

热点关注

天津信托日前表示,经优先受益人和次级受益人投票表决,同意“天信沐雪巴菲特一号证券投资集合资金信托计划”提前终止

“沐雪巴菲特一号”疑团继续发酵： 原投顾涉嫌诈骗 天津信托避谈纠纷原委

本报记者 徐天晓

针对“天信沐雪巴菲特一号”证券投资集合资金信托计划(下称“沐雪巴菲特一号”)进展,原投资顾问江苏沐雪信息科技有限公司(下称“江苏沐雪”)被湖北荆门警方以涉嫌诈骗立案调查,天津信托2月20日在官网发布通告称,经优先受益人和次级受益人投票表决,一致同意“天信沐雪巴菲特一号证券投资集合资金信托计划”提前终止。

虽然信托计划提前终止,然而围绕沐雪巴菲特一号的疑团却仍在发酵。截至昨日发稿为止,天津信托仍未就纠纷中涉及的多个问题进行明确说明,包括信托计划的纠纷原委,亦不接受电话采访。而与《证券日报》记者联系的几位投资者表示,仍在与天津信托进行商谈,目前没有明确结果,还需等待今后几日天津信托的公告。而作为该信托计划的优先级投资人,中国银行上海分行一直未表态。

公开资料显示,沐雪巴菲特一号信托计划成立于2012年11月27日,原定期限为1年,截至目前,信托计划运营未足3个月。

沐雪巴菲特一号提前终止

针对沐雪巴菲特一号原投资顾问江苏沐雪被湖北荆门警方以涉嫌诈骗立案调查一事,天津信托2月20日在官网发布通告称,经优先受益人和次级受益人投票表决,一致同意“天信沐雪巴菲特一号证券投资集合资金信托计划”提前终止,并由受托人按照次级受益人的指令操作变现。变现所得资金依据信托合同约定进行清算分配。

本报记者昨日针对沐雪巴菲特信托计划采访天津信托,不过天津信托有关人士表示不接受电话采访,同时指出,媒体负责人目前不在公司,希望记者之后再来电询问。

此外,记者昨日询问投资这款信托计划的部分投资者,有投资者在电话中对记者表示,目前正在与天津信托就信托计划的相关事宜进行商谈,



“但是目前并没有明确结果,还需等待几天后天津信托的公告。”

纠纷疑团重重

公开信息显示,沐雪巴菲特一号信托计划成立于2012年11月27日,产品的结构套用的是有限合伙制PE加信托的方式,信托规模为6亿元,其中由优先级委托人中国银行上海分行认购39980万元,次级委托人深圳凯雷股权投资基金合伙企业(下称“凯雷投资”)认购20000万元。信托计划项下的信托财产,由受托人按委托人的意愿和信托合同规定,根据投资顾问江苏沐雪发送的投资指令进行投资运作。

不过,在今年1月底,信托计划运营仅两个月就突然出现变故,根据投资人在公开渠道的表述:“江苏沐雪利用和天津信托之间的关系,借助‘沐雪巴菲特’系列信托产品的平台,让客户下载所谓的客户端,通过客户端了解客户的投资习惯,从中筹划非法侵占挪用信托资金,金额达1亿,分别拆借给若干身份不明人员。”

而天津信托并未对资金挪用这一

说法进行直接澄清,只是在随后表示,该信托计划与我公司正常发行的其他集合信托产品无关,所有信托计划均正常运行,该信托计划项下信托财产处于增值、安全状态。根据天津信托披露的最新信息,截止到2013年1月25日项目净值为1.0797元。

但是在多位业内人士看来,投资顾问单方面挪用信托资金的可能性很小:“信托计划要在银行单独开立账户,投资顾问一般不可能单方面对信托资金进行直接操作。”

与此同时,湖北省荆门市公安局以江苏沐雪涉嫌诈骗为名,向天津信托调取该信托计划相关材料。据报道,江苏沐雪实际控制人曹珊、沈小平已于1月31日因涉嫌经济诈骗遭湖北警方控制。天津信托进一步表示,信托计划已于2月1日起暂不接受投资顾问江苏沐雪的操作指令。

有业内人士指出,天津信托回答的问题或许在避重就轻。天津信托只在公告中表示,坚持依法合规、履行受托人职责,但没有明确说明此次信托计划原投资顾问实际控制人涉嫌诈骗一事与本信托计划到底有无关联。

此外,沐雪巴菲特一号的投资顾

问也在近期发生变动。根据天津信托公告,2013年1月28日至29日,有来自湖北精九投资有限公司(以下称“湖北精九”)及广东鸿远能源投资有限公司(以下称“广东鸿远”)的人员向我公司反映,深圳凯雷的执行合伙人变更为深圳沐雪(“深圳沐雪股权投资管理有限公司”)和广东鸿远,要求由其代替江苏沐雪担任投资顾问。

工商资料显示,深圳凯雷的执行事务合伙人由深圳沐雪和广东宏远。根据去年12月份新潮实业披露的一份报告显示,湖北精九为普通合伙人。

天津信托2月1日发布《关于“天信沐雪巴菲特一号”证券投资集合资金信托计划”突发事件情况的通告》表示,“1月30日,深圳沐雪委派代表及江苏沐雪代表律师赴天津信托与湖北精九、广东鸿远代表进行会谈,表示拟召开深圳凯雷全体合伙人大会以解决纠纷。但1月31日,湖北精九、广东鸿远方面20余人到我公司门前路边,打横幅、占路,并在互联网上发布照片和不实信息,毁损我公司名誉。”

然而深圳凯雷则在另一份声明中对天津信托的表态予以否认,“深圳凯

雷并未发生纠纷,实为天津信托聘请的投资顾问侵占挪用投资人信托资金高达1亿元人民币”。同时表示,“深圳凯雷委托人及全体投资人向天津信托声讨自己的投资合法权益,且遭到天津信托方面的暴力对待,我司也并未在网络发布任何不实照片与信息”。

此次事件的另一方中国银行上海分行一直未公开表态。

举牌新潮实业引热议

作为一个有限合伙PE嵌套信托,沐雪巴菲特一号在资本市场上的举动曾引起不小的关注。

去年12月3日,在该信托计划成立仅6日,湖北精九便通过“天信沐雪巴菲特一号”信托账户与一致行动人张拾根,由二级市场累计购入新潮实业股份31298801股(其中:天信沐雪巴菲特一号购入23655101股,张拾根购入7643700股),占新潮实业总股本的5.00%。

资料显示,湖北精九的经营范围包括实业、商业、能源、酒店、股权、工程项目、创业项目、建设项目、高新技术项目、文化教育事业、旅游业投资,投资咨询服务(不含金融及证券)、企业管理咨询、财务咨询服务和法律服务,与资本并不大的交集,不过,湖北精九仅是凯雷投资的普通合伙人,但对信托资金的投资有重要影响。

同时,虽然目前江苏沐雪与深圳凯雷出现纠纷,但是透过工商资料可以发现他们的关系却分外密切。

根据工商资料显示,深证凯雷成立于2012年7月11日,执行合伙人由曹珊变更为深圳沐雪。深圳沐雪由曹珊和沈小平分别同比例出资5万元成立,此后曹珊追加490万元,持股比例增加至99%,深圳沐雪的注册资本也增至500万元;沈小平出资额不变,持股比例由50%降至1%。

而江苏沐雪注册日期为2012年2月20日,注册地江苏南京,法定代表人曹珊。曹珊和沈小平便是上述被警方控制的、江苏沐雪的实际控制人。

期指机构持仓解析

去年12月反弹以来,主力空头损失惨重;然而,今年2月份空头主力逐步加码以狙击多头 春节前后期指“过山车” 空头大佬海通期货先悲后喜

— 苏晓东

在2012年12月与2013年1月-2月初市场反弹的两个阶段中,期指总持仓都是先降后升,但2013年期指反弹过程中总持仓波动更大,主力资金频繁上演大规模进出,而主力空头异动的主导因素是期指经常拉出突袭式的大阳线,多次将空头的心理防线击穿,主力空头被迫止损离场,而部分主力空头由于套保头寸叠加仓位调整缓慢,多头突袭经常成为空头梦魇。然而,进入今年2月份空头主力逐步加码空单狙击多头。

有意思的是,空头阵营内部的实力也在悄然变化,空头大佬中证期货在本轮反弹过程中的灵活调仓令其在春节后失去了空头老大宝座,另一位空头大佬海通期货开始占据空头首位。2月18日主力空头海通期货持有1303合约16724手空单,稳稳地占据空头老大席位,而前期空头大佬中证期货空单持仓排名降至第二位。实际上,对比春节前后股指走势可以发现,空头大佬也空单,成也空单。春节前多头行情高歌猛进,海通期货席位维持明显的净空持仓令其空头仓位损失惨重,但海通期货空单在春节前的果断布局,又在春节后的股指下跌中获利丰厚。

净空持仓反弹后攀升 空头主力并未放弃狙击

1月14日,在金融地产等权重板块的集体拉抬之下股指再次拉出大阳线,IF指数单日上涨89.7点,收盘股指突破前高且逼近2600点,1手股指期货空单当日的亏损接近3万元,巨大涨

幅令主力空头损失惨重,次日开始主力空头呈现大规模撤退,期指总持仓从前期高位12万手附近一路下降至1月22日的不足10万,一周时间空头资金撤出近20亿。与以往不同的是,在1月14日股指以大阳线再度突破之后,空头大佬中证期货明显加快了调整仓位的步伐,1月15日中证期货开始大幅削减空单,席位主力合约合计空单数量从1月14日的17022手下降到1月22日的10296手。而另一位空头主力海通期货也在此期间大幅削减空单,主力合约空单总数从1月14日的15773手下降至1月22日的10921手。

如出一辙的空头大佬撤退是在1月28日,当日IF指数再次大涨60.5点,空头防线再一次被击溃,主力空头次日又一次上演大撤退,然而本次空头大佬撤退后多头疯狂加仓追击,加上前期平仓的主力空头加入多头行列导致市场出现逼空行情,轧空资金蜂拥而入令总持仓快速攀升,期指总持仓在春节前一度创出历史新高,2月7日期指四合约合计持仓达13.4万手,市场加速冲顶并一举突破2800点心理关口。

然而,随着反弹行情的深入,尤其是进入春节期间的2月份,市场分歧陡然加剧。前期反弹过程中受损的空头开始加码空单狙击,节前最后一个交易日(2月8日)主力空头一致增加空单令前20大主力持仓的净空单迅速回升至11000手上方,而5大主力的净空持仓也大幅提升至28000手上方创出历史新高。2月8日,海通期货将1303合约的空单持仓提升至17612手,单日增持空单2011手,同日,国泰君安期货、广发期货和光大期货分别

对1303合约增持空单873手,1882手和1981手,除了国泰君安期货因为移仓换月因素增持空单以外,其他空头主力对1302合约、1303合约和1306合约合计持仓均为净空布局,中证期货席位净空持仓再度回到12000手上方,海通期货净空持仓达14355手,创出新高且领衔空头阵营,主力空头加仓空单令空头氛围骤然浓厚,由此导致了春节后期指的大幅下挫。

主力多头高歌猛进 空头持仓灵活性上升

耐人寻味的是主力席位的持仓风格变化,传统空头大佬空头持仓风格不改,但头寸灵活性明显提升。多头主力高歌猛进,但波段性仓位控制技术明显增强。而传统空头大佬国泰君安在本轮反弹过程中多数时间领衔多头阵营,华泰长城期货紧随其后并始终维持偏多的持仓风格。同时,市场踏空心理令主力空头在受损后反手追加短线空单,这样的持仓结构在股指上市

后并不多见。

空头大佬中证期货在1月份削减空单后均增加了多单,导致该席位在1月28日之前持续占据多头第二的位置,对于1302合约的多头持仓仅次于该合约的多头老大国泰君安期货,中证期货短暂的减仓加多的持仓行为明显降低了1月反弹过程中仓位损失。同时,值得一提的是,广发期货是本轮期货反弹过程中最大赢家,多头持仓一直较为坚定并且持仓灵活性也大幅提升,与2012年12月反弹过程中多头坚定持仓的行为有所不同,在2013年本轮反弹中后期,广发期货席位多次出现净空持仓迹象,最为明显的持仓变化是在春节前后,2月8日春节前最后一个交易日广发期货一反常态,对新主力1303合约单日增加了1882手空单,导致该席位持仓风格从净多头突然转向净空,随后广发期货一直维持净空持仓风格,在春节后股指的大幅调整过程中获利颇丰。

(作者单位为南华期货)



银行严查代销信托产品 中小信托公司营销受困

本报记者 徐天晓

《证券日报》记者近日从几家信托公司了解到,信托产品最主要的销售渠道——银行,对正在代销的信托产品风险进行更严密检查。在部分信托公司人士看来,原因在于:一方面是券商等其他金融机构类信托产品的发行,对信托产品产生“挤出效应”;另一方面则主要是银行对代销金融产品提高了标准,而银行渠道的缩小将首先影响中小信托公司产品的发售。

好买基金研究中心统计的数据也显示,近期银行对信托代销的口子逐渐关闭,使得不少信托公司的产品募集受到了影响。一些自身销售能力并不强的信托公司,销售周期明显加长,越来越多的信托采取分期成立的方式,将一个规模较大的产品,分拆成多个规模在5000万以内的产品,以加速募集。

银行代销门槛提高

“能明显感受到银行代销的审查力度较之前更加严格了。”一家东部信托公司销售负责人对本报记者表示:“以前很多产品都是跟我们关系较好的银行分支机构合作,但是现在我们的销售人员更多的要依靠第三方的渠道,公司也准备着重打造自己的财富中心,之前开设的营销中心对我们的销售贡献并不大。”

去年12月中旬,监管层下发了《关于银行业金融机构代销业务风险排查的通知》,虽然《通知》并没有叫停银行代销信托产品,但是多家银行却普遍抬高了信托产品代销的审查标准。

业内人士对记者表示,银行收紧代销信托产品的原因主要有两点:一方面是券商等其他金融机构类信托产品的发行对信托产品的“挤出”,另一个是《通知》的要求使银行普遍提高了对代销产品的门槛。

好买基金研究中心统计的数据也显示,近期银行对信托代销的口子逐渐关闭,使得不少信托公司的产品募集受到了影响。从去年11月以后的3个月,新成立的信托产品中,小规模信托占比在增大,而大规模信托占比在缩小。一些直销能力强,或是在行业中拥有多年深厚客户资源的信托公司,产品仍然很快就能成立。但是一些自身销售能力并不强的信托公司,销售周期明显加长,越来越多的信托采取分期成立的方式,将一个规模较大的产品,分拆成多个规模在5000万以内的产品,以加速募集。

数据显示,3000万以下的信托产品,从2012年11月的7.44%下降到2013年1月的5.19%,这个规模区间的信托占比没有增大,主要是这个区间的很多信托产品都是短期理财产品,而近几个月,信托公司发行的存续期在1年以内的短期理财产品数量骤减。3000万-5000万(不含)规模的信托产品,近三月出现大幅增长,2012年11月、2012年12月、2013年1月逐月提高,占比分别为7.85%、8.75%、11.69%。这部分产品占比大幅提高,印证了信托公司分拆产品的动作。

此外,5000万-1亿元(不含)的产品占比也是逐月提高,近三月占比分别为24.38%、30.80%、37.01%。这个规模区间也是属于较易募集的,因为对300万以上大资金的需求并不是很高。

小规模占比增大的同时,规模在1亿元以上信托产品正逐渐收缩。具体来看,1亿元-2亿元(不含)以上的信托产品从11月26.03%的占比,缩减到1月20.78%的占比;2亿元-5亿元(不含)的占比则从25.62%收缩到21.43%;5亿元及以上的产品,更是从8.68%缩减到3.90%。

产品销售发生结构性变化

从去年起,越来越多的信托公司开始尝试建立直销渠道销售产品,这不仅是信托公司发力主动管理的现实需要,更是信托公司在面对资产管理大行业竞争加剧的环境下,不得已的出路。

上述信托公司人士指出:“前些年信托产品的销售主要困难在于,投资者不了解信托,高净值客户也不多。而近两年市场环境完全改变,信托产品无论从收益率上还是安全性上,竞争优势都在减小,如何为客户开发出一揽子适应不同需求的理财产品是摆在信托公司面前的现实问题。我们的产品目前就包括高流动性的投资货币基金类信托产品。”

竞争加剧使信托产品的销售构成也会发生结构性变化。好买基金认为,在未来的信托产品销售中,银行会继续处于收缩态势,而券商、第三方理财机构的代销则会逐渐扩大。随着信托直销中心扩大,也会分流一部分客户;其次,随着银信合作受限,证券投资类业务对其他行业放开,房地产行业受到严格管控,政信合作类项目被叫停,信托公司已经在各个领域受到竞争对手冲击。银信合作的加紧布局也使得信托业务越来越多地被券商瓜分,能够提供类似于固定收益信托产品的机构正在迅速增加,也将会对信托公司带来一定冲击。