

信托公司实力大比拼 中信最强杭工商最优

2012年年报显示,老牌信托公司先发优势明显,新生代公司境况分化,激进者领先



信托公司	资产规模(亿元)	2012年净利润(亿元)
中信信托	5913.49	27.17
建信信托	3507.77	5.87
兴业信托	3360.49	7.72
中融信托	2994.86	15.24
长安信托	2713.67	16.44
外贸信托	2151.86	10.57
华宝信托	2125.32	6.42
平安信托	2120.25	15.29
英大信托	2022.85	5.06

数据来源:信托公司年报 张伟霖/制表 彭春霞/制图

编者按:在信托资产规模急剧膨胀的2012年,信托公司八仙过海,各显神通。其中两家公司引人关注:其一是综合实力强劲的中信信托,该公司自建渠道的做法亦值得推崇;其二是管理资产规模仅148亿元的杭州工商信托,该公司坚决不做通道业务,信托报酬率位列业内第一。

证券时报记者 张伟霖

截至4月末,除开业未满一年的万向信托外,全行业其余66家信托公司年报披露工作正式收官。从资产规模看,在中信信托之后,两家银行系公司建信信托和兴业信托分居榜眼、探花;而从利润情况看,中信信托、中融信托、平安信托、中融信托、华润信托、上海国投、江苏信托及外贸信托8家公司净利润均超过10亿元。在2011年,仅5家信托公司净利润超10亿元。

10家资产超2000亿

中国信托业协会数据显示,截至去年底,信托业全行业管理的信托资产规模达7.47万亿元,同比大幅增长55.3%。

其中,中信信托以5913.49亿元的信托资产规模稳居行业龙头位置,去年资产规模同比增长47.85%。建信信托和兴业信托资产规模增长迅猛,分别达到3507.77亿元、3360.49亿元,跃居业内第二和第三位。至于2011年的榜眼和探花——外贸信托

和平安信托,则是分别下滑至行业第七和第九位。

除上述3家外,还有7家信托公司的资产规模超过2000亿元,它们分别是中融信托2994.86亿元、中诚信信托2713.67亿元、长安信托2186.82亿元、外贸信托2151.86亿元、华宝信托2125.32亿元、平安信托2120.25亿元及英大信托2022.85亿元。

综合实力中信最强

2012年,我国信托行业总利润达到441.4亿元,创下历史新高,与2011年相比,利润增速为47.84%。

按照合并口径计算,平安信托净利润为29.29亿元。如此高的净利润与平安信托代平安集团持有平安证券、平安期货等多家公司的股权有关。以平安信托自有信托业务收入来看,去年其实现的净利润为15.29亿元。

而中信信托去年营业收入为44.76亿元,其中手续费及佣金收入33亿元,实现净利润27.17亿元,这是目前为止唯一一家在信托业务上净利润超过20亿元的信托公司。

与中信信托营业收入最接近的是

受托资产规模排名第四位的中融信托,2012年中融信托的营业收入为38.09亿元,手续费及佣金收入35.38亿元,该数据甚至超过中信信托。

但数据显示,中融信托净利润为15.24亿元,与中信信托27.17亿元的净利润相差甚远。从年报信息可知,中融信托营业成本居高不下,去年中融信托营业总支出高达17.81亿元,而中信信托仅为8.68亿元。

证券时报记者从业内了解到,目前占据信托公司营业支出大头的是支付给银行渠道和第三方机构的代销费用,由此可知中信信托在自建渠道以及在第三方谈判能力方面的强势。

事实上,中信信托转型自建渠道态度十分坚决,目前已在总部的市场管理部门下设财富管理中心,打造直销团队,负责整个公司的产品统一销售,并加强与券商、保险等机构的合作。

此外,中融信托现有员工1227人,远高于中信信托436人,高昂的人力成本亦是中融信托的负累。而建信信托和兴业信托这两家规模靠前的银行系信托公司,不论营业收入,还是净利润均稍显逊色。2012年建信信托营业收入为10.55亿元,同比增长76.7%,净利润为5.87亿元,同比增长66.76%;兴业信托2012年营业收入为14.45亿元,净利润为7.72亿元。

据悉,上述两家公司均以被动管理型的通道业务为主,信托项目和信托资金主要来源于银行,尤其是控股股东银行。此类业务虽然大幅提升了公司的资产规模,但从信托报酬上讲,均远逊于中信信托、平安信托等公司。

新生代公司出现分化

从行业整体上看,老牌公司的先发优势十分明显。如中信信托、中诚信

托、平安信托、中融信托、华润信托、上海国投、江苏信托及外贸信托等8家信托公司净利润均已突破10亿元。而在2010年后才更换《金融许可证》的新生代公司,则出现较大分化。

背靠兴业银行这棵“大树”的兴业信托,从2010年1月成立至2012年年底不到三年的时间里,信托资产飙升至3360.49亿元,位列信托行业前三甲。

风格较为激进的五矿信托和四川信托也取得了较为瞩目的成绩。截至去年底,五矿信托管理的信托规模近1200亿元,净利润高达6.33亿元;四川信托管理的资产规模更是冲至1368亿元,净利润为8.33亿元。

而他在近两年新领牌照的信托公司发展则相对滞后。其中,紫金信托、浙金信托及长城信托2012年净利润分别为1.23亿元、0.39亿元和0.12亿元。

杭工商成信托范本

在众多信托公司中,2003年就已领得牌照的杭州工商信托独树一帜。

截至2012年末,该公司管理资产规模为148亿元,这一数据在信托业内仅高于开业刚满一年的长城信托,是典型的袖珍企业。而同期该公司的净利润却高达2.4亿元,信托报酬率(即信托公司管理信托资产时收取的佣金回报)位居行业第一。

据记者了解,杭州工商信托走的是精品路线,专注于信托基金及单个项目投融资等由受托人进行积极管理的信托业务,且从来不做通道型业务。该理念颇为业界称道,业内人士称,杭工商的这种发展模式获得监管部门的高度认可。

与之对比鲜明的是英大信托。这是一家由国家电网控股的信托公司截至2012年年末的管理资产规模高达2022.85亿元,净利润却仅为5.06亿元。其信托关联交易占比超3/4,外界怀疑其沦为控股股东的融资通道。

取信托公司2%~3%的产品发行费,具体费用要看信托公司的资质和信托产品的收益率等多方面而定。

银监会此前发布的通知执行效果并不是很好,毕竟不是从法律层面进行规范。一些直销能力较弱的信托公司在银行碰壁以后只能借助第三方理财机构,这也是为何这一潜规则依然盛行的原因。”中部某信托公司高管称。

然而,随着审计署此番对五矿信托此类操作的定性,信托公司与第三方理财机构的合作或许面临更加尴尬的境地。我们也猜不透审计署这则公告背后的用意,不过这对业内还是会有一定的影响,未来信托公司将更加重视与第三方代销合作的规范性。”上述高管说。

信托力推信保联姻 产品标准化渐行渐近

证券时报记者 张伟霖

在《关于规范商业银行理财产品投资运作有关问题的通知》(下称8号文)限制了银行理财产品投资信托产品后,保险资金已成为信托公司更具潜力的单一资金来源。如今众多信托公司力推信保联姻,业内预计这将带动信托产品评级的兴起和进一步的标准化。

信托力推信保联姻

北京某信托公司人士向证券时报记者透露,该公司近日已完成了单一信保合作。值得注意的是,不同于此前业内首单“信保合作”——泰康人寿巨资购入中信-聚信汇金地产基金1号集合资金信托计划,他提及的这单合作采用的是单一资金信托产品的方式,且保险在合作中占据项目主导权。

据介绍,该合作实为保险版本的通道业务,即信托计划的基础资产由保险资管公司自己寻找并开发,只是借用信托的通道发行。信托产品的收益率将近10%,而信托所收取的通道费率约为千分之三,这一收费标准与银行理财版本的通道业务相近。

在上述人士看来,该单信保合作的完成意义重大。这不同于此前保险资金配置部分集合信托单元的小打小闹,以单一资金投资在很大程度上反映了部分保险资金加大信托投资的意愿。”他说。

实际上,比起已经受到8号文投资规模限制的银行理财资金,存量庞大的保险资金也更具挖掘潜力。

上述人士认为,8号文无疑限制了银信合作的进一步扩容,信托能做的只有加强对银行的公关,以求尽可能地保住原有蛋糕。

而自去年开闸起,保险资金投资头寸合计可达保险公司上季度末总资产的30%。这意味着,保险业最多可有近2万亿元资金用于购买银行、信托、券商等发行的理财产品。

记者获悉,目前除中信信托外,华润信托、中铁信托、渤海信托等公司也已开始在寻找与保险资金合作的机会。而外贸信托更是率先发起了大范围的“圈地”运动,连续与前海人寿、华泰资产、光大永明、新华资产、泰康资产、新华资产等多家保险资管签署了战略合作协议,以求让保险资管新政带来的红利真正落袋。

产品有望进一步标准化

虽然前景美好,但信托产品还需与保资投资标准进一步契合。

广州某信托人士称,从他与保资接触的情况看,目前保资比较看重的产品包括商业地产业类信托和产融结合产品,尤其以央企特定项目为核心设计的产品等。主要原因是前者拥有稳定且可测的现金流;后者则不但拥有央企信用背书,同时也有过往项目情况可进行纵向比较,信用不亚于高等级的企业债。

不少信托业人士认为,如何将信托产品进一步标准化,甚至达到类似债券类产品的程度,是吸引保资的关键。大业信托某人士称,目前的信托产品基本是以特定项目为核心进行的设计安排,产品缺乏标准化,不具有可复制性,导致投资者难以进行选择判断。为解决这一问题,信托公司的主要应对方式有两种,一是做成基金产品,二是做成系列化产品。两者的共同特征是能够做到有过往产品情况作为参照系,从而摆脱信托产品不可复制的问题。

而该人士认为,对于保资这类要求较高的机构投资者,信托还需要发展出符合自身特性的评级体系。评级范围应包括项目的风险状况,信用增强措施的可信度,是否存在瑕疵等。由于评级以产品对应的项目为基础,只要产品设计合理,低资质的信托公司开发的产品的评级可能高于高资质的信托公司的产品,会更有利于投资者据此信息进行具体投资决策。

据记者了解,目前华宝信托、外贸信托等均已加强与评级公司的合作,试图为旗下产品评级。

2013中国最佳财富管理机构 评选投票正式启动

由证券时报主办的行业权威评选活动——2013中国最佳财富管理机构评选”评委投票环节正式启动,公众可以通过网络方式参与投票。专家评审团将审核候选财富管理机构的参评资料并进行投票打分,同时结合网上公众投票结果,确定最终获奖名单。

据本次活动组委会介绍,本次评选活动的投票环节分为专家评委线下打分和公众网络投票两个部分。其中专家评委线下打分环节将在今日启动,由银行、证券、保险、信托、期货及第三方财富管理机构的负责人等专家组成的专家评审团将审核候选财富管理机构的参评资料,并给予评分投票。

与此同时,公众还可以通过网

络投票的方式为心仪的金融机构投票。据悉,网络投票平台将在5月16日正式上线,公众可以通过登录证券时报网(<http://zt.stcn.com>)设立的评选活动投票系统,按提示投票。值得注意的是,评委线下打分以及公众网络投票都将在5月22日结束,随后评委会将根据评分和投票结果,确定2013中国最佳财富管理机构评选”获奖名单,并举行隆重的颁奖典礼以及高峰论坛。

2013中国最佳财富管理机构评选活动启动以来,受到广泛关注。主办方收到逾百家金融机构的参评材料,其中参评证券公司超过60家、期货公司20余家、商业银行和保险公司分别达10余家。

(伍泽琳)

审计署曝光违规代销费 行业潜规则遭挑战

证券时报记者 刘雁

信托公司与第三方理财机构的“暧昧”关系或许可从国家审计署日前披露的一则审计结果管中窥豹。

审计署对五矿信托2011年财务收支审计结果显示,该公司2010年~2011年违规委托非金融机构销售部分集合资金信托产品,并以咨询费名义支付推介代销费3862.27万元。

尽管审计署并未公布五矿信托违规代销的具体信息,但接受证券时报记者采访的信托公司和第三方理财机构人士均表示,目前信托公司与第三方理财机构的合作非常普遍,但操作形式比较尴尬,五矿信托很可能是因

为操作不规范所致。”

按照银监会2011年下发的《规范信托产品营销有关问题的通知》规定,信托公司营销信托产品,可采取信托公司直接营销模式,也可选择其他金融机构代理推介信托产品;非金融机构只能向信托公司推荐合格投资者,但不得以提供咨询、顾问、居间等方式直接或间接推介信托产品。”

而实际上,近年疯狂成长起来的第三方理财机构却是信托公司产品代销的重要渠道,一些直销能力较差的小型信托公司,甚至一度将第三方理财机构作为代销主力。

通常我们与信托公司会签订财务顾问协议,行内人将之称为“代销协

议”,我们负责包销或者分销信托公司的产品,信托公司将代销费用通过顾问或咨询费用支付给我们。”一家大型第三方理财机构销售人员说。据其介绍,第三方理财公司一般不安排信托公司和客户见面,为了避免信托公司“撬走”客户,第三方留给信托公司的客户联系方式一般都是虚假的。

另一家第三方理财机构内部人士向记者坦言,除了一些特别警觉的投资者会要求与信托公司直接签约,大部分老客户都会直接跟我们签约。”

从商业模式看,第三方理财公司并非向客户收取顾问费,而是按产品发行量获取佣金。多位业内人士透露,第三方理财机构一般按资金募集量收