

40家公司在成都设点 总经理级别年薪百万起步

信托财富中心跑马圈地二三线城市

本报记者 陈嘉玲 郑利鹏 北京报道

伴随着财富管理市场,尤其是高净值财富管理市场的快速增长,信托公司正加快推进财富管理能力建设,抢占高净值人群市场。

23省市高净值人数破2万

由于信托公司更关注高净值人群,财富中心设置偏向于东部地区,较为集中在京津冀、长三角和珠三角地区。

“再下一城”、“又一个战略性区域中心布局”、“财富中心正式落地”……2019年以来,中信信托、外贸信托、安信信托、长安信托、兴业信托等多家信托公司财富中心成立的消息不断。

记者梳理公开信息发现,从各家信托公司新财富中心落地的区域来看,除了北上广深杭之外,成都、重庆、西安、青岛、长沙、南京、苏州、宁波等新一线城市逐渐成为新热点区域,同时,珠海、大连、福州、厦门、济南等二三线城市也陆续受到信托公司的关注和布局。

6月5日,招商银行和管理咨询

10人团队年成本500万元

如果按照信托公司赚取0.5%~1%的利差计算,只算500万元固定成本的情况下,一年要保证5亿~10亿元的销量才能确保财富中心的生存。

“目前来看,财富管理转型主要还是加强直销渠道建设,加快完成市场布局。”资深信托研究员袁吉伟在接受本报记者采访时如是表示。

前述信托公司高管人士分析,在资金荒的情况下,头部公司由于抢占了先发优势,其财富中心的募资能力和资金端的竞争力逐步体现出来。但是,中下游公司投入大量资金资源建设财富中心有一定的困难。未来行业分化将进一步加剧。

某信托公司北京财富中心负责人告诉本报记者,“一线城市设立财富中心的前期成本投入至少要五六百万元,这些成本包括办公场地租金、管理人员薪酬、客户经理佣金、宣传费用等。”

日前,《中国经营报》记者调查采访了解到,有的信托公司财富中心正在向二三线城市扩容,并加快对粤港澳大湾区等重要区域的布局;在扩容财富中心的同时,部分信托公司不惜成本招募拥有高净

机构贝恩公司联合发布的《2019中国私人财富报告》显示,截至2018年末,全国有23个省市的高净值人数已经超过2万,其中山东高净值人数首次突破10万,迈入广东、上海、北京、江苏、浙江5省市所在的第一梯队;另有5省市的高净值人数超过5万,分别为四川、湖北、福建、辽宁和天津。

由于信托公司更关注高净值人群,金融机构和工商企业的密度,财富中心设置偏向于东部地区,较为集中在京津冀、长三角和珠三角地区。

中铁信托研究发展部研究员钱思澈此前撰文提及,长三角地区共有126处信托公司财富中心,其中

该负责人给记者算了一笔账:一线城市中心的写字楼,不算装修,以300平方米计算的话,租金一年大概200万元;假设是10个人的财富团队,年薪平均30万元,一年薪酬支出300万元。也就是说,仅两项基础的固定成本就得500万元。

中航信托财富管理总部负责人孟昊桢向记者指出,信托公司直销系统的建设,需要网点铺设、团队搭建等前期成本投入,因此公司层面的支持非常重要。

前述财富中心负责人则指出,财富团队年薪在招聘时就谈好,一年里能做出多少业绩则是未知数。据了解,其所在公司财富中心的所有成本都要通过销售来覆盖。业内

值客户资源的人员。

最新财富报告显示,截至2018年末,全国有23个省市的高净值人数已经超过2万,山东、四川、湖北、福建、辽宁和天津等地高净值人数快速增加。预计2019年底,全国个

上海48处,占长三角地区的1/3,是第二名杭州的两倍,也是全国信托公司财富中心分布最为密集的城市。而珠三角则共有财富中心55处,深圳和广州分别有31处和18处,占整个珠三角地区的89%,珠海、东莞、佛山和惠州则零星分布较少的财富中心。

“相较于财富中心更为饱和的华东地区,加上今年《粤港澳大湾区发展规划纲要》的出台,信托公司在大湾区设立新财富中心的步伐可能加快,特别是佛山、东莞等城市。”广东某信托公司一位高管人士在接受记者采访时表示。

有部分信托公司的财富中心只需负责部分成本,大部分固定成本由公司支持。

如果按照信托公司赚取0.5%~1%的利差计算,不算佣金,只算500万元固定成本的情况下,一年要保证5亿~10亿元的销量才能确保财富中心的生存。

此外,财富团队的佣金激励通常与销售挂钩。

记者调研采访多家信托公司了解到,产品销售压力较大的信托公司,销售激励大概在年化0.45%~0.6%之间,行业中位数大约为年化0.3%。而排名前列、品牌知名度较高的信托公司销售激励水平最低,大概在0.05%~0.1%之间,甚至低于

人可投资资产总体规模将突破200万亿元大关,高净值人群持有财富总量将达68万亿元。

种种迹象显示,高净值客户的家族财富管理与传承,将是未来信托公司财富管理业务的主要战场。

而在西部地区,成都、重庆和西安最受信托公司青睐。据记者不完全统计,除在成都设立财富中心的9家信托公司外,还有31家在成都设立了办事机构。不过,上述信托高管人士指出,当前四川地区的信托业务仍主要由中铁信托和四川信托占据,但是随着各家信托公司的布局,未来成都的同业竞争应该会更加复杂和激烈。

受资管新规和行业转型的影响,随着高净值财富管理市场快速扩张,创建和优化财富中心成为信托公司自2018年以来延续至今的重要工作之一。

部分股份制商业银行。

高成本成为部分公司展业的“拦路虎”,但是也有不少公司不惜高价招募财富团队。自2019年以来,民生信托、国通信托、华鑫信托、国投泰康信托、华澳信托、安信信托、五矿信托、大业信托、陕西国信信托等公司都在招兵买马,扩容财富中心。

某国有信托公司的财富中心总经理给出了84万~120万元的薪酬。其任职要求提出,“大型商业银行私行或大型信托公司财富团队3~5年团队管理经验,5~8年金融机构营销经验,具备高净值客户资源。”信托公司对高净值客户资源的渴求可见一斑。

家族信托或成“主战场”

截至2018年底,68家信托公司中有33家开展家族信托业务,信息明确披露的15家信托公司的家族信托业务规模达838.57亿元。

“高净值客户的家族财富管理与传承,是未来信托公司财富管理业务的主要战场。”上述北京财富中心负责人认为。

“怎么在信托层面做真正意义上的财富管理,怎么优化组合或者优化配置,以什么策略去做具有信托特色的财富管理业务,这是我们当前主要思索的问题。”孟昊桢告诉记者。

孟昊桢进一步指出,信托公司在财富管理方面拥有自身的独特优势。首先,牌照优势是信托公司的核心优势。相较于证券资管、银行理财等产品,信托是唯一可以横跨实业、货币、资本市场做投资,这是资产配置的基础。其次,与其他私募产品相比,信托产品拥有健全完善的体系,收益回报率相对更高。另外,由于信托产品的灵活性以及特殊法律地位的制度优势,家族信托恰好能满足“富二代”财富传承的刚性需求。

国通信托财富管理中心总经理邹小华接受本报记者采访时表示,公司正在家族信托领域进行深入研究和布局。信托公司开展财富管理业务应以家族信托作为载体,以客户个体差异化为核心,提供一对一的管理服务,提高客户黏性,让信托公司真正在财富管理业务中做出积累。

多位受访人士分析认为,获取客户资源只是开始,重要的是长期的信托服务。信托公司的财富管理业务应该从产品推荐、销售转型到大类资产配置、家族财富传承等一系列持续的信托

服务。

记者注意到,财富管理业务有一定规模的信托公司,其家族信托领域大多已经实现规模化发展。此外,去年光大信托、百瑞信托、中建投信托等也实现家族信托业务零的突破。

公开信息显示,截至2018年底,68家信托公司中有33家开展家族信托业务,信息明确披露的15家信托公司的家族信托业务规模达838.57亿元。

值得注意的是,国内私人财富市场规模的逐步扩大,财富管理业务尤其是高净值客户的财富传承、资产管理的需求还将继续增加。

《2019中国私人财富报告》显示,2018年中国个人可投资资产1000万元以上的高净值人群规模达到197万人,全国个人持有的可投资资产总体规模达到190万亿元。

报告预计2019年底,全国个人可投资资产总体规模将突破200万亿元大关,同比增长6%,中国高净值人群将达到220万人左右,同比增长11%;高净值人群持有财富总量将达68万亿元,同比增长11%。

此外,报告还指出,高净值人群的投资行为和心态发生明显转变,对于财富管理机构的专业能力要求更高,财富传承从观望进入普及深化阶段,并注重财富的长期积累;随着国内多层次资本市场开放程度提升,高净值人群资产配置看好“中国机会”,分散风险为现阶段高净值人群考虑境外配置的最主要原因。

新华信托总经理项琥:信托将成为开展慈善事业的重要渠道

慈善信托正在成为信托公司履行社会责任、助力公益发展的新模式。

2018年,中国新设立慈善信托财产规模11.01亿元,同比增长5.04亿元,增幅达84.42%;全年设立慈善信托79单,同比增加34单。无论是规模还是数量,均呈现爆发式增长。

发力慈善信托

问:近年来,信托公司纷纷发力慈善信托,背后的原因是什么?

答:可以预见的是,慈善作为社会财富第三次分配的重要内容,肩负了全面建成小康社会的神圣使命,正迎来历史性发展机遇,而慈善信托恰好在扶贫济困、科教文卫、扶老救孤、防治污染等慈善事业上具有独特的功能优势。

2016~2018年,《慈善法》《慈善信托管理办法》《慈善组织保值

探索与慈善组织合作

问:目前慈善信托的主要合作模式有哪些?又有着怎样的特点?

答:信托公司专长于资产管理、保值增值和信托交易结构设计等领域,而慈善组织则在善款募集和慈善项目实施方面具有丰富经验,二者之间完全可以进行优势互补、相互合作。从当前实践来看,已经逐渐探索出了四种主要的合作模式。

第一种是慈善组织委托信托公司设立的模式。这种模式是由慈善组织募集资金并作为委托人,信托公司作为管理慈善资产的受托人,向慈善组织确定的受益人分配慈善财产。通过这种合作,可以集合慈善组织与信托公司在募集资金和管理资产方面的长处,提升资金管理与运用上的透明度和效率。

第二种是慈善组织作为项目执行人模式。在这种模式下,信托公司为受托人,募集资金成立慈善信

长;2019年第一季度,中国又新备案慈善信托19单,备案金额总计9251万元。截至2019年3月底,全国备案慈善信托总数已达到170单,资金规模超过20亿元。

“信托公司专长于资产管理、保值增值和信托交易结构设计等领域,慈善组织则在善款募集和

增值投资活动管理暂行办法》等一系列法律和监管政策相继出台,确认了慈善信托的合规性,大大激发了信托业开展这项业务的热情。

从整个发展趋势看,慈善信托将逐步成为我国开展慈善事业的重要渠道,为信托业带来新的业务发展机遇。

问:以前一些慈善信托项目并没有达到预期效果,这是为什么?

托,同时信托公司聘请慈善组织作为项目执行人或公益顾问,推荐并实施公益项目,并由信托公司提供项目运作资金。这种模式可以充分发挥慈善组织项目运营经验,信托公司的职责主要集中在资金的募集、运营和管理方面,慈善活动分工更加精细化。

第三种是慈善组织与信托公司共同担任受托人模式。在慈善信托文件中约定二者同为受托人,但是职责分工不同,信托公司受托负责财产管理,慈善组织受托负责财产分配与运用。这种模式令权责关系进一步明确,既实现专业化分工,又共同对慈善项目负责。

第四种是慈善组织担任信托监察人模式。这种模式通常是由委托人委托信托公司设立慈善信托,并请慈善组织担任监察人,监督信托公司行为。其中,慈善组织

慈善项目实施方面具有丰富经验,二者之间完全可以进行优势互补、相互合作。”日前,新华信托总经理项琥指出,慈善作为社会财富第三次分配的重要内容,正迎来历史性发展机遇,而慈善信托将逐步成为开展慈善事业的重要渠道。

答:虽然中国慈善事业近年来取得了较快的发展,但由于整体起步较晚,传统慈善组织中还存在着诸多不成熟、不规范的问题,主要集中在资产管理能力不足、监督管理缺位、运营管理水平不足三个方面,其积弊已经制约我国慈善事业的发展,亟须解决。

想要解决这些问题,可以从管理创新上谋变,也可以引入外部合作,这样才能既放大互帮互

仅仅履行监督职能,当发现受托人违反合同约定义务时,可以向受托人报告或以自己的名义起诉。这种模式可以使更加熟悉慈善业务的慈善组织参与其中,有助于及时发现慈善信托中的问题,确保慈善信托不出差池。

问:上述这些合作模式的实践情况如何?

答:目前,慈善组织委托信托公司设立以及慈善组织作为项目执行人的这两种模式在我国运用最为广泛。比如,新华信托发起设立的“华恩8号重庆青年志愿服务组织精准帮扶慈善信托”,就是采取了慈善组织委托信托公司设立的模式。

在这单慈善信托项目中,由重庆市青年志愿服务基金会作为委托人,重庆市志愿服务工作指导中心作为监察人,新华信托作为受托人,用于支持重庆市青年



图为新华信托总经理项琥

助的效果,又保证慈善事业的可持续发展。

挖潜家族信托客户

问:未来,慈善信托的发展趋势是什么?

答:毫无疑问,慈善信托产品与业务模式还会有进一步的创新。未来信托公司将根据委托人的意愿,围绕不同的慈善目的、财产类型、运用方式等方面进行创新,充分融合多种需求、调动多方力量的慈善信托产品将成为未来的发展趋势之一。

例如,新华信托设立的“华恩6号西部生态扶贫慈善信托”,就是在捐赠的基础上持续追踪资金运用实际效果,长期对支援的贫困地区跟踪关注,并且将生态扶贫、精准扶贫与志愿者活动相结合,与志愿者共同奔赴当地进行荒漠改造计划。在此类慈善信托中,可以将慈善基金会、志愿者协会、信托公司、政府部门等多方力量调动起来,形成合力,往往能够确保慈善活动取得良好效果。

问:不少信托公司正在尝试

“家族信托+慈善信托”的模式,对此您如何看?

答:确实,目前我国高净值人群数量已有数百万,私人财富市场蕴含着巨大的市场价值,成立家族信托传承家族财富的业务需求旺盛。同时,一批先富起来并希望回馈社会的企业家除了向后人传承物质财富之外,同样重视创业精神、慈善精神的传承。所以,将家族信托与慈善信托相结合的发展模式也将成为未来发展新的趋势。

在短期内,由于慈善信托暂时缺乏足够的盈利能力,仍无法作为主营业务开展。在这样的情况下,信托公司可借助高净值客户资源优势,在家族信托业务中挖掘客户的慈善需求,帮助客户完成财富管理与传承的同时,提供一定的家族慈善精神传承服务,在大资管竞争日益激烈的今天,建立起区别于其他资管机构的特色业务护城河。