

平安信托就产品逾期致歉 行业涉房资产风险求解

近日,平安信托旗下部分产品延期兑付风波引发关注。4月10日,平安信托回应称,针对平安信托福宁615号信托计划宣布延期兑付,公司对客户深表歉意,正在通过持续跟进标的项目开发销售及资金回笼情况、对回购义务人正荣方提起诉讼等方式积极推进项目处置。

近年来,不少信托公司出现房地产项目兑付风险,加快风险化解成为信托业当前的主要任务之一。业内人士表示,房地产信托存量规模较大,风险化解需要一定时间,不能把部分信托公司的风险扩大至整个行业。

● 本报记者 吴杨



视觉中国图片

平安信托产品延期兑付

记者了解到,投资者高度关注平安信托旗下“平安信托福宁615号集合资金信托计划”延期兑付。该信托计划成立于2021年9月29日,存续期为30个月,募集资金7.72亿元,投资厦门市荣路置业有限公司70%股权,从而间接投资厦门联正悦投资有限公司名下的“臻华府”项目,已于日前宣布延期。

投资者向记者透露的该信托计划重大事项目前公告显示,2022年以来,该信托投资标的项目去化不及预期。“臻华府”项目销售速度较慢,销售单价也在根据市场情况逐渐下调。据了解,“臻华府”项目总建筑面积(不含车位)100505.6平方米,其中住宅可售面积98546.95平方米,规划住宅总套数1029套,规划商业总套数33套,规划车位总数1029个。截至最新公告日,“臻华府”累计收到销售款5.23亿元,去化率约21%。

此外,上述公告显示,受托人同步将信托计划持有标的股权对外转让退出,但目前暂无明确意向买家。截至公告日,该信托计划尚无现金回收,按照相关信托文件规定,信托计划延期至信托财产全部变卖之日或存续受益人预期信托利益足额分配之日

(以先至者为准)止。10日平安信托的声明称,正在通过多种方式积极推进项目处置。目前公司整体业绩稳健,经营状况良好。

“单一产品的延期兑付不等于公司整体发生危机。其实单家公司旗下部分产品延期兑付很正常,若之前涉房地产业务较多,未来一段时间内可能还有新项目风险暴露。”某信托公司内部人士向记者表示,从该项目的公告中可以看到,平安信托已在采取诸如司法拍卖、股权转让等各种项目处置措施。

行业风险逐步暴露

近年来,多家信托公司旗下房地产相关项目陷入兑付危机,行业风险陆续暴露。

日前,四川信托获批破产。2020年,四川信托多款资金池产品出现逾期,多只产品无法正常兑付。引发兑付危机的TOT信托产品,一方面收益率高,另一方面门槛低,部分项目投资门槛仅30万元,明显低于100万元标准。产品逾期三年多之后,四川信托兑付方案于2023年12月公布。

同样,平安信托旗下也有部分产品宣布延期兑付已逾多年。以“平安信托翔远92号集合资金信托计划”为例,该信托计划成立于2020年5月27日,延期兑付近2年,信托资

金用于受让融资产人蚌埠荣盛锦业房地产开发有限公司名下兰陵御府项目的特定资产收益权,并由融资产人到期回购,融资款主要用于兰陵御府项目的开发建设。该项目由廊坊开发区荣盛房地产开发有限公司提供名下两宗土地抵押担保,荣盛房地产发展股份有限公司提供连带责任保证担保。

此外,近年来,万向信托部分项目停息延期。多位投资人透露,万向信托健康教育2号和4号信托计划2023年发布了延期兑付公告。谈及房地产信托风险持续暴露的原因,一位信托业研究员表示,房地产信托曾是信托公司的重要业务,“三道红线”政策之后,房企融资渠道收紧,加上疫情期间房地产市场急转直下,房企营业收入大幅下挫,影响到房地产信托项目兑付。

某信托公司内部人士表示:“梳理近年来房地产风险暴露的信托公司会发现,大部分是规模较大的信托公司,前些年快速发展房地产业务,都以为‘房地产没风险’。到现在,产品延期兑付事件持续暴露。”

处置风险方式多样

“当前的信托业风险可以简单分为两方面,一是信托公司普遍的业务风险暴露,过去

一段时期,信托资金投向特定领域的集中度过高,当遇到房地产行业下行、财政收紧时,触发项目风险。二是近年来部分机构因公司治理不规范、长期违法违规经营,导致风险整体暴露,陷入经营困境。”某信托公司研究员表示。

当前,信托业处于转型发展关键时期,信托公司承担着推进业务转型创新和风险化解的双重压力。对信托公司来说,业务转型和风险化解两条主线缺一不可。

“在处置化解存量风险方面,信托公司实际上可采取的手段除催收、诉讼、处置抵押资产等常规手段外,近年来也有接盘代建、向AMC转让债权等市场化的处置方式。”一位信托业内研究员说。

此外,业内人士介绍:“在信托公司旗下部分产品延期兑付的情况下,如果开展业务时,条件设置较为完善,信托公司也有可以处置的抵质押资产,那么相当一部分资金还是能够处置回来的。”

多位信托公司内部人士向记者表示,房地产信托风险的化解需要时间,既是攻坚战,也是持久战。既要全面加强全面风险管理体系建设,也要多措并举、多方发力持续推进。同时,不能因为部分信托公司存在较大风险而以偏概全,把整个行业的风险扩大化。

施罗德交银理财总裁梁冰: 创新推出多元理财产品 稳步提升资产管理规模

● 本报记者 黄一灵

“满足银行理财市场客户的投资需求,必然需要持续创新。作为专业金融机构,我们要在合规的前提下主动创新,推出差异化的银行理财产品,为客户提供更加多元化的投资选择。”日前,施罗德交银理财总裁梁冰在接受中国证券报记者专访时表示。

合资理财公司是银行理财市场从零起步的“新生儿”。得益于中国投资者庞大的财富管理需求,施罗德交银理财资产管理规模(AUM)快速起步。梁冰透露,接下来公司将提升多资产品牌影响力,稳步提升AUM,探索通过跨境理财等方式引进海外客户配置多元资产。

打造特色化投资方向

“施罗德交银理财成立后,资产管理规模突破100亿元(10亿英镑),成为施罗德集团200年历史上AUM达到10亿英镑所费时最短的子公司。”梁冰说。

在梁冰看来,这主要得益于公司初期产品设计的定位满足了一部分客户的需求,“成立之初,我们便把自己定位成为在中国理财市场提供多元化资产配置解决方案的机构,力图在固定收益类产品基础上,增加特色化投资方向理财产品的供给。简而言之,我们绝不是从‘量’上丰富供给,而是在‘质’和‘结构’上下功夫。”

基于施罗德集团70多年来多元资产配置经验,结合本土化市场需求和理财客户特征,施罗德交银理财围绕如何提升产品稳健持有体验方面,构建了以“投资研究平台、大类资产配置平台、资产能力圈和产品质量管控体系”四大支柱为基础的公司投研框架体系,目的是通过分散化投资,有效管理组合回撤,打造绝对收益稳健产品和主动管理能力。

截至目前,施罗德交银理财已上架各期限的持有理财产品,基本完成纯固收系列、多资产固收系列和多资产混合系列的布局,正在研发多个特色化投资方向,比如ESG、养老理财、全球配置等。施罗德交银理财规划了由五大系列产品组建的产品线,包括“得润”“得源”“得恒”“得添”“得鸿”,风险等级覆盖R1至R5。

“我们的目标是致力于为客户提供长期、可持续的投资机遇。施罗德交银理财继承了施罗德集团的可持续投资基因,因此我们会在多元化资产配置中广泛应用ESG理念。”

提升产品竞争力和投资交易力

除打造特色化产品线外,对于施罗德交银理财而言,渠道建设也是当下的重中之重。

股东交通银行和施罗德集团是施罗德交银理财在国内和海外最重要的两个渠道,公司正在全力提升对交通银行各销售渠道的服务,努力提高母行渠道渗透率,同时,没有放弃开拓新渠道。梁冰说:“合资理财公司都面临同样的困境:成立初期我们的AUM是零,但国有大行、股份制行等外部渠道需要较高准入门槛,我们没有规模去敲门。因此,公司首先从中小银行和直销银行入手,用自己的产品和服务去满足对方的定制化需求。目前公司已与多家银行达成代销合作关系,此外包括外资银行和股份制银行我们也都积极洽谈。”

与此同时,施罗德交银理财借鉴公募基金、保险资管等机构的直销业务经验,成立机构业务部,布局机构客户直销业务,为客户提供定制化解决方案。直销模式在去年四季度已经开始运行。

为进一步提高银行理财产品对投资者的吸引力,梁冰认为,对外要提高产品业绩和完善品牌建设、渠道建设;对内则要练好内功,提升投研能力并做好风险控制,“我们一直非常重视产品业绩稳健和客户的持有体验。为此,公司着眼长期可持续发展,通过借鉴施罗德集团的风控模型,并结合国内银行理财特点,自建包含业绩监测、投资组合回撤监测、风险预算模式等在内的产品质量管控体系,对产品进行全流程风险监控。”

但做好风险控制不是不配置波动相对较大的权益资产。梁冰称,虽然当下权益类产品在银行理财产品中占比很低,但公司一定要推出这类产品,并会运用衍生品工具进行风险对冲。施罗德交银理财将沿袭股东方投资特色,坚持通过资产配置、前瞻投资、交易型投资等主动管理创造长期阿尔法,以深度研究驱动投资决策。

持续做多中国资产

扎根上海,立足中国,放眼全球。作为一家合资金融机构,施罗德交银理财因扩大对外开放而生,其肩负着推动上海国际金融中心和全球资产管理中心建设的责任和使命。

“我走访过诸多海外主权投资机构、海外基金等资产管理机构,近年来他们对中国资产的关注度不断提升。我们要做的就是向全世界进一步、全方位展示中国资产,比如开发具有中国特色的指数、产品或资产。”梁冰说。

在此背景下,2022年11月,施罗德交银理财发布中国动量指数。该指数聚焦中国本土市场,优选出债券、期货、黄金等固定收益、权益和商品资产。“指数的一个投资功能是可以用于设计指数挂钩型理财产品。我们想做的就是将来发行挂钩中国动量指数的理财产品,这个产品已经设计好,预计今年推出。”梁冰透露。

利用合资公司全球投资能力,施罗德交银理财正在发行美元ODII产品,积极拓宽境外投资范围,致力于满足境内投资者全球配置需求。同时,施罗德交银理财正在探索通过跨境理财等方式引进海外客户配置中国资产。梁冰称:“境外资金配置中国股票或者中国债券时,其路径是有限的,我们想借助施罗德集团的销售网络让海外投资者直接购买我们的跨境理财产品,从而达到配置中国资产的目的。”

在梁冰看来,境外资金有配置中国资产以分散投资风险、分享中国经济发展的需求。未来中国资产在全球投资组合中的配置权重将稳步提高,而施罗德交银理财在其中大有可为。

三年期以上大额存单停发 加强净息差管控 银行的“紧日子”这样过

● 本报记者 李静

“今年按照董事会过紧日子、严日子的要求,降低各项成本费用开支,通过降本增效,促进收入增长。”在近日举行的招商银行2023年度业绩发布会上,招商银行行长王良如是说。在负债端压降成本的行动已经开始,记者已从招商银行客户经理处获悉,目前该行已不再新发三年期、五年期大额存单产品额度。

不仅是招行,银行业正普遍加大高成本存款或存单的压降力度。目前客户存款意愿较强,银行流动性相对充裕,但资产端投放乏力。这种情况下,压降成本较高的中长期定期存款或存单可以更好地管理净息差。不过,业内人士认为,银行会根据流动性状况、资产负债结构调整压降力度。如果未来资产端投放需求扩大,银行需要中长期资金的时候,可能会增加中长期定期存款或存单的发行业务。

多家银行不再新增额度

“从今年初开始,三年期大额存单就没有额度了。”招商银行北京地区某支行理财经理说。另一位招商银行客户经理告诉记者,从去年11月底开始,五年期大额存单已无额度。

“行里不再提供此类产品额度的原因主要是利率较高。去年这个时候,三年期大额存单利率大概为2.9%,而目前两年期大额存单利率为2.15%,一年期大额存单利率为1.95%。去年贷款市场报价利率(LPR)多次

下调,我们行的存款和存单也要跟着调整。”上述客户经理说。这并非个例,多家银行客户经理表示,当前任何期限大额存单均无额度。如建设银行和中信银行的客户经理告诉记者,从去年开始已无大额存单额度,目前仅有定期存款。建设银行三年期定期存款利率为2.35%;中信银行三年期定期存款利率为2.55%,起存金额500元,此前中信银行三年期大额存单利率可至3%以上。

而当前仍有额度的大额存单利率相较定期存款并无优势。工商银行北京地区某支行客户经理表示,三年期大额存单有额度,不过利率与普通定期存款一样,均为2.35%。平安银行北京地区某支行客户经理称,该行20万元起存的三年期大额存单利率为2.5%,而1万元起存的三年期定期存款利率为2.6%,存在利率倒挂。

压降高成本负债

在业内人士看来,压缩资金成本以应对净息差收窄压力,是银行暂停新增三年及五年期大额存单额度的主要原因。

上海金融与发展实验室主任曾刚表示,目前客户存款意愿较强,银行流动性相对充裕,但资产端投放相对乏力。在这种情况下,压降成本较高的中长期定期存款或存单可以更好地管理净息差。不过这种压降并非无限度,银行会根据流动性状况、资产负债结构进行动态调整。如果未来资产端投放需求扩大,银行需要中长期资金的时候,可能会加大中长期定期存款或存单的发行业务。

招联首席研究员董希淼说,近年来商业银行加大向实体经济减费让利,营收、利润增速和息差都有所下滑。国家金融监督管理总局公布的《2023年商业银行主要监管指标情况表(季度)》显示,2023年四季度,我国商业银行净息差降至1.69%,首次跌破1.7%关口。

从2023年报表来看,招商银行净息差为2.15%,比上年下降25个基点。六大银行净息差均出现不同程度同比下降:工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、交通银行、邮储银行净息差分别为1.61%、1.70%、1.60%、1.59%、1.28%、2.01%,分别比上年下降31个、31个、30个、16个、20个、19个基点。

“2024年,在推动社会综合融资成本稳中有降的情况下,银行净息差可能还会收窄,下调存款利率、压降负债成本成为商业银行

的共同选择。但不同的银行由于市场竞争、客户定位、负债结构等有所不同,调整的节奏、幅度各有不同。”董希淼告诉记者。

将加强净息差管控

近期银行密集召开2023年业绩发布会,多位银行高管表示,2024年商业银行净息差收窄趋势可能延续,将加强净息差管控,以应对压力。多家银行明确,将持续推动负债成本下降,加大高成本的存款压降力度。邮储银行行长刘建军表示,在负债端,将持续巩固付息优势,并进一步强化财富管理和AUM(资产管理规模)的综合考核,让客户留存更多活期存款。在想方设法提高活期存款占比的同时,对中长期存款进行一定管控。

中国银行副行长张毅表示,将持续推动负债成本下降,加大场景获客力度,通过代发薪、快捷支付、司库等业务机会,促进低成本结算类资金占比不断上升。同时,今年将加大对高成本存款的压降力度,包括协议存款、结构性存款、三年期以上大额存单,中国银行制定了一些合理的增长目标,对这方面占比会有适当控制。

资产端方面,优化资产结构被多家银行提及。民生银行副行长兼董事会秘书李彬表示,将持续优化资产结构,通过一体化经营强化差异化竞争,以战略客户带动中小、小微等重点领域贷款高质量增长,同时加大零售贷款投放,提升零售信贷在各项贷款中占比,进而提升资产收益率。