

21世纪经济报道记者朱英子

北京报道

个人养老金制度正在加速落地，各大金融机构“摩拳擦掌”，信托不外如是。近年来，已有信托公司开展养老信托业务实践，积极探索养老信托在多个场景中的业务模式。

“信托经过多年发展，业务模式处于变化和创新中。近年来，中航信托持续探索运用信托的独特优势深入到不同的服务场景中，专门成立了场景筹划团队，希望挖掘更多可以发挥信托优势的场景，带动行业可持续发展。”6月9日，中航信托副总经理范华在接受21世纪经济报道记者（下称《21世纪》）专访时表示。

据了解，中航信托于2020年9月在业内率先推出“鲲瓴养老信托”，设立门槛为1000万元，通过以单一信托账户为载体，实现了养老机构入住权的锁定、养老支出的锁定、养老代付权的锁定、传承收益的锁定。截至目前，鲲瓴系列信托成立了近200单，总规模达30亿元。

范华认为，在养老的场景中，信托公司要发挥整合性优势，提供从账户管理到财富保值增值，再到养老服务、养老产业的全链条服务，构建养老服务生态圈。

坚定看好养老信托

《21世纪》：养老的场景是如何挖掘出来的？

范华：

包括我自己在内的60后，已完成对下一代的责任使命，未来最大的希望就是不要给后代添麻烦，同时有品质地养老。这就面临一个问题，如何能够优雅地老去？

我们场景筹划团队以此为契机开始探索。市面上有保险产品、养老机构、老年大学等养老产品和服务，但很零散，因此我们萌生出运用信托把这些生态整合到一起的想法，不仅做到财富的增值保值，更好地实现有品质养老，还能安排好财产的传承问题。

后来，团队进一步发现，父母自己给自己规划是一方面，同时子女也有意愿给父母做规划，以减轻未来的压力。最终，我们推出的“鲲瓴养老信托”便有了两种模式：一是中老年人为自己设立的养老信托；二是子女为父母设立的养老信托，整体目标还是围绕着增值财富、安全财富、和谐财富、久远财富这四大目的。

《21世纪》：为什么中航信托这么重视养老业务，把养老业务作为独立品牌？

范华：

作为央企信托公司无论是履行社会责任，还是探索未来可持续发展的业务，我们都坚定地看好银发经济的未来。

首先是公司高度重视。中航产融、中航信托董事长姚江涛曾于2020年带队去日本专题调研养老信托。从一开始，我们理解的养老信托就不只是传统的资产配置、财富管理，也不只是围绕传承目的的家族信托，而是综合化的受托服务。

其次是第二支柱需求旺盛。在养老体系第二支柱中，企业年金、职业年金市场是典型的机构市场，银行、保险类机构的资源优势相对明显，但是信托也越来越多地参与到企业年金的资产配置端。从数据来看，2020年企业年金配置的信托产品占比约10%，产品收益率达6.01%，具有较强竞争力。目前，中航信托正积极参与第二养老支柱中企业年金的资产配置，推出专业化的年金配置服务——“天泓”年金信托产品，与多家企业年金基金管理机构形成密切合作。

第三是第三支柱生态圈整合。在养老服务中更重要的是信托公司发挥整合性优势，参与第三养老支柱建设，为个人提供从账户管理到财富保值增值，再到养老服务、养老产业的全链条服务，构建养老服务生态圈。

《21世纪》：养老服务生态圈具体如何构建？

范华：

我国的养老服务体系中，除机构养老外，居家养老和社区养老占主流，而这部分的老人将面临物业管理上的诸多难题。

因此，在鲲鹏养老信托的基础上，我们于2021年10月份落地了信托业内首单“双受托制”物业管理服务信托，试点从老旧社区开始，业主以老年人居多。

此外，我们参与并主导完成了中国物协维修资金研究专委会立项的《我国住宅专项维修资金管理体制改革与创新》专项课题，旨在推动信托参与住宅专项维修资金的管理，盘活原本属于业主的资金，改造老旧小区，同时实现资金的保值增值。

近期，我们推出的“双受托制”房屋交易保障服务信托亦是如此，我们在帮名下有多套房产的中老年客户寻找中介卖房的过程中发现，二手房房屋交易领域存在资金监管痛点，而信托能更好地厘清买卖双方责任以及保障资金安全，同时可实现交易过程中沉淀资金的保值增值。

养老金融不是一个简单的理财产品，或者给养老产业提供一笔融资，而是全链条服务，我们做的这些业务都是紧密聚焦着养老生态。

紧抓个人养老金市场机遇

《21世纪》：“鲲鹏养老信托”的委托人、财产类型、资产投向有何特点？

范华：

存量客户主要偏知识型，年龄多分布在40~50岁区间，大部分是为自己未来养老做规划，将自己设为受益人之一，同时与传承结合在一起。

在交付的财产类型中，有三分之一的客户交付的是“现金+保单”的形式。

在信托财产投向上，我们突出受托管理的中立性，在全市场筛选投资产品进行资产配置，故将设立门槛对标家族信托，以更好地为客户进行大类资产配置。我们还充分借助产融旗下的保险经纪公司，为客户全市场筛选保险产品。

《21世纪》：如今运行一年多，比较担心哪些问题？

范华：

疫情对我们筛选养老服务机构入库产生了一定影响，为此我们成立了专门的团队进行筛选工作。目前除入库保险公司旗下的养老社区，公司也与专门的养老机构合作，同时在长三角一带尝试和部分房地产业务结合，寻求养老产业的业务机会。

《21世纪》：今年4月份监管下发的《关于调整信托业务分类有关事项的通知（征求意见稿）》中将信托业务分为三大类，如何看待养老信托的类别划分？

范华：

养老信托可发挥整合性、灵活性与安全性的制度优势，本质上应属于资产服务信托。此外，个人养老金制度与资产服务信托的适配性极高，属于监管鼓励信托公司转型的重要方向。

信托经过多年发展，业务模式处于变化和创新中。近年来，中航信托持续探索运用信托的独特优势深入到不同的服务场景中，专门成立了场景筹划团队，希望挖掘更多可以发挥信托优势的场景，带动行业可持续发展。

《21世纪》：国务院今年4月份印发的《关于推动个人养老金发展的意见》中未提及信托，你怎么看？

范华：

从目前规范发展养老金第三支柱体系、养老金产品创新、养老金经营主体等相关政

策信息看，信托公司并未包含在内，未来信托公司如何参与第三支柱的顶层设计存在一定不确定性。

具体从文件来看，个人养老金账户的投资风格侧重长期保值的稳健型产品，未将信托计划明确在投资范围之内，但亦有空间。公司也提交了相关建议，希望通过行业协会和专业协会的力量，推动将信托产品作为个人养老金投资管理的重要标的。

同时，促进个人养老金在前端与信托制度结合，将信托账户纳入信息平台的指定账户类型中，由信托公司担任账户管理人，充分利用信托制度优势，真正实现个人养老金资产的独立性与风险隔离功能。

数字科技形成支撑

《21世纪》：深入服务场景的预付类资金管理服务信托需要信托公司有较强的后台系统支撑，能否介绍下中航信托的科技投入？

范华：

我们认为，信托公司发展预付类资金管理服务信托同样要提升四种能力：全面风险管理能力、专业化资产管理能力、综合化管理服务能力、信息科技支撑引领能力。其中，数字科技能力是极其重要的一部分。

养老信托的业务流程中涉及客户多元化需求，包括信托账户设立、开放信托平台搭建、支付清算体系建设等多个环节，如果没有科技平台的支撑，难以满足客户对响应速度与准确性的要求。

中航信托于2019年正式启动“中航信托数字化转型”项目，借助专业机构力量，对公司数字化转型工作进行顶层的战略规划和设计，先后在产业金融、不动产、家族信托、服务信托等领域实践应用。近年来，公司在信息建设及数字化转型领域投入了巨大的人力、物力资源，通金融科技的支撑，助力场景筹划更好地实现。

目前，我们和物业、养老社区、医疗机构等外部合作机构都实现了系统对接，和生态圈的各参与主体实现更紧密的连接。

《21世纪》：你觉得养老信托需要怎样的人才队伍？目前中航信托的人才配备如何？

范华：

养老信托涉及养老金融的全链条，需要各相关专业领域的人才。目前公司企业年金

配置团队5人，养老信托和场景筹划团队6人。专业构成不仅有金融、法务背景，还有保险、医护、医学专业的人才。随着业务的拓展，我们还会持续加强人才队伍的培养和优秀人才的引入。

更多内容请下载21财经APP