

近几十年来，中国经济规模实现了跨越式发展。国内居民财富逐年增加，对于财富保值、增值和传承的需求日益增强，也驱动着我国财富管理行业逐步迈向高速发展的轨道。其中，信托理财为广大投资者提供了多元化的投资产品，在促进居民财富传承和中国经济增长方面都发挥着不可忽视的作用。这也造就了信托行业今日超20万亿美元的资管规模，以及一大批国内信托公司逐步走向成熟和专业。

作为信托业的老兵，魏明（化名）十多年前进入信托之时，跑的都是银行业务，办公室就安置在某银行的总部旁边，为的是专门服务好这家国有银行的通道业务，而现在他已经成为了这家公司家族信托业务的负责人。

另一家市场化信托公司中融信托公布的数据显示，近10年来（截至2020年6月底），全公司累计服务委托人数已超过14.5万，其中包括137499位个人委托人，6365家非金融机构，1337家金融机构，以及290位家族信托客户。

即便是在疫情笼罩的2020年上半年，中融信托的直销团队——中融财富中心也实现了累计成交客户近2万名、机构客户近千家的好成绩，同比实现快速增长。

“中国经济经历了30多年的持续快速增长后，已进入中高速增长的新常态，越来越多的居民财富也从创造积累逐步进入到增值管理的阶段。”魏明说，他的很多客户在进行投资的时候，不再像前几年那样一味追求收益率，而是开始要求更长远的稳定和更专业、更个性化的服务。

市场的需求在变，信托公司的展业环境也在变化。自2016年信托资产规模触及26万亿的高点后开始逐步回落，根据信托业协会数据，截至2020年一季度规模已经降至21.33万亿。

总规模回落源于行业对于通道业务和传统融资类业务整体导向发生变化，以及对信托本源业务的回归和推进。有媒体曾统计，截至2019年末信托行业的主动管理业务规模达到了9.24万亿元的体量，在整体行业资管规模中占比达43.42%，同比大幅提升了10.6个百分点。以传统三巨头为例，2019年平安信托业务结构持续优化，当年公司主动管理业务规模占比58.2%，同比提升4.5个百分点；中信信托资产规模为1.57万亿元，其中主动管理型信托资产占比为46%，同比增长超三成；中融信托2019年主动管理受托资产占比由期初的65.55%提升至76.15%，高于行业水平。

除了资产管理能力的提升，作为社融重要渠道的信托，也肩负着将社会财富源源不断引向实体经济的重任，这也让财富管理能力的相应提升显得尤为重要。近年来，信托公司也正在挑战这一传统“短板”且卓有成效。

此前信托公司都以银行和券商等机构作为自身的销售渠道，随着市场环境的变化和

监管的引导支持，不少信托公司开始设立财富中心，将财富管理作为新的发力点。

截至2018年末，61家信托公司在全国52个城市共设立了347个财富中心，配备财富管理人員4899人。同期信托业协会调研数据显示，51家信托公司2018年共新增主动管理类信托产品销售约2.62万亿元，其中直销1.42万亿，占比超过54%。

信托财富中心林立，来自银行、券商、私募等财富管理咨询机构的竞争也越来越激烈，如何脱颖而出对于信托公司来说，是转型发展的难题之一。对于逐渐开始接触财富管理的个人和家庭来说，如何选择也是个难题。

信托在制度和资产端经验上的优势仍然存在，但独立发展财富中心在团队、运营、品牌建设上都需要积累，一些做的早的机构优势已然显现。作为2014年底成立的信托直销品牌中融财富，短短5年来就承担起了服务中融信托主要客户群的重任，1000多名拥有多年金融机构从业经验的理财师们，通过层层产品筛选机制，将产品与客户的不同需求进行精准匹配，最终实现资产端与财富端的合理对接。

“非银机构和个人、家庭客户的增多成为市场最为显著的变化。”一位中融财富的负责人表示，在做投资决策之前，他们往往都会对公司股东背景、资本实力、近年业绩还有投资标的、产品架构、风控措施等做一系列的研究，十分专业。“比起收益率，专业才是打动他们最好的理由。”对于他们来说，一周2-3场专业培训，4-5场产品讲解会已经成为常态。

而在中融财富的架构里，有一些员工觉得自己身处一个IT公司而非金融机构。他们负责着中融财富线上服务系统，包括官网、微信以及自主研发APP的运作和更新。也正是这些线上服务模块，提供了一站式自助开户、选购、双录和签约的服务，在今年上半年这样特殊时期，持续稳定地为投资人提供财富管理服务，保持了中融财富的快速增长和发展。

坚持资产端和财富端共同发展，已经成为信托行业发展的共识，更多人相信信托行业在中国将是一个长期景气的、繁荣的行业，他们正在朝着更专业、更亲民的目标努力。另一方面，越来越多的个人、家庭、机构开始接触信托这一曾经小众的资管模式，以期寻求对财富管理、资产管理、跨行业配置的综合解决方案。这让整个资管市场为之兴奋——属于信托真正的发展期，可能正在来到。

编辑 李薇佳 校对 李项玲