

来源：【中国金融出版社】

**表1 家族信托标准化和定制化服务体系**

	标准化	定制化
门槛	1000万元及以上，门槛相对低	一般为3000万元或5000万元以上，门槛较高
适用文本	标准化合同，可填选项仅为客户个人信息，一般仅为事务管理	可以根据委托人的意愿和特殊情况制定个性化财富管理解决方案，在产品存续期间，还可以根据委托人的实际情况和风险偏好来调整资产配置方式和策略

在产品创新方面，信托公司正在不断加快推动诸如股权信托、不动产信托、特殊需要信托、遗嘱+信托、养老信托等的财富管理类信托创新。

●资产证券化业务占比逐年提升，主动性有所增强

2021年末，信托公司参与发行的资产证券化业务占市场总发行规模的60.03%，占比不断提升。2022年，受内部转型和外部经济下行等复杂环境的影响，占比有所下降，但仍然接近50%（截至2022年前三季度，信托公司参与的资产证券化产品规模占资产证券化市场总规模的49.54%）。相比企业ABS（资产支持证券），信托公司在ABN（资产支持票据）业务上的主动性较高，可以负责资产证券化整个交易结构的设计、操作和承销。2022年前三季度，ABN业务占比已提升至49.33%。

显然，在信托业转型的大背景下，资产证券化作为业务转型的重要方向，已成为各家信托公司争相布局的业务领域之一。

从现有业务开展情况来看，资产证券化受托规模在1000亿元以上的十几家信托公司，其业务份额主要来自合作的1-5家客户，如建信信托的核心客户为建设银行和中国银行，其产品发行占比已超过90%。同时，监管部门对于开展资产证券化业务也做出了范围限制或资质要求。目前，获得企业ABS计划管理人身份的信托公司仅有两家，因此，资产证券化业务机会并非均等地属于每家信托公司。对于较早进入这个业务领域的信托公司来说，已经搭建起来的资产证券化业务系统与业务团队，使得其规模效应较为突出，也具备了通过低价提供服务的基础与能力。但对于后进入及拟进入的信托公司来说，低价竞争或将带来巨大的业务风险。

●产品配置体系逐步建立，TOF发行数量大幅增长

2022年，信托公司持续深化科技、数据、投研等要素创新，搭建大类资产配置体系，开始向标准化证券业务转型。一方面，通过搭建大类资产配置体系，深入开展宏观、策略、大类资产、行业、上市公司等基本面研究，筛选债券池和股票池；构建覆盖现金管理、纯债、固收+、市场中性、多策略均衡、指数增强、股票多头等较全面的产品策略体系，提升主动管理能力。另一方面，持续深化与公募基金、私募基金等金融机构的合作，不断提升产品筛选能力和大类资产配置能力，全市场筛选

权益类、固收类、另类投资等产品，打造开放式产品货架，做大标品信托资产管理规模。随着标品信托成为多家信托公司业务拓展的主方向之一，各家信托公司在金融科技领域的资金、人力投入也逐渐加大。

据统计，2022年前三季度，TOF类标品集合信托规模为1330.49亿元，同比增长17.95%。特别是第三季度，新成立产品规模达740.21亿元，同比增长77.08%，环比增长226.40%。其中，华宝信托、建信信托、外贸信托TOF类产品存续规模已超过200亿元；中航信托、平安信托、中信信托、上海信托产品存续规模在100亿元至200亿元。

此外，信托公司还在积极探索各类创新性业务，如特殊需要信托、涉众资金管理信托、破产重整服务信托等。这些都是信托公司回归本源业务、发挥信托价值的重要探索。

需要注意的是，尽管信托业转型路径已经明确，但行业逐渐呈现出两极分化态势，头部效应凸显。同时，各家信托公司发展步调的差异化逐步显现。

未来：信托业机遇大于挑战

尽管困难与危机是当下中国信托业的现状，但危中有机，未来，行业的机遇仍大于挑战。

从外部环境来说，随着社会经济逐步回归常态，2023年，我国经济将有望逐渐复苏，为信托行业发展创造有利环境。而房地产行业的触底反弹、回归稳健发展，更会为信托行业的转型发展提供喘息与过渡的窗口期。

从信托公司自身来说，经过这几年的布局，信托业务的功能和结构已经发生了深刻变化，旧的发展动能日益衰减，新的发展动能日益增强，新发展起点逐步显现。财富管理、资产管理及社会服务等领域的业务展现出了勃勃生机。改革开放四十多年创造了巨大的社会财富与私人财富，伴随着人口老龄化、大规模财富代际传承以及共同富裕时代的到来，我国民众有关资产管理需求、综合化的财富管理需求以及公益慈善等社会服务需求井喷。这些需求意味着巨大的市场机会与业务蓝海。

我国信托法权威专家周小明博士认为，信托业的私募投行功能将逐渐淡化，而资产管理功能、财富管理功能和社会服务功能（分别对应的是资金信托、服务信托及慈善信托等）将登上历史舞台，成为信托业新发展格局下的主导功能。

适者生存，不适者淘汰。随着信托业务新分类的出台，信托公司传统业务的空间将进一步被压缩，以财富管理受托服务信托、资产证券化受托服务信托为核心的资产

服务信托，将构成信托公司未来生存发展及角逐竞技的关键赛道。未来，信托公司必须根据自身的战略定位、资源禀赋、关键要素、团队能力及实际情况等诸多因素，寻求差异化竞争优势，因地制宜，有的放矢，谋定而后动。

转型后的信托业态将与传统的信托业有很大差异，在新形势及信托业务分类改革框架下，未来信托公司的出路将是走专业化、差异化之路，打造专而精、小而美的精品店。

（责任编辑：吕晶晶）

本文来自【中国金融出版社】，仅代表作者观点。全国党媒信息公共平台提供信息发布传播服务。

ID : jr tt