

表 1 资产服务信托业务细分类型

类型	细分类型	具体业务名称
资产服务信托	行政管理受托服务信托	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 预付类资金受托服务信托</li> <li>✓ 资管产品受托服务信托</li> <li>✓ 担保品受托服务信托</li> <li>✓ 企业 / 职业年金受托服务信托</li> <li>✓ 其他行政管理资产服务信托</li> </ul>
	资产证券化受托服务信托	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 信贷资产证券化受托服务信托</li> <li>✓ 企业资产证券化受托服务信托</li> <li>✓ 非金融企业资产支持票据受托服务信托</li> <li>✓ 其他资产证券化受托服务信托</li> </ul>
	风险处置受托服务信托	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 企业市场化重组受托服务信托</li> <li>✓ 企业破产受托服务信托</li> </ul>
	财富管理受托服务信托	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 家族信托</li> <li>✓ 保险金信托</li> <li>✓ 遗嘱信托</li> <li>✓ 特殊需要信托</li> <li>✓ 家庭服务信托</li> </ul>

从业务成熟度来看，在《通知》列举的几类资产服务信托中，市场前景最为广阔、最契合信托业务本源、最能发挥信托优势与行业传统竞争优势的业务，就是财富管理受托服务信托，特别是其中的家族信托。其他的业务类型，如行政管理受托服务信托、资产证券化受托服务信托、风险处置受托服务信托，要么是处于创新探索阶段，要么业务模式还不清晰，要么已有头部机构抢占了市场先机。

可以说，  
资产服务信托是“引导信托公司以规范方式发挥信托制度优势”的扛鼎之作，而财富管理受托服务信托则是其中的核心业务。

在资产服务信托中，信托公司将根据委托人的需求，为其量身定制托管、风险隔离、风险处置、财富规划和代际传承等专业信托服务。考虑到中国即将到来的传承窗口期，“守富”和“传富”将取代“创富”，成为民众财富管理的核心诉求。未来信托公司在风险隔离、财富规划及代际传承方面，也即财富管理受托服务方面，具有巨大的市场空间，是一片业务蓝海。

不仅如此，以家族信托为核心的财富管理受托服务信托业务的市场容量巨大，不仅有可能做成独立的业务模式，而且对于信托公司其他业务如资产配置等，也有非常好的协同作用。因此，  
信托公司必须布局以家族信托为核心的资产服务信托，将之置于公司的核心战略位置，进行资源倾斜，并且重点培育。

目前，以家族信托、保险金信托等为代表的财富管理受托服务信托，已经在国内如火如荼地展开。不仅参与机构越来越多，业务规模迅猛增加，而且创新步伐加快，股权信托、不动产信托、养老信托等新业务模式也开始出现。

### 推出家庭服务信托，信托即将“飞入寻常百姓家”

《通知》的另一大亮点是推出了家庭服务信托，相当于普惠版的家族信托。目前，信托公司开展的家族信托业务，均要求家族信托初始设立时的财产金额或价值不低于1000

万元。这显然是将家族信托的客户群定位于高净值客户、超高净值客户。这样的要求将绝大多数的民众排除在了家族信托服务范畴之外。

当然，根据《信托法》有关营业信托、民事信托及公益信托的分类规定，普通民众也可以设立无门槛限制的民事信托，这在法律上也是合法有效的。但从中国的国情来看，信托公司作为专业的持牌金融机构，严格的监管体系及较强的资产管理能力，使得其担任受托人的营业信托相对而言更为可靠，这也是为何民事信托在我国发展缓慢而营业信托发展迅速的原因。而且，以传承为主要目的的家族信托，对受托人的道德品行及信义义务等要求更高。因此，委托信托公司设立家族信托，对于民众来说，是当下较为合适的财富传承路径。

从  
这个  
角度来说

，《通知》增设家庭服务信托，将初始设立时的财产规模降低到100万元，具有非常重要的意义。

普通中产阶层或一般家庭也将有机会享受到信托在财产管理与财产转移方面的制度优越性，从而能够灵活实现家庭的财产保护、分配及传承等方面的需求。从信托公司的角度来说，则意味着客户群的极大扩张，即从金字塔尖端扩大到广大中产阶层，从而将相关业务规模做大做强。

需要注意的是，由于门槛的降低，也对信托公司经营此类业务提出了一些挑战。一方面，客户门槛的降低，要求信托公司在资产管理尤其是投资方面必须相当慎重，与客户的风险承受能力保持匹配。否则，可能引发投诉、维权等各类风险。另一方面，客户数量及业务规模的快速攀升，对信托公司的运营管理系统也提出了非常高的要求。能够建立起强大的运营管理系统及事务服务能力，匹配相应的人财物资源，是能否抓住家庭服务信托业务机遇的前提。

### 做难而正确的事

布局资产服务信托业务，特别是家族信托、家庭服务信托，并不是一件简单的事情。很多公司喜欢盲目跟风，看别人做什么，自己跟着做什么，亦步亦趋。或者，仍然眷念于传统业务，不肯真正在新的业务类型上倾注资源，重金培育。这样的做法，无疑是错误的。

实践中，个别机构缺乏顶层规划与战略布局，盲目跟风开展相关业务，甚至恶意低价竞争，一方面，难以将此类业务做成盈利模式，对公司发展形成支撑；另一方面，后续的运营管理、客户维护及事务服务跟不上，将影响客户体验，甚至出现法律风险、操作风险乃至声誉风险。

不同于单一产品销售，  
家族信托等财富管理受托服务信托本质上是围绕客户家庭或家族需求进行的定制化、个性化受托服务，对参与机构的专业规划、事务处理、运营管理、信息系统及服务团队等提出了很高的要求，必须摒弃产品销售观念，转向以客户为中心的服务理念，并据此构建匹配的服

务体系、业务流程及信息系统。  
这样的布局过程是非常艰难的，需要公司上下形成一致的战略认同，倾斜人财物各方面资源的投入，打破不同部门之间的壁垒，制定全新的业务流程及风控标准等等

。

从这个角度来说，  
信托业务分类改革推行后，信托公司不能盲目跟风开展新业务，而是必须根据自身的战略定位、资源禀赋、关键要素、团队能力及实际情况等诸多因素，因地制宜，有的放矢，谋定而后动。

一旦认准了战略方向，就必须制定可落地执行的实施方案，并集合公司人财物各方面的资源，真正用心去做好该项业务。

坚持长期主义，守住战略定力，做难而正确的事情，是赢得未来的关键。

(责任编辑：吕晶晶)