

## 固收信托收益率下行 信托公司加码创新业务

□本报记者 刘夏村

货币政策宽松,固收产品收益率持续下行。据Wind统计,房地产集合信托和基础设施集合信托已经连续两个月平均预期收益率“破9”。与此同时,高收益资产难觅使得信托公司的融资类业务展业难度加大。

信托业内人士认为,在项目端和资金端的双重压力下,信托公司的传统融资类信托业务会被进一步挤压,而这有利于促进信托公司的产品创新及业务转型。中国证券报记者了解到,今年以来信托公司的一些创新业务开始逐渐做大,甚至一些之前不被看好的业务也有了起色。

### 收益率下行

来自wind的数据显示,固定收益信托产品的预期收益率在近期持续下行。具体而言,今年8月以前,房地产集合信托产品的收益率一直保持在9%以上,而在最近两个月,该类产品的平均预期收益率已降至8.59%和8.7%。同样是在9月和10月,基础设施信托的预期收益率降至8.88%和8.47%。而在8月,该类产品的预期收益率为9.12%。

对于集合资金信托预期收益下滑的原因,百瑞信托博士后科研工作站研究员马琳认为,央行连续降准、降息后,社会融资成本有所下降,导致包括集合信托产品在内的各类理财产品收益率逐渐下降。

值得关注的是,货币政策宽松,一方面使得固收类集合信托产品收益率开始下行,另一方面也增大了信托公司开展融资类业务的难度。中国证券报记者了解到,由于目前资金较为宽松且融资渠道广泛,使得政府融资成本大大降低,目前基础设施类业务展业已经颇为困难。一位不愿具名的信托经理透露,本来已经与某地方政府就一单项目谈好了融资利率,但本轮“双降”的第二天,他就接到了该地方政府的电话,要求再次降低利率。对于房地产集合信托,某信托公司高管表示,房地产市场不景气,开发商去库存压力较大,所以目前房地产并没有太多的融资需求;与此同时,信托公司出于风控原因将这一业务收缩于一线地产商,而目前一线地产商的融资途径较多,成本较低,信托公司展业压力明显增大。

### 发力创新业务

信托业内人士认为,在项目端和资金端的双重压力下,信托公司的传统融资类信托业务会被进一步挤压,而这有利于促进信托公司的产品创新及业务转型,促使各信托公司打造具有自身特色的经营模式。

实际上,今年以来信托公司加大创新投入力度,一些创新业务开始逐渐做大,甚至一些之前不被看好的业务也有了起色。中国证券报记者了解到,今年信托公司参与资产证券化业务热情不减,一种新的业务模式——“信托受益权资产证券化”开始升温。该业务的交易结构简而言之,即将信托受益权装入基金子公司或券商资管的产品,实现证券化,继而在证券交易所挂牌交易。该业务最早见于2014年海印股份信托受益权专项资产管理计划,在2015年已经有超过6单业务落地,涉及昆仑信托、华宝信托、中信信托等多家信托公司。一个值得关注的发展趋势是,与信托公司以往在ABS业务中仅担当“通道”角色不同的是,信托公司开始逐渐在信托受益权资产证券化业务中担任“发起人”角色,对业务起主导作用。

此前一度被认为信托公司难以涉足的PPP业务,在今年下半年也已破冰。7月中信信托“中信·唐山世园会PPP项目投资集合资金信托计划”正式成立,这意味着,国内首单信托公司参与的PPP项目正式落地。9月23日,由中建投信托、中国十九冶集团共同出资成立的昆明实久投资有限责任公司在云南昆明挂牌成立,标志着中建投信托、中国十九冶集团及昆明市人民政府共同合作的昆明滇池西岸生态湿地PPP项目正式启动实施。此外,中国证券报记者了解到,信托公司还在消费信托、互联网金融等领域多有拓展。



CFP图片

# 互联网证券三足鼎立 传统投研料遭冲击

□本报记者 张莉

在今年上半年火爆的牛市行情之中,互联网证券行业借势发展,通过互联网创新吸纳了大批移动端用户。如今已形成“互联网派”、“资管派”、“草根派”三大派系鼎立之势。但随着A股行情在今年中期出现“牛转熊”态势,互联网证券似乎暂时止住了高歌猛进的步伐,不少平台出现用户活跃度降低的情况。

对于这种情形,有互联网证券企业高管指出,互联网证券平台如今越来越多,股民的选择同样丰富。但归根到底,互联网证券最重要的体验还是帮助用户赚钱,专业投研能力是互联网证券必修的内功。

### 三“派”鼎立

随着互联网证券行业在今年上半年的牛市中高速发展,相关移动端平台层出不穷,目前主要呈现三大派鼎立之势。互联网派指的是由互联网公司研发的平台,例如腾讯的“自选股”、百度的“股市通”等;资管派指的是由基金、券商等资管企业打造的跨界产品,例如嘉实旗下的“金贝塔”、国金证券的“佣金宝”等;草根派指的是由草根创业团队推出的产品,例如“雪球”、“牛股王”等。

据互联网行业人士表示,在用户量级与产品体验上,互联网企业旗下平台有着得天独厚的优势。基于互联网股东自身的用户沉淀,旗下平台能够迅速获得首批用户,只要产品体验做得足够好,就能够形成社交传播的效果。而资管企业旗下及草根团队推出的互联网证券平台,在初期通常要经历相对困难的首批用户积累阶段。

“目前发展的困难之处在于,如何将平台已有的客户,培育成我们的核心用户。”经过了一轮“圈人”的争夺战后,一位互联网派旗下平台的产品总监表示,由于A股行情出现了重大的转变,用户活跃度下降明显,如何引导用户正确使用产品赚钱成了当下的工作重点。因此,互联网派更希望招揽资管人才加入团队,补充投资者教育的短板。

### 震荡市拼投研内功

从上述几类互联网证券平台来看,平

## 互联网金融 成金博会热点

□本报记者 殷鹏

从初始时避之不及,到如今主动了解,互联网金融渐成居民理财新渠道。关于这一现象,在被誉为“中国金融业风向标”的第十一届北京国际金融博览会上尤其明显。

金信网副总裁王风华表示,与去年金博会相比,普通市民对互联网金融的认知度与热情都有了明显提升。“今年一开展,大部分参展观众都直奔互联网金融展区。他们咨询的问题也从去年的‘互联网金融是什么’变成了‘你们平台的优势是什么’,专业程度有了很大变化。”

金信网此次参展带来了移动理财APP“金信宝”,用户只要下载金信宝,便可随时随地进行投资理财,还可以方便地查看理财获得的收益。通过“金信宝APP”进行理财,可以投资移动端专属的理财产品——加息宝。据了解,加息宝是一款创新的互联网金融理财产品,具有逐月加息、随存随取、复利计息等特点。

每届金博会,总能看到精妙且人性化的新技术,本届展会也不例外,平安普惠“刷脸开户”、“刷脸贷款”在平安普惠已变成现实。由平安集团开发的人脸识别技术已逐步应用于平安普惠的融资场景中,以平安i贷为例,用户通过平安易贷APP申请贷款时,只需要打开手机摄像头,由系统拍摄并抓取用户若干面部影像,再进行检测,就可以完成身份核实,纯网络操作及审核,借款最快只需6分钟即可到账。

平安普惠品牌总监程瑞表示,此举将在配合已有风控机制的基础上,简化流程,提升客户的借款体验。诸如人脸识别等新兴科技手段在金融行业的运用,将改变人们长久以来的使用体验和消费模式。据悉,人脸识别技术应用于平安i贷之后,在既有的严密风控机制基础上,有助于解决传统融资流程中客户身份核实、防范欺诈风险、远程开户等难题。自投入使用以来,平安i贷所运用的人脸识别技术精准率达99%,该项技术使用至今尚未出现误测情况。

与传统银行互联互通,是互联网金融能够在短期内打动投资者的原因之一。钱包金服则给金博会带来了理财板块产品“钱包理财”。钱包金服副总裁张佳表示,“钱包金服理财板块布局,即钱包理财,通过与银行合作搭建并联合运营互联网理财平台,而这些产品既具有银行的风控安全保障,又具有互联网相对高收益的特征,因此具有较强的竞争力。截至目前,钱包金服已与30余家银行达成战略合作。一定程度上可以说,我们相当于银行理财产品的‘网上超市’,未来将汇集几十甚至上百家银行的理财产品。”

除理财之外,互联网金融还向消费领域跨界。钱包金服副总裁张建利表示,“我们消费领域布局的定位是以‘消费返现、异业联盟’为特征的社区金融O2O平台‘钱包生活’。银行都会积累有很多本地的商户、用户资源,钱包生活旨在通过‘钱包生活APP’连接银行、商家和消费者,为各方实现共赢。”

中国人民大学金融与证券研究所所长吴晓求表示,刚刚出台的“十三五”规划已对中国未来金融提出战略性设想。未来的中国金融如果有一个关键词的话,那就是大国金融。互联网金融实际上是中国大国金融的显著标志之一。相比英美来说,互联网金融是中国大国金融机构的特殊性,因为其普惠性更加明显。美国金融体系市场化率非常高,所以不需要通过互联网金融仅凭传统金融就可以实现普惠性。但中国因为通过传统金融难以实现这种普惠性,所以互联网金融完成了这样的使命。