

重塑业务结构 信托业转型棋至“中盘”

近日，外贸信托、中诚信托、中融信托、陕国投A(下称“陕国投信托”)、江苏信托等近二十几家信托公司陆续召开2023年年中工作会议。

作为承上启下的年中工作会议，各家信托公司一方面回顾和总结自身上半年经营管理成果、行业趋势、市场形势等，另一方面也对下半年工作重点作出安排部署。

记者梳理发现，落实信托业务分类改革政策，推进业务转型成为各家公司共同提及的工作重点。此外，特色化、差异化发展、资源整合、协同发展等也成为信托公司下半年的重心。

业内人士分析认为，随着行业基础制度建设愈发完善，集中力量推动转型已经成为行业共识。

重塑业务结构、重构业务模式

2023年中国信托业年会强调，全行业要迈过两道坎：一是要下决心转型，二是要下决心获得市场信任。

今年3月21日，《关于规范信托公司信托业务分类的通知》(以下简称“信托业务分类新规”)正式印发，将信托业务分为资产管理信托、公益慈善信托、公益慈善信托三大类共25个业务品种，目前信托业务分类新规已正式实施。6月30日召开的2023年中国信托业年会上，会议强调，信托业具有广阔的发展前景，但要把前景变为现实，必须跨越两道坎：一是要下决心转型，紧紧围绕回归本源这一根本，按照已确立的三分类业务方向转型，决不能依赖类信贷影子银行和通道业务。二是要下决心获得市场信任。信任对信托业尤为珍贵，这是信托业长期发展的根基。近日，监管部门又向各地银保监部门下发了信托业务分类配套政策。

“信托业务分类改革政策实施后，新落地的项目需要按照新分类方向执行，存续的项目也需要进一步梳理，多数信托公司均面临不同程度的业务结构调整压力。”有信托从业人士向记者表示。

从多家信托公司年中工作会议来看，集中力量推动业务转型，重塑业务结构、重构业务模式、升级业务产品线、改造传统信托业务、构建新型业务发展体系成为多家信托公司强调的工作重点。

中融信托强调，随着信托业务三分类的实施，信托行业已正式步入信托业务分类改革的轨道，行业新的秩序和机制正在逐渐形成，转型发展、重塑业务结构势在必行。

粤财信托指出，2023年上半年，在复杂的宏观环境、信托业务三分类等监管政策出台等背景下，粤财信托上下不畏艰险、迎难而上，坚持以党的建设为统领，大力推动落实信托业务三分类改革，全面提升业务产品线，优化调整内部管理架构及流程，基本完成主要经营指标的序时进度目标。

“要进一步加强重点工作调度推进，落实信托业务分类新规各项要求，加快改造传统信托业务，构建新型业务发展体系。”对于做好下一步工作，国元信托董事长许植在2023年上半年经营形势分析会上如是表示。

陕国投信托则强调了今年是“重塑再造陕国投全面突破年”。7月初，陕国投信托董事长姚卫东曾撰文表示，2022年以来，公司结合三分类政策征求意见稿，立足发展实际以自我革命精神启动全面重塑再造全新陕国投，通过强化党建引领、优化战略规划、深化机构改革、重构业务模式、健全协同机制、提升管理质效，融合文化共识，推动创新发展的第二增长曲线定势成型。

特色化、差异化发展

监管要求信托公司不贪大求全，不盲目冒进，走特色化、差异化发展之路。

信托业务新规在厘清了信托的业务边界和服务内涵的同时，也鼓励信托公司根据自身禀赋，充分利用所掌握的资源，在特定业务领域突出自身特色，走差异化发展道路。

年初召开的2023年度信托监管工作会议指出，信托公司创新业务存在同质化与不计成本过度竞争两方面问题。目前落地的服务信托项目类型较少，为寻求转型突破，部分信托公司在同一新业务领域一哄而上，业务发展同质化，缺乏探索新的特点，缺乏探索新的特色创新业务的动力。此外，个别信托公司不计成本进行投标，以取得先发优势，对业务可持续发展产生负面影响。

2023年中国信托业年会再次提到，要结合本公司优势，确立自身的客户结构、业务结构和业务范围，不贪大求全，不盲目冒进，有多大能力办多大事，走特色化、差异化发展之路。

从信托公司年中工作会议透露的信息来看，探索特色化、差异化发展路径正在成为越来越多信托公司追求的目标。

比如，国联信托在2023年上半年经营分析会

上提出，要围绕信托业务三分类，从自身资源禀赋出发，实现市场化、专业化、差异化发展。除大力发展资产管理信托业务外，资产管理信托领域

围绕标品、非标、权益三个方向开拓，提高公司盈利能力与整体管理水平。各部门要把握业务拓展主线，构建自身业务“护城河”。

一位信托从业人士表示，在信托行业跨越“转型”和“重获市场信任”这两道坎的关键时间节点，中国外贸信托要坚决落实新三分类指引，通过“提高站位、明确定位、拓展路径、打造体系”，努力在行业走出有中国外贸信托特色的高质量发展之路。

“信托公司自身的战略定位、股东基因、区域特色等诸多因素都是信托公司谋划未来展业方向和战略布局的考量因素，信托公司需要根据自身情况，找到适合自身特色的突破口。”上述信托从业人士向记者表示。

资源整合、协同发展

围绕转型创新业务，信托公司与金融同业机构的合作越来越密集。

为加速推进业务转型，不同信托公司分别在体制机制建设、组织架构调整、团队建设、科技信息化建设、资本实力提升、资源整合、协同发展等方面进行发力。其中，信托公司的资源整合能力、协同发展水平的重要性正在凸显。

粤财信托在年中工作会议上强调，下半年要加强联动，协同发展。充分发挥粤财控股作为综合金融企业的优势和特点，深化与集团兄弟公司业务协同，打通客户与渠道资源，提升各类业务发展的韧性，助力公司和集团实现高质量发展。

就下半年的工作重点，国联信托也提到“加强机构尤其是金融同业协作，整合资源，合作共赢”。杭工商信托在年中工作会议上，也强调“以渠道展业为抓手”。

“新分类下为促进业务发展、塑造新的竞争优势，信托公司的经营管理模式也面临调整，尤其是要不断提升专业与协同发展水平。”今年3月，中诚信托投资研究部和晋予曾发文表示，从协同发展的角度来看，主要体现在三个方面：一是业务协同，特别是资金端的财富管理业务与资产端的资产管理业务之间的协同，在两者之间建立紧密、高效的协同、反馈机制，强化资金需求与产品供给的衔接；二

是渠道协同，在资产管理信托业务方面建立与私募资产管理业务相适应的优劣势投顾渠道、产品代销渠道、受托资源渠道，在财富管理信托各方面建立与财富市场相匹配的金融机构客户服务渠道、产品配置渠道、法税等综合服务渠道，并且做好渠道维护与生态建设工作；三是股东协同，不同的信托公司的股东资源各有特色，已有部分信托公司依托股东资源，在业务创新转型方面实现了成功探索，未来在股东资源的支持下，信托公司将会通过一定的差异化竞争实现更好的发展。

记者注意到，围绕转型创新业务，信托公司与金融同业机构的合作越来越密集。

7月28日，由上海信托作为受托人、易方达基金投顾作为投资顾问的“家庭服务信托+基金投顾”创新服务模式在宁波银行上线；7月27日，微众银行携手华能贵诚信托推出的“华能信托·微爱众行慈善信托”项目正式成立；7月24日，浙金信托与财通证券携手成功落地首单投顾型个人财富管理信托；7月19日，陆家嘴信托与华夏理财签署战略合作协议，双方将通过资源整合和业务互补，为客户提供更全面、更优质的金融产品和服务，共同开拓广阔市场。

就信托业务分类新规之下，信托公司与金融同业在业务协同模式上的变化，北方信托创新发展部总经理王栋琳在接受记者采访时分析表示，一是去通道。三分类以及最新的指导口径，进一步明确信托在金融同业合作中的功能定位。信托将彻底告别其他金融机构的通道身份，不再把与其他金融机构的制度和监管差异当成业务机会，而是专心致志练好内功。二是新机遇。三分类及指导口径也开启了信托与其他金融机构合作的新机会。例如，信托擅长固定收益类投资，但以前受到不能开展债券回购限制。现在也可以围绕其他金融机构资管产品提供行政管理服务或者专户受托服务，开展债券回购，业务合作领域得到扩展。三是差异化。三分类和指导口径强化了信托的不可替代的功能。信托要在与其他金融同业不同的赛道上实现发展壮大，核心是突出能够发挥信托财产独立性等制度优势的信托业务品种。家族信托等各类资产服务信托、公益慈善信托，这些都是信托专属业务。其他金融机构在抢滩财富市场的时候，仍然不能取代信托的作用，不仅如此，目前已经有不少类型机构寻求与信托合作家族信托等业务。

据《中国经营报》

累计净买入即将超2万亿 北向资金塑造A股新生态

“假外资”离场后，北向资金仍在加速流入A股。数据显示，自7月25日以来，北向资金通过沪股通、深股通渠道合计净流入超520亿元。至此，北向资金累计净流入A股达到1.96万亿元，距离2万亿元大关近在咫尺。

记者观察发现，作为目前A股市场的重要参与力量，北向资金“价值投资”和“长期持有”的特征明显。外资持续流入A股，对部分板块的估值带来深远影响，正逐渐改变市场风向，价值投资已渐成主流。

“外资持续长期流入的最主要原因，一方面是看好中国长期的经济发展以及相关上市公司未来的盈利预期；另一方面也有一部分被动的资金会跟随人民币资产被动配置。”排排网旗下融智投资基金经理胡泊表示，A股的整个国际化过程可能还需要较长的时间。虽然流入的外资相较以往有较大提升，但是对于整体市场来说，占比依然较小，后续仍有提升空间。

外资净买入再提速

数据显示，今年以来，北向资金通过沪股通、深股通渠道已累计净流入2334.56亿元，其中，沪股通渠道净流入1202.58亿元，深股通渠道净流入1131.98亿元。今年以来北向资金的净流入额已超2020年和2022年全年，但与2021年的峰值4321.69亿元相比，还有一定距离。

北向资金大幅净流入，使得其累计净流入额逼近2万亿大关。数据显示，2020年首个交易日，北向资金累计净流入额突破万亿，耗时5年有余。北向资金再次突破2万亿关口时，预计耗时将不超过4年。这意味着，北向资金净流入A股的速度有所加快。

北向资金为何持续流入A股市场，并多年保持净流入？星石投资副总经理方磊认为，北向资金持续流入多年主要有以下几大原因：一是2014-2021年我国GDP占全球比重由13%提升至18%，我国经济的进步以及对世界经济增长重要性的提升是外资持续增配中国资产的核心原因，目前国内部分新兴行业在国际中处于领先地位也增加了国内优质资产对于海外资金的吸引力。二是我国资本市场已经成长为世界第二大市场，拥有全球市场最多、交易最为活跃的投资者群体，我国资本市场的持续开放以及资本市场的制度完善增加了外资流入的便利性。三是中国的经济周期与海外市场不同，中国资产与境外市场资产存在着相关性差异，也增加了中国资产在全球资产组合中的投资价值。此外，人民币国际化与外资持续流入也是相辅相成的。

持仓市值逼近2.5万亿

北向资金一直被市场奉为“聪明资金”的代表，主要其在历史上有过多次成功抄底的案例，但从历次抄底标的和行业看，主要以食品饮料、电力设备、医药生物、金融、家电、汽车等行业为主，标的上一股选择有业绩支撑、具备发展潜力、发展质

地好的个股。

据Wind统计，近一年以来，北向资金净流入电力设备、汽车、电子、机械设备、有色金属、医药生物、金融、传媒、食品饮料等多个行业超百亿，其中，估值已经明显回调的电力设备板块获北向资金加仓近330亿元，汽车、机械设备、电子、医药生物等多个行业净流入金额超200亿元。

截至目前，北向资金合计持仓A股市值接近2.5万亿元，其中，食品饮料、电力设备是其持股市值最高的两大行业，持股市值接近且均在3000亿元以上。医药生物的持仓市值超2000亿元；银行、电子、家电、非银金融等多个行业持仓市值超千亿。

有助于熨平股市短期波动

随着我国资本市场对外开放步伐不断加快，A股市场的国际化程度不断提高，国内投资者的投资观念也逐渐向长期投资、价值投资靠拢，我国股市的价值发现功能得到提升。

“A股加速国际化进程，一方面通过加大开放力度，增强了国际成熟市场的机构和资金流入，有助于把成熟的投资模式引进，在此过程中逐步完善A股市场制度体系，逐步修正市场发展中的部分阶段性问题；另一方面，有助于树立中长期投资理念，对于增强投资者教育和建立成熟的投资者心理也有帮助。”明世伙伴基金总经理郑晓秋表示，此外，中国市场也有其自身特点，包括去年底以来提出的中国特色估值体系，外资也要适应中国市场的特色和变化，这也是一个双向的过程，任何投资理论和行为模式也都有一个本土化适应磨合的过程，才会发展的更好。

方磊表示，外资的流入将促使A股越来越成熟，A股定价体系中基本面因素占比将增加。北向资金中大多数为长线配置型资金，外资对于短期非理性波动的容忍度更高，有助于熨平股市短期波动性。

央行此前公布的数据显示，截至2022年底，境外机构和个人持有境内股票市值3.20万亿元，约为2022年底A股总市值的405%，远低于其他国家或地区的外资持股比例。

方磊认为，北向资金持续净流入是大势所趋。虽然在海内外经济、政策周期不同等因素的影响下，北向资金的表现不同，但中短期变量影响的更多是北向资金中短期炒作资金的流动，反映为年度北向资金流入速度的变化，以年为观察维度，自2014年以来北向资金均呈现为净流入。

此外，外资在A股流通市值中的占比，相较于日韩股市中的外资占比还比较低，长期来看仍有很大的提升空间。郑晓秋表示，年内北向资金有望重新提升净流入力度，主要还是基于对中国经济基本面的预期已经度过最困难时期，在内生增长动力和政策推动下，下半年有望逐步抬升复苏的斜率；中美关系的缓和以及美联储加息进入末端，也是驱动北向资金的另一重要因素。

据《证券时报》

更多险企将入围 个人养老金产品加速扩容



个人养老金保险产品再度扩容。8月6日，记者注意到，中国银保信官网近日更新个人养老金保险产品名单，产品目前从39款增加到了48款。从更新的名单来看，新增的产品以养老年金险和万能险为主，包括4款万能险和5款年金险。产品数量持续扩容的同时，参与个人养老金业务的保险公司也在持续增多。在此轮更新的名单中，新增了两家保险公司，分别是中宏人寿和中信保诚人寿。

保险产品增至48款

自从个人养老金制度实施后，多家保险公司陆续上市个人养老金保险产品。8月6日，记者注意到，中国银保信官网近日更新了个人养老金保险产品名单，产品目前从39款增加到了48款。

从更新的名单来看，此次新增的9款产品以养老年金险和万能险为主，包括中宏人寿的《中宏养老无忧养老年金保险》、国民养老的《国民美好生活A01款养老年金保险》、太平人寿的《太平岁穗丰两全保险》等。此外，在此次更新的产品名单中，中宏人寿和中信保诚人寿两家公司的产品是首次入围个人养老金保险产品名单。

从产品类型来看，目前个人养老金保险产品类型已经涵盖专属商业养老保险、两全保险、年金保险、万能险等产品类型。

谈及个人养老金保险产品的扩容，农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅表示，这可以被看作是对个人养老金制度的积极推进和充实，有助于满足不同人群的养老需求。随着人们养老意识的增强和养老金缺口的加大，个人养老金市场前景广阔，未来很有可能会有更多的险企入围。这也将通过市场竞争带来更多类型、更具个性化的养老金产品，为消费者提供更好的选择。

赛道有望再扩宽

从现有产品名单来看，入选经营个人养老金保险产品的险企多为头部险企，这是因为监管部门从资本实力、经营管理、信息系统等方面对保险

公司提出了高标准要求。根据测算，能够经营此项业务的公司占人身险公司总数的三分之一左右，大约30家。

不过，今年5月，原银保监会发布《关于促进专属商业养老保险发展有关事项的通知(征求意见稿)》(以下简称《意见稿》)，拟将专属商业养老保险由试点业务转为常态化业务。

相较于保险公司获准开展个人养老金业务的条件，《意见稿》拟定，保险公司经营专属商业养老保险的条件相对更宽松，并将专属商业养老保险产品的审批制拟定调整为备案制。

彼时业内预测，专属商业养老保险产品数量将大幅扩容，产品多样性有望得到进一步增强。专属商业养老保险是对接个人养老金制度的主要保险产品，这意味着个人养老金保险产品名单也有望扩容。

产品种类、数量扩容的同时，吸引消费者购买也十分重要。记者了解到，保险公司也持续拓展销售渠道，不少险企选择与银行、第三方平台合作，通过银行等渠道代销个人养老金保险产品，也有部分险企在自营平台开设个人养老金业务专区销售产品。

不过，很多银行App和第三方平台同时也会销售公募基金、理财产品、储蓄存款等其他个人养老金产品，面对“同台竞争”，保险产品更需要提升自身吸引力。

对此，袁帅表示，《关于保险公司开展个人养老金业务有关事项的通知》早就提到，保险业可发挥产品、分散长寿风险、与养老服务有机结合等方面的独特优势，成为推动个人养老金制度发展的核心力量。个人养老金保险产品的核心本质初衷应该是“惠民养老”，故而产品要具备遵循“长期、稳健、优化、价值”的投资理念，另外在缴费上体现灵活性，起投门槛要相对较低，领取也应多样性。

“对于保险行业来说，未来将会有很好的个人养老金融业务发展的机遇。保险公司应该做好‘保险+服务’的有机融合，为消费者提供综合解决方案。”袁帅补充表示。

据《北京商报》