

信托产品发行飙升收益下行 房地产信托纾困有方

2月份信托产品规模数量均环比大涨;REITs有望助力房地产信托转型

证券时报记者 王莹

在春节后市场投资需求逐步回升的大背景下,信托市场逐渐回暖,发行规模及数量均环比大涨。但信托产品的预期平均收益水平环比小幅下跌至7.82%,整体维持低位。

统计数据显示,证券投资类产品延续2015年趋势,持续飘红,成为资金投向占比的榜首。然而,房地产信托表现依旧萎靡,2月份收益率环比降幅最大。信托业内观察人士表示,通过设立房地产并购基金或房地产信托投资基金(REITs)整合优化资源配置,将成为信托公司更好开展房地产信托的必由之路。

数量规模双升

今年2月份,集合信托产品成立数量,规模较1月份均有大幅提高。数据显示,该月信托产品发行数量前三名分别为四川信托、中航信托、万向信托,发行量分别为15只、12只、12只。

格上理财统计数据显示,2016年2月份,共有42家信托公司参与发行成立149只固定收益类集合信托产品,纳入统计的129只产品总规模为356.08亿元;产品数量环比上升198%,同比下降26.24%;产品规模环比上升273.56%,同比上升55.48%。

多位业内人士表示,2月份数量规模双升主要原因有3个:一是,国内宏观经济发展继续承压,优质资产相对稀缺;二是,2015年资本市场大幅波动,实体经济资金链紧张;三是,国内高净值客户人群可投资资产规模不断攀升,春节后市场投资需求逐步回升,信托作为能实现客户资产稳步增长的优质理财工具,显现出回暖迹象。

通过设立房地产并购基金或REITs整合优化资源配置,将成为信托公司更好开展房地产信托的必由之路

收益率小幅下跌

2月份,信托产品预期平均收益水平为7.82%,较上月7.89%小幅下跌,整体仍维持低位。

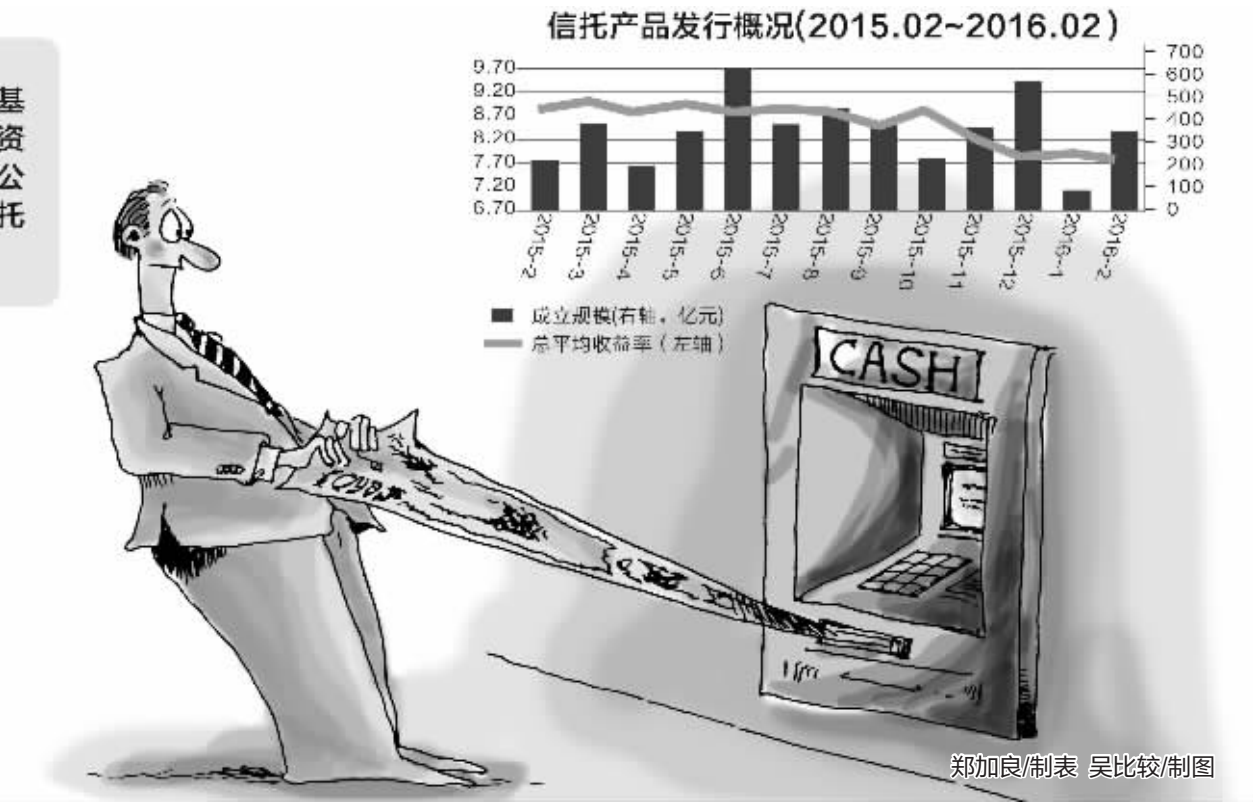
从资金投向看,工商企业类信托产品收益率居首,为8.21%;基础产业类次之,为8.16%;房地产类和金融市场类分别为7.94%、6.99%。与1月份相比,除金融市场类收益率提升外,其他各类均呈下降趋势。其中,房地产类收益率降幅最大,由1月份的8.31%下降到2月份的7.94%,降幅为4.45%。工商企业类降幅紧随其后,为3.41%,基础产业类降幅为1.81%。

业内人士分析,由于房地产行业持续低迷,开发商去库存压力较大,房地产商难以承受较高的融资成本,导致房地产信托收益下行最为显著。

房地产信托处境尴尬

2016年以来,楼市刺激政策频繁推出。业内人士认为,随着去库存政策的持续推进,存续期房地产信托的风险会得到进一步缓解。

业内人士普遍认为,房地产投向资金信托占比减少主要受三方面因素影响:一是房地产行业去库存压力



大,行业新增投资规模走低;二是房地产行业低成本融资渠道进一步拓宽,资金雄厚的地产商可通过债券、股票等方式获得资金,通过信托融资的意愿下降;三是此前暴露的诸多房地产项目风险和预期下行,让信托公司对待房地产项目的态度更为审慎。

在高兑付危机下,大部分信托公司和投资者都对房地产信托项目慎之又慎。不过,百瑞信托人士表示,房地产依然是2016年信托的主场,其所面临的困境,可通过模式创新方式解决。

百瑞信托在2016年度工作会议上公布的经营数据显示,2015年百瑞信托的房地产类业务实现收入5.88亿元,与上年相比增长37%,在全部

信托业务收入中占比达47%。据了解,百瑞信托发行的一款产品实现了一般受益人补足义务和信托债权偿还义务的相互独立和有机统一。这样的设计既可以依托补足义务主张权利,也可以依托信托债务主张权利,双管齐下,进一步提升了对项目的风控能力。百瑞信托相关人士称,对地产公司来说,股东债权的全部加入,也避免了项目公司在信托计划存续期间对外偿还旧账的压力。

REITs助力转型

REITs通过发行收益凭证股份汇集资金,由管理人进行房地产投资、经

营和管理,并将投资综合收益分配给投资者。

3月6日,全国人大代表、步步高集团董事长王填向十二届全国人大四次会议提交了《关于尽早推出房地产投资信托基金(REITs)》,以推进我国商业地产供给侧改革。

百瑞信托研究员马琳认为,信托公司可以尝试在慎重选择交易对手和项目区位的前提下,采用真正的股权投资或者“股权+债权”的形式开展房地产信托业务。同时,通过设立房地产并购基金或REITs整合优化资源配置,拓展房地产信托的深度和广度,将成为信托公司更好开展房地产信托的必由之路。

陆金所原副董事长 杨晓军出任玖富总裁

证券时报记者 王莹

互联网金融服务平台玖富3月9日宣布,银监会创新部原副主任、陆金所原副董事长兼党委书记杨晓军加盟该公司,出任总裁一职。

现年41岁的杨晓军,自2009年起担任银监会创新部副主任。在任期间,杨晓军提出对网贷(P2P)的监管要有明确定位、有门槛、透明等五个方面的原则。2015年8月,杨晓军加盟陆金所担任副董事长,任职至今仅7个月便离职。

杨晓军为何会转投另一家规模不及陆金所的P2P公司?

陆金所董事长计葵生表示:杨晓军由于个人家庭原因而选择离开陆金所。”据悉,杨晓军在陆金所任职时,家在北京,工作地点在上海。

另据记者了解,有业内人士表示,陆金所有些许平安保险的体制,压力比较大。此外,玖富向杨晓军提供了更高的职位。

计葵生认为,互联网金融企业的人员流动频繁是正常的,因为业务模式也在不断转变,发展速度相当快。

计葵生将离职人员总结为三类:第一类是很多传统金融行业的从业者,看到互联网金融发展火爆,就想进圈子里看看,但最后发现,这一领域和传统金融的思维模式和习惯都不一样,就选择了离开;第二类是随着企业从小变大,业务也在不断调整过程中,跟不上企业发展的节奏,不能很好适应互联网金融的客户逻辑而选择离职;最后一类是个人原因,如搬家或者有更好的工作机会。

据玖富相关工作人员介绍,杨晓军入职仅两天,还未与大部分员工见面,也尚未做出任何工作发展部署。

广发银行同业业务实现几何级增长

近年来,银行业的经营环境面临深刻变化,在融资脱媒、技术脱媒、资金脱媒的趋势下,参与金融竞争的市场主体越来越多,对于银行业可谓是不小的挑战。

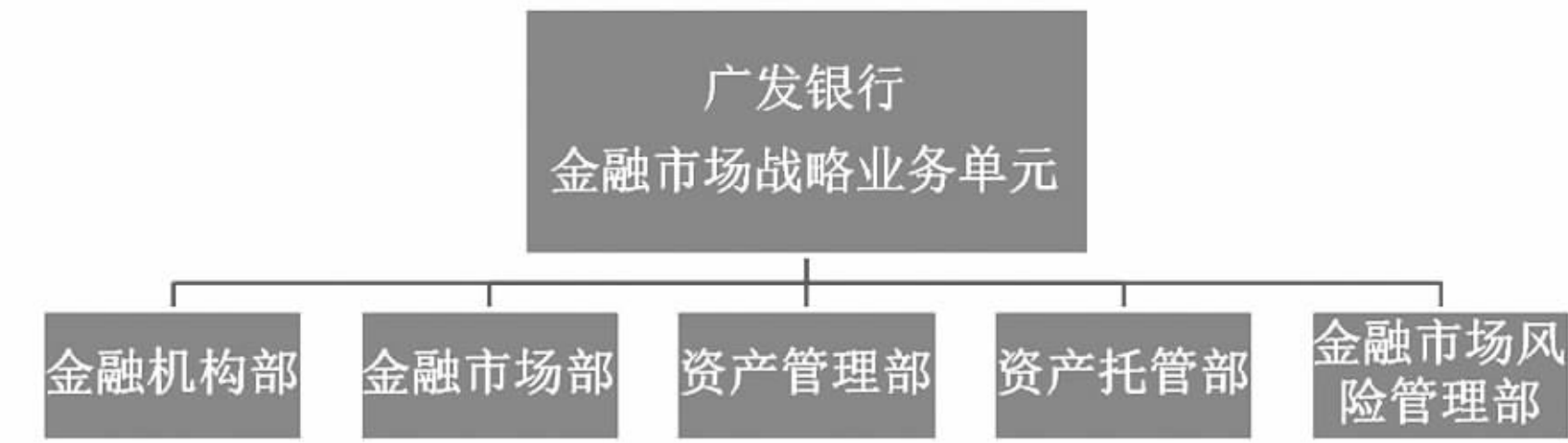
然而,在记者近日的走访中,广发银行董事长董建岳却将上述挑战视作机遇,而机遇的指向正是同业业务。同业业务天然就是与各种金融机构打交道的,银行面临的竞争对手越多,同业业务的合作对象和交易对手就越多,发展空间会越大!董建岳信心满满。

据悉,一向以零售金融和小微金融著称的广发银行,近年来在同业业务领域顺势而为,积极发力,正成为同业业务市场的新秀和生力军。2011~2015年,该行同业资产规模增长了3倍,同业负债增长近5倍;特别是该行金融市场业务收入年均增幅达到令人惊艳的50%以上,在该行营业收入的占比已达到四分之一。在如今的互联网时代,商业银行的业务发展也讲究利用“风口”,顺势而为,因势而动,顺势而为。记者深入了解发现,广发银行同业业务的迅猛发展,得益于在几个“风口”上都能顺势而为,让智慧金融广发于同业业务这一巨大蓝海。

站在战略转型的风口

早在2011年,中国经济增速开始“换挡”,GDP增长率回落至10%以下,这时广发银行就敏锐地察觉到,依靠信贷投放拉动的高成本、高风险的增长模式难以维系,必须加快自身业务转型,开辟轻资本、低风险的新盈利增长渠道,并启动体系化的战略转型。而广发银行战略转型的核心方向,被该行员工称为零售金融、小微金融、金融市场、网络金融“四轮驱动”,其中以同业业务为代表的金融市场业务是广发银行向轻资本盈利模式转型的着力点。

广发银行内部人员向记者透露,把金融市场上升为战略重点业务是经过深思熟虑的。与国有大型银行相比,



广发银行这类全国性股份制银行在物理网点、人员数量、信贷规模等方面并不占优,而金融市场业务具有轻资本、低负债、抗脱媒能力强、成长性好、投入产出回报高等天然特点,不仅与广发银行战略转型的诉求不谋而合,还有利于该行扬长避短、轻装上阵,实现“弯道超车”。

为加快金融市场业务发展,广发银行倾斜各类资源投入,在系统建设方面,规划建设支持同业业务前中后台联通的线上直通式处理流程,分阶段实现同业授信的线上全流程、全视图管理。同时,该行以北京、上海、广州和深圳等金融同业密布的核心区域为重点,在分行层面设立了专门的同业业务部门,并配备专业骨干,以贴近市场的方式,一体化参与总行同业业务拓展,细化各项业务目标,快速建设同业合作渠道。通过总行对分行的专业培训、对口指导和名单营销工作的推进,管理红利得以不断释放,分行渠道对同业业务发展的贡献度呈现出高速增长趋势。

站在规范治理的风口

2014年,《关于规范金融机构同业业务的通知》(业内俗称的“127

号文”)和《关于规范商业银行同业业务治理的通知》两份重磅文件的出台,在业内引起了巨大反响。通知对同业业务在组织架构、风险控制、会计核算等方面提出要求。或许有些人会将新规视为同业业务降温之举,广发银行却认为这正是练内功、增后劲的重要契机。该行按照监管同业业务专营治理的要求,对负责同业业务的部门厘清了职责分工,新设立资产管理部对理财业务进行集中统一管理,同时大力推进同业业务的制度建设、系统建设、队伍建设,使得各项管理工作向流程化、系统化、标准化方向发展。

之后,广发银行按照“风险内嵌、双线汇报、指标交叉、整体考核”的原则实施战略业务单元(Strategic Business Unit,简称“SBU”)改革,组建金融市场SBU,统筹管理同业与金融市场业务、资产管理业务、资产托管业务,设立了专门的金融市场风险管理部。通过将同业业务的审批从传统的公司授信审批流程中分离出来,建立更为专业的分级授权审批体系,既有效满足同业业务市场变化快、时效性强的审批要求,也实现“收益与风险匹配”的风险防控原则。通过这一系列的顶层设计和改革治理,广发银行在同业业务逐步构建专业化、垂直化、一体化的机制体制优势。

站在资源整合的风口

在利率市场化、准入市场化、汇率市场化等金融改革加速前行的大背景下,金融机构种类和数量日益丰富和增加,居民和企业投融资需求越来越多元化、综合化和个性化,银行面临的脱媒压力日益增加。广发银行认为,银行可以此为契机,同业搭台,“全行唱戏”,通过同业业务跨市场、跨行业、跨机构整合金融资源,提供全方位一站式金融服务,实现“金融再触媒”。

广发银行积极打造全生态的金融服务链,将金融同业业务和同业客群打造成为与公司、个人并列的三大主线之一,与各类银行同业、证券、保险、期货、信托、基金、汽车金融、金融租赁、资产管理、财务公司等各类非银行机构,以及新兴金融企业等各个客群建立全方位合作关系,业务合作品种涵盖场内场外、线上线下,包括清算结算、资金交易、同业投融资、代理代销、客户渠道、贸易融资、投资银行、资产管理、资产托管等在内的全方位金融产品和服务。截至2015年末,广发银行同业授信客户达到550家,同业综合授信额度超过3万亿元,与126个国家和地区的1702家代理行建立密切关系,代理金融机构产品累计额超过

1.7万亿元,与国内外30多家大中型金融机构签订战略合作协议。

该行在各区域也深挖地方金融资源,积极维护全国多层次金融机构客户关系,探索合作机遇,逐步形成了金融资源共享网络。通过总分行联动机制,广发银行持续提升渠道覆盖水平和资源获取能力。通过与国内先进金融企业合作,广发银行实现了境内外多渠道金融资源的整合,成功搭建了从总行到分行的立体化同业资源整合平台。

同业业务是创新速度极快的业务领域,发展过程中广发银行坚持创新驱动。以同业投资业务为例,除了传统的“银银合作”之外,广发银行在业内较早推出和证券、保险等非银行类金融机构合作的同业投资业务模式,积极探索产品创新,结合市场变化做出快速响应,实现产品投向的多元化。截至目前,广发银行同业投资产品已包括结构性存款、保本理财、非保本理财、收益凭证、ABS、国内证券资产等多个门类。仅同业投资一项,2015年就为该行带来超10亿元的营业收入。

除了在既有产品体系内实现创新之外,广发银行也在着力拓展新的产品和服务,特别是顺应人民币国际化发展趋势,主动研发“金利通”跨境金融服务账户,为境外银行同业提供综合金融服

务,实现了跨境人民币资产负债业务的新突破。

寻找下一个风口

今年广发银行启动新一轮五年规划,据广发银行内部人士透露,未来五年,同业业务仍是广发战略版图布局不可或缺的一块。广发银行将不断提升和发挥金融同业业务的专业价值,进一步强化建设“三个中心”,即:客户中心,深刻理解并满足客户需求,实现客户价值的最大化;利润中心,建设和完善覆盖多层次金融需求的同业合作产品线,不断提升贡献度;资源整合中心,融合同业优势金融资源,实现优势互补和境内外联动,为全行客户提供更加全面和多元化的金融服务,打造金融同业业务“金名片”。

广发银行也意识到,目前各家银行对同业业务的重视和投入程度越来越大,要想脱颖而出,“飞得更高”需要另辟发展路径。今年3月7日,广发银行和招商银行签署框架合作协议,首次通过电子化签约开展同业存款业务。双方通过总对总签约并采用人民银行的大额支付系统作为渠道,以标准化格式报文签约并完成清算。此举凸显出银行在利率市场化、不良率提升、经营成本不断提高等压力下,通过同业合作、创新应对各类挑战的新思路。广发银行表示,后续将向境内各股份制同业推广该业务模式,积极推进方案形成统一标准。

另据了解,占地面积超过154亩,总建筑面积34万平方米的广发银行南海金融中心已在2014年底正式投入使用,这是国内最大的集科技、运营、培训、客服、档案等功能于一体的银行后台综合化服务中心;广发银行也已于今年1月上旬上线新核心系统,科技能力迈上新的台阶。广发银行正谋划“一硬一软”的两大载体面向中小金融机构提供综合金融平台解决方案,发挥自身在专业、技术、基础设施建设等方面的优势,提供产品输出、技术输出和服务输出,比如新增异地灾备、运营外包等服务,深化金融同业之间联系,让同业能共享发展成果。(CIS)