

在刚刚过去的9月份,国内信托产品无论是发行数量、发行规模还是产品预期收益率,均出现不同程度的下降。更重要的是,上述趋势自今年6月份一直延续至今。业内人士认为,在打破刚兑、房地产融资收紧等监管政策引导下,信托公司的转型已经刻不容缓,但在传统业务逐渐萎缩、新的盈利增长点依旧难觅的背景下,信托行业的转型显得步履艰难。

传统业务萎缩 缺乏盈利亮点

信托公司转型之路坎坷不断

新金融记者 张兆瑞

黄金十年

用益信托的一组数据显示,截至9月30日,当季共计发行集合信托产品6583款,环比减少17.11%,发行规模6375.11亿元,环比下滑21.87%。

“信托行业的确正处在困难时期。”一位小型信托机构负责人告诉新金融记者,相比头部信托机构,“中小信托机构的产品发行数量、发行规模下降趋势更为明显,从业者都很焦虑。”但很多人仍想不明白,为什么前两年还处于行业发展“黄金十年”的信托公司,短短几年就陷入了行业低谷。

1979年,国内首家信托公司成立,但信托行业在国内发展得却是一波三折。直到2007年信托业整改,国内仅留下68家持牌信托公司,行业发展才真正进入“快车道”,成为与银行业、证券业、保险业并称的中国金融“四大行业”。

简单来说,信托行业在“黄金十年”的发展踩准了国内金融两个发展节点,一个是房地产融资,另一个是“大资管”扩容。

2008年末,房地产信托悄然而生。此前,信托公司与银行的合作是以证券投资信托为主,但2008年恰逢美国金融危机,股票市场不景气,但中国却因城市化进程加速,房地产融资需求旺盛,信托公司开始与银行合作融资类信托。

有统计显示,2007年国内信托资产规模不过几千亿元,但到2015年信托资产规模就膨胀到了10万亿元。同时期,基金业协会的数据显示,公募基金管理规模为8.4万亿元,私募基金规模5.21万亿元。信托行业的发展速度可见一斑。

从2013年开始,国内的金融机构都

三季度房地产信托发行统计			
时间	7月	8月	9月
发行数量	502个	501个	360个
发行规模	687.23亿	859.44亿	634.21亿
平均期限	1.84年	1.62年	1.61亿
预期年化收益率	7.59%	7.47%	7.27%

数据来源:用益信托 制图 孙立

参与到“大资管”的竞争中,其根本原因还是资金流动性过剩,其中很多的通道业务、委外业务,被统称为“影子银行”。到2017年底,信托行业资产管理规模发展到24万亿元。

行业规模十年增长20倍,信托行业无疑站在了“风口”上。

政策转向

业内普遍认为,信托行业发展的转折点出现在2017年。在当年的十九大报告中,明确提出要“健全金融监管体系,守住不发生系统性金融风险的底线”。

对信托行业来说,有两项风险与之相关。一方面,坚持积极稳妥“去杠杆”“稳杠杆”,特别是把国有企业“去杠杆”作为重中之重,标本兼治解决地方政府的隐性负债问题,影子银行无疑与之相关;另一方面,坚持“房子是用来住的,不是用来炒的”定位,从大方向来说,无疑对融资类信托的需求是一种抑制。

“此前,有的信托公司一直有幻想,认为政策总会有松动。”一位信托从业人员告诉新金融记者,以往针对房地产融资的政策也常有反复,“但没想到,对融资类信托监管是层层加码。”

前不久,酝酿近两年时间的“345融资规则”得到了确认,为房企融资规定了“三道红线”:一、房企剔除预收款后的资

产负债率大于70%;二、净负债率大于100%;三、现金短债比小于1.0倍。

受此影响,房地产信托融资规模应声下跌。用益信托的数据显示,2020年7、8月份,房地产信托分别发行502、501款,发行规模分别为687.23亿元、859.44亿元,平均年化收益率分别为7.59%、7.47%;进入9月份,房地产信托的发行数量降至360个,发行规模降至634.21亿元,平均年化收益率也降至7.27%。

再结合今年5月份银保监会制定的《信托公司资金信托管理暂行办法(征求意见稿)》(以下简称《办法》),其核心就是坚持从紧从严的监管导向,控制具有影子银行特征的信托融资规模,严格限制通道类业务,以推动资金信托回归“卖者尽责、买者自负”的私募资管产品本源,发展有直接融资特点的资金信托,促进投资者权益保护,促进资管市场监管标准统一和有序竞争。

难怪有业内人士感慨,作为影子银行的信托正在“消亡”。

转型难题

10月16日,中国信托业协会党委书记漆明指出,“资管新规背景下,信托业面临新的发展机遇和深化转型的挑战,需要在增进社会对信托机制的价值认同和强化信托从业人员职业道德操守与专业

服务能力两方面同时入手,以实现顺利转型和长效发展。”

但从实际情况看,信托公司目前尝试的几个转型方式都面临不少困难。

信托产品尝试净值化管理是转型方式之一。

但一位信托产品设计人员则表示,一方面,信托公司存量产品大多为非标准债权资产,如何对该类产品进行估值核算和净值化管理是一个难点;另一方面,信托公司原有的人员构成,比如风控、IT和团队,多是基于非标和通道业务搭建的,转向标准化产品无异于重构组织体系,不仅耗时,也要付出巨大成本,即便转型,在投研能力上也很难与券商或公募基金竞争。

也有人提出,信托公司应该转向“服务信托”,即利用“服务信托”这一产品的特色优势,满足特定客户的需求,继而带来稳定的长期资金。

“在市场中,长期资金的绝对王者是保险公司。”天津某银行理财经理表示,“不要说信托公司,银行的私人银行与保险公司竞争养老金和年金这类业务,都不是很占优势。”另据业内人士介绍,养老金和年金也需要持“牌”上岗,分为受托人、托管人、账户管理人和投资管理人。目前,具备上述资质的信托公司不超过3家。

此外,还有一些信托公司也在尝试供应链金融、碳金融等新领域,但短期看,都无法形成规模效应。

虽然转型步履蹒跚,但信托行业却迎来了一波增资潮。据不完全统计,今年至少6家信托公司已经公布了增资计划。原因不难理解,在行业低潮期,补充公司的资本金,至少也能做到“手中有粮,心中不慌”。