

信托业开打证券账户价格战 300万减到30万

信托公司还将面临来自券商定向产品的冲击

编者按:明确信托公司可自行开立证券账户参与证券交易这一新政的推出,对于全行业来说,可谓牵一发而动全身,信托行业正面临着,不仅仅是一场账户价格战。券商对于定向类产品的创新,也将成为信托公司证券业务的一个直接挑战。而证券信托业务目前仍属于信托公司稳赚不赔的业务之一,面对种种冲击,稳定收益的证券业务令信托公司欲罢不能。

与此同时,信托公司放宽对账户资金规模的限制,许多中小私募向信托公司提出了“袖珍产品”的合作意向,这意味着,2000万元~3000万元左右的袖珍私募将重出江湖。

证券时报记者 张伟霖

信托公司在证券业务上的价格战已经打响。

中登公司8月31日发布的《关于信托产品开户与结算有关问题的通知》,明确信托公司可自行开立证券账户参与证券交易。新政之下各信托公司对于阳光私募管理机构的账户报价,比放开前已有大幅度下降,最低报价仅为行业峰值期的一成。

即便如此,证券信托仍将是信托公司风险收益比最高的品种之一,这种低风险稳定回报令信托公司欲罢不能。

在业内人士看来,信托公司在该业务上的竞争将愈演愈烈,竞争不仅来自行业内部。阳光私募管理机构一向以信托公司为主要产品发行平台,但券商在创新大会后将推出定向产品,也有望作为阳光私募新的发行载体而存在,参与各方的博弈将进一步加剧。

价格战打响:300万减到30万

在监管层放开信托公司证券账户开户限制的短短两周后,信托证券账号价格出现了大幅下降之势。各家信托公司的报价已出现较大差异,价格战苗头已初步显现。

据证券时报记者从中融、兴业、外贸、华润等大型信托公司处了解,这些公司的账户费用已降至50万元,这一收费水平比放开前已下降近七成,与最高300万元的收费水平更是相去甚远。

此外,部分位于中西部的信托公司,如长安信托也明确表示,将以较低的账户费与中融等信托展开竞争,更有信托公司报价,证券账户相关费用可控制在30万元以内,这与2009年暂停开户之前的收费水平已接近。

账户价格一直是许多阳光私募管理人的敏感因素,信托公司作为其产品的发行平台,平台的市场影响力并不会对私募产品的融资、运作带来影响。过去几年中,许多明星私募如星石投资、武当资产、重阳投资等公司也会与中西部的信托公司合作开发产品。而账户放开后,各家信托公司的证券业务并不存在较大差异。

中融信托相关人士表示,开户政策放开后信托公司对阳光私募规模的限制也出现了变化,该公司在放开前将账号作为战略资源,追求阳光私募精品化的策略目前已经完全转变。据介绍,目前中融信托对账户规模已不多做限制,这意味着2000万元~3000万元左右的袖珍私募将重出江湖。

事实上,在近两周时间内,已经有许多中小私募向信托公司提出“袖珍产品”的合作意向。

华润信托人士表示,近期观察来看,一些原来没发过公开产品的私募产品的积极性都非常高,在发行市场并不看好的情况下,几个合伙人自己筹措资金先成立产品,借信托账户成本下降之机,在股市低迷时抓紧入市,以期股市反弹时确立自己的品牌。

部分明星私募对于“袖珍产品”也有独特想法。如星石投资相关人士就表示,在规模和费用的制约比以前减小的情况下,可尝试发行一些“袖珍产品”为其高端客户进行定制化服务,可使得私募能够覆盖的客户范围更加宽泛。

稳定收益令信托欲罢不能

账户暴利时代即将过去,信托公司对于证券业务的热爱却并未随之消逝。

中部某信托公司人士对记者直言,证券业务不是信托公司最重要的收入来源,也不是最具盈利能力的业务品种,却一直是风险收益比最划算的产品类别。

据介绍,对于信托公司而言,近年来证券信托的收费水平介于5%~1.5%之间,远低于房地产信托5%的水平。但从风险控制上却具备自身优势:一是作为成熟的信托品种,已具备完善的平仓清盘体系,从而确保证券信托产品不可能出现全盘亏损的情况;二是证券信托产品的投资人大多了解并经历过股市起落的考验,接受了“投资有风险”的观念。而对于其他固定收益类信托产品,乃至投资类信托产品,信托公司仍需面对“刚性兑付”的难题。

对比之下,证券信托目前仍属于信托公司稳赚不赔的业务之一,信托公司只需要考虑市场的进一步开拓,而无需顾虑风险的冲击。上述中部某信托公司认为,唯一可以与证券业务相媲美的是银行业务,但证券信托业务的期限比银行业务的期限要长得多,这意味着信托公司每开拓一家阳光私募,就将获得长达数年的稳定回报。

暂停开户的3年来,已有越来越多的信托公司意识到证券业务的价值并投身进来,其市场格局也逐渐从相对垄断向充分竞争转变。

数据显示,2009年年底发行的证券信托产品中,31.94%的产品由华润信托发行;中融信托的产品数量排名第二,占13.77%;平安信托的产品占11.43%。作为首只阳光私募产品的孵化地,华润信托彼时在阳光私募信托产品中的老大地位不容动摇。

但在信托证券账户暂停之后,华润信托、深国投等由于缺乏存量账户,当年在发行市场的份额从2009年年底的31.94%下降至6.11%。中国对外经济贸易信托则以9.51%的市场份额跃居第三,而2009年年底前其市场份额仅有3.64%。此外,中西部也有多家信托公司加入竞争,以长安信托(原西安信托)为例,目前旗下的阳光私募产品从无到有,短短3年内已发行近100只产

品,而华润信托目前也仅有200多只同类产品。

在暂停开户期间,阳光私募行业因2009年~2010年的小牛市获得爆发式发展,使得信托证券账户被市场划入“资源”型产品行列,账户的绝对供应量对比暂停前不降反增,但其收费却是居高不下。而目前信托公司的证券账户已不再是稀缺资源,虽然各信托公司在证券信托业务方面已进行了较为充分的竞争,但这一市场的重新划分显然才刚刚开始。

一些意识到行业变局的信托公司早已蓄势待发,开始寻找自己的竞争力所在。

一家位于西部的信托公司相关人士表示,信托证券账户放开之后,会倒逼信托公司进行服务升级,单单靠卖账户将无法适应行业竞争。目前我们最大的优势将在于效率。公司的战略仍将注重证券业务的发展,因此目前证券信托从项目立项到产品成立,要确保在2周内完成,对阳光私募管理人来说,这将有利于他们对产品建仓期的控制与把握。”

此外,包括华润信托、中融信托等人士均认为,当下股指期货牌照将是少数几家抢市场的利器之一。而据记者统计,目前已经获得股指期货牌照的公司仅有中信信托、中融信托、外贸信托、平安信托、华润信托、大连信托、长安信托等公司。

从发行角度看,由于目前股市低迷,证券管理型的产品很难发行,



吴比较/制图

品,而华润信托目前也仅有200多只同类产品。

在暂停开户期间,阳光私募行业因2009年~2010年的小牛市获得爆发式发展,使得信托证券账户被市场划入“资源”型产品行列,账户的绝对供应量对比暂停前不降反增,但其收费却是居高不下。而目前信托公司的证券账户已不再是稀缺资源,虽然各信托公司在证券信托业务方面已进行了较为充分的竞争,但这一市场的重新划分显然才刚刚开始。

期指牌照成利器

一些意识到行业变局的信托公司早已蓄势待发,开始寻找自己的竞争力所在。

一家位于西部的信托公司相关人士表示,信托证券账户放开之后,会倒逼信托公司进行服务升级,单单靠卖账户将无法适应行业竞争。目前我们最大的优势将在于效率。公司的战略仍将注重证券业务的发展,因此目前证券信托从项目立项到产品成立,要确保在2周内完成,对阳光私募管理人来说,这将有利于他们对产品建仓期的控制与把握。”

此外,包括华润信托、中融信托等人士均认为,当下股指期货牌照将是少数几家抢市场的利器之一。而据记者统计,目前已经获得股指期货牌照的公司仅有中信信托、中融信托、外贸信托、平安信托、华润信托、大连信托、长安信托等公司。

从发行角度看,由于目前股市低迷,证券管理型的产品很难发行,

对对冲类产品更受欢迎,但目前已经拿到股指期货牌照的信托公司并不多,因此我们还有很大优势。”华润信托人士说,信托证券账户放开新政出台后,近日到公司进行业务接洽的投顾增多,更为关注的是对冲信托产品,可以预见的是,阳光私募领域会逐渐出现一批新的力量,带着新的投资策略投入市场当中。

不过上述西部信托公司的人士表示,目前监管层十分鼓励信托公司对于股指期货业务的开展,预计监管层将加快股指期货牌照的发放速度,上述已获牌照公司的先发优势将逐渐被弱化,反而来自券商的竞争更值得忧虑。

该人士认为,券商对于定向类产品的创新,将是信托公司证券业务的一个直接挑战。

在定向类产品中,券商将可以全盘引入当下阳光私募的操作模式,让来自第三方的私募管理人作为投顾发行产品。而其相对于证券信托的最大优势就在于,在一些操作细则上,券商定向类产品将更为灵活。

如在持仓比例方面,目前监管层规定证券信托产品对单只股票的持仓比例不能超过该产品资产的20%,而券商定向类产品的持仓比例却很可能由券商自行把握,这对于许多需要集中持股,或者要增加投资策略的私募管理人来说,无疑吸引力巨大。

该西部信托公司人士表示,对于调整证券信托持仓比例的问题,今年上半年在成都举行的信托监管会议上已有讨论,该交易终端在功能上首创T+D交易止损委托,无须盯盘,实现自动委托下单,对T+D直至凌晨2点半的夜市交易时

步,采取自由报价撮合成交的方式,信息公开,交易透明,交易方便灵活,手续费用低。

尤其值得关注的是,浦发银行最近推出了“浦发金融终端”,风险情况、盈亏、资金、持仓在交易界面上一目了然。该交易终端在功能上首创T+D交易止损委托,无须盯盘,实现自动委托下单,对T+D直至凌晨2点半的夜市交易时

段尤其有帮助。投资者无论在睡梦中,开会中,还是旅行中,都无需再担心行情走势突然波动,而错失开仓或平仓良机。

同时,交易端还支持非交易时间预下单,即使由于环境限制无法在交易时间下单,也不至于错失良机。深知短线交易者对交易速度的追求,浦发银行在借鉴期货交易软件的基础上推出了改价下单、反手下单、批量撤单、屏幕抓价、快捷

平仓等功能,这些功能对短线交易者既是雪中送炭又是锦上添花,为客户抢占交易先机创造有利条件。

如果您要开通“浦发金”,只要持本人有效身份证明,到浦发银行的营业网点即可办理。同时,您还可以通过浦发银行黄金频道 <http://gold.ebank.spdb.com.cn> 了解最新的行情信息和投资知识,助您的财富不断增值! (CIS)

浦发银行作为业内领先的理财机构,于2009年推出了“浦发金”业务,致力于为客户提供丰富的黄金产品和专业化的理财服务。目前贵金属品种包含艺术文化金,投资金条以及代理上海黄金交易所贵金属交易。“浦发金”代理交易所贵金属交易是指根据个人客户的委托,代理其上海黄金交易所内进行贵金属买卖、资金清算和实物交割等交易的业务,报价与上海黄金交易所实时同

步,采取自由报价撮合成交的方式,信息公开,交易透明,交易方便灵活,手续费用低。

尤其值得关注的是,浦发银行最近推出了“浦发金融终端”,风险情况、盈亏、资金、持仓在交易界面上一目了然。该交易终端在功能上首创T+D交易止损委托,无须盯盘,实现自动委托下单,对T+D直至凌晨2点半的夜市交易时

段尤其有帮助。投资者无论在睡梦中,开会中,还是旅行中,都无需再担心行情走势突然波动,而错失开仓或平仓良机。

同时,交易端还支持非交易时间预下单,即使由于环境限制无法在交易时间下单,也不至于错失良机。深知短线交易者对交易速度的追求,浦发银行在借鉴期货交易软件的基础上推出了改价下单、反手下单、批量撤单、屏幕抓价、快捷

平仓等功能,这些功能对短线交易者既是雪中送炭又是锦上添花,为客户抢占交易先机创造有利条件。

如果您要开通“浦发金”,只要持本人有效身份证明,到浦发银行的营业网点即可办理。同时,您还可以通过浦发银行黄金频道 <http://gold.ebank.spdb.com.cn> 了解最新的行情信息和投资知识,助您的财富不断增值! (CIS)

阿里小贷试水信托 信托小贷合作转战电商

证券时报记者 刘雁

自去年底销声匿迹的信托与小贷公司的合作如今正以新面目示人。与此前不同的是,此次参与合作的小贷公司不再是传统小贷公司,而是基于电子商务的小贷公司。

9月17日,山东信托联手阿里巴巴集团,推出“山东信托·阿里星2号集合信托计划”,为阿里巴巴电子商务平台上的中小企业和买卖商家提供贷款。

阿里巴巴试水信托

据了解,阿里星2号集合信托计划是山东信托推出的阿里星计划的二期项目,募集信托资金为1.2亿元。第一期项目阿里星1号已于6月13日成立,是国内信托业第一只面向小微企业的小额信贷资产收益权集合资金信托计划,募集信托资金2.4亿元。

山东信托相关人士表示,阿里1号信托计划成立当日,2.4亿元(其中包括优先资金2亿元,劣后资金4000万元)资金已全部投放完毕,首批贷款共10500笔,户均贷款额度约2万元,1年的信托期限内预计将支持超过10万个小微客户,资金累计将超过20亿元。

与以往的小贷信托不同,阿里巴巴与信托合作,是通过阿里巴巴集团旗下的重庆阿里小贷向在阿里巴巴电子商务平台上发展的中小企业和买卖商家提供贷款,阿里星系列信托是以信托资金购买重庆阿里小贷的等额信贷资产收益权。

山东信托提供给证券时报记者的资料显示,在信托计划期限内,如果信托财产对应的信贷资产在信托分配日前到期,信托财产中的资金将再次用于购买同质的信贷资产收益权。也就是说,信托资金所对应的本金及利息收入将循环使用。

传统模式难以为继

实际上,小贷公司与信托合作早在2010年便已全面展开。当时正值银信合作产品被叫停,表内信贷资产转表外的模式在小贷与信托公司间得以复制,小贷公司也借此缓解了流动资金紧缺的难题。

普益财富数据显示,华宸信托、山西信托、西安信托和新华信托等都曾与小贷公司合作发行过信托产品。这类信托产品的资金运用方式主要分为贷款运用和股权投资两类,投资期限大多为24个月,预期收益率在6%~10%之间。

然而,由于这一合作模式暗藏风险较大,2011年底遭银监会紧急叫停。尽管银监会并没有正式发文全面禁止此类合作,但据记者了解,由于小贷与信托公司双方均存顾虑,相关合作自去年底几乎销声匿迹。

深圳小贷协会副会长、中科创金融控股集团总裁常虹指出,按照银监会相关规定,以小额贷款公司作为融资主体,可以同信托公司合作,关键在于小贷公司

与以往的小贷信托不同,阿里巴巴与信托合作,是通过阿里巴巴集团旗下的重庆阿里小贷向在阿里巴巴电子商务平台上发展的中小企业和买卖商家提供贷款,阿里星系列信托是以信托资金购买重庆阿里小贷的等额信贷资产收益权。

融资比例不能超过净资产的50%,而信托计划动辄几亿元规模,小贷公司显然难以支撑如此大的融资额度。

信托的综合融资成本约16%左右,比银行贷款成本高出不少,因此只要能从银行贷款,小贷公司一般不会考虑与信托公司合作。”常虹告诉记者。

另一位小贷公司负责人也印证了这一看法,此前曾与一家信托公司商谈过合作模式,协商后的融资成本约12.5%,这是我们可以承受的,而当时信托公司存在发行问题,我们的银行贷款又比较顺畅,因此中断了合作。”

多位受访的信托人士也表达了他们的顾虑,与小贷公司合作发行的信托产品资金具体流向不好掌握,部分小贷公司并没有真正从事小贷业务,大量资金被挪作他用,资金使用不透明,风险较大。

小贷信托合作转战网上

双方互存疑虑导致合作空间愈发狭窄,阿里小贷的出现则打破了这一定式。根据山东信托介绍,该信托计划在收购重庆阿里小贷的信贷资产之后,仍然委托重庆阿里小贷对信贷资产进行管理,但信贷资产的运转在公司的全程监控之下。

双方签署的协议规定,受托人基于重庆阿里小贷开发的技术平台有权实时查看信贷资产情况清单、核对优先级和劣后级支付宝账户的资金划转明细及信贷资产收益权变动情况,有权要求重庆阿里小贷对资金划转及信贷资产收益权的不符或异常变动情况进行说明。

一位信托公司高管向记者表示,阿里小贷内部的风险控制较强,单笔贷款金额不大,违约风险较小,且内部采购卖货都可以监控,资金流向完全在掌握之中。而阿里巴巴集团本身实力较强,信托公司的资金安全性有基本保障。”

据了解,阿里小贷基本没有100万元以上的贷款授信,根据订单需求,从100元到10万元左右的订单需求量最大,贷款笔数以万为单位。

在受益信托首席分析师李咏看来,该业务对于其他信托公司具有借鉴意义,也是未来合作的一种新模式。尤其是目前电子商务发展势头很猛,网上成交金额越来越大,市场未来将非常可观。而对于信托而言,由于融资成本较高,一定是寻找投资回报较高、未来发展较快的行业或项目。

黄金市场持续火热,投资者应合理选择

2012年以来,全球宏观经济局势始终不见明朗,黄金和白银等贵金属价格持续上涨,再次吸引了众多投资者的目光。由于国内的黄金投资市场起步不久,很多投资者对产品和交易的认识还不充分,面对当前黄金大热的市场环境,浦发银行的理财师提醒大家更应冷静思考,合理选择适合自己的黄金投资理财产品。

目前,国内的黄金交易渠道非常丰富,除实物类投资金条,主要交易类投资渠道有上海黄金交易所的现货黄金和延期交易(T+D)、期货交易所的黄金期货等。由于延期交易和期货都具备杠杆效应,可以多空双向交易,收益和亏损会被同步放大,因此对于投资者来说更要注意风险控制。

浦发银行作为业内领先的理财机

构,于2009年推出了“浦发金”业务,致力于为客户提供丰富的黄金产品和专业化的理财服务。目前贵金属品种包含艺术文化金,投资金条以及代理上海黄金交易所贵金属交易。“浦发金”代理交易所贵金属交易是指根据个人客户的委托,代理其上海黄金交易所内进行贵金属买卖、资金清算和实物交割等交易的业务,报价与上海黄金交易所实时同

步,采取自由报价撮合成交的方式,信息公开,交易透明,交易方便灵活,手续费用低。

尤其值得关注的是,浦发银行最近推出了“浦发金融终端”,风险情况、盈亏、资金、持仓在交易界面上一目了然。该交易终端在功能上首创T+D交易止损委托,无须盯盘,实现自动委托下单,对T+D直至凌晨2点半的夜市交易时

段尤其有帮助。投资者无论在睡梦中,开会中,还是旅行中,都无需再担心行情走势突然波动,而错失开仓或平仓良机。

同时,交易端还支持非交易时间预下单,即使由于环境限制无法在交易时间下单,也不至于错失良机。深知短线交易者对交易速度的追求,浦发银行在借鉴期货交易软件的基础上推出了改价下单、反手下单、批量撤单、屏幕抓价、快捷

平仓等功能,这些功能对短线交易者既是雪中送炭又是锦上添花,为客户抢占交易先机创造有利条件。

如果您要开通“浦发金”,只要持本人有效身份证明,到浦发银行的营业网点即可办理。同时,您还可以通过浦发银行黄金频道 <http://gold.ebank.spdb.com.cn> 了解最新的行情信息和投资知识,助您的财富不断增值! (CIS)