创新搭台 券商资管产品收益屡屡攀高

下半年纷纷推出7%~20%预期收益率的多种创新产品

证券时报记者 游芸芸

券商资管产品终于搭上高收益率的快车。继互联网金融产品动辄8%高收益率的一番狂轰乱炸之后,证券公司今年下半年纷纷低调推出7%~20%预期收益率的多种创新产品。

银河与平安 “金山”对垒“海鹰”

10月中旬,老牌券商银河证券通过网上商城推出互联网金融产品“银河金山”,这款预期年化收益率7%的产品短时间内获得不少投资者的追捧。

据介绍,上述产品的投资期限为28天,产品已发行4期。一位银河网上商城的注册用户透露,这款高收益产品主要对接两融业务。

目前券商普遍按照8.6%向客户收取融资融券利息,也就是说除支持7%收益率和运营成本之外,银河证券仍可凭“银河金山”赚取可观的利差收入。

事实上,此前已有券商资管开发赚取两融中间利差的类似产品,但预期收益率并未如此之高。例如宏源证券推出了对冲长赢1号,这也是第一只参与融资融券的集合资产管理计划;申银万国的“宝鼎6期”也预留了投资融资融券的空间。

平安证券一位相关业务人士称,两融是目前大部分券商的主要利润来源之一。目前券商对外融资方式有限,选择互联网渠道“左手借入,右手贷出”的利差收入模式,不但缓解了资本中介业务的资金瓶颈,同时也拓展了盈利模式。

券商资管也正加入高收益率宣传阵营。平安证券集合资产管理计划“海鹰1号”以15%的预期收益率吸引了投资人的目光。这款产品标明,如投资收益超过业绩比较基准8%后,可计提20%的业绩报酬,可见管理方对收益率的信心。

“海鹰1号”号称多策略叠加,其中包括交易所交易基金(ETF)套利策略、相对价值统计套利、多因子统计套利,这3种策略2012年以来年化收益率均超过9%,相对价值统计套利2008年回测年化收益率达22%。

国信与海通 柜台业务决高下

国信证券今年年中在柜台市场推出的金鲨系列产品则将产品预期收益率推高至17%。相关产品介绍表明,金鲨系列产品是国信证券推出的一款挂钩沪深300指数的专项资产管理计划产品,主要投向国信证券发行的两融收益权等标的,以及挂钩沪深300指数的场外衍生品。

金鲨产品收益为固定收益预期年化4%+浮动收益,即市场上涨时,该产品有望获得最高17%年化收益;市场下跌时,有望保证最高8.5%年化收益。近期这款保本收益凭证产品的预期收益率虽下调至4%~11.7%,但认购仍然不断。

今年下半年开始,中信、国信等多家券商柜台业务在场外衍生品领域进行探索,开发场外期权构建结构化理财产品的功能。尤其是与场外期权、期指和融资类工具挂钩的收益权产品,这类产品因收益率较高获得投资者认可。

受到高收益率的吸引,证券公司高净值客户的认购热情持续增加。此类认购起点为100万元的产品通常几天之内便完成成立规模,有时半天时间便已售罄。

相比而言,海通证券在柜台市场的预期收益率更高。证券时报记者发现,海通证券近3个月发行的多款产品预期收益率在5%~8%左右。最近在柜台市场发售的一款港股宝1号预期年化收益率为4%~20%,起息日为11月5日。据悉,海通部分柜台产品发售分为预约专场和公开发售,客户可以通过e海通财招财Mall网站和微信公众号提前预约。

翟超/制图

国信证券一位柜台人士称,券商利用多种创新方式打开了发展瓶颈,如若研究和判断更加精确,部分券商产品有望实现较高收益,对于券商和客户而言是真正意义上的双赢。”

深圳一家券商资管负责人表示,券商创新之后创新热情逐步升温,多项创新产品相继出炉。很多公司专门成立了多种衍生品和投资工具结合的研究投资小组,就是为能在新一轮客户争夺战中掌握先机。

券商资管门槛 从百万到“5万时代”的策略之变

证券时报记者 游芸芸

除加大高预期收益率宣传外,多款券商创新产品的展业方式正在不断互联网化。记者在国信、海通等柜台产品的宣传上发现,原有的100万元认购门槛已大面积降低至5万元。

这一类似屌丝众筹的销售模式正有规模铺开之势。尽管个别券商人士私下透露,监管层对放开私募产品的百万门槛十分谨慎,但“只需5万,心动不如行动”的宣传口号早已铺天盖地在微信或者其他网络端口推广开来。

多位券商人士表示,近年来证券公司的高净值客户大幅流失至银行和信托。尤其2009年后股市行情转淡,证券公司为开发业务将很多大客户介绍至阳光私募或者信托,致使手中的高净值客户数量急剧减少。

2013年6月之后,券商资管大集合停止发行,门槛为100万元起的小集合密集发售持续将大客户们纳入囊中。好景不长,2013年底不少券商资管负责人便表示,小集合发售困难,100万元以上的客户所剩不多。

随着信托产品风险不断上升,信托资金回撤的力度加大,一些资金开始回流券商。与此同时,股市赚钱效应渐显,今年年中券商各项创新产品陆续登场,依凭着券商品牌效应及部分隐形担保的吸引,高净值客户对高预期收益率产品的追捧热度持续升温。

中信、海通、国信等券商纷纷通过创新产品锁定大客户,但随着后来者的陆续加入,客户资源正接近枯竭。

记者从某券商柜台产品成立公告中看到,100万元起认购的创新系列产品在发行1个多月之后,成立规模明显缩减,由接近1亿元到不足5000万元,此后一段时间接连几期产品的募集规模甚至不足2000万元。

大客户资源挖掘殆尽,使得券商不得不改变策略,此时中小投资人纳入视野。9月中旬,部分券商打出“认购门槛降至5万”、“秒杀”、“甄嬛喊你来抢购”等网络式宣传口号,吸引大批中小散户。9月中旬起,上述券商单只创新产品成立规模恢复至接近5000万元。

上述券商柜台市场人士透露,私募产品200人的认购上限是限制创新产品规模的主要原因,证券公司为此也正加大创新产品发行频率。10月份仅20个工作日,产品发行数量便接近8月、9月两月的总和。

券商对于创新产品“5万时代”充满信心,过去的资管大集合客户资金再次被聚拢,此前券商的收入方式主要依靠收取管理费和提取投资业绩报酬,而今增加了通过向客户融资获取息差收入的新模式。

对于投资者而言,面对众多高收益率券商产品,在饱尝馅饼的同时,也需注意高收益陷阱。例如,相当部分投资者被10%以上的高收益吸引,但实际并不必然获得高收益。获得这样的收益需要股指触发一定条件,通常而言,触发这些条件的几率并不高,这也是高收益率难以规模实现的原因。

基于品牌效应和隐形担保,券商创新产品将在互联网时代觅得一定的发展空间,并有望凭借专业性和风控能力斩获更多市场机会。

李嘉诚押宝政策开禁 REITs试点窗口临近

证券时报记者 朱凯

重庆解放碑大都会广场,原本是李嘉诚和记黄埔1997年开发的一个商业地产项目。如今,该项目整体将以39.1亿元人民币价格卖给一家名为汇贤产业信托的香港上市公司。港交所资料显示,汇贤产业信托的主要股东为长江实业及和记黄埔的附属公司。

无疑,交易的买方与卖方都是李嘉诚。此番“自买自卖”,除了母公司套现需求外,业内人士认为,可能还与李嘉诚押宝内地的房地产信托投资基金(REITs)相关政策“开禁”有关。

独立财经观察员彭瑞馨告诉证券时报记者,当前房地产企业现金流吃紧,商业银行不良率居高不下,有关部门尝试推出REITs正当其时。中原地产研究咨询部总监宋会雍表示,这一新政推出的前提,应是楼市供大于求局面逐渐扭转,地产售价与物业租金落差的逐步合理化。他预计这一时间窗口已经临近。

REITs预期再起

近日有业内人士透露,有关部门或正制定REITs试点方案,首期有望在北京、上海、广州、深圳四地试点。

一位署名“攸克”的知情人士撰文称,此次高层吹风有望令REITs新政真正落地。他认为,此轮REITs试点的主要方式是公募,而不是上一次试点框架中开列的私募。未来有望通过交易所挂牌交易,建立一套透明的运行和监管机制,为以后“真REITs”向非政策性住房领域拓展打好基础。

申银万国证券首席宏观分析师李慧勇对记者说,业界一直在呼吁推出REITs,目前面临的现实问题是楼市亟待调整以及可能出现未知风险,这对于REITs的出台是一种“倒逼”,政策的进展可能加快。”

彭瑞馨认为,把大都会项目转到旗下房地产投资信托公司,“李嘉诚可能是嗅到了REITs的味道。”

国盛证券首席经济学家、研究所所长周明剑告诉记者,要让实体经济融资利率降下来,首先应解决资金“黑洞”问题。他认为,房地产信托投资基金以及相关资产证券化产品,都属于是较为贴近市场的做法。

通向资产证券化

截至去年末,重庆大都会广场的年度收益及租金收入约2.82亿元,总收益率约7.21%。

“大都会在重庆是地标建筑,世界500强入渝均首选大都会,它的租赁价格在重庆是最贵的。”彭瑞馨告诉记者。

不过,对于内地楼市泡沫继续膨胀的争议越来越多。大致从去年7月至今,李嘉诚已通过各种方式抛售内地房产,至少套现700亿元港币。市场猜测,李嘉诚可能将资金投向其他更高收益领域,内地楼市溢价空间或已见顶。

与此同时,当前我国商业银行的不良贷款增速依旧居高不下。2014年三季报显示,16家上市商业银行中12家的不良贷款增速超过20%,更有4家超过了40%。

彭瑞馨认为,在严控广义货币供应(M_2)过快增长、银行资本新规限制、清理地方融资平台以及不良贷款升高等背景下,单纯依赖银行信贷扩张去缓解实体企业资金紧张已不现实。他认为,要控制M_2过快增长,就必须控制银行资产扩张。而实施信贷资产证券化,或是缓解这一局面的主要方式。REITs是房地产证券化的一种重要手段,它把流动性较低的、非证券形态的房地产投资,直接转化为资本市场上的证券资产。

做空危机之忧

在一些专业人士看来,推出REITs在当前市场环境下无疑利大于弊。但通过REITs来帮助房企解决现金流的同时,考虑到市场供大于求的现状仍未改观,如果管理不当,也有可能引发负面问题。

“一旦REITs在二级市场建立成熟了,它也可能成为一个做空房地产的工具。”独立财经观察员彭瑞馨告诉记者。

与做空担忧相比,分析人士更期待这一手段对中国楼市转型的利好释放。李慧勇认为,当前中国的宏观格局需要进一步盘活存量资产,再不能以简单的“买房卖房赚取价差”去发展房地产市场。要让市场产生优质流动性,就必须引入REITs这样的专业工具和开辟相关渠道。李慧勇认为,这一方式将可以解决长期困扰我国房企的收益与现金流问题。

中原地产宋会雍表示,楼市进入一种更为稳定的预期,REITs的推出才可能产生正面影响。而如果物业仍有升值预期,但REITs的收益却相对较低,可能同样起不到应有作用。

分析人士指出,我国此前在房地产资产证券化的推动上并不顺利,主要是投资周期长以及收益率较低。而按照“攸克”所说,未来新版REITs有望引入地方政府的国资房企或城投公司,他们承接了大量保障性与政策性住房的建设,也是资产打包的绝好资产。

信托优势在于 提供一揽子解决方案

——专访兴业信托李勇

证券时报记者 顾哲瑞

作为一家由商业银行控股的信托公司,短短几年间,兴业信托资产规模迅速扩张至近5000亿元。兴业信托创新研究部总经理李勇在接受证券时报记者采访时表示,企业在相应阶段需要的金融服务不同,在某一阶段往往需要多元的金融产品和服务的支持,而这正是信托公司的优势,兴业信托可以牵头设计不同类型的金融产品,支持企业发展。

兴业信托的综合化优势

证券时报记者: *兴业信托近年来取得了较好的业绩,原因是什么?*

李勇:2009年兴业信托资产规模只有几十亿,至去年年底已将近5000亿元。5年实现百倍增长的主要原因有两方面:一是整个信托行业经历了快速发展期;二是源自兴业信托的特定优势,公司依托集证券、股权投资、基金、租赁、资管和财务公司等多元牌照的金融集团,根据客户需求,公司整合运用体系内资源,综合化、一站式提供金融服务,兴业信托的综合化优势明显。

证券时报记者: *兴业银行拥有兴业信托70%左右股份,兴业信托是如何依托股东的优势?*

李勇:公司依托集团的优势在于多元化、综合性。兴业信托与银行各类机构形成了协同发展的机制,并由此扩展到与全市场的各类金融机构协同合作。兴业信托内部也形成了综合协同机制,一是注重综合布局,兴业信托参股了证券、财务公司、期货公司,设立了资产管理公司。二是重视协同机制安排,公司不断完善全方位的内部协作和外部协同机制,针对不同产业类型、不同成长阶段的客户需求,通过银行、证券、信托等机构组成联合团队,设计产品,提供方案。

信托发挥整合效应

证券时报记者: *兴业信托如何与其他金融机构进行有效业务合作?*

李勇:近年来经济高速成长,实体企业面临众多机遇,企业布局更加广泛,有的企业甚至涉足十几个、上百个子行业。遇到经济下行或企业达到一定规模时,会遇到再成长困难。兴业信托可以结合公司的战略和产业的选择提供全流程服务。企业再度明确战略后,针对核心财务目标,结合当前企业资源状况,由我们来设计符合企业再造的金融方案。

第一步,帮企业剥离非核心资产,整合市场机会,将所剥离资产以合适的价格转让,取得现金或其他好的资源,重构企业核心业务。这一步,信托公司可牵头券商和银行专家进行诊断和设计。第二步,我们会建议企业把核心业务注入新的主体,信托公司可先进行股权投资产品,使企业获得一笔成长资金,再根据公司产业发展机会、具体业务需求,引入银行贷款、租赁公司服务来提供融资服务。第三步,是结合前两步,由信托公司牵头引进上下游优质股东,根据企业成长特征订制员工持股计划等,进行治理结构的优化或团队资源长效机制。

在企业的持续发展过程中,银行资金与基金计划会提供流动资金的帮助,可以通过承销发行债券方式来降低融资成本。在企业继续发展的同时,我们还可以把它推向公开市场,或者并购重组方式,把企业推到更高发展层面。企业可获得新的成长平台,投资者也获得适当回报。

证券时报记者: *这是不是意味着信托能将合适的资金放到合适的地方?*

李勇: 可以这样理解,企业在不同发展阶段,盈利特征不同,资金需求也不同,企业在相应阶段需要的金融服务就不同,在某一阶段往往需要多元的金融产品和服务的支持。这样兴业信托可以牵头设计不同类型的金融产品,相应的金融产品可以为投资者差异化地提供相应风险收益特征的投资渠道,项目或资产端与资金或财富端,将得到高效匹配。

民生银行 与上期所中金所战略合作

民生银行日前分别与上期所、中金所签署战略合作协议。民生银行表示,双方将在服务合作、产品创新、渠道共享、整合资源、市场培育和研究交流等方面开展多元化、持续性战略合作。

与中金所的战略合作,民生银行表示双方将扎实推进期货市场的改革发展,积极推动商业银行服务期货市场业务创新步伐,全力推动期货市场建设。双方在期货保证金存管、业务创新合作、客户服务和投资者教育、财富管理服务、人才培育和课题研究等领域开展战略合作,进一步发挥金融期货产品在资本市场中的风险管理功能,增强期货市场服务实体经济的能力。 (牛溪)