞争的态势是被高估的,当前市场远未达到充分竞争的时代。数据显示,国内高净值人群(指个人可投资资产超过1000万元的人群)预计2012年将超过200万人。平安信托在多年的耕耘后,目前所服务活跃的高净值客户超过1.6万人,在国内财富管理行业中位居前列,但占市场总量并不多。中国理财市场才刚刚起步,饼会越做越大,而谁能够从客户出发,贯彻执行其业务模式,谁就能够生存做大。

## 关注房地产信托流动性

证券时报记者:对于目前大家所关注的房地产信托兑付问题,您持怎样的观点?平安信托在这方面具体怎么做?

童恺:我也是通过媒体了解到一些情况,我想行业里面目前出现的一些困难,主要还是项目流动性的问题。如果能把流动性问题处理好,长期来看行业不会有太大问题。

而从平安信托本身来看,公司整体房地产信托业务的所有投资目前运转正常,没有出现兑付困难问题。平安信托在做业务的时候,一直强调风险控制能力,对于房地产项目,我们有着几个最基本的选择标准:

第一是对手的选择,我们对于交易对手的选择非常谨慎,甚至可以说是保守。如果对手选错,那么风险将会非常高。平安信托所合作的房地产对手,基本上为中国规模较大的房地产商,无论从土地储备,还是资金实力、财务状况都是相对健康的。

第二是项目本身,平安信托配备了专业的房地产投资团队,具备对项目本身进行充分分析及把控的能力。我们会考虑项目本身产生多少利润、项目收益回报、项目拿地价等各方面因素,尽量确保在前期尽职调查的过程中就将风险排除。

第三个是项目的保障条款,平安信托会充分考虑项目本身的抵押品是否充分;此外还会注重项目现金流安全方面的控制,我们会针对项目风险的不同对现金流控制做一些防范措施,比如说是由我们先取得项目预售款。

# 四大资产管理公司 收购不良信托业务有望放开

在不良资产的处置业务上,AMC正迫切需要寻找新的项目。《收购信托公司不良资产业务指引》征求意见稿的下发将解决AMC“无米下炊”之虞。

证券时报记者 张宁

证券时报记者获悉,近日监管部门向四大资产管理公司(AMC)下发了《收购信托公司不良资产业务指引》征求意见稿。旨在对AMC收购信托不良资产,尤其是房地产信托业务进行相应规范。自此,从去年以来,悬在此类业务上的不确定政策因素已然消除。业内人士认为,在此后,四大资产管理公司得以重操旧业,而信托公司则解除“延期资产”无人问津忧虑。

## 重获业务空间

据记者获得的征求意见稿显示,其对信托公司不良资产的边界、收购范围做出了相关界定,明确指出信托公司不良资产是由信托公司以固有财产开展业务或因管理运用、处分信托财产形成的不良债权。这些不良资产主要包括6种形式,囊括了可以收购的全部不良信托。

此前坊间曾一度盛传的监管层可能会叫停AMC收购房地产信托,征求意见稿的出炉,意味着AMC的收购行为的合规化。

事实上,放开收购不良信托业务,很大程度上缓解了AMC目前在不良资产收购上面临的“无米下锅”窘境。

在部分项目如平台贷款中也存在展期、借新还旧等方式推延不良贷款的确认时点,AMC获得新业务的机会也越来越少。虽然目前也有观点认为,因为前几年存在的信贷扩张期,未来将可能有较多的不良贷款集中出现。但上述人士认为,这些贷款风险的释放会存在着一定的滞后性,且预计推出的资产包质量堪忧。总体来说,在不良资产的处置业务上,AMC正迫切需要寻找新的项目。

而业内人士相信,不良信托业务,尤其是房地产信托业务,将为AMC的传统业务重新提供一个较大空间。

## 更具专业优势

数据显示,自7月以来,房地产信托新一轮的提前清盘潮起。仅中诚信托旗下就有5款房地产项目提前清盘,分别为吉林泰安股权投资、金科地产龙头寺项目等。另外,中融信托旗下的桂林裕恒地产和润丰水尚项目也提前终止。而加上上半年出现部分提前清盘的产品,粗略统计,今年以来已有近40款房地产信托出现未到期提前兑付。

上海某信托人士对记者表示,信托提前清盘不外乎两种原因:一种是项目有问题,信托公司要求开发商提前清盘;另一种是开发商想降低成本,提前支付以减轻利息负担。但从今年的情况看,前者发生的概率远大于后者。而在前者的操作中,往往都是开发商无钱到期的支付,因此信托公司很需要第三方来为其接盘。

据介绍,目前市场中有接盘意愿及能力的,包括信托公司股东、房地产私募基金以及资产管理公司。而资产管理公司无疑在这方面更具资本实力及专业能力。

事实上,在今年提前清盘的40款房地产信托中,资产管理公司的身影就已经频频闪现。如华融资产在今年上半年已经从中诚信托处,分别接下了紫园房地产开发公司以及华业地产,金额分别为5.59亿元及10亿元的临近到期的相关信托项目。

此外,信达资产则联合其他机构,拟成立一只百亿元规模的房地产基金,专门从事收购不良房地产信托项目。