

规模不济 “贴钱”展业

解决消费预付金打水漂 信托公司有点难

健身房突然关门，会员费打了水漂；理发店人去楼空，储值卡还没用完；长租公寓“爆雷”，租客付了租金却被房东催租赶人……在看似给消费者带来优惠便利的同时，预付式消费暗藏风险，一旦商家跑路，消费者往往维权无门，预付资金难以追回。

预付类资金服务信托以其独特的财产独立性和风险隔离机制，尝试给预付式消费的痛点对症下药。目前，信托公司挖掘多场景需求，已在多地落地预付类资金服务信托业务。

“大部分信托公司都是贴钱在做预付类资金服务信托。这类业务倘若没有一定规模，很难盈利，因为系统开发、运营维护等方面的成本较高。”昆仑信托华东地区业务总部副总裁陈育雄向中国证券报记者表示。此外，多位受访人士认为，该类业务的配套政策也需进一步完善。

● 本报记者 吴杨



视觉中国图片

先有规模再谈收益

相较于其他资金管理方式，服务信托模式的优势在哪里？苏州信托副总裁兼董秘汪瑜表示，鉴于信托财产的独立性和风险隔离属性，通过服务信托模式管理资金可以降低资金被挪用的风险，缓解预付消费者的后顾之忧。商户破产跑路的情况经核实无误后，采用服务信托模式的在管资金可实现全额退还消费者。

“预付类资金服务信托是信托公司回归本源、服务实体经济的体现。通过布局此类业务，信托公司不仅可以保障预付资金安全，还可以为商家提供增信支持，促进预付式消费市场健康发展。”前述头部信托公司业务负责人表示。

资产服务信托是信托业务“三分类”新规实施后，信托公司业务转型的抓手和展业重点方向，作为其“下属”的预付类资金服务信托自然也不会例外。上海金融与发展实验室主任曾刚表示，在传统融资类信托业务受限的背景下，预付类资金服务信托为信托公司提供了新的业务增长点。

更多举措亟待落地

在多位受访人士眼里，预付类资金服务信托仍缺乏相应的业务指引和操作细则，亟待相关配套政策支持，期待后续有更多举措落地。

“在法律体系、政策监管、登记制度等方面还存在一定的展业难度，包括支持预付类资金服务信托的法律体系尚不健全；预付类资金服务信托在监管方面尚无明确的法律依据。同时，信托登记制度不完善也在一定程度上影响了预付类资金服务信托业务的发展。”前述中部地区信托公司人士说。

汪瑜建议，应鼓励信托公司开展预付类资金

此外，伴随预付式消费市场不断扩大和消费者资金安全意识的提升，预付类资金服务信托的市场需求也在持续增长，为信托公司提供了广阔的展业空间。

不过，预付类资金服务信托仍处于发展初期，信托公司普遍面临前期投入大、回报率低的问题，同时相关业务的配套政策亟待进一步完善。

“对于预付类资金服务信托业务，信托公司通常只能收取较低的手续费，且前期投入较大，在形成一定规模之前，较难产生可观的收益。目前信托公司的业务收入无法覆盖成本，普遍处于亏损状态。”中部地区某信托公司人士直言。

前述头部信托公司业务负责人表示，该类业务尚未形成规模化发展，难以找到盈利模式，尚未对公司利润形成有力支撑。同时，若后续的运营管理、客户维护等跟不上，将影响客户体验，甚至出现法律风险、操作风险、声誉风险。

“收入低且竞争激烈，费率内卷严重。随着更

多信托公司进入预付式消费市场，竞争日趋激烈，尚未形成规模化的预付类资金服务信托很难挑起为信托公司创收的担子。”前述中部地区信托公司人士表示，信托公司需要不断创新和优化服务模式，提高服务质量和效率，才能在市场中脱颖而出。

高昂的运营成本和技术投入也是信托公司展业受阻的原因。汪瑜表示，预付类资金服务信托业务不同于以往的资产管理业务，在合同签署、资金交付、分配退款等方面均有较高要求，需要建立相应的运营管理体系，以确保资金安全和合规运作，这些在客观上增加了信托公司的运营成本和管理难度。同时，由于该类业务涉及的环节、参与方数量多，也需要信托公司具备较强的协调能力和风险管理能力。

“展业需要依托先进的信息技术系统，而系统的开发和维护需要投入大量的资金和技术力量。这笔系统搭建费用不是一般的信托公司负担得起的。”陈育雄表示。

行业整体服务水平；建立预付类资金服务信托评级体系，促进良性竞争。此外，应加强消费者教育，开展公众宣传活动，提高消费者对预付资金风险的认识，将相关知识纳入金融教育体系。

尽管展业困难较大，但多位受访的信托公司人士表示，预付类资金服务信托具有广阔的发展前景。“该类业务市场空间大，发展潜力足，随着政策要求将所有金融活动纳入监管，未来运用信托机制有效规范预付资金管理、保障消费者合法权益的需求很大。”云南信托相关负责人表示。

瞄准预付式消费痛点

“7月，在商家的宣传下，我购买了杭州一家瑜伽店的课，成为该店的会员，中间好几次因为有事耽搁没去上课，前几天才得知他们已经关门了。在闭店前，瑜伽店没有以任何形式通知会员。我的会员权益还没用完，只能吃‘哑巴亏’了。”来自杭州的上班族王女士说起自己的遭遇难掩愤怒。

像王女士这样，不少消费者掉入预付式消费的“坑”。在黑猫投诉平台，有消费者投诉称，其于2023年11月8日花费3800元在杭州嘉里中心威尔仕健身房办理一张单店两年有效期的健身卡，但该健身房2023年12月1日以设备维修为由停业。根据工作人员的陈述，该店实则因经营不善关门，但未给会员办理退费。

简单来说，预付式消费是指消费者向经营者预先支付一笔费用，再分期或延期使用商品或接受服务的一种消费模式。记者在黑猫投诉平台以“预付”为关键词进行检索，共发现3万余条投诉信息，健身房、理发店、教育培训机构等成为消费者投诉的“重灾区”。

为保障消费者预付资金安全，预付类资金服务信托应运而生。2023年落地的信托业务“三分类”新规将信托业务分为资产服务信托、资产管理信托、公益慈善信托三大类。预付类资金服务信托属于资产服务信托大类下行政管理服务信托包含的一个业务品种，涉及的行政管理服务包括信托财产保管、权益登记、支付结算、执

行监督、信息披露、清算分配等。

近年来，苏州信托、五矿信托、交银国信等信托公司布局了预付类资金服务信托业务，并已取得一些实践成果：苏州信托发挥信托财产独立、风险隔离优势，建立了“苏州市预付式消费资金管理平台”；五矿信托落地“五好家庭社区账户服务信托”；交银国信落地全国首单高速ETC预付类资金服务信托……

“在预付类资金服务信托中，信托公司主要负责开立信托专户，接收并保管预付资金，根据信托合同约定的条件和方式向商家划付资金，并监督商家的经营行为。伴随消费者对会员权益的消耗，信托公司向商家‘释放’相应预付资金。一旦商家出现违约，信托公司可以根据信托合同的约定，采取相应措施保障消费者合法权益。”五矿信托服务信托部经理郑凯说。

多位受访的信托公司人士介绍，当前预付资金的管理模式主要为银行存管、保险保函、服务信托三种。随着金融科技的发展，除了上述三种管理模式以外，还衍生出数字人民币、互联网平台等创新性资金管理方式。得益信托研究员喻智表示，目前预付资金的管理多以银行存管模式为主，采用服务信托模式管理预付资金的情况仍属于少数。

“上述模式各有利弊，在实际运作过程中，它们更多是合作互补关系。”某头部信托公司相关业务负责人说。

山东国信副总经理周建菓：

稳健为基 创新为翼 深耕资本市场业务

● 本报记者 吴杨

“信托公司正围绕新的业务分类，积极进行业务变革和服务优化，包括发展财富管理信托、绿色信托、供应链金融、资产管理等业务，并重点关注数字化转型，不断提升业务效率和风险管理能力。”谈及目前业务发展情况，山东国信副总经理周建菓向中国证券报记者表示。

十月的北京秋意渐浓，一身白色西装的周建菓显得优雅而干练，与这个季节特有的绚烂与宁静相得益彰。在她的眼里，当前信托业各类风险加速出清，“马太效应”明显；依托制度等优势，未来信托业具有广阔发展前景。

山东国信经营数据显示，截至2024年6月末，公司证券投资信托业务存续规模超1000亿元；家族信托存续规模同比增长32%。近年来，在波澜壮阔的信托业海洋中，山东国信如同一艘稳健航行的舰船。当前，如何在资源有限、时间有限的硬约束下，选择适合自身资源禀赋的转型赛道，成为众多信托公司战略抉择的关键，山东国信也不例外，用周建菓的话来说，“我们需要不断在金融市场的海洋中探索新的航线。”

契合行业趋势 深耕资本市场

“资本市场业务表现亮眼，取得不错成绩，主要还是因为这类业务符合公司定位、契合行业发展趋势。经过多年发展，信托公司在信用逻辑、投资标的选择等方面积累了不少经验。”提及山东国信在资本市场的表现，周建菓的眼中闪烁着自信的光芒。

今年以来，信托业监管趋严，一系列窗口指导密集下发，进一步加强对信托产品的规范性要求，包括非标信托需进行组合投资；强化信托公司与银行理财公司合作业务的合规管理；要求新增固收类产品不再使用摊余成本法估值。

她表示，山东国信近年来顺应行业回归本源的大趋势，全力推进资本市场业务转型与发展。截至2024年6月末，证券投资信托业务存续规模超1000亿元，较年初大幅增长73.10%。

这一成绩的背后是山东国信对主动管理能力的不懈追求以及对标品业务的持续深耕。

“一方面，得益于整个市场的发展趋势，资本市场业务‘上量’较快；另一方面，经过与主要渠道合作伙伴长期磨合，我们积累了不少渠道资源。”周建菓说。据介绍，山东国信已与多家银行、银行理财公司、证券公司等机构加深合作，今年以来主动管理新成立项目超200个，产品体系日益完善。

岁月磨砺业务能力，沉淀铸就独特优势。各类业务的发展离不开系统、人员等多方面支撑。周建菓认为，资本市场业务发展必须经得起时间考验。“人才培养、系统建设、客户开发等都离不开经年累月的沉淀。我们持续深耕资本市场领域，付出了很多努力，除了成立专门部门之外，还引入了专业化人才队伍。”她说。据介绍，

三年前，山东国信成立了资本市场事业部。

值得一提的是，推动中长期资金入市以支持资本市场稳健发展一直是市场关注的话题。中央金融办和中国证监会近日联合印发《关于推动中长期资金入市的指导意见》，鼓励银行理财和信托资金积极参与资本市场，优化激励考核机制，畅通入市渠道，提升权益投资规模。“未来，我们会持续扎根资本市场领域，结合股东背景及资源禀赋，搭建完善的人才、系统和风控等制度体系，推动标品业务健康发展。”周建菓说。

加快前进步伐 发力财富管理

2023年，信托业务“三分类”新规发布，资产服务信托项下的财富管理信托细分为七项，包括家族信托、家庭服务信托、保险金信托、特殊需要信托等。伴随信托业务“三分类”规则出台，财富管理信托成为信托公司财富管理领域特色业务以及转型发展关键发力点。

“我公司的家族信托业务发展整体良好，资

产服务信托可以为资产管理信托带来更多资源，从而提高整体收入。资产服务信托和资产管理信托的双向联动，有望成为信托公司进一步增强竞争力的突破点。”周建菓表示，家族信托业务可以说是信托公司本源、核心业务之一，未来发展空间巨大。

作为优势业务之一，山东国信的家族信托业务取得不俗成绩。数据显示，截至6月末，山东国信累计设立家族信托、家庭服务信托、保险金信托等各类业务超4600单，存续规模接近470亿元，同比增长32%。

“家族信托不仅是一项金融服务，更是对家族财富和文化的传承，融合了委托人在家族财富风险隔离、财富传承及财富保值增值等方面的多种诉求，需要做好平衡。”周建菓的话语中透露出对家族信托的深刻思考和深厚情怀。

下一步，周建菓表示，山东国信将在持续加强渠道拓展和建设的同时，大力发展保险金信托2.0模式与信保直连业务，探索保险金信托3.0模式。定制适配家庭服务信托客户的后端产品，推动自主客户落地，积极推进外籍税务居民、上市公司股票、上市公司股东服务等方面的创新业务，探索养老信托模式。不断拓展慈善信托参与主体和应用场景，推广双受托人模式慈善信托。

坚持合规稳健 夯实发展根基

“行业整体在转型和调整中前行，虽然各家业绩分化明显，但是总体朝着规范化、专业化、多元化方向发展。此外，严监管态势持续，例如监管部门向部分信托公司下发窗口指导，要

求全面暂停第三方代销信托产品。后续信托产品的自主发行竞争将更加激烈。”周建菓表示。

今年以来，信托业监管趋严，一系列窗口指导密集下发，进一步加强对信托产品的规范性要求，包括非标信托需进行组合投资；强化信托公司与银行理财公司合作业务的合规管理；要求新增固收类产品不再使用摊余成本法估值。

在商业模式调整背景下，探索差异化转型路径成为信托公司的必然选择。周建菓认为，信托业务正由单一化的融资类业务转变为多元化的服务型、财富管理型、资产管理型的组合业务。

她补充分析：“专业能力成为实现规模增长和效益提升的重要驱动力，短期内实现能力提升并达成盈利目标的困难明显增加，行业彻底告别‘快钱’的时代，转变为精耕细作下的因时耕种、跨期收获。如何实现差异化发展成为必答题。”

近年来，信托业转型持续深入，信托资产规模稳定增长，产品结构持续优化。中国信托业协会数据显示，截至2023年四季度末，信托资产规模余额23.92万亿元，同比增长13.17%。在产品结构方面，周建菓表示，近年来，公司将金融五篇大文章作为业务创新落脚点，发挥信托功能优势和差异化竞争优势，进一步优化完善业务架构、提高金融服务水平。

例如，在普惠金融方面，针对企业融资痛点和覆盖面窄等问题，山东国信结合自身资源禀赋，上半年新设面向小微企业的信托项目19个，累计放款超21亿元。同时，公司积极推进慈善信托，不断拓展参与主题和应用场景，截至目前，慈善信托支出近2400万元。