

凭疏堵相济与内外兼修 靠三个方向两门功夫 信托业2020年现发展新拐点

■本报记者 邢萌

2020年,信托业在转型后迎来高质量发展的“新拐点”。今年以来,信托业持续“挤水分”,有序压降融资类和通道类业务规模,不断深化转型方向。截至今年三季度末,信托业资产管理规模平稳降至20.86万亿元,发展模式从“重规模”转向“重质量”,投向实体经济的信托资金占比超60%,有效支撑了实体经济的高质量发展。

一系列行业数据的背后,是监管的正确引导。资金信托新规征求意见、窗口指导等多措并举,疏堵结合,进一步去通道、压降融资类业务,鼓励信托回归本源业务发展;同时,信托公司也顺应监管导向修炼内功,增强主动管理能力,补充资本金实力,加大标品业务的投入,探索慈善信托、境外理财等创新业务,加快转型步伐。

发展方向 从重规模转向重质量

从最高时的26.25万亿元到三季度末的20.86万亿元,信托业受托管理的资产规模已连续11个季度下降。中国信托业协会公布的最新数据显示,截至2020年三季度末,信托业受托管理的资产余额较年初减少7432.79亿元,同比下降5.16%;较二季度末减少4182.31亿元,环比下降1.97%。

中国信托业协会特约研究员邓炳解读称,行业管理规模的持续下降,主要是顺应监管导向,主动控增速、调结构的结果,表明信托行业发展方向正在从“重规模”转为“重质量”。

从投向领域来看,信托业服务实体经济质效也愈加明显。截至三季度末,投向工商企业的信托资金占比仍居首位,投向基础产业、房地产、其他、金融机构和证券市场的资金占比分别位居第二至第六位。其中,投向工商企业的信托资金总额为5.42万亿元,比上年末减少662.4亿元,主要是压降融资类和通道类业务导致资金信托规模整体下降所致。

据银保监会统计数据显示,截至三季度末,信托行业直接投入实体经济(不含房地产业)的信托资产余额达13.14万亿元,占全部信托资产余额的62.97%。其中,投向小微企业的信托资产余额为2.41万亿元。

“服务实体经济是金融机构的核心使命。”邓炳认为,信托公司应积极适应国家发展战略和经济增长模式转变对金融服务提出的新需求,摆脱对传统融资业务模式的路径依赖,积极提升自身专业能力,灵活运用股权投资、股债结合、夹层投资、资产证券化等多种金融工具,为实体经济的发展提供综合投融资支持,拓宽服务实体经济

济的广度和深度。

转型方向 主动管理能力成核心竞争力

随着信托行业转型进入深水区,主动管理能力成为市场竞争的核心竞争力。

相关数据显示,从资金来源看,截至2020年三季度末,单一资金信托规模为6.92万亿元,较上年末减少1.09万亿元,占比33.18%,较上年末下降3.92个百分点;集合资金信托规模为10.31万亿元,较上年末增加3873.18亿元,占比49.42%,较上年末提高3.49个百分点。集合资金信托规模占比的提升,体现出信托行业主动管理能力在增强,表明信托行业在“去通道”、提高主动管理能力的转型之路上走得愈发坚定。

另一组数据也从侧面印证了信托行业主动管理能力在持续提高。在信托功能上,截至今年三季度末,事务管理类信托余额为9.23万亿元,占比44.26%,较上年末降低5.04个百分点。单一资金信托和事务管理类信托占比自2018年一季度以来持续下降,表明被动管理类业务规模占比不断下降,从侧面反映出主动管理类资产规模在提高。

大资管时代下,主动管理能力的强弱直接影响信托产品的竞争力。“信托公司一定要突出主动管理能力,如果没有自己的特色信托产品,没有好的主动管理产品,未来就没有生存空间。”重庆信托副总裁叶凌风对《证券日报》记者表示,金融体系是一个复杂的多样化生态体系,既需要银行这样巨无霸金融机构,也需要信托等其他类型金融机构,全面满足社会多样化的需求。社会分工和比较优势的存在,使得各类金融机构的定位逐步清晰。

产品方向 非标品向标品转型

2020年5月初,银保监会发布《信托公司资金信托管理暂行办法(征求意见稿)》(以下简称“资金信托新规”),与《信托公司股权管理暂行办法》《中国银保监会信托公司行政许可事项实施办法》等配套的相关办法和规定一起,勾勒出今年信托业监管的政策框架。

截至目前,资金信托新规已完成公开征求意见,出台在即,有望对信托业发展形成深远影响。

资金信托新规剑指非标业务,信托公司最依赖的融资类业务面临严峻挑战。根据资金信托新规的规定,信托公司对同一融资金人及其关联方非标准化债权类资产余额不得超过净资产的30%,非标准化债权类资产余额不得超过全部集合资金信托的比例上限为50%。

“资金信托新规对信托业影响最大的是非标准化(贷款)和自营资金参与的集中度限制。”云南信托研



王琳/制图

究发展部总经理王和俊分析道,在非标准化(贷款)的集中度限制方面,信托公司主流业务中的大客户集中化策略需要进行革新,集合资金信托规模可能会不够用。信托公司应该在新规引导下改变原有服务模式,转为分散给更多资金规模相对较低的客户,同时依靠标准化集合资金信托规模的扩张做大“分母”,以便创造非标准化(贷款)的空间。

这种形势下,由“非标”产品转向“标准化”产品将成为信托业务转型的方向,加大标品信托的投入成为业内共识。用益金融信托研究院统计数据显示,11月份,集合信托成立规模为1685.36亿元。从投向领域来看,投向金融领域的集合信托资产最多,当月成立金融类信托的规模为750.96亿元,环比增长34.68%,占比总规模的44.56%。对此,用益信托研究员孙国让对《证券日报》记者表示,监管层要求信托公司压缩非标类信托规模,加大向标品信托转型力度。金融类信托募资规模的大增,凸显标品信托产品大热,顺应了监管导向。

练外功 创新业务多点开花

作为监管层重点鼓励和引导的转型方向,慈善信托、境外理财等创新业务也在加速前行,最近一个统计年度(2019年9月1日至2020年8月31日),慈善信托数量及受托资产规模均创下新高。

中诚信托发布的《2020年度慈善信托研究报告》显示,最近一个统计年度,慈善信托共备案215单,受托资产规模达8.76亿元。与之相比,自《慈善法》开始实施起第一个统计年度(2016年9月1日至2017年8月31日,以此类推),全国共备案42单慈善信托,受托资产规模8.28亿元;第二个统计年度全国

共备案59单,受托资产规模7.83亿元;第三个统计年度共备案130单,受托资产规模7.45亿元。

年内慈善信托最大的亮点是“中国信托业抗击新型肺炎慈善信托”的成立。该信托计划由中国信托业协会倡议、国通信托担任受托人发起设立,受托财产总规模达3090万元,为今年以来规模最大的一笔慈善信托。

“目前,慈善信托更多被定位为公益性业务,与其他信托业务是相互融通的关系。”国通信托普惠金融部总经理石宇对《证券日报》记者表示,慈善信托更像是维系客户、打通外部业务的桥梁,可以满足资金端、资产端的需求。它本身难以产生价值,但两端会产生价值。

此外,今年信托业的境外理财业务也在QDII额度重新开闸后实现新的突破。国家外汇管理局启动新一轮合格境内机构投资者(QDII)额度发放后,11月份,7家信托公司合计新增6.26亿美元额度,将信托QDII额度推升至90亿美元。其中,华润信托、中粮信托、五矿信托、华能信托、光大信托、华鑫信托等6家信托公司的QDII额度实现零的突破,摆脱了“有资质无额度”的困境;华宝信托QDII额度在新增1亿美元后达到20亿美元,居信托业之首。

业内人士普遍认为,随着国内多层次资本市场开放程度的提升,高净值人群逐渐意识到资产配置的价值,对全球资产的配置需求日益扩大,QDII业务的发展前景广阔,将成为信托业重点布局的方向之一,有助于信托公司完善综合金融服务能力,强化市场竞争力。

修内功 增资潮顺势而起

随着信托转型的持续推进,信托公司的资本金实力与业务规模深度捆绑,极大增添了信托公司的增

资动力。

今年的信托业增资潮主要集中在下半年。《证券日报》记者对公开资料梳理后发现,今年以来,至少有包括建信信托、财信信托、西部信托、国元信托等在内的7家信托公司已完成增资,增资总额约200亿元。

其中,建信信托的增资规模最大,达80亿元。资料显示,建信信托的增资申请于7月初获北京银保监局同意,注册资本将由24.67亿元增至105亿元。9月初完成变更后,建信信托的注册资本排名业内第六位,前五位分别是重庆信托(150亿元)、平安信托(130亿元)、中融信托(120亿元)、中信信托(112.76亿元)、华润信托(110亿元)。

此外,陕国投、五矿信托、中粮信托等也在增资过程中。山西信托则在面向全国公开引入具备资源优势的战略投资者,旨在扩充资本金。

引导信托公司增强资本金实力也是监管层鼓励的方向。《信托公司股权管理暂行办法》对持有5%以上股份的股东(即信托公司的主要股东)明确规定,“应当具备持续的资本补充能力,并根据监管规定书面承诺在必要时向信托公司补充资本金”。

另外,渐行渐近的资金信托新规对信托公司的资本金也提出更高要求。比如,在信托业务方面,资金信托新规规定,“信托公司管理的全部集合资金信托计划投资于同一融资金人及其关联方的非标准化债权类资产的合计金额不得超过信托公司净资产的百分之三十”;在自有业务方面,规定“信托公司以自有资金直接或者间接参与本公司管理的集合资金信托计划的金额不得超过信托公司净资产的百分之五十”。部分业内人士认为,随着资本金实力与业务规模的直接挂钩,信托公司提高资本金规模将成为适应资金信托新规要求的最直接方式。

时隔4年直销银行重回视野 银行转型线上化提速

■本报记者 李文 见习记者 余俊毅

今年12月份,招商、邮储两家银行旗下的直销银行相继获准筹建,国内独立法人直销银行有望扩容至3家,这也是继首家独立法人直销银行成立4年后再次有直销银行获批。

实际上,很多银行都有直销银行业务,但主要以总行部门的形式存在。对于此次两家银行的直销银行在短接二连三获批,业内人士普遍认为,直销银行牌照发放或已开闸,预计未来将有更多银行拿到独立法人直销银行牌照。

中国社科院金融所银行研究室主任李广子对《证券日报》记者表示:“直销银行的设立,本身就是银行转型线上化的一部分。与传统的银行网银业务相比,直销银行具有独立的法人资格,其业务流程、产品研发、市场营销等都是独立的,运营机制也更加灵活。”

2家直销银行月内获批筹建

12月11日晚间,招商银行公告称,收到银保监会关于筹建招商拓扑银行股份有限公司的批复。这意味着,全国第二家独立法人直销银行即将现身。短短10天之后,邮储银行对外披露称,其拟全资发起设立的中邮邮惠万家银行有限责任公司已获准筹建。

《证券日报》记者了解到,在12月份2家直销银行获批筹建之前,采取独立法人运作模式并获银保监会批准开业的,目前只有2017年成立的中信百信银行一家。据了解,该行由百度联手中信银行共同发起成立,是全国首家独立法人直销银行。

百信银行于2017年11月开业时,银保监会曾表示,将积极总结试点经验,定期评估试点效果,适时扩大试点范围,探索不同形式的直销银行子公司经营模式。但在此后数年间,设立直销银行始终处于停滞状态,直到今年12月份,招商银行联手京东旗下的网银在线(北京)商务服务有限公司共同设立的招商拓扑银行获批筹建,直销银行才重回大众视野。

据了解,招商银行与网银在线分别认购招商拓扑银行14亿股和6亿股普通股股份,入股比例分别为70%和30%。百信银行和拓扑银行均采用与科技公司共同设立的方式。而最新获批筹建的邮惠万家银行则由邮储银行独家出资设立,持股比例为100%。

随着邮储银行获准筹建直销银行子公司,国内直销银行的数量有望增至3家。麻袋研究院高级研究员苏筱苒在接受《证券日报》记者采访时表示,直销银行具有独立法人属性,是数字经济时代的产物。传统银行通过直销银行牌照展业,与外部科技公司等场景方进行合作,市场化属性更为显著。通过牌照发放将数字渠道的互联网金融业务纳入监管,一方面能解决联合贷款模式之忧,另一方面也可解决互联网存款之忧。

数据宝产品研究院院长李可顺对《证券日报》记者表示,直销银行与传统银行的区别是纯线上化。纯线上化代表着其线上线上触及的广度,决定了其服务范围及客群层级是否具有多样性。传统银行则依靠网点辐射周边几公里的客户。虽然说银行互联网化与直销银行之间差不了多少,但从服务流程及业态创新上,直销银行肯定更具优势。

李可顺认为,目前来看,P2P机构几乎已被清零,而此前P2P模式下已经养成投资理财习惯的客户都是直销银行的潜在客户,这些客户需要一个合规平台进行投资理财。在这个节点放行直销银行,刚好可以为这类对合规平台更感兴趣的客户提供服务。

现有产品种类仍相对单薄

业内人士认为,相较传统分支架构的分销模式而言,直销银行的核心在于利用电子渠道直接触达客户,进而提供标准化零售产品。

《证券日报》记者了解到,近年来直销银行的业务发展并不突出,其产品也较为同质化,多数是以理财类产品为主。记者查询百信银行APP后发现,该行的自有产品种类并不多,其APP以代销产品为主,其中主要以理财子公司的产品为主,同时还销售银行理财、保险资管等产品。

东吴证券在研报中指出,直销银行目前的产品货架仍相对单薄。在百信银行APP中可以看到,财富管理主要推介本行的高利率定期存款(3年期、年利率4%的智存通),同时也代销第三方的银行理财、资管、信托、保险等产品;贷款则推介消费贷“好会花”。总体来看,百信银行APP的产品种类并不算丰富,与之相比,蚂蚁集团、腾讯等互联网巨头金融平台上的产品更为琳琅满目。

中信建投杨荣团队认为,未来直销银行的业务空间或将来自潜在客群渗透率的提升,有助于银行积极介入场景金融和线上流量经营。未来直销银行的发展,重在如何利用互联网科技的优势,走出差异化路线,为长尾客户提供创新型产品。

一方面,直销银行可以利用金融科技手段,转型为开放银行模式。开放银行可定义为一种平台化商业模式,通过与商业生态系统共享数据、算法、交易、流程和其他业务方面的功能,为商业生态系统的客户、员工、第三方开发者、金融科技公司、供应商和其他合作伙伴提供服务,是银行创造新价值、构建新的核心能力的体现。直销银行的股东具有互联网科技背景,掌握大量流量数据,领先的平台系统研发技术以及海量的消费场景,在向开放银行转型过程中,可利用自身优势,与其他金融机构包括传统银行合作,建立大金融生态圈,共享技术数据。直销银行则通过开放平台融入各种场景中,拓宽获客渠道。

另一方面,直销银行可通过开放平台为用户提供差异化服务,满足客户个性化需求。目前部分民营银行已开始进行开放银行的尝试,比如微众银行的“30天开放银行战略”、网商银行的“繁星计划”、新网银行的“万能连接器”和华瑞银行的“极星SDK”等。未来直销银行子公司也可以尝试开放银行模式。

50只主动权益基金回报率超100% 新生代基金经理独掌“牛基”前四强

■本报记者 王思文

2020年只剩4天时间,权益基金的年度收益率PK进入最后决战。《证券日报》记者注意到,截至12月27日收盘,公募基金市场的主动权益基金中,年内回报率超100%的产品多达50只。其中,排名前十的权益基金回报率均超过120%;农银汇理工业4.0基金今年内回报率达163%,暂居今年主动权益基金收益排行榜的冠军。

记者发现,今年主动权益基金收益排行榜凸显两大特点:一是在绩优榜单中,新生代基金经理突出重围,成为“业绩黑马”。其中,农银汇理的赵诣、汇丰晋信的陆彬掌舵的基金业绩表现极为突出。二是业绩前十基金的重仓股均聚焦“科技”,但重仓的行业大有不同,其中,新能源、光伏、电子等行业的配置比例均较高。

新生代基金经理 独掌绩优基金前四强

回顾2019年主动权益基金的业绩排行榜,广发基金旗下有4只

产品强势霸屏。而今年,受股市结构性行情的影响,主动权益基金业绩排行榜的榜单也出现了一轮“大洗牌”。变的是基金产品,不变的是基金经理的传奇,今年“霸屏”榜单的产品仍然出自一位基金经理之手,去年是广发基金的刘格崧,今年变成了农银汇理的赵诣。

截至目前,农银汇理工业4.0基金已成为今年权益基金业绩夺冠的最大热门。该基金在2015年8月份成立后,迅速在股市低点完成建仓,近5年斩获了超高回报率。截至12月6日收盘,农银汇理工业4.0基金今年已斩获163.33%的回报率,在权益基金中年内收益率暂时排名第一。

除农银汇理工业4.0基金外,农银汇理基金旗下还有3只权益基金年内收益率超130%,分别是:农银汇理新能源主题基金,今年以来实现累计回报率161.96%,目前在所有主动权益基金中收益率排名第二;农银汇理研究精选基金,今年以来累计回报率152.42%,在所有主动权益基金中收益率排名第三;农银汇理海棠三年定开基金,今年以来

累计回报率135.89%,在所有主动权益基金中收益率排名第四。

公开资料显示,赵诣在公募基金行业征战近十年,年仅32岁,目前管理农银汇理基金旗下4只基金产品,管理资产总规模42.7亿元,是一位名副其实的新生代基金经理。恰恰是这位“新生代”,其管理的4只基金目前包揽了主动权益基金年内收益率排行榜的前四个席位。

2019年,广发基金旗下的4只权益基金产品,采用了较为相似的投资策略,均收获了较好的战绩。2020年,由赵诣管理的4只主动权益基金亦如此。《证券日报》记者注意到,农银汇理工业4.0基金、农银汇理新能源主题基金、农银汇理研究精选和农银汇理海棠三年定开在三季度末的重仓股名单中,有7只重仓股出现重合,分别为隆基股份、宁德时代、应流股份、振华科技、通威股份、赣锋锂业、新宙邦。

除“霸屏”的农银汇理旗下4只基金外,汇丰晋信基金旗下也有2只产品暂居主动权益基金年度收益率前十榜单,分别是汇丰晋信低碳

先锋、汇丰晋信智造先锋A,2只基金的现任基金经理均是陆彬。截至12月27日,这2只权益基金分别已斩获133.99%和129.13%的年内回报率。

公开资料显示,陆彬目前担任汇丰晋信基金助理研究总监,从2019年开始管理基金产品,同样也是一位新生代基金经理,目前管理基金资产规模58.31亿元。

与赵诣的投资策略有些相似,陆彬在汇丰晋信低碳先锋和汇丰晋信智造先锋A的管理上也出现大量重合的重仓股(多达9只),仅持股数量和持股比例略有不同。

科技是配置大方向 偏爱新能源等板块

在年内收益率排名前十的主动权益基金中,既有成立十年的老牌绩优基金,也有新生代基金经理掌舵的“业绩黑马”。但这些绩优排名靠前的基金,或是不被大众所熟知,或是基金持有人数量不高,这就意味着,即便这些主动权益基金在今年斩获极高的收益率,但能够分食

这一硕果的基金投资者却是少数。

据2020年中报数据显示,年内收益率排名前十的权益基金中,持有人达到50万户的基金仅汇丰晋信低碳先锋一只,其余9只基金的持有人数量均在1万户至3万户之间,最低户数仅有1365户。

从行业配置角度来看,2020年主动权益基金回报率靠前的基金采取的核心配置思路大多是“科技”打法,在策略上更倾向于新能源、电子等科技行业的配置。

展望明年的投资机会,广发基金价值投资部负责人傅友兴对《证券日报》记者表示:“对明年的收益预期要适当降低,筛选投资标的时需要更为谨慎,可以在目前调整的消费、医药等板块和低估值板块中寻找一些机会,但具体的标的选择要更加谨慎严苛。”

去年“霸屏”的绩优基金经理刘格崧对记者表示,预计2021年是结构性行情为主,系统性风险短期还看不到。在行业方面,看好高端制造、与“十四五”规划相关的产业升级、科技领域中的国产替代等方面机会。