

信托直销时代启幕 拖拉机式营销将被全面封杀



彭春霞/制图

银监会近日与多家信托公司高管座谈时明确表示,将禁止信托公司通过第三方公开销售信托产品,违规者将被处罚。与此同时,监管层也特别对采用“拖拉机”的方式购买信托计划发出警告。

证券时报记者 刘雁 杨卓卿

尽管许多第三方理财机构人士还沉浸在年底分红的喜悦中,但其生存格局却暗流涌动。这一次,狼真的来了。

知情人士向证券时报记者透露,银监会近日与多家信托公司高管座谈时明确表示,将禁止信托公司通过第三方公开销售信托产品,违规者将被处罚。银监会强调,信托公司必须建立自己的销售渠道。

与此同时,曾经风靡一时的信托团购也面临被封杀的命运。这种“拖拉机”式购买信托产品的玩法一度吸引了众多低门槛的投资者,而监管部门在此次座谈中更明确表示要坚决制止。

毋庸置疑的是,一旦上述措施落实,首当其冲的是中小信托公司和数量庞大的第三方理财机构。

信托代销盛况不再

据证券时报记者了解,早在 2013 年 11 月左右,银监会就曾向部分信托公司及银行等下达相关文件,要求其谨慎对待第三方代销。

西南地区某信托公司信托业务负责人称:从那个时候开始,我们公司就暂停了与第三方的合作。这次座谈会之后,公司内部还下发了通知,再次重申不再与第三方合作。”

证券时报记者调查发现,在近日座谈会后,多家信托公司在内部叫停了与第三方理财机构的合作,转而投向券商与银行的怀抱。与此同时,不少信托公司加快了自身直销渠道的建设投入。

此前我们发行的集合资金信托计划主要靠第三方公司代销,但目前已经暂停了与第三方理财的合作,只找正规的金融机构代销,同时我们也在等待监管部门出台相关细则。”一家中型信托公司财富管理中心负责人向记者证实。

过去两年,信托业管理资产的迅猛膨胀让第三方理财机构为之狂欢,如今遍地开花的第三方机构大多以代销信托产品作为主要盈利手段,行业龙头诺亚财富在此前的很长一段时间亦是如此。

实际上,第三方理财机构代销信托产品一直处于灰色地带。按现行规定,信托产品不得委托非金融机构进行推介,但目前信托公司大多通过下设“财务公司”与第三方理财机构签署协议,从而变

相实现销售。

对于大部分信托公司来说,第三方让它们既爱又恨,爱的是第三方强大的销售能力,而过度依赖第三方代销始终要受制于人,不仅增加了销售成本,还涉及隐性风险问题。”上海某信托公司人士称。

上述人士举例称,部分第三方机构宣传信托产品时过度夸大产品优势,并未将相关风险如实告知投资者。一旦出现纠纷,信托公司往往被牵连其中,毕竟客户是直接与信托公司签订合约的。

监管层的苦衷

值得一提的是,监管部门对于采用“拖拉机”方式购买信托产品尤为担忧。所谓“拖拉机”方式购买信托,是指未达到信托购买门槛的投资者通过“凑份子”的形式购买信托产品的行为。

根据信托法的规定,信托产品认购起点金额为 100 万元以上,且单一产品认购上限不得超过 50 人,但 300 万元以上不受此限制。但事实上资金规模在 100 万元以下的投资者对信托产品的需求也非常旺盛,这促使一些机构将一份信托产品进行分拆销售。

譬如,有的第三方理财公司为了吸引更多低门槛投资者,遂打出“信托团购”的旗号进行宣传。即使信托公司默许投资者以团购方式购买,仍然需要将资金集中到一个人或是机构的名下,一旦发生纠纷,其他出资人的利益无法得到法律保障。

日前证券时报记者登录某第三方机构网站,发现目前在售的信托产品中,有 5 只产品的投资门槛在 30 万元以下。这些信托产品的投资领域不仅包括房地产、金融,也包括艺术品市场,预期收益率为 5.5%~11%不等,背后实际伎俩则是信托团购。

多位受访的信托业内人士表示,第三方采取所谓“拖拉机”的方式,筹集小额资金来购买信托计划,隐含的风险十分巨大,可能对行业产生毁灭性打击。

实际上,银监会对于拖拉机式营销信托一直持反对态度,但由于第三方理财机构并不归银监会直接监管,且的确有市场需求,导致拖拉机式营销难以杜绝。

此次银监会再次向多家信托公司强调,在集合信托计划销售时需要进行风险提示,如采用“拖拉机”的方式购买信托计划,风险责任由组建“拖拉机”的机构、个人自行承担。

多位信托公司人士告诉记者,其实此举也是监管层的一贯政策导向,在信托业“一法两规”(《信托法》、《信托投资公司管理办法》和《信托投资公司资金信托管理暂行办法》)中,早已不允许信托公司通过非金融机构销售产品。

信托直销加速度

虽然我们尚未完全暂停与第三方的合作,但年底开会时也强调了发展直销的重要性,公司的财富管理中心今年将扩容。”西部地区某信托公司财富管理人士称。

记者了解到,截至目前,已有包括平安信托、上海信托、爱建信托等在内的多家信托公司拥有自己的财富管理中心,进行信托直销业务。而随着监管部门鼓励信托直销的发展,越来越多的信托公司开始招兵买马,扩充直销团队。

加大直销建设应该是我们公司的一大战略方向,我们的财富管理中心今年计划在北京和上海设立分部,如果将来一家信托公司的客户能做到 10 万个,那就什么也不用怕了。”中部地区某信托公司管理人士放言。

他表示,通过直销模式信托公司一方面可以直接与客户建立联系,更好地了解及服务客户;另一方面也可以节省一部分代销费用,长远来看,建立直销团队的成本应该低于信托代销的费用,而且这让信托公司对自己的客户更有把控力。”

部分先行者似乎已尝到了直面客户的甜头。上海另一家信托公司市场部总监告诉记者,由于拥有 1 万多名高净值客户,公司并不太担心信托产品的发行问题。

而一家近两年迅速崛起的信托公司内部人士亦称,公司在 2014 年将加大对财富营销中心的投入,与第三方的合作将逐渐减少。

可以预见的是,2014 年将会有更多信托公司加入直销行列,与此同时,它们与第三方机构的合作也将发生显著变化。

值得注意的是,异地建立直销团队在制度上也存在一些制约。根据目前的规定,信托公司可在公司注册地之外设立异地营销中心,总数不得超过 5 个,但经银监会批准的除外。要在异地设立营销中心需要达到监管部门的多项要求,譬如最近一年监管评级在三级以上。

不过,碍于建立直销团队的高昂成本,部分信托公司对此也并无动力。上述

西南某信托公司业务负责人便表示,我们扛不住直销所耗费的成本,禁止第三方代销后,公司将加强与银行、券商等正规金融机构的合作”。

第三方理财目前较淡定

尽管信托封杀第三方的消息不时传来,但受访的第三方理财机构人士大多表现得“波澜不惊”。

好买基金互联网产品部人士称:我们已经听到监管层将要禁止与第三方代销信托产品的消息,但目前好像还没有信托公司要求停止与我们的合作。其实从去年开始,我们就开始减弱信托产品的销售,转而向销售基金资管子公司的产品发力。但如果真的实施禁止第三方代销,还是会对我们产生一定冲击。”

“完全封杀第三方渠道落实起来可能会有一定难度,除非监管部门出台更具体的细则。”广州一家中小型第三方理财机构副总经理向记者坦言。

他表示:信托公司一直都有自身的销售队伍,但我们也一直在做这些公司的产品代销。这个行业的实际情况是,好的信托产品根本不愁卖,也轮不到我们卖,甚至轮不到银行卖。但资质一般的信托产品信托公司会转给银行或者大型第三方卖,而它们又会进一步将产品转给我们卖。”

有信托业内人士称,由于自建渠道耗时颇长,未来信托公司可能会考虑收购一家第三方理财机构。

但深圳某中型第三方内部人士认为,此举的可行性也有待考证。对于中小型信托公司而言,收购大型第三方成本太高,不仅要养活庞大的销售队伍,而旗下产品却可能因不够丰富,无法支持销售;而中小型第三方,信托公司又未必能瞧得上眼。”她说。

作为第三方,似乎也不一定愿意被信托公司收购。因为一旦被收购,便只能卖一家信托公司的产品,也就失去了独立、客观存在的意义,只是为了销售而销售。而且只能代销一家信托公司的产品,可能造成经常性的产品断档。如果产品不好还要强行推销,也会招致客户不满。”上述深圳一家中型第三方公司人士向记者表示。

还有第三方人士谈到,目前全国有 60 多家信托公司,如果全面禁止第三方销售,真不好想象结果会怎样。国外第三方发展多年,已经很不错了。如果国内一禁了之,似乎也有违金融开放的大趋势”。

值得一提的是,面对全面封杀第三方代销信托产品的消息,受访的券商渠道人士亦非常淡定,他们似乎并不会因此加大信托代销力度。

华东地区某大型券商财富管理中心人士表示,近两年信托产品非常走俏,2013 年他所在的部门凭借代销信托产品实现数千万元的收入。信托产品一般期限为两年,我们每年代销的利润一般在 1%~1.5%。但销售信托产品不大可能成为我们今后的业务重点,因为作为券商我们也有自身的产品,信托在我们这里肯定不属于优先售卖的产品。”

影子银行监管新思路 非标资金池信托中招

证券时报记者 刘雁

日前,一份名为《国务院办公厅关于加强影子银行监管有关问题的通知》(简称“107 号文”)在市场广为流传,该文件对各类影子银行业务提出了“框架性”要求,其中涉及信托的提法是“将加快信托公司业务转型”。

而关于信托行业的整体监管思路,也在银监会 6 日召开的 2014 年全国银行业监管工作会议上得到进一步证实,包括运用净资本管理约束信贷类业务、不开展非标资金池业务和及时披露产品信息。

其中,“不开展非标资金池业务”这一要求备受信托业内人士关注。虽然对于这一提法有不同解读,但受访的人士大都认为,此举主要是限制资金池信托投向非标资产。

所谓“资金池业务”,是指资金运用方式为组合投资的信托产品业务,其特点是资金没有固定投向,一般投向为多个领域,由信托公司自主管理。

有人认为此举是全面禁止信托做资金池业务,但实际上并非如此,资金池信托除了投资非标资产,也投资企业债等标准资产。”上海某家信托公司信托经理称。

此类产品毕竟不是信托公司

主业,大部分是为了让客户闲置资金收益最大化而设立的,一般期限较短,且总量不大。”上述信托经理表示。

然而,因期限错配、项目不透明等原因,资金池曾被扣上“庞氏骗局”的帽子,饱受公众质疑。

2012 年 10 月,银监会对部分信托公司进行窗口指导,要求暂停发行资金池新产品,令一度受宠的资金池模式遭遇寒流。不过,不久之后资金池产品又迎来了春天。

据恒天财富此前的统计,2013 年前 8 月共计新成立资金池类信托产品 209 只,其中已公布募集规模的 158 只产品合计募资 127.55 亿元,存续规模达 1756.5 亿元,较 2012 年增长近乎一倍。

虽然具体的政策细节还不明晰,但未来信托非标资产池走向标准化将是大势所趋。”用益信托首席分析师李咏旻告诉记者。

尽管监管只提及了非标资金池,但中信建投证券发布的一份研报指出,如果信托资金池不能对接收益率较高的非标资产,必将拉低收益率,对投资者的吸引力减弱,从而影响资金池业务规模的发展。同时,银行资金池产品有一部分是对接信托产品的,并没有实现项目一一对应。因此,107 号文对银行资金池业务的规范也会间接影响到信托业。

信托 2014: 从野蛮生长到理性蜕变

证券时报记者 刘雁

新年伊始,首次公开发行(IPO)重启的消息尚在发酵,网络上又流行着各种对影子银行监管的政策传言。这一切对于信托公司都不算是利好消息,似乎也注定了今年将是令诸多信托人忐忑的一年。

最近,笔者在与多位业内人士交流中了解到,不论是在信托公司内部总结会议中,抑或是在公司负责人发送给全员的邮件中,均提到“挑战”和“改革”两个词。

这两个词对于信托业而言并不陌生,毕竟这个行业已先后历经过 6 次大整顿,且每一次整顿背后都充满艰难和挑战。

过去两年,信托业以惊人的速度野蛮生长,并一举跃升为规模仅次于银行的金融机构。与此前不同的是,当下宏观经济和金融环境已经发生翻天覆地的变化,信托业也已经从以前的“野孩子”变身为第二大金融机构,并虏获众多投资者的芳心。

所以,较之此前,这一次的挑战将更巨大。借用银监会主席助理杨家才的一句话,告别“温饱”时代,信托公司现在应该思考如何走进“安全”时代,怎样保住金融行业第二把交椅的位置。

此番,银监会官员在信托业年会的讲话便为该行业未来定下了发展的基调,其中提出的“八大机制”中包括分类经营机制和资本约束机制。

所谓分类经营机制,是指按照公司治理状况、风控水平、人才团队建设等情况对信托公司实行分级管理,并建立升降级制度。这意

味着,信托公司将走上差异化发展的路径。

而资本约束机制则是从防止风险的角度考虑,毕竟信托产品本应属于高风险的产品,如何在风险未暴露时解决负面问题,已成为监管部门未雨绸缪的规划。

与此同时,监管鼓励信托回归本源的意思也很明显。如果固守传统业务,信托业将很难在变革中生存下来,因为包括房地产业、矿产能源、基建等各类项目都与经济周期紧密相关,在此背景下,必须进行业务模式的转型和创新。

而尽管“转型”已经酝酿多时,但真正走在路上的却少之又少。仍有部分信托公司尚未意识到转型的迫切性,毕竟每年赚上几个亿的日子并不算难过。

可喜的是,家族信托、土地流转信托、消费信托、医养产业等创新信托产品在 2013 年逐渐进入公众视野,创新产品不断出现也为行业转型带来积极信号。

不过,值得注意的是,这些创新产品并非适用于每家信托公司。“有多大本事就做多大事”,监管部门的这句话成为信托人士琢磨的要点。按照监管部门的想法,不同级别的信托公司需要根据自己的实际情况开展业务,不能看见热闹就一哄而上。

以土地信托为例,由于这项业务专业性极强,且涉及农民赖以生存的土地,较为敏感,信托公司在介入时可能需要更多的调研和准备。

不管如何,创新已成为各家信托公司 2014 年刻不容缓的课题。不论是从外部环境而言,还是从内部发展来看,颠覆和创新都将成为信托业今年的主旋律。

信睿视点

上海信托

SHANGHAI TRUST

独家冠名专栏