

本报记者 樊红敏 北京报道

近期，多家信托公司在各种平台发布大量招聘信息引发业内关注。

《中国经营报》记者梳理十余家信托公司招聘信息发现，今年春招信访处的岗位中，主要集中在财富端和证券信托业务方面。

在其背后有两组数据值得关注，一个是去年68家信托公司中已有59家开展了家族信托业务，家族信托存续规模约为3100亿元，连续6个季度上升。另一个是标品信托业务在信托业务中占比从2020年的第五跃至第二，成为仅次于工商企业的投向。

也就是说，在信托业转型背景下，信托业今年明显发力财富管理、证券业务。值得一提的是，业内人士对此并不乐观。

### 财富端人才仍是招聘重点

具体来看，华鑫信托、华澳信托、中诚信托、中海信托等多家信托公司均在招聘财富端岗位。其中，华鑫信托在招聘财富团队负责人、财富经理两个岗位；华澳信托在招聘财富业务部副总、信托财富顾问两个岗位；中诚信托在招聘财富管理中心团队总监、财富管理中心财富运营、财富管理中心TA清算；中海信托在招聘财富销售顾问。

陕国投信托则在招聘家族办公室主任岗位，负责公司家族信托业务规划、年度计划、制度持续完善等工作。

值得一提的是，华澳信托财富业务部副总一职的岗位职责也包括家族信托业务销售，“负责拓展财富直销、机构销售和家族信托业务，完成公司下达的年度销售指标。”

证券信托业务方面，北京信托、中诚信托、陕国投信托、中泰信托等均发布相关岗位招聘信息。其中，北京信托招聘的岗位包括资产证券化业务岗、资产配置经理、固收投资经理、权益固收交易员、权益投资经理等。中诚信托招聘的岗位则包括标品信托事业部总经理岗、运营管理中心估值交易登记部债券交易员岗等。陕国投信托公司则在招聘证券信托投资总监、证券信托投资部总经理、证券信托投资高级经理、证券信托投研部总经理、证券信托研究员等岗位。

此外，百瑞信托、国投泰康信托等信托公司博士后研究站（创新实践基地）则在招聘博士后研究人员，从信托公司列出的研究选题范围来看，财富领域、证券业务也是信托公司研究探索的重点。如，国投泰康信托招聘简章中财富管理领域列出了《

财富营销体系建设研究》《境内外家族信托制度及业务研究》《FOF业务基金产品评价与组合构建研究》《股票投资中量化策略和主观策略比较研究》等选题；百瑞信托招聘公告中列出的选题范围包括《信托公司参与资本市场业务研究》《信托公司FOF业务与基金研究》《家族信托财富传承与税务筹划研究》等。

## 家族信托规模持续上升

财富端建设对信托业来说并不陌生。

据统计，截至2017年末，35家信托公司成立了财富中心，不同地区财富中心机构数量合计204家，2017年新成立的财富中心机构数量超过20个。截至2018年11月，有近50家信托公司成立了近350个财富中心，较2017年末增加了100多个。2019年各板块岗位人员占比基本保持稳定，其中业务岗位从业人数由45.6%降至41%，财富岗位从业人数由19.9%升至21%。

今年以来，财富管理更是成为信托业转型的热门话题。

上海信托发布的信息显示，今年1月，该公司党委书记、总经理陈兵在出席相关活动时称，“信托行业正处于十多年来最困难的时候，转型攻坚已成为行业共识；而将财富管理作为信托转型的主战场、构建资产和财富管理双循环的新发展格局，则是信托公司遵循监管导向和市场规律的现实选择。”

近日，交银国际信托董事长童学卫亦曾公开表示，信托公司正按照监管要求，逐步告别通道业务和传统融资业务，回归“受人之托、代客理财”的业务本源，加快向财富管理转型，可谓正当其时。

“如今市场和政策环境均已发生根本变化，未来信托的私募投行功能将逐渐淡化，信托的资产管理功能、财富管理功能和社会服务功能将登上历史舞台，成为信托业新发展格局下的主导功能，而这些功能无一不是内生于信托的制度价值之内。”中国信托业协会专家理事周小明认为。

据统计，截至2021年9月，68家信托公司中已有59家开展了家族信托业务，家族信托存续规模约为3100亿元，连续6个季度上升。

中信登数据显示，仅2022年1月，新增家族信托规模便达128.99亿元，较上月增长33.54%。以家族信托为主要转型方向的财富管理业务已成为行业信托公司的布局重点。

值得一提的是，除了财富端业务外，以证券信托为主的标品信托也成为转型的重

点。

数据显示，自2020年二季度以来，投向为证券市场的资金信托规模增长明显提速。

信托业协会最新数据显示，信托资金投向证券市场的占比自2020年开始大幅提升，2020年底占比为13.87%，同比提升了2.95个百分点；2021年底占比更是达到了22.37%，同比大幅上升了8.50个百分点，在所有产品中的名次也从2020年的第五跃至第二，成为仅次于工商企业的投向。

某信托公司战略研究部门人士在接受记者采访时表示，标品毫无疑问是信托公司后续建设的重心，一些信托公司也开始围绕标品销售工作，有针对性地组建财富团队。

## 两大业务转型仍存难题

值得关注的是，无论是转型财富管理，还是发力标品信托，对信托公司来说都非易事。

当前形势下，就财富端建设来看，一方面，信托产品违约频发，客户的信任度受影响；另一方面，融资类业务压缩之下，作为信托业传统优势产品的非标信托越来越稀缺，面临无产品可售的困境。

“是在招聘，但实际没怎么进人。”“有一点这方面的想法，但今年（形势）变化也挺大，我们摸着石头过河。”就前述招聘信息，记者向相关信托公司求证时，其中两家公司分别回应称。

以家族信托为例子，中国信托业协会在2019年对31家信托公司进行调研问卷整理发现，信托公司的家族信托客户85.5%来源于外部机构引荐，其中，75.06%的客户来源于商业银行引荐；8.91%来源于保险机构引荐；0.92%来源于第三方财富公司引荐；只有14.5%的客户来源于信托公司自主开拓或已有财富客户转化。

信托业转型标品业务同样艰难。近期某信托公司研究报告提到，中国信托业协会公布的数据显示，2021年二季度末信托业标品信托业务规模余额2.8万亿元，预计其中约90%左右为受托型标品信托业务。而这类受托型标品信托业务同时也被视为服务信托。

此前，《中国信托业发展报告（2019-2020）》提到，目前信托公司的证券投资信托业务在整个业务中的占比只有10%左右，而且这其中绝大部分是通道业务，受政策和市场波动影响大，在国家大力支持资本市场发展的背景下，信托公司应提高对

证券投资信托业务的战略重视度，加快培育自身的主动管理能力，多层次参与资本市场，提升证券投资信托业务的价值创造能力，以此更好地服务于客户的直接融资需求，促进自身转型发展。

“发展标品业务需要系统、网点、人才等多方面因素支撑，目前的标品信托大多数是通道业务，收费较低。”某央企信托公司财富团队管理曾表示。

“全行业的标品百分之九十以上实质都是通道型。（对信托公司来说，转型标品业务）最现实的就是做大分母，然后争取更多非标额度，靠非标赚钱。”上述信托公司战略研究部门人士向记者表示，“少数实力雄厚的信托公司，可能会培养标品团队，试水主动管理业务。”