

信托业分类改革方案雏形公布 超三成业务或“暂无归属”

本报记者 陈嘉玲 北京报道

时隔五年，监管再为信托业务分类改革画出新框架。
《中国经营报》记者从多家信托公司处获悉，清明节前后，公司

融资类“除名”

银保监会信托监管部主任赖秀福接受媒体专访时曾公开表示，将要对信托业务的分类进行调整，融资类信托在新的分类中不会再次出现，并不是说没有融资功能，融资功能少量存在，特别是资产管理信托这类也涉及资金的募集。

颇值得注意的是，融资类（信托贷款）影子银行业务如何归类未有明确说法。

中国信托业协会最新发布的数据显示，截至2021年年末，信托公司融资类业务规模为3.58万亿元，比2020年年末压降了1.28万亿元，降幅达26.28%。

“依据目前未有提及的业务类型，预计行业会受较大影响，如融资类、事务管理类、投资类等传统分类涉及的同业通道、类永续债、融资类业务等均会受到影响。”4月6日，云南信托研究发展部研究员冯露君、王和俊撰文指出，从统计数量来看，这些业务占到信托收入的比例较大（30%~40%），它们暂时不能放入资

尚需3至5年过渡期

在王和俊看来，目前行业资产管理能力参差不齐，加上机构投资者要认可资管管理的投资能力至少也需要看数年的净值曲线，因此过渡到资产管理尚需要3至5年过渡期。

上述《通知》将资产管理信托分成固定收益类、权益类、商品及金融衍生品和混合类这四类。
“混合类或者固收+或可成为信托转型的资管抓手。”王和俊表示，单从收益角度来说，转型重点方向应该是资产管理信托。信托公司原来做了大量的投行和融资业务，在信用风险评估方面能力较强，可以将这种能力迁移来做资产管理业务，比如固定收益类或“固收+”、权益类投资、另类资产投资等都将是发力的重点。
实际上，拓展证券领域业务，

陆续收到了监管下发的《关于调整信托业务分类有关事项的通知（征求意见稿）》（以下简称“《通知》”），“目前公司内部正在进行研讨”。

根据《通知》，信托公司应当以

产管理、资产服务业务之中，预计会被放入“其他不符合本通知分类要求的信托业务”，在资产管理信托项下单设待整改信托业务一类，将相关业务归入此类别，按照业务特点实施整改。

“监管继续压降融资类额度，越来越紧了。”北方地区某国资信托公司高管近日向记者透露，其所在公司近期收到了监管部门的窗口指导，非标融资控制任一时点余额不超过年初余额；控制房地产信托集中度，不超过主动管理信托规模的40%。

在不断压降的基础上，“被除名”的融资类信托是否将在历史舞台上“落幕”？

推进标品业务成为近年来信托公司转型的突破点之一。中信登4月6日披露的最新数据显示，2022年3月份新增债券投资信托业务规模665.84亿元，环比增长124.24%，创近一年内新高。

与此同时，信托公司的转型探索与变革也正在悄然发生。比如，有的信托公司以事业部的模式展业；也有信托公司将信托业务和自营业务的投资团队组合起来，通过不同的流程环节分步骤进行评估，更有不少信托公司招聘引入财富端、证券信托业务以及博士后研究站人员。

信托目的、信托成立方式、信托财产管理内容作为分类维度，将信托业务分为资产管理信托、资产服务信托、公益/慈善信托三大类。

值得注意的是，“新三类”不包含融资类信托，一些业内人士发出

银保监会信托部主任赖秀福今年全国两会期间接受媒体专访时曾公开表示，将要对信托业务的分类进行调整，融资类信托在新的分类中不会再次出现，并不是说没有融资功能，融资功能少量存在，特别是资产管理信托这类也涉及资金的募集。

“根据赖主任的发言以及结合当前房地产及基础设施建设领域对社会资本资金投入的需求来看，我们倾向于认为短期合理范围内的融资不会彻底在信托业务完全消失，但是压降融资规模的监管方向不会变。”北京植德律师事务所结构化融资法律工作组分析认为。

“业内普遍观点认为，融资类业务未来限额及限制在自营范围

但王和俊提醒：“当前多数信托公司最主要的问题是投研体系化不足。信托公司原来的信用评估体系、市场分析体系是基于制衡的逻辑分散在风控、合规和研究等各个业务部门，而资管业务的投资研究体系往往需要紧密联系、紧密配合，因此对系统能力进行改变，将涉及团队、职能以及流程的变化，这并非一朝一夕的事情。”

在王和俊看来，目前行业资产管理能力参差不齐，加上机构投资者要认可资管管理的投资能力至少也需要看数年的净值曲线，因此

融资类“被除名”“正式退出历史舞台”的哀嚎。与此同时，服务信托“壮大”的趋势渐显，但是该业务发展仍存在着缺乏配套制度、平衡短期产出和长期投入的关系等诸多方面的难题。

是趋势。”王和俊在接受记者采访时表示，融资类业务未来应该向两个方向同时转型：一是依托中信登向标准化债权融资工具转型、业务彻底投行化；二是建立新的资本和流动性约束机制，限额规范发展。考虑到现实情况，整体推测，短期内融资类依然维持严格趋势甚至加大严监管趋势。

从上述《通知》来看，监管要求信托公司立足受托人定位，按照信托业务新分类要求设定信托业务边界，并明确了“严禁新增通道业务和非标资金池业务”和“不得以私募基金形式开展资产管理信托业务”的展业禁区；“坚持压降影子银行风险突出的融资类信托业务”的压降重点。

过渡到资产管理尚需要3至5年过渡期。

东部沿海地区某信托公司高管也认为，“标品市场并非想象中好做，存在着不小的困难和挑战，比如标品市场现阶段已是‘红海’；相较于券商基金等资管机构，信托公司自身没有研发能力、市场经验和专业团队等方面的优势。此外，目前破产隔离、财富传承和公益慈善等业务的收入仍不足以支撑信托机构的发展。尤其是前期融资类业务发展过程中，部分信托公司积累了不小的风险，需要在发展中解决问题。”



监管发布的最新信托分类方案中，不包括融资类信托业务。 本报资料室/图

有待补充完善更多细节

上海信托总经理陈兵呼吁，建议加快对《信托法》等法律法规的修订，完善信托财产登记和信托税收制度，建设与家族信托相配套的行业基础设施，真正为信托业“开一扇正门”。

不同于“消失”的融资类信托和被分成四类的资产管理信托，《通知》对资产服务信托着墨颇多，四大类项下还有多项细化的小类。

有信托业业内人士认为，将与家族信托有关的都归到了“财富管理受托服务信托”，扩大了服务信托范畴。除了家族信托、保险金信托、遗嘱信托等，还扩大为企业及其他组织提供财富管理服务的情形。但是，也有受访人士提出：“其他财富管理信托财产金额或价值不低于500万元，这一门槛是怎么划定的，依据在哪里？”

某中型信托公司资深人士表示，无论资产管理信托还是资产服务信托都是信托转型方向，但还有很多有待完善和厘定的细节，且不是靠信托公司一方努力就能解决的。比如，信托机构进入金融衍生品投资领域需要获取股指期货交易等业务资格；资产证券化业务受制于牌照限制，很难和银行券商竞争；企业年金基金管理机构的四类资质中，业内仅华宝信托具有资管人资格和中信信托具有受托人资格；风险处置受托服务信托既没有必须让信托介入的制度安排，也需要具有更高专业能力的法

律、税务及金融人才……

“（资产服务信托）业务前景较大，但如何平衡短期产出和长期投入的关系，是关键课题。”云南信托研报文章分析认为，服务类证券业务属于资产管理规模高度集中化的业务，服务型证券业务、资产证券化业务集中于少数信托公司，企业市场化重组受托服务信托、企业破产受托服务信托、债券担保品信托本身的市场发育仍在早期阶段，缺乏法律强制要求等配套制度。

上海信托总经理陈兵近期接受媒体专访时呼吁，建议加快对《信托法》《信托公司资本管理办法》《资金信托管理办法》等法律法规的修订，完善信托财产登记和信托税收制度，建设与家族信托相配套的行业基础设施，真正为信托业“开一扇正门”。

上述文章还认为：“这里的分类突破了《信托公司净资本管理规定》《信托公司管理办法》等多部信托法规，具体信托业务也涉及监管规则、监管激励措施、配套制度（资本管理、流动性管理、监管评级、信保基金）、属地监控等。目前看来，制度层面的工作以原则规定居多，尚有待补充更多具体细节，继续完善。”

抢滩3亿新市民 信托业风控思路临变

本报记者 陈嘉玲 北京报道	行业销售6年多的“北漂”谢小敏说，“有工作，有社保，也有固定住所，但我房子是租的，更没有北京户口。”	而按照银保监会、央行3月初出台的《关于加强新市民金融服务工作的通知》（以下简称“《通知》”），她应该是典型的“新市民”。	上述文件明确了新市民范围，新市民主要是指因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因来到城镇常住，未获得当地户籍或获得当地户籍不满三年的各类群体，包括但不限于进城务工人员、新就业大中专毕业生等，目前约有3亿人。	对于信托业来说，服务型产品已经越来越成为主流，如何做好服务型产品，挖潜3亿新市民或将成为新的风口。
---------------	--	--	---	---

“新”需求

实际上，包括信托公司在内的金融机构，正在纷纷“抢滩”新市民市场。

比如，百瑞信托正通过积极探索实践供应链资产证券化、社区服务信托、多资产证券投资类信托等多元化金融服务，加大郑州新市民金融服务力度。五矿信托在金融教育宣传工作中，针对老年消费者、新市民、小微企业等群体开展金融知识公益宣传活动。

“新市民服务的‘新’主要体现在服务群体新、服务需求新。”平安信托相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示。

“相比于传统金融需求，新市民对于金融服务的需求存在明显区别，主要集中在住房需求、日常消费、养老保障、创投资金等差异化融资需求。”百瑞信托博士后科研工作站研究员张坤在接受记者采访时也分析指出：“由于在新金收入、税收社保等方面与当地居民显著不同，新市民与当地金融机构存在更多的信息不对称和有限担保等金融摩擦现象，可能导致新市民难以通过商业银行获得必要的金融供给。”

张坤还进一步表示，新市民在融资和投资两方面金融服务需求上都呈现出不同，融资方面集中在普惠金融和创业投资领域，表现出融资规模小、期限短的特点，投资方面集中在养老规划和子女教育领域，表现出资金期限长，风险承

受能力低的特点。针对这些特点，信托业能够通过股权投资或受让其他权益资产等方式为小微企业提供资金支持，也能够通过大类资产配置设计标准化信托产品，满足新市民长期稳健投资需求。相比于商业银行、保险公司和其他金融机构，信托公司在新市民金融服务方面能够发挥灵活的制度优势，能够横跨多个市场配置资源，也能够为其他提供新市民金融服务的金融机构或企事业单位提供资产服务。

针对信托机构如何为新市民提供金融服务，记者从平安信托采访获悉，目前其正在不断加强对于长租公寓、消费金融、保障租赁住房REITs、养老信托等领域的研究和探索。

平安信托认为，未来信托公司在这些领域都有可以发挥的空间。比如，在保障性租赁住房、长租公寓等领域，信托公司可加大与一些优质开发商、头部运营机构等建立合作关系，探索“持有+出租”模式，开发相关的股权投资、REITs等创新工具。养老信托应加强产品的普惠属性，降低门槛，以真正的服务到大众群体养老需求为目标。此外，还要关注到养老产业服务机构的融资需求，助力养老产业的发展。消费金融领域可加强与头部消金公司的合作，联合开发针对新市民这种特定群体的消费金融类产品及风控模型。

发力保障租赁住房

《通知》要求：“引导信托公司发挥自身优势，依法合规支持保障性住房建设运营。”

而更早前，银保监会、住房城乡建设部联合印发《关于银行保险机构支持保障性租赁住房发展的指导意见》（以下简称“《意见》”），要求各类银行保险机构发挥机构优势，把握保障性租赁住房融资需求特点，提供有针对性的金融产品和服务。其中就曾提到支持信托公司等非银机构依法合规参与。此外，《意见》还鼓励银行保险机构在依法合规、风险可控的前提下，参与基础设施领域REITs。

对此，有分析认为，这体现了政策层面对于信托机构未来参与

信托的“零售客户”思维

“对目前这3亿新市民提供金融服务，主要是为了让他们获得与普通市民相同的金融服务，打通其中的难点和堵点。同时，相关的服务也是在商业可持续的基础上进行的。”银保监会相关部门负责人这样表示。

有银行信贷业务人士指出，在小微企业信贷支持力度持续加大的背景下，部分具有资产或者核心知识产权的创业企业和新市民已经获得了金融服务。对于剩下的“三无”（无历史信贷记录、无资产、无担保）新市民，金融

保障性租赁住房的支持和肯定。

据银保监会披露的数据，2021年1~11月，对于长租房市场，保障性住房建设的金融支持力度加大，投向住房租赁市场的贷款增速接近各项贷款平均增速的5倍。

“十四五”期间，各地政府均将保障性租赁住房建设作为“民生”工程的重要方向，将加大建设力度。住建部2022年1月表示，“十四五”期间，40个重点城市初步计划新增保障性租赁住房650万套（间），其中2022年筹建240万套（间），较2021年增长156%。而中债信建投证券估算，若今年筹集240万套保障性租赁住房，总投资将超过1.2万亿元，相当于去年全年房

机构从风险角度出发，很难提升服务意愿。

多位信托业业内人士则提到一些担忧，投资需求方面，3亿新市民中还有多少是信托潜在客户，能否为新市民设置更低的理财起购金额？融资需求方面，“前几年的消费金融业务出了不少不良，很多诉讼案件都与消费金融业务有关”，那么，新市民金融客群的信用风险究竟几何？

张坤也指出：“相比于传统金融服务和信贷业务模式，新市民金融客群往往具有收入不稳定、

地产投资额的8.1%。

“对于信托公司而言，近年来面临房地产信托业务转型的重大压力，将资源和精力投向保障性租赁住房领域，助力保障性租赁住房建设，是一个可行选择。”中铁信拓研究创新部负责人管百海近日撰文分析称，信托公司参与保障性租赁住房市场主要有五种模式。

管百海认为，信托公司的参与模式分别是：信托公司直接为政府牵头建设的保障性租赁住房项目提供融资；以股权方式参与央企国企为开发主体的保障性租赁住房项目；以服务信托方式参与央企国企自身企业职工住房问题的保障性租赁住房项目；为房

规模小、担保品缺乏、信用风险高、与信托资金难以匹配等特点。在风险把控方面，需要金融机构进一步完善信息技术、大数据构建和信用评估能力，加强风险数据、风险模型管理，不断加强独立风控建设能力。”

平安信托负责人认为：“信托公司以往以服务对公客户为主，相对来说缺乏新市民这类零售客户的服务经验。在风险把控时，要根据新市民的群体特征调整风控思路，要充分运用智能化、科技化等技术手段，科学审慎评

估风险，提供匹配的金融产品和服务。”

此外，上述平安信托负责人还建议，信托公司在进行产品设计、业务模式创新过程中要时刻秉持普惠性、精准性、便利性的原则，普惠性要求信托产品要降低门槛，可真正触达广大新市民群体，提高产品的可得性；精准性要求信托产品要结合新市民群体的实际痛点，切实解决新市民群体的核心困难；便利性是要求信托产品提供的服务是容易取得的，并且服务效率要有保障。