

“游击队”乱象丛生 “正规军”各自混战

大资管时代呼唤游戏规则“同文共轨”

□本报记者 高改芳

“游击队”乱象百出

通商国银资产管理有限公司的简介至今仍挂在网上:公司成立于2011年,注册资金5600万元,位于首都北京CBD核心区域。是一家从事投资管理、资产管理、工程项目管理、项目投资、经济信息咨询等业务。凭借自身雄厚的资本实力以及专业的管理团队、丰富的人脉资源,已在业界建立良好的声誉……

实际上,通商国银在国贸中环世纪中心的办公处已人去楼空,办公物业称其已搬出去几个月了。据报道,其关联公司在去年河南担保业危机中深陷泥潭,然后在北京重新注册投资公司,以发售“股权投资计划”来募集资金。最终,通商国银通过在多家银行销售“股权投资计划”,在不到一年的时间里募资达1亿元以上。

上述事件真正让人担忧的是,如果一家“资产管理公司”处心积虑进行非法集资,那么花重金“拿下”银行这个强有力的销售渠道,短期内非法募集可观的资金,这条路是畅通的。

某私募股权投资基金合伙人介绍,目前市场上从事私募股权投资的资产管理公司保守估计也有上千家,从事“投资”的公司更不计其数。甚至不需要成立资产管理公司,只要注册一家门槛更低的投资公司,就可以从事所有的私募股权投资、资产管理等业务。投资咨询公司可以完全由自然人出资,几万元注册资金即可,比设立担保公司的门槛还要低。

上海国创律师事务所主任王曙东介绍,从他个人掌握的情况看,非金融的、由社会资金成立的名为资产管理、投资咨询等的公司,发售私募性质的理财产品并没有法律上的限制,也没有要求这些公司到相应的监管部门备案、申请等;“这些公司和普通工商企业的区

别仅在于经营内容不同而已,其销售的是特殊商品——金融产品”。

这些“投资”产品如果能够通过银行、银行工作人员销售,无疑能最大限度地掩盖风险。因此,通商国银旗下的“投资公司”都是通过银行销售其所谓的有限合伙企业“伙计划”来达到募集资金目的。有投资者称,通商国银给予一些银行的渠道销售费用高达5%,但该数据未得到银行方面确认。一家银行濮姓理财经理因为销售这些入伙计划而被警方协助调查。

某股份制银行的相关人士表示,银行代销的类似通商国银的产品并非特例。其所在银行刚刚谈好了一笔股权投资产品的代理。对进行股权投资的资产管理公司并没有多高的要求。“暴露出来的问题在其他银行的各地支行并不少见。”该人士说。

据我掌握的情况,上海市面上至少有一半的私人银行在销售私募股权投资(PE)的理财产品。这些产品的发行方是形形色色的资产管理公司,鱼龙混杂,很难甄别。”金融界人士邓举功对中国证券报记者说。

上海某投资公司负责人介绍,多年前,银行对代销金融产品的警惕性还是比较高的。但以第三方理财机构的成立为标志,银行代销产品的门槛越低,尤其是各地支行。因为第三方理财机构作为强有力的销售渠道,给银行造成的压力越来越大。”该人士分析。

据悉,银监会办公厅近日发布《关于银行业金融机构代销业务风险排查的通知》,要求各银行业金融机构全面排查代理销售第三方产品的业务风险。银监会及其派出机构将通过明察暗访的形式进行抽查。

“正规军”各自混战

随着创新加速推进,商业银行(理财)、信托公司、证券公司(资管)、基金管理公司、保险资产管理公司、期货公司等“正规军”悉数参与资产管理业务的角逐。

资产管理一系列新政2012年密集出台,资产管理边界逐渐被打破。其中,向基金公司全面开放资产管理业务,基金公司可以设立“资产管理计划”,更是允许其设立准入门槛仅为2000万元注册资本的子公司,开展专项资产管理计划。保险资金被允许投资包括信托公司集合资金信托计划在内的各类金融机构发行的理财产品。证券公司的资管业务降低门槛,尤其是对单一客户的定向资产管理业务,完全放开其投资范围。此外,公募业务也向证券公司、保险资管等放开;期货公司首次被允许参与资产管理市场。

伴随各类金融机构发展资产管理业务的冲动,目前各类金融机构开始进

行“混战”。如券商、基金和信托为争抢银行理财资金投资信贷类资产“生通道”而“大打出手”。目前银行的理财业务中,在“资金池—资产池”的运作模式下,风险正从银行表内向表外溢出;2012年下半年以来,不时传出理财产品

和信托产品的兑付危机……

中国人民大学信托与基金研究所执行所长邢成认为,门槛降低让各类金融机构进入资产管理业务领域,纷纷“跑马圈地”占领市场份额,并在业务上形成交叉。期货和保险公司等面对突然松绑的资管市场领域,在人才储备和专业能力上可能准备不足,进行公司业务转型和人才储备则需要一定的过程,尤其是业务调整面临着市场风险。他认为,一些券商和基金公司进入“银证合作”领域,做一些平台类业务和通道业务,实际是在走信托公司的“老路”,实践证明是不可持续的,不仅缺乏核心竞争力,还具有政策风险。

大资产管理时代渐行渐近,竞争主体“扩容”,一夜之间资管规模飙升,但游戏规则出现无序的情况。银行(理财)、信托、券商、基金、保险和期货等“正规军”短兵相接,多头无序混战“苗头”隐现;资产管理公司、投资管理公司等“游击队”更是乱象丛生。

专家认为,针对不同类型的资产管理机构,应尽快出台相应的法律规定,使不同类型的资产管理机构在市场竞争中实行统一的“游戏规则”。

当“资产管理”遍地开花之时,各类金融机构虽然从事本质上一样的资产管理业务,但受制于分业经营、分业监管的现实,其所适用的法律关系不统一,监管标准不统一,实质上造成了不同金融机构在资管业务上的不公平竞争。如银行自称理财是遵循商业银行理财产品管理办法等文件,信托公司依据信托法,基金公司又说要按照证券投资基金法……种种不统一造成了不公平竞争,也助长了监管套利和

风险。随着大资管时代的开启,在资本逐利的驱动下,金融行业之间的风险传导,变得不再没有可能。

从法律上看,资产管理业务本质上来说,是受托机构与投资者之间建立了“受人之托代人理财”的信托关系。”上海融孚律师事务所高级合伙人王祚君表示,由于目前我国法律对金融机构资产管理业务的规定不健全,同时受制于分业,使本质上一样的资产管理业务具有不同的性质和“游戏规则”。

有关专家解释称,目前基金公司和信托公司发行的投资产品的法律关系是信托关系。我国首先出现的资产管理业务是公募基金证券投资基金的管理

募股权基金输送“弹药”的能力。由于银行一线员工对理财产品大多数均背负一定的销售任务压力,在禁止销售私募股权基金产品后,银行将把注意力逐步转向其他符合规定的理财产品。然而,由于银行与VC/PE基金的合作贯穿于从基金募集、投资到退出的各个阶段。因此尽管无法为VC/PE募资,但仍可以从资金托管、资金清算、信息支持等方面与VC/PE基金展开合作。

重创私募市场

清科研究中心认为,对于其他第三方销售渠道来说,禁止银行代售私募股权基金意味着他们少了一个竞争对手。

清科研究中心预计,随着政策效力逐渐显现,其他销售渠道特别是第三方理财机构将会是VC/PE基金重点关注的合作伙伴,特别是一些大型第三方理财机构参与VC/PE基金募集时间较长,投资者认

度较高。但第三方理财机构缺乏相关监管,而且对VC/PE产品的风险识别能力低于银行,存在一定的风险隐患。

目前第三方理财机构可以代销的产品种类较多,包括信托、阳光私募产品、公募基金、VC/PE基金等,其中仅有代售公募基金需要申请牌照,其他产品目前尚没有明确的准入资格和监管。因此,随着产品线的不断丰富,第三方理财机构纳入监管范围的呼声将越来越高。

对于VC/PE机构来说,银行是其散户LP(有限合伙)的重要来源渠道,本来就已经处于困境的募资市场将会受到严重影响。

清科研究中心数据显示,尽管LP市场机构化趋势日渐明显,但是散户LP仍然是LP市场的重要组成部分,散户LP数量占LP市场总数量的五成。大部分VC/PE基金均通过银行渠道来发掘LP资源,如德同、九鼎、赛富、普凯等都与银行渠

道有着密切的合作关系,一旦银行渠道关闭,那么视散户LP资金为重要资金来源的VC/PE机构将考虑建立自身的销售渠道进行募资,目前九鼎、鼎晖等机构均已开设第三方理财机构进行募资。

对于散户LP来说,2011年下半年以来,随着股票二级市场的持续低迷、IPO发审日趋严格,VC/PE往日的高回报难以再现,散户LP投资VC/PE的热情在逐渐减退,银行理财产品风波将会更加打击散户LP的投资信心。此外,银行在代销VC/PE基金产品时,往往会参与到产品的设计等流程,把控基金风险,一旦银行渠道封闭,散户LP在VC/PE的选择上将承担更多风险。在VC/PE市场好转之前,散户LP的投资热情难以恢复到往日高度。

因为银行面对的是最广泛的投资人,且一旦出问题容易引发系统性风险,略显严苛的规定是有必要的。”上海某投资公司的负责人认为。

由于银行面对的是最广大

的投资群体,一旦出问题容易引发系统性风险,应当对银行代销理财产品设置“高门槛”,甚至可以规定非金融机构产品不得由银行代销;曾经受到监管部门处罚的金融机构产品不得由银行代销等。

其次,应当提高银行所销售理财产品的透明度。投资者买金融产品时甚至没法搞清他买的是债权关系、股权关系还是信托关系,而误认为他买的是银行存款。如果信息披露不透明,一旦这些产品的回报率达不到最初承诺的水平,银行的声誉就可能受损。

此外,在制度完善、银行等金融机构的行为合乎规范的前提下,应当强调投资者要对自己的投资行为负责。

记者观察

勿拿信誉“赌”明天

□本报记者 高改芳 上海报道

商业银行近期频频遭遇“声誉危机”——代售的理财产品到期没法兑付,代销的理财产品大幅浮亏,前员工非法集资分不清是个人行为还是职务行为……银行正在走入金融界的“神坛”。

造成这种情况的原因是多方面的。首先,从银行的生存环境看,银行面临的市场竞争越来越激烈。在利率市场化的趋势下,银行利差不断收窄,银行不得不在“中间业务”等方面下足工夫。第三方理财机构作为强有力的销售渠道,给银行造成的压力越来越大。为抢客户、拿代销费,不少银行铤而走险代销高风险产品。

外部生存环境的“高压”通过银行各地分支行的层层加码,通过绩效考核的指标分解给基层。在目前国内银行业总、分支行制的模式下,理财产品销售与分支行业绩直接挂钩,更与理财经理的绩效提成相关。分支行的理财产品销售多的、赚取中间业务收入多的,在这个银行的位次排名就靠前,就能向上争取费用、额度、奖金;理财产品销售多的、拉存款多的理财经理绩效工资就多……因此,银行的一线员工为了完成那些实际上可能难以完成的指标,不乏铤而走险的冲动,睁一只眼闭一只眼”的管理也长期存在。

市面上一些所谓的“投资公司”、“资产管理公司”、“私募基金”等,就会把享有客户资源的正规银行员工作为“公关”对象。因为这些公司没有网点销售渠道,单靠几个客户经理到处拉业务。通过许以超高销售提成,这些公司通过银行员工销售各种名目的高风险理财产品,甚至干脆就是高利贷公司的融资计划。

银行员工为了完成指标、拿到高额提成而向客户揽存、推销理财产品、贷款等,在一切存在“操作空间”的业务上腾挪,客户也对此公私难辨。

交行首席经济学家连平认为,要对银行代销的非银行金融机构理财产品保持高度警惕。目前,银行自身发行的理财产品(保本和非保本)由于有较为严格的申报和监管程序。而非银行金融机构发行的理财产品,理论上都可归入广义的“影子银行”业务范畴。其中不乏一些监管不足,风险较高的狭义“影子银行”业务。作为代销终端,银行如果不对此不加甄别,则有可能牵涉其间,甚至累及自己的声誉。

由于银行面对的是最广大

的投资群体,一旦出问题容易引发系统性风险,应当对银行代销理财产品设置“高门槛”,甚至可以规定非金融机构产品不得由银行代销;曾经受到监管部门处罚的金融机构产品不得由银行代销等。

其次,应当提高银行所销售理财产品的透明度。投资者买金融产品时甚至没法搞清他买的是债权关系、股权关系还是信托关系,而误认为他买的是银行存款。如果信息披露不透明,一旦这些产品的回报率达不到最初承诺的水平,银行的声誉就可能受损。

此外,在制度完善、银行等金融机构的行为合乎规范的前提下,应当强调投资者要对自己的投资行为负责。

银行收紧理财产品代销 私募产品很受伤

□本报记者 高改芳 上海报道

银监会日前召开的2013年全国银行业监管工作会议表示,严格监管理财产品设计、销售和资金投向,严禁未经授权销售产品,严禁销售私募股权基金产品,严禁误导消费者购买,实行固定收益和浮动收益理财产品分账经营、分类管理。市场人士认为,这将严重影响VC/PE机构本来就已经处于困境的募资市场。

规范银行理财

中信证券刚刚发布的研究报告认为,近期多家银行密集暴露代销理财产品的问题,引发银监会整治,银行的声音受到冲击。代销产品的问题可能会波及银行理财产品,促使投资人重新审视其风险。种种迹象表明,银行理财产品的监管风暴逐渐逼近。信息不透明、风险

不清晰的资金池方式可能首当其冲,理财产品的信用风险将成为焦点。

此前,银行业协会理财业务专业委员会2012年12月11日成立。银监会纪委书记杜金富在成立大会上表示,理财业务专业委员会将对进一步规范银行理财市场、促进银行理财业务健康发展,产生积极的促进和推动作用。同时,理财业务专业委员会发布《关于加强银行理财产品销售自律工作的十条约定》,以促进银行理财业务规范健康发展,维护客户合法权益,培育规范销售、公平有序竞争的市场环境。

对理财产品销售的整治,首先重创的是私募基金、风险投资类(PE/VC)理财产品。清科研究中心认为,作为散户LP(有限合伙人)资金的主要来源渠道,银监会的这项决定将会给VC/PE募资市场格局带来重大变化。

对银行来说,这势必削弱银行为私

募股权基金输送“弹药”的能力。由于银行一线员工对理财产品大多数均背负一定的销售任务压力,在禁止销售私募股权基金产品后,银行将把注意力逐步转向其他符合规定的理财产品。然而,由于银行与VC/PE基金的合作贯穿于从基金募集、投资到退出的各个阶段。因此尽管无法为VC/PE募资,但仍可以从资金托管、资金清算、信息支持等方面与VC/PE基金展开合作。

重创私募市场

清科研究中心认为,对于其他第三方销售渠道来说,禁止银行代售私募股权基金意味着他们少了一个竞争对手。

清科研究中心预计,随着政策效力逐渐显现,其他销售渠道特别是第三方理财机构将会是VC/PE基金重点关注的合作伙伴,特别是一些大型第三方理财机构参与VC/PE基金募集时间较长,投资者认

度较高。但第三方理财机构缺乏相关监管,而且对VC/PE产品的风险识别能力低于银行,存在一定的风险隐患。

目前第三方理财机构可以代销的产品种类较多,包括信托、阳光私募产品、公募基金、VC/PE基金等,其中仅有代售公募基金需要申请牌照,其他产品目前尚没有明确的准入资格和监管。因此,随着产品线的不断丰富,第三方理财机构纳入监管范围的呼声将越来越高。

对于VC/PE机构来说,银行是其散户LP(有限合伙)的重要来源渠道,本来就已经处于困境的募资市场将会受到严重影响。

清科研究中心数据显示,尽管LP市场机构化趋势日渐明显,但是散户LP仍然是LP市场的重要组成部分,散户LP数量占LP市场总数量的五成。大部分VC/PE基金均通过银行渠道来发掘LP资源,如德同、九鼎、赛富、普凯等都与银行渠

证券代码:600765 证券简称:中航重机 公告编号:2013-006

中航重机股份有限公司关于股东减持股份的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

如有董事对临时公告内容的真实性、准确性和完整性无法保证或存在异议的,公司应当在公告中作特别提示。

中航重机股份有限公司(以下简称“公司”)今日接到控股股东中国贵州航空工业(集团)有限责任公司(以下简称“贵航集团”)函告,该公司于2013年1月24日通过上海证券交易所交易系统以大宗交易方式出售公司股份1500万股,占公司总股本的1.92%,全部为无限售条件流通股。

一、股东减持情况

二、股东本次减持前后持股情况

股东名称	股数(股)	占总股本比例(%)	股数(股)	占总股本比例(%)
贵航集团	103,432,800	13.29	88,432,800	11.37

三、备查文件

特此公告。

中航重机股份有限公司董事会
2013年1月24日

证券代码:600405 证券简称:动力源 编号:2013-001

北京动力源科技股份有限公司重大事项停牌公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

北京动力源科技股份有限公司正在筹划非公开发行股票重大事项,鉴于该事项存在重大不确定性,为保证公平信息披露,维护投资者利益,避免造成公司股价异常波动,经公司申请,本公司股票自2013年1月25日起停牌。

公司承诺:公司将尽快确定是否进行上述重大事项,并于股票停牌之日起的5个工作日内(含停牌当日)公告并复牌。

特此公告。

北京动力源科技股份有限公司董事会
2013年1月24日

证券代码:000717 证券简称:韶钢松山 公告编号:临2013-06

广东韶钢松山股份有限公司关于控股股东股份过户事项进展情况的提示性公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东韶钢松山股份有限公司(以下简称“本公司”)已于2012年3月24日公告《广东韶钢松山股份有限公司关于中国证监会核准宝钢集团有限公司公告收购报告书并豁免其要约收购义务的公告》以及《广东韶钢松山股份有限公司收购报告书》。2011年8月22日,宝钢集团有限公司(以下简称“宝钢集团”)与广东省人民政府国有资产监督管理委员会(以下简称“广东省国资委”)签署《广东省人民政府国有资产监督管理委员会和宝钢集团有限公司关于广东省韶关钢铁集团有限公司股权无偿划转之协议》,协议约定广东省国资委需将持有的本公司第一大股东广东省韶关钢铁集团有限公司51%的股权无偿划转给宝钢集团。

截止本公告日,工商变更登记手续已经完成,股份转让过户手续仍在办理之中,尚未完成。公司将根据控股股东股份登记过户的进展情况及时披露相关信息。

特此公告。

广东韶钢松山股份有限公司
董 事 会
二〇一三年一月二十五日

证券代码:000868 证券简称:安凯客车 公告编号:2013-003

安徽安凯汽车股份有限公司关于获得政府补助的公告

本公司及董事会全体成员保证本报告书内容的真实、准确、完整,并对报告书的虚假记载、误导性陈述或重大遗漏负责。

根据《财政部、工业和信息化部、科技部关于组织开展新能源汽车产业技术创新工程的通知》(财建[2012]780号)、《关于组织申报2012年度新能源汽车产业技术创新工程项目的通知》(财建[2012]141号)等有关文件,安徽安凯汽车股份有限公司(以下简称“公司”或“本公司”)纯电动客车全新车型技术开发项目“入围了新能源汽车产业技术创新工程财政奖励资金范围,获得奖励资金总额8,000万元,其中第一笔预拨款为3,200万元。

公司将按照《企业会计准则第16号—政府补助》有关规定,在收到上述财政补助款后确认为递延收益,并将在“纯电动客车全新车型技术开发项目”完成后按年限进行分摊,计入当期损益。

预计本次政府补助将对本公司2013年度利润产生积极影响,具体的会计处理须以会计师事务所审计确认后的结果为准,请广大投资者注意投资风险。

目前上述补助款项尚未到账,到账后公司将另行公告。

特此公告。

安徽安凯汽车股份有限公司董事会
二〇一三年一月二十五日