

本报记者 樊红敏 北京报道

近期，监管正式下发的《关于开展调整信托业务试分类的通知》（以下简称《通知》），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，给信托行业未来的走向，描绘了一张清晰的蓝图。

其中，作为信托行业转型的本源业务，财富管理业务在新的业务分类改革中受益明显。《通知》将资产服务信托中的财富管理受托服务信托进一步丰富与细化，家族信托、保险金信托、遗嘱信托、特殊需要信托、家庭服务信托、其他个人财富管理信托、企业及其他组织财富管理信托等7个业务类别均被列为财富管理受托服务信托。

北方信托创新发展部总经理王栋琳在接受《中国经营报》记者专访时表示，信托业务分类新规对财富管理受托服务信托做了全面而精准的分类，覆盖面扩大，从行业长期发展来看，这一新规可能会带来信托行业财富管理业务的历史性飞跃。

新规意在体现“受人之托，忠人之事”

《中国经营报》：信托财富管理业务与财富管理受托服务信托是何关系？

王栋琳：传统的信托财富管理业务体现为“受人之托，代人理财”，其特征一是主要为高净值个人服务；二是主要开展的是财富保值增值服务；三是主要依托集合资金信托产品，是自益信托。

新规所界定的财富管理受托服务信托则体现了“受人之托，忠人之事”，大大扩展了服务半径：不仅为高净值个人服务，还增加了普通家庭、企业及其他组织等新的服务对象；除了开展保值增值，还具备了传承、隔离、照护、分配等丰富的功能；不再只是销售标准化的产品，而是开展定制化、一对一服务。开展此类业务需要具备专业化业务能力，调动资产配置、保险、医养、法商、税务等多方面服务资源，是综合的业务主体。

《中国经营报》：如何看待信托业务分类新规对信托财富管理业务的影响？

王栋琳：新规适应新时代人民生活需求的多样化，对财富管理受托服务信托做了全面而精准的分类，覆盖面扩大，从行业长期发展来看，这一新规可能会带来信托行业财富管理业务的历史性飞跃。

具体来看，一是增加了众望所归的家庭服务信托，降低资金门槛，同时又限定投资范围和风险水平，体现金融服务的人民性、普惠性；二是家族信托对于委托人和受

益人的规定做了扩围，从“家庭成员”扩展到“亲属”，受益人还增加了慈善信托或组织，更符合实际情况，凸显了公益慈善功能；三是保险金信托、遗嘱信托、特殊需要信托分别针对不同群体或不同生命周期需求，定位更精准，体现细致入微的人文关怀；四是其他个人财富管理信托、企业及其他组织财富管理信托，将信托制度优势与资产管理优势结合起来，开展对公业务一站式综合性服务，解决很多个人和中小微企业或组织的财务规划和管理问题。

## 数十万亿级市场

《中国经营报》：财富管理受托服务信托未来市场前景如何？

王栋琳：财富管理受托服务信托七大分类，均是信托公司在财富管理领域的专营业务，具有一定的门槛和行业优势，有利于迅速做大做强。业内普遍预期未来可达万亿元规模。但实际上可能更为乐观，目前中国居民可投资资产规模在200万亿元级别，中国各类资管产品规模已在100多万亿元级别。财富管理受托服务信托与各类资管产品不是独立关系，而是有交集甚至是包含关系，作为专营业务的财富管理受托服务信托未来发展市场空间很大，不排除达到数十万亿级的规模。

《中国经营报》：目前，财富管理受托服务信托几个子类别中，家族信托已步入发展快车道，保险金信托增速同样迅猛，遗嘱信托、特殊需要信托、家庭服务信托、其他个人财富管理信托、企业及其他组织财富管理信托未来的发展趋势如何？

王栋琳：面对日益兴盛的财富传承和保障需求，在信托公司自有客户和合作机构引流共同作用下，家族信托和保险金信托先行发展起来。在共同富裕、社会进步所衍生出的新需求下，其余5个品种不排除未来会发展更快、规模更大。

例如，遗嘱信托以前开展的相对较少，主要是人们传统观念对“遗嘱”有回避和排斥的心理，但实际上信托起源于遗嘱托付，现在随着国民财富积累、社会关系复杂化，越来越多人意识到这是非常好的解除后顾之忧的工具，尤其是对于房产等特殊资产的处置和分配问题。

再如，特殊需要信托开展的时间很短，但是契合老幼病弱等特殊群体的照护需求，目前多家信托开展了服务一些特定疾病患者的特殊需要信托，信托在服务社会治理和民生保障中将会发挥越来越大的作用。

家庭服务信托、其他个人财富管理信托，可以作为家族信托的补充，各有不同的服务对象和管理规则，由于资金门槛降低，其未来发展空间值得期待。企业及其他组织财富管理信托对接非个人资金，规模可能更大。

《中国经营报》：北方信托是如何进行布局的？

王栋琳：北方信托从2019年就开始对财富管理业务从部门架构、团队、系统、产品体系等各方面进行升级，逐步实现从单一时点推介到陪伴式服务、从单一柜台销售到菜单式组合配置、从独立人员销售到团队化专业服务的转变。

2022年，北方信托推出针对企业和社会组织的受托服务信托，受托人根据委托人的意愿，制定综合服务方案，为委托人提供资产配置、投资管理、风险隔离、财务规划、慈善规划等一揽子解决方案。信托公司基于信托制度优势和专业管理能力提供的解决方案，有助于提升委托人资产运营效率，提高流动性管理水平，节省委托人资产管理运维成本，更好地发挥金融服务实体经济的功能。

信托业迎“后来居上”机遇

《中国经营报》：信托业如何凭借在财富管理受托服务信托方面的制度优势，与银行、券商、基金等资管机构在大财富管理领域竞争？

王栋琳：以往很多观点认为，信托在资管领域与券商基金相比优势不突出，难以同台竞争。但实际上，信托能够最完美地将资产管理与服务事务相结合。信托凭借其受托服务、定制服务、综合服务及其天然的风险隔离制度优势，可能成为越来越多现代家庭精细化、功能化委托管理的选择，有可能会后来居上。

此外，随着公私募基金规模和数量的迅速扩张，投资者越来越认识到可信赖、可托付的专业投资顾问的作用，不再一味地看明星投产品或听信代销机构买产品。信托公司一方面要练好内功，培育投研能力，另一方面要走差异化竞争之路，更多利用自身资源禀赋和制度优势、服务优势赢得市场。

财富管理受托服务信托未来更多可能不是独立存在的，而是与资产管理信托相结合的，建立在信托公司的资管能力提升的基础上。北方信托从2020年推出FOF等组合投资服务，立足大类资产配置和基金风格研究，建立了完备的多维投研体系，专注于为不同风险偏好的投资者提供资产组合，通过赚取配置的钱，实现跨越周期的财富积累。

《中国经营报》：实际上，财富管理近几年一直是信托公司发力的本源业务之一。可否介绍一下，信托行业在转型财富管理业务方面的主要布局及取得的成效？

王栋琳：资管新规出台前后，信托公司已经纷纷在布局财富管理市场，组织架构、人员、系统、渠道、考核机制均作出调整，业务格局发生变化。目前家族信托和保险金信托已成为不少信托公司重要的业务线。此次新规提出的其他五类财富管理受

托服务信托，也是源于近年来信托公司已经在实践中开始试水类似的业务，逐步摸索出了不同场景下的市场需求和业务逻辑。此外，近两年依托证券类产品开展的财富管理业务发展也很快。各家公司依据自身优势和市场需求开展业务布局，业务创新实践进入快速增长期，不断生成新的业务模式。

《中国经营报》：结合信托业务分类新规，你认为信托业该如何更好发展财富管理业务？

王栋琳：为了适应新规，财富管理要主动进行重大变革，一是走差异化发展道路，信托与券商和基金之间、大小信托之间，发展方向和战略各有不同，立足自身确定目标；二是财富经理从销售简单的固收类产品，到依托较为复杂的资产管理产品、证券类产品、组合类产品提供服务，需要提高专业知识技能，加强培训宣导；三是财富管理目标是服务人民，要扎实做好投资者适当性管理、投资者教育和投资者权益保护；四是针对种类丰富、内涵复杂的财富管理信托，要提升委托人需求分析和定制化服务能力、第三方服务评价甄选能力；五是中后台要迅速适应新规变化做出相应调整，风控标准、运营流程改造升级，金融科技赋能，提升客户需求响应效率。

财富管理大时代正在加速到来，信托业应以此次新规为契机完成转身跨越，提高资管能力和受托服务能力，聚焦本源业务，为中国式现代化贡献信托力量。