

## 热点研究

### 信托业务新分类对信托公司财富管理业务的影响

近期，信托公司收到了《关于开展调整信托业务试分类的通知》以及所附的信托公司信托业务分类释义。与之前的征求意见稿相比，新的信托业务分类对资产服务信托中的财富管理信托进行了丰富与细化，提出了家庭服务信托、其他个人财富管理信托、企业及其他组织财富管理信托等类别。从信托公司的经营管理角度来看，这些新的分类将产生深刻长远的影响。

### 引导信托公司财富管理业务重心向“配置”转型

长期以来，信托公司财富管理业务的重心是“销售”，即以资产端形成的各类信托产品为核心，向个人或机构投资者募集资金。特别是2007年新两规实施、信托公司换发新的金融许可证以来，伴随宏观经济增长、基础产业与房地产等行业的快速发展，构建各类信托产品、发挥投融资功能成为信托业务的重点所在，这也是信托公司从信托业务获得收入的重要来源。而财富管理业务的功能主要体现在信托产品的销售，实质是围绕资产端的资金募集行为。自2012年起，信托公司开始探索家族信托、保险金信托等围绕客户需求开展的财富管理业务，但到目前为止规模仍较为有限，根据中国信托登记有限公司的数据，2022年上半年，家族信托初始登记规模存量为4390亿元，且公司之间发展差异巨大，尚未成为信托公司财富管理业务的主流。

信托业务新分类中对财富管理信托业务划分成了7个子类别，在征求意见稿中家族信托、保险金信托、特殊需要信托、遗嘱信托的基础上，增加了对家庭服务信托、其他个人财富管理信托、企业及其他组织财富管理信托的明确规定，将对信托公司财富管理业务未来发展的重心产生极为重要的影响，引导财富管理实现从“销售”到“配置”的转型。尤其是家庭服务信托，初始财产门槛低至100万元，配置底层资产为标品的公募基金或信托产品，期限不低于5年，这不仅极大地扩大了以“配置”为核心的财富管理信托的服务范围，而且与信托公司大力发展的以标品为投资标的的资产管理信托业务将会形成紧密衔接，还能突破信托公司自身产品局限、全市场进行资产配置。在家庭服务信托以“配置”为核心的业务模式带动下，信托公司在家族信托、其他个人财富管理信托、企业及其他组织财富管理信托业务中的资产配置功能也将进一步加强，通过“配置”还可以替代一部分产品“销售”功能。因此，未来信托公司财富管理业务将会形成以“配置”为重心、“配置为主、销售为辅”的格局。

### 推动信托公司发挥财富管理的综合服务优势

与其他金融机构开展的财富管理业务相比，信托公司的财富管理业务依托于信托制度在财产转移和财产管理等方面的优势，除了传统的财富保值增值功能，还能够发挥资产隔离、财富传承、合理分配、公益慈善以及满足特定人群的特殊需求等多种功能，更能够满足客户与财富相关的各类需求，具有强大的市场竞争力。在信托业务新分类之前信托公司持续开展的家族信托、保险金信托、特殊需要信托等业务，已经体现出这种综合服务优势，但由于家族信托门槛较高、保险金信托财产类型特定等因素，这种财富管理的综合服务优势并未充分发挥出来。

信托业务新分类提出的家庭服务信托、其他个人财富管理信托、企业及其他组织财富管理信托等业务，可以更好地推动信托公司财富管理业务发挥综合服务优势。其中，家庭服务信托明确信托公司要提供风险隔离、财富保护和分配等服务；其他个人财富管理信托明确信托公司要提供财产保护和管理服务；企业及其他组织财富管理信托明确信托公司要提供综合财务规划、特定资产处置、薪酬福利管理等信托服务。对客户而言，初始财产门槛较低的家庭服务信托除了保值增值的功能之外，也可以获得多种类型的综合受托服务；其他个人、企业以及其他组织的财富管理服务虽然门槛较高，但受托服务的内容也更加广泛。因此，未来在财富管理市场中，财富管理信托业务的综合服务优势更为明显，其综合服务功能具有广阔的发挥空间。

### 提升财富管理业务对信托公司的价值贡献

由于财富管理业务长期以“销售”产品为主，其对信托公司的价值贡献主要体现在资金募集，而在规模和业务收入方面的贡献较为有限。家族信托、保险金信托虽然在规模方面有一定贡献，但从信托行业整体来看，其占信托资产总规模的比重仍然较小，且信托报酬率普遍较低，目前仍无法替代传统信托业务对信托公司的规模和收入贡献。

新分类下的信托公司财富管理业务对信托公司经营管理的价值贡献将更为突出。一是从规模来看，未来信托公司财富管理业务规模具有广阔的发展空间，例如：家庭服务信托门槛更加适用于中产家庭的财富保值增值与分配传承需求，以及适用于未来投资者对传统非标融资类信托产品转向标品信托等资产管理信托产品投资的需求；其他个人财富管理信托的初始财产门槛为600万元，且可以设立为自益信托，比家族信托的市场空间更为广泛；企业及其他组织财富管理信托虽然规定了1000万元的初始财产要求，但其他方面的服务功能更为广泛，预计也将具有良好的市场前景。因此，未来信托公司财富管理业务规模增长潜力巨大，可以为信托公司形成可观的规模贡献。

二是从收入来看，随着财富管理业务未来规模的扩大、期限的延长以及服务内容的多样，其产生的业务收入将会对信托公司形成更多的贡献。传统以销售为导向的财富管理业务，产品的存续期限整体偏短，而以配置与服务为导向的财富管理业务往

往期限较长，即便是100万元初始财产的家庭服务信托，期限也不能低于5年；家族信托、保险金信托等业务的信托期限更长；长周期的财富管理业务的信托业务收入将会形成“滚雪球”效应。此外，受托管理服务内容的多样化，也将帮助信托公司不断提升财富管理业务的信托报酬，通过高质量的服务获得更多业务收入。

值得关注的是，新分类下的信托公司财富管理业务以“配置”为重心，可以摆脱传统的产品销售模式对信托公司自身产品线的依赖，可以在全市场范围内为客户配置产品。从这个角度来看，未来信托公司的财富管理业务完全可以单独成为重要的业务条线，为信托公司贡献长期、持续、较为稳定的规模和收入。

### 加快信托公司对财富管理业务的能力建设

一是产品设计能力。新分类下信托公司财富管理业务被划分成了7个子类别，这就要求信托公司根据每一类业务的特点分别设计产品模式与方案。在传统以销售为主的财富管理模式下，产品主要由资产端的业务部门负责；而在以配置为主附加服务的财富管理模式下，财富管理业务部门需要具备独立的产品设计能力。一方面要实现产品的标准化、流程化，从而实现业务规模的快速提升；另一方面也要考虑特定产品的个性化，从而满足不同客户对财富管理的需求。

二是资产配置能力。信托公司的财富管理业务需要以客户为中心，建立资产配置体系，其核心是全市场资产的选择能力与风险控制能力。从资产选择来看，信托公司需要依托专业的投研能力，对不同类别的资产建立相应的选择标准，同时根据大类资产的变化构建组合策略。从风险控制来看，需要借助金融科技手段，加强对客户资产的净值化管理，根据组合策略做好相应的风险控制措施。

三是客户服务能力。信托公司要围绕未来财富管理的需要，一方面提升财富管理人员的专业能力与水平，在财产保护、财富传承、财产安排等方面为客户出具专业方案，满足客户多元化需求；另一方面要搭建更加完善的客户服务生态，与专业律师事务所、会计师事务所以及其他服务机构建立紧密联系，为高质量服务打下坚实基础。

四是整合内部资源。面对从销售到配置的变化，信托公司的财富管理业务体系与资产端业务部门的关系也在发生转变，财富管理业务组织体系也需要进一步优化调整。信托公司不仅要统筹财富管理业务条线与资产端业务条线的关系，从为客户配置资产的角度搭建两者的协同机制；而且要根据财富管理业务的新内涵，丰富财富管理业务条线，优化专业人员配置，在资产配置、专业服务方面加强组织与人员的支持。

本文源自金融界