

银信战略融合:中国信托业的现实选择

□邢成

在中国金融日益走向混业,“混业经营,分业监管”的管理模式呼之欲出,银行、保险、证券都跃跃欲试的时候,信托业却仍处于盘整当中。多重限制进一步削弱了信托占领新领域的竞争力,仅靠信托业自身的力量摆脱困境,短期内仍比较困难。从世界范围来看,与银行有着良好互补性的信托,大多与银行有着紧密地联系。目前我国信托业行业整合尚未完成,外资进入又带来日益激烈的竞争。因此,对我国的信托公司而言,谋求与银行实现战略合作、紧密融合,或者通过金融控股等方式与银行相结合,既是当前宏观环境下求生存的现实现选择,恐怕也将是我国信托业的最终归宿。



邢成
中国人民大学信托与
基金研究所执行所长,博士

今年底,中国金融业将全面开放。金融业的开放势必强烈地冲击中国金融业的各个环节。在目前的金融格局下,信托业是金融业中受到冲击最大的金融机构之一。

首先,过去几年中,银行业的转型已经开始,银行业的改制和上市极大地提升了银行业的财务状况,并大大化解了银行业积累多年的整体风险。在金融开放的初期,内资银行足以凭借丰富的网络资源和本土化的优势,与外资大行在一个平台上竞争;其次,证券业也在经历了多年整顿之后,行业整合接近尾声。国有资金开始向部分证券公司注资,新盈利模式的培育,也已初见成效。参与资产证券化、企业年金管理、发行资产管理计划、权证创设,以及正在酝酿中的融资融券等,都为证券业在开放前打下了良好的基础,使其在面临外资冲击时有一定的应对实力;再次,保险业经过几年的快速发展,寡头垄断的局面正在被逐步打破。但中人寿、人保这样的行业垄断者在面临目前仅占有很小市场份额的外资机构的竞争时,仍可以做到气定神闲。而在“速度第一”的主基调下,今年国内保险业仍将再为开放作最后准备,迎接挑战。而基金管理公司,早已通过大量的合资,和外资金融机构或专业机构有了充分的融合。

相对而言,信托业受到的冲击最大。因为,几乎所有的境内外金融机构,无一例外的将竞争市场作为布局中国的主要战略。这对于刚刚确立以理财作为本业的国内信托而言,已经形成一个巨大的挤压态势。因此选择银信战略融合已经成为信托业极为迫切的战略步骤。

混业趋势下银信合作的可行性

(一)市场定位具有交叉性

由于历史渊源和目前特定的市场环境,信托投资公司作为地方性金融机构大多都具有一定的政府背景,同时由于“一法两规”背景下信托公司回归本业时间较短,信托市场极不成熟,尚需一个逐渐培育的过程。因此目前我国信托投资公司绝大多数都选择了基础设施建设、公共事业项目和地方的重点建设项目作为信托业务的重点领域,由于基建信托产品具有信誉好、风险低等诸多优点,它一直是信托业务中具有广泛市场空间和巨大需求的产品。据统计,与2004年相比,2005年投向基础设施建设的信托产品超过了房地产行业,信托产品的数量和规模分别达到了119个和145.04亿元,高居榜首(见图)。

银行中以国家开发银行为例,国家开发银行是直属国务院领导的政策性金融机构,资金主要投向基础设施、基础产业、支柱产业以及其配套工程的重点项目,如电力、铁路、公路、通讯、石油石化等全国的基础设施,积极支持国家西部大开发战略等区域发展战略的实施。特别是近年来重点加大了对各地城市基础设施建设的支持力度。此外,建设银行的主要业务如:房地产开发贷款、住房按揭贷款等重点服务领域与信托公司的房地产信托等重点业务领域也有极强的交叉性,两类金融机构的一些主要业务市场定位非常接近,这就为双方的业务合作奠定了一个极为扎实的基础。

(二)业务内容具有关联性

按照《信托投资公司管理办法》规定,信托投资公司的经营范围共包括十三项,主要包括受托经营资金信托业务;受托经营动产、不动产及其他财产的信托业务;受托经营法律、法规允许从事的投资基金业务,作为投资基金或基金管理公司的发起人从事投资基金业务以及其他中介业务和自有资金投融资业务等。

信托公司上述广泛而特有的业务手段和经营范围为与银行开展深层次的合作提供了良好的平台,不仅可以灵活运用信托的融资功能直接为银行开展的各种基本建设贷款、技术改造贷款、设备储备贷款的传统业务提供多元化的融资渠道,而且还可以组合运用信托的其他功能,与银行创新开展的联合贷款、直接银团、间接银团、委托管理资产等密切结合,不断开展金融创新,从而为银行建立长期稳定的资金来源,筹集和引导社会资金用于经济建设,以融资推动信用建设,在市场和政府之间催

化、孵化新型的投融资体制,提供有力的保障。

(三)业务手段具有互补性

在我国分业管理的金融体制下,信托公司具有独特的制度优势,是我国目前唯一能够横跨三大市场进行直接投资和融资的金融机构,因此其业务手段具有多样性和灵活性。但由于历史上走过一些弯路,以及某些政策的约束,其行业规模相对较小,专业能力还有待提高,项目资源较为匮乏。

银行虽然在现行政策环境下金融功能和相关资源十分强大,但在业务模式和领域上存在一定的政策制约。其中最为突出的是,业务边界十分严格,除存、贷、汇等传统业务之外,开展创新业务需要较为繁杂的程序和严格的约束;此外,业务门类单一,服务手段短缺,利润来源受限等均构成目前我国商业银行业务在开放格局下与境外金融机构竞争中的劣势。虽然近年来不断探索,积极贴近市场,但仍存在一些不可逾越的政策障碍。

正是基于上述信托公司和银行各自的优势和局限性,政策约束具有差异性,使得二者的业务手段具有极强的互补性,如果运用得当,配合充分,定能取得优势互补,战略多赢的效应。

(四)发展战略具有契合性

信托业当前正处在一个关键的历史转折期,经过重新登记以后的信托投资公司,资产质量、管理水平、人才建设以及整体实力都有了较为明显的改善和提升,在目前的宏观政策环境下具有较大的后发优势,特别是进入2004、2005年以来,信托功能进一步被广泛重视,信托独特的资产管理优势越来越多地被应用于重大的金融创新领域

中,如信贷资产证券化、年金基金管理、社保基金管理。进而为与银行进行高层次、大规模的合作搭建了一个广阔的平台。信托公司应不断探索和建立较为完善的核心理财模式,制定明确的发展战略,顺应金融体制混业管理的发展趋势,通过与其他金融机构开展深层次、全方位战略合作,积极开展规范意义上的资产管理业务,以产业投资基金作为专属性的核心业务手段,以金融控股集团作为中长期的发展目标,迅速将整个信托业做大做强、做优。

银行近年来运用国家信用的高能量,把资源优势和人才优势结合起来,发挥连接客户与市场的桥梁和纽带作用,以外汇理财、人民币理财业务为切入点,强势开展委托理财业务、资产管理业务和各类银行中间业务,推进投融资体制建设、法人建设、现金流建设和信用建设。促进体制建设和市场发育,支持经济发展。特别是2005年中国银监会颁布《商业银行人民币理财业务暂行管理办法》以来,银行以市场经济成熟的金融工具为基础,探索资产管理业务,创新应对理财渠道约束的方法和途径,不仅缓解了渠道约束,分散了风险,同时也扩大了银行对经济的贡献度和影响力,增加了应对外资金融机构的竞争能力,发挥了金融创新的独特作用和其他金融机构参与利权建设和体制创新中来,分享开放创新的成果,形成应对混业时代来临的竞争能力。

综上,信托投资公司和银行的业务发展战略具有高度的契合性,从而为深层次的战略合作创造了重要条件,同时在市场化原则的前提下,使双方的综合盈利能力得以提升,实现利益共享。

信托公司与商业银行合作现状

2005年,信托公司和银行之间的合作进一步加强,其深度和广度远远超过了仅限于代理销售信托产品的浅层面的合作。托管、担保、资产置换、链接贷款、证券化、股权代持、联合开发等带有强烈混业趋势的银信合作模式,层出不穷,成为2005年信托公司高科技产品中最抢眼的一个亮点。

(一)从“与虎谋皮”到战略双赢

从2002年爱建信托发行第一个信托产品开始,信托投资公司不约而同地选择了商业银行作为其代销信托产品的金融机构,一方面利用银行网点众多的便利条件,另一方面借用银行在社会上良好的信誉,信托产品可以迅速被广大投资人接受和认可,这实际上也是信托公司面对现实的必然选择。

由于在双方合作初期,商业银行对信托产品和信托功能了解不多,加之合作层次极为低下,合作领域十分狭窄,所以这种单一、初始的代理销售关系曾一度被形容为“与虎谋皮”的关系。经过几年来的磨合与探索,信托公司与商业银行在市场化原则和利益共享的前提下,合作模式和领域已由简单的代理销售发展到客户资源共享和业务创新设计以及技术保障支持等诸多方面。

(二)托管信托资产

信托公司开展集合资金信托业务不断的发展和规范,委托银行托管就是其中很重要的举措。根据《信托投资公司资金信托管理暂行办法》的规定,信托公司开展集合资金信托业务需要分别管理,分别记账,最规范的做法就是委托商业银行进行资金托管。目前大部分新设立的资金信托都委托合作银行进行信托资金托管。又因为信托公司在开展资金信托业务的时候一般都设计了严格的风险防范措施,要求资金运用方提供相应抵押、质押或担保方式,确保信托资金到期安全,所以这一部分增加的资产,均为低风险的良好资产。

(三)不良资产处置,盘活固化资产

2003年6月,中信信托与华融资产管理公司推出了华融处置资产信托项目,虽然不是信托公司直接与商业银行的合作,但产品设计的原理和信托方案本身,体现了以信托方式解决银行业务问题的本质,充分发挥了信托解决此类问题的强大优势。该信托产品的出现,已经涉及到了与银行实际业务的实质性合作,是信托公司与银行业务合作向纵深发展的一个典型案例。华融处置资产信托项目,是一个信托分层处置不良资产的方案,也是将信托公司与商业银行推向实质性业务合作的一个开端。

在实践中发现,四大国有商业银行的资产管理公司以及商业银行本身,在银行资产处置方面,都存在巨大的需求,而且不仅仅限于不良资产。有数据显示,四大国有商业银行的资产管理公司在处置银行不良资产方面效率很低;而商业银行,特别是老牌国有商业银行,在多年的业务操作中,也积累了大量不良信贷资产,信托投资公司以其自身的制度优势和业务手段的多样性,介入银行不良资产处置业务的前景非常广阔。

(四)资产证券化,优化商业银行资产负债结构

“国家开发银行2005年第一期信贷资产证券化信托”是国内首个ABS项目,由中诚信托投资公司作为发行人和受托人,于2005年12月推出,发行总额为41.7727亿元,分三档。其中优先A档为29.2409亿元,加权平均期限为0.67年,固定利率,招标确定的票面利率为2.29%;优先B档为10.0254亿元,加权平均期限为1.15年,浮动利率,招标确定的利差为45BP(以一年期定期存款利率为基准,票面利率为2.7%);次级档为2.5064亿元,加权平均期限为1.53年,折算的预期收益率为12%。“中国建设银行建元2005-1个人住房抵押贷款支持证券”为国内首个MBS项目,由中诚信托投资公司作为发行人和受托人,于2005年12月

推出。合计发行30.18亿元。其创新价值有四:1、全国第一支ABS和MBS资产证券化产品,实现中国ABS和MBS产品零的突破;2、信托公司第一次正式被确定为资产证券化产品的受托人;3、合法突破信托产品200分限限制,公开发行;4、实现产品在银行间债券市场的完全流通。

(五)信托产品银行质押贷款,解决信托产品流动性问题

为了解决信托产品流动性的难题,信托公司创新性地与商业银行开展了信托产品的银行质押贷款业务,此项业务的开展在一定程度上解决了制约信托发展的流动性问题,并创造了信托公司、商业银行与客户之间的“多赢”局面。信托产品银行质押贷款业务的设计原理是,根据信托公司与商业银行的协议,委托人在信托期间,可以持《信托合同》到指定商业银行申请贷款,申请贷款的额度根据信托项目的情况和信托合同的标的,最高申请到合同标的90%-95%的商业银行贷款。信托公司通过与商业银行的合作,可以为其客户提供更全面的金融服务;商业银行可以不承担任何风险,得到一批优质信贷资产,增加其资产规模;委托人满足了信托期间内信托资金变现的现实需求,可以说信托产品的银行质押贷款业务是名副其实的三赢之举。

(六)改善银行资本充足率

2005年1月中国人民银行发布了《稳步推进利率市场化改革报告》,2005年3月银监会颁布了《商业银行资本充足率管理办法》。其中《商业银行资本充足率管理办法》的规定刚性极强:到2007年1月1日,各商业银行资本充足率不得低于8%,核心充足率不低于4%,到期如果资本严重不足资本充足率不足4%,或核心资本充足率不足2%,监管部门则要对商业银行高层管理人员进行调整,甚至可能实行接管或机构重组、撤销。部分商业银行虽然采用配股、可转债或发行次级债等方式充实资本金,但大规模的融资容易引发市场的负面效应;且发行次级债不能改变银行资产规模及风险权重,故不能从根本上解决资本金不足的问题。而通过与信托投资公司进行合作,把一部分优质资产进行资产证券化运作,可以将贷款从资产负债表内转移到资产负债表外,释放出信贷资产;由于表内资产没有增加,在扩大业务的过程中,银行无需通过增加资本金来解决资本充足率的问题。

(七)优化商业银行资产负债结构

目前银行“短存长贷”的矛盾突出,银行资产负债期限明显不匹配,导致流动性风险不断加大。目前不少银行已接近或超过监管部门规定的中长期贷款比例上限。通过SPT方式将信贷资产证券化,可以将流动性较差的中长期贷款转换为表外资产,并同时获取高流动性的现金资产,从而消除或缓解商业银行流动性风险压力。同时,商业银行通过信贷资产转让信托模式,以部分利差为成本,提前收回本金,也可收到提高资产流动性的效果,提高贷款的周转率,增加银行的收益。运用特殊目的信托运作信贷资产证券化,为银行建立了一个全新的资产负债管理平台,银行可以灵活地对流动性、收益性和安全性的需求作出安排,信托公司也可以开展信贷资产证券化业务中逐渐建立创新业务模式,形成核心盈利模式,锻炼一支专业化的信托经理队伍。

(八)发行理财卡,增加银行的中间业务

2003年以来部分信托公司与商业银行合作推出了理财卡,就是在商业银行理财卡的基础上增加了可以购买指定信托公司系列信托产品的功能。此项业务不过是代理销售信托产品的一种升级,因为一般信托公司与该商业银行都有托管协议,无论投资人是通过银行柜台购买信托产品,还是用理财卡购买信托产品,其沉淀的资金还是要放在该商业银行,所以对银行来说不仅增加了其中间业务的收入,而且丰富了商业银行中间业务的品种。

我国银信合作三大趋势

(一)互动性合作趋势

我国信托投资公司与合作的合作具有明显的向好趋势。从浅层次的合作逐渐向资本层次发展,由单个合作逐渐向战略合作发展,由单一合作逐步向立体化合作发展,经过3年多的发展,已经初步形成了互动性、多层次、多元化、立体性的合作局面。并且在合作中始终伴随着业务创新和金融的合作,这为中国金融监管逐渐向混业模式过渡提供了宝贵的经验积累和准备。

(二)深层次合作趋势

信托与银行的合作逐渐向纵深发展的趋势是最为明显的。2005年共有118个信托计划涉及到银信合作,总规模125.43亿元,其中银行信贷资产转让规模为18.11亿元,银行提供担保或后续贷款等的信托计划总计107.32亿元。与银行开展合作次数最多的是深圳国投,共发行信托计划18个;规模最大的是平安信托,融资规模达23.21亿元。与信托公司开展银信合作的银行中,国开行数量最多,其次是兴业银行和广发银行。与国开行合作的信托计划有44个,其中有43个是提供担保或提供后续贷款。

去年银信深层次合作最具代表意义的重大创新是天津信托发行的渤海银行股权投资信托。2005年9月28日,天津信托推出“渤海银行股权投资集合资金信托计划”,信托资金用于与其它有资质的投资者共同发起设立渤海银行,募集金额5亿元购买渤海银行10%股权,期限20年。该产品首创自然人入股商业银行业务;首创信托期限最长;首创该信托起点最高;首创结构性固定金额份额化发行;首创不进行任何方式的预期收益发行的集合资金信托;首创预收发行费用销售。

12月新华信托与中国农业银行合作发行的房地产信托产品,募集资金达10亿元左右,这是目前国内最大的房地产开发信托融资项目。这一个项目改变了信托公司过去一直为中小项目提供融资的做法,开始参与特大型房产项目的开发,成为房地产行业重要的角色。该信托产品实际上是银、信之间深层次、全方位、战略性立体合作的经典案例。其间,双方在项目资源、客户资源、营销网络以及信用担保等诸多领域均突破性的实现了深层次、全方位的合作。

(三)多元化合作趋势

信托公司与银行的合作已经不仅仅限于某一个项目或者某一个领域的合作,双方为了更稳定的合作,往往追求一种全方位、多元化的合作。目前,仅银行在资金信托计划业务中已经开展的业务至少可概括为:“代收付”、“信托资产托管”、“回购”、“受益权质押贷款”、“投资管理”、“联合开发”、“资产置换”、“银团融资”和“担保”等诸多方面。

银行为资金信托计划提供“担保”业务,2005年已经屡见不鲜,不仅国家开发银行在此项业务中抢占风头,其他一些国有和股份制商业银行业务也纷纷跟进,一扫前几年犹豫不决,遮遮掩掩的态势。山东国投、英大信托与民生银行合作,推出的“安心理财”外汇信托品种,

在其信托关系中,山东国投、英大信托为“第一受托人”,民生银行成为“第二受托人”。实际上,民生银行主要负责该项目,利用了信托这一合法融资平台;信托公司只是提供融资通道,所发挥的理财作用有限。考虑200份合同募集金额制约,两家信托公司分别募集,然后再交民生银行集中运作。民生银行采用保底的做法,投资于美国国债。该资金信托计划中,民生银行实际上承担了营销代理人、受托人和保证人的三种角色。

除上述合作外,商业银行还在不同业务开展和不同合作模式中承担了以下角色:

1.资源提供方。无论银行出于何种原因,在众多的银信合作案例中,银行都直接或间接的为信托公司提供了众多的优质项目来源甚至包括优质的客户来源,在此方面,国家开发银行表现得尤为突出。

2.账户管理人。在集合性资金信托计划的操作流程中,客户在银行开立一个存款账户并存入相应资金后,资金的归集、划拨、本金及收益的再回收、再划回投资人的账户等工作由银行来完成。

3.资金固守方。集合性资金信托计划中的资金固然有相当一部分是客户的增量资金,但是,也不排除部分资金由储蓄存款而转来。在这一点上,商业银行是事实上的“资金输出方”。

