

富德生命人寿 将入主国民信托

□本报记者 刘夏村

8月21日,保监会官网公布《关于富德生命人寿保险股份有限公司受让国民信托有限公司股权的批复》。公告显示,富德生命人寿通过受让方式收购国民信托93.44%的股权。实际上,近年来保险公司入股信托公司动作频频,信保合作亦呈现多样化发展格局。

入主国民信托

保监会在前述批复中表示,应依据有关规定向银行业监督管理部门提出申请,履行收购国民信托的法定程序。应依据有关规定向银行业监督管理部门提出申请,履行收购国民信托的法定程序。实际上,早在年初,即有富德生命人寿入主国民信托的传闻,保监会此番公告则使得上述传闻被证实。

资料显示,国民信托成立于1987年,于2014年获中国银监会重新批准登记。2008年,注册资本金由5.5亿元增加至10亿元。2014年年报显示,其股东分别为上海丰益股权投资基金有限公司、环安股权投资有限公司、上海创信资产管理有限公司、恒丰裕实业发展有限公司,持股比例分别为31.73%、27.55%、24.16%、16.56%。

实际上,近年来保险公司入股信托公司可谓动作频频。此前,安邦保险斥资近9000万元入股天津信托,持股比例约为5%。据报道,在资本市场动作频频的安邦保险有意拿下信托牌照,并与天津信托进行意向收购的谈判。据悉,目前安邦保险的架构中已包括产险、寿险、健康险、养老保险、国内资产管理公司、香港资产管理公司、保险销售、保险经纪、成都农商银行、邦银金融、世纪证券等。业内人士认为,拿下信托牌照将有助于安邦信托成为全牌照金融集团。

去年中,国寿集团旗下国寿投资受让重庆水务集团持有的重庆信托23.86%的股权,成为重庆信托的二股东。今年初,国投信托以增资扩股方式成功引入泰康人寿、江苏悦达两大战略投资者,其中泰康人寿、泰康资产合计持股35%,“国投信托”亦变更为“国投泰康信托”。

信保合作扩围

业内人士认为,对于保险公司而言,控股、参股信托公司有助于保险资金投资,扩大信保业务合作。某信托公司研究部总经理对中国证券报记者表示,险资在投资方面受到的限制较多,借助信托则可以拓宽投资领域,提高投资收益。某南方信托公司高管表示,近年来保险公司热衷入股信托公司,一个主要原因在于能够方便保险企业的投资业务。他对中国证券报记者透露,目前保险资金投资信托计划,其实基本都是保险公司自己找的项目,信托公司在一定意义上仅是一个通道,在这种背景下,保险公司更愿意找一个“知根底”的信托公司。

据悉,2012年保监会放宽保险资金的投资范围,将集合资金信托计划纳入险资投资标的后,险资投资信托规模迅猛扩大。例如,据保监会此前公布的数据,去年上半年保险投资信托计划的余额达到2805亿元,较上一年末增加1363亿元,规模几近翻番。

值得关注的是,目前保险公司与信托公司的合作已经呈现多样化格局。除上述业务外,保险金信托、企业年金信托等创新业务亦纷纷出现。在一些信托业内人士看来,吸引险资投资集合信托计划只是信托与保险之间较为初级的合作方式,信托公司和保险公司可以进一步合作开发创新产品,利用二者之间的优势互补,增强合作的深度和广度,信保合作之间应有更广阔的合作空间和发展前途。



CFP图片

券商发行私募产品 节奏放缓

□本报记者 张莉

近期,由于市场行情起伏不定,通过券商通道发行私募产品的节奏开始逐渐放缓。最新数据显示,7月证券公司通过柜台市场发行规模整体放缓,私募产品发行数量大幅减少。

据了解,此前不少大型券商大力拓展孵化私募基金的业务,建立“私募工厂”,以避免高端客户资源的大量流失。有券商人士认为,当前二级市场震荡频繁,私募产品对客户的吸引力较弱,券商服务私募的新模式可能面临考验。

私募发行遭遇滑坡

随着市场走弱,近期私募产品的发行出现锐减,对于为私募机构提供代销平台的券商机构而言,行情震荡频繁给其业务造成明显影响。据中证协最新披露的证券公司场外业务数据显示,在柜台市场方面,7月证券公司通过柜台市场发行私募产品的规模整体放缓,新增发行(含代销)684只私募产品,发行金额455.07亿元;148只私募产品实现转让,转让金额16.14亿元;1家证券公司开展场外融资业务118笔,融出资金0.34亿元。

“之前曾给高净值客户推荐一些知名私募机构的产品,但这次调整下来,客户损失惨重,营业部几乎每天都在处理这类纠纷,近期不会再考虑权益类产品的发行。”据深圳某券商机构地方营业部反映,此前市场行情火爆时,券商积极向客户推介私募机构产品,但近期行情大幅下跌,令客户损失较多,私募发行也将被搁置。

不少市场人士反映,由于当前市场信心低迷,私募产品的销售存在困难,此前券商和私募机构合作进行产品发行的计划也被束之高阁。据格上理财不完全统计,7月共有812只阳光私募产品发行,与6月的1948只相比,大降58.32%,仅比今年2月春节期间的733只略高。截至8月19日,8月以来发行的阳光私募产品仅有79只。业内预计,8月私募产品发行数量会出现大幅滑坡。

探索私募服务业务

今年以来,为探索业务模式的创新和突破,不少大型券商开始尝试对接私募机构,为其提供相应的服务,形成私募孵化器,以支持其业务的开拓。据了解,广发证券、中信证券、中金公司等均陆续成立“私募工厂”,为初创期的私募基金提供产品和通道服务,而招商证券设立种子基金进行私募产品跟投,并提供网点销售支持。在券商人士看来,通过和私募机构的合作,可为后续新业务的挖掘提供亮点,同时也可

以盘活券商内部高净值客户的存量。

而随着行情的逐渐走弱,这类私募服务的新模式可能面临考验。有券商机构人士表示,当前私募产品的发行速度随着市场行情的情况决定,而券商自身在布局私募服务方面仍属起步阶段,资源投入较多,盈利模式尚未形成。同时,券商自身也需要确保向其高净值客户负责,在风险控制方面做好把关,这意味着券商机构在挑选服务对象时,选择标准会更加严格和谨慎。

不过,仍有部分券商营业部选择挑选合适的私募机构进行合作,并重新开放渠道为私募产品发行等提供相关服务。据私募人士分析,由于市场调整的出现,实际上为机构渠道代销进行了又一次严格“删选”,许多风控不到位、投资能力较弱的私募产品风险已经充分暴露,机构便可以从中挑选一批优质、可靠的私募产品提供给客户。

权益投资增厚中报业绩 中国平安金融平台整合

□本报记者 李超

中国平安近期披露的中期报告将其投资业绩归因为把握权益市场机会背景下的资产配置比例调整等因素。在投资组合上,其权益类投资比例同比增加3个百分点,净投资收益和总投资收益均大幅度上升。此外,中国平安通过关联交易的方式整合陆金所控股及其下属的陆金所和普惠金融,促使陆金所开放平台战略再下一城。

权益投资增厚业绩

2015年上半年,中国平安净投资收益406.22亿元,同比增加27.4%,主要原因是固定收益类投资利息收入和权益投资分红收入增加。净投资收益率5.1%,主要原因是资产配置调整,动态配置权益资产,且权益投资分红收益率同比上升。受益于2015年上半年国内资本市场的良好表现,保险资金组合已实现及未实现的收益达397.71亿元。整体来看,中国平安保险资金组合总投资收益达782.99亿元,同比增长235.6%,总投资收益率达7.7%。

在投资组合上,中国平安权益投资占总投资资产的比例由2014年末的14.1%上升至17.5%,固定收益类投资的占比由79.7%下降至77.1%。中期报告认为,上半年,保险资金在全面的资产配置与投资风险管理体系下,投资收益始终保持稳健水平。在风险可控前提下,公司继续推进金融产品、优先股以及海外资产投资。

中国平安集团首席投资官陈德贤表示,下半年总投资收益将保持与上半年接近的水平,险资组合中偏向于固定收益类资产为主,同时争取在利率水平走低之前把资产的久期拉长,保证经济下行期能有稳定的收入。权益类方面,近期A股、国际股票市场出现的问题在一定程度上是流动性的问题,而中国平安组合中流动性较为充分。

广发证券分析师曹恒乾认为,平安保持较高的投资收益率,且投资能力较有保障,动态资产配置紧随市场。目前中国平安估值为全行业最低,业绩弹性凸显,整体而言,2015年下半年有望延续上半年保费高增、投资向好、政策红利等基本面的驱动。

金融平台整合

在披露中期报告的同时,中国平安发布公告称,旗下全资控股子公司中国平安保险海外(控股)有限公司(以下称平安海外控股)拟将其所持有的Gem Alliance Limited(以下称普惠有限)100%股权转让给Wincon Investment Company Limited(以下称陆金所控股)。陆金所控股向平安海外控股发行面值为19.538亿美元可转换本票作为股权转让对价。交易完成后,普惠有限与陆金所成为陆金所控股旗下的兄弟公司。

此前,平安海外控股已经完成了协议要求的普惠有限及有关下属企业(以下称普惠金融)重组。公告称,通过整合陆金所控股及其下属的陆金所和普惠金融,本次交易可以实现相当的协同效益。

整合后,平安普惠成为陆金所P2P产品供应方,陆金所则继续致力于成为一个第三方开放平台。3月,陆金所启动平台化战略,不再提供自有产品,独立于资产提供方和投资方。陆金所董事长计葵生曾表示,未来陆金所平台上将聚合个人网络借贷(P2P)、非标的金融资产(如资管计划)、标准的金融产品(如基金、寿险等)三类产品。

中国平安中期报告显示,截至2015年6月末,陆金所累计注册用户数突破1000万人,活跃投资用户数接近100万人。2015年上半年总交易量为5122亿元,同比增长超过10倍,个人零售端交易量1139亿元,同比上涨逾4倍,其中P2P交易量135亿元;机构端交易量3983亿元,同比增长超15倍。

中国平安首席财务官姚波表示,正在规划陆金所IPO事宜。陆金所目前是做开放的综合金融交易信息平台,而平安普惠的模式更为传统。两者结合能实现线上线下整合,平安普惠的产品也可以放到陆金所的平台上。