

# 重塑业务结构 信托业转型棋至中盘

本报记者 樊红敏 北京报道

近日,外贸信托、中诚信托、中融信托、陕国投A(000563.SZ,下称“陕国投信托”)、江苏信托等近二十几家信托公司陆续召开 2023 年年中工作会议。

作为承上启下的年中工作会议,各家信托公司一方面回顾和总结自身上半年经营管理成果、行业趋势、市场形势等,另一方

## 重塑业务结构、重构业务模式

2023年中国信托业年会强调,全行业要迈过两道坎:一是要下决心转型,二是要下决心获得市场信任。

今年3月21日,《关于规范信托公司信托业务分类的通知》(以下简称“信托业务分类新规”)正式印发,将信托业务分为资产服务信托、资产管理信托、公益慈善信托三大类共25个业务品种,目前信托业务分类新规已正式实施。6月30日召开的2023年中国信托业年会上,会议强调,信托业具有广阔的发展前景,但要把握前景变为现实,必须跨越两道坎:一是要下决心转型,紧紧围绕回归本源这一根本,按照已确立的三分类业务方向转型,决不能依赖类信贷影子银行和通道业务。二是要下决心获得市场信任。信任对信托业尤为珍贵,这是信托业长期发展的根基。近日,监管部门又向各地银保监部门下发了信托业务分类配套政策。

“信托业务分类改革政策实施后,新落地的项目需要按照新分类方向执行,存续的项目也需要进一步梳理,多数信托公司均面临不同程度的业务结构调整压力。”有信托从业人士向记者表示。

从多家信托公司年中工作会议来看,集中力量推动业务转型,重塑业务结构、重构业务模式、升级业务产品线、改造传统信托业务、构建新型业务发展体系成为多家信托公司强调的工作重点。

中融信托强调,随着信托业

面也对下半年工作重点作出安排部署。

《中国经营报》记者梳理发现,落实信托业务分类改革政策,推进业务转型成为各家公司共同提及的工作重点。此外,特色化、差异化发展、资源整合、协同发展等也成为信托公司下半年的重心。

业内人士分析认为,随着行业基础制度建设愈发完善,集中力量推动转型已经成为行业共识。

务三分类的实施,信托行业已正式步入信托业务分类改革的轨道,行业新的秩序和机制正在逐渐形成,转型发展、重塑业务结构势在必行。

粤财信托指出,2023年上半年,在复杂的宏观环境、信托业务三分类等监管政策出台等背景下,粤财信托上下不畏艰险、迎难而上,坚持以党的建设为统领,大力推动落实信托业务三分类改革,全面升级业务产品线,优化调整内部管理架构及流程,基本完成主要经营指标的序时进度目标。

“要进一步加强重点工作调度推进,落实信托业务分类新规各项要求,加快改造传统信托业务,构建新型业务发展体系。”对于做好下一步工作,国元信托董事长许植在2023年上半年经营形势分析会上如是表示。

陕国投信托则强调了今年是“重塑再造陕国投全面突破年”。7月初,陕国投信托董事长姚卫东曾撰文表示,2022年以来,公司结合三分类政策征求意见稿,立足发展实际以自我革命精神启动全面重塑再造全新陕国投,通过强化党建引领、优化战略规划、深化机构改革、重构业务模式、健全协同机制、提升管理质效、融合文化共识,推动创新发展的第二增长曲线定势成型。

## 特色化、差异化发展

监管要求信托公司不贪大求全,不盲目冒进,走特色化、差异化发展之路。

信托业务新规在厘清了信托的业务边界和服务内涵的同时,也鼓励信托公司根据自身禀赋,充分利用所掌握的资源,在特定业务领域突出自身特色,走差异化发展道路。

年初召开的2023年度信托监管工作会议指出,信托公司创新业务存在同质化与不计成本过度竞争两方面问题。目前落地的服务信托项目类型较少,为寻求转型突破,部分信托公司在同一新业务领域一哄而上,业务发展同质化,缺乏探索新的特点,缺乏探索新的特色创新业务的动力。此外,个别信托公司不计成本进行投标,以取得先发优势,对业务

## 资源整合、协同发展

围绕转型创新业务,信托公司与金融同业机构的合作越来越密集。

为加速推进业务转型,不同信托公司分别在体制机制建设、组织架构调整、团队建设、科技信息化建设、资本实力提升、资源整合、协同发展等方面进行发力。其中,信托公司的资源整合能力、协同发展水平的重要性正在凸显。

粤财信托在年中工作会议上强调,下半年要加强联动,协同发展。充分发挥粤财控股作为综合金融企业的优势和特点,深化与集团兄弟公司业务协同,打通客户与渠道资源,提升各类业务发展的韧性,助力公司和集团实现高质量发展。

就下半年的工作重点,国联信托也提到“加强机构尤其是金融同业协作,整合资源,合作共赢”。杭工商信托在年中工作会议上,也强调“以渠道展业为抓手”。

“新分类下为促进业务发展、塑造新的竞争优势,信托公司的经营管理模式也面临调整,尤其是要不断提升专业与协同发展水

可持续发展产生负面影响。

2023年中国信托业年会再次提到,要结合本公司优势,确立自身的客户结构、业务结构和业务范围,不贪大求全,不盲目冒进,有多大能力办多大事,走特色化、差异化发展之路。

从信托公司年中工作会议透露的信息来看,探索特色化、差异化发展路径正在成为越来越多信托公司追求的目标。

比如,国联信托在2023年上半年经营分析会上提出,要围绕信托业务三分类,从自身资源禀赋出发,实现市场化、专业化、差异化发展。除大力发展资产服务信托业务外,资产管理信托领域

平。”今年3月,中诚信托投资研究部和晋予曾发文表示,从协同发展的角度来看,主要体现在三个方面:一是业务协同,特别是资金端的财富管理业务与资产端的资产管理业务之间的协同,在两者之间建立紧密、高效的协同、反饋机制,强化资金需求与产品供给的衔接;二是渠道协同,在资产管理信托业务方面建立与私募资产管理业务相适应的优秀投顾渠道、产品代销渠道、受托资源渠道,在财富管理服务信托各方面建立与财富市场相匹配的金融机构客户服务渠道、产品配置渠道、法税等综合服务渠道,并且做好渠道维护与生态建设工作;三是股东协同,不同的信托公司的股东资源各有特色,已有部分信托公司依托股东资源,在业务创新转型方面实现了成功探索,未来在股东资源的支持下,信托公司将会通过一定的差异化竞争实现更好的发展。

记者注意到,围绕转型创新



信托三分类新规进一步通过明确分类标准,厘清信托业务的边界和服务内涵,引导信托公司差异化、规范化发展。

视觉中国/图

围绕标品、非标、权益三个方向开拓,提高公司盈利能力与整体管理水平。各部门要把握业务拓展主线,构建自身业务“护城河”。

外贸信托总经理卫濛濛在2023年年中工作会议上指出,在信托行业跨越“转型”和“重获市场信任”这两道坎”的关键时间节点,中国外贸信托要坚决落实新三分类指引,通过“提高站位、明

确定位、拓展路径、打造体系”,努力在行业走出有中国外贸信托特色的高质量发展之路。

“信托公司自身的战略定位、股东基因、区域特色等诸多因素都是信托公司谋划未来展业方向和战略布局的考量因素,信托公司需要根据自身情况,找到适合自身特色的突破口。”上述信托从业人士向记者表示。

业务,信托公司与金融同业机构的合作越来越密集。

7月28日,由上海信托作为受托人、易方达基金投顾作为投资顾问的“家庭服务信托+基金投顾”创新服务模式在宁波银行上线;7月27日,微众银行携手华能贵诚信托推出的“华能信托·微爱众行慈善信托”项目正式成立;7月24日,浙金信托与财通证券携手成功落地首单投顾型个人财富管理信托;7月19日,陆家嘴信托与华夏理财签署战略合作协议,双方将通过资源整合和业务互补,为客户提供更全面、更优质的金融产品和服务,共同开拓广阔市场。

就信托业务分类新规之下,信托公司与金融同业在业务协同模式上的变化,北方信托创新发展部总经理王栋琳在接受记者采访时分析表示,一是去通道。三分类以及最新的指导口径,进一步明确信托在金融同业合作中的功能定位。信托将彻底告别其他

金融机构的通道身份,不再把与其他金融机构的制度和监管差异当成业务机会,而是专心致志练好内功。二是新机遇。三分类及指导口径也开启了信托与其他金融机构合作的新机会。例如,信托擅长固定收益类投资,但以前受到不能开展债券回购限制。现在也可以围绕其他金融机构资管产品提供行政管理服务或者专户受托服务,开展债券回购,业务合作领域得到扩展。三是差异化。三分类和指导口径强化了信托的不可替代的功能。信托要在与其他金融同业不同的赛道上实现发展壮大,核心是突出能够发挥信托财产独立性等制度优势的信托业务品种。家族信托等各类型资产服务信托、公益慈善信托,这些都是信托专属业务。其他金融机构在抢滩财富市场的时候,仍然不能取代信托的作用,不仅如此,目前已经有不少类型机构寻求与信托合作家族信托等业务。

# 基金长跑冠军:均衡配置 + 捕获估值快速提升行业

本报记者 顾梦轩 夏欣 广州 北京报道

最近两年,A股市场持续震荡,投资者收益不稳。但真正优秀的基金经理能够穿越牛熊,为基民获取丰厚的长期收益。

《中国经营报》记者发现,最近五年、最近十年,管理业绩居前的基金经理从不押注某个单一赛道,而是潜心做好行业研究,在若干个板块均衡配置,从而分散风险,减少市场波动对业绩带来的冲击。与此同时,业绩长跑胜出的基金经理能更好地适应不同的市场环境,挖掘估值提升可能性较大的行业,并提前左侧布局,为投资者赚取更多回报。

根据天相投顾基金评价中心数据,截至2023年6月30日,最近五年,股票型基金收益最高的是金鹰信息产业股票基金A/C(304.88%、296.98%),偏股混合型基金收益最高的是交银趋势A(237.74%),偏债混合型基金收益最高的是汇丰晋信2026(110.92%),灵活配置型基金收益最高的是光大永鑫混合基金A/C(319.62%、318.52%)。

最近十年,股票型基金收益最高的是交银消费基金(440.19%),偏股混合型基金收益最高的是交银趋势A(776.42%),偏债混合型基金收益最高的依然是汇丰晋信2026(171.08%),灵活配置型基金收益最高的是华商新趋势优选(867.1%)。

格上富信产品经理张怀若在接受《中国经营报》记者采访时指出,风格轮动和长期均衡是资本市场的基本规律,市场风格的短期轮动是很难捕捉的,中长期是“风水轮流转”。

张怀若指出,很多基金经理投资布局多数着眼于3—5年或者更长周期的行业选择。因为基金经理很难预判投资标的的短期波动,但对中长期的走势把握能力较强,甚至有些基金经理不择时,并且长期持有。从这个角度来看,长期持有也有利于享受到基金经理的投资周期和成长红利。

## 正反馈凸显

2023年上半年,宏观经济运行整体回升向好,市场需求逐步恢复,生产供给持续增加。但市场对于经济基本面过于乐观的预期在二季度有所修正,股债汇市场上半年走势较明显地反映了这一宏观预期的波动调整。进入二季度,尽管生产需求恢复的强度有所分化,但物价基本稳定。进入6月,在6家国有大行集体下调存款利率后,央行公开市场操作利率下降10BP,随后MLF(中期借贷便利)利率下调,最后LPR(贷款市场报价利率)利率跟随调整。

由于经济复苏节奏略低于市场预期,A股在一季度较为强势

## 不押注单一赛道

记者注意到,与年度排名靠前的基金相比,“长跑冠军基金”在板块配置上,都没有押注单一板块,而是在多个板块均衡配置,这反映出基金经理强大的行业研究能力。

据记者不完全统计,2023年二季度,金鹰信息产业股票基金基金经理看好并配置的板块主要有计算机、电子、通信和传媒等行业;汇丰晋信2026基金经理看好计算机、电子、新能源、医药、纺服炼化以及养殖板块;华商新趋势优选基金经理偏爱有色金属、计算机、医药、化工、电

## 控制回撤之下布局

展望市场下半年表现,汇丰晋信2026基金经理闵良超在二季度报中表示,我们预计市场并不会有极致的分化行情,而是会趋

的表现之后呈现震荡走势。

面对市场回调,交银趋势A基金经理杨金金在二季度报中指出,下行周期本身也是经济体自然调整的过程,行业景气的时候所有公司都好,不一定能反映公司与企业家的真实能力,反而往往越激进其短期业绩和市场认可度会更高,每一轮经济周期的波动都会让一批过去的明星公司泯然众人,也会有新的一批自强不息、抓住社会变迁产业趋势的新秀们踏上舞台中央。历史上行业内的优胜劣汰、产业间的结构调整也大多如此演绎。

杨金金指出,在缺乏经济亮点的当下,今年到目前为止的市

场主线是不断在各种主题趋势中来回切换,在趋势中短期赚钱效应带来的正反馈愈发凸显;但越是如此,优秀公司的价值就会愈发凸显,因此,我们所能做的是去寻找未来真正的成长,屈身守份、以待天时。

华商新趋势优选基金经理周海栋指出,通常的价值投资,更多的是基于确定性的价值投资,而我的投资理念是基于周期和概率的价值投资。周期是用于理解世界规律、分析行业和公司的抓手,概率是对不确定的未来做出假设和判断的标尺。“无论是周期股还是成长股,都遵循周期运行规律,只是时间维度不同。”周海栋说。

场波动对产品业绩带来的冲击。”天相投顾基金评价中心相关人士表示。

押注单一赛道和多板块均衡配置,哪种做法更优?天相投顾基金评价中心指出,对于专注单一赛道的主题型基金经理而言,其优势主要是较高的投研专注度或可帮助基金经理在某一领域持续深耕,此外专注于某一赛道的研究一定程度上或可以提高投资决策胜率。对于主题型基金经理而言,一旦其专注的赛道出现结构性牛市,凭借其较高的主题标的资产配置比例或可以较为快速

好转,电子板块面临周期,同时叠加国产替代政策支持。第二,估值和长期空间兼具的弱经济周期板块。医药板块后续将关

地积累收益,短期爆发力较强。

而押注单一赛道的劣势主要表现为,主题型较强的投资风格在一定程度上限制了基金经理的投资范围,投资集中度较高,不利于分散风险,一旦该主题的投资标的表现整体低迷,基金经理较难通过灵活调整标的来减少市场风险的冲击。

对于多个领域均衡配置的市场型基金经理而言,天相投顾基金评价中心指出,市场型基金经理一般拥有较为开阔的投资视野,对各类资产及各个赛道标的均有一定的研究积累,可以针对

注院内复苏和创新的方向。第三,顺周期板块中相对看好库存处于低位的纺服炼化以及养殖板块。

不同的市场环境较为灵活地调整其产品的各赛道配置水平,同时更广阔的投资领域一定程度上可以分散来自不同风格标的的投资风险,从而在一定程度上降低其产品的长期业绩波动性。“不过,市场型的投资风格一般要求基金经理对不同行业资产标的均有较高的熟悉程度,并通过合理的择时选股操作兑现收益,因此对基金经理整体的投研实力及投资行为有较高的要求,同时对基金经理如何有效地分配其自身的投研精力有一定的考验。”天相投顾基金评价中心上述人士说。

政策的吹拂或对食品、医药、金融、通信、轻工、家电等板块释放更多积极影响。