

最近正是信托公司年报集中披露的时期，笔者在整理各家年报信息时，发现了一个很有意思的事情，不少家已经落地了可观规模的服务信托业务，并以“决战决胜脱贫攻坚”、“服务实体经济”、“打赢疫情防控战”、“碳中和碳达峰”等为主题打造了多元化业务场景。

同时，部分信托公司在2021年经营思路及业务发展规划中，将服务信托与资产管理、财富管理等并列，作为接下来展业的重点发力方向。

那么，服务信托业务自从2020年5月在资金信托新规（征求意见稿）中正式得到明确定义后，如今发展情况到底如何？

服务信托的实践案例

根据中信登系统数据，服务信托作为我国信托业的重要转型方向，初始募集规模已超4万亿元。其中，资产证券化信托、家族信托、保险金信托和企业年金信托年内依次领跑，市场中也涌现了各类不同场景下的服务信托落地案例。

比如最近非常热门的碳中和场景，前不久落地的全国首单以CCER（国家核证碳减排量）为基础资产的服务信托业务，以CCER作为基础资产设立财产权信托，再将信托受益权通过信托公司转让信托份额的形式募集资金，将资金投入绿色环保、节能减排产业。

比如涉众资金管理场景，成都市试点推广了“信托制”物业，开立信托财产账户，将物业费与公共收益单独管理，赋予业主对财务、账目明晰的查阅权，服务内容和账户中的资产变动公开透明，还能利用闲置资金实现投资收益，降低了物业公司和业主之间的利益冲突。

比如年金信托场景，目前持牌的两家管理人都做了大量探索。中信信托发力职业年金市场，先后入选广东和浙江职业年金计划受托人；华宝信托则在薪酬福利及企业年金领域持续深耕，目前已形成企业年金、企业薪酬福利、员工持股三大业务条线。

比如慈善信托场景，新冠肺炎疫情下，多家信托公司成立了慈善信托，发挥社会价值，动员社会资金，为抗疫工作提供了较大的帮助和支持。

再比如家族信托场景，将客户的现金、股权、不动产甚至艺术品等财产装入家族信托，按照客户意愿进行管理和分配，发挥信托的制度优势，传承家族财富意志，帮助客户实现财产托管、风险隔离、交易执行等功能，这也是近年来大部分信托公司都在大力探索的业务。

还有很多问题亟待解决

在信托公司业务转型的大趋势下，服务信托成为与标品固收、股权投资、财富管理齐头并进的重要转型方向。但是，发力归发力，服务信托还存在相当多的问题亟待解决。

（1）服务信托的业务范畴

资金信托新规（征求意见稿）给出了服务信托的定义：服务信托业务，是指信托公司运用其在账户管理、财产独立、风险隔离等方面的制度优势和服务能力，为委托人提供除资产管理服务以外的资产流转，资金结算，财产监督、保障、传承、分配等受托服务的信托业务。

而在答记者问中，监管就说的更明确了，对于以受托服务为主要服务内容的信托业务，无论其信托财产是否为资金形式，均不再纳入资金信托，包括家族信托、资产证券化信托、企业年金信托、慈善信托及其他监管部门认可的服务信托。

虽然这个定义采取特征表述+分类罗列的形式进行了相对细致的说明，但在现实应用中还存在一些模糊边界。如银保监会2018年37号文明确说明“家族信托财产金额或价值不低于1000万元”，也就是说低于1000万的财富传承类信托不属于家族信托，因此也不属于服务信托。如果单纯以规模衡量信托属性的话，那近年来部分信托公司有尝试发起的规模小于1000万且定位财富传承的“迷你家族信托”或“家庭信托”是否属于家族信托？保险金信托应如何归类？如果不属于服务信托的话，是否要归结为资金信托？另外，由于家族信托不需要做穿透，因此将融资类信托嵌入家族信托的架构是否需要定义为资金信托？

所以，虽然服务信托的定义得以明确，但其业务边界和适用范围还尚不清晰，这就会带来疑问：如何界定服务信托业务的边界？能否在官方定义的基础上做一些发散，将部分边缘性质的资金信托业务（如部分通道业务）归属到服务信托中？如果可以的话，就可以腾出相当一部分的资金信托业务额度，转型的压力也会小很多。

但是，在严监管势头下，敢去尝试的人并不多，万一被监管挡回来，还要落一个“转型不到位、业务报送不清晰、受托人定位不明确”的名头，谁也不敢公开做那只“出头鸟”。

（2）服务信托的配套制度：税务、估值、账户等等

除了业务边界问题以外，配套制度的缺失，也带来了“一头雾水”。

最典型的是税务的问题。以家族信托为例，如何处理客户财产装入信托时的涉税问题？现金资产还好，如果是不动产，就会涉及到交易过户，既然是交易过户就需要缴税，装入时需要缴一道，拆出时也需要缴一道，那会影响到客户的需求意愿。另外，交易过户涉及的价值评估也计量的问题如何处理，目前也没有明确的制度出台。

另外，服务信托的核心价值在于信托的账户管理功能，那么问题来了，信托账户在制度上如何安排，是否有必要做进一步完善？服务信托相关的财产登记制度、会计计量准则、保障基金缴纳管理制度等是否有必要作为配套措施进行明确？

配套制度没出台的结果是，信托公司不得不做服务信托，但又不知道具体该怎么做，一来二去只能作为形象工程而难以成为利润增长点，这就难办了。

(3) 服务信托的政策引导

在《信托公司监管评级办法》中，盈利能力既是行业评级指标中的重要组成部分，也是定性指标中的重要考量，评级较低的信托公司在展业范围上会受到一定的限制。

但是，服务信托不挣钱，仿佛已成为相当多信托公司的共识。

为信托账户功能得搭建一套完备的信息系统吧，不得花钱？背后需要相当多的人力、物力作为支持，不得花钱？大家做的东西如果都一样，最后免不了像以前通道业务般打价格战，打来打去本来就没多少的利润进一步摊薄，那还怎么挣钱？

服务信托不挣钱，但还得一步步探索，能挣到快钱的非标业务额度压缩地越来越稀缺，盈利能力又是卡在脖子上影响展业的重要指标，如果转型不力，业务开展又会受限，这样一来就可能形成无限循环，亟需做一些引导。比如，能否在评级方面给予一定的倾斜？能否就服务信托的场景化应用及展业思路方面提供一些参考和借鉴？

小结

道总在《信托的逻辑》一书中提到，“任何信托业务的基础功能都是安全持有。从这个意义上说，服务信托是最为狭义的信托业务。”服务信托作为信托公司的本源业务，在传统融资类业务受限、提倡回归本源的大趋势下，的确是需要大力推进的业务。

但是，服务信托业务的边界界定、场景选择、盈利模式等等还需要相当长一段时间

的探索，毕竟服务信托不赚钱已经成为相当多信托公司的共识。而真正能够实现盈利的“信托服务+”，到底应该“+什么”、“怎么+”，或许还需要更多的制度建设和尝试探索。

本文源自资管云