

热点研究

新分类塑造信托公司业务发展新格局

3月21日，监管部门正式印发了《关于规范信托公司信托业务分类的通知》（以下简称《通知》），将信托业务分为资产服务信托、资产管理信托、公益慈善信托三大类共25个业务品种。相对于之前的征求意见稿，《通知》将资产服务信托放在了信托业务的第一类，并完善了相关业务品种的定义，对落实信托公司主体责任、加强监管引领提出了明确要求。《通知》于6月1日起正式实施，将从四个方面塑造信托公司业务发展的新格局。

促进财富管理信托发挥“引擎”作用

以委托人的财富需求为出发点提供受托管理服务，是信托公司“受人之托，代人理财”的本源体现。正因为如此，财富管理信托在新的信托业务分类中具有非常重要的地位。此前，多数信托公司的财富管理业务主要围绕资产管理、私募投行业务进行产品销售，而未来将通过家族信托、家庭信托、保险金信托、特殊需要信托、遗嘱信托、其他个人财富管理信托以及法人与非法人组织财富管理信托等7类具体业务，满足客户的财富管理需求。因此，未来财富管理信托将从以往销售为主的定位，向“资产配置+受托服务+产品销售”的定位转变，并将发挥重要的业务引擎作用。

一方面，财富管理信托的资产配置功能将带动产品销售。财富管理信托在信托财产的管理运用中，要配置于不同的资产，有的业务对资产配置还有一定要求，比如家庭服务信托被普遍认为具有广阔的市场需求和发展前景，其配置标的主要是以标品为基础资产的信托产品或其他资管产品。因此，未来信托公司可以通过做大家族信托、家庭服务信托等财富管理业务规模，通过资产配置去实现公司资产管理信托产品的销售。

另一方面，财富管理信托的受托服务功能将带动产品优化。从信托目的与功能来看，财富管理信托可以实现委托人养老、特殊照料、财产传承、财产保护等多样化的信托目的，对信托资产管理有“安全性、流动性、收益性”等核心要求。因此，信托公司的资产管理信托产品，也应根据委托人的不同信托目的优化产品设计，比如对于特殊照料、养老等信托目的，产品配置要更加注重安全性以及与收益分配相匹配的流动性，这对产品的投资策略、流动性安排等均提出了一定要求。

要求资产管理信托建立丰富的产品体系

在新分类的要求下，信托公司开展的资产管理信托业务属于集合类、私募型资产管

理业务，且适用于资管新规。尽管新分类从固定收益类、权益类、商品及金融衍生品类和混合类四个角度对资产管理信托进行了划分，但从实际业务而言，信托公司的资产管理信托业务主要集中在公开市场与非公开市场，标品信托与股权投资信托将成为资产管理信托业务的主流。由于大部分信托公司此前的传统业务主要集中在非标准化、融资类信托业务领域，尽管近年来部分公司在标品信托方面加大了发展力度，但与券商、基金等专业开展资本市场业务的机构相比，信托公司的专业能力整体相对不足。

着眼于未来，通过建立丰富的产品体系，信托公司仍可以努力打造资产管理信托业务的比较优势。一是加强与财富业务的联动，根据客户需求设计特色化产品。前文已从财富端分析了其对产品设计的带动作用，而作为产品端，对不同类型的客户设计不同的投资策略，优化相应的产品期限，灵活设计产品架构，是信托的特色优势。二是充分发挥私募资产管理业务的特点，在产品风险和收益特征上建立比较优势。据中诚信托投资研究部的统计，自2022年以来，标品信托的收益率情况与市场上相应类型私募证券投资基金的表现类似，明显优于公募基金产品，这体现了资产管理信托业务的“私募”特点带来的一定优势。三是发挥信托公司在传统融资类业务积累起来的优势，对于信托公司较为熟悉的领域和交易对手，在通过公开市场或非公开市场开展投融资业务时，可以更为有效地识别风险、挖掘价值。

此外，信托公司的资产管理信托业务未来在市场上虽然面临激烈的竞争，但也与其他资管机构一样面临广阔的市场需求空间。因此，只要发挥好信托公司的比较优势，面对客户需求不断丰富产品类型、完善产品设计，持续提升专业投研能力与运营管理能力，资产管理信托业务就能实现持续较快的发展。

更加凸显管理规模对信托公司的重要意义

近年来随着信托行业的转型发展，信托公司的经营压力明显提升，根据信托业协会公布的数据，2022年信托业营业收入同比下降30.56%，利润总额同比下降39.76%，降幅在近十年中前所未有的。而新业务分类下，信托公司的主要信托业务是信托报酬率普遍较低的资产服务信托与资产管理信托，因此不断扩大管理规模对信托公司未来的经营具有更为重要的意义。

一方面，扩大管理规模可以为信托公司贡献稳定的信托业务收入。不同于以往融资类信托以“利差”为基础的信托报酬计提模式，资产服务信托、资产管理信托的信托报酬主要来源于相对固定的管理费，并且这两类业务普遍期限相对较长，信托报酬的累积效应更加明显。因此管理规模越大、存续期限越长，业务产生的信托业务收入就越稳定，信托公司经营业绩的基础就越牢固。

另一方面，扩大管理规模有利于增强信托公司的业务竞争优势。和所有金融行业一

样，信托业在发展过程中也呈现强者更强的马太效应，行业分化将会越来越明显。尤其是在新的业务分类下，信托公司面临新的市场竞争机遇，如果能尽快扩大管理资产规模，在业务竞争中赢得渠道的认可、客户的信任，在经营管理中提升运营能力、吸引专业人才，那么信托公司的核心竞争力必将快速提升。

同时需要注意的是，新业务分类下的管理规模的持续扩大，不同于历史上个别信托公司快速扩大融资类信托规模而产生潜在风险，这是由于资产服务信托与资产管理信托的业务属性决定的，不存在“刚性兑付”问题。但规模的扩大也要遵循良性的市场竞争原则，避免通过简单粗暴的竞争方式，对市场竞争秩序以及受托人的市场价值造成影响。

推动信托公司提升专业与协同发展水平

新分类下为促进业务发展、塑造新的竞争优势，信托公司的经营管理模式也面临调整，尤其是要不断提升专业与协同发展水平。

从专业发展的角度来看，主要体现在四个方面：一是专业的运营体系，对于资产管理信托特别是标品信托，需要满足业务对于估值、交易、投资管理等要求，从目前的信托公司实践来看，专业的运营管理体系已成为标品信托业务发展的核心竞争力之一；二是专业的服务体系，对于资产服务信托特别是财富管理信托，由于存续期限较长、设立之后的服务事项较多，需要通过建立专门的业务管理系统，确保提升服务效率和质量；三是专业的研究体系，无论是资产管理信托还是资产服务信托，都需要信托公司强化专业研究能力，对资产管理信托提供必要的策略研究和信评研究，对资产服务信托的专业法税问题、架构设计问题、资产配置问题等提供相应的研究支持；四是专业的人才体系，由于新业务分类边界清晰，突出业务的专业化发展，对于不同的业务类型也需要在人才引进、组织架构上体现专业化要求。

从协同发展的角度来看，主要体现在三个方面：一是业务协同，特别是资金端的财富管理业务与资产端的资产管理业务之间的协同，在两者之间建立紧密、高效的协同、反馈机制，强化资金需求与产品供给的衔接；二是渠道协同，在资产管理信托业务方面建立与私募资产管理业务相适应的优秀投顾渠道、产品代销渠道、受托资源渠道，在财富管理信托各方面建立与财富市场相匹配的金融机构客户服务渠道、产品配置渠道、法税等综合服务渠道，并且做好渠道维护与生态建设工作；三是股东协同，不同的信托公司的股东资源各有特色，已有部分信托公司依托股东资源，在业务创新转型方面实现了成功探索，未来在股东资源的支持下，信托公司将会通过一定的差异化竞争实现更好的发展。

执笔人：和晋予

本文源自金融界