

保险公司相继拿地 资金运用存想像空间

□本报记者 李超

保险公司相继拿地,正成为其尝试在房地产业谋取更大话语权的新趋势。近日,多家保险公司积极行动,通过认购股份、竞地等多种方式介入房地产投资。分析人士认为,险企在市场、资金、项目投资等方面给予地产公司支持的同时,将为其养老产业物色更多项目,且可以借产业链扩大布局。与其他行业相比,房地产行业整体上较高的经营稳定性和预期回报也契合保险资金投资的特点。而针对商业地产、产业地产的Reits可能为保险资金运用带来更多的形式和更大的想像空间。

携手房企谋话语权

近日临时宣布停牌的方兴地产发布公告称,将定向发售约16亿股,总计筹资约5.63亿美元,折合每股单价2.73港元。其中新华保险认购10.14亿股,为本次认购的最大一方,持股份额达到9.5%,成为方兴地产第二大股东。

新华保险在介入房地产业方面的最新动作引发了行业关注。分析人士表示,方兴和新华保险合作最主要的是战略投资方面的合作。对方兴地产而言,获得战略投资意味着得到包括资金保障在内的发展契机,而未来房企会更多地与带有金融属性的行业合作,而以险资为代表的资金来源渠道也在寻找优质的房企合作。现在,地产公司越来越看重险企在投融资等方面的优势,以此期望获得更大的融资空间。

而从险企的角度来说,布局房地产是为争取市场份额、扩大话语权进行铺垫。公开资料显示,新华保险在市场、资金、项目投资等方面给予方兴地产支持的同时,将为其养老产业物色更多项目。目前,新华保险已在北京、海南等多地兴建养老社区,并在广东、福建、上海等地进行项目调研。

新华保险此前也对地产股有所看好的。WIND数据显示,2015年A股一季报中,新华保险新进了深振业A、北京城建、首开股份、保利地产等房地产板块个股。市场人士认为,在看好方兴地产未来投向的同时,新华保险或有借后者“互联网+房地产”产业链扩大布局的考虑。此前,方兴地产联合腾讯推出了房产互联网金融产品,并通过多方合作,将互联网金融贷款与理财、众筹等模式结合,应用到房产交易的各个环节,共同探索智慧社区建设。而新华保险高层管理人士此前也表示,对传统保险行业来说,互联网金融、大数据、移动营销和O2O等新技术正在产生巨大的影响,谁掌握先机谁就将在新的竞争格局中赢得优势。

投资性地产契合口味

关心房地产业务的保险公司还有很多。5月,永诚保险以7.6亿元竞得浦东新区上海世博园地区A03C-01地块,该地块为商办地块,溢价率0.64%,成交楼板价27247元/平方米,基本接近底价成交。据介绍,该地块面积较小,但地理位置优越,属于世博园的核心区域。同样已竞得该地区地块的案例,还有天安财险以12亿元获得A03D-01地块。同月,位于广东深圳南山后海中心区的T107-0080宗地被阳光保险竞得,性质为商业服务业设施用地,土地使用年限为40年,临近已经建成的蛇口线后海站和正在建设中的11号线。

公开数据显示,2014年,共有30余家保险公司持有或新增了投资性房地产,投资性房地产总额超过1000亿元。22家持有投资性房地产的寿险公司中,约三分之二新增了房地产投资额,财险公司则有4家新增了投资性房地产。

分析人士表示,房企与资本的深度结合已成保险业发展的一大趋势,跨界带来的资源整合将丰富双方业态和盈利模式,在二级市场之外谋求更多的投资机会。与其他行业相比,房地产行业整体上较高的经营稳定性和预期回报也契合保险资金投资的特点。未来,针对商业地产、产业地产的Reits可能为保险资金运用带来更多的形式和更大的想像空间。



IC图片

前五月集合信托输血股市1300亿元 信托掘金资本市场

□本报记者 刘夏村

在过去的5个月,资金通过各种渠道流向A股,推动市场走牛。其中,证券投资集合信托的成立规模已近1300亿元,较去年同期大增三倍。在不少业内人士看来,相比之下,有更多的资金是通过伞形信托流入了A股市场。实际上,随着A股走牛以及传统信托领域频频爆发兑付危机,从去年下半年以来,不少信托公司开始发力拓展证券投资信托业务,以多种形式掘金资本市场。

规模同比大增三倍

用益信托网的数据显示,今年前五月,共成立了2504只证券投资集合信托,规模为1297.12亿元,而在去年同期,证券投资集合信托的成立数量和规模分别为820只,323.92亿元,规模同比大增三倍。

其中,在刚刚过去的5月共成立了513只证券投资集合信托产品,规模为266.77亿元,较去年同期的110.99亿元增长58.39%。

实际上,随着去年下半年A股走牛,证券投资信托业务“水涨船高”。除了以“阳光私募”为代表的证券投资集合信托外,不少信托公司大力拓展伞形信托业务。所谓伞形信托,即在一个主信托账号下,通过分组交易系统设置若干个独立的子信托,每个子信托便是一个小型结构化信托,配资客做劣后客户,银行资金做优先级客户。这类产品凭借着较高的杠杆率,较低的配资成本,较宽的投资范围得到不少“配资客”的垂青。更值得注意的是,不少伞形信托中存在“伞中伞”的现象,即一些配资公司担当子信托的劣后级客户,再将该子信托与homs系统相连接,形成若干个结构化子单元,并以子信托中的资金为优先级为客户配资,其实质是民间配资公司借道伞形信托进行配资,促使伞形信托规模迅速扩大。

业内人士认为,相比集合信托,通过伞形信托流向A股的资金更多。来自中国信托业协会的数据显示,2015年一季度末,证券投资已成为资金信托的第三大配

置领域,规模达到2.23万亿元,较2014年一季度同比增长79.84%。

多种形式掘金资本市场

在一些业内人士看来,得益于“多方运用、跨市场配置”的灵活经营体制,信托业对2015年一季度的牛市行情做出了预判和灵活调整,增加了证券投资类产品发行。实际上,从去年下半年开始,一些“先知先觉”的信托公司便开始大力拓展证券投资信托业务。例如,此前一向以房地产业务著称的四川信托,宣布将证券投资信托业务作为其转型方向之一。

中国证券报记者了解到,凭借着灵活的业务实操及此前积累的较为深厚的高净值客户基础,信托公司已在证券投资领域形成了多种业务形式,其中既包括前述集合证券投资信托、伞形信托,也包括单一账户结构化信托。从投资领域来看,既包括传统投资直接投资A股二级市场的产品,也包括借道公募基金参与“打新”。

值得注意的是,随着今年初以来新三板升温,一些信托公司抓住机遇大力拓展新三板投资业务,发行了不少新三板集合信托计划。例如,中建投信托在此前与私募基金、券商合作发行了新三板系列产品。普益财富表示,新三板是近几年中国资本市场上的重头戏,无论是政策支持力度还是挂牌公司质量,都预示着这个市场近几年有较大的投资机会,并将成为信托公司在2015年的业务转型突破口之一。

消费金融公司试点扩容

万亿级市场被引爆

□本报记者 陈莹莹

国务院常务会议近日决定,将原在16个城市开展的消费金融公司试点扩大至全国。鼓励符合条件的民间资本、国内外银行业机构和互联网企业发起设立消费金融公司。

专家和业内人士表示,消费金融公司是对现有银行体系的很好补充,能更好地发挥消费对经济的拉动作用。而随着互联网企业的进入,“互联网+消费”模式将改变行业格局,满足老百姓日益多元化的消费需求。

机构抢滩“万亿级”市场

国务院常务会议提出,要放开市场准入,将原来在16个城市开展的消费金融公司试点扩大至全国。审批权下放到省级部门,鼓励符合条件的民间资本、国内外银行业机构和互联网企业发起设立消费金融公司,成熟一家、批准一家。专家分析,此次放开市场准入从地域到审批权一放到底,意味着将为消费者带来更加便利的消费选择和体验,审批权限的下放意味着简化消费金融公司审批流程,提升审批效率。消费金融公司通常专注于20万元以下的小额消费贷款,主要面向广大普通民众提供金融服务。可以预见,消费金融公司将在地域分布上的更加广泛和数量上大规模增加。

中信证券分析人士认为,在“政策支持+需求拉动”刺激下,未来消费金融(2014年余额约3.7万亿元)将爆发式增长。艾瑞咨询公布的首份消费金融报告预计,2014年至2017年中国消费信贷规模将维持20%以上的复合增长率,2017年整个市场将超过27万亿元。业内人士预计,如此大的市场必将引发机构抢滩。事实上,自银监会2013年修改《消费金融公司试点管理办法》,取消了“消费金融公司不得在注册地所在行政区域之外开展业务”条款后,消费金融公司便迎来了一个高速发展的“黄金期”。

“互联网+消费”蠢蠢欲动

中国农业大学财政金融学院副院长赵锡军指出,未来消费金融公司将从支撑需求、完善结构和推动升级三个方面提振中国消费。“消费金融公司主要是针对耐用消费品消费提供信贷,重点服务中低收入人群,这种服务能够与购买家具、汽车等百姓需求相对接,从而释放社会消费潜力。”

尤其是此次高层鼓励互联网企业发起设立消费金融公司,无疑给“互联网+消费”打了一针“兴奋剂”。实际上,在此之前,互联网大佬们已经积极布局消费金融市场。例如支付宝推出的“花呗”、京东金融推出的“白条”、苏宁消费金融公司推出的个人消费贷款产品“任性付”,已在消费信贷领域打得“不可开交”。

专家认为,鼓励互联网企业发起设立消费金融公司将激发更多的大众需求。通过“互联网+”有效链接居民个人消费的各个环节,将深入挖掘消费者的有效需求,不仅可以扩大客户量、降低运营成本,而且有利于与消费相关的生产企业良性发展。

与此同时,互联网大数据在消费金融领域的运用也将更多。京东消费金融高级总监许凌介绍,消费金融的大数据分析不仅包括用户消费记录,还可通过用户的消费轨迹、消费心理、消费习惯等,更深层次地了解用户和识别风险,从而挖掘出用户对消费金融的不同诉求,创新满足用户的消费金融产品。