

# 金租公司分野：头部争夺飞机船舶赛道 中小机构掘金设备更新



视觉中国图片

## 头部公司位次生变

金融租赁行业头部机构排位发生了变化，坐上资产规模“头把交椅”的公司由2023年的国银金租变为2024年的交银金租。截至2024年末，交银金租、工银金租、国银金租分别以4436.00亿元、4174.61亿元、4058.50亿元的资产规模分列行业前三位。

而在2023年末，排在行业资产规模前三位的分别是国银金租、交银金租、招银金租，资产规模分别为4096.95亿元、4046.64亿元、2907.94亿元，未见工银金租的身影。值得注意的是，2024年工银金租资产规模同比增长约50%。

2024年，资产规模居首位的交银金租业绩表现亮眼：实现营业收入321.72亿元，同比增长9.69%；实现净利润43.67亿元，同比增长9.02%，呈现出资产规模与经营效益双增的态势。业内人士认为，这与该公司在航运金融、航空金融等领域持续发力有关。

“目前，交银金租共有四大业务板块，分别是航运金融、航空金融、设备租赁以及金融市场业务。近年来，我们还积极培育以新基建租赁业务、新能源租赁业务等为代表的新赛道，进一步突出专业特色。”交银金租有关负责人告诉中国证券报记者。

2024年，资产规模跃居第二位的工银金租在经营业绩方面实现大幅增长，全年实现净利润24.79亿元，同比增长超220%。谈及业绩迅猛发力的原因时，业内人士表示，这与工银金租依托母行的资金实力和全球化资源优势，在航空、航运以及能源电力等领域持续扩张有关。

工银金租表示，该公司在航空板块高质量服务“双循环”新发展格局中取得成效。与中国商用飞机有限责任公司签署第三轮三年行动计

划，交付首批4架C919国产大飞机，成为C919、C909融资支持双第一的租赁公司；充分发挥全球化经营优势，实现业务范围覆盖全球40多个国家和地区的优质航司客户。

2024年资产规模下滑至第三位的国银金租，实现营业收入285.63亿元，同比增长7.2%；实现净利润45.03亿元，同比增长8.5%。国银金租表示，2024年租赁业务新增投放1024亿元。其中，在飞机租赁业务板块实现新增业务投放125亿元，持续优化机队结构，提升国际市场影响力。

## 中小机构乘“风”而上

纵观金融租赁行业，2024年呈现出梯度差异明显的情况。截至2024年末，除了交银金租、工银金租、国银金租、招银金租四家金融租赁公司资产规模超3000亿元之外，其他金融租赁公司的资产规模大多不足2000亿元，但其中不乏表现亮眼的机构。

截至2024年末，建信金租资产规模为1821.50亿元，同比增长超20%。2024年建信金租实现净利润26.82亿元，同比增长超60%。截至2024年末，浦银金租资产规模为1534.24亿元，同比增长超17%。2024年浦银金租实现净利润13.2亿元，同比增长超14%。

宁波银行旗下的永赢金租也在2024年实现业绩大幅增长。截至2024年末，永赢金租资产规模为1301亿元，同比增长超10%。2024年永赢金租实现净利润25.51亿元，同比增长超20%。

“永赢金租重点围绕小微租赁、智能制造和公用事业三大领域开展业务。近年来小微租赁业务投放快速增长，带动公司租赁业务规模持续提升。公司小微租赁及智能制造板块投放余额占比超30%。”由中诚信国际出具的永赢金租2024年度跟踪评级报告分析称。

## 头部金融租赁公司2024年及2023年主要业绩数据

	2024年资产规模 (亿元)	2023年资产规模 (亿元)	2024年净利润 (亿元)	2023年净利润 (亿元)
交银金租	4436.00	4046.64	43.67	40.06
工银金租	4174.61	2783.81	24.79	7.59
国银金租	4058.50	4096.95	45.03	41.50
招银金租	3097.84	2907.94	37.4	36.75

数据来源/金融租赁公司年报及母行年报 制表/张佳琳

## 打造差异化竞争力

解析头部金融租赁公司业绩高增的密码，在航运领域及航空领域的业务布局无疑是关键要素。从支持国产飞机和船舶销售到支持国产飞机和船舶“走出去”，头部金融租赁公司已深度融入相关产业，成为国产大飞机与船舶产业生态里的重要成员。

“船舶价值高，航运企业资金需求大，需要金融力量支持其绿色高质量发展。”交银金租董事长徐斌表示，交银金租通过研究船舶租赁租金费率与碳排放量相挂钩等各类绿色金融租赁产品，积极布局新型绿色船舶，大型LNG运输船及各类绿色动力运输船舶租赁业务发展较快。

据徐斌介绍，2024年，交银金租为中远海运特运订造的总订单金额近40亿元的6艘7500车位LNG双燃料动力汽车船陆续开始交付，该项目是业内首单通过金融租赁公司整合中资航企、中资船厂等多方合作资源的方式，充分发挥了公司“融资+融物”的功能优势，实现了高端船舶制造与航运物流需求的精准对接。

而中小规模的金融租赁公司往往将业务定位于基础设施、医疗设备、新能源设备等领域。不少中小金融租赁公司乘“风”而上，积极响应大规模设备更新等政策，在助力中小微企业发展的同时，实现自身业务发展。

# 云南信托的养老金融破局密码

## ——专访云南信托总裁舒广

●本报记者 吴杨

“养老金融是一项长期的复杂业务，如何让供给与需求精准咬合是信托公司探索的重点方向。在助力解决养老问题方面，信托公司拥有先天的制度优势，还有后发的实践优势。”云南信托总裁舒广说。

目前，云南信托养老信托服务已覆盖约3万受益人，管理规模超50亿元。数字背后，是这家地处西南的信托公司对“老有所养”的躬身实践，以及对养老金融探索的生动诠释。

## 使命筑基：以制度优势作答时代课题

与舒广的对话是从养老金融现状开始的。养老金融的痛点藏在细节里。“养老金融产品看似琳琅满目，实则叫好不叫座。”舒广说，“问题不在于需求不足，而在于供给的温度不够，产品端和服务端存在一定程度错配。”在产品端，缺乏与居民生命周期相匹配的一站式解决方案，在实务中表现出产品功能单一、存在同质化的现象；在服务端，养老产业缺乏创新工具与模式，社会资本参与度不高，缺乏差异化的服务。

信托公司可以立足制度优势从财富管理角度服务市场需求。从美国401K计划到中国香港强积金，都是以信托为基础制度进行的设计与管理。“信托的财产独立性、跨市场配置能力和服务延展性，为养老金管理提供了天然保障，有先天的制度优势，也有后发的实务优势。”舒广说。

“做实信托账户，先确保养老财富的独立与安全，做好资产隔离、监督管理；凭借信托横跨三大市场的优势，丰富养老金投资产品类型

“在养老金融市场，养老信托不是独行侠，而是需要与他人合奏交响乐。预计该领域将形成一个由科学技术发展做支撑，养老金金融、养老服务金融、养老产业金融三大细分领域均衡发展多层次、立体化市场。

并进行个性化定制；利用金融科技，提升养老金融服务的智能化水平……”舒广认为，信托的优势不仅体现在制度设计方面，还体现在对人的关怀方面。与银行、保险公司相比，信托公司更注重提供个性化服务，在定制化产品方面更具灵活性，可借助养老金长久期的特点，与产业发展相结合，通过养老产投、养老产融等方式提升养老金的综合收益。

信托公司入局养老金融市场，源于双重使命的召唤。政策层面，2023年中央金融工作会议将养老金纳入金融“五篇大文章”，舒广视之为“发令枪”；市场层面，养老需求正从生存保障向品质生活跃迁。“老人不仅要有钱养老，还要有尊严地养老。医养结合、财富传承、精神关怀等多元化需求快速增长，但市场供给仍停留

在卖产品阶段。”舒广坦言。

从遗产继承纠纷难断到失能老人监护难为，从跨行业难协同到社会资源分布不均——在人口老龄化难题日趋严峻的当下，这些看似分散的痛点在舒广的视野中汇聚成一条清晰的逻辑链：“当传统养老制度供给存在堵点时，信托制度特有的法律架构与金融工具创新可以进行有效疏通。”

## 创新破局：用科技与细致攻克服务壁垒

“养老金融是长期的复杂业务，例如需求的复杂程度非常高，有人关注养老金增值，有人关注养老金传承，有人关注医养，还有人关注临终关怀。在多元化需求中找到切入点并进行产品化，是云南信托这几年一直在探索的事业。我们已经做了一些有益的实践，但还远远不够。”舒广介绍，为加快进入养老金融产业，公司成立了专职的一级业务部门，从企业端研究客户需求，包括涉及养老问题的员工福利需求、员工薪酬管理需求，并推出与需求相匹配的信托产品。

“养老是长期业务，涉及人员管理、信息管理及资金管理等多种要求。为配合业务发展，云南信托投入大量科技资源，自主研发了专项管理系统，涵盖养老信托全生命周期的产品链。系统可以从方案设计、制度建立、信托运营、信息披露、估值清算、收益分配等方面提供综合性一站式服务。”他说。目前云南信托服务养老信托受益人3万人左右，产品形态多为普惠型养老服务，客户包括金融机构、上市公司以及学校等事业或类事业单位。目前市场受益人最多的一单养老信托就是云南信托作为受托管理人。2023

年，云南信托成立某五百强企业养老保障类薪酬福利信托。

当前，信托公司已融入养老产业的方方面面。我国采用以三支柱体系为核心的养老制度框架，信托公司在第一支柱领域提供了很多产品与服务，保障了基础养老的收益水平。第二支柱的企业年金与职业年金均是标准的信托模式。第三支柱领域也部分借鉴了信托管理的优势。

“第二支柱实行牌照制，在受托端与服务端，只有个别信托公司可以直接参与，其他信托公司更多是在产品端进行补充。此外，大量的类年金业务开始涌现。”舒广说。

## 未来图景：长坡厚雪上奏响生态交响乐

在舒广看来，虽然信托业务“三分类”政策没有专门列出养老服务信托，但是在家族信托、家庭服务信托、保险金信托等财富管理服务信托业务中，都可以融入与养老相关的信托目的。养老服务信托应该是信托公司发力养老金融的主要方向。

面对养老金融的广阔蓝海，舒广比喻道：“在养老金融市场，养老信托不是独行侠，而是需要与他人合奏交响乐。预计该领域将形成一个由科学技术发展做支撑，养老金金融、养老服务金融、养老产业金融三大细分领域均衡发展的多层次、立体化市场。”目前，信托公司发展养老金融已有明显的同业合作趋势。“在制度及产品方面，信托公司有独特优势，银行等在资金与服务网点方面具有优势，双方通过合作可以更好地满足市场需求。”舒广说。

面对养老金融供给、需求错配，产品功能相对单一、存在同质化等挑战，舒广的思考清醒

不少中小金融租赁公司则在发力普惠金融等领域，解决中小微企业设备更新资金紧张问题，打破与头部金融租赁公司之间的资源壁垒，凭借差异化竞争力实现自身业务发展。

“设备用了快十年，毛病不断，眼看着好几个项目机会都要错过。”宿迁市沐阳县的个体经营者王宜双向记者坦言。他从2016年起进入工程机械行业，专注于道路与农田改造等小型工程，原先购置的挖掘机因年久失修，频繁出现故障，制约了施工进度和承接项目的能力。

小微个体户普遍面临融资渠道有限、资金量少、融资难、融资贵等问题。2025年初，经由当地三一重能工程机械经销商牵线，王宜双与江苏金租建立合作关系，获得20余万元融资支持，顺利购置一台新型挖掘机，并迅速投入到沐阳县高标准农田建设工程中。

王宜双表示，相比传统信贷方式，金融租赁公司的融资方式往往具有审批效率高、手续简便，贴合小微个体户灵活、分散的资金使用需求，有效解决了“有项目、没资金”的难题。据悉，这台新购置的挖掘机正在参与当地多个农田整合与基础设施配套项目，包括田块平整、灌溉系统优化、机耕道路铺设等工程。

江苏金租工程机械事业部负责人衡恒表示，在现代农业基础设施建设的广阔市场中，小微施工户是不可或缺的一环。江苏金租深入农村基础设施建设一线，为更多农田建设主力军提供定制化、普惠化的金融服务。

与此同时，记者注意到，各地监管部门正积极引导和推动辖内金融租赁公司主动融入地区建设，发挥特色功能。例如，天津金融监管局表示，依托天津绿色租赁标准试点、应用示范和天津市“科技—产业—金融”新循环试点优势，推动金融租赁公司创新产品，服务关键技术领域。

而务实。

政策层面，他呼吁更多制度创新：“第一支柱与第二支柱应更大程度地向信托业开放；颁布养老服务信托相关的配套制度，为信托公司拓宽养老服务信托的财产类型、丰富养老服务信托的功能提供制度支持；充分考虑养老信托业务的特殊性，研究制定养老信托税收优惠政策，降低养老信托业务的税收负担。”

未来，聚焦养老金融场景布局和养老金融服务特色化发展，信托公司可以积极整合保险等其他养老金融产品及外部优质养老服务机构的资源，形成一个优势互补、资源共享、共同发展的养老金融生态体系。“这既能发挥信托功能优势，又能引入多维度的养老增值服务，打通养老服务供需对接堵点，满足多样化养老金融需求。”舒广说。

“政策、市场及参与个体共同发力，让我们对养老金融发展充满信心，尤其是在中央金融工作会议提出金融‘五篇大文章’后，发展养老金融方向更加明确。”舒广说。

未来云南信托的战略图谱已清晰铺展：现阶段着眼于对外把客户需求了解透、对内把公司基础打牢；短期专注细分市场，在服务好细分市场的同时不断调整发展战略；未来重点发力债券领域，包括以债券为主的主动管理类固收业务及服务类债券业务。“养老金融是长期业务，需要有充分的耐心和信心。”舒广透露，云南信托已做好长期规划，将前期积累的利润反哺系统研发与生态建设。

云南信托对养老金融的探索持续推进，其释放出的坚韧力量正为“老有所养”的时代命题写下信托公司的答案。