

# 财富管理服务信托步入快车道：未来趋向账户制、场景化

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

## 回归财富管理

信托分类改革本质是要推动信托业务真正转型，回归本源。

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。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》），

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。

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时表示，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

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。

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

## 尚存多重挑战

信托公司发力财富管理服务信托尚需解决多个痛点，比如，发掘客户需求有待加强，多元化资产配置能力不足等。

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

“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建一个信托账户，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。

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

对于信托公司当前发力财富管理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

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，让客户真切地感受到财富管理服务和需求，给生活质量带来实实在在的提

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

## 财富管理服务信托7大子类别

- ▶ 家族信托
- ▶ 家庭服务信托
- ▶ 保险金信托
- ▶ 特殊需要信托
- ▶ 遗嘱信托
- ▶ 其他个人财富管理信托
- ▶ 法人及非法人组织财富管理信托

数据来源：《中国银保监会关于规范信托公司信托业务分类的通知》

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。”

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。

## 探索农业金融 助力乡村振兴

访中粮信托党委副书记、副总经理、董事会秘书于泳

本报记者 陈嘉玲 北京报道

当前，差异化定位、特色化发展成为信托业战略共识。中国信托业协会相关报告也指出，我国信托业服务实体经济将呈现出差异化、专业化和精品化的趋势。

面对行业差异化转型发展的当下，中粮信托给出这样的答案：一是坚持打造最熟悉资产的金融机构，实现“现有业务+上下游”的圈层发展；二是对标国际先进，打造“最懂资产+多元产品创设+出色投资收益”模式，建立差异化竞争

## 土地服务信托助力农业适度规模经营

《中国经营报》：自成立以来，中粮信托业务发展比较稳健，资本实力及风险防御能力进一步增强。在信托业差异化转型发展的当下，公司的定位和方向是什么？

于泳：中粮信托作为中央企业持牌金融机构，依托中粮集团强大产业背景，坚持服务实体经济、服务集团主业的业务定位，持续发挥金融专业化经营优势，不忘初心、行稳致远。公司在高质量发展中践行金融工作的政治性和人民性，深化产融结合、强化金融担当，为产业发展提供源头活水。

一是坚持打造最熟悉资产的金融机构，实现“现有业务+上下游”的圈层发展。增强对行业、产业的理解，将金融服务嵌入企业管理、资产运营，提升资产价值，让信托公司所管理资产成为资产组合中的压舱石。不断以现有业务为支撑，向上下游延伸，全力打造高产能、高效能、高赋能的圈层发展模式，实现向“微笑曲线”两端延伸。

的护城河。

实际上，自成立以来，中粮信托坚持服务实体经济、服务集团主业的业务定位，在农业领域深耕十余年，围绕农业上下游展业，并不断探索创新服务模式，比如，探索通过土地服务信托助力农业适度规模经营。

如何运用信托工具服务“三农”？在国家粮食安全战略和乡村振兴背景下，信托机构在农业领域将迎来哪些业务机遇？带着这些疑问，《中国经营报》记者采访了中粮信托党委副书记、副总经理、董事会秘书于泳。

## 二是对标国际先进，打造“最懂资产+多元产品创设+出色投资收益”模式，建立差异化竞争的护城河。

精准把握不同经济周期下的行业机遇，以多元化、灵活化的经营策略，把握趋势性机会、交易性机会、资产升值机会，持续向下扎根行业。

《中国经营报》：中粮信托在产融结合、农业金融领域做了哪些探索？

于泳：中粮信托在农业领域深耕十余年，定位于服务集团主业、助力乡村振兴，围绕农业上下游展业，通过理论研究与业务实践相结合，互促互进，不断探索创新服务模式。

业务模式探索方面，中粮信托在现有业务基础上，开展土地服务信托课题研究，探索通过土地服务信托助力农业适度规模经营。联合吉林省农业农村厅共同赴吉林省长春市、四平市、松原市进行调研，为后续开展业务奠定良好的理论基础。随着农业现代化的发展，土地整合和规模化经营是提高耕地使用效率的主要路径，土地服务



中粮信托党委副书记、副总经理、董事会秘书于泳

信托将成为金融服务农业，推动农业现代化的有效手段。

业务实践包括稳定农业上游生产、助力农业下游销售。一是为中粮成员企业下游仓储客户融资，设计针对非粮农产品仓单的质押融资信托产品；二是为中粮成员企业下游经销商融资，由成员企业推荐合作多年的优质经销商，为经销商提供贷款资金支持；三是为蒙牛上游牧场融资，调研牧场及供应商的融资需求，信托提供供应链金融产品；四是上游种植户融资，由成员企业以作物订单款作为还款保障，协助稳定农业上游原料供应。

在种植业务方面，中粮信托创新的以投资形式开展合作种植业务，如中粮信托与中粮贸易共同投资玉米种植业务，并按比例获取投资收益，该模式通过规模化、现代化的种植方式实现了粮食的丰产，增加了单位面积粮食产量，为提高农业生产效率做了良好的尝试。

## 金融机构助力农业实现产业闭环

《中国经营报》：近年来，我国全面推进乡村振兴、加快推进农业农村现代化。在此过程中，包括信托在内的金融机构扮演了什么角色？

于泳：金融机构在乡村振兴中更多的是发挥价值判断和资源配置的作用，助力农业发展获取资金支持、整合资源实现产业闭环。

一是提供金融服务，满足农业项目各阶段的金融需求。农业领域的快速发展离不开资金的投入，金融机构设计创新投融资产品，为农业经营主体提供发展所需的资金。金融机构发挥各自的业务优势，融合信托、保险、期货、基金等服务，提供金融产品组合方案，助力农业项目快速发展。

二是引入产业链资源，助力农业实现产业闭环。农业产业链逐渐完善，金融机构以产业链可持续发展为依托，通过整合产业链资源，带动上游农资服务商、中游经营主体、下游生产加工等全产业链发展，加速产业集聚，并实现金融资金的产业闭环管理。

《中国经营报》：目前，在农业产业链的上游，农民贷款难是个世界性难题，难就难在银行对农民贷款缺少“安全感”，农民贷款缺少抵押担保，一旦借款户出现“意外”，银行没有“抓手”。信托能否解决这些问题？

于泳：农业领域融资慢、融资难的问题始终存在，一方面是缺乏有效的抵押物，另一方面则是缺乏标准可控的生产流程。信托应用范围充满想象力，在农业领域展业过程中，要发挥

灵活优势，以客户需求为中心，设计综合且创新的金融产品，以产业链、金融链的“手”帮助信托控风险。

产融结合，以产业链思维展业。中粮集团深耕农业产业，以“粮头食尾”“农头工尾”为抓手，中粮信托对内依托集团优势资源，对外整合农业产业链核心资源，持续加强全产业链建设。上游环节，引入专业化公司的过程监管、技术指导等服务，加强农事管理，为农业的“露天工厂”提供相对标准化的作业指导和监督，以此增强对农业生产流程的把控。下游环节，对接农业产业优质订单，以订单农业模式实现回款资金的有效监管，并协助专业化公司夯实上游业务，促进一二三产业融合，推动农业产业化发展。以中粮糖业合作为例，中粮糖业与农民签订甜菜订单，其以订单款协助信托回款，此外，中粮糖业向农民提供甜菜种植指导，监督管理种植过程，大幅降低了种植风险。

融融结合，开展金融资源协同。农业是个生产过程复杂、产业链长的行业，面临种植管理、盗抢、价格波动等一系列风险，组合金融产品是应对多元风险的解决方案。中粮资本旗下有银行、保险、期货、信托等金融机构，融融结合是结合业务需求，个性化配置金融产品套餐，为农民提供组合一站式金融服务。以吉林玉米种植项目为例，通过信托+保险+期货的组合金融产品，既解决了融资所需，又规避

了自然灾害风险与市场价格波动风险。

《中国经营报》：具体而言，信托如何在提供农业产业链融资服务的同时做好风控，金融科技在其中扮演了怎样的角色？

于泳：农业产业影响因素复杂，且以生产经营所得为主要还款来源，因此信托从投前获客到投后管理，需要做到全流程风控。投前获客方面，中粮信托结合十余年的农业金融经验，逐步形成筛选客户的评价机制，从资信状况、种植经验、履约情况等多个维度综合评判，并与专业化农业企业合作，借助其在农业一线领域的实战经验，共同筛选优质客户，从源头把控风险。金融科技则可以提高获客的精准度，大数据和人工智能技术帮助信托机构更准确地识别潜在的农业客户，提高获客效率，优化客户风险评估流程。

投后管理方面，稳定的农业生产经营是还款的重要保障，信托机构需监控农业生产过程，确保生产环节顺利开展。信托机构可定期收集生产经营数据，并借助农事服务团队或中粮集团成员企业的一线力量，实现生产过程的监督管控。数字农业科技的应用正在普及，通过物联网设备、遥感信息、AI等技术积累大量农业数据，金融科技可充分利用数据成果，形成大数据分析模型和风险预警系统，及时发现和处理潜在风险，并依托农业大数据资产，构建数据驱动型的农业服务生态体系。