

# 平安股权转让买家身份遭质疑

正大表示收购资金来源合法;平安称管理层并未参与收购;明天系肖建华否认参与收购

证券时报记者 潘玉蓉

中国平安股权转让背后买家是否另有其人，上周末出现了多个版本。有媒体报道称，接手平安股权的泰国正大集团只是名义买家，其背后“明天系”掌门人肖建华为重要推手。此消息一出，如同一枚深水炸弹引起市场震动。

该报道摘要挂网当晚，平安方面发表声明称，交易涉及的资金和投资都来自正大，高管并未参与此事；昨晚，肖建华也通过网络否认，认为报道“纯属主观臆断”。

此次交易激起市场窥视欲望的原因之一，是正大控股通过旗下四家英属维尔京群岛（BVI）离岸公司完成收购。离岸公司因其运作神秘的特点，四家公司的资金来源成谜，也为市场提供了无限的猜测空间。一位研究英属维尔京群岛公司的人士对记者称，一切合理怀疑都是必要的，但是，对这些公司情况的取证将十分困难。

## 平安坚称管理层未参与

12月22日，财新网对即将出版的新一期财新《新世纪》封面文章《谁买平安》进行预告。报道中称，在名义买家泰国正大集团的背后，“明天系”掌门人肖建华为重要推手，

而收购资金则主要来源于其掌握的三家地方城市商业银行。该报道称，对于谁提供了下一步的资金腾挪，有人怀疑资金来源于平安集团的管理层。不过“截至发稿，未取得证据支持这一怀疑”。

事涉平安高层，中国平安在12月22日晚间快速用官方微博回应，要点一是“公司收到的新股东的资料均为正大集团下属子公司”；要点二是“公司管理层不管直接还是间接买卖公司股票均须依法披露。平安管理层绝对没有参与此事”。

接受证券时报记者电话采访时，中国平安新闻发言人盛瑞生表示，在看到这则报道之后，公司第一时间向高管核实了此事。正如中国平安声明中所明确的，收到的文件显示，此次交易涉及的所有资金和投资都来自正大集团控股的四家公司；平安公司及管理层没有参与此事，这包括了直接的参与和间接参与。“平安上市这么多年，经历多次股权转让，公司高管对股权转让的法律、规则十分熟悉，不会出现这种事情。”他说。

## 正大回应称资金来源合法

根据中国平安对这次交易的公告，接盘汇丰股份的四家公司分别是同盈贸易、隆福集团、商发控股以及易

盛发展。这四家公司均成立不久，尚未从事任何经营活动，注册地在英属维尔京群岛，均是正大的附属子公司。

“英属维尔京群岛”这样的字眼，往往能给市场带来巨大的遐想空间。BVI公司因为注册地无外汇管制、公司股权转让不需要在官方备案，成为上市公司资本运作的天堂。此次正大集团将接盘平安股权的公司安排在此，用意几何？引发市场怀疑交易的背后另有其人的起点则是，泰国正大集团2011年净资产达90亿美元，要一次性吃下这笔作价93.85亿美元的平安股权，资金从何而来？

昨日，正大集团公共事务办公室在其官网发表的中文声明称，个别媒体针对正大集团战略入股中国平安做出了严重失实的报道，并且这些报道被一些不明真相的网站转载，针对这些文章公司做郑重声明，“四家买方公司为正大集团（国际上又称“泰国卜蜂集团公司”）的全资子公司，并且本项目以正大集团有限公司，其股东或其控制的企业的合法资金购买”。

不过，此则中文声明并未透露购买资金来源，但正大集团官网同时挂出来的另一则英文声明对此则有部分涉及：“在与泰国商业银行协商后，正大集团已经签订协议，购买了汇丰银行持有的平安保险约15.57%的股份，约

为93.9亿美元，部分资金得到了中国国家开发银行香港分行的金融支持。”

## 肖建华称未参与收购

上周末引起市场关注的关键信息，是前述报道中所述“此次交易第一笔152亿港元资金中，有1/3左右来自泰国国内，其余部分来自肖建华领衔的中国内地投资者。而肖氏的资金，主要来自其操控的国内城市商业银行”。

而昨日晚间，“明天系”肖建华的一则律师声明，为平安股权转让“罗生门”提供了另一个角度。

肖建华委托的北京市君泽君律师事务所发布声明称，肖建华并未参与媒体所述的正大集团与汇丰控股关于中国平安的股权交易，为上述交易提供资金更是无从谈起；文中涉及肖建华的部分内容，毫无事实依据，属主观臆断。对其将会或已经给肖建华造成的不良社会影响，律所及承办律师将依法代其追究相关媒体及记者的法律责任。

一位不愿具名的离岸公司股权结构研究人士表示，由于当地法律保护，BVI公司的股权关系非常隐秘，股东名册只有极少数人知道，如果当事人出面否认，第三者很难拿到证据。但是，他也表示，如果资金真是从三家城市商业银行出海，此次收购的资金量如此庞大，路径调查也不是一件复杂的事。

# 广发证券理财产品3倍杠杆博弈沪深300涨跌

证券时报记者 李东亮

证券时报记者获悉，广发证券近期推出挂钩沪深300指数的结构化产品——广发金管家多空杠杆集合资产管理计划（简称广发多空杠杆），广发证券客户可通过认购该产品实现针对沪深300指数涨跌的博弈。

## 分为三类份额

据了解，广发多空杠杆作为一款新型结构化杠杆理财产品，可满足不同投资者的投资需求。该产品结构分为母份额、看涨份额和看跌份额三部分。其中，母份额作为基础份额，具有现金增强特性，可在市场无明确投资方向时为投资者提供定心丸；若投资者对市场方向看多，那么持有看涨份额，可实现3倍做多沪深300指数变动的投资收益；反之，如果看空市场，可利用看跌份额实现3倍做空沪深300指数变动的投资收益。

具体来看，母份额主要投资于银行存款、债券正回购、债券逆回购及货币市场基金等固定收益类资产。而子份额均挂钩沪深300指数，3倍杠杆使其具有高收益的特性。看涨份额参考净值与沪深300指数呈正向关系，看跌份额参考净值与沪深300呈反向关系。若投资者对当前所持份额有所疑虑，还可在看跌份额与看涨份额间进行转换。

此外，该产品的实时转换机制及定期折算、不定期到点折算机制给投资者控制风险提供了保障。

## 做空做多最低规模仅千份

据业内人士介绍，相对于市场上现有的金融理财产品，广发多空杠杆在满足客户多空双向投资、避险需求的灵活性方面具有较大优势，比如看空和看多的最低规模为1000份。

广发证券相关人士表示，首先从门槛来看，广发多空杠杆率先将避险工具型产品的初始门槛降低为10万元，每笔转换数量降为1000份，使投资者更为灵活地实现杠杆化资产配置及避险保值的操作；其次，广发多空杠杆的子份额净值与沪深300指数完全联动，不会形成升贴水的价差。

广发证券相关人士还表示，广发多空杠杆是一款创新的方向性杠杆投资和套期保值工具。该产品每月开放，提供T+0实时转换机制，流动性相比“产品终止前不开放参与退出”的产品要好很多。此外，广发多空杠杆无管理费、参与费、退出费，不收取业绩报酬，仅有小额的托管费和份额转换费用。

## 仅高净值和机构客户参与

记者了解到，广发多空杠杆的设计初衷是为了满足客户对于灵活的避险类工具产品的迫切需求，但这并不意味着该产品的参与门槛很低。广发证券对该产品的客户适当性管理方面做了严格限制。

记者阅读产品推广文件发现，该产品只接受风险测评等级为积极型和进取型客户参与。这两个等级对应的客户均为高净值个人或机构客户，具备丰富的证券市场操作经验和很强的风险承受能力；参与该产品的个人客户必须拥有50万元以上金融资产；客户首次参与金额不得低于10万元。

因此，从这些严格的规定可看出，广发证券对于该产品客户适当性管理工作给予的重视。与具备杠杆化收益特征的类似金融产品相比，广发多空杠杆参与门槛虽然低于股指期货、融资融券，但远高于分级基金。

广发证券这款产品的投资经理刘宇宁也表示，广发多空杠杆产品的整体风险与分级基金差别不大，但最大的创新点之一就是，内含业界尚未推出的类似于反向ETF（交易所交易基金）的做空功能。产品中通过结构化设计，满足投资者更为灵活的风险对冲需求，这才是产品内设多空分级结构的主要目的，因此日前有传言对该产品分级结构做出“多空对赌”之类的解读并不恰当。

值得关注的是，持有广发证券这款产品的投资者从母基金份额转为做空或多做的子份额时，交易对手将由广发证券这款产品形成的交易平台进行撮合，因此交易对手仅限于这款产品的持有人，其实也就形成了计划投资人之间的风险互换。“只要规模够大，交易对手就不会缺。”广发证券相关人士表示。

# 广州证券高端客户服务全新起航

为更好地服务高端客户，广州证券2012年12月15-18日在海南三亚，成功举办了“广州证券岭南创富首届核心客户研讨会暨2013年投资策略报告会”。本次活动以交流投资心得为中心，邀请公司多位专家与客户交流创富心得、研讨创富之道，并结合景点旅游、游艇出海、酒会沙龙等丰富多样的形式，营造独特、愉悦的体验，增进了双方情感交流，获得客户广泛赞扬。

研讨会上，广证恒生证券投资咨询公司宏观金融研究部执行总监李体欣、广证恒生证券投资咨询公司副总经理、首席研究官袁季分别做了题为《云开雾散潜龙升渊》及《多头热身》的演讲，预见在经历持续调整之后，A股将迎来上涨契机，至明年上半年有望形成上升“之”形走势，建议投资者积极把握行情机会，积极配置以金融服务和建筑建材为代表的周期性板块。

广州证券投资顾问中心金融工程部经理詹海滔重点介绍了“岭南创富”品牌旗下的高端服务产品“创富量化180”，凭借独特的投资理念，该产品在今年的下跌行情中绝对收益率超过20%，深受高端客户的推崇。

广州证券总裁刘东出席会议并致辞，他表示，作为一家有着20多年历史的老牌券商，广州证券近年来以转型和创新为主旋律，各项业务取得突破性发展。未来将抓住行业创新契机，立足经纪业务，统筹资产管理、投资银行等业务资源，努力开拓外拓金融产品服务资源，构建财富管理“一卡通”综合平台，着力向客户提供差异化、综合化、集成化的金融服务。

本届“创富之旅”是广州证券着

力打造核心客户服务体系的一部分，广州证券以“岭南创富”服务品牌为中心建设客户服务体系，根据适当性服务的原则对客户实行分级、分类管理。依托总部和营业部的投资顾问团队，为每一位核心客户提供一对一服务，量身打造全方位、多层次的服务产品套餐。并通过岭南创富核心客户研讨会、高尔夫贵宾邀请赛、总裁俱乐部等平台，为高端客户提供与业内专家互动交流的机会。

业内人士分析，在当前的大环境下，券商之间经纪业务的竞争日趋白热化，各大券商都在探索经纪业务的创新转型之路，提升高端客户服务的附加值，以投资顾问创新推动经纪业务转型，将是证券行业经纪业务保持高速发展的持续动力。广州证券的华丽转身有望开风气之先，引领业界把资源进一步向高端客户服务领域投放。

（桂衍民）CIS）

## 华泰证券发售元旦理财产品

华泰紫金节假日理财集合资产管理计划第一期——“元旦14天理财”将于2012年12月25日正式推广，推广期仅一天。本期理财预期年化收益率区间为4.50%-5.00%。推广期和存续期间规模上限均为50亿份。首次参与的最低金额为5万元。

据悉，“元旦14天理财”投资周期为2012年12月26日至2013年1月8日，总计14天。管理人将于2013年1月9日自动赎回所有选择“自动退出”的份额，退出款项将于2013年1月11日转入委托人的资金账户，该笔款项当天可用可取。

（李东亮）

# 中信信托一款产品陷入兑付危机

信托业发展遇瓶颈,产品“地雷”频曝或成常态

证券时报记者 张伟霖

湖北省一家大型民企——三峡全通陷入了经营困境，导致为该公司早期运作提供巨额贷款的各方正面临着巨大的坏账压力。证券时报记者从中信信托获悉，该公司与三峡全通的一笔高达13.34亿元的信托贷款正面临不能如期收回本息的风险。

## 一款产品陷兑付危机

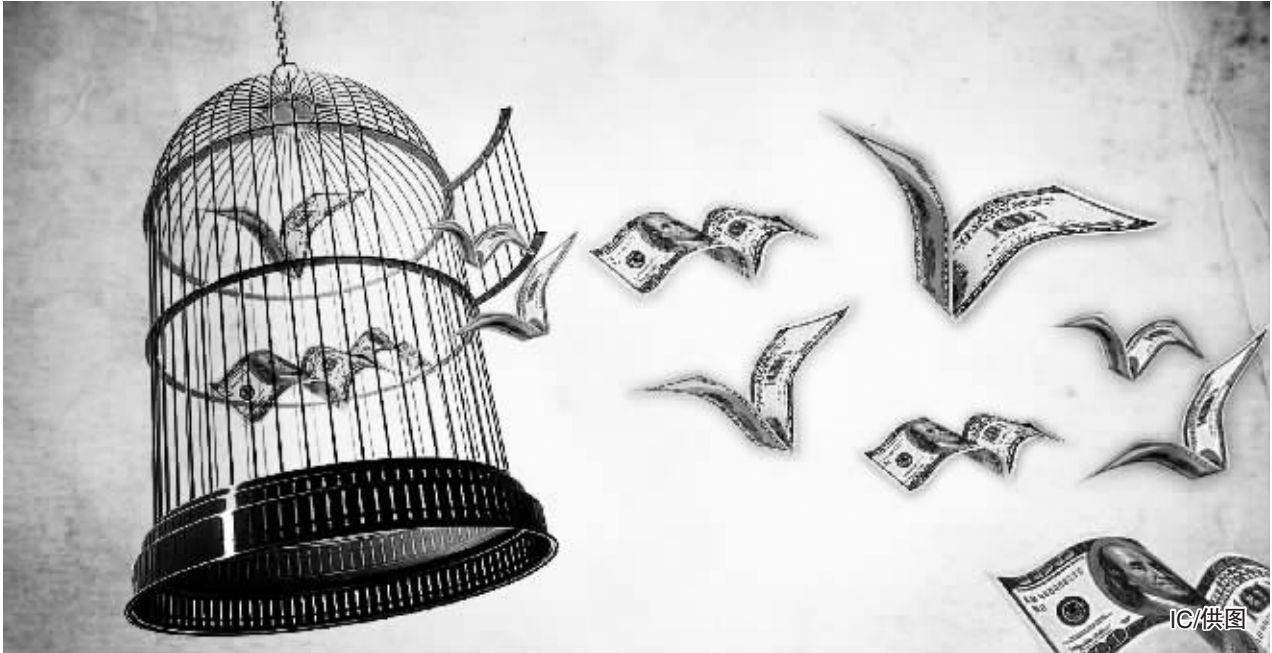
据记者获悉，中信信托日前向“三峡全通贷款集合资金信托计划”的投资者通告称，本应在12月20日进行收益分配的该信托计划，其当期信托收益无法实现分配。

公开资料显示，“三峡全通贷款集合资金信托计划”成立于2011年12月28日，募集资金共计13.34亿元。用途是为宜昌三峡全通涂镀板有限公司发放13.34亿元流动资金贷款购买产品原材料。

按照约定，中信信托将在信托计划自成立日起每年6月20日、12月20日以及信托受益权终止日后的10个工作日内向信托受益人进行一次收益分配。然而，在刚过去的12月20日，该信托计划的投资者们却未能收到当期7456.49万元的收益。

据悉，中信信托停止发行这笔收益的原因在于，融资方三峡全通正面临着严重的经营困难，其资金周转十分紧张，因此未能按时向信托专户支付当期贷款利息。

号称湖北第二大民企的三峡全通主业为生产涂镀板，处于钢铁产业的中下游。为建成全球最大的涂镀板生产基地，该公司计划进行一笔200亿元的项目投资。并从中信信托、建设银行、中信银行、民生银行等金融机构贷款了近70亿元。然而，受宏观环境影响，2012年以来钢材价格延



续下跌趋势，钢铁行业全面亏损，致使三峡全通陷入经营困境。

记者获悉，目前有部分银行已向三峡全通提出撤资，这让该公司期望“借新还旧”的想法落空。作为贷款方之一的中信信托也表示，预计该项目贷款本息将面临不能如期收回的风险。

## 信托“地雷”频曝或成常态

截至2012年11月末，信托业资产规模达到6.98万亿，有望年内超过保险业成为国内第二大金融子行业。

然而，近一段时间以来，信托产品频频曝出风险事件。除了目前处于风口浪尖中的中信信托外，还有建行代销的证大金牛信托产品浮亏逾50%，行业规模排名前五的中融信托的多个房地产信托项目也深陷兑付难题。

对此，中部某信托公司高管表示，这说明信托业的发展目前进入了瓶颈期。这些年来，信托行业发展较快，然而多数信托公司的管理能力跟不上规模扩张。例如，目前信托公司前中后台合起来的从业人数大多不过百人，然而管理的项目却可能超过了一百多个，人均净利润能达到数百万乃至数千万元。与券商、基金等其他金融子行业相比，信托存在人均管理幅度过宽的问题，其业务流程和风控手段也存在改进的空间。

目前“地雷”频曝反映的正是信托业的短板所在，该人士预计，在未来一段时间里，过往的一些问题项目仍将给信托公司带来麻烦。

该人士认为，目前信托业应进入一个休整的时期，把增速降下来，并将精力转移到业务结构的调整与公司治理结构的完善上来，同时也要进一步完善风险控制的机制。

## 刚性兑付何时休

信托“地雷”的曝出，也给信托投资者敲响警钟。

在过去两年，集合信托产品不但在融资利率上“鹤立鸡群”，平均预期收益率达10%左右，远高于同期限的银行信贷、债券和理财产品利率。而且，除基金型信托产品外，集合信托却还莫名其妙地被戴上“刚性兑付”高帽，并被投资者认为是“高息存款”。

对此，资深信托人士刘擎表示，刚性兑付实际上并没有法律明令，也不是信托公司的法律义务，更多是一种行业潜规则，而这种情况正在发生变化。

北京某信托公司高管对记者表示，从监管部门的态度上说，是有打破这一潜规则的想法，毕竟高收益低风险是反常状态。未来很可能会新老划断，即新产品将严格执行“买者自负”的原则。

# 银行、电商扎堆布局供应链金融

继平安集团董事长马明哲9月份明确未来八年发展目标后，完成整合两个月的新平安银行近日宣布推出全新服务品牌供应链金融2.0，涵盖预付线上融资、存货线上融资、线上反向保理、电子仓单质押线上融资、核心企业协同、增值信息服务、公司金卫士等7大产品与服务。

而在此之前，包括民生、中信、渣打在内的多家中外资银行都在供应

链金融上下足工夫，同时，京东商城、阿里巴巴、苏宁易购等一些电商也加入角逐。通过成立小贷公司等帮助其供应商融资，一时间，供应链金融领域“战鼓雷动”。所谓供应链金融，指银行围绕核心企业，管理上下游中小企业的资金流和物流，把握单个企业的不可控风险为供应链企业整体的可控风险，通过立体获取各类信息，将风险控制在最低的金融服务。

在业内人士看来，供应链金融快速发展的根本原因在于，此业务实现多方共赢，银行在金融脱媒环境下，不但留住大客户，更拉动负债业务增长；供应链上中小供应商解决融资难问题；大型核心企业则提升了供应链管理水平，竞争力得以增强。

此间有机构发布研究称，2011年供应链金融业务融资余额规模为5.75万亿元，今年则有望达到6.9万

亿元，增速约为20%，这部分融资需求将带来存款派生和丰富的中间业务收入，是商业银行向中小企业业务转型的契机。

分析人士认为，供应链金融未来发展空间依然很大，主要原因是，在中国产能供应过剩和金融脱媒的大背景下，银行正在从对产业生产领域的支持向消费领域转移，这也意味着，供应链融资中对于核心企业下游经销商和终端用户的融资产大有可为。

（据新华社电）