

本报记者 樊红敏 北京报道

种种迹象显示，财富管理服务信托的发展潜力正在加速释放。

最新数据显示，2023年1月，新增家族信托92.07亿元，环比增长40.44%；新增保险金信托规模89.74亿元，环比增长67.05%，规模增长创下近11个月新高。

与此同时，其他财富管理服务信托细分业务落地次第展开。比如，云南信托首单家庭服务信托成功落地；浙金信托落地首单企业财富管理服务信托；中融信托落地首单员工养老保障服务信托……

《中国经营报》记者注意到，在商业逻辑上，财富管理服务信托明显区别于传统信托财富管理业务。也因此，其发展一方面已明显呈现出一些新趋势；另一方面也给信托公司带来诸多新的挑战。

回归财富管理

对于财富管理服务信托迅猛发展，百瑞信托家族与慈善办公室负责人张羽在接受记者采访时表示，近几十年来，我国经济规模实现了跨越式发展。国内居民财富逐年增加，无论是高净值人群还是中产家庭人群，对于财富保值、增值和传承的需求均日益增强，驱动着财富管理服务信托行业的迅猛发展。

北方信托创新发展部总经理王栋琳也向记者表示，财富管理服务信托迅猛发展缘于财富管理市场的快速发展。2013年底中国大资管机构（包括信托、基金、券商资管、保险资管）资管产品规模约30万亿元，再加上银行理财存续规模，合计约40万亿元。到2021年底，中国各类型机构资管产品规模已达130万亿元以上。中金公司预计，到2030年，我国资管行业的管理规模有望达到300万亿元。

此外，王栋琳强调，信托行业已进入深度转型的阶段，监管层推动信托业务三分类改革，其本质是要推动信托业务真正转型，回归本源。资产服务信托是三分类改革中种类最多、内涵最丰富的部分，而其中财富管理服务信托服务覆盖面最广、想象空间最大，因此各家信托都在抓紧布局。

3月21日，中国银保监会正式下发《关于规范信托公司业务分类的通知》（以下简称《通知》），将信托业务重新划分为资产管理信托、资产服务信托和公益慈善信托。其中，资产服务信托项下的财富管理受托服务信托又被进一步细分为家族信托、家庭服务信托、保险金信托、遗嘱信托、特殊需要信托、其他个人财富管理信托、法人及非法人组织财富管理信托等7个业务类别。

五矿信托财富管理中心总经理何飞近日在接受相关媒体采访是表示，信托终于要真正“回归”做财富管理了。他表示，“《通知》的出台给了我们非常有效的工具，以及制度上支持的空间，特别是扩大至中产客户家庭的资产隔离与保护，针对未来场景化需求的规划和安排。这将引导信托公司丰富服务内涵，发挥信托制度优势与竞争优势，推动信托财富管理走向高质量发展之路。”

“从2022年新业务三分类政策酝酿出台，不少信托公司就已纷纷开始调整发展战略，以更好适应监管政策方向。”王栋琳也向记者提到。

以家庭服务信托为例，记者梳理发现，2022年信托业务分类改革启动以来，至少已有上海信托、中航信托、长安信托、云南信托、北京信托、五矿信托等多家信托公司启动了家庭服务信托业务，更多信托公司此类业务也在筹备之中。

商业逻辑生变

值得关注的是，从传统的信托财富管理业务到财富管理服务信托，信托公司财富管理业务的商业逻辑也在发生变化。

对于财富管理服务信托与传统财富管理业务商业逻辑上的区别，王栋琳总结为以下几点：一是业务起点从找资金转向找资产，从服务融资客户转向服务委托人；二是资产品种从非标为主的固收资产转向多品种多策略资产；三是资产管理方式从单一资产转向多资产组合；四是管理重心从事前转向事中事后；五是信托财产不再只是现金资产，期限也不再是短期，信托也不一定是立即生效；六是盈利来源从收取息差转向收取管理费用。

商业逻辑的变化也让信托财富管理业务呈现出一些新的发展趋势。

比如，信托账户价值的凸显。根据张羽的介绍，百瑞信托财富管理服务信托的产品形式中，已设置了账户信托、企业账户信托产品。王栋琳也向记者提及，2023年北方信托计划立足特定需求群体，积极推动账户制服务信托试点。此外，据记者了解，国投泰康信托设置了账户信托业务部；中航信托推出“六合·鲲鹏”信托账户服务品牌；上海信托为客户创设了专属的“睿赢财富信托账户”。

对于信托账户的价值内涵，张羽认为主要体现在三个方面：一是专属性。每一个符合条件的居民和家庭都可以创设一个信托账户，相当于设立一个专属的财富管理信托账户，专账管理，具备一定的独立性；二是金融性。信托账户具有灵活的资产投向优势，投向现金、股票、股权、不动产、保单、收益权/受益权等，真正实现大类资产配置，这是银行、券商、基金等其他机构所不具备的；三是社会性。未来随着账户信托的进一步发展，与家庭事务相关的保险保障、退休计划、子女教育等附加

服务，也会逐渐嵌入进来，满足客户家庭事务管理层面的非金融性需求。

“未来信托账户有可能成为家庭的标配账户，也是银行账户以外的金融系统重要账户，甚至也有可能成为整个财富管理市场的基础工具，它能满足从普通家庭至高净值家庭金融领域和非金融领域的多方面需求，从金融机构的角度，可以提升客户黏性，促进各类型金融机构共建财富管理生态圈。”张羽称。

服务的场景化则是信托财富管理业务发展的另一个趋势。国投泰康信托财富首席规划官孟昊桀近日表示，未来财富顾问要更多关注服务信托的账户功能和场景性的痛点需求。五矿信托财富管理中心总经理何飞近日也曾公开表示，真正的财富管理应基于客户及客户家庭的财富需求，进行一系列的规划安排，最终达成场景功能的实现。

金乐函数信托分析师廖鹤凯在接受记者采访时表示，“场景”对于财富管理服务信托来说就是把服务落到生活的具体方面，让客户真真切切地感受到财富管理服务信托能解决自己日常中的问题和需求，给生活质量带来实实在在的提升。“目前信托公司发力财富管理业务的主要着力点，就是整合资源为客户提供专业的‘全场景’财产受托服务。”

对此，王栋琳向记者表示，从业务落地角度，服务场景可能比信托业务品种更重要。信托公司要在特定场景下获得委托人的需求，再匹配以合适的业务品种，而不是拿着某个业务品种去销售。“基于服务的场景化，特定服务领域未来可能诞生在具有绝对优势的龙头信托公司，例如，专门围绕乡村振兴开展服务信托的信托公司，或者专业化服务老幼群体的信托公司。”

尚存多重挑战

尽管财富管理服务信托多个细分领域均已呈现出良好的发展态势，但在行业内人士看来，信托公司在推进财富管理服务信托业务发展方面，还面临着多重挑战。

以家庭服务信托为例，某行业研究机构近期撰文表示，该业务的客户和账户数量较家族信托至少翻10倍，期间管理的内容还要加上净值型标品产品的资产配置、组合投资、业绩披露与客户沟通、监控与调仓等投中和投后工作。“靠家办部门的十几个或者几十个人来干这一大堆事，想想都觉得头皮发麻。”

对于信托公司当前发力财富管理服务信托尚需解决的痛点，廖鹤凯总结为：一是对客户的了解和需求发掘有待加强；二是多元化资产配置能力尚显不足，专业服务团队建设尚不成熟；三是整合资源为客户解决实际问题的能力尚不足，更多的还是资金信托层面；四是法律制度尚待完善匹配现实场景的需求，需要信托业持续共同推

动。

王栋琳也向记者表示，由于财富管理服务信托完全不同于传统财富管理，因此靠简单堆人上团队或者依靠银行提供客户，只做一些固收产品销售，这种做法已经不适合。而且由于是账户制的业务，靠上量来收取账户费也不现实，客户不会为没有优势和特色的服务白白缴纳账户费用。“因此，信托公司不必急于根据业务品种去设立部门和团队。信托公司开展财富管理服务信托首先要基于自身资源禀赋和未来的战略重心，明确重点服务的客群；其次是对其需求的分析解读；最后是专业服务团队和服务能力的培养，以及新渠道的搭建拓展，除了银行保险之外，各类型金融机构、社会组织、律所、服务机构等都可能成为潜在渠道。此外，信托公司的数字化、运营、风控、内控、考核都要与之相适应。”

“从传统信托财富管理业务到财富管理服务信托，信托公司的发展战略也需要进行相应的一些调整，比如打造自身的资产配置能力，尤其是标品信托产品体系；持续提升客户的服务满意度；塑造品牌价值，吸引新客户；科技赋能，提升效率，降低运营成本，优化客户体验等。”张羽如是建议。