

距离《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(以下简称《资管新规》)落地已满月。在去通道、防风险、破刚兑的监管要求下,整个信托行业加速了提升主动管理、回归本源业务的步伐。其中,家族信托这一财富管理型业务,越来越成为信托公司业务转型的主流选择。

记者梳理信托公司2017年年报后发现,68家信托公司中,有25家在其年报中展现了家族信托业务的创新成果,家族信托落地潮仍在持续。

### 回归业务本源 契合新规方向

2017年无疑被认为是家族信托快速爆发的一年。从信托公司披露的2017年年报情况来看,相较于2016年,2017年家族信托产品落地速度大幅加快,已成为信托公司创新业务的重要发力点。而这也恰恰契合了《资管新规》对资管行业回归本源业务、服务实体经济的发展要求。

记者发现,国内68家信托公司在其年报中或多或少均提到“回归本源”“提升主动管理能力”等字眼,而家族信托也成为信托展示其回归主动管理型业务的落脚点。

总体而言,除了中信信托、平安信托、外贸信托等老牌深耕家族信托的公司外,还有不少信托公司选择在2017年加速入场,将家族信托作为业务转型的切入点。如百瑞信托,在2017年落地了第一单家族信托,成立规模500万元。又如天津信托,在2017年成立首单家族信托和慈善信托,并首次尝试双受托人制,并成功通过民政部门备案,不断提升公司创新研发能力。

业内普遍认为,家族信托符合《资管新规》的政策方向,将加速驱动信托行业良性健康发展。虽然家族信托具有投资属性,但更多体现的是事务管理型功能,为高净值人士提供保密隐私、隔离债务、节税安排、身后控制等财产保护和传承目标。

比如,《资管新规》强调了“卖者尽责、买者自负”的原则,将资产管理业务定位为金融机构接受投资者委托,对受托财产进行投资和管理,而家族信托恰是为客户单独成立信托项目,按照客户意愿管理和分配资产,履行受托人职责,这在理念上与《资管新规》一致。

### 贴近市场需求 拓展业务模式

可以看到,受到私人财富市场迅猛发展和监管政策支持的影响,国内家族信托市场正一片火热,成为信托公司争相布局的“蓝海”。但需正视,家族信托事实上仍是一种海外“舶来品”,自平安信托2012年成立国内首单家族信托以来,国内家族信托业务也仅仅走过了6年的发展历程。

相较于海外发展已逾百年的家族信托，我国家族信托业务仍处于起步阶段。寻找贴近市场需求的业务模式，是摆在多数信托公司面前的重要课题。

可喜的是，近两年来，信托公司加快探索家族信托本土化落地的模式，已从普通的标准化产品逐步衍生出半标准化和定制化产品。

如平安信托，已将家族信托作为公司发展的重要战略业务，今年4月底，其在原有全权委托型家族信托基础上，推出了全新产品咨询型家族信托，以此实现了定制型家族信托的功能，并将门槛较高的家族信托发展成为更多中产阶级能够享有的信托服务。

平安信托方面表示，在近10年的家族信托业务实践中发现，国内大部分超高净值客户相信自身投资能力，希望在家族信托运作过程当中掌握一定的主动权。此次推出的咨询型家族信托，其投资指令由委托人发出，平安信托作为受托人执行委托人的投资指令，满足多数高净值客户希望自主投资决策的需求。

又如四川信托，在2017年组建“锦绣家族办公室”，并积极推进“锦绣财富”财富管理服务平台建设，根据客户的个性化需求，量身定制家族信托方案，以此为高净值客户提供全方位、全流程、全周期的综合金融服务。

此外，家族信托与海外业务的联动，也可成为信托公司拓展商业模式的又一落脚点。随着投资移民现象的增多，境外资产管理的需求日益凸显。家族信托业务向海外拓展，可以帮助高净值客户实现投资全球化配置，进一步规避过分集中的投资风险。

### 加强外部合作 发挥核心优势

平安信托总经理兼平安信托董事长任汇川认为，家族信托是打造信托业核心竞争力的重要方式。

在信托业务转型的浪潮下，家族信托可发挥出信托自身在法律制度、运行机制上的优势，可以助力信托公司在财富管理这一受托服务领域将业务做精做强，从而谋求更大的市场发展空间。

“家族信托产品的设立是起点，而不是终点，必然会遇到一系列个性化的问题。”有业内人士坦言。随着家族信托产品门槛的降低，目标客户的日趋多元化，客户对家族信托产品的个性化定制要求也越来越普遍。在此背景下，加强开拓信托公司同银行、保险等外部金融机构的合作，可进一步提升家族信托产品的市场竞争力。

如中航信托，据了解，其整合律师、会计师、资产管理专家等各方面专业力量，建立了专业化家族信托服务团队，并通过联合银行、券商基金、第三方财富管理机构等客户服务载体，集合多方资源，为家族信托客户提供一站式、专业化的开放服务平台。

值得一提的是，信托公司通过和保险公司合作，衍生出的保险金信托产品，也是境内家族信托的一类新兴业务模式。实际上，保险金家族信托融合了信托和保险的双方优势，一定程度上可实现委托人财富的双重保护。

记者了解到，中融信托当前正加快保险金信托发展步伐，通过与保险公司开展合作，已向市场推出了第三代保险金信托产品，以此构建保险金信托合作生态圈。又如长安信托，也在4月底落地了安享世家保险金信托，具备可接入险种广泛、收费合理、专业多人信托团队支撑等特点，具备一定的竞争优势。

本文源自金融时报

更多精彩资讯，请来金融界网站([www.jrj.com.cn](http://www.jrj.com.cn))