

# 八大关键词勾勒信托业这一年

编者按:经过最近5年井喷式增长,信托业目前管理的资产规模已突破10万亿元大关,成为仅次于银行业的第二大资产管理行业。然而,随着类信托业务向非信托金融机构的逐步放开,信托公司的通道业务正面临极大冲击。

对于信托业,2013年可谓是困惑的一年,传统盈利模式受到的冲击越来越大,而新业务模式更多停留在探讨阶段。虽然有一些信托公司正在探路,但多数公司仍感到迷茫。这种迷茫不只存在前端信托经理眼中,更是萦绕在各家信托大佬心头。

在这里,证券时报记者通过一组具有代表性的数字来描绘2013年信托业发展现状,并梳理信托业未来“蓝海”领域,试图为业界还原信托业最真实的一面。

## 10万亿

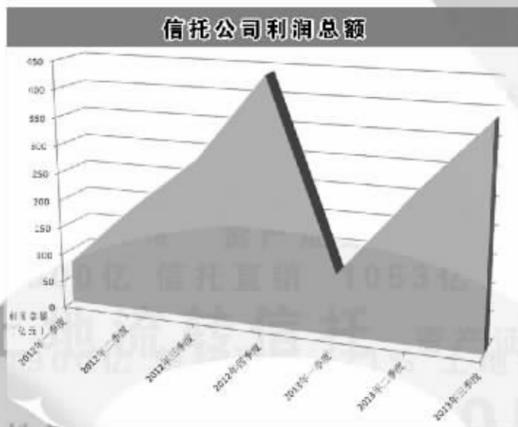
信托业近几年持续上演资产管理规模大爆炸传奇。尽管面临种种挑战,信托业规模在2013年还是顽强跨过10万亿元的门槛,稳坐金融业第二把交椅。

中国信托业协会发布的数据显示,截至2013年三季度末,67家信托公司管理的信托资产规模为10.13万亿元,同比增幅高达60.3%。而银监会官员近期透露,截至今年11月末,最新信托资产总规模已达10.67万亿元。

随着管理的资产规模飙升,信托

公司盈利水平不断攀升。而信托经理亦成为金融圈里的“高富帅”,每逢年终,他们的高额年终奖总能受到普通白领的艳羡。

数据显示,截至2013年三季度末,67家信托公司今年共实现经营收入539.39亿元,同比增长34.72%;实现利润总额389.84亿元,实现人均利润217.06万元,相比去年三季度末288.05亿元的利润总额和202.47万元的人均利润,利润总额同比增长35.34%,人均利润同比增长7.21%。



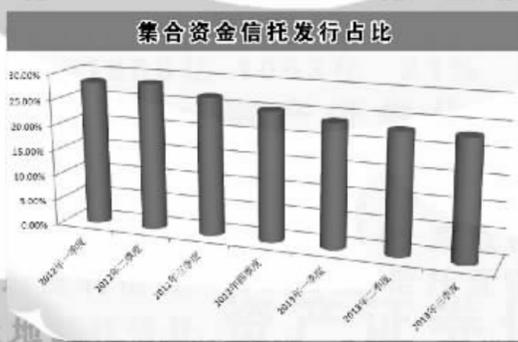
## 1900亿

如果只看到信托资产规模增长的繁荣景象,那就可以“喜大普奔”了,但现实中却有两面性。伴随着资产管理行业混业经营新政逐步实施,信托业原本独享的制度红利正在消退,信托业的增速拐点悄然来临。

过去两年多时间,信托行业季度新增信托资产规模除个别季度外,一直表现为正增长趋势。但是,从2013年二季度开始,却首次出现

连续两个季度负增长。数据显示,二季度新增信托资产规模为1.5万亿元,相比一季度少增1500亿元;三季度新增1.31万亿元,相比二季度又少增1900亿元。

虽然信托资产总规模继续创新高,但2013年季度环比增速已经连续两个季度下降:从一季度的16.86%降至二季度的8.3%,再放缓至三季度的7.16%。



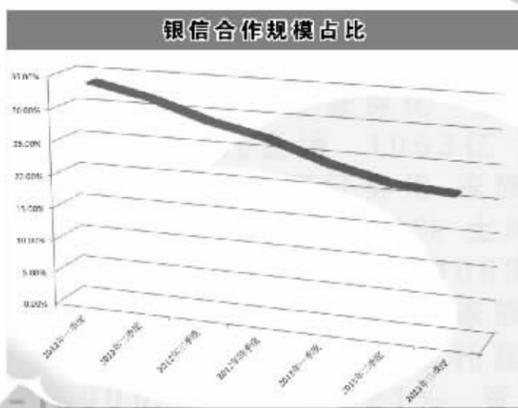
## 1053亿

一面是迅速膨胀的受托管理资产,一面是信托公司本已捉襟见肘的资本金,一路狂奔的信托业正面临动力不足困境。在上市无望的背景下,今年以来信托公司掀起增资扩股浪潮。

据粗略统计,今年包括中铁信托、紫金信托、东莞信托、湖南信托、华信信托、交银国际信托在内的近

10家信托公司相继公布增资扩股计划。信托公司股东之所以愿意倾其所能输血,也是缘于信托公司近年来的资本收益率一路攀升。

整个行业的资本金水平也水涨船高。中国信托业协会数据显示,截至今年9月末,信托行业实收资本为1053亿元,平均每家公司为15.72亿元,同比分别增长12.63%和10.94%。



## 21%

通道业务越来越不好玩——这几乎成了信托人的共识。2013年信托不仅面临着基金子公司和券商资管计划的抢食,更要命的是,就连曾经最亲密的合作伙伴银行,也转眼间成为最强有力的竞争对手。

今年10月,银行获得理财资管业务试点资格,宣告了银行业正式进军大资管领域,信托业内人士大呼“狼来了”。此前,银行主要通过信托公司来实现债权类投资,信托公司通常可以从中赚取3%~5%的通道费用。

业内人士认为,今后信托融资类与通道类产品的市场空间将被压缩,投资类与事务管理类将成为信托业产品转型的主要方向。

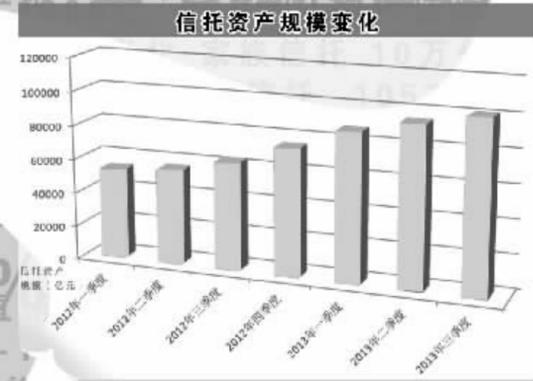
麦肯锡与平安信托发布的报告称,当前中国信托公司的业务组合中,88%的业务收入都将在中长期面临严峻挑战,其中通道业务将可能在5年后消亡。

实际上,很多信托公司早已意

识到通道业务的不可持续性,今年已经开始“去通道化”之路。数据显示,截至今年三季度末,银信合作单一信托的占比已下降为21%,而这一数字在2010年四季度曾一度高达55%。

公司	增资额(亿元)	增资后资本(亿元)
华信信托	3	33
湖南信托	5	12
东莞信托	7	12
紫金信托	7	12
山东信托	7.2	20
中铁信托	8	20
中航信托	8	23
华能贵诚信托	10	30
交银国际信托	17.65	37.65

本版制表:刘雁 本版制图:官兵



## 土地流转信托

土地实现流转后也能产出黄金——这是国务院总理李克强今年3月在地方调研时说。信托公司看到了其中机会,今年以来已有两家信托公司正式推出土地流转信托计划。

其中,在国内推出首单土地信托的中信信托已在探索将这一模式复制到更多地区,该公司董事长蒲坚说:出去跑一趟就是10万亩。

尽管此类业务收益比例较低,但

是信托合同的契约时间比较长,规模也比较大,因此还是能获得不错回报。更重要的是,有助于信托公司从“通道”等低技术含量的业务中回归本源。

但另一方面,由于现实存在的诸多问题,有业内人士称,国内土地信托仅仅是在赔本赚吆喝,难以大规模复制。这除了人才匮乏外,更根本的原因在于土地制度有待完善,盈利模式也尚未成熟,这也成为诸多信托公司举棋不定的主要顾虑。

## 资产证券化

看上去“高大上”的资产证券化这一年有了许多新注解。譬如,小贷公司、融资租赁公司也可以通过资产证券化获得新的流动性。尤其在“盘活存量”的思路下,资产证券化一度被信托业视为未来蓝海。

今年7月,国务院发布《关于金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》,其中明确将逐步推进信贷资产证券化常态化发展。

虽然2013年信贷资产证券化

并未正式扩容,但信托公司觊觎已久,传统业务受阻的它们对创新业务的渴求超乎想象。

包括华宝信托和兴业信托在内的一批信托公司正积极准备参与新一轮信贷资产证券化。不少信托公司都在筹备,并将相关产品设计方案上报监管部门,只待政策闸门打开。

而除了信贷资产证券化外,企业资产证券化也成为信托业未来争夺的潜在市场。与券商直面竞争,已成为信托业又一课题。

## 家族信托

2013年可谓家族信托的元年,中国版家族信托正式推出。这个话题突然间成为平常人家窥视富豪和明星隐私的又一谈资。今年中秋前夕发生的“菲鹏离婚”,是家族信托活生生的案例。

在海外,家族信托被公认为是优于遗嘱的财富传承工具。几乎每个名门望族都有一个设计复杂的家族信托,远至美国的石油大亨洛克菲勒特家族,近至香港的李嘉诚家族,都

是通过家族信托方式,试图打破“富不过三代”魔咒。

过去30年,中国一批民营企业成长为实力雄厚、资产规模庞大的家族控股企业。他们当中有一部分已经提前在海外设立了家族信托基金,或提前转移了部分股权,平稳地完成了财产分割。

对于信托而言,帮助这些富豪打理私人财富,提供定制化的服务,正在成为他们追逐的目标。

## 信托直销

面对其他资管机构围猎和第三方机构的盘剥,部分信托公司开始大力建设直销队伍。2013年多家信托公司下了“血本”组建了财富管理中心,开始直面客户,推销自己的产品。

这背后的驱动力不言而喻,越来越多的信托公司意识到掌握客户的重要性,否则极有可能沦为基金公司渠道单一的尴尬境地。

然而,信托直销说来容易,实际

却是一条漫长之路,单是前期的投入就可能让小型信托公司顾虑重重。以记者实地走访的信托公司财富管理中心为例,前期绝对是大手笔投入:设有各富特色的会客室,古色古香的装修,定期举办的各种高大上的沙龙,堪称富人俱乐部。

也有信托公司开始考虑收购一些资质较好的第三方理财,这确实不失为一条捷径。(本版撰稿:刘雁)