

Special report

新“两规”推动信托公司战略转型

◎本报记者 秦媛娜 黄蕾

《信托公司管理办法》和《信托公司集合资金信托计划管理办法》(下称“两规”)实施后,2007年将成为信托业转型年的提法便声声入耳,而信托公司将如何在这一年里实现战略转型,成为本次“诚信托”——2006“中国最佳信托公司”颁奖暨“2007中国信托高峰论坛”上的一个热门话题。

在论坛的这场对话环节,作为主持人的上海证券报副主编编辑培松和宝信信托有限责任公司副总裁占兴华、中国对外经济贸易信托投资有限公司总经理张小康以及中国人民大学信托与基金研究所副所长邢成就此展开了热烈的交流和探讨。

信托走向哪里

主持人:今天的话题是新形势下信托公司如何实现战略转型,我想这个提法主要是基于“两规”的新政,另外也与股票市场火爆、流动性过剩、居民理财意识提高的环境有关。

占兴华:的确是,从去年开始股市的表现体现了巨大的理财效应,此外理财的需求也更加多样化。信托公司在资产管理业务方面有自己的专业优势,在未来的理财市场,信托大力回归资产管理业务,在今年以及今后的年份都是非常重要的一点。

张小康:信托公司将来主要做什么业务?这是一个最实质性的问题。因为有一个新的“两规”出现,业界和学术界对这个“两规”也给予很大的期望。我们真不知道我们将来的信托是怎么样?我们希望信托真正做一个信托人,做一个资产管理人,业务要以信托为主,而不是以自营为主,信托是要以投资为主,而不是贷款为主,客户是以高端为主,而不是普通老百姓为主,要求是私募,而不要向公募方面发展,这是我们的要求。

邢成:信托公司在“两规”出台之后,最重要的是走专业化经营道路,根据自身的情况、具体的资源、具体的团队结构来确定自己的盈利模式、业务模式来确立发展方向。

新“两规”最核心的修改之处是对固有资产的实业投资禁止了,另外对客户结构有一个颠覆性的调整。第三,实际上就是对信托集合资金的

运用方式,由原来以债权型利益为主,到现在的权益型为主。在目前理财市场和财富故事层出不穷的情况下,和证券公司去抢股票二级市场的投资人,这不是信托公司的优势,现在信托公司感觉到障碍和困难,实际上我们长期以来一个传统业务所形成的团队和专业结构,导致了我们现在面临突然的转型可能会有一个比较艰难的过渡期。

如何应对激烈竞争

主持人:在转型过程中,信托所面临的竞争也相当激烈。如果不去借助PE(私募股权投资)等新领域,在信托业现有的构成业务当中,可能它业绩还不能令人满意,在转型中能够改变信托公司在其他金融机构面前略显弱势的地位吗?如何在市场中取得一席之地?我们如何避免边缘化、如何主导自己的发展?

占兴华:从现在信托的实践可以看得出来,信托在一个细分的理财市场当中并不是处在一个劣势的状态。比如说在商业地产方面,深国投、平安信托都是领先的,上国投在货币市场、房地产市场方面有优势,中海信托在去年一年信托融资方面超过了300个亿,超过了去年任何一家企业的发债规模,我觉得信托在不同的细分领域完全可以占有优势。

张小康:银行主要是卖产品,它是一个理财产品商店,现在银行卖的东西是他自己的产品比较多一些,将来它卖自己的东西会少一些,卖得更多的是别人的产品,我们主要是产品的设计者、受托人和管理者,我们去跟银行合作。可以看到我们跟银行、跟证券公司的合作越来越多,应该是各

有各的优势来相互弥补,来提高自己。

主持人:刚才两位老总有这么自信的表现,我也感到非常高兴,但是专业化要做大确实面临很大的挑战,包括证券公司、外资公司也在酝酿股权投资,给信托公司带来挑战。

邢成:信托制度、法律关系、信托原理永远不会被边缘化,被边缘化可能是在这一次新“两规”出台以后,由于彷徨、由于犹豫、由于转型不利而导致落后的某些信托机构。信心是当前的信托公司最重要的,一是目标明确,二是坚定,三是措施要具体。

并购重组展望

主持人:关于信托公司并购重组,交通银行重组了湖北国投,外资也在寻找机会,两位所主管的公司有没有引进战略投资者的打算,简单和大家分享一下。

占兴华:在行业发展角度来说,寻求一些战略合作,我想这应该是信托需要考虑的问题。张小康:如果走这一步的话一定对信托公司有一个发展的前景。

邢成:信托公司扩股的热潮不是现在也不是去年,应该是从2005年就开始了,去年达到了一个高峰,目前应该超过十几家的公司正在积极推动,尤其是这次出现了一些新的格局。

就我个人意见,如果一切都顺利的话,我觉得湖北国投在两年内极有可能作为中国最大的信托之一,我觉得这是非常有可能的,所以现在我也非常赞成媒体的一个提法,如果信托公司不能做大,就“傍”大,我觉得这不叫边缘化,而是寻找一个提升,也是信托公司快速发展的一条捷径。



图为2006“中国最佳信托公司”获奖者代表,华宝信托占兴华(左)、上国投潘龙清(中)、外贸信托张小康(右)

最佳感言

“最佳信托公司奖”

华宝信托副总裁占兴华:

站在这里我感受更深的是我们行业发展的责任和压力。这是我们整个信托行业第一次正式的颁奖活动,对整个行业是历史的时刻,这是由于上海证券报的倾力支持。

上国投董事长潘龙清:

首先感谢上海证券报举办这样的一次机会,并颁发这样一个荣誉。信托业的发展在新的形势下,我们要进一步做好做大做强。

外贸信托总经理张小康:

感谢上海证券报还有评委和参加这次活动的所有人士,因为他们的努力,才有我们今天这个活动,才有我们信托公司得到社会的承认和尊重,我希望这个活动能够继续下去,每年都搞下去,也希望在座的信托公司与中国人的经济共同成长、共繁荣。

“最佳创新奖”

平安信托副总经理何勇

非常感谢上海证券报!得到这个最佳创新奖,我们感到由衷地高兴。平安集团在十几年的发展过程中,一直将创新视为这个集团的生命线之一。

“最佳风险控制奖”

中海信托副总经理陈浩鸣:

始终本着对社会公众及委托人负责的态度,把风险控制作为我们经营管理的核心来抓。我们始终认为,风险可控的发展才是可持续的发展,现在这个理念能够得到公众的认可,能够得到专家的认可。

“最佳服务奖”:

苏州信托副总经理戈海

苏州信托始终本着对受益人利益最大化的宗旨,来开展我们的信托业务,也就是,任何事情都是从众人的角度来考虑,这就是我们的宗旨。

“最佳房地产信托计划奖”

北国投总经济师时宝东:

这个荣誉属于整个信托业,因为随着房地产业的快速发展,信托行业抓住了这样的一个机会,为我国房地产业的健康发展提供了一个金融支持,让普通的投资人能够参与到房地产快速发展中所带来的稳定和回报。

“最佳公益信托计划奖”:

云南国投副总裁姚庆玉:

我们云南处于多民族的欠发达省份,我们公司设立公益信托也是从信托业、金融业回报社会角度来考虑,运作的3年来我们已经建了2所希望小学,我们希望这项事业能够发扬光大,为社会做更好的回报。

“最具发展潜力奖”:

重庆国投投行总经理杨云:

我们认为重庆面临着跟沿海一样的非常大的投资机会,更愿意在这个过程中做出自己应有的贡献,并且迎接信托行业一个春天的到来。

(本报记者 黄蕾 秦媛娜 整理)

九大奖项

◎最佳信托公司奖

华宝信托有限责任公司

秉承“受益人利益最大化”经营理念,信托规模累计达584亿元,累计实现信托收入62亿元,累计为各类客户实现收益58亿元。尤其在证券投资方面,表现出超乎寻常的专业水平。近两年连续被银监会评为A类信托公司;4月获批成为首家获准换发金融牌照的信托公司。

上海国际信托投资有限公司

公司连续两年被评为A类信托公司,被银监会指定为非银行业金融机构中首家推行合规试点单位。今年银监会颁布新“两规”后,公司已获银监会批准换发新的金融许可证。

中国对外贸易信托投资公司

始终坚持稳健经营与创新发展的经营理念,坚持“委托人意愿至上,受益人利益最大化”的服务宗旨,有效运用信贷、租赁等金融工具,开拓通信、能源、基础设施等崭新业务领域。

◎最佳创新奖 平安信托投资有限责任公司

得益于信托业务、股权投资、证券投资业务的全线增长,2006年实现净利润5.8亿元,其中信托业务增长迅猛,公司信托资产总额达到166.8亿元。2006年,公司新增信托项目57个。

◎最佳回报奖 深圳国际信托投资有限责任公司

把信托业务当作公司的重点业务,集中各种资源和力量发展信托主业。信托规模逐年递增,截至2006年底,公司信托资产余额为57.61亿元。人均利润居全国同行业之首。

◎最佳风险控制奖 中海信托投资有限责任公司

坚持风险控制优先和低风险的经营策略,致力于打造能源、交通领域专业化信托公司。截至2006年底,公司管理信托资产规模达388亿元,居行业之首。

◎最佳服务奖 苏州信托投资有限公司

运用信托的投融资中介功能,积极参与道路等基础设施和市政公用设施的建设,逐渐形成了经营特色。四年多来,公司一直力争以一流的投资项目、一流的理财能力、一流的服务水平,当好企业资本经营的参谋,做好老百姓理财的专家。

◎最佳房地产信托计划奖 北京国际信托投资有限公司

先后成功开发了一大批具有较大社会影响、收益稳定的信托产品,为投资人创造了良好稳定的投资收益。2006年末公司受托管理信托财产余额达150多亿元,其中房地产类信托产品无论从规模、收益、产品创新性等各方面都处于领先水平。

◎最佳公益信托计划奖 云南国际信托投资有限公司

公司积极开发公益信托产品和推动公益信托事业的发展。2004年4月,发起设立“爱心成就未来”集合资金信托计划,是我国第一个公益性集合资金信托计划。2006年4月,第二只公益型信托计划“爱心稳健收益型集合资金信托计划”也顺利发行。

◎最具发展潜力奖 重庆国际信托投资有限公司

作为西部地区最大的信托投资公司,目前信托资金累计规模219.65亿元,资本、年利润、信托规模、信托财产收益率等指标排名跻身同行前列。借西部大开发和三峡库区建设的东风,公司努力发展成为国内一流的信托投资公司。

◎最佳信托计划经理奖

北京国投 吴庆斌

全面致力于拓展银信合作业务,成为信托业银信合作的重要开创者。2004年至今,累计开发运作信托项目41个,管理信托资产近200亿元,为投资者创造了较高的投资收益。

华宝信托 白洋

他以高度的责任感和精湛的专业功底,担负着年金计划的建立和实施工作。出于对他所负责的国内首家外资企业年金计划——艾利中国公司企业年金计划的专业性的认可,国家劳动和社会保障部已经邀请艾利中国公司在两次全国企业年金大会上作为企业年金计划的标杆进行经验介绍。

上海国投 顾安

在信托计划的开发和运作过程中,表现出良好的专业素质和极强的敬业精神。积极运用专业知识精心设计产品结构、测算收益和风险,在国际新兴市场出现异常情况时,及时进行风险提示,为投资者提前赎回决策提供参考。

圆桌对话

跨领域金融合作 信托业上下求索

◎本报记者 石贝贝 邹靓

“两规”实施后,信托公司与银行、保险等金融机构的合作将走向何方?上海证券报新闻总监凌云峰以主持人的身份对话北京国际信托投资有限公司总经济师时宝东、平安信托投资有限责任公司副总经理何勇、上海国际信托投资有限公司副总经理林彬和兴业银行上海分行同业机构副总经理马大军,共同探讨今后信托业与其他金融业的合作发展路径。

主持人:近年来,各类金融机构比如银行、保险、基金还有券商和信托行业的合作越来越密切,其原因和背景是什么?

时宝东:银行、证券、保险、基金和信托等行业之间的融合应该说是大势所趋。在现有的分业经营、监管的前提下,信托公司应该是能够在资本市场、货币市场和实业投资等领域运作的一家金融企业。

何勇:首先,信托业如果要做跨越货币、实业市场的业务,必然要与其他金融同业合作。其次,在投融资方面,信托公司的发展需要借助证券、银行等其他金融机构的支持。

林彬:信托和其他金融机构的合作是天然的。比如,银行具有其他机构无法替代的结算功能,这就成为信托公司和银行代理业务的合作基础。此外,市场多元化或核心金融需求,以及其他金融机构本身功能的欠缺,导致了这些金融机构需要和信托公司合作。最后,创新动力和监管层的鼓励导致双方合作的进一步深化。

马大军:我觉得从银行角度来说最为明显。比如,随着股市的发展,银行和信托公司、证券公司的合作日益增多。

主持人:信托公司与其他金融机构合作是否有比较成熟的业务模式?未来发展的重点在哪里?

林彬:目前合作比较多的是:人民币理财产品,以及托管业务等。

何勇:与银行合作后,我们业务量增长很快。但是,信托公司把融资全部交给银行,进而转化为银行提供的某个理财产品,信托公司自身并没有实现品牌建设和客户积累。因此,我们会更着力于建设自身客户群、投资能力,然后才能实现长远的合作。

时宝东:以后,银行客户需求也会出现异化、分类,比如追求保本、或高收益回报等。下一步的发展应该集中于各家信托公司的创新能力。

马大军:我们曾做比喻,信托公司可以成为投资银行家,即信托公司主要负责银行的项目来源,或向银行提供理财解决方案,而银行主要提供销售渠道。信托公司只要有好的产品、资产管理能力,银行能够提供充分的资金来源,这个市场会是非常光明的。

主持人:“两规”实施之后,信托公司与其他金融机构的合作对于信托业整体转型有什么帮助?如何进行风险控制?

林彬:短期内,“两规”对信托公司的一些业务会有影响,比如“投资资格50人”规定。但是,新规为信托公司将来的发展指引了方向。从长期看,信托公司发展的关键还在于自身的市场定位、创新能力,以及专业化。

何勇:“两规”也促进了银信合作。今后,银信将在技术含量更高的基础上展开合作,比如结构化产品等。

时宝东:最大的挑战在于人才储备,我们需要既懂实业、又懂金融的复合型人才。这种人才储备的欠缺会对信托公司转型形成挑战。

马大军:银行其实也在转型。这是一个历史性的机会,银行也需要增加与信托公司的合作、提升自身创新能力。



本报记者 徐汇 图