

## 信托业迅猛发展及对银行的启示

报告执笔人：王世华

中国建设银行研究部

通讯地址：北京市金融大街 25 号

邮编：100032

电话：010-67596638

电邮：yanjiubu.zh@ccb.com

新浪官方微博：@建行研究部

### 报告摘要

近年来我国信托业快速发展，已成为仅次于银行业的第二大金融子行业。展望未来，由于经济增长仍需信托支持、信托公司投资范围最为广泛、创新意识大大增强、重点业务领域需求空间巨大等原因，信托业成长空间依然广阔。但在快速增长的同时，信托业也面临如下的主要风险：监管严厉的政策风险；信用风险和流动性风险；与其他金融机构的竞争将加剧。

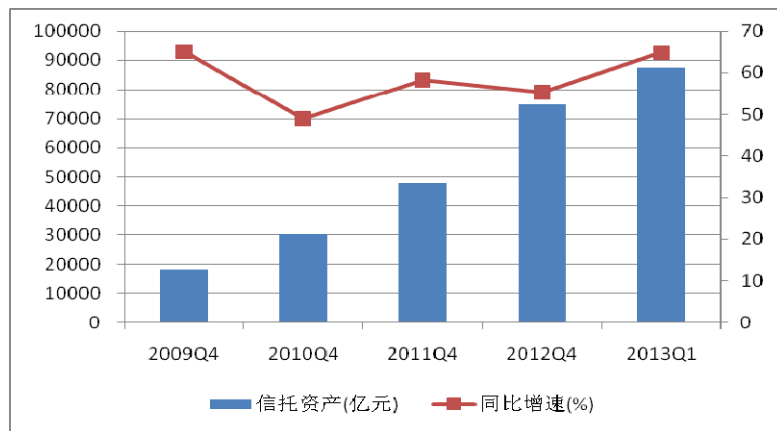
商业银行可抓住机遇期，加快信托子公司发展；顺应信托业发展新形势，探索与信托公司的新合作模式；但要进一步关注和加强潜在风险的防范；同时，正视财富管理领域的竞争，大力发展私人银行。

我国信托业资产规模已超过保险业，成为仅次于银行业的第二大金融子行业。信托业的快速增长，可能对以银行为主导的金融体系产生深远影响，其发展态势值得重点关注。

## 一、近年我国信托业快速发展

1. 信托资产规模迅猛扩张。我国信托资产规模近年持续创出新高。截至 2013 年一季度末，信托资产规模达 8.73 万亿元，同比增速高达 65%（参见图 1）。与 2012 年四季度末 7.47 万亿元相比，环比增长 17%。由于信托业的高速增长，2012 年 11 月信托业资产规模超过保险业，到 2013 年一季度末信托业领先保险业的资产规模已扩大至 1.1 万亿元。

图1 近年信托资产规模及增速



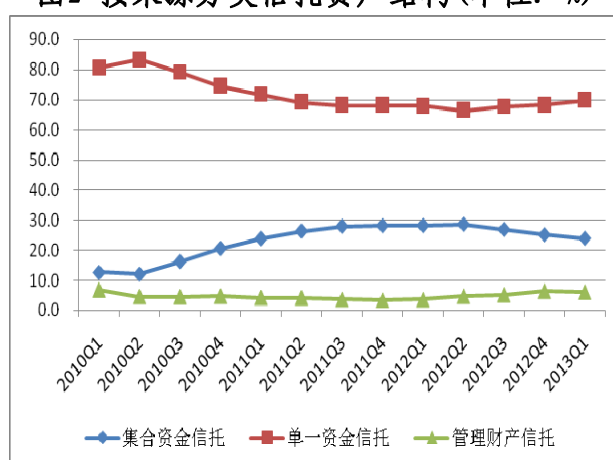
数据来源：信托业协会。

我国信托业近年来持续高速增长的最主要原因，是由于美国“次贷危机”爆发后我国大力刺激经济增长，投融资需求非常旺盛，而在银行信贷规模管控的环境下，信托公司有效满足了众多企业和地方政府的融资需求。

2. 信托资产结构特点鲜明。从资产来源看，近些年都是单一资金信托占绝大部分，近两年维持着大约70%的占比（[请阅读正文之后的重要声明](#)

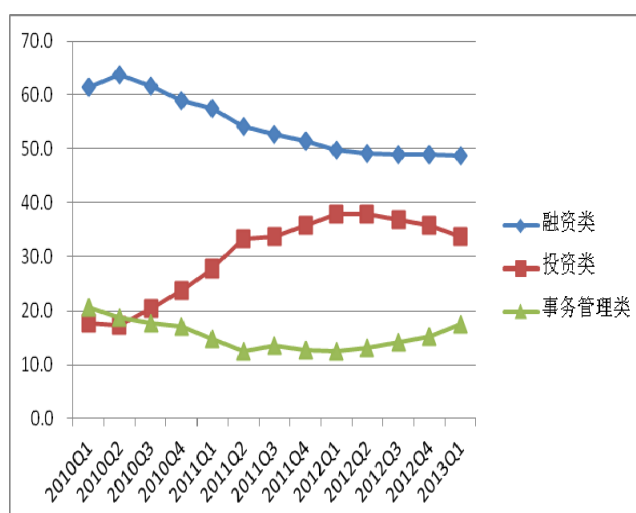
见图2)。从受托人管理功能看，融资类信托占主导地位，虽然自2010年二季度以后融资类信托占比逐步下降，但仍维持着约50%的比例(参见图3)。从资金信托资产的投向看，近三年都是以工商企业、基础产业和房地产为主，三项占比平均水平分别为：29%、21%和13%<sup>1</sup>，但自2011年三季度以后投向房地产的占比逐步下降(参见图4)。

图2 按来源分类信托资产结构(单位：%)



数据来源：信托业协会。

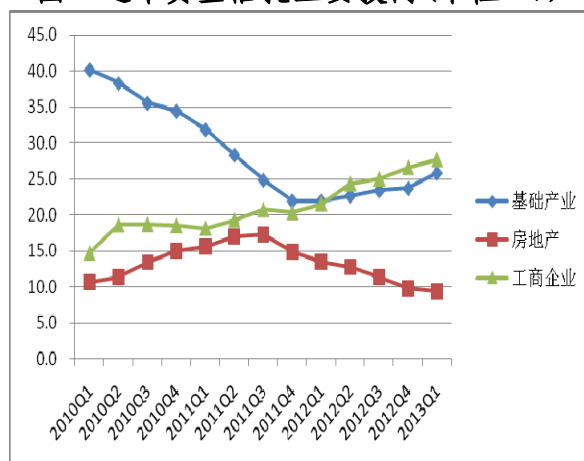
图3 按功能分类信托资产结构变化(单位：%)



数据来源：信托业协会。

<sup>1</sup>另外，投向金融机构、(证券市场)债券、股票、基金的资金信托占比平均水平分别为9.2%、4.8%、4%、0.6%。

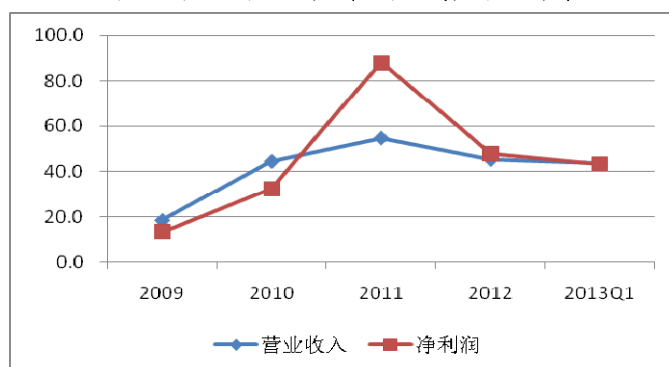
图4 近年资金信托主要投向(单位: %)



数据来源: 信托业协会。

3. 信托业经营效果保持良好势头。近两年来, 信托业的营业收入和净利润增速均超过40% (参见图5)。2013年一季度, 信托公司全行业营业收入152.4亿元, 同比增长43.6%; 信托业实现利润110.7亿元, 同比增长43.4%; 人均利润为71.3万元, 同比增长15%。

图5 信托业营业收入和净利润增速(单位: %)



数据来源: 信托业协会。

## 二、信托业成长空间依然广阔

由于下列五方面因素, 预计未来我国信托业仍将维持较快增长。

一是我国经济增长模式的改变不会一蹴而就, 需要很长的时间来完成, 依靠大规模投融资拉动增长的现象还将延续

较长的时期。在单一银行信贷难以解决企业和地方政府巨量融资难题的情况下，仍需要信托公司积极开展业务，努力满足众多企业和地方政府的相当一部分融资需求，引导社会闲散资金支持国民经济和社会发展。

二是在分业经营、分业监管的金融体制下，作为惟一横跨货币市场、资本市场和产业市场的金融子行业，信托公司相比其他金融机构，投资范围最为广泛（参见表1），投资方式最为灵活。

**表1 各类金融机构可投资范围比较**

	信托	保险	证券	基金	银行
货币市场	√	√	√	√	√
债券市场	√	√	√	√	√
股票市场	√	√	√	√	
信贷市场	√				√
实业投资	√	√	√		

三是伴随我国经济的较快增长和财富积累，居民、机构对信托等资产管理的需求不断扩大和升级。我国资产管理市场的规模和发展潜力，已足以支撑信托业较快发展。截至2013年一季度末，我国金融机构本外币存款余额100.7万亿元，假定未来分流10%，整个资产管理行业就会有10万亿元的增量市场，再假设20%的分流资金流入信托，信托资产将新增2万亿元。可以预见，以“受人之托，代人理财”为宗旨的信托业面临重大发展机遇。

四是我国信托业近年来对市场及政策走向的认识更加敏锐，创新意识大大增强，使该行业能寻找市场发展方向与

自身特点的有效契合点，适时进行产品创新，推动信托业务快速发展。

五是重点业务领域需求空间巨大。切合“稳增长、调结构”的经济发展主线，并适应转型需要，信托业可考虑未来加大力度拓展以下四类业务。一类业务是城镇化中的资金信托业务。当前加快城镇化步伐已成为我国经济发展的战略部署，而融资问题是解决城镇化难题的重中之重。从现实看，由于信托在解决城镇化项目融资中的灵活性以及丰富经验，在城镇化浪潮中资金信托业务仍大有可为。二类业务是资产证券化中的信托业务。目前各类金融资产，尤其是银行信贷资产，包括不良资产和长期信贷资产（如住房按揭贷款），均需要创新性资产管理工具（如资产支持信托和资产支持证券）来盘活。资产证券化有望成为未来几年信托业较大的业务机会。三类业务是为满足企业、家庭、个人财富保值、增值与传承目的，需要发展的财富管理及相关事务管理类信托业务。随着我国财富管理需求的释放，相关信托业务将迎来较快发展。四类业务是为转变行政职能、提高社会管理和绩效，需要发展的养老金、医疗保障基金、住房公积金、房屋维修基金、公益慈善基金等社会保障、管理与服务类信托业务。随着改革的深入，这类信托业务可能打开局面，并迅速增长。

### 三、信托业面临的主要风险

在快速增长的同时，信托业未来发展也面临如下风险。

1. 监管更加严厉的政策风险。我国对信托业的监管处于逐步完善的状况，一些重要的监管政策变化往往会对相关业务产生巨大影响（参见表2）。

表2 近年信托业重大监管政策及影响

时间	政策	影响
2009年7月	证监会叫停信托公司证券开户	证券投资信托业务开始全面萎缩
2010年9月	银监会出台《信托公司净资本管理办法》	粗放经营的传统业务扩张受限
2010年下半年	银监会出台“72号文”等系列规范融资类银信合作产品文件	银行借道信托规避信贷监管的盛况不复存在
2011年5月	银监会开始对房地产信托频频进行“窗口指导”	相关业务规模大幅压缩
2012年春节前夕	监管部门连续叫停了票据信托和同业存款信托计划	相关业务关闭
2012年下半年	证监会、保监会发布一系列资产管理“新政”，允许证券公司、基金管理公司、保险资产管理公司等开展与信托公司同质化的资产管理业务。	资产管理“新政”对“银信合作单一资金信托”、“上市公司股票质押融资”业务影响较大，并引起了人才流失。
2012年12月24日	财政部等四部委联合发布《关于制止地方政府违法违规融资行为的通知》（财预【2012】463号文），禁止通过回购方式为法律和国务院允许之外的政府项目融资，禁止通过信托方式为法律和国务院允许之外的公益性项目融资，并制止地方政府违规担保承诺行为。	“463号文”抑制了不规范政信合作业务的扩张
2013年3月27日	银监会下发《关于规范商业银行理财业务投资运作有关问题的通知》（“8号文”），其中一项重点就是对理财资金投资“非标准化债权资产”的规模加以限制。	银信合作等通道类业务面临严格约束

目前，监管层已意识到：一些信托公司的部分产品“走样”成为信贷替代产品，一些理财资金投向限制行业和领域，

规避宏观调控和金融监管，蕴藏一定风险。未来存在对信托的监管加强的趋势，信托公司和银行需要进一步关注和防范政策风险。

**2. 信用风险和流动性风险。**目前，有四类细分的信托信用风险和流动性风险值得重点关注。一是产能过剩（例如钢铁、水泥、煤炭等传统行业，光伏、风电等新兴行业）引起工商企业信托产品违约风险上升。二是在大规模经济刺激政策之后，许多地区存在基础设施使用率不高，相关收入难以偿还本息的现象，流动性风险上升。三是在房地产调控力度加码的环境下，特定地区可能出现房地产价格大幅波动，引起相关信托产品支付危机。四是目前信托资产存在期限匹配不合理和借新还旧现象。未来当我国步入新的加息周期时，信托公司在流动性收紧情况下筹资能力受到影响，面临的流动性压力加剧，可能爆发较多兑付危机。

**3. 与其他金融机构的竞争将加剧。**随着国内金融改革的进一步深化，信托公司现有业务模式将受到利率市场化的冲击，在筹资方面的优势可能发生较大变化。另外，银行、保险、证券、基金等各类金融机构以及第三方理财公司等，纷纷将资产管理和财富管理作为发展重点，市场竞争日益激烈。

#### **四、信托业蓬勃发展对银行的启示**

**1. 抓住机遇期，加快信托子公司发展。**由于信托与银



行的业务存在较高协同效应，银行系信托公司近期资产规模迅猛增长。例如，截至2012年底，建信信托、兴业信托资产规模分别同比增长83.9%和119.6%，达到3507.8亿元和3351.5亿元，资产规模在67家信托公司中列二、三名<sup>2</sup>。另一家银行系信托公司交银国际信托，2012年资产规模同比增长111.3%，达1579.5亿元，资产规模排名上升6个名次，位列第15名。

展望未来，已取得信托牌照优势的银行，可抓住正在延续的信托业发展的“黄金时期”，继续利用自身丰富的项目资源、客户资源、金融人才储备等优势，充分发挥在公司板块、零售板块、金融市场板块等各业务条线的银信联动效应，开展客户营销、产品创新、业务培训、风险控制等全方位合作，提升银行和信托两个领域的竞争力。银行需注意完善联动机制，有效增加协同联动的广度和深度。

## 2. 顺应信托业发展新形势，探索与信托公司的新合作模式。

一是适应监管环境的变化，银行和信托公司投资类业务的合作将会加强。包括现金管理、固定收益投资、资产证券化、私募证券投资、私募股权投资、另类投资等领域业务。

二是银行利用信托化解融资平台临时性的流动性风险。由于偿还即将到期的债务和在建项目续建都需要大量资金，

---

<sup>2</sup>同期位列第一的中信信托资产规模达 5913.5 亿元，同比增长 47.9%。  
请阅读正文之后的重要声明

一些融资平台可能面临临时性的流动性资金需求。信托的合理介入，有利于银行在信贷管理中提高现金流覆盖程度，分期适时收回贷款，有利于缓解融资平台的流动性风险。

三是未来银行和信托仍将努力实现银信优势互补，追求“合作、创新、共赢”。特别是在金融解决方案设计方面密切合作，以更好服务于中小企业、“三农”、科技等领域。

3

四是为化解风险和解决资本补充压力，银行希望大力发展以真实出售和破产隔离为特征的信贷资产证券化。未来银行和信托在这方面的合作有望加强。

**3. 信托公司和银行要进一步关注和加强潜在风险的防范。**信托公司层面，针对信托业面临的主要风险，信托公司可采取如下措施：一是强化风险管理，有效应对资产规模迅速膨胀和产品创新不断深入伴随而来的兑付风险。二是注意压缩融资类银信合作业务规模，控制房地产信托业务发展规模与速度；三是稳妥推进基础产业、工商企业、证券市场、文化产业等领域的业务发展。四是积极培育和发展有特色的资产管理和财富管理业务。例如，在欧美市场广受推崇的家族财富管理信托和公益信托本土探索加快。

---

<sup>3</sup>例如，中粮信托与龙江银行合作推出“五里明农业专业合作社土地承包经营权信托、鱼塘承包权信托项目”，利用信托的财产隔离制度功能，为龙江银行对农民专业合作社贷款设计了土地承包经营权信托和鱼塘承包权信托，并利用信托受益权质押为合作社贷款提供担保，从而解决了金融机构在为农村地区提供金融服务经常遇到的缺乏有效抵押品的问题。

银行层面，2012年起，信托违约危机开始出现(如山东海龙、江西赛维、上海华夏银行、中信信托三峡全通产品等)，警示银行加强风险传染防范。投资者通常认为银行销售的信托产品隐含“刚性兑付”，如果发生违约，银行可能陷入信息披露不充分引发的法律责任纠纷，并导致声誉风险。银行需要加强合规管理，注意风险排查和形势分析。

4. 正视财富管理领域的竞争，大力发展私人银行。目前，我国财富管理行业“爆发式”增长的时代正在来临。例如，招商银行和贝恩公司发布的《2013中国私人财富报告》显示，已有约三分之一的全部高净值人士、约二分之一的超高净值人士开始考虑财富传承。报告预计2013年中国私人财富市场仍将保持增长势头，全国个人总体可投资资产规模预计将达到92万亿元，同比增长14%；中国高净值人群规模将达到84万人，同比增长20%；高净值人群持有的个人可投资资产规模将达到27万亿元，同比增长22%。

当前，私人银行和信托公司是我国高端财富管理服务的两大提供商。在高端财富管理领域两者既有合作也有竞争。合作主要表现为共同研发产品，以及私人银行代销信托产品。信托公司在产品设计上具有灵活性，而私人银行依托其母体具有庞大的客户基础、项目源和渠道优势。竞争主要表现为各家私人银行和多家信托公司争抢高净值客户资源。目前，国内多家银行都在大力拓展私人银行业务（参见表3），

未来各方在财富管理领域的竞争将趋于激烈。

表3 2012年末8家上市商业银行私人银行业务的发展情况

	工商 银行	农业 银行	中国 银行	招商 银行	民生银 行	中信银 行	光大 银行	浦发 银行
客户（万户）	2.6	3.5	4	1.95	0.93	1.17	1.3	0.6
资产（亿元）	4732	3960	4500	4342	1281.7	1053.5	-	1000
私人银行中心（家）	26	19	21	29	-	-	-	8

数据来源：各家银行年报。“-”表示未披露相关数据。

为了赢得财富管理和私人银行领域的优势，银行需要围绕“产品、客户、渠道、品牌、服务、队伍”六个方面采取如下措施。一是逐步完善产品体系和增值服务体系。目前私人银行的服务整体上已涵盖财务管理、资产管理、顾问咨询（如法律、税务）、高端保险、私人增值（如投资移民、海外教育管家、健康管家、商旅通、旅行家、艺术馆、俱乐部）、跨境金融、家族资产管理等，未来还需不断创新产品设计，以满足客户多元化的需求。二是加强客户研究，积极拓展客户。例如主动进行中国财富3000强家族结构、主要需求研究，对照国际领先私人银行，提出营销上述客户的产品与服务建议。三是加快私人银行业务网络拓展，积极延伸海外业务，并推进交易系统、管理系统、渠道系统的建设。四是通过提供高端私募产品等手段，大力培育品牌，吸引客户并提高客户忠诚度。五是提供全方位、个性化、私密性的综合财富管理，持续提高服务水平。六是注意加强高素质专业人员的配备，建立专家级投资顾问团队，充分发挥“人才优势”，提高竞争力。

---

声明：本报告是中国建设银行研究部在课题研究基础上向高层提供的报告。其中的信息均来源于公开资料，作者不保证其完整性和准确性。其成果形式仅为中国建设银行研究部所有，复制、引用、转载须经书面许可并注明来源。报告内容及意见仅代表作者观点，仅供参考，中国建设银行及中国建设银行研究部不对本报告任何运用产生的结果负责。

请阅读正文之后的重要声明