

银信合作式微 信托寻求机构及高净值客户补位

证券时报记者 刘雁

随着银行业正式进军大资管领域,曾经如火如荼的银信合作正面临拐点。对于信托公司而言,在感慨“狼来了”的同时,当下最紧迫的莫过于找到能够填补银信合作将丢失的市场份额。

事实上,近两年银信合作的政策一直在收紧,我们早已预料到这一天的到来,只是没想到会这么快。”深圳一家信托公司中层管理人员说,不过,我们已开始与保险公司合作,同时也在大力拓展其他机构业务。”

据了解,除了拓展非银行金融机构合作业务外,信托公司还展开了对上市公司资源的角逐,同时,为高净值个人客户定制产品也成为信托业未来业务发展的一大趋势。

银信合作式微

实际上,监管部门对于银信合作的态度一直较为谨慎。早在2010年,银监会便出台了《关于规范银信理财合作业务有关事项的通知》,要求商业银行和信托公司对存量银信合作的理财业务加强管理,其中信托公司融资金类业务余额不得超过银信合作业务余额的30%。

此后的两年,各地银监局不时地通过窗口指导来加强对辖内银信合作的监管。但这并未能阻挡银行理财资金的旺盛需求,银信合作的总量从2011年一季度末的1.5万亿增至今年二季度末的2.1万亿元。

在三年前,单一信托往往意味着银信合作,2010年单一信托规模仅为2.27万亿元,其中银信合作便达到1.67万亿元,占比高达73.57%。而2013年二季报的数据显示,银信合作在单一信托中的占比已下滑至22.05%。

这意味着单一信托在逐渐地甩掉“银信合作”这一标签,单一资金信托的客户结构也已发生了质的变化,呈现出高端化的发展趋势。

自2008年信托业进入快速增长轨道以来,资金信托的客户一直由低端的银行理财客户(对应“银信理财合作单一资金信托”),中端的合格投资者客户(对应“集合资金信托”)和高端的机构和个人客户(对应“非银信合作单一资金信托”)构成。

信托公司资金信托的结构占比反映了信托客户从低端到高端演变的历程。由于规范银信合作的监管措施的持续实施以及6月份发生的“钱荒”事件影响,可以预见该比例还会继续走低。”中国信托业协会专家理事周小明表示。

而一旦银行推出资管计划,信托曾经的“通道”功能则显得愈加尴尬。可以预见的是,未来银信合作不仅占比会下降,绝对值也会大幅缩水,只要银行大面积铺开来做,银信合作就没戏了。”沪上某信托公司业务人士称。

险资登场

在中信银行宣布获得资管业务资格后,不少信托公司内部对此展开了讨论,可谓几家欢喜几家愁。中部地区一家信托公司高管表示,“银行直推资管计划对于这两年比较激进的信托公司而言将会是很大的冲击。而一些已在转型的公司影响则相对较小。”

尽管各家信托公司通道业务的比例各不相同,但几乎所有的公司都面临着寻找新的资金来源的难题。从统计来看银信合作的占比仅22%,但据我们观察远不止此,各家公司在上报此类数据时都有意低估。”国时资产管理公司总经理张群革告诉证券时报记者。

实际上,部分信托公司早就有所布局,与保险公司合作便是重大的尝试。自去年起,保险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、券商等金融机构发行的理财产品。

北京一家信托公司人士向证券时报记者透露,目前该公司已与三、四家大型保险公司有合作,也推出了一些信保合作产品,险资作为金融市场上最重要的投资机构之一,我们当然希望跟更多的险企合作,尤其是银行将来自己做资管的话,我们需要加快引入其他资金。”

而前述深圳一家信托公司管理人员亦表示,下半年以来该公司也在加大力度拓展与险企的合作,我们现在也在找一些机构投资者和项目方,当下险资是我们的重要目标之一。”

证券时报记者获悉,目前中信信托、华润信托、渤海信托等公司均已开始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,连续与多家保险资管签署了战略合作协议。

保险资金和信托计划的合作,可谓强强联手。前者能够解决对外投资收益过低的问题,后者可以借此提高财富管理及资产管理水平,并弥补银行理财资金流失的空缺。”前述北京的信托公司人士称。

然而,并非所有信托公司都能押宝在险资上。根据对担任受托人的信托公司的有关要求,尤其是上年末经审计的净资产不低于30亿元这一规定,使得目前符合受托要求的信托公

司不足20家。

争夺上市公司资源

除了险资以外,上市公司闲置资金也成为各家信托公司竞相争夺的资源。在上市公司的委托理财中,虽然银行仍为受托人的主力,但信托亦凭借高收益产品开始抢夺市场。

证券时报记者查阅上市公司公告发现,在信托理财产品高收益率诱惑下,今年以来越来越多的上市公司不惜斥巨资涉足信托理财市场。这主要是因为上市公司闲置资金投资是在政策松绑下的一种释放。

自去年12月证监会正式发布《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》,适当放宽了上市公司闲置募用途后,上市公司的理财热情被点燃。

而另一方面,信托公司也加大了对上市公司理财资金的争夺。上市公司也是我们当下重点拓展的目标,毕竟上市公司数量众多,且闲置资金的确也有投资的需求。”华北某信托公司财富管理负责人称。

据他介绍,目前绝大多数上市公司购买的是集合信托产品,少数公司则专门“定制”单一信托,各家上市公司可以根据自己的风险偏好来选择不同类型的信托产品,目前来看选择房地产类和股票质押类信托的都有。

整体而言,这一市场呈现出比较明显的区域特征。一般信托公司会首先与同一区域的上市公司接洽,这也导致上市公司资源丰富区域的合作更容易谈成。”前述财富管理负责人表示。

家族信托成蓝海

在大力引入更多机构资金的同时,信托公司也瞄准了国内庞大的高净值人群。由于信托独有的制度优势,在为高净值个人客户提供服务的基础之上,多家信托公司相继推出了家族信托的业务。

此前,招商银行与贝恩公司联合发布的私人财富报告显示,2012年中国可投资资产1000万

去年以来银信合作变化情况

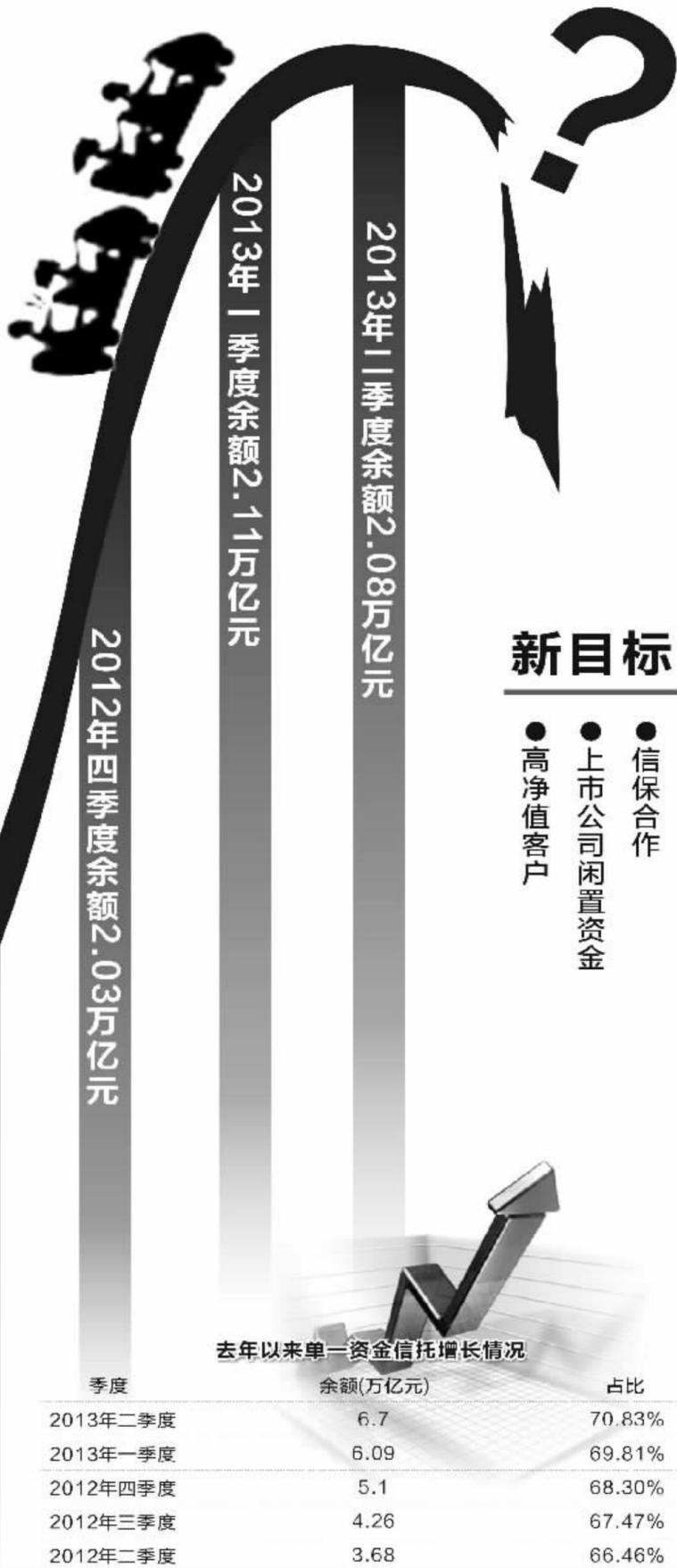
2012年二季度 余额1.77万亿元

2012年三季度余额1.84万亿元

2012年四季度余额2.03万亿元

2013年一季度余额2.11万亿元

2013年一季度余额2.08万亿元



新目标

- 信保合作
- 上市公司闲置资金
- 高净值客户

富士康生活配套建设项目 装入信托计划发售

富士康生活配套公共服务建设项目首次被纳入信托集合资金计划,日前正在市场上公开发售。

这只由中泰信托发售的3亿元信托计划,产品期限为2年,资金用途为向新益州城建发放信托项目贷款,用于成都市一号工程——新益州新城公共服务配套建设,也就是富士康生活配套区建设。

证券时报记者获得的一份该信托产品推介材料显示,该产品的融资主体为成都市新益州城市建设发展有限公司(简称“新益州城建”),该公司的信用评级为AA-。产品总规模为3亿元,满5000万元即成立一期。单一投资者认购最低门槛为100万元。

据悉,两年后该信托产品还款来源主要有两个,一是新益州城建营业收入,据悉该项目2012年全年累计营业收入13.08亿元;二是新益州城建2013年-2015年拍卖的国有土地出让收益作为该项目的还款来源补充,根据该市相关规定,土地整理拍卖收益中,项目公司可计提12%作为收益。

同时,地方政府为增强投资者购买信息,也提供了系列担保和增信方案:一是承诺提供新益州城建对成都市郫县政府的7.5亿元应收账款质押;二是成都市西汇投资有限公司提供连带责任担保,该公司为成都郫县全资地方国企;三是成都郫县政府财政给予大力支持,该县2012年一般预算收入为30.36亿元;四是面积为508.08亩、评估价15.24亿元储备地未来出让收益权一元价格转让给该信托计划。

认购额	预期收益率	收费分配方式
100万元-300万元	9%	按年付息
300万元-800万元	9.70%	
大于或等于800万元	10.20%	

本版制表:刘雁、桂行民 本版制图:张常春

新益州城建成立于2008年2月,是位全面服务“省、市一号工程”富士康生活配套区项目建设而组建成立的国有独资企业,实收注册资本24亿元。该公司主要从事土地整理,基础设施、公益设施建设项目的投资管理,房地产开发经营等。今年一季度末,该公司总资产167.94亿元,净资产112.57亿元。2012年累计营业收入13.08亿元,政府补助收入672万元,净利润6718.44万元。

据了解,2010年富士康落户成都,是该公司迄今中西部最大的招商引资项目,预计5年内该园区内员工人数将增至50万人,成为富士康最重要的研发制造基地之一。被四川省、成都市视为“省、市一号工程”。

为满足富士康园区建成后20万工人和近2万拆迁安置居民生活及相应配套需求,园区总计划投资8.46亿元进行后续完善投资建设,其中项目融资主体公司自筹2.62亿元。截至2013年5月15日,富士康公建项目主体已经完成总工程量的30%。

(桂行民)

险资信托合作需要磨合推进缓慢

证券时报记者 潘玉蓉

险资获准投资信托计划一年来,对信托的态度正在改变。证券时报记者获悉,目前已有多家保险机构与信托公司签署了合作协议,摆出开放合作的态度。不过,这种开放中带有担忧和保留,因为信托产品存在投向不透明、信用评级不完善等缺陷。

战略合作摆姿态

2012年底,市场上传出泰康人寿出资9.68亿元认购“中信-聚信汇金地产基金1号集合资金信托计划(优先级)”,被认为是险资投资信托的“首单”。但从那以后,市场上却少有险资认购信托计划的消息。

其实,险资和信托的沟通一直没有停止过。据证券时报记者了解,生命资产、阳光保险、平安保险等公司都与多家信托公司有过接洽。近期,平安保险资产管理与渤海信托、潍坊银行签署了战略合作协议。

另外,外贸信托也与5家保险机构、3家评级机构签署了战略合作协议,另有2家保险机

构认购了外贸信托的集合资金信托计划。

就在去年10月保监会刚刚放开保险资金投资信托计划时,不少保险公司的态度是,信托行业投向信息不透明,刚性兑付难以持续,缺乏监管部门认可的信用评级,合作事宜且不妨先放一放。

但经过一年的磨合,在信托公司频频伸出橄榄枝的情况下,险资的态度出现了明显转变。泰康资产副总经理张敬国不久前在一个信托论坛上表示,非常欢迎信托公司介绍项目,增加相关项目的投资。“好的项目我们愿意出钱,一方面获得高一些的收益,另一方面也能够配合信托公司安排一个期限长的投资项目。”

从保险行业资金特点来看,险资金量大、期限长,对安全性、流动性要求很高,收益性并非主要考核指标。这也是险资对信托如此“慢热”的原因。

牵手后仍待磨合

相比债权计划,险资投资信托计划的“调门”要低得多。这也许体现了险资与信托在合作上的一种矛盾心态,一方面希望亮出开放合作的态度,

另一方面又没有找到合适的落地合作方式,于是选择了先签署战略合作协议,抢占优势资源,以图后计。

一位保险公司资产管理部门人士表示,今年以来,不断有信托公司上门商讨合作事宜,但在看过很多项目后,达成认购意向的几乎没有。从他的经验看,信托公司需要更加熟悉保险公司项目运作模式,推荐新项目、开发新合作领域,而不能一味怪险资要求高。

随着险资与信托的磨合渐深,一些更符合险资需求的信托计划开始出现。比如今年上半年,平安资管以投资信托计划的方式成功投资平安租赁,通过借道信托,保险资金得以进入融资租赁行业。

华宝证券分析师表示,目前险资的投资领域依然较为狭小,但借道信托,险资可以进入新的投资领域,这是信托给险资带来的有利机会。但是,现有信托计划设计雷同,能满足险资要求的较少。

该分析师还表示,险资所投项目的特点是“强增信”,信托计划如果能借助银行的反担保措施或者其他方式更好地控制风险,获得险资青睐的机会就比较大。