

人民网 - 国际金融报

防疫转型两手抓，两手都要过硬。

近期，多家信托公司参与疫情防控债的发行和认购。一方面为疫情期间遇到困难的企业提供资金支持，缓解企业流动性压力，防范系统性风险的发生；另一方面也为信托公司业务转型开拓了一条路径。

针对发力债券市场的关键，有分析人士告诉《国际金融报》记者，业内不少信托公司都涉足了标准化领域，有专业的团队来操作，并具备相应的风控流程和业务风控模式。不过，因为与非标业务逻辑不同，信托公司发力债券市场仍需要建立在相关系统、团队建设完善的基础上，并在风险控制方面给予关注。

积极参与疫情防控债

据相关媒体报道，截至3月8日，有包括兴业信托、平安信托、西部信托和华润信托在内的4家信托公司在银行间市场参与了17单防疫专项债券的设立发行，规模合计达57.5亿元。

记者注意到，疫情防控期间亦有多家信托公司认购疫情防控债。

此前，记者从中信信托处获悉，中信信托成功认购由北京海国鑫泰投资控股中心发行的2.4亿元疫情防控债，为防疫工作提供资金支持。

建信信托方面亦告诉记者，近期公司已认购合计1亿元的20黄石城投(疫情防控债)PPN001和1000万元的20京东(疫情防控债)PPN001，募集资金专用于疫情防控方面的流动资金需求。

其中，黄石城投肩负黄石市公交、水务等相关公用事业服务的重要职能；而京东作为国内最大的自营式电商企业，依托自身供应链、网络零售平台、线上线下综合服务体系，对湖北及全国的抗击疫情战役提供全力支持。

用益信托研究员帅国让表示，信托公司参与疫情防控债，一方面为疫情期间遇到困难的企业提供资金支持，缓解企业流动性压力，防范系统性风险的发生；另一方面也为信托公司业务转型开拓了一条路径。

中信信托方面告诉记者，在该次疫情防控债的募集中，多部门全力协同参与，不仅积极做好承销商角色，而且通过旗下产品认购2.4亿元。该项目的顺利落地，也是信托公司传统投行、资管、债券承销等多项业务模块联动的创新尝试。

记者注意到，目前信托公司主要通过资产证券化、债券承销及可转债打新三种方式参与债券一级市场。其中，债券承销则是近两年部分信托公司的全新着力点。

华润信托总经理刘小腊表示，面对债券承销的机遇，信托公司要在制度建设、系统搭建、人才储备、项目资源整合等方面倾注资源，做精做强债券承销工作，进而谋求更大的市场发展空间。

近日，用益金融信托研究院指出，金融类信托业务拓展空间较大。新冠疫情的冲击使得实体经济的处境更加艰难，随着国家在监管政策上的发力，资本市场已经先于实体经济好转，信托公司的展业机会较多。

而从长期看，资本市场对中国经济的预期依旧向好，股债市场的相对良好的表现是信托业大举开展业务的基础，预计2020年金融类信托产品或许会有更好的表现。

债券市场潜力巨大

记者注意到，近年来，信托公司对债券市场相关业务的重视程度可以说在不断提升。

有分析认为，在资管新规的影响下，非标产品所受约束力加大，以“债券”为代表的“标品”逐步受到重视；另一方面，随着债券市场相关业务机会的逐渐显现，信托公司的态度也在从“做不做”到“怎么做”转变。

据悉，信托公司参与债券市场方式路径多样。二级市场方面，包括管理型债券投资信托与结构化债券投资信托，而管理型债券投资信托又包括自主管理型、投资顾问型和TOF型等类型。

在当前的市场环境下，多位分析人士对于债券市场的走势判断较为乐观，继续维持对2020年债牛延续的判断。

中铁信托研发部黄霄盈在接受《国际金融报》记者采访时表示，目前，政府专项债券非常给力，在下半年货币宽松的预期下，债券牛市大概率会出现。债券市场对于降低融资利率是非常有效的。

“信托公司可以抓住债券交易机会的话，预计会有获利的机会。”黄霄盈补充道，信托公司积极参与到债券市场是非常有必要的。

近期，中诚信托在研报中指出，在股票市场不确定性增加、板块分化显著的情况下，信托公司可以更多关注债券市场的投资机会。

不过，也有分析认为，由于投资者对信托公司主动管理净值型产品接受度不高、信托公司证券投资投研能力相对欠缺等原因，信托公司完全自主管理型的债券投资业务的规模目前比较有限。

黄霄盈也告诉记者，目前主动管理的债券信托并不是很大，不过这一块可以被视为一个巨大的业务机会。

有分析认为，资本市场中信托最亲近债券。中国信托业协会相关数据显示，截至2019年3季度末，投向证券市场的信托资金余额为2万亿元，其中有1.3万亿元投向债券市场。

在智信资产管理研究院研究总监曾荣看来，资管新规之后，非标转标是不可逆转的趋势，以后主流业务是干标品，要么投股，要么做债，信托公司的基因显然更适合做“固定收益”。

中航信托方面也指出，产品渠道方面，信托公司较早布局了直销的财富客户渠道，累积了一定的高收益客户基础，在非标资产收益下行和越来越少的大环境下，信托公司的客户越来越接受投资标的为债券的产品，以获取较为稳定的收益和回报。

能力建设是关键

机会一直在，谁能抓住？靠的不仅是运气和时机，更多的是相关能力建设。

有信托公司业内人士对记者坦言，二级市场方面，信托公司还是个“新兵”，加强能力建设是较好参与其中的基础和前提。

一直以来，信托公司在非标领域“精耕细作”并具备惯性优势。不过，标品业务与非标业务之间的逻辑可以说有很大差别。记者注意到，以标品债券业务为例，前期包括系统、投资、交易、风控、运营等方面在内的投入会比较大。

那么，发力债券市场对信托公司有哪些要求？

黄霄盈告诉记者，不可否认非标是信托公司的主战场，但是在资管新规和非标转标的大环境下，标品信托也是一个重大的业务板块。业内不少信托公司都涉足了标准化领域，这些公司都有专业的团队来操作，还有相应的风控流程和业务风控模式。

记者注意到，业内也有信托公司将债券市场业务视为其特色业务的一部分。在不断优化债券交易体系，开展债券结构化投资业务和主动型债券投资业务的同时，其债券交易室已具备大规模承接债券项目设立、交易、管理的能力，产品线方面，也已

形成纯债、标准化、混合型等多个净值型产品系列。

可以说，这部分信托公司具备一定的先发优势。

不过，仍有业内人士提醒，因为与非标业务逻辑不同，信托公司发力债券市场需要建立在相关系统、团队建设完善的基础上，并在风险控制方面给予关注。

从金融类信托业务整体来看，金乐函数信托分析师廖鹤凯告诉记者，信托公司自身能力建设是相关业务推进的基础。首先组织结构需要不断适应科技变革和市场变革带来的冲击；其次，信托公司又要有不忘初心的定力，坚持拓展主业，严格内部管控，坚持跟着党走，对政策有高度的敏感性和预判性；最后对技术也要有敬畏之心，知道技术的边界在哪里，运用好技术的同时也要格外关注新技术可能带来的更大的不可控因素。

金融科技方面，廖鹤凯进一步指出，对于大多数金融公司，特别是信托公司来说，更多专注其金融聚合平台的作用；更长期来看，巨型信托公司将有发展自身强大软件系统的动力和实力，也不排除借助强大的平台整合能力转变为科技公司的可能。