

近年来，云南信托大力推进战略重点型业务的布局发展，加速转型，收效显著，诸多业务取得较快增长，其中，作为财富管理领域重点特色板块的资产配置业务也实现了快速增长。

截至2022年1月20日，云南信托资产配置部的累计管理规模已超过14亿元，是2021年3月公司成立资产配置部之初管理规模（50万元）的2800倍，先后有100多位客户获得了资产配置服务。在定制化服务方面，云南信托充分发挥各部门之间的特色优势，将投行业务、财富管理业务、资产管理业务进行资源整合，跨部门协同推进了客户定制化服务，单笔高净值客户一次性定制规模近9亿元。

资产配置业务的快速增长，得益于政策导向、市场趋势、客户需求等外部因素以及公司服务理念和产品特色等内部因素的综合作用。

目前，我国居民持有银行存款与房地产的比例较高。在房住不炒时代，居民的房产配置比例将趋于下降。同时，叠加资管新规的影响，持有现金和存款的机会成本逐渐升高。随着资产管理产品向净值化、标准化转型的深入，居民资产逐步向权益类转移的进程也将加速。

财富管理是信托转型的重要战场。紧扣市场和客户的需求痛点，云南信托资产配置部依托公司的科技系统，联合内部前中后台板块资源，打造了丰富的资产配置服务体系。在资产配置研究体系方面，形成了大类资产配置、优势策略匹配、组合配置管理的自上而下资产配置框架。在产品服务体系方面，云南信托资产配置服务围绕客户画像及需求偏好分析，联合其他业务部门共同拓展家族信托、闲置资金管理、流动性管理等业务场景，进行产品定制，并实现全链条、全方位服务。

据中金公司的研究预测，2025年我国居民金融资产规模有望达到371万亿元。原来市场上以投资非标资产为主要投资方向的资金，正向资本市场转移。投资者对稳健、低波动、相对收益较高的资产组合的需求非常强烈。云南信托资产配置服务致力于以客户为中心，与其他优质供应商共同为客户提供一站式的资产配置服务。云南信托除配置专属服务人员外，还与国内外知名专业机构深入合作，联合多领域专家精英，提供专属解决方案。

产品的服务价值是竞争的王道。云南信托旨在打造独具特色的产品池，通过自主研发及外部合作模式，构建优质产品。云南信托自主研发的投资组合覆盖低、中、高波动组合，可挖掘优秀资产；其中，伽利略SPV账户经自主研发、于2020年7月1日成功上线，其以用户特性、偏好及数据足迹，驱动自主开发的投资工具，同时，融合定制型投资组合管理技术，提供以科技为主导的投资方案，在跨市场配置中分散和降低风险。该账户运行18个月以来，已累计投放资产类别超过5个，交易标的超过100个，服务资产规模超过1亿元。

与此同时，云南信托已联合数家证券公司、投资顾问、公募基金、商业银行共同启动了灵活的资源合作模式，例如，借助于云南信托的开放平台，合作方可依据自身牌照情况和专业优势担任产品的相应角色，灵活设计合作模式，也可跟投出资，在合作基础上共同扩大业务规模；或者互通有无、互利共赢，共享白名单资源和互联网资源；机构合作方还可实现渠道客户隔离、不交叉，共享高性价比的科技赋能服务，提升客户体验。

未来，云南信托资产配置业务将继续促进客户服务的下沉，积极践行资产配置理念，为用户提供新体验、新选择，让更多受众获得更为广泛、深入和充分的金融服务

。

本文源自金融界