

68家信托公司月底聚首 研讨行业转型方向

证券时报记者 杨卓卿

证券时报·信托百佬汇记者获悉,中国信托业协会近日向68家信托公司下达参加“学习领会政府工作报告、‘十三五’规划纲要精神”研究探讨信托业转型发展”专题活动的通知。

据了解,上述活动定于3月30日在北京举办。值得一提的是,本次活动的参会人员规格极高,邀请的均是各大信托公司董事长、总经理(总裁)。

由于2015年信托业年会尚未召开,部分与会人士对此次活动期待颇高。有多位业内人士预计,此次活动可能办成一次类似“信托业年会”规格的活动,并在活动期间研讨行业未来转型发展。

不过,信托业协会表示,此次活动主旨是协会组织的学习领会“两会”相关会议精神,探讨信托行业转型发展的一次常规专题活动,并不是要开信托业年会。

据记者了解,该活动将邀请国务院发展研究中心副主任隆国强深入解读上述内容,同时邀请证监会有关部门领导和信托业保障基金公司领导参加。

时至3月底,银监会对于信托业今年的主要监管方向已逐渐清晰。

知情人士称,2016年信托业主要监管工作包括:第一,推进行业顶层制度建设;加强沟通协调,积极推动《信托公司条例》年内出台;完成中国信托登记公司筹建工作。组织设立中国信托登记公司,制定发布《中国信托登记有限责任公司监督管理办法》。第二,防范跨行业、跨市场的交叉产品风险;督促信托公司建立交叉产品风险管理机制,实施交易对手名单制度和产品“负面清单”管理,按照“实质重于形式”原则落实对金融交叉产品风险管理的主体责任,明确前、中、后台的分工和职责,开发有效的风险管理工具,有效识别、监测、控制和防范交叉产品跨界风险;加强同有关部门的监管沟通协调,统一监管规制;各银监局要对信托公司创新产品的发起机构、产品类型、交易规模和风险影响做到实时掌握和动态监控。

近日,银监会信托监管部主任邓智毅在接受媒体采访时,对于信



托转型、行业风险、资金池业务等方面也亮出了鲜明观点。

有业内人士将其观点总结为四个方面:一、专业。信托要从赚大钱的钱,转换为高附加值业务。二、客

观。要求信托完全没有风险不现实,关键是风险可控。三、理性。出现信托公司与投资者之间的纠纷,由法院根据契约判决,监管原则上不断案。四、务实。资金池逐步压缩,不能一刀切。

链接 | Link |

信托业年会为什么很重要?

熟知信托业情况的人士都明白,历年的信托业年会均是行业大事,与会领导不仅会总结当年行业发展情况,也会对下一年度的工作作出重点部署。

2013年12月中旬,在杭州召开的2013年中国信托业年会以“加快创新转型、服务民生实业”为主题,探索行业转型升级新方向。会上,银监会主席助理杨家才针对信托业稳健发展这一话题发表讲话。由于此番讲话内容触及多项信托业重点工作,一经曝光便引发市场热议。

当时,杨家才将信托业治理体系的建立完善,归纳为八项主要问题,分别是:公司治理机制、产品登记机制、分类经营机制、资本约束机制、社会责任机制、恢复与处置机制、行业稳定机制和监管评价机制。

2014年12月19日,2014年信托业年会在北京召开,参会各方包括来自全国人大、政协和财政部、央行等国家部委以及银监会等监管部门和68家信托公司董事长及总经理等。

2014年信托业年会上,杨家才在2013年八项机制的基础上,提出八项责任。2014年信托业的监管路线正是围绕公司治理、信托产品登记机制、信托公司分类、加强信托公司资本约束、强调信托公司社会责任、建立恢复与处置机制、行业稳定机制、监管评价机制八个方面进行。

有业内人士表示,2015年信托业年会仍未召开,信托业协会此番将68家信托公司一把手召集起来,或将此活动办成类似“信托业年会”规格的活动。不过,信托业协会对此予以否认,称此次活动并不是“信托业年会”。(杨卓卿)

中信银行:今年净利目标正增长

资管子公司4月初正式运营

证券时报记者 王莹

中信银行昨日在京召开2015年度业绩发布会。该行相关负责人表示,2016年形势更加严峻,该行今年净利润的增长目标为“正增长”。此外,中信银行确定将于4月初正式运营资产管理子公司。

只能维持不良增速放缓

年报显示,2015年中信银行不良双升,不良贷款余额为360.5亿元,不良率亦上升0.13%至1.43个百分点。

2016年中信银行努力抑制不良的双升态势,但是,在当前经济环境下,只能维持不良增速放缓。因此,今年将尽力控制在单项上升。“中信银行副行长孙德顺称,这几年该行不良高达90%以上都集中在批发零售行业,并主要由中型客户产生。

据悉,中信银行将逐步退出批发零售行业,及未来会被淘汰的中小企业。对于“僵尸企业”的处置,孙德顺表

示,要适时退出,但不会采取一刀切的形式。目前,该行在水泥、钢铁、玻璃、电解铝行业的贷款总额约1051亿元,占比不高,风险仍处可控。

子公司4月正式运营

中信银行设立资管子公司已于去年通过董事会审批,但至今仍未有动作。

“公司落地还取决于监管的政策。”中信银行副行长方英表示,设立子公司意味着制度和机制的大创新,为了不影响资管业务发展,管理层决定在子公司成立前,先实行资管准事业部制。资管准事业部制接近于子公司的机制,拥有相对独立的风险管理、薪酬和人才机制。按照计划,中信银行资管子公司将于4月初正式运营。

另据记者了解,中信银行与百度共同成立的百信银行已获得相关监管部门批准,但由于制度、体制的创新,可能需要另外上报国务院等有关部门,当前仍在走流程。

新疆银监局:银行业监管要有适当容忍度

证券时报记者 孙璐璐

银行业例行发布会24日在京召开,新疆银监局介绍了新疆银行业服务丝绸之路经济带核心区建设情况。

新疆银监局局长王俊寿表示,在丝绸之路经济带,新疆有两大重要节点城市:喀什和霍尔果斯。这两个城市已经建立开发区,作为推进新疆金融改革开放的重要突破点。下一步,结合两个开发区不同的特点,喀什要打造金融贸易示范区,霍尔果斯要打造人民币离岸中心。

当经济转型期叠加新疆地区建设,如何在推动金融支持地区建设的同时防范风险,也是外界较为关注的问题。

王俊寿称,银行业要运用逆周期的经营思维。当经济下行的时候,对银行业的监管要有适当的容忍度,这样各家银行就能更好地支持企业走出去,支持实体经济发展。此外,监管部门还要对可能存在的市场风险发出风险提示,加强协调配合。

申万宏源“私募50”首批产品签约

证券时报记者 梁雪

申万宏源证券24日于海口与首批“私募50”产品举行签约仪式。

去年11月25日,申万宏源正式推出“私募50”计划,定期在全国甄选出50只最具特色的私募产品,纳入公司核心和重点产品池。该计划推出至今,已推出第一批“私募50”的名单,并将于本月底确定第二批名单。

申万宏源机构业务管理总部副总经理石岩称,预计今年上半年申万宏源将成立首期私募50FOF(基金中的基金),拟投向首次上榜的10家私募。此外,申万宏源还将确定第三、四批名单,逐步将投资策略和投向从原来的权益多头和量化类私募为主,扩展到另类策略、股权类投资、固定收益等。

作为拥有券商营业部数量最多的券商,申万宏源积累沉淀了深厚的客户资源,其中包括高净值客户,甚至地方政府也是其客户。然而,申万宏源给予客户的服务却呈现出供给不足的现状。

据申万宏源证券有限公司总裁助理、机构事业部总经理兼上海申银万国证券研究所有限公司总经理陈晓升介绍,申万宏源将于下半年推出“海外50”计划,为中国的投资者在海外进行资产管理做产品甄选。

汇付天下董事长兼CEO周晔:新金融必将“痛并成长着”



又一年的博鳌亚洲论坛已启动,今年博鳌互联网金融分论坛的主题为“痛并成长着”,我觉得是个特别好的主题。作为中国互联网金融的实践者,我也无数次被问及对中国式互联网金融的看法。

在我看来,目前以P2P网贷为主的新金融行业会经历一些混乱甚至低迷的阶段,但这只是暂时的,不会影响新金融行业整体发展。主流金融机构服务供给弱或未服务的领域,都是新金融业者的发展机遇,而支付业者在新金融领域中的发展潜力将会非常惊人。

“新金融”之痛是暂时的

我个人从2014年开始就强调,用互联网金融来描述中国金融领域涌现的各种新现象新模式,其实比较片面,互联网金融更多是从技术层面来阐述新现象新模式的特点,我更倾向讲“新金融”。

新金融有两类表现。一类是基于互联网技术而产生的金融的新模式、新业态,比如网络信贷、网络理财、众筹等;另一类是一些类金融的边缘性牌照,如小额贷款、融资租赁、消费信

贷、私募基金等,在监管宽松的环境下,这些形态风生水起。

那么,新金融需求一直都存在,而其发展实际上是两大助推力:长周期而言,技术是最大的助推力,短周期来说,监管则是最大的助推力,而最近几年高速发展的引爆点是政策监管的宽松和地方政府的支持。

而过去半年多来,新金融行业可能遇到了“痛苦”的时候,但我认为这也是金融发展的一般路径——所有的金融风险管理经验,都是用行业的鲜血换来的,从来不是设计出来的,血流过,行业就成长起来了,因为留

下来的,都经历了风雨的洗礼而更具生命力。

从需求侧来看,需求永远存在并且巨大,从监管来看,政策监管在全球都是总体放松,虽然会有所反复,但就像刹车与油门在换,车却一直向前。对从业者来说,心态上保持沉静,不因刹车而灰心,不因加油而张狂。

谈创新时,别忘了新金融的核心价值是效率

如果说“互联网金融之痛”是行业讨论的共识,那我们不禁要问:为什么会痛?

我个人的观点是,中国新金融业者过度重视创新而忽略了效率,是目前行业问题所在。我在中国新金融行业里与大家交流,发现大家都只提创新;而我去年在美国走访了十几家金融科技,包括大的支付公司、基金公司、消费信贷公司,问他们最核心的是什么,他们的答复居然惊人的一致:效率!

我们不禁扪心自问,我们强调的创新到底是什么?到底有怎样的风险?在我看来,不管是因为无知无畏而产生的创新,还是因为基于专业能力而开展优化的创新,在金融业务中都是危险的事,可能意味着违规、意味着监管套利,也可能意味着直接打乱既有利益格局而引起各种负面的反馈。

然而,与此同时,大部分人忽视了新金融的核心价值,我认为效率。

比如说互联网的价值,在于建立了不同主体的连接并促使其沟通,因为最

大的连接就是沟通。人与人的沟通成就了微信,买卖双方的沟通成就了阿里,而金融的沟通其实就是资产与资金的连接,会成就谁,又怎么成就呢?应该说整个业界也都在摸索中,也许都有机会。

金融永远是矛盾的,存在难把握的平衡:服务大客户的时候,其风险承受力高了,但是他要求的收益也高了;服务屌丝时,他要求的收益低了,但是抗风险能力也低了,服务成本同时也升高了。风险偏好与收益率预期,开展业务的成本与效率,都有悖论,就看谁能走出来。要实现这样的匹配,最大的约束就是效率与成本的匹配关系。

提高效率靠什么?靠科技还是靠省掉交易环节?如果靠后者,只能代表胆大了。所以根本上还是要靠科技,但这意味着投入成本高,见效时间长。

以汇付天下推出P2P账户系统为例来说,几十号人开发的前两个版本都直接扔掉了,因为不能满足客户需求,即使到目前,技术团队也还在拼命改进。根本上还是靠技术提高效率。从效率这点来看,也更看好新金融机构的未来,而不是传统金融机构。

产业金融是新金融最大的机会

我们不断地在思考和探索新金融这个领域,我们一直在问自己,新金融的机会到底在哪里?总体而言,新金融的机遇在于主流金融机构服务供给弱或者根本未曾服务的领域,而其中最大的机遇在于产业金融。

产业金融是个泛称,不同的人理解不同,传统金融机构的人认为与实体经济相结合的金融就是产业金融;汇付天下则认为,与交易场景紧密结合的金融,才是产业金融。传统机构虽然有品牌有资金,但是不够理解行业,不够理解需求,不够理解资金流的规律,不够理解行业资产的风险特性,所以为新金融留下了巨大的发展空间。

金融与产业结合有不同的做法,新金融机会到底在哪里?

第一种做法是通过产业链结合不同的行业来拓展,大部分交易主体都是在行业中,资金在链条中流动,行业规模足够大,物流、资金流向都很明确,比如汇付天下一直在产业链中提供服务,航空业、基金业等都有收获。

第二种做法是针对商业主体的各类融资的产业金融,也可称为公司金融。比较多的是资产管理方向,比如银行的资产业务、信托及资管公司的资管业务。这些业务对资产的评估定价也是顺着产业的发展或脉络来的。而即使在这样的业务领域,传统金融所做到的比较有限,甚至在组织架构都是更多按地域划分,很少按行业划分或设置。新金融机构同样可以做到更多。

第三种做法是结合产业发展的个人消费金融。在个人业务中,银行只看通用类的需求,比如希望通过一张信用卡搞定个人的全部消费需求,不与个人的具体消费行为相关(唯有房贷与车贷是例外)。但市场上有无穷多非通用类的消费,比如家装、航空等,这些都是新金融的发展机会。(CIS)