

安信渤海布局基金业务 信托系基金公司扩容

□本报记者 刘夏村

就在安信信托宣布参股发起基金管理公司几天之后,又有一家信托系基金公司即将诞生。

6月6日,与渤海信托同为海航资本旗下子公司的亿城投资发布公告称,拟与渤海信托有限公司、特华投资控股有限公司共同出资设立本源基金管理公司,其中渤海信托以货币方式出资1亿元,持有该基金公司50%股权。

亿城投资表示,渤海信托作为主要发起人,有利于满足《证券投资基金法》、《基金公司管理办法》等相关法律法规对设立基金管理公司所规定的条件,进而推动本源基金顺利设立,渤海信托具有丰富的资产管理经验,有助于本源基金业务开展和长期发展。

业内人士认为,信托公司参股、控股基金公司,本身就是一种固有资本的投资行为,有其财务目的,特别是对于企业集团所属的信托公司来说更是如此,股东往往利用信托公司投资金融股权的优势,投资新的金融业态,拓展其利润来源,实现其经营目标。

信托系基金公司涌现

根据亿城投资6月6日的公告显示,亿城投资集团股份有限公司拟与渤海信托有限公司、特华投资控股有限公司共同出资设立本源基金管理公司。本源基金的注册资本为2亿元,其中渤海信托以货币方式出资1亿元,持有该基金公司50%股权,亿城投资以货币方式出资6000万元,持股比例为30%,特华投资以货币方式出资4000万元,持股比例为20%。

这意味着又一家信托系基金管理公司将诞生。就在几天之前,



CFP图片

安信信托发布公告称,将与控股股东上海国之杰投资发展有限公司共同成立公募基金基金管理公司。安信信托在这份公告中表示,公司将与国之杰共同出资成立国和基金管理公司,安信信托将以货币方式出资2400万元,占国和基金注册资本总额的24%,国之杰将以货币方式出资7600万元,占国和基金注册资本总额的76%。

而在今年初,已有一家信托系基金公司成立。1月2日,由厦门信托控股的圆信永丰基金管理有限公司宣布成立,该公司由厦门国际信托股份有限公司与台湾永丰证券投资信托股份有限公司合资设立,持股比例分别为51%和49%。另据证监会5月12日公布的《证券、基金、期货经营机构行政许可申请受理及审核情况公示》显示,由中航信托作为大股

东发起设立的嘉合基金管理有限公司已于去年10月受理,目前“已征求意见和现场检查”。

据统计,截至2013年10月,证监会基金管理公司名录的85家基金公司中,信托系基金达到了30家,其中八成信托机构为基金公司第一大股东。

股东的金控工具

与渤海信托同为海航资本控股旗下子公司的亿城投资在今年初宣布,将以非公开发行股份募集资金向渤海信托增资27.59亿元,从而成为渤海信托的主要股东。

6月6日,亿城投资在前述公告中表示,公司正在实施发展战略转型,确定了以信托、基金为依托,以金融投资业务为核心业务的整体发展方向,本次参股设立本源基金

管理公司,是公司以多种方式推进基金业务发展、落实公司发展战略转型的一部分。

同时,亿城投资表示,渤海信托作为主要发起人,有利于满足《证券投资基金法》、《基金公司管理办法》等相关法律法规对设立基金管理公司所规定的条件,进而推动本源基金顺利设立。渤海信托具有丰富的资产管理经验,有助于本源基金业务开展和长期发展。

中国证券报记者了解到,按照《基金公司管理办法》规定,设立基金公司,其主要股东具有从事证券经营、证券投资咨询、信托资产管理或者其他金融资产管理的良好经营业绩和良好的社会信誉,最近三年没有违法记录,注册资本不低于3亿元人民币。根据《信托公司管理办法》之规定,信托公司固有业务项下可以开展存放同业、拆放同业、贷款、租赁、投资等业务,投资业务限定为金融类公司股权投资、金融产品投资和自用固定资产投资。

显然,对于即将成为渤海信托股东的亿城投资,甚至是其大股东海航资本来说,渤海信托是其实现金融投资的重要工具。一位信托公司高管对中国证券报记者表示,信托公司参股、控股基金公司,本身就是一种固有资本的投资行为,有其财务目的,特别是对于企业集团所属的信托公司,利用信托公司投资新的金融业态,从而拓展利润来源。

事实上,这样的案例并不鲜见。今年4月,兴业国际信托有限公司入股宁波杉杉期货经纪有限公司并持有杉杉期货29.7%的股权,一时间引发媒体关注。对此,有信托高管认为,其目的更多是为了帮助其母公司——银行实现综合化经营的目标。

“云征信”或解P2P征信难题

□本报记者 陈莹莹

分析人士指出,征信难一直是制约国内P2P行业健康、可持续发展的最重要因素。考虑到目前相关的征信体系建设和机构接入尚不成熟,利用现代互联网技术,或在很大程度上解决这一问题。

中国证券报记者了解到,近日,有机构推出“云征信”查询系统,这一系统更侧重于“查询”,没有中央数据库,平台自行管理自有数据,通过统一数据标准和接口,按需查询、按实际效果付费。

征信难困扰行业发展

近两年来,P2P网贷行业出现了爆发式增长。与之相伴的是,P2P网贷平台频频跑路丑闻、兑现危机等。多位业内人士指出,P2P行业目前面临的问题,除了行业准入门槛需要提高,还有征信体系、风控机制亟待完善。

中国人民银行征信中心王晓蕾7日在出席首届信用管理教育研讨会时指出,现代的信贷市场尤其是个人信贷市场发展到今天,对于征信的要求越来越高。“国家建立了这样一个数据库,由专业化的机构来维护和管理。在维护好这套系统的同时,我们认识到自己身上肩负着推动中国信用体系和信贷市场的作用。”

中国社科院研究员、中国小额信贷联盟理事长杜晓山认为,国外P2P行业发展的优势在于,它对接了征信系统和大数据信息,对数据进行分析之后,比较容易的在线上解决问题。但是在我国存在最大的一个缺陷就是征信系统不完整,造成后来一系列矛盾。

据了解,目前我国包括P2P平台在内的非银行机构没有权限从央行的征信系统获取个人或者企业的信用数据,且P2P平台自身缺乏系统性的信息化手段,从而基本没有征信能力,P2P平台的风控体系大多只能依赖线下审核。

网贷之家负责人徐红伟称,P2P行业的征信难点首先在于隐私或利益等考虑,平台之间不愿意分享自己的数据信息,越是大的平台越是如此;同时,汇集了海量信息的中央数据库,存在安全性风险。

借力互联网技术

专家和业内人士建议,为了进一步提高P2P平台的风控能力,为投资人提供优质投资项目,完善征信体系至关重要。考虑到目前相关的征信体系建设和机构接入尚不成熟,利用现代互联网技术,可在很大程度上解决这一问题。

易宝支付高级副总裁余晨接受中国证券报记者专访时表示,“互联网金融出现的这些新问题,可以用互联网技术来解决。我们可以通过互联网来判断出很多人的交易行为,比如这个人是不是经常去赌博网站、定期去哪些电子商务网站购物,这些都可以作为这个人信用记录的参考。我相信这些数据在传统的征信系统里是拿不到的。”

据悉,P2P行业接入央行征信系统存在许多障碍,业内适时提出了“云征信”概念,目的就是为了解决P2P行业征信信息共享的问题。多数业内人士认为,风险控制的完善和征信系统的搭建能够有效促进正规P2P平台在新监管环境下的发展。

据介绍,网贷之家推出的“云征信”查询系统的优势表现为数据控制与管理并未发生转移,解决数据提供方意愿问题;消除不同体量平台的不公平性;按查询效果付费,查询系统不存储数据,减轻系统安全风险。目前,已有20家左右P2P公司达成意向合作协议,但尚未制定出详细的征信信息查询费用及价格。初步方案分为基础查询费用和查询命中费用两部分,基础查询费将用于维持平台运营,查询命中费将由查询方支付给被查询方。

责编:殷鹏 美编:马晓军

避险需求减弱 贵金属寻底

□天誉金泰首席分析师 刘迪

上周是一月一度的超级周,欧洲央行宣布将再融资利率调降至0.15%,美国非农数据新增就业人数为21.7万人,略好于市场预期。多头在缺乏主力资金推动的情况下,贵金属市场将延续弱势寻底的走势。

在分析贵金属市场走势之前,首先要了解当前经济环境下的资金流向。在西方主要经济体复苏的情况下,资金更多地从固定低收益的债券市场流入风险相对较高同时收益较高的股市。反映市场真实利率的通胀保值债券TIPS和贵金属走势具有高度的正相关性,全球投资者对避险资产的需求出现显著减少。随着投资者乐观情绪回归,这种需求减少的势头可能还会进一步加剧。近期美国债市持续震荡,反映当前市场资金趋于经济环境逐渐稳定,更多趋向于追逐利润而非避险。贵金属是传统的避险资产,在经济环境逐渐改善的大环境下,缺少资金推动,维持弱势区间震荡将成为后期常态。

顺丰或推物流保险引关注

运费险市场切入易、盈利难

□本报记者 李超

近日,有消息称顺丰计划推出互联网保险业务,虽然顺丰随后回应称并无明确计划,但还是引发保险业对网络购物相关的保险产品格局可能发生变动的关注。在快递邮包险、快递价格保险和退换货运费险等相关险种的推广方面,华泰保险、人保财险等已经有所动作。业内人士表示,退换货运费险作为多家公司已经发力的产品,是较易切入的市场卖点,但其目前仍面临因理赔时效和退保等问题遭到客户投诉的现实问题。此方面的产品设计和推广存在巨大改良空间。

传闻搅动物流保险池水

近日,有消息称顺丰计划在电商等自营业务外推进互联网保险战略的措施。5月,顺丰已开始为保险项目加紧招兵买马,目前处于招聘人才组建团队阶段,由此引发保险业震动。

对此,顺丰方面回应称,希望招收一些保险行业的研究专家,以便更好地挖掘需求和服务客户,并未开展传言的保险业务;顺丰目前只是为保险行业提供物流服务,如配送保单、理赔单据等,招收金融

保险等相关人才是希望更好地挖掘需求、服务客户。

而有不具名的业内人士认为,顺丰试水保险业的消息并非毫无依据,虽然官方渠道暂时作出“辟谣”,但未来不排除其以运费险相关服务作为突破口,借助自身已有的资源扩大金融服务范围。而以顺丰的现状来看,与物流相关的保险入手,或是踏入保险业的捷径。

目前,和物流关系密切的常见险种主要有快递邮包险、快递价格保险和退换货运费险等。快递邮包险属于意外险的一种,承保邮包通过海、陆、空三种运输工具在运输途中由于自然灾害、意外事故或外来原因所造成的包裹内物件的损失。快递价格保险主要针对快递邮寄过程中因承运人原因造成的邮包丢失、短少、损毁或延误的赔偿。退换货运费险则是保险公司对消费者在网络购物时需要退换货时产生的运费进行理赔。

资料显示,华泰保险2010年便在淘宝推出了退货险的业务。此后,人保财险和国寿财险也与京东合作推出了“退换货运费险”。

而此前众安保险人士表示,公司业务将涉及互联网的方方面面,

后续将有退货运费险、快递险、信用险和融资险等产品推出。

运费险改良空间渐显

某保险公司电商业务人士对中国证券报记者表示,退换货运费险实际上是与网络购物有关的保险产品比较容易切入的市场卖点,很早就受到保险公司关注,有很多尝试进入的方案设计,但目前相关产品仍面临亏损、因理赔时效和退保等问题遭到客户投诉等现实问题。

该人士表示,相比已有的几家保险公司都是站在保险业的角度来推广运费险,顺丰如果下一步在这方面有所动作,可能将有很大竞争力,因其已经有了客户资源积累,并且打通内部环节的预期将成为优势之一。而考虑到目前和网络购物有关的险种的开发,这方面实际上还有着巨大的改良空间。

另有业内人士指出,退货险的保费金额虽低,但每天就能产生几百万元的保费。但整体而言,退货险尚未找到合理的盈利模式,偏高的赔付率致使推出运费险的一方需投入大量精力应对亏损问题,而大数据挖掘得不够充分将成为掣肘因素之一。