

风控“痼疾” 基金子公司业务惊现强制叫停

有关政策指引或年底出台

□本报记者 李良

基金子公司业务狂飙即遭遇政策“紧箍咒”的强力约束。

继此前有针对性地对基金子公司进行摸底调查后,监管层一些监管措施或已悄然实施。有关人士向中国证券报记者透露,由于扩张速度太快且风险控制不严,深圳某基金子公司旗下包括票据业务在内的部分业务被监管层强制叫停,而上海某小型基金公司旗下的基金子公司或遭遇同样的处理。业内人士称,随着监管层的日益重视,风险控制已经成为基金子公司未来发展绕不过去的门槛,这意味着目前基金子公司的扩张步伐将显著放缓。

实际上,对于政策“紧箍咒”的行将祭出,基金子公司早有预料。记者在采访中发现,许多基金子公司负责人预计,今年年底监管层有可能出台约束基金子公司业务的政策指引,届时基金子公司所谓的“政策优势”将不复存在。这种预期进一步推动基金子公司在政策出台前的疯狂扩张,令风险控制与业务发展之间的矛盾愈发尖锐。

“跑马圈地”狂飙 漠视风控成“心腹大患”

从无至有,再狂飙至数千亿元的业务规模,基金子公司所用时间不到一年。更有基金子公司负责人雄心勃勃放言,到今年年底基金子公司业务规模整体将冲高到万亿元大关。但在这场激情四射的“大跃进”中,风险却如“达摩克利斯之剑”始终高悬于基金子公司头顶。

除了少数比较规范的,大多数基金子公司的风险控制形同虚设。倒不是基金子公司没有意识到风险控制的重要性,只是目前处于“跑马圈地”阶段,要想在行业中站住脚,基金子公司首要任务是扩张业务规模,风险控制暂时处在第二位。”某基金子公司负责人向中国证券报记者坦言,基金子公司目前的业务五花八门,而人力配备和行业经验都比较有限,其实还不具备完善风险控制的条件。”

记者在采访中发现,许多基金子公司的资源配置中,业务人员占比较高,对外招聘时也常潜藏“带项目”的要求,有些子公司甚而上至高管、下至普通员工,都会参与到开拓业务之中。在这种“一切为发展让步”的指导思想下,风险控制常常被有意识地忽略,一些明显带有较高风险的项目则涌进来,为基金子公司的未来埋下重大隐患。

银行业人士向记者透露,有不少基金子公司现在所从事的项目,此前曾找过信托或银行谋求合作,但由于潜在风险过高被信托公司和银行拒绝。比如,有些所谓的高收益项目是经过层层包裹的,复杂的权益设计会让我们最后都弄不明白资产的真实情况、实际持有人以及权益分配方式,这就像一层漂亮的糖果纸里面可能藏有毒丸’,有着无法控制的风险。”该银行业人士说,如果基金子公司放任这种风险的涌来,我觉得,未来基金子公司的的发展是要付出巨大代价的。”

分析人士认为,在目前十分激烈的市场竞争中,基金子公司从事类信托业务并无太大的优势,项目经验和专项人才普遍缺乏,风控流程和制度也尚待时间检验。事实上,监管层对基金子公司这些情况,尤其是风险控制不严情况的关注正在提高。8月份,监管部门便通过调查表的形式开始摸底基金子公司的产品情况和风险控制情况,所填内容十分详细,并引发了业内对监管层将出台针对性措施的浓厚预期。而记者获悉,针对部分业务扩张过快的基金子公司,监管层近期已经打出重拳”,如深圳某基金子公司部分业务便被强制叫停,而上海某基金子公司或将接到同样的处理意见。

“重赏”诱惑 灰色地带争抢“最后的盛宴”

除了风险这柄“达摩克利斯之剑”高悬外,在基金子公司的业务发展中,还存在着“灰色地带”消失的隐忧。

需要指出的是,目前基金子公司业务规模能迅速扩张至数千亿元,很重要的因素来自于其所谓的“政策相对优势”——出于风险的考虑,各监管部门对信托、券商资管的相关业务进行了限制,但基金子公司作为新生事物并未纳入限制范围,完全可以承接这些被限制的业务。正是这种政策上的“相对优势”,令众多被政策限制却又体量庞大的项目,纷纷从信托、券商资管中流入到基金子公司,成就了基金子公司今年以来业务的极度繁荣,但也同时带来了另一重深深的忧虑:如果此类政策的“灰色地带”消失,基金子公司将如何生存?

在目前的经济环境下,风险相对较高的项目需求量其实更大,而基金子公司由于没有政策障碍,运营这些项目的速

度更快,而且对风险的容忍程度更高,自然会受到项目方的青睐。不过,这种项目的转移,其实也是风险的转移,换句话说,就是将以前本由信托、券商资管承担的业务风险转移到了基金子公司身上。”从信托公司跳槽至基金子公司的某项目经理对中国证券报记者说,不过,从监管部门的政策意图来看,控制并降低风险是最终方向,因此,这种风险转移的“红利”并不会持续很久,业内大多预计到年底就会结束,所以,现在反而是抢项目最激烈的时候。”

值得关注的是,为扩张业务规模,许多基金子公司实施了极为诱人的项目奖励制度,有些项目经理甚至能拿到项目利润的近五成。这种远高于信托、券商资管的利益分配,极大地刺激了更多“灰色地带”项目的涌来,使得基金子公司的业务发展呈现“边倒”的格局,加重了基金子公司对政策“红利”的依赖。业内人士强调,目前基金子公司的很多项目都是“一锤子”买卖,并不具有持续性,如果政策“红利”迅速消失,基金子公司的监管力度与信托、券商资管相同,现有的基金子公司无论是从行业经验、人力资源还是渠道营销上都很难和他们抗衡,因此,极度繁荣的扩张期过后,很有可能迅速陷入发展的低潮。

“洗牌季”来袭 “蜜月期”或提前结束

急速扩张背后的重重风险,或伴随着监管力度的不断加强而逐渐暴露。这不仅会使基金子公司业务扩张速度放缓,还有可能在明年乃至更长时间引起基金子公司出现洗牌。

某基金子公司负责人表示,目前许多基金子公司并无明确的业务发展方向,项目涉猎领域五花八门,因而公司内部也难以形成系统的管理架构,这使得基金子公司目前的规模扩张有些杂乱无章。在政策红利依然存在的时候,业务扩张会掩盖基金子公司管理上的种种缺陷,一旦政策红利消失,这些缺陷就会暴露甚至被放大,一些管理不力、风控缺失的基金子公司,将不得不直面种种风险的考验,行业洗牌会悄然开始。”该负责人说,纵观各个行业的发展历程,起跑最快的企业未必是笑到最后的,有效的管理和足够的风控才能保障企业长期、稳定的发展。”

事实上,从现有的基金子公司发展格局来看,差距已经拉开:在部分

基金子公司业务发展极为迅猛的同时,还有一些基金子公司自成立至今不过寥寥数单业务,甚而有基金子公司由于长期缺乏业务而被称为“僵尸公司”。这种业务发展的差距,一方面来自于基金子公司背后的股东支持力度,另一方面则来自于基金子公司发展业务的“魄力”——是否敢于接纳高风险项目。分析人士称,基金子公司目前的格局表明,未来子公司的洗牌将取决于两个关键因素:一是是否具有雄厚的股东背景,尤其是银行等渠道背景支持;二是潜藏的风险未来将以何种方式爆发,以及子公司或者母公司是否具备消化风险的能力。

让一些基金业内人士担忧的是,如果基金子公司急速扩张所潜藏的风险爆发,会影响到母公司——基金管理公司的品牌形象,对公募基金业以及专户业务造成较大的不利影响。某基金公司市场总监便向记者表示,目前母公司对子公司的业务几乎呈完全放权状态,从表面来看,二者确实不存在业务上的关联,但在投资者的眼里,却容易将二者混为一体,因此,子公司如果业务出现瑕疵乃至违约风险,一定会波及到母公司的声誉。



CFP图片 制图/王力

方正证券股份有限公司
重大资产重组延期复牌暨进展公告

本公司董事会及全体董事保证本公司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。

本公司因筹划重大资产重组事宜,于2013年8月27日发布了《重大资产重组停牌公告》,公司股票自2013年8月27日起停牌,预计停牌30天。停牌期间,本公司与中国民族证券有限责任公司(以下简称“民族证券”)及其他各方积极推进本次重大资产重组的相关工作,并分别于2013年9月3日、10月、17日在发布了《重大资产重组进展公告》(上述公告详见《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》及上海证券交易所网站 <http://www.sse.com.cn>)。

经本公司与相关各方商讨,已初步确定本公司通过发行股份的方式吸收合并民族证券。因本次交易重组属于资本市场重大无先例事项,涉及的相关程序较为复杂,为维护投资者利益,促使本次重大资产重组顺利进行,经公司申请,本公司股票自2013年9月26日起继续停牌,预计停牌不超过30天。停牌期间,公司按照《上市公司重大资产重组管理办法》及其他有关规定,根据重大资产重组的进展情况,及时履行信息披露义务,每个交易日发布一次有关事项的进展情况。

特此公告。

方正证券股份有限公司
董事会

二〇一三年九月二十六日

**凤神轮胎股份有限公司关于发行公司债
券申请获得证监会审核通过的公告**

本公司董事会及全体董事保证本公司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。

凤神轮胎股份有限公司(以下简称“公司”)于2013年5月2日召开的2012年度股东大会审议通过了《关于发行公司债券的议案》。

2013年9月25日,中国证券监督管理委员会发行审核委员会对公司本次发行公司债券的申请进行了审核。根据审核结果,公司本次发行公司债券的申请获得通过。公司将在收到中国证券监督管理委员会的核准批复后另行公告。

特此公告。

凤神轮胎股份有限公司董事会

2013年9月25日

**北京翠微大厦股份有限公司
重大资产重组进展公告**

本公司董事会及全体董事保证本公司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。

本公司于2013年9月17日发布了《重大资产重组停牌公告》,海淀区国资委拟将区属百货商业资产注入到本公司,该项事对本公司构成了重大资产重组。

公司股票自2013年9月17日起停牌。

目前,本公司及有关方面正在组织中介机构开展重组方案论证、尽职调查等项相关工作,公司股票将继续停牌。停牌期间,本公司将根据重组进展及时履行信息披露义务,每五个交易日发布一次有关重组进展情况的公告。

本次筹划的重大资产重组事项尚存在较大不确定性,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

北京翠微大厦股份有限公司
2013年9月26日

股票简称:

武钢股

份

票代

码:

600005

公司债简

称:

11武钢债

公告编号:

临2013-028

**武汉钢铁股份有限公司关于公司非公
开发行股票申请获得中国证券监督管
理委员会审核通过的公告**

本公司及董事会全体成员保证本公司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。

2013年9月25日,经中国证券监督管理委员会发行审核委员会召开的工

作会议审核,武汉钢铁股份有限公司(以下简称“本公司”)非公开发行股票的申请获得通过。本公司将在收到中国证券监督管理委员会的书面核准文

件后另行公告。

特此公告。

武汉钢铁股份有限公司

2013年9月26日

■记者观察

做“稳定器”而非风险“放大器”

□本报记者 李良

一直很好奇,如雨后春笋般冒出的众多基金子公司,究竟为基金行业承担了怎样的使命?一度记者以为明了,但在和业内更多交流后,却反而变得糊涂起来。

若站在炙热的财富管理大背景下,基金子公司的定位貌似清晰,即承接了基金行业向非公募业务更纵深的拓展,而且这种拓展近乎没有边界。除了公募基金业务之外,基金子公司几乎什么都能干,诸如银行信贷资产通道”、房地产项目融资、地方平台项目融资、资产证券化业务、私募股权投资等等已成为基金子公司们频频涉猎的领域。

有业内人士甚至表示,在现有的政策框架下,与信托相比,理论上讲,基金子公司除了在部分地区不能接受土地抵押,不具备直接放贷资格以外,几乎没有什么业务限制。实际操作中,基金子公司也可以找到合作方,委托银行或者信托公司完成放款,这使得最后的边界也被模糊化。这种近乎无所不能的业务范围,令媒体给基金子公司戴上了“万能神器”的“皇冠”。

这种无所不能的“万能神器”,便是基金子公司横空出世的使命么?答案显然是NO”。在法制社会里没有无所不能的存在,自然也不会有真正意义上的“万能神器”。因此,市场化色彩更浓的财富管理行业,也必须在逐步完善的法律法规中运行,作为子行业的基金子公司又怎可能成为特例,演化成无所不能的“万能神器”?虽然基金子公司目前业务十分驳杂,近乎“什么都可以做”,夺食的多是信托、券商资管的盘中餐,但这显然不应是基金子公司面世真正使命所在。

可若非如此,又该如何界定基金子公司的使命呢?在与多位基金子公司负责人的交流中,记者得到的答案依然是五花八门。有的负责人将子公司视为基金公司开疆拓土的利器,因此,不管什么业务,只要能拓展规

模、能挣钱就做,注重项目的短期利益且常常忽视风险,对子公司的长远规划几无打算,弥漫着“短、平、快”的氛围;有的负责人则将子公司视为基金公司品牌的延伸,着重安全、可持续发展的非公募业务,希望子公司成为基金公司在整个财富管理行业中的另一只触手,因此,不愿意轻易涉足风险过高的项目……这些人不同的战略思维,让记者也无法找到基金子公司使命的准确定位。

不过,如果撇开对使命的深究,从另一个角度去思考,或许更能理解基金公司快速推出子公司的用意。一方面,在公募业务发展潜力近乎干涸的今天,基金行业遭遇前所未有的瓶颈,打破已经不能用传统方式,而必须探索出新的道路。在基金专户等非公募领域,已经看到部分基金公司的成功,这表明在公募基金之外基金业依然有广阔的天地。因此,基金子公司的成立未必需要承担明确的使命,其作用也可视为基金行业进一步深化非公募业务探索的“先锋”,成败便显得并不那么重要。另一方面,在基金公司数量不断增加,而公募基金行业格局基本奠定的现状下,新成立的基金公司极难从公募业务中寻得安身立命之所,基金子公司从某种意义上而言,可以被视为他们探寻生存之道的另一种尝试。这种尝试对整个基金行业其实是有利的,它会让行业呈现更多的多元化特征,多足鼎立显然比单腿独行更利于基金业的稳定。

但需要强调的是,不论基金子公司的使命如何界定,抑或并无使命一说,基金子公司应当成为基金行业的“稳定器”而非风险“放大器”,不能成为整个财富管理行业风险转移对象。在监管层努力控制行业风险的时候,基金子公司们不应当变身所的风向标。基金子公司们不应当变身所的风向标,而罔顾可能带来的伤害。因此,加强基金子公司的风险控制不应只停留在纸面上,而应真切落到执行力上。

多款产品数小时抢购一空

基金子公司抬高收益“逼宫”信托

□本报记者 曹淑彦

基金子公司在抢占信托市场蛋糕时,丝毫没有对“前辈”手下。据统计,基金子公司类信托产品平均预期收益比同类信托高出1个百分点,有的基金子公司产品年化收益甚至高达18%。业内人士表示,基金子公司为了争抢“蛋糕”,从自己身上“拔毛”以开出更高的收益。

收益奇高

基金专项子公司虽然从事类信托业务不久,但是“青出于蓝而胜于蓝”,产品收益率高于“前辈”传统信托。

好买基金官网显示,德邦基金的子公司德邦创新资本一只在售产品——星光耀3期专项资产管理计划1号(A类),100万元级别的预期年化收益10.25%,1000万元以上可达11%。同时,该产品推广内容中显示,高同类型平均收益2.6个百分点。据了解,该产品为房地产股权类项目,并且是一款结构化产品。其中星光耀3期专项(B类)更是以18%的预期收益率高居好买基金全部代售信托产品收益排行第一。此外,国泰基金子公司的产品收益也较高,国泰元鑫广东中外建320国道改造工程专项资产管理计划(二期),100万元的预期年化收益10.5%,且推广内容中显示,高同类型平均收益2.8个百分点。据了解,该产品为基础设施贷款类项目,所做的是政府的BT项目。

对比好买基金网的产品信息,同期在售的同类产品中,基金子公司的产品预期收益的确高于信托。

例如,9月4日开始发售的国泰元鑫的广东中外建320国道改造工程(二期),该产品100万元资金预期收益10.5%,而同期9月9日发售的爱建信托的爱建重庆渝

兴项目也属于基础设施贷款类,100万元的资金预期收益只有9.5%。同样为国泰元鑫的红星美凯龙项目,属于房地产贷款类,预期收益10.5%,而同期在售的国民信托的一只房地产贷款类产品,预期收益只有9%。

业内人士分析,基金子公司目前最大的业务——类信托,是其打响子公司名誉、赢得市场信任的核心一步。基金子公司为瓜分信托蛋糕,会把预期收益定的高于信托,这样才对客户有吸引力。此外,预期收益的差别也与具体项目、产品设计有关。信托产品每个项目的差异比较大,即使同为房地产贷款类,但是不同地方的地产项目,风险和收益都会不同。

产品的收益也与期限有关,该业内人士介绍,目前投资者更加偏好1年期信托产品,市场上1年期产品预期年化收益多在10%以内,2年期产品预期年化收益10%左右,一般期限越久,预期收益会越高。此外,产品结构也是一个因素。例如德邦创新资本星光耀3期,是一只结构化产品,A类份额预期收益每年10.25%,B类的预期收益18%,但是实际上固定收益部分是10%,浮动收益部分为该项目30%浮动收益。实际上,B类是劣后级,承担的风险较大,到期并不一定能实现18%的预期。

尽管原因有多种因素,但是,基金子公司的高收益带来“高人气”,据了解已经出现被疯抢的情况。好买基金表示,近期德邦创新资本在上海中心区的一款地产项目,仅几小时便被抢购一空。另一款由华宸未来资产所发行的投资大连刚需房的项目,也在短短一天之内就售罄。而且,在基金子公司产品高收益的“逼宫”下,信托产品的收益也开始被迫性提高。

业内人士分析,基金子公司目前最大的业务——类信托,是其打响子公司名誉、赢得市场信任的核心一步。基金子公司为瓜分信托蛋糕,会把预期收益定的高于信托,这样才对客户有吸引力。此外,预期收益的差别也与具体项目、产品设计有关。信托产品每个项目的差异比较大,即使同为房地产贷款类,但是不同地方的地产项目,风险和收益都会不同。

产品的收益也与期限有关,该业内人士介绍,目前投资者更加偏好1年期信托产品,市场上1年期产品预期年化收益多在10%以内,2年期产品预期年化收益10%左右,一般期限越久,预期收益会越高。此外,产品结构也是一个因素。例如德邦创新资本星光耀3期,是一只结构化产品,A类份额预期收益每年10