



本报记者 车亮 摄

# 遭遇节后“复工”难 信托业直面疫情“危”与“机”

□本报记者 张玉洁

## 尽调受到影响

中国证券报记者日前采访发现,目前部分大型信托公司(如中信信托等)春节后已经上班,一些中小型信托公司员工则主要在家办公。

当前疫情对信托业而言影响最大的是项目尽调。湖北全省基本处于封城状态,防疫是各地首要任务。此外,江苏、广东等多个省市,外来人员到达后需隔离两周以上。在这种情况下,很多项目无法开展尽调,肯定会影响到发产品的节奏。”一位信托业内人士对记者表示。

目前信托公司产品签约大多实现了APP双录,即使在家,客户仍然能够购买信托产品。但疫情对于客户购买信托产品的行为不可避免地产生了影响。多位信托经理表示,在避险预期下,不少客户推迟甚至取消了信托产品的购买计划。

## 部分存续项目风险增加

分析人士表示,新冠肺炎疫情对实体经济的冲击将传导至金融领域。近期中诚信托发布研究报告称,本次疫情将给房地产、政信、小微金融等信托业务重点领域带来较大影响,可能会提升存续信托项目的潜在风险。

中诚信托认为,疫情可能会提升部分房地产项目风险。疫情爆发以来,房地产企业无论是在拿地、开工、竣工、销售回款环节均出现短期停摆,预期中的楼市“小阳春”会大受影响,造成部分开发商资金链吃紧,提升信托还款风险。从区域来看,此次疫情严重的地区是近年来信托公司开展房地产业务的重要区域,存续的房地产信托项目回款情况以及房地产企业的资金状况不容乐观。

政信信托的风险在于部分近期到期的项目可能存在兑付压力。中诚信托认为,疫情期间,各级政府部门全力抗击疫情,企业延期复工、弹性工作。若此时信托

公司政信项目到期,可能会受到工作效率影响,产生一定时滞,影响按期兑付。部分疫情较重的区域财政可能面临较大压力,影响区域还款能力。

此外,部分中小企业是信托公司小微业务的客户群体,受疫情影响,餐饮、零售、餐饮等中小微企业生存困难,将增加中小微业务还款风险。

总体来看,短期风险项目攀升,可能会对信托公司流动性提出更高要求,进而影响经营业绩。

## 房地产信托下半年有望回暖

目前大多数省、自治区和直辖市每日新增确诊病例数量在稳步下降中,防疫和复工“两手抓”成为主基调。近期,多部委和各地方政府密集出台了多项政策,积极保障企业复工复产。机构普遍认为,为减缓疫情对经济的冲击,预计逆周期政策调控力度将加大。机构对2020年下半年宽松预期已成共识。多措并举之下,基建、资本市场和房地产领域被普遍看好。

# 中小银行理财子公司瞄准“小而精”

□本报记者 戴安琪

青岛银行的理财子公司——青银理财日前获准筹建。至此,6家国有大行、5家股份制银行和16家城商行共计17家银行已经获批成立理财子公司。

分析人士称,理财子公司的成立对银行理财本身以及资管行业有重要意义,以城商行和农商行为主体的中小银行应该积极拥抱理财子公司,对于不符合资本条件的,可以通过引入战投等方式,在团队建设上,把投研团队放在一线城市,顺应居民财富管理的需求。

## 具有独特优势

分析人士认为,近日青银理财的获批意味着资产规模超过或接近青岛银行的其他城农商行,如符合监管要求,亦有望获批成立理财子公司。

某股份制银行人士表示,中小银行设

立理财子公司具有一定优势。一方面,对于旗下已经有信托、基金公司等泛资管机构的大型银行来说,在理财子公司层面存在一定的竞合关系。但对于大多数中小银行来说,本身就缺乏公募基金或信托牌照,不存在此类问题,成立理财子公司对于其未来综合化运营有着重要作用。另一方面,理财子公司注册地和办公地灵活,可以在一线城市组建投研团队。很多城商行和农商行在组建核心团队的时候,在当地难以招到投研人才。成立理财子公司后,可以把投资和委外等团队放在一线城市。

有银行业研究员认为,中小银行一般都有明显的地域特征,区域内网点密集,当地客群认可度和渗透率高。由于理财产品的销售渠道主要面向个人,尤其在母行总部所在地市,中小银行在获客、活客、黏客等服务能力上具有一定优势。

恒大集团首席经济学家兼恒大经

济研究院院长任泽平表示,中小银行相对风险偏好更高,投资高收益资产的动力更强,对理财产品收益率将更具吸引力。

## “小而精”成发展方向

尽管中小银行设立理财子公司具备独特优势,但其面临的困难也较艰巨。浦发银行副行长谢伟此前表示,中小银行的理财子公司很难实现“大而全”,需要找准自身的特色化定位,发挥自身优势,深耕于某一领域实现差异化竞争。

上述银行业研究员坦言,即使是头部城商行,也很难和国有大型商业银行和股份制银行在理财子公司竞争中进行全面对抗。因此,在产品体系方面,宁可“小而精”,也不要“大而全”。投研能力的提升难以一步到位。中小银行可基于自身优势,找准定位,在某些有基础、具

备条件的细分产品上深耕,打造爆款产品;然后以点带面,逐个击破。此外,引入战投,实现优势互补也是中小银行可以考虑的路径。

此前,银保监会发布的《商业银行理财子公司净资本管理办法(试行)(征求意见稿)》明确提出,理财子公司净资本管理应当符合净资本不得低于5亿元,且不得低于净资产的40%。

业内人士指出,对于部分中小规模的银行理财子公司来说,引入外部股东不失为一举两得的方法:既补充了资本金,又有助于实现弯道超车。

有银行人士表示,除可以引入境外资管机构外,中小银行理财子公司可以与境内非银行金融机构(如券商、基金、信托等)进行合作。引入券商不仅可在交易结算服务、研究服务、托管与运营等方面提供协同,也可在客户引流、平台与产品共享上达到“1+1>2”的效果。

# 既有“温度”又要专业 科技运用能力检验券商复工成色

□本报记者 张利静

“以前打电话都是简单客气,‘好吗,好的’。这次打电话问投资的事情,话锋完全不一样了,从科普可转债到套利、规划,竟然还被吐槽‘投资理念太low’。”投资者米先生日前给某证券公司打了一通电话,惊异于其客服交流风格的巨大转变。

## 倒逼券商线上生存技能

2月3日起,证券公司纷纷进入了复工状态。据了解,多数券商已经进入“半现场办公+线上复工”状态。

“为了保障客户、投资者和员工的人身安全及业务的稳定运行,我们安排公司9.25%员工现场办公,其他全部在家远程办公,业务运作得到了有效保证。”中金公司相关负责人告诉中国证券报记者。

“公司内部交流、各种主题的投资交流会、跟机构客户的方案交流,基本都是通过线上进行。”北京某大型券商员工李波(化名)告诉记者:“一些营业部员工都逼成了主播。”

李波给记者发送的一段视频中,该公司河北某营业部员工李梅(化名)正在通过视频音频和微信平台向客户直播,内容讲的是ETF基础知识。几天前,她就是通过这种方式争取到了新增客户资产500万元。

“这是这次疫情带来的重要变化之一:不仅仅是APP交易、开户、业务办理,还有线上化的客服、咨询、培训,正逐渐培养形成新的客户习惯。”李波说,券商员工对金融科技运用能力,是对券商线上复工后业务水平带来的最大考验。

中国证券报记者日前对19家券商进行摸底了解,发现券商在重视安全防控的基础上,普遍强调维护系统的稳定性、提升线上业务的效率和服务质量。例如,华泰证券提出,要把客户与员工生命健康安全放在第一位,维护业务的连续性和市场稳定。

光大证券称,要关注员工安全,业务服务“温暖在线”。华泰证券则表示,要极简化复工,确保防控到位,利用优势加大线上业务比重。兴业证券提出,将优化现场人员配置,确保系统平稳运行。

“疫情不仅倒逼中国股民习惯非现场化服务,更倒逼券商和员工的各种线上化生存技能,这是趋势。”李波表示。

## 专业度与“温度”齐飞

从公司内部网上协作来看,线上办公并不是难题。李波称:“网上办公很便捷,在为客户后续的权限审批中,高效的OA和内部协同都非常给力。”

从对外服务角度看,招商证券研究团队表示,在目前交易业务95%互联网化的背景下,证券公司各项业务进展几乎不受疫情防控隔离要求影响,因此证券公司基本不受疫情影响相对有限。

对现场工作要求较高的投行业务,除了极少数公司对投行人员提出“必须三分之二人员到岗”的要求,不少公司找到了折中之策。例如,银河证券投行委要求部门员工采用线上的工作方式,如召开视频、电话和网络会议,进行线上尽职调查、远程与客户沟通交流答疑。对于必须到达现场的工作,目前先做非现场准备,等疫情结束后将立即赴现场安排。

中信证券相关负责人介绍,1月20日后,公司多次通过电子邮件、短信、微信等形式,提示全体员工做好防护;1月28日在移动OA紧急上线健康申报栏目,全体员工每日通过OA申报健康状态;2月3日起,公司实行“现场办公+在家办公”模式,现场办公要求在保证业务正常运行、备岗人员充足的前提下,按最低人数合理排班,确保员工健康。

河北某中小企业负责人表示:“复工第一天,我就接到了证券公司和银行熟人的电话,问询是否有发行疫情债券、贷款和业务机会。金融机构的反应很灵敏,市场有效性可见一斑。”

# 疫情影响消费需求 银行宜加大金融保障力度

□本报记者 欧阳剑环

多位专家认为,新型冠状病毒感染的肺炎疫情发生后,消费可能受到明显冲击。银行业应在短期内加强对中小企业尤其是消费行业中小企业的金融支持保障力度;中长期应抓住本次疫情危机可能酝酿的消费零售行业变革,提前布局。

## 消费受影响较大

中国银行研究院资深经济学家周景彤表示,当疫情来临,消费不可避免地减少时,米面粮油等必选消费相对稳定,而汽车、旅游等可选消费将受到更大冲击。此外,服务消费多为非必需品且多依赖于面对面提供、即时发生,因而较之于商品消费,受疫情冲击更为严重。

对于疫情带来的行业影响,海通证券分析师陈兴认为,一是出行活动受阻给交通运输、旅游、住宿餐饮和影院等依赖于外出消费的服务行业带来很大影响;二是出行服务业减少带来的服装、珠宝等装扮型消费短期下降。

“从历史经验而言,疫情对经济带来负面影响的同时,往往促使某些相关行业加速升级。”周景彤称,此次疫情也是“危”中藏“机”,疫情或成零售行业进化和变革的“催化剂”,助推新零售模式崛起,为消费零售带来新机遇。一是线上线下融合零售模式(O2O模式)成趋势;二是“无接触”概念下无人零售进程再提速;三是生鲜电商迎来新风口。

陈兴表示,疫情给新兴产业带来管理价格风险的项目,包括医用耗材、饲料养殖、消毒原液等行业,并设立项目基金以补贴降低企业风险管理成本。希望实体经济真实去经历并使用衍生品工具,潜移默化地将前沿的市场化风险管理工具与理念注入实体企业的文化基因,从而对市场风险产生“抗体。”

# 借金融衍生品 华泰长城资本助力复产

□本报记者 周璐璐

2月15日,证监会副主席阎庆民在国务院联防联控机制新闻发布会上表示,加大商品和金融期货期权产品供给,充分发挥期货市场功能,助力解决一些实体企业面临困难之后,在大连商品交易所(简称“大商所”)的倡导下,华泰长城资本立即携手国内知名塑化龙头企业、大商所产融培育基地明日控股跨界整合资源,积极响应中期协“发动期货行业力量,众志成城抗击疫情”的倡议,由点及面,以防护物资企业风险管理及保生产为出发点,助力企业推进有力、有序、安全的复产。

华泰长城资本与明日控股(武汉)公司迅速组织制定供货服务方案,在现货合同中提供了价格风险解决方案,主要方式为买入PP的看涨期权避免原料价格上涨的风险,同时,从交易形式上,采用含权贸易的方式实现。在现货合同中增加相应的价格保护条款,约定了最高采购价和数量,到期如果PP期货价格高于该价格,企业按照约定的最高采购价结算,如果低于该价格,则可以按更低价去结算。共抗疫情当前,该风险管理产品免费向客户提供所涉及的1400吨PP原料,也刚好满足两家工厂近1个月的用量,预计可生产口罩

北的两家无纺布生产企业,两家工厂目前均接了大量的订单,企业一方面希望加大接单量,为控制疫情做出贡献,另一方面又担心后期随着疫情变化导致原料紧缺、物流渠道及价格风险问题。

获悉湖北两家大型无纺布生产企业面临困难之后,在大连商品交易所(简称“大商所”)的倡导下,华泰长城资本立即携手国内知名塑化龙头企业、大商所产融培育基地明日控股跨界整合资源,积极响应中期协“发动期货行业力量,众志成城抗击疫情”的倡议,由点及面,以防护物资企业风险管理及保生产为出发点,助力企业推进有力、有序、安全的复产。

华泰长城资本与明日控股(武汉)公司迅速组织制定供货服务方案,在现货合同中提供了价格风险解决方案,主要方式为买入PP的看涨期权避免原料价格上涨的风险,同时,从交易形式上,采用含权贸易的方式实现。在现货合同中增加相应的价格保护条款,约定了最高采购价和数量,到期如果PP期货价格高于该价格,企业按照约定的最高采购价结算,如果低于该价格,则可以按更低价去结算。共抗疫情当前,该风险管理产品免费向客户提供所涉及的1400吨PP原料,也刚好满足两家工厂近1个月的用量,预计可生产口罩

3.5亿个,为后期湖北防控疫情复工复产“双发力、两不误”提供切实保障。

“在大商所及相关机构支持下,华泰长城资本携手明日控股提供的供应链方案较好地解决了这一问题,也充分发挥了期权的优势。企业通过少量的资金就锁定了原材料的最高采购价格,无需面临后续的追保问题,降低了采购管理的复杂性,且不需要担心除权利金之外的任何亏损,使企业后顾之忧地加速生产,保障医疗用品的正常供应。”华泰长城资本总经理唐国靖表示。

## 衍生品市场战“疫”功能渐显

此次湖北无纺布生产企业困难的有效解决,借助了明日控股强大的渠道资源和物流能力,通过大连期货市场对冲价格波动风险,为企业的复工生产和风险管理扛起了一份责任与担当。从宏观角度看,这亦是衍生品市场为企业熨平疫情下价格波动风险功能的体现。

唐国靖表示,衍生品市场是一个高效透明便捷的交易场所,对疫情冲击下的企业至少有两个重要的作用。一是价格发现功能,疫情导致区域间的物流供应链受到了暂时性的影响,造成了各地区的价格失衡。对无纺布生产企业而言,大连化工期货市场提供了市场宏观供需情况的标杆,