

恒丰银行兜底40亿元占净利近六成

回应称实质风险尽在可控之中

□本报记者 陈莹莹

恒丰银行刚性兑付事件被媒体报道后引起业界极大关注,该行相关人士在近日给予回应,称恒丰银行已采取一系列应对措施,要求门里集团将有效资产全部抵押给该行,全面排查风险,并积极配合监管部门进行调查,将按监管要求对相关人员进行严格问责。目前实质风险全部在可控之中。

据称,山东银监局正在调查此事。恒丰银行所在地山东省委省政府亦对此事高度重视,将会严肃处理,追究相关人士责任。

兜底40亿元

今年8月29日,恒丰银行履约垫付了相关3笔业务的本金及利息共计约40亿元,其中本金37亿元,利息约3亿元。这意味着3笔业务为恒丰银行造成了40亿元风险敞口。根据《恒丰银行2013年年度报告》,恒丰银行2013年度净利润为69.2亿元,此次垫付金占去其净利润的57.8%。

知情人士透露,去年8月,恒丰银行为其股东成都门里投资有限公司,以及该公司关联企业北京中伍恒利投资发展有限公司兜底担保,通过证券公司设立定向资管计划,分别向天津银行济南分行、天津滨海农商行进行融资。其中,向天津银行济南分行融资1笔10亿



CFP图片

元,向天津滨海农商行融资2笔计27亿元。这3笔业务涉嫌系恒丰银行原董事长姜某直接安排人员办理,且未经正常的业务审批程序,现任高管层并不掌握相关情况。据查,这两家融资企业的实际控制人均为陈冬。恒丰银行为这3笔业务增信兜底,并签订了《恒丰银行与门里集团融资协议》。协议约定,如果借款人到期不能兑付,恒丰银行有代偿责任。

据报道,姜某曾担任恒丰银行前身——烟台住房储蓄银行副行长、行长,并在烟台住房储蓄银行于2003年完成整体更名改制为恒

丰银行后一直担任恒丰银行董事长、党委书记职务,直到去年底因年龄原因退休。

多位银行业内人士表示,“通常情况下,类似这样的增信业务银行会收取1%至2%的手续费,但恒丰银行违规办理,并没有走正规的审批程序,直到天津银行和天津滨海农商行上门‘讨债’,现任高管才知道这些业务的存在,其内控体系着实堪忧。”在恒丰银行的官网上,中国证券报记者看到了如下介绍:恒丰银行于2003年经中国人民银行批准,经过整体股份制改造,成为一家全国性股份制商业银行。

内贸险助企业赊销 商业化尚未成熟

□本报记者 李超

保险业新“国十条”发布后,国内贸易市场成为保险公司通过金融手段支持小微企业发展的突破方向之一。保险公司人士表示,国内贸易信用险(以下称“内贸险”)可以帮助企业更方便、低成本获得银行贷款,扩大销售,增加产品的市场竞争力。但随着贸易量增加,市场需求越来越大,内贸险的市场需求已出现巨大缺口,并且仍需解决申请银行贷款、杜绝虚假贸易等问题。

助企业赊销

内贸险的发展一直波澜不惊,有牌照的公司很多,但发展水平不均衡。新“国十条”等政策出台后,国内企业尤其是小微企业对于内贸险的需求成为保险公司关注的产品发力点。

人保财险信用保证保险事业部总经理陈中竺表示,市场竞争使得不论是从从事国内销售还是出口贸易的企业,都大量面对以信用作为付款承诺的结算方式。信用付款方式不仅能刺激买方的购买能力,增强买方的资产流动性,同时提高卖方的市场竞争力。特别是2012年以来,由于经济放缓和外贸疲软,小微企业客户对保险公司提供信用保险服务的期望尤为迫切。

统计数据显示,中国企业每年因信用管理缺陷造成的财务费用、管理费用和销售费用,平均占销售收入的14%,而西方企业相应值约为3%。

陈中竺认为,各种行业的企业都存在对信用保险的需求。一般来说,行业如果是买方市场、竞争激烈,更会让信用保险的需求增长,企业就会采用赊销,也就是先供货后收款的方式促进销售,才会投保信用险以转嫁买方不付款的风险。“除了融资功能之外,国内贸易信用险可以扩大销售,愿意走赊销,增加产品的市场竞争力。”

“但在内贸险方面,受制于国内经济体制转型时期的信用、法律环境不尽完善,尤其是企业自身的风险管理水平落后等诸多因素,我国企业不同程度地面临‘不赊销等死,赊销找死’的困境。”陈中竺表示,由于惧怕坏账风险和账款拖欠,通过赊销手段完成的交易量仅占全部贸易总额的30%左右,而同期欧美等发达国家的企业却已达到80%至90%。

市场缺口大

专业机构的统计分析数据显示,在发达市场经济中,企业逾期应收账款占销售总额的0.25%至0.5%,我国企业逾期应收账款占销售总额的5%左右,其中最终无法收回的逾期

账款占10%。

相关业务公司负责人士表示,内贸险的缺口仍然较大,因为贸易环境的复杂性,以及一些企业的投保意识不足,内贸险的市场空间有待开发。目前多家经营此类业务的公司都在积极推广。

人保财险提供的数据显示,自2007年开展国内贸易信用险业务以来,截至2013年底,其累计承担保险责任约1100亿元,服务内贸企业1000多家(其中约七成为小微企业),支持企业获得融资40多亿元,向企业累计支付赔款3000多万元。

中国信保相关负责人表示,该公司的短期出口信用保险、中长期出口信用保险、海外投资保险、国内贸易信用保险等主要险种均已具备“信保融资”功能。

不过,陈中竺表示,在实际操作过程中存在一些企业投保了信用险,买家也已经付款,但投保人却不归还银行贷款的情况。此后,部分银行发现保险公司不承担此类风险,就会关闭这方面的融资渠道,使得企业融资更加困难。

另外,内贸险发展容易受虚假贸易影响。如果没有真实的贸易发生,保险公司会拒绝赔付。虽然信用险可以覆盖企业的贷款额度,但对于风险并非完全覆盖。

爱建信托参股基金子公司成立 信基合作 呈现多样化

□本报记者 刘夏村

9月12日,爱建信托的控股股东爱建股份发布公告称,9月11日,爱建信托任二股东的基金子公司——柏瑞爱建资产管理(上海)有限公司已完成工商注册,取得《企业法人营业执照》。

业内人士认为,信托公司参股、控股基金子公司,既有出于其固有资本投资的目的,也有其业务战略方面的考虑。中国证券报记者了解到,目前信托与基金子公司之间的合作呈现多样化趋势,一些信托公司将占用资本金较大,但利润率较低的通道类业务转移到由其控股的基金子公司已成为常态,一些信托公司借道基金子公司发行集合产品。另外,一些基金子公司的资管产品专门对接某一只信托产品,其实质是将信托的大份额通过子公司资管产品进行拆分销售。

根据爱建股份此前的信息披露,5月26日,爱建信托与华泰柏瑞基金管理有限公司、柏瑞投资有限责任公司签署合资经营协议,三方拟合资组建柏瑞爱建资产管理有限公司,其中华泰柏瑞出资人民币4200万元,占比42%,爱建信托出资人民币3800万元,占比38%,柏瑞投资出资人民币2000万元,占比20%。

在柏瑞爱建资管公司管理层人员构成方面,中国证券报记者了解到,公司董事长来自大股东华泰柏瑞基金,由其副总经理王溯柯兼任,总经理则由来自爱建信托的蔡俊担任。资料显示,蔡俊此前就职于上海信托和爱建信托,均为不动产信托部门负责人。此外,财务部总监则由华泰柏瑞基金财务部总监王守轩兼任。

对于爱建信托参股基金子公司的原因,爱建股份在其此前的公告中表示“为适应新的业务格局,发挥其子公司上海爱建信托在上海自贸区的地域优势。”新成立的基金子公司将利用股东在基金、信托、境外资产管理等背景优势。

某南方信托公司高管认为,信托参股基金子公司,既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;也是出于其业务战略方面的考虑。

某北京的信托公司高管对中国证券报记者表示,信托参股、控股基金子公司本身就是一种优势互补。信托与基金子公司业务类似,互有优劣。信托的优势在于获取项目的能力以及较好的销售能力,而基金子公司的优势是“管得宽松,牌照好使。”

中国证券报记者了解到,正是出于上述原因,目前信托与基金子公司之间的合作已呈现多样化趋势。信托公司与其控股基金子公司之间最常见的合作,是将信托公司大量占用资本金较大,且利润率较低的通道类业务,转移到没有净资本要求的基金子公司,而基金子公司得以借此在短时间内将资管规模做大。信托公司与基金子公司之间的另一种合作模式是,基金子公司成立一只FOT资管产品,专门对接投资某只集合信托计划,实质是将信托的大份额通过子公司资管产品进行拆分销售。

此外,还有一种合作模式为:一些信托公司搬到的不少业务,由于受到监管方面的限制不能通过信托发售,信托公司就会把业务推荐给基金子公司。在该类业务中,信托与基金子公司之间的合作不再局限于有股权关系的两家公司。

不过,有业内人士认为,信托与基金子公司之间的合作并非一蹴而就,需要根据自身实际情况进行。此外,随着监管层对基金子公司监管的加强,未来信托与基金子公司之间这种基于“监管套利”的合作空间或缩小。

责编:殷鹏 美编:马晓军