

■ 走进资管机构

【编者按】

财富所托，信任所系。资管机构承载着千家万户的财富期盼，肩负着服务实体经济的时代使命。行业转型大潮奔涌，资管行业正本清源，一批机构正躬身实践，务实求变。本报今起推出“走进资管机构”专栏，探访信托、理财、保险资管等各类资管机构，展现资管力量赋能民生、扎根实体的鲜活答卷。

除了资金，一个信托账户还能装下什么

——国投泰康信托探索受托新范式

一个信托账户，能承载多少家庭需求？近日，中国证券报记者走进国投泰康信托寻找答案。

2025年4月，国投泰康信托在北京市通州区完成全国首单不动产信托财产登记，帮助一位年逾七旬的母亲实现了保障孤独症儿子终身照护的心愿。如今，不动产信托财产登记试点已在上海、广州、厦门等十余个地区陆续铺开，制度的红利正流向更多家庭。

国投泰康信托率先落子并非偶然。从打造以“奕账户”为载体的“赫奕传家”财富管理服务信托品牌，到发布“1+3+1”家庭金融服务体系，多年来，国投泰康信托沿着同一条路径持续探索，将资金、房产、股权、慈善等形态各异的财产与事务，装入信托账户。这一账户已然跳出传统财富管理的边界，成为连接金融制度与民生诉求的综合载体。它装下的，是普通人对生活保障、养老照护、财富传承、公益向善的万千期许，也见证着信托业回归本源的转型实践。

● 本报记者 李玉敏 石诗语



委托人与国投泰康信托工作人员在北京市通州区不动产登记中心办理财产登记手续

公司供图

一套房子的信托试验：为两代人生活托底

2025年4月2日是第18个世界孤独症日。北京市通州区不动产登记中心完成了一笔特殊的业务——全国首单不动产信托财产登记正式落地。通州区一位委托人将其名下唯一一套住宅，通过信托制度转移至国投泰康信托名下，设立特殊需要信托，受益人是她时年40岁、患有孤独症的独子。

“若我年老体衰，希望房子能保障我的养老照护；若我离开人世，希望房子产生的收益能继续守护患有孤独症的孩子。”委托人朴素的愿望，道出不少特殊需要家庭的心声。

不动产信托财产登记制度试点政策的出台，让这份希望照进现实。国投泰康信托相关负责人向记者介绍，委托人将房屋产权登记至信托公司名下后，产权证上注有“信托财产”标识，房屋成为独立的信托财产，与委托人、受托人、受益人的自有财产相互隔离；委托人仍保留房屋的运用、处置及收益

权，房产在信托公司的专业运作下产生的租金或处置收益，将严格按照信托合同约定的用途，逐笔定向支付给受益人。

通过一笔信托财产登记实现了“养老+特殊子女照护”双重信托目的：当前阶段可满足委托人的养老安居需求，未来房产变现资金可支付受益人的生活费用、照护开支以及特殊临时大额费用支出，一个信托解决了两代人的养老问题。

这一实践的落地，离不开政策的加持和信托公司的持续探索。2023年3月，信托业务“三分类”新规发布，厘清资产服务、资产管理、公益慈善三大业务边界，引导信托业务回归本源；2025年9月，新修订的《信托公司管理办法》将立足受托人定位写入制度框架。

国投泰康信托相关负责人表示，按照“三分类”监管导向，信托行业正加速回归本源，并将迎来

高质量发展。“受人之托，代人理财”这八个字看似寻常，落地时却处处是新课题——中国家庭的财产形态日益多元，远超出传统金融产品的设计边界。而国投泰康信托的解法，是把资金、房产、股权、慈善等这些形态完全不同的财产与事务，纳入同一个信托账户之中。

要理解信托账户，先得把它从“理财产品”这个概念里摘出来。在国投泰康信托上述负责人看来，理财产品交付的是一份收益预期，信托账户交付的是一整套规则。前者给出的是一段约定期限内的结果，后者给出的是一份可以跨越数十年的安排。“财产放入信托账户之后归谁、怎么管、在什么条件下给谁、给多少、由谁监督，都事先约定清楚，由受托人长期执行。”该负责人说。而支撑起这套规则的，是信托制度财产独立、风险隔离与灵活分配的核心禀赋。

产品适配：为普惠客群量身定制

发展普惠金融的关键，是要在“普”和“惠”上下大功夫、深功夫。低门槛、重客利……多家理财公司持续完善普惠金融产品体系，大幅拓展理财产品服务的覆盖范围，努力创造稳定安全的投资回报，让理财产品走进更多“寻常百姓家”。

兴银理财锚定普惠金融服务，针对中小银行客群打造“兴普惠”系列产品，涵盖多种产品形态，聚焦长盈策略，严控波动与风险。截至2026年6月末，该系列产品规模超270亿元。

民生理财针对中小微企业客户设立专属理财产品，打造系列活动，深入中小企业园区宣传“存款+理财”的财富管理理念，为企业提供多元的闲置资金管理方案。

北银理财创新费率模式，针对部分特色产品首创“不达业绩比较基准不收取固定管理费”的惯例，彰显与客户共担市场波动的服务诚意，同时不设置高起购门槛，投资者同等享受费率优惠，引导客户理性看待理财成本与投资收益。

四类财产与事务入托：构建多维度金融解决方案

在国投泰康信托的信托账户体系里，主要装着四类不同形态的财产与事务安排，对应着家庭与个人不同维度的需求。

把资金装入信托是最基础的形态。客户把资金放入信托账户后，受托人按照事先约定的目标与规则进行资金配置。“它不是用一笔钱买成一只产品，而是让这笔钱沿着规划好的路径走向它的目的地。”国投泰康信托相关负责人说。

2026年7月，国投泰康信托正式发布家庭资产配置服务体系，同步推出全委与半委两种模式：半委模式下，客户与团队共同决策，客户保留最终决定权；全委模式则是由专业团队负责大类资产配置与动态调仓。

这一设计的背后是服务视角的根本转换，从“卖产品”转向“做配置”。“在利率下行、单一资产价格波动加大的环境里，一个家庭缺的往往不是某一只产品，而是一个能穿越周期、被持续跟踪的资产配置框架。”国投泰康信托相关负责人告诉记者。

保险金信托则为更多家庭提供了参与门槛较低的信托渠道。2023年8月，国投泰康信托发布《中国保险金信托创新发展白皮书》，并与保险机构共建线上服务平台；同年9月，首单“赫奕保和·家庭服务信托”成立，成为该公司资产服务信托转型落地的标志。

把房产装入信托，得益于配套制度的完善。国投泰康信托相关负责人表示，不动产信托登记试点工作逐步落地，正在逐步消除不动产入托的操作壁

垒。当房产可以合法、顺畅地成为信托财产，信托制度才能真正嵌入中国家庭的核心资产配置，发挥财富管理与风险隔离的作用。

股权装入信托可为民营企业主解决家庭财产与企业资产之间边界模糊的问题。

国投泰康信托相关负责人介绍：“股权入托一是实现家企隔离，企业经营波动、对外担保、债务纠纷不再轻易穿透到家庭资产；反过来，委托人的婚姻关系与继承关系的变化也不至于动摇其持有的公司股权对公司的控制权。二是避免股权分散，信托可将股权整体持有，按约定分配收益而不分散表决权；三是方便交接安排，在信托文件中预设继任与治理规则，降低代际交接的不确定性。”

此外，把慈善装入信托，回应委托人在财产规划之外的公益诉求。与一次性捐赠不同，慈善信托保留了委托人对用途、对象、节奏的持续安排权，同样具备财产独立的制度保障。

近年来，国投泰康信托的公益慈善信托业务规模逐年跃升，在乡村振兴等重点领域，该公司于2023年落地“国投公益乡村振兴慈善信托（2023）”，2026年4月完成年度追加后，该项慈善信托总规模达到3.3651亿元，以信托制度优势服务国家战略。截至2026年9月1日，该公司累计备案慈善信托85单，管理规模超7.2亿元；今年上半年，新增备案19单，新增规模超1.9亿元，两项数据均居行业前列。

打通服务最后一公里：信托账户的民生进阶

信托账户能够解决财产管理问题，但照护、就医、养老等现实需求，无法在金融框架内独立完成，信托账户在这里又扮演了一个重要角色——接口，把金融安排与实体服务接入同一套契约。

国投泰康信托早在2021年就联合国投健康产业投资有限公司、国投瑞银基金，推出“赫奕·祈年”养老服务信托，顺应第三支柱养老保障体系建设，链接养老公寓、提供入住及优惠权益，打通金融与养老服务之间的最后一公里。此外，2024年，该公司发布《涉老及特殊家庭监护与信托应用指南》，探索“信托+监护”模式，把人身照料安排与财产支配安排分开。

这一模式依托国投集团民生健康板块的产业协同。国投健康聚焦失能、失智、高龄老人的照护需求，建设养老机构，铺设服务网络，目前已在全国24个省份、40余个城市落地70余个项目。国投泰康信托已联合国投健康落地多单养老服务信托。

从资金、房产、股权到慈善，从财富管理到养老照护，信托账户正在成为连接金融制度与民生需求的综合性载体。但上述负责人也坦言，从“能用”到“好用”，信托仍面临几道坎：

一是当前信托设立的门槛对多数普通家庭而言仍然偏高。二是公众认知不足。多数民众对信托在财富传承、风险隔离、养老照护、公益慈善等领域的功能缺乏了解。三是配套制度有待完善。不动产、股权等非资金类信托财产的登记制度仍处于区域试点阶段，全国统一的登记规则与操作流程尚未完全建立。

此外，税收制度适配性不足，也是制约服务信托业务发展的突出障碍。例如，当前没有针对不动产信托登记的专项税收政策，不动产装入信托账户并未产生实际交易，但仍视同“交易过户”进行征税，导致设立、存续、分配等环节面临多重税负，成为制约不动产信托普惠落地的主要成本瓶颈。

“这些问题不是任何一家机构能够独立解决的。”上述负责人表示，信托服务深度融入民生，是一项涉及全社会的系统工程，需要多部门协同联动。对于国投泰康信托而言，作为央企控股的信托公司，未来将继续以信托账户为核心载体，持续拓展服务场景，优化服务模式，积极履行社会责任，在行业转型浪潮中坚守可信赖的受托人定位，让信托制度真正服务于人民的需求。

让理财服务抵达“最后一公里”——银行理财普惠金融实践观察

● 本报记者 张佳琳

民惟邦本，本固邦宁。金融为民，正是这一古老智慧在当代的生动实践。

发展普惠金融是银行理财机构的天然使命。“十五五”规划纲要明确大力发展普惠金融。这是加快建设金融强国的重要内容，需要丰富金融产品供给，提升产品适配性，推动普惠服务下沉，持续做实投资者教育。中国证券报记者近日调研多家银行理财机构发现，以“下沉渠道、精准触达、分层投教”为特征的普惠金融实践，正在银行理财行业纵深推进。

近年来，理财公司持续深耕农村金融蓝海，加速拓展城农商行代销渠道，将专业理财服务向县域市场延伸。与此同时，理财公司创新投资者陪伴模式，打造多层次、全覆盖、精准化的金融知识宣传体系。银行理财公司正俯下身、沉下心，把金融服务扎根基层末梢，写下各有精彩的普惠答卷。

渠道下沉：扩大理财服务覆盖面

广大农村地区、偏远县域地区是发展普

惠金融的重中之重。理财公司正持续拓展服务渠道，与中小金融机构携手合作，致力于将更优质的产品供给与渠道网络相结合，精准满足实体经济与居民财富管理的多元化需求。

中银理财持续强化行外渠道拓展，优化乡村振兴金融服务，在超过160家涉农机构上架产品（数据截至2026年8月末），拓宽涉农机构业务合作范围，提升县域客户服务触达度。同时着力打造销售服务陪伴体系，提升数字化服务能力，让偏远地区客户也能便捷获取理财服务。

在兴银理财的合作名单上，一个数字格外醒目：截至2026年6月末，兴银理财公告合作法人农信机构超520家，覆盖浙江、广东、江苏、陕西等20个省级行政区。数字背后，是理财服务从中心城市向县域乡村的实质性延伸。

民生理财也在加速拓展城农商行代销渠道，扩大理财服务覆盖面。民生理财表示，该公司明确“全国+地方”代销渠道网络建设战略，加快拓展城农商行代销渠道，触达更加广泛、下沉的县域农村客户群体。

分层投教：让金融知识精准触达

普惠金融的深层含义，不仅是让更多人买到理财产品，还要让更多人理解理财知识，投资者陪伴与教育成为理财公司普惠实践的重要组成部分。授人以鱼，不如授人以渔，投教工作的价值，正在于帮助投资者建立长期、理性的投资理念。

兴银理财以线上平台作为投资者陪伴主阵地，累计发布相关原创作品超过1000篇。在宣传渠道上，该公司形成“1（微信订阅号）+1（门户网站）+4（视频号、小红书、抖音、B站）+N（代销渠道银行App机构号）”的平台架构，粉丝总量突破百万。

在内容布局上，兴银理财从“宏观—中观—微观”三大维度构建知识栏目体系：宏观层面进行市场动态解读与波动陪伴，中观层面围绕重点产品策略开展投教，微观层面通过《兴兴点灯》等栏目普及基础金融知识。针对“一老一少一新”“两司两员”等金融知识薄弱群体，公司开展分层分类精准宣传。

民生理财立足“大消保”工作格局，创新宣

教模式，丰富宣教载体，聚焦重点客群，打造多层次、全覆盖、精准化金融宣教体系。该公司摒弃同质化宣传模式，针对不同群体金融需求与风险短板定制专属宣教内容：面向老年人重点揭露养老投资和电信套路贷骗局；面向新市民围绕财富产品选择、投资风险识别开展科普；面向青少年和儿童普及基础金融知识；面向企业客户讲解合规投融资、防范非法集资要点。

中银理财构建了独具特色的常态化陪伴服务体系，核心理念是“三适当”——将适当的产品通过适当的渠道卖给适当的投资者。在线上，陪伴服务做到“分群而教、精准送达”。譬如，针对老年群体，推出原创视频、图文普及科学养老备老知识；针对“两司两员”群体，推出创意漫画，梳理防骗要点。在线下，依托渠道队伍延伸投资者陪伴，在市场波动时及时传递专业的市场解读与操作建议。

从渠道下沉到产品适配，再到分层投教，银行理财行业的普惠金融实践正从“有没有”走向“好不好”，从“覆盖广”走向“触达准”。当理财服务真正抵达“最后一公里”，普惠金融才能从理念转化为亿万居民的切实获得感。