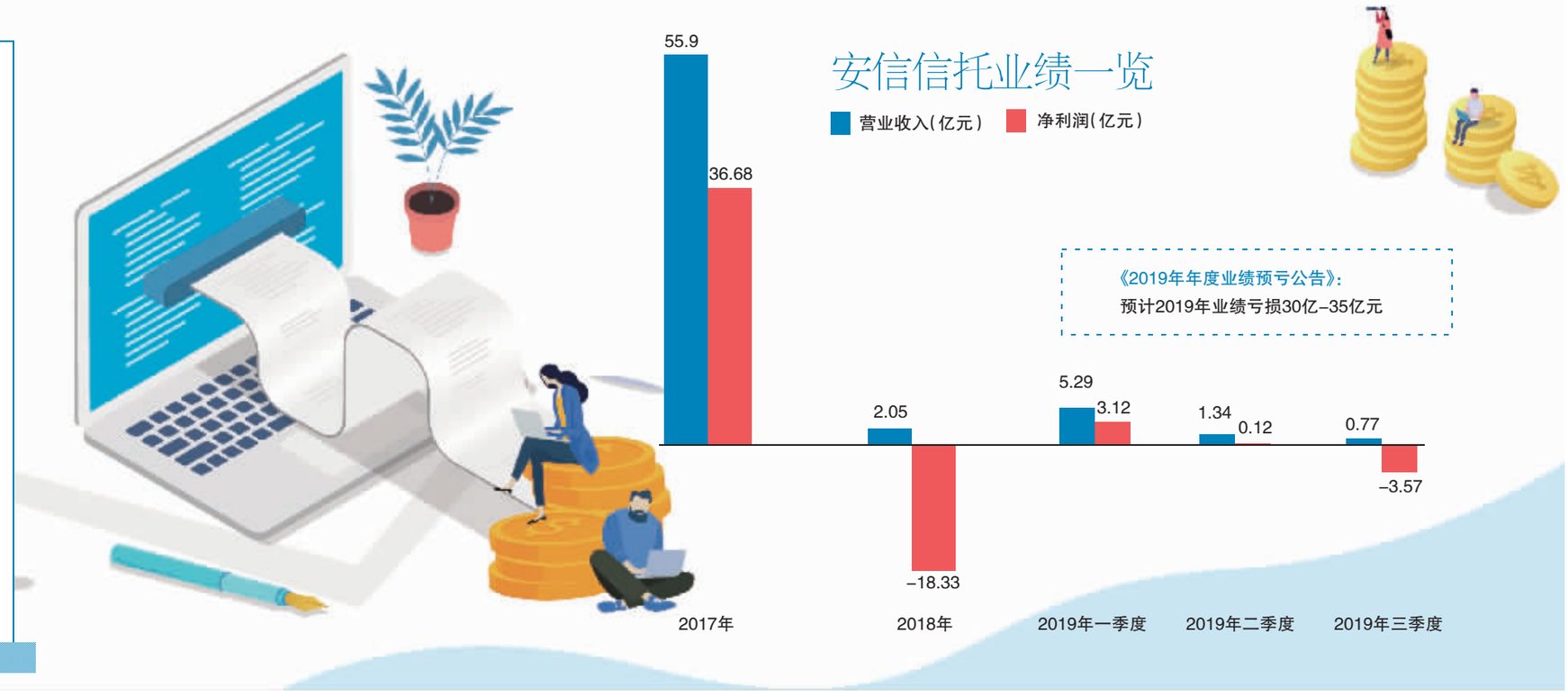
主管总编辑助理 齐琳 主编 孟凡霞 美编 高蕾 责校 池红云 E-mail：news0518@163.com

连续停牌“跌落神坛”的安信信托如何自救

兑付逾期、业绩大跳水、项目踩雷，深陷转型困境的安信信托再一次站到舆论的风口浪尖。3月24日、25日、26日、27日、30日安信信托连续发布《停牌公告》称，有重大事项存在不确定性，为避免造成公司股价异常波动，向上交所申请股票停牌。安信信托此举也引发了市场对于该公司即将引入战略投资者的猜测。身背诉讼的安信信托将如何自救更是成为业内关注的焦点。



连发5次停牌公告

让安信信托再度登上舆论风口的，是连续发布的停牌公告，3月30日晚间，安信信托在上交所发布《重大事项停牌公告》表示，由于部分信托项目未能按期兑付，出现了相关诉讼事项，面临较大流动性风险，为避免触发系统金融风险，公司正在有关部门指导下筹划风险化解重大事项。经申请，该公司股票自2020年3月31日起停牌，最长不超过10个交易日，最迟将于2020年4月15日复牌。

这已是安信信托近期第五次发布停牌公告，北京商报记者注意到，与3月24日、25日、26日、27日前四次每次仅停牌一天不同的是，这次公告将停牌日期延长至10日。还将前四次公告中的“将有重大事项正在核实”的措辞改为“尽快推进有关重大事项”。

安信信托此举也从侧面证实了市场对于该公司即将引入战略投资者的猜测，对“火烧眉毛”的安信信托来说，此时引入战投一方面将对该公司踩雷项目的处置带来转机，另一方面，也会对该公司的品牌、声誉维护方面产生正向宣传作用。

近日有消息称，猜测此次安信信托拟引入的战略投资者是“高盛高华证券有限责任公司”（以下简称“高盛高华证券”），而高盛近日宣布已获证监会的核准，将在高盛高华证券的持股比例从33%增至51%。据高盛高华证券官网信息显示，该公司总部设在北京，向客户提供广泛的投资银行服务，包括承销股票、债券与可转债等各类证券，还可提供收购兼并等财务顾问服务及其他相关服务。

市场对安信引入战投传言已久，在金乐函数分析师廖鹤凯看来，此时引战投首先能解决安信信托当前的燃眉之急，其次会大幅改善安信信托的公司治理和国际化水平，如果只是引入中小股东，那么主要就是改善公司股权结构，重建公司构架，提高公司国际化业务开展的能力。对引战投的说法，北京商报记者向安信信托方面进行求证，安信信托相关负责人表示：“目前不便作答，如果确实是引战投，则属于重大事项，目前肯定是不能公开的”。

百亿元诉讼仍未结案

安信信托是目前A股仅有的两家以信托公司为主体的上市公司之一，也是上交所唯一一家上市信托公司，安信信托的前身为1987年成立的鞍山市信托投资股份有限公司（以下简称“鞍山信托”），于1994年1月登陆上交所。2001年，鞍山信托资不抵债寻求战略重组，上海国之杰投资发展有限公司入局，并不断增持至控股，在2004年将其更名为安信信托。

北京商报记者注意到，安信信托在3月30日晚间的停牌公告中还提到，由于部分信托项目未能按期兑付，出现了相关诉讼事项，面临较大流动性风险。在诉讼方面，截至3月13日，该公司新增4宗被诉案件，新增涉案金额22.7亿元，算上2019年11月16日公布的84.7亿元诉讼金额，据不完全统计，安信信托涉诉项目已多达35宗，涉诉金额突破百亿元。相关涉诉案件主要因安信信托向信托受益权购买方提供担保、远期转让或者出具流动性支持函等保底承诺而引发纠纷。

巨额诉讼背后，集中反映了其内部风险管理和内控体系的不足，也反映了其业务发展的激进。一位不愿具名的信托行业观察人士直言，项目违约原因有外部环境不佳的客观因素，也有公司内部管理的缺失，包括管理风险、道德风险及操作风险方面。

针对百亿元诉讼项目的处置进展，安信信托相关负责人告诉记者，当前公司对每个到期未清算项目分别成立清收组，一户一策，积极清收。对于到期未清算项目，公司采取了督促用款人加快销售进度、加速资金回笼、资产转让等多项措施，以督促用款人及担保人还款，清收已取得积极效果，如近期“安赢83号”产品已经针对全部自然人投资者进行了本金和收益的全额兑付，一起标的为5000万元的诉讼案已被撤诉。

频被“讨债”的安信信托还面临着业绩下滑的窘境。根据安信信托年报预约时间来看，如无意外，该公司将在4月29日披露2019年业绩报告。而此前的业绩预告显示，2019年度公司业绩预计亏损30亿-35亿元。在2018年，该公司就因踩中两只退市股票，业绩变脸，归属于母公司股东的净利润亏损18.33亿元。

根据《上海证券交易所股票上市规则》，如果连续两个会计年度经审计的净利润连续为负值，安信信托将在2019年度报告披露后被实施“退市风险警示”处理，大概率将成信托“ST第一股”。

如何自救

麻烦缠身之下，安信信托正积极寻求出路。据了解，安信信托已于2019年5月更换了董事会并重新聘请高级管理人员。

安信信托相关负责人表示，目前公司核心业务团队稳定，具备开展各项信托业务的条件。目前面临的不利因素是暂时的，在监管部门的指导、帮助和支持下，通过稳妥化解风险、积极展业、逐步改善公司的流动性状况和财务状况，公司仍将具备可持续盈利能力。

事实上，在近年来金融严监管趋势下，信托行业已面临转型压力。分析人士预计，疫情结束后，部分行业领域业务机会将陆续涌现，慈善信托已经开始崭露头角。作为中国信托业协会成员，安信信托也已经参与“中国信托业抗击新型肺炎慈善信托”，以公司名义捐赠20万元抗击疫情。

“大资管行业属朝阳行业，在国家降低整体杠杆率，倡导股权融资的政策导向下，信托公司可从事的业务范围较广，业务模式较为灵活。”上述安信信托相关负责人表示，在整个大资管行业中具有优势，同时信托行业特有的家族信托、慈善信托、养老信托等领域的发展前景广阔。

“安信信托在疫情前已经负面消息缠身，大股东无暇自顾，募集资金能力基本丧失，安信信托目前看起来只能通过重组谋求重生，在这个过程中尽可能化解之前暴露的项目风险，来得到部分自救。”廖鹤凯补充道。2020年在疫情的冲击下，安信信托能否狠抓机遇得到更多的喘息机会，从而涅槃重生仍有待时间检验。

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐

营收、净利双增 融创中国“稳中求进”

在房地产行业整体销售增速放缓的背景下，融创中国2019年度的业绩表现依然“不俗”。该集团于3月27日对外披露的业绩报告显示，2019年度融创不仅实现了业绩规模的新突破，在盈利能力上也得到了显著提升。

而在经营业绩稳健增长、综合竞争力不断提升的同时，融创还在积极履行企业责任，与社会一道同心抗疫，并采取了一系列措施，使疫情对公司生产经营的影响降到最低。此外，融创继续坚持产品领先战略，持续推动产品创新升级，更加重视客户对产品功能的需求，进一步巩固行业领先的产品品质和品牌优势。

盈利能力提升 高基数下的业绩稳增长

“有质量的增长”成为融创中国2019年度发展的关键词。年报数据显示，2019年全年，融创中国实现营业收入1693.2亿元，同比增长35.7%；归母净利润260.3亿元，同比增长57.1%。

具体来看盈利相关指标，截至2019年末，融创中国实现毛利达414.1亿元，同比增长约33%；公司拥有人应占每股基本盈利达5.99元，同比增长约58%；净资产收益率约为37.2%，同比增长4.3个百分点；预计每股分红1.232元，同比增长49%。

“稳中求进”的融创中国，2019年顺利跨过5000亿元销售大关，龙头房企的规模优势得以进一步巩固。从合约销售来看，2019年融创中国实现合同销售额5562.1亿元，超额完成了此前定下的年度销售目标。

与之对应的是，在集团盈利快递增长的同时，融创中国的财务表现也更加稳健。年报数据显示，截至2019年末，融创中国账面现金达1257亿元；净资产连续三年实现大幅增长，2019年底达1141亿元，资本结构持续改善，资产负债率也实现了三连降。

土储优质丰富 精准把握土地窗口期

融创中国在拿地布局上向来具有前瞻性。凭借对于行业及市场的敏锐洞察力，2019年度融创中国继续发挥并巩固了自身在拿地方面的战略优势。

年报数据显示，2019年以来，融创精准把握土地市场的机会，获取了货值约1.34万亿元的高质量土储，其中货值超过78%的土储位于一二线城市。截至目前，融创在手的确权土储货值高达3.07万亿元，其中货值超过82%的土储位于一二线城市。同时，平均土地成本仅4306元/平方米。在该集团看来，这为未来业绩的增长提供了坚实基础。

“并购”是融创中国扩大规模版图的一大助力。2019年内，融创中国再度依靠对并购项目的精准判断和把握能力、专业的运作能力和投资合作能力打造的强大的运作能力，为该集团储备了更多优质丰富的粮草。

据了解，在该集团2019年末高达3.07万亿元的土储货值中，超过60%的土储通过收并购方式获取。

专注提升产品力 融创服务跨越式增长

在市场趋冷、消费回归理性、竞争激烈的大背景下，以产品IP铸造品牌影响力从而赢取更多市场，成为越来越多房企的发展选择。而融创中国对于产品力的打造，也一直在加强。

据了解，2019年，融创进一步巩固行业领先的产品和品牌优势：一方面，融创成功打造了多条具备行业影响力的产品线，包括壹号院系、中式产品谱系、府系核心产品线及其他一系列成熟产品线，其中，中式产品的体系能力在业内较受推崇；另一方面，融创还在众多核心城市持续不断打造和交付越来越多的标杆项目，由此收获了业主和各界的高度认可与广泛赞誉。

大量潜在的储备项目、日益增强的外拓能力、多元化的业务组合及多业态管理，更是助推融创服务实现跨越式增长。数据显示，融创物业合约+储备面积逾3.5亿平方米，物业管理规模增长潜力巨大。

此外，文旅、会议会展、医疗康养及外拓项目，使融创服务逐步建立起丰富的多业态物业管理；打造了基础物业服务、案场服务业务、社区增值服务、旅居代销业务等多元化业务组合。

凭借着高品质的社区服务，融创服务赢得了客户的高度青睐和行业的全面认可。据第三方权威咨询机构赛惟咨询发布的数据，继2018年之后，2019年融创服务的客户满意度再度达到90分，远高于行业前十85分的平均水平，成为行业标杆。同时，在中国指数研究院发布的“2019中国物业品质服务领先品牌企业”榜单中，融创服务高居三甲。

招行“小微闪”，助力在京小微企业渡难关

受新冠疫情影响，当前诸多小微企业面临营收减少、现金流短缺等多重经营压力。招商银行通过数据有效整合改善金融服务模式，通过减费让利实现小微企业精准滴灌。在去年底成功上线“招贷App”的基础上，为进一步帮扶小微企业快速恢复生产经营，招行特别推出“小微闪”利率优惠活动，最低年化利率可至4.608%，通过限时让利的方式为小微企业送去温暖，助力小微企业渡过难关。

在金融科技战略引领下，招行通过“科技+服务”双管齐下，不断激发小微贷款活力，提升小微贷款覆盖面和可获得性。2019年底，招行上线了“招贷App”，实现了小微企业贷款贷前业务咨询、非面对面贷款预审批、贷中审批查询及贷后相关服务的线上全流程操作。“招贷App”全国累计下载量已突破44万户，北京地区超过1.4万户。

此次因疫情防控要求，“招贷App”线上金融服务的优势与作用更加凸显。系统通过大数据应用与云计算能力实时决策引擎，小微闪电贷实现了无需提交任何纸质材料、建额30秒钟出结果以及最快1分钟提款到账。通过“招贷App”，小微企业主足不出户就可获得贷款额度和所需资金。疫情期间招行更是推出了小微闪利率优惠活动，凡通过“招贷App”获批贷款的小微企业客户，均可享受8折贷款利率，最低年化利率可至4.608%。“招贷App”还提供专属客户经理服务，“一对一”高效解决小微企业融资中的疑难问题。还将功能延伸至非贷类“综合金融服务”，构建小微企业生态圈，为小微客户提供更多未来发展的空间，进一步促进小微企业生意交流及上下游合作机会。

开展“小微闪”利率优惠活动，是招商银行践行社会责任和普惠金融战略的具体举措，是持续发挥金融科技优势和构建差异化服务体系的重要体现。未来的日子里，招商银行将继续与千万小微企业主万众一心，共克时艰！