

探索服务新场景：多机构试水预付款信托

本报记者 陈嘉玲 北京报道

健身卡、美发卡、蛋糕卡……近年来越来越多的人在使用预付卡或“先付费后服务”，但健身房、校外培训机构等倒闭或卷款跑路、消费者维权无果的事件却也屡见不鲜。

让涉众资金更安全

预付类资金信托的目的是通过服务信托，使涉众性资金随时处于可控状态。

本报记者了解到，从信托行业整体来看，中航信托、万向信托、国联信托、江苏信托、紫金信托、苏州信托等接连落地预付类服务信托业务。

针对教培领域预付款管理的信托服务，率先在苏州、无锡等城市落地。

2021年10月，国联信托成立了国内首单教育培训资金管理信托。据国联信托相关负责人介绍，该模式下，家长缴费资金直接进入信托账户，信托公司按上课进度定期向培训机构划款，家长可在线课程查询、签约、付费、退款、跑路举报，也方便教育主管部门在线管理，随时察看全市校外培训机构招生、收费、授课等情况，实现实时管理，为落实“双减”政策提供了很好的解决方案。

紧随其后，苏州市校外培训预付资金管理信托系统从2021年11月上线运营，至今已8个多月，该系

挖潜业务新流量

业内人士认为，预付款服务信托也算是一个新的流量入口，未来或许可以针对这些客户提供更多的金融服务以及拓展新业务场景。

随着我国居民收入水平和生活品质的不断提升，消费场景的多元化和消费体验升级进程也必将会加速，预付类资金管理信托可拓展的场景会进一步释放。

“全社会经济活动中，凡是涉及需要资金独立监管、保障资金安全的领域，都可以且应该充分发挥信托制度的作用。”陈育雄认为，房地产开发销售及租赁领域的房屋预售收入、房租租金收入，股权资产、实物资产或固定资产等资产交易领域的保证金、贸易行业、制造行业的预付货款等，都可以合理运用信托监管机制，保障买方与卖方的合法权益，妥善解决各行各业、

随着涉众资金监管的挑战不断加剧，运用服务信托模式和金融科技手段加强预付式消费资金管理的需求应运而生。

近日，昆仑信托华东地区业务总部业务总经理陈育雄在接受《中国经营报》记者采访时表示，

统采用“政府+信托公司”的模式。

“我们也看到了行业内，已经有针对教培资金预付款、物流平台资金托管服务等其他领域陆续开展的预付类资金管理信托创新实践。”据上述中航信托业务负责人介绍，近日，中航信托聚焦“预收费管理场景”，最新落地了“企业资金管理信托”，在开展预付类资金管理信托领域实现新成果和新场景，解决了先收费后服务的预收款模式的行业痛点。并且，通过信托架构的设计，实现了企业预收资金的有效监管和有序使用，保障了消费者和企业等各方权益，可以批量复制。据了解，该信托的委托人为西安某培训机构。

一位信托业内研究人士指出：“此类信托的目的是通过服务信托，使涉众性资金随时处于可控状态。防止因商家‘跑路’而导致消费者未消费的款项及押金无法追回的现象

各个交易环节的资金安全问题。

受访人士普遍提到的现实问题是，“目前而言，这块业务尚难盈利。”但也有部分业内人士更为看重此项创新业务背后潜在的“新客户”和“新蓝海”。

某信托公司相关业务人士坦言：“还不敢说能挣多少钱，但能跟商户、个人消费者、主管部门、政府机构等发生广泛的联系和高频的互动，这也算是一个新的流量入口，未来或许可以针对这些客户提供更多的金融服务以及拓展新业务场景。”

陈育雄表示，对于预付款服务的信托业务过程中引入的机构及自然

信托制度具备天然的“财产独立”与“破产隔离”的优势，能够促进涉众性社会资金的安全管理和有效使用。

中航信托相关业务负责人则认为：“预付类资金管理信托是信



近年来，信托在各领域涉众性社会资金管理的探索案例频频落地开花。

视觉中国/图

发生，从而保障消费者权益。”

除了看管好“学费”外，近年来，信托在各领域涉众性社会资金管理的探索案例频频落地开花。

在消费领域，包括江苏信托、紫金信托、苏州信托在内都在尝试消费领域的预付资金监管方面的业务。

在房地产领域，中航信托早前相继成立了首单双受托制物业管理信托、首单社区基金会管理服务信托、首单房屋交易保障服务信托等创新业务。

人客户，信托公司可为其配套提供全面的财富管理、资产管理、信贷融资、家族信托、慈善信托等服务。

经济效益之外，服务信托带来的社会效益或许更加立竿见影。陈育雄进一步分析指出：由信托公司提供预付款服务信托业务的财产保管、权益登记、支付结算、执行监督、信息披露、清算分配等行政管理服务，既能有效保障消费者资金安全，又能从一定程度上减少行业主管部门的工作量，充分履行信托公司的社会责任。此外，信托公司研发的阳光型服务信托业务系统，可满足行业主管部门、商户和消费者的多维信息查询需求，真正

托服务本源优势的显著体现，信托公司能够综合运用金融和受托服务工具，深入服务场景的“毛细血管”，助力国家提升基层社会治理水平，维护消费者权益，实现金融安全和社会稳定的创新方式。”

以房屋交易保障服务信托为例，聚焦二手房房屋交易领域存在的显著痛点，是以二手房交易资金监管为基础所推出的。在该模式中，中航信托提供资金监管、支付结算、执行监督、信息披露等受托服务。在资金监管过程中，如交易顺利则服务信托将交易资金划转至卖方指定账户。如遇交易失败或交易纠纷，则服务信托将依据交易双方最终协商结果或生效裁判文书向资金归属方进行划付。

实现信托管理阳光化、消费品质阳光化、纠纷处理阳光化，逐步实现市场秩序的有效优化。

中国信托业协会会长、中航产融、中航信托董事长姚江涛此前撰文亦曾指出：“通过开展预付类资金管理信托业务，信托公司与既定场景的服务机构、相应主管部门、行业协会、政府机构、金融监管机构形成了良好的互动关系和服务生态，可以增强信托公司对特定区域、特定行业、特定群体的服务黏性，有利于更有效地展示信托制度本源优势，促成开放合作的新机遇，为信托业深化转型主动谋求新出路。”

尚存多方面挑战

除了社会公众认知和配套制度供给之外，信托公司发展预付类资金管理信托业务，仍存在着多方面的挑战。

除了尚未盈利的问题之外，业内人士普遍认为，信托机制在涉众性社会资金管理领域的充分运用，很大程度上需要地方政府、金融监管部门、市场监管部门的支持，各项政策的完善与配套，以及广大消费者的充分认知与信任。

“虽然引入信托公司作为第三方管理消费预付款和共享经济押金，对于商家和消费者均有利，既保障了消费者权益，又打消了消费者顾虑，便于商家的营销。但是，让商家自愿就预付款和押金设立服务信托，交由信托公司管理和处分，仅凭商家自愿较为困难。原因是引入信托公司作为资金的第三方监管机构以后，商家不能将所收取的预付款、押金用作他处，失去了对这些资金的支配权。”中铁信托研究创新部总经理管百海此前表示：“建议国家出台相关政策，对于消费预付款和共享经济押金，要求商家必须设立服务信托引入信托公司作为第三方监管，切实保障消费者权益、维护社会稳定。”

实际上，在上述落地的服务信托案例中，不乏各地方政府及监管部门的配套制度供给和支持。比如，2021年底，无锡市教育局等七部门联合印发《无锡市学科类校外培训机构预收费资金管理暂行办法（试行）》，是国内首个明确以信托模式监管校外培训预付款的管理办法。

据国联信托相关负责人介绍，截至目前，无锡市学科类校外培训机构预收费资金均实现监管，文体、科技等非学科类校外培训机构预收费监管以及商业零售、体育健身等其他商业预付领域预付款监管均在推进中，将于近期落地。

陈育雄告诉本报记者，公司曾多次向宁波市商务局、消保委、市监局等部门以及宁波银保监局、人行及金融办等金

融监管部门推介与沟通预付款信托方案。目前，昆仑信托与宁波市“放心充”平台合作，探索实践小额、高频消费场景下的预付卡资金监管，是全国首单覆盖全行业、资金全监管的预付款服务信托。据了解，近日宁波银保监局在官网披露了关于市十六届人大一次会议第469号建议答复意见的函，提到重点指导辖内信托公司完善并大力推广预付款服务信托。

除了社会公众认知和配套制度供给之外，信托公司发展预付类资金管理信托业务，仍存在着多方面的挑战，比如机构自身的系统建设和服务能力尚待进一步提升。

本报了解到，开展此类业务必然涉及广泛而分散的大数据信息处理、账户结算及权益分配等业务功能，而这需要较强的信息处理和数据处理及治理能力，与信托公司传统业务的系统承接能力存在较大差异，对公司数据治理及服务系统要求较高，需要信托公司具备相应的技术资源储备。此外，商业银行作为竞争对手，具备专户管理经验，且金融科技水平也明显高于信托公司。

信托股指期货交易资格申请提速

本报记者 陈嘉玲 北京报道

8月15日，北京银保监局发布《关于华鑫国际信托有限公司股

股指期货交易业务资格的批复》，批准该公司股指期货交易业务资格。这是年内继粤财信托、财信信托之后第三家获得该业务资格

的信托机构。

“股指期货可以用于对冲股市波动，有助于信托公司开展量化投资等标品信托，丰富产品种

类和体系。”资深信托研究员袁吉伟在接受《中国经营报》记者采访时分析：业务资质对于创新业务开展有一定帮助，为了配合创新

转型，信托公司会根据自身需要，进行创新资质申请。

信托转型，资格先行。据了解，除了基本业务外，信托公司还可在

监管部门审核批准下开展特殊目的信托受托、受托境外理财、股指期货交易、以国有资产从事股权投资和企业年金基金管理等业务。

被“冷置”的资格

本报记者根据银保监会官网及各信托公司公开信息不完全统计获悉，截至目前，共有21家信托公司获得股指期货交易业务资格，其中6家信托公司是2021年至今获得批复核准的。

实际上，2011年7月，原银监会印发《信托公司参与股指期货交易业务指引》，一纸文件“开闸”将信托机构放进了股指期货市场。上述文件从股指期货交易资格、制度建设、专业团队、IT系统等多方面制定了严格的准入标准。

2021年11月30日，华宝信托获批成为业内首家拥有股指期货交易

标品信托规模猛增

从行业整体来看，当前，信托公司非标业务持续萎缩的同时，标品信托产品的增长迅猛。

继6月环比暴增超2倍之后，7月份标品信托产品成立规模继续大幅攀升。记者从用益金融信托研究院处获悉，7月标品信托产品成立数量957款，环比减少5.15%，成立规模777.57亿元，环比增加43.71%。

中国信托业协会6月发布的数据也显示，今年一季度，证券投资信托投向股票的资金规模环比下降9.66%，与此形成反差的是，债券投资信托资金规模环比增长10.78%。

实际上，上述最新获批业务资格的六家信托公司，近两年纷纷加

业务资格的公司。截至2012年末，包括华润信托、外贸信托、兴业信托、中融信托、平安信托、中信信托、华宝信托在内的7家机构获得该资格。

随后经历了2013年、2014年的沉寂，直至2015年才有上海信托、厦门信托和中海信托获得该业务资格；2016年至2018年，云南信托、民生信托、北京信托、五矿信托和华能信托共5家公司获得此项业务资格。

自2021年以来，国投泰康信托、陕国投信托、光大信托、粤财信托、财信信托和华鑫信托相继获得股指期货交易业务资格。

东南沿海某信托公司人士坦

大了标品信托的转型力度。

例如，陕国投信托在今年以来招聘多个证券信托业务方面的岗位，包括证券信托投资总监、证券投资部总经理、证券信托投资高级经理、证券信托投研部总经理、证券信托研究员等。

财信信托方面，通过积极推进创新转型，加大标品信托、服务信托的开拓力度，公司创新业务规模持续增加。据介绍，截至2022年4月，该公司权益类产品资产累计发行规模超过41.2亿元，产品体系包括“权益多头”“指数增强”“定向增发”等多类策略。

另外，华鑫信托总经理朱勇此

前在接受媒体采访时也介绍道，2021年，公司标品固收业务规模同比增长214%，TOF（基金中的信托）产品、股权投资和QDII基金等均有代表性业务落地，并保持了良好发展势头。

说到上述业务资格对信托公司证券投资类业务的影响，有受访信托业内人士指出，通过合理运用股指期货这一工具，证券投资信托产品可以有效规避系统风险，保持收益的稳定性，同时信托公司由此衍生出多种新型的投资策略，进一步丰富产品线。

“股指期货可以用于对冲股市波动，有助于信托公司开展量化投

资等标品信托，丰富产品种类和体系。”袁吉伟对本报记者分析指出：创新业务资格对于创新业务开展有一定帮助。比如特定目的信托受托人主要用于开展资产证券化业务，这类业务有利于盘活存量资产；受托境外理财有利于帮助客户进行全球化资产配置，丰富客户资产选择。不过，信托公司不同创新业务资格的获取情况差别较大，拥有特定目的信托受托机构资格、以国有资产从事股权投资业务资格的信托公司比较多，其他的业务资格拥有量相对少些。为了配合创新转型，信托公司会根据自身需要，进行创新资质申请。

颇为值得注意的是，上述六家信托公司在发布获批业务资格消息时，基本都提到了“标品投资转型迈出重要一步”“正式进入金融衍生品投资领域”“证券投资信托产品线将更加丰富”等表述。

牌照可成特色

除了股指期货交易业务资格外，根据《中国银保监会信托公司行政许可事项实施办法》，信托公司可申请开办的业务范围和业务品种包括：企业年金基金管理业务资格、特定目的信托受托机构资格、受托境外理财业务资格、以国有资产从事股权投资业务资格。

据本报记者不完全统计，截至目前，超过三分之二的信托公司获批特定目的信托受托机构资格；约半数信托公司获批以国有资产从事股权投资业务资格；有30家信托公司的受托境外理财业务资格获银保监会核准，其中有6家还未获得QDII额度展业，分别是英大信托、安信信托、云南信托、爱建信托、杭工商信托、陕国投。此外，目前信托公司中在企业年金管理中仅剩两项资格：华宝信托的账管人资格和中信信托的受托人资格。

本报记者注意到，除了股指期货交易业务资格外，近年来其他业务资格的申请均较少。其中包括国民信托于2021年获批特定目的信托受托机构资格；华鑫信托和交银国际信托分别于2021年和2022年获批以国有资产从事股权投资业务资格。

对此，某信托公司一位部门总经理分析认为，有新业务资格需求的信托公司，主流资格牌照目前基本已趋于齐全。另外，部分业务只赚吆喝不赚钱，使得信托公司失去了申请的冲动。还有部分信托公司未能达到业务资格的申请门槛。比如，申请股指期货交易业务资格的信托公司，最近年度监管评级达到3C级（含）以上，具有完善有效的股指期货交易内部控制制度和风险管理制度以及符合要求的IT系统。

智信资产管理研究院近期在《信托转型标品，先捋一捋这八个方面的能力》一文中也指出：“信托公司资管业务方面的牌照包括非金融企业债务融资工具承销商、QDII、特定目的信托受托机构资格、企业年金管理资格、股指期货交易业务资格、私募基金管理人资格。这些牌照不是家家都有的，如果你有，或者能申请到，就可以把它作为一个发展反向，打造出排他性竞争力来。哪怕这块业务做不大，比如QDII，但是可以作为特色，或者吸引客户合作的诱因。客户是因为想要QDII额度才来合作的，但既然开了户，有交往了，能不能发展他再买别的产品呢？”