

# 客户需求多元化 家族信托业务狂飙

本报记者 樊红敏 北京报道

随着年报披露季的到来,越来越多的机构2023年家族信托业绩数据被披露出来。

《中国经营报》记者梳理年报数据发现,2023年家族信托规模增速依然迅猛。截至2023年年末,山东国信(01697.HK)家族信托业务管理信托资产规模同

比增长47%,累计设立家族信托、家庭服务信托、保险金信托等各类业务超3100单,存续规模接近人民币400亿元;国投泰康信托家族信托规模突破350亿

元;浙金信托家族信托规模增至305亿元;交银信托家族财富管理规模达149.48亿元,较上年年末增长70.02%。中国信托业协会近期发布

的《2023年信托业专题研究报告》(以下简称“《专题报告》”)显示,截至2022年12月末,我国家族信托的存续规模约为5500亿元,较2021年年末增长

约34%。《专题报告》认为,行业深化转型,中国家族信托高质量发展正逢时;同时,客户需求多元化,中国家族信托市场潜力巨大。

## 家族信托业务成必争之地

我国家族信托业务存续规模从0到1000亿元用了7年,从1000亿元到3500亿元仅用了3年。

就家族信托业务快速增长的宏观背景来看,国投泰康信托家族信托部相关负责人表示在接受记者采访时表示,经过十年家族信托业务对市场及客户的培育及普及,同时伴随信托三分类的正式实施,更多的客户、家庭及合作机构也越来越认识到信托独有的制度及功能优势,同时对于财产的保护和传承需求也由之前的高净值客户群体向更广大的中产家庭延续,也为此业务带来了更大的客群增量。

山东国信家族信托事业部负责人周群也向记者表示,从市场环境来看,人民群众对于财富规划和管理的长期需求是长期存在的,信托工具具有风险隔离和有序传承的独特功能,这些促使了家族信托业务的持续高速增长。从政策环境来看,2023年分类新规出台,给予家庭服务信托命名,使信托更具政治性和人民性,得以走进千家万户。以此为契机,掀起了信托主账户普及化的浪潮,更进一步促进了家族信托为代表的财富管理服务的快速发展。

实际上,近几年,家族信托业务的发展已明显提速。“我国家族信托业务存续规模从0到1000亿元用了7年,从1000亿元到3500亿元仅用了3年。”《专题报告》提到。

而从信托公司自身来看,家族信托已成为各家信托公司必争之地。

毕马威中国发布的《2023年信托业报告》显示,截至2022年年底,68家信托公司中已经有约60家开展了家族信托业务,占比接近90%。

《专题报告》提到,从中国信托业协会《2022—2023行业发展报告》对53家信托公司的调研反馈情况来看,截至2022年年末,全行业中共有35家信托公司专门设立家族信托部门开展家族信托业务,占比66%;人员规模上,家族服务信托部门人数达427

人,同比增长17.96%。

另据记者了解,扩充业务团队、拓展合作渠道、完善系统及考核激励机制、保证家族资产投资收益水平等均成为信托公司发力家族信托方式。

据周群介绍,经过十年的积淀,山东国信已拥有一支实操经验非常丰富的人才队伍,适应长线管理的运营体系、前中后台一体化管理的事业部制组织架构以及适应业务特点且具公司特色的家族信托专用IT系统。

上述国投泰康信托家族信托部负责人则向记者表示,该公司自2020年起着重布局家族信托业务,并将该业务确定为业务转型的重点方向。在家族信托业务上,国投泰康信托一方面着重建立业务合作生态圈,与各类银行、保险公司、证券公司等建立合作关系,覆盖合作机构数量行业领先;另一方面,还注重业务以点带面,建立整体服务体系,构建起以系统数字化为基础,以资产配置及服务家庭养护传承为目的的家庭金融服务体系。

西部信托方面在接受记者采访时也表示,2023年西部信托一是进一步重视家族信托各类创新业务,针对创新业务实施了差异化考核政策,有效调动了前台部门的积极性;二是积极进行渠道建设,在原有直销渠道基础上,加强与银行、证券、保险等机构的合作,获客能力不断提升;三是不断扩充家族信托的产品类型,提升客户服务能力。截至2023年年末,西部信托家族信托规模较2022年年末同比增长逾420%。

此外,记者注意到,有信托公司为抢占家族信托市场,承诺家族信托资金若投资公司自有信托产品,收益率按档收益率的最高档计算收益;亦有信托公司公开披露称“2023年主动管理家族信托全年平均投资回报超过6%/年”。

## 财富管理以信托主账户为核心

根据近几年的业务实践,在家族信托后端的资产配置上,作为金融机构还需要做更深入的思考。

在业务规模保持快速增长的同时,家族信托也遇到了一些新的问题及新的变化趋势。

在家族信托资产配置上,上述国投泰康信托家族信托部负责人表示,受整体市场宏观经济趋势及利率持续下行的影响,资本市场的波动持续,全市场“资产荒”趋势仍在持续,各类资金均不易在此市场找到合适的配置资产。在这种市场环境下,更应不断加强对于家族信托客户的投资者教育及理念宣导,家族信托设立的首要目的是通过信托的功能实现财产的隔离、保护和有序传承,通过投资获得收益不应被放在第一位来考虑,家族信托内资金的投资也应该秉承的是较低波动、分散及长久持续的投资理念,方可实现按照委托人意愿实现家庭财富的有序代际传承。同时,家族信托的期限普遍长达数十年,可能跨越数个经济周期,更不应把目光局限于某几年的低迷及波动,在符合委托人自身风险承受力的前提下做到稳健且分散的组合投资配置,放长时间周期,如此必然能够很好地实现家族信托的设立目的。

周群也向记者提到,根据近几年的业务实践,在家族信托后端的资产配置上,作为金融机构还需要做更深入的思考。“对于财富传承客户,对于财富传承属性的资金,究竟该做怎样的资产配置,究竟该设计什么类型的产品匹配这样的资金?我们过去思考得不够。拉长时间的维度,每年的收益率是不是还要追求这么高;考虑传承的诉求,考虑这些钱要安安全全地传承给儿辈甚至孙辈,还需要配置收益较



高但风险等级也较高的产品吗?这些都需要我们好好思考。”周群直言。

另外,从家族信托目前业务生态来看,上述国投泰康信托家族信托部负责人指出,目前行业中开展家族信托业务的公司数量迅速增加,市场竞争态势不断加剧,在激烈的竞争中,信托报酬率持续走低,业务生态持续恶化。短时间看价格战可能会带来业务规模的快速增加,但从长远发展的眼光看,作为服务家庭财产传承数十年的受托管理机构,低费率甚至零费率必定无法让服务持续,基于客户信任受托管理客户家庭财产的传承,理应获得相应的管理费收入方可保证各项服务的持续投入及高质量延续。因此市场各参与主体应建立良性竞争的业务生态,避免通过价格战这样的恶性竞争导致未来的客户纠纷及行业形象的不利影响。

毕马威中国在《2023年信托业报告》也提到,从整体导向上,规模是各家信托公司现阶段的最大诉求,甚至是唯一诉求。“跑马圈地”策略和配套的考核导向固然有助于各家信托公司抢占快速扩容的市场并在排名中占有一席之地,然而以牺牲盈利为代价,不利于业务模式的升级和能力的打造,容易陷入低水平竞争,从长远看可持续性不甚明朗。

不过,在巨大市场潜力及政策利好之下,以家族信托、家庭服务信托为代表的财富管理信托,也呈现出一些新的发展趋势和前景空间。

周群向记者表示,2023年,信托走进千家万户、服务更广大人民群众的趋势非常明显。以家庭服务信托为代表,信托主账户的普及化浪潮已经到来,信托这种工具的独有功能和价值为越来越多的人所认识

和接受。通过信托工具,隔离家庭风险,确保家庭资产的安全,在此前提下,再实现家庭财富的长期管理和保值增值,并进行长期的支付和分配安排,达到有序传承的目的,从而使每个家庭更和谐、更稳定、更具可持续发展的动力。

“这就是信托的功能性和独特价值,也是区别于其他金融工具的显著特征。因为信托可以提供其他金融工具提供不了的价值,所以信托行业和其他金融行业一定是合作共赢的生态,即客户资金首先进入信托主账户实现风险隔离、有序传承和灵活分配等功能,然后在主账户下,与其他金融机构合作,共同为客户提供资产配置、个性化投资等保值增值服务。这就是信托主账户为财富管理核心,所有金融机构在主账户下参与财富管理的1+N模式。”周群称。

# 外汇衍生品交易增长迅猛 银行降低企业套保成本

本报记者 郝亚娟 张荣旺 上海 北京报道

近年来,人民币汇率呈现常态化双向波动走势,企业汇率避险意识和风险防范能力也越来越强。《中国经营报》记者注意到,多家上市公司公告拟开展外汇衍生品交易。

## 一季度外汇衍生品交易规模持续增长

近日,永茂泰(605208.SH)发布公告称,预计动用的保证金上限为5000万元人民币,预计任一交易日持有的最高合约价值不超过2亿元人民币。交易工具为外汇衍生品交易合约,包括外汇远期结售汇、货币互换掉期、外汇期权及利率掉期等合约。

上述公告同时提到,公司开展外汇衍生品交易业务的目的是套期保值。公司主营汽车用铝合金和汽车零部件业务,其中汽车零部件业务存在出口,收款以美元或欧元结算,面临较大的汇率波动风险;同时,公司持有外汇也在汇率、利率波动风险。公司开展此业务主要是为了充分利用外汇衍生品交易的套期保值功能,锁定远期汇率及利率,降低汇率、利率波动对公司经营业绩的不利影响。

总体来看,国家外汇管理局副局长、新闻发言人王春英表示,一季度我国外汇衍生品交易规模持续增长,市场经营主体汇率风险中性意识持续增强。一季度,企业利用远期、掉期、期权等外汇衍生产品管理汇率风险的规模合

在实际操作,外汇衍生品业务所需的保证金占用企业经营现金流、影响资金周转效率,而企业本身申请综合授信又存在一定难度,对此,银行也在创新相关产品,包括免抵押物、降低保证金比例等。

分析人士指出,外汇衍生品业务成为银行非利息收入的重要

部分,不占用银行的核心资本而且风险相对较低,越来越多的中小银行涉足这一领域。需要注意的是,不同企业对汇率风险的认知能力、承受能力与管理能力存在较大差异,银行需建立科学、完善的汇率避险管理框架和制度体系,满足差异化需求。

管理顾问刘江如是说。4月18日,中国人民银行副行长、外汇局局长朱鹤新在国新办新闻发布会上强调,保持人民币汇率基本稳定的目标和决心是不会变的,人民币汇率有基础、有条件保持基本稳定,坚决对顺周期行为予以纠偏,防止市场形成单边预期并自我强化,坚决防范汇率超调风险。具体而言,企业如何进行汇率风险管理?中信银行兰州分行指出,企业在选择汇率风险管理工具时需要关注三方面:是否影响现金流,对于影响现金流的外汇风险,通常使用金融衍生品进行套期保值,对于不影响的,尽量采用分散化投资、资产负债表自然对冲等经营性手段管理;是否存在确定的合同权利义务,在确定的合同权利义务下,企业可以对敞口实施100%的套期保值,对于不确定金额类的风险敞口,保值比例通常低于100%,避免超额套保;是否影响企业的利润表,如果外汇汇率影响企业的利润表,管理的迫切性就更高,也更有必要使用套期保值会计。

计3958亿美元,同比增长23%;企业套保比率为28.1%,较2023年同期上升3.2个百分点。中国企业资本联盟副理事长柏文喜向记者分析,外汇衍生品业务在应对汇率风险方面主要有以下优势:提前锁定成本和收益,通过外汇衍生品交易,企业可以在汇率变动之前就锁定未来的成本或收益,避免因汇率变动带来的损失;降低风险敞口,外汇衍生品交易可以通过对冲策略,将企业的外汇风险敞口降到最低,从而减少潜在的汇率波动风险;灵活的交易策略,外汇衍生品交易可以根据企业的具体需求,制定不同的交易策略,如远期、掉期、期权等,以满足企业的不同风险管理和收益目标。“开展外汇衍生品交易能够帮助企业避免因汇率波动而带来的经济损失,通过远期、期权等不同衍生品,企业可以根据自身的敞口分布灵活选择,锁定未来一段时间内的汇率,有效规避汇率风险。此外,外汇衍生品交易还可以帮助企业规避因人民币汇率波动所带来的资产缩水风险。”独立外汇风险

## 银行创新降低企业套保综合成本

当前我国外汇衍生品不断丰富,已覆盖远期、外汇掉期、货币掉期、普通欧式期权及其组合等多种交易品种,能够满足绝大多数市场主体的汇率风险管理需求。

银行是外汇衍生品交易的主力军。在实际操作中,企业在办理外汇衍生品业务时,应严格按照银行要求按比例缴纳保证金或其他合格金融资产质押,作为交易履约保证;对于符合一定准入条件且授信额度充足的企业,可按照银行规定使用扣占授信方式办理外汇衍生品业务。

不过,外汇衍生品业务所需的保证金占用企业经营现金流,影响资金周转效率。上述公告也提到,外汇衍生品交易开展过程中会面临流动性风险,开展外汇衍生品交易业务会占用公司一定的流动资金或银行授信额度,在交割时也需要有足额资金供清算,可能存在因公司流动资金不足而无法完成交割的风险。

对此,银行也积极创新产品。比如,交通银行黄石分行对准入企业办理汇率避险产品实行“一免一降一优惠”政策。“一免”即企业免抵押物,就可获得专项授信用于办理汇率避险业务,不占用企业原有授信额度;“一降”即企业申请办理保证金模式下的远期结售汇业务仅缴纳50%的保证金;“一优惠”即对准入企业给予一定的点差优惠,保证最大程度让利企业。

中国邮政储蓄银行黄石市分行主要从三方面进行创新。一是

远期结售汇点差优惠。按照结算金额总量进行分阶段优惠,最高优惠幅度130BP。二是降低保证金比例。符合条件的外汇衍生产品交易可降低缴纳保证金比例,最高可降低50%。三是部分远期结售汇业务免收保证金。

与此同时,监管部门也鼓励金融机构完善外汇衍生品业务。2023年12月,商务部、国家发展和改革委员会等十部门联合印发《关于提升加工贸易发展水平的意见》提出,加强金融政策支持。鼓励银行机构加大对加工贸易企业特别是中小微企业生产经营及进出口的信贷支持力度。支持保险机构加大对加工贸易企业特别是中小微企业的出口信用保险支持力度。鼓励金融机构优化完善外汇衍生品和跨境人民币业务,更好满足包括加工贸易企业在内的外贸企业汇率避险和跨境人民币结算需求。鼓励各地加强对中小微加工贸易企业在汇率避险方面的培训、咨询等公共服务。

同一个月,中国外汇交易中心发布相关通知称,金融机构通过其他渠道为中小微企业提供交易服务的,金融机构负责审核中小微企业名单。外汇交易中心按客盘交易总量的50%为基数,全额减免银行间外汇市场交易手续费。此通知减免措施自2024年1月1日起实施,暂免期两年。

江苏银行相关人士在接受《中国外汇》采访时指出,近年来

面对汇率、利率等新形势,部分企业在汇率避险意愿方面的变化给银行汇率避险服务带来挑战。比如,部分出口企业的远期结汇意愿下降,更倾向于按照时点汇率逢高结汇;外汇风险准备金率上调后,进口企业的远期购汇成本提高,办理购汇方向衍生品的意愿有所下滑。应对以上问题,首先,银行需要加强对企业的汇率风险中性理念宣传,帮助企业纠正汇率投机心态,树立以“保值”而非“增值”为核心的风险中性理念;其次,应加大对“首办户”、中小微企业、贸易新业态等企业的汇率避险支持力度,加强减费让利,优化业务流程,降低企业套保综合成本;最后,稳慎扎实推进人民币国际化,提升本币跨境结算、贸易融资占比,助力优质企业在“走出去”的同时,做好对外投资的汇率风险管理。

就外汇衍生品业务而言,骏维数据信息科技有限公司研究员胡重远指出:我国商业银行面临的问题是外汇衍生品同质化现象较为普遍,市场上出现了大量标准化产品,如远期结售汇这些产品的类型高度相似,易被其他同行复制,导致市场竞争加剧;此外,产品创新能力不足成为制约商业银行发展的重要因素,尽管许多银行建立了完善的产品体系,但其中不乏无效产品,市场需求有限;大多数产品设计和推出由总行统一负责,分支机构在衍生业务产品设计上缺乏自主权,导致产品服务难以适应地方市场的实际需求。