

45家信托公司2013年业绩快报:

净利增速普降 中诚信托跌出前三

证券时报记者 刘雁

截至1月16日,已有45家信托公司在银行间市场披露未经审计的2013年业绩快报。快报显示,九成信托公司去年净利润保持增长态势,其中中信、中融和平安信托净利润位居前三。

值得注意的是,最近陷入30亿矿产信托兑付危机的中诚信托去年净利润同比下跌,排名自2012年的第二名跌至去年的第五名,而这也是中诚近5年来净利润首次下跌。

42家信托公司 净利润增长

据百瑞信托博士后科研工作站统计,截至去年年底,上述45家信托公司2013年共实现总收入662.63亿元,同比增幅为23.91%。同时,这45家信托公司共创造净利润358.81亿元,较2012年增长24.96%。

从已有的数据来看,中信、中融和平安信托摘得净利润前三甲,这三家公司的信托业务收入也位居前三。其中,行业翘楚中诚信托去年实现净利润31.89亿元,同比增长17.42%,该公司净资产也从2012年的99.37亿元飙升至去年的130.47亿元。

平安信托也保持了一贯的增势,数据显示,该公司去年净利润同比增25.18%;营业收入同比增17.04%。

平安信托将营业收入的增长主要归功于投资收益的大幅增长,去年公司投资收益同比大增109.78%,而在营业收入中占比较高的手续费及佣金收入则同比下降0.58%。

用益信托首席分析师李旸称,2013年信托行业整体经营业绩仍呈

现较大幅度的增长,主要原因是前两年存续项目飞速增长,为信托公司贡献了较大的利润。

中诚信托跌出前三

尽管大部分信托公司在2013年营收和净利润均保持增长,但盈利增速却并不理想。资管市场竞争激烈,加之兑付事件频出,导致信托业面临增长瓶颈日益明显。

以中诚信托为例,该公司去年主营业务收入49.12亿元,同比增长32%。而在去年上半年,其主营业务收入增速为58%。

平安信托也不例外。数据显示,该公司去年实现净利润增长25.18%,而这一数值在2011年~2012年均保持在40%以上。

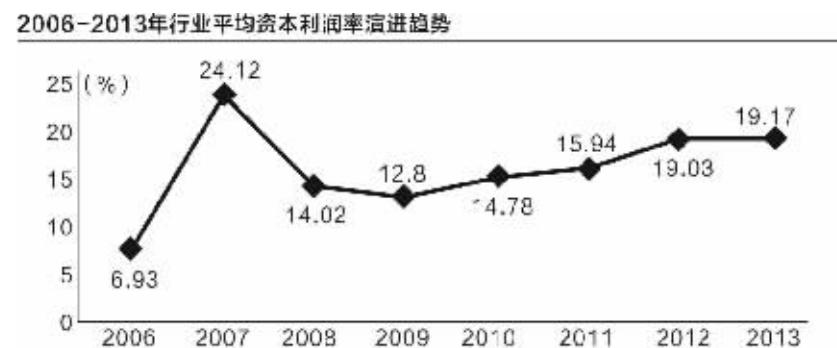
据百瑞信托统计,2013年信托公司股东回报创2008年以来的新高,信托行业45家信托公司平均资本利润率为19.17%,较2012年整个信托行业所有信托公司的19.03%仅微增0.14个百分点,增幅较过去两年明显下滑。

值得注意的是,已披露未经审计业绩快报的信托公司中,中诚信托、国民信托和华宸信托三家信托公司去年净利润出现下跌。

数据显示,中诚信托2013年实现总收入24.15亿元,净利润15.6亿元,同比分别下跌11.17%和3%。无论是净资产还是净利润,均跌出行业前三。

据了解,尽管中诚信托信托业务收入去年实现了增长,但自有业务收入却同比大降35.5%。

不排除中诚信托利用自有资金对陷入危机的信托计划进行兑付,不过这应该体现在2014年的财报中。”上海某信托公司内部人士如是认为。



部分信托公司2013年业绩快报(未经审计)			
信托公司	净利润(亿元)	同比增速(%)	信托业务收入(亿元)
中信信托	31.89	17.42	46.46
中融信托	20.17	33.12	45.4
平安信托	19.15	25.18	29.44
华润信托	18.07	35.03	17.23
中诚信托	15.6	-3	14.85
上海信托	13.54	40.9	10.05
外贸信托	12.94	22.37	12.07
重庆信托	12.47	42.71	8.92
华信信托	11.79	49.67	9.4
江苏信托	11.14	3.54	4.62
			70.95

数据来源:银行间市场、百瑞信托 刘雁/制表 吴比较/制图

最近,中诚信托因30亿元矿产信托陷入兑付危机而处于舆论的风口浪尖,谁将为此买单成为业界关注的焦点。

刚性兑付或冲击利润

若中诚信托需要为上述问题信托计划消耗部分自有资金,那无疑将对其2014年的盈利造成影响。实际上,随着大量信托产品集中到期,信托公司所承担的兑付压力增加,项目的风控能力也愈发左右这两年信托公司的

业绩表现。

以陕国投为例,公司2013年实现营业收入8.33亿元,同比增长44.50%,但归属于上市公司股东的净利润却仅为3.12亿元,同比增长19.56%。

陕国投解释称,由于对持有至到期投资计提的资产减值准备较多,导致净利润增幅较小。2013年第三季度,由于对河南裕丰贷款项目进行刚性兑付,陕国投资产减值损失高达1.24亿元,这也导致陕国投A三季度的净利润同比下降五成。

金融高管为何不做自媒体

证券时报记者 程林

移动互联网近年来大规模推广,随着各种平台如博客、微博、微信的陆续出现,自媒体时代悄然到来。

一些企业家凭借着敏锐的商业特性,利用社交平台极度放大了个人的影响力,更成功实现了全方位企业营销。SOHO中国首席执行官(CEO)张欣甚至曾经发了这样一条微博,“我们刚把推广预算给砍了,全力转向网络,再见广告!”

企业家做自媒体的范例比比皆是。SOHO中国董事长潘石屹因为微博上的一句话,可以多卖几十套房子,现在他还在上面推广起了售价是普通苹果3倍的“潘苹果”。华远集团董事长任志强因“大炮”言论受到众多粉丝的关注,利用微博他卖起了自己的新书《野心优雅》。巨人网络董事长史玉柱通过微博批评中国人寿“虎视眈眈”欲控股民生银行,刺激民生银行股价在随后两个交易日大涨。而小米手机的CEO雷军更是利用个人微信公众账号大做公司产品的宣传,他的个

人微信粉丝上百万,而小米公司的商业模式本来就是边做社交平台边开发手机。

企业家热衷做自媒体的道理很简单,目前新浪微博每天活跃人数超过4000万,微信用户据称已达6亿,利用这些平台能让企业家非常方便、无成本地直达受众,建立自媒体直接交流,自然成为一些企业家的选择。

然而,我国金融企业高管绝大多数不做自媒体。那些响当当的金融大腕不但不做自媒体,而且在传统媒体前都相当低调,很少接受采访。

笔者认为,金融高管们之所以低调,是有着深刻原因的。

我国金融行业市场化程度不足,垄断带来的高利润必然会承受公众指责,此时高管频频利用社交平台抛头露面似乎并不明智。不光银行业,电信行业、能源行业由于垄断带来暴利,相关高管也较少抛头露面。

一位银行行长曾在出席某论坛时直言,“企业利润那么低,银行利润那么高,所以我们有时候利润太高了,自己都不好意思公布。”年报数据显示,

16家上市银行,2012年净赚10269.52亿元,占据了所有上市公司总利润的半壁江山。

与金融业高利润相伴随的高收入也一再受到外界非议。参照下国外曾经兴起的“占领华尔街”运动,当时接受美国政府注资的美国国际集团发放2.2亿美元奖金后,便有公司高管接到死亡恐吓。公众的逻辑是,当这些企业利润丰厚时,频频给高管和员工高薪,而一旦因为自身业务激进陷入破产危险,却又要耗用公共资源或牺牲大众利益去救援。

再从国内金融高管的升迁来看,大多并不是由市场化主导的。与国外不同,国内极少采用猎头方式,多采用上级选拔、任命方式。有没有市场名气并不重要,高管们因此也没有宣传自己的动力。

不过,一切都在变化。当移动互联网正在改变各行各业规则,当短短数月之内,阿里巴巴借余额宝在规模上打败中国最大基金公司,当金融机构一贯奉行的自上而下投资者教育模式被互联网企业的产品思维打败,当利率市场化、资金压力正在席卷市场,未来的金融机构,或许不会再一荣俱荣一损俱损。当差异化成为战略,金融机构高管的个人形象和品牌才会变得重要。

广发多空杠杆再突破 可3倍做空创业板指

证券时报记者 李东亮

过去的一年,创业板股票风靡股市,创业板指数累计涨幅超过70%。面对创业板的高歌猛进,不少投资者因缺少对创业板指数的对冲工具而望“指”兴叹。如今,广发证券多空杠杆集合理财产品将弥补投资者的这一遗憾。

证券时报记者获悉,广发证券于1月17日推出了国内首个创业板指数双向投资工具——广发多空杠杆集合资产管理计划,该产品在原有沪深300指数组份的基础上,新增一套创业板指数组份,并提供3倍杠杆。这也是广发多空杠杆推出以来沪深300指数组挂钩的低门槛双向投资工具

后的又一突破性的创新之举。

据悉,此次推出的创业板挂钩的双向投资工具,意味着广发多空杠杆产品的投资者持有的母份额既可以生成沪深300子份额,也可以生成创业板子份额,两类子份额并行运作,独立转换,所有子份额的生成机制、转换机制、结算机制均与之前的广发多空杠杆产品保持一致,整体产品结构相同。

业界表示,广发多空杠杆作为目前国内市场上唯一的创业板指数的多空投资工具,能够使投资者对创业板进行多空转换的自由投资,并提供3倍杠杆,有效放大资金效应。同时,由于沪深300指数与创业板指数分别代表了价值性和成长性,而多空杠杆母

份额可同时在两个标的指数组份之间转换,在市场风格切换时,投资者通过该产品的不同子份额可以迅速捕捉市场机会,实现多元化投资。

根据最新的新股网上申购要求,个人投资者通过网上新股申购,须持有一定的股票市值,如沪市每1万元市值可参与申购1个单位的新股,且沪、深两个市场的市值是分开的,申购深圳交易所上市的股票必须持有深圳市值。

如果投资者持有创业板股票,可通过多空杠杆的看跌份额,回避持股的下行风险,实现打新收益的最大化。因此,广发多空杠杆特有的创业板做空机制可谓是投资者打新底仓的避险神器。

部分银行上收分支同业业务

证券时报记者 唐曜华

业务推行事业部制后,将进一步要求相关部门独立核算。

推行事业部或者专营机构后,就需要考虑资金成本、人力成本等,不能像以前一样不计成本地扩张同业业务和理财业务。”某城商行金融市场部人士称。

对于理财业务而言,实行事业部制后,理财产品将被切割分离,单独考核每个投资经理的投资业绩。而投资经理都背负业绩压力后,此前资金池模式下理财产品之间非公允估值的交易将遇到困难。

估高了对卖方有利,估低了对买方有利。以前不单独考核投资经理业绩的时候可能大家无所谓,如果单独考核,理财产品之间的非公允过户有可能受到影响,从而遏制资金池业务。”上述城商行金融市场部人士称。

同业业务实行专营部门制后,分支机构将不得开展同业业务,统一上收总行。而此前部分银行的分支机构曾大力开拓同业业务,包括对外隐性担保。

表外业务扩张和隐性的对外担保令监管部门比较担忧。”上述深圳国有银行金融部人士称。

在同业监管风暴之下,已经有银行将同业业务上收,我们开展同业业务的权限已经上收总行了。”深圳某股份制银行投行部人士称。

行业内有消息称,行业内同业业务开展较多的一家银行也已经开始上收分支机构的同业业务。理财和同业业务出于绕监管的需求,做着类似银行存贷款的业务,通过期限错配赚取更多收益,但是却没有像存贷款一样上缴存款准备金、提现准备金等,对其加强监管是必然的。”某股份制银行公司业务部人士说。

平安银行启动生前遗嘱

近期,平安银行启动了恢复与处置计划(RRP)项目,成为国内第一家在境内分支和网点全面启动RRP的股份制商业银行。

平安银行人士表示,通过RRP项目的实施,将从以下四个方面提升平安银行价值:一是树立“好而不倒”金融机构品牌形象;二是增强投资者信心;三是提高银行信用等级,提升市场影响力;四是代表国内银行参与并影响国外相关监管规则的制定,为整个金融体系的稳定作出贡献。

据悉,平安银行RRP主要是基于银行风险与资本管理,对银行核

(刘筱攸)

范力拟接任东吴证券董事长

东吴证券今日公告称,公司董事会议通过了董事长吴永敏辞职的议案,同时也决定推举范力为公司新任董事长。此项议案尚需监管部门批准。

范力自2002年4月加入东吴证券,

先后担任董秘、经纪分公司总经理、副总裁等职务,现任公司党委书记、副董事长、总裁,兼任东吴创业投资有限公司董事长。(刘雁)

揭秘私人银行全新资产管理服务“神器”

2013年12月25日,是西方传统的盛大节日——圣诞节。远在澳大利亚悉尼一处私人别墅中度假的女主人接到了来自中国一家银行私人银行专属客户服务人员打来的越洋电话。沟通交流确认后,资金从她开立的银行账户上转入她的私人银行专属投资账户,并根据先期确定的资产配置规划方案成功认购两款产品,精准把握了年末资金价格上扬带来的投资机会。这一切的便利和投资机会的把握,均源于其签署了该家银行近期推出的“私人银行专属投资账户服务”业务。

与此同时,在上海浦发银行私人银行的投资交易办公室里,专业财富顾问和投资经理们正在各自的岗位上忙碌着。财富顾问正在紧张接收和核对着各地分行客户提交的最新交易指令,投资经理的电脑屏幕在不同的交易系统上切换着,确认投资标的、金额、最新报价,核对完成后系统提交。私人银行投资经理的忙碌与私人银行客户的淡定从容形成鲜明对比,这正是浦发银行创新推出的“私人银行专属投资账户服务”带给客户的最新服务体验。

对于资产规模达到一定水平、财富配置需要满足多种人生诉求的高净值人士和家庭而言,面对各类投资风险,并在收益率快速波动的金融市场上捕获转瞬即逝的投资机会,显然需要在投资决策上花费很多时间和精力。而对于很多高净值人士而言,财富来源主要靠自己企业经营利润积累,特别对于企业主客户而言,更多精力投注在企业经营上,在个人财富的投资管理上,更需要专业机构代为打理。

浦发银行私人银行推出的这项被称为“专属投资账户服务”的创新业务,正是精准瞄准高净值客户在财富保值增值上面临的这一现状,通过借鉴国际成熟的资产管理模型,立足国内财富管理现状,根据客户的实际风险承受能力以及个性化的产品偏好,运用现代资产组合理论和先进的金融工程分析系统,一对一定制科学的、个性化的资产配置方案。

在实际投资过程中,通过独立的业务管理及交易系统控制,确保所有的投资交易都按照客户的资产配置方案执行,避免了目前客户离散购买行为在投资理财上存在的路径偏离目标的风险。(CIS)

此外,为让投资变得更简单、便捷,考虑到私人银行客户通常比较忙碌,没有时间或不愿意涉足繁琐的投资分析和交易,专属投资账户的所有投资交易服务可通过上门服务或电话加传真的远程服务模式进行。无论客户身处何时、何地,浦发银行都有一支专业的投资管理队伍和私人银行专属客户服务团队为客户分析和把握每一个投资机会。客户无需亲临网点,只需一个电话、一份传真,就可以通过浦发银行的专业服务轻松地完成投资,改变了投资者以前通过网点或网银渠道自行购买产品的方式,有时需要面临排队等候、银行产品销售期和客户的投资期不匹配或额度不足等问题。

据从浦发银行私人银行负责人处了解到,该行此项创新业务已通过私密推介会的方式向该行的私人银行客户进行了宣传,客户反响热烈。对于这种近似全权委托的资产管理方式在个人投资效率上所能带来的提升充满期待。该行2014年将继续本着以投资银行理念做私人银行的特色化资产管理服务上不断突破,打造最有特色的私人银行业务。