



证券时报常务副总编辑周一



长安信托董事长高成程



北京信托总经理王晓龙



华宝信托总经理王波

周一： 信托行业转型 关键时点来临

凭借信托机构独特的市场定位、良好的品牌公信力、个性化的资产配置能力及长远的战略眼光，信托公司将会是财富管理市场上最有竞争力的参与者，同时也是最有力的合作者，相互借力追求共赢。

日前，由证券时报社举办的“2015 中国财富管理高峰论坛暨第八届优秀信托公司评选颁奖典礼”在深圳举行。在论坛上，证券时报常务副总编辑周一表示，作为财富管理市场最重要的机构，信托业资产管理规模在今年一季末达到 14.4 万亿元，同比增长 22%，行业不良率为 0.68%，风险处于可控水平。在信托业保持着良好发展势头的时候，行业转型关键时点已经来临。

2014 年以来，信托资产规模和增速出现明显下滑，行业风险兑付案例也增多。此外，信托新进入者众多，竞争日趋激烈。目前，公募基金子公司、券商资产管理公司以及保险资产管理公司均推出了各自的类信托产品，不断蚕食原有信托公司独占的市场。

然而，中国金融市场准入门槛逐渐降低、开放程度不断提高，大众资产配置需求日益多元化和个性化，又让信托行业迎来难得的发展机遇。

他说，信托机构具有独特的市场定位、良好的品牌公信力、个性化的资产配置能力以及长远的战略眼光，信托公司将会是财富管理盛宴上最有竞争力的参与者，同时也是最有力的合作者，相互借力追求共赢。

他表示，作为证监会指定的信托公司信息披露媒体，证券时报这些年一直在关注信托行业每一家机构、每一位领军人物的创业、创新、创造的活动，希望通过报道和服务推动整个行业走向大众、加速转型，获得更大的发展。

证券时报此前已成功举办了七届优秀信托公司评选，成为信托行业规模最大且最具影响力的评选活动之一。

此次优秀信托公司评选，业内 68 家公司中有 42 家报名参选，经过专家评审团的严格评审，并结合微信投票的结果进行综合评议。最终，中信信托、平安信托、中融信托、上海国际信托等 12 家信托公司获得“2015 年度中国优秀信托公司”。

(王莹 杨卓卿)

高成程： 信托公司需要加强 三大核心竞争力

信托公司目前 14 万亿元的资产规模中，主动管理型部分占比不足 30%，且这部分资产融资类占比较高。实际上从融资型业务向委托人的理财需求为业务的投资型业务转型，才是信托公司的根本方向。

在论坛上，长安信托董事长高成程表示，开展私募融资业务的能力、主动投资管理能力和基于信托制度的优势开展资产配置的能力，是信托在泛资产管理时代需要加强的核心竞争力。

“去年的数据大家已经看到了，今年信托收入增速放缓明显。在转型的方向选择中，回归信托本原，成为真正受人之托、代人理财的资产管理和财富管理机构是很多同业的选择，也是监管机构所鼓励支持的。”高成程说。

高成程表示，信托公司未来要发展，首先应该继续增强开展私募融资业务的能力。信托公司在资产管理市场上的优势主要是依托私募融资业务，为投资者提供具有固定预期收益的融资类型的信托产品。信托公司的这个资产管理业务，对实体经济的支持也是比较大的，这得益于信托公司可以跨实体经济以及各类金融市场进行资产配置的优势。虽然 2012 年以后基金子公司、保险、券商也可以直接和间接投资于实体领域，但信托公司多年以来在实体经济领域耕耘所积累的资源、经验以及风控能力，仍是其他机构短期内难以比拟的。正因为如此，信托公司在资产管理上的核心竞争力应该继续围绕更好地服务实体经济来做文章。

“有两点我觉得应该去优化：第一点是选择重点的行业，并根据各家信托公司的特点进行深耕细作；第二点就是优化业务模式，这种业务模式从过去单一的做债权融资，向综合运用股权、债权夹层以及资产证券化等手段，为客户提供综合融资服务。”他说。

“信托公司目前 14 万亿元的资产规模中，主动管理型部分占比不足 30%，且这部分资产融资类占比较高。实际上从融资型业务向委托人的理财需求为业务的投资型业务转型，才是信托公司的根本方向。”高成程表示，信托公司应加大资源配置的力度，大力引入投资研究方面的专业团队，逐步建立主动管理能力。

(杨卓卿)

王晓龙： 借助第三方技术力量 实现信托普惠化

信托公司可以重点尝试做好三点：通过市场定价的方式，从产品端解决“刚性兑付”魔咒；再造以专业私募投行、另类资产管理为核心的主营业务；私人财富管理将成为未来信托业进一步提升信托服务的专营业务。

论坛上，北京信托总经理、中国信托业协会副会长王晓龙表示，借助第三方技术力量，构建适合于自己产品的生产环境，是信托公司转型成为普惠金融服务商的必由之路。

“面对正在发生变化的生态环境，信托行业的一个重要任务就是要在信托本土化的建设过程中，探索信托新政下信托的本原业务和在互联网特征下信托的跨界业务，这决定了信托业的发展路径和信托业能否浴火重生。”王晓龙表示，信托公司需要做三件事：第一是加强基础理论研究与创新，第二是利用互联网来重构商业模式和价值链，第三是保持制度优势和先进性来服务实体经济。

针对信托既有业务的优化和创新，王晓龙认为，信托公司可以重点尝试做好三点。一是面对资本的市场化，着力推进通过市场定价的方式，从产品端解决信托公司“刚性兑付”魔咒；二是再造以专业私募投行、另类资产管理为核心的主营业务；第三，私人财富管理或将成为未来信托业进一步提升信托服务的专营业务，也是持续创造利润的优先选择。随着居民财富积累与私人财富管理需求的爆发式增长，以财产保值增值及传承有序为主的财富管理尤其是家族信托，蕴含着巨大的市场机会和极大的发展潜力。

针对信托跨界业务，王晓龙提出“金融 + 移动 + 资管 + 统筹”的发展路径。信托业务从狭义信托向广义信托转变，既是泛资管时代的被动而为，也是互联网金融时代的主动出击。在“互联网 +”的推动下信托产品 + 移动支付 + 资管计划 + 统筹理财共同构成了信托新的业务生态圈，并进一步发展成为更接地气的普惠金融。要实现这种转型，更快地推动产品和服务的迭代创新，更有效地锁定风险，为投资人实现更场景化个性化的服务，就必须加速探索如何利用信托公司长期积累的客户账户资源。

王晓龙说，业界也必须清醒地看到，云计算技术 + 信用体系的把控 + 互联网渠道的延伸和渗透，是信托公司十分短缺的生产要素。信托也要转型成为普惠金融服务商，借助第三方的技术力量，构建适合于自己产品的生产环境，这是必由之路。

(杨卓卿)

王波： 信托互联网化改造 核心是大数据

信托行业在很多领域可以借助互联网的优势，比如说互联网产品的宣传介绍、互联网的验证面签、开户和期间的服务管理，都能够利用互联网扁平的无边界特性有效地提升客户体验和提升客户效率。

在论坛上，华宝信托总经理王波表示，尽管互联网与信托本是天生矛盾体，但信托的互联网改造、融合大有空间，核心即是搭建底层技术架构，进行大数据分析。

王波说，互联网与金融两者本身是有本质区别的。金融互联网实际上是基于传统的金融模式，只不过利用了互联网工具来对自己的业务进行种种改造，其中的目的主要还是为了突破一些区域限制、支付限制，从而为金融带来活力。

王波表示，互联网信托这一概念可能在相当长一段时间里都很难形成，因为互联网和信托本就是天生的矛盾体。比如说，互联网产品的特征是标准化，而信托的一个典型特征就是非标、定制，它是各类不同的业务类型的集合；互联网的核心精神是去中心化、分权化、开放化、分享化，而信托的核心首先是中心化，信托机构强化自身信誉的过程就是强化自身的中心化和主体化；互联网产品有公开透明化的特质，而信托却十分注重保护客户隐私。

尽管互联网信托在今后相当长时间里都难以形成，王波却认为，信托与互联网融合与改造存在很大的发展空间。在融合的过程当中，信托行业在很多领域是可以借助互联网的优势的，比如说互联网产品的宣传介绍、互联网的验证面签、开户和期间的服务管理，都能够利用互联网扁平的无边界特性有效地提升客户体验和提升客户效率。

王波建议，信托公司在进行互联网改造之前，首先要将自身的发展方向和定位考虑清楚。“比如信托公司未来到底是要做一个专注的私募投行，还是做一个专注的财富管理者，还是做一个专注的信托服务提供商。”

王波还特别谈到他个人对信托进行互联网改造的思考，“无论我们是要做信托的互联网化改造，还是要最终往互联网的信托方向发展，其实核心还是要建立起我们的底层技术架构。底层技术架构的核心是大数据分析，还有大数据的算法和评级。做到这一点，可能才能最后真正地做到比如大数据的征信，然后对客户进行精准的分类，创造出更多层次的价值内容。”

(杨卓卿)