

2022年，受疫情冲击等多重因素影响，信托业走过了艰难的一年。展望2023年，宏观经济有望开启复苏，信托行业也将迎来新的机遇，2023年信托公司展业将有八大机会。

**地产业务：拓展与央企国企合作，加大风险处置与特殊机遇**

2022年，地产行业受调控政策和疫情的双重影响，部分公司发生了严重的流动性危机。预计2023年地产政策会进一步放松，地产销售和投資有望逐步企稳。

对信托公司而言，地产相关的业务机会如下：

一是与大型央企国企、少数优质民企的合作。随着行业进入有序出清，未来能活下来的房企基本为央企国企、少数优质民企以及优质的区域开发商，信托公司要加强与此类主体的合作，同时在部分建筑交通类企业下场拿地的背景下，拓展以央企国企施工单位为中心的融资业务。

二是探索产业园及产业地产相关投资。在住宅和商业地产下行的背景下，部分机构将视野转移到产业地产领域，特别是2021年底以来公募REITs的推出，为产业地产项目提供了良好的退出渠道。可重点关注有现金流支撑的产业园、物流园等的投资机会，探索以Pre-reits形式介入，后期通过REITs退出。

三是加大风险处置与特殊机遇业务。在加大自身风险资产处置的同时，信托公司可利用自身在地产行业多年积累的经验，顺势延伸至特殊资产领域，通过与四大AMC、地方AMC、律所等积极合作，围绕盘活存量地产、不良资产、地产企业破产重整等，寻求不良资产投资以及风险处置服务信托机会。

**城投业务：关注尾部风险，向标品投资转型**

2022年，地产业务承压，信托公司纷纷转战政信，一定程度上导致业务扎堆。预计2023年在稳增长压力下，城投仍将发挥重要的作用，但城投市场将出现更明显的分化，尾部风险增大。

对信托公司而言，2023年城投展业应注意：

一是关注尾部风险，避开网红区域。从过去几年违约的城投平台来看，大多是财政实力弱、层级较低的区域。同时考虑到城投风险爆发是渐进的过程，总是从低层级、低资质的平台开始向其他区域蔓延，因此建议重点关注尾部风险，避免与低资质平台开展业务，网红地区是潜在的雷区。

二是转型标品投资，目标的分散化。城投以公开债为底线，非标和贷款相对滞后。当前在城投风险加大的背景下，信托公司可探索转型城投债的标品投资，将非标的业务经验转化为城投债的投研能力，精选城投债标的，进行分散化投资。

资产管理：丰富资产配置，持续做大固收规模

2022年，受权益市场大幅震荡影响，投资者避险情绪浓厚，权益资产发行显著放缓，固收产品受到欢迎。2023年，从近期多家市场机构的研判来看，市场普遍认为今年随着宏观经济的复苏，国内权益市场大概率温和上涨，并有望开启慢牛行情。

对信托公司而言，2023年展业机会如下：

一是丰富资产配置型产品，加大主动管理能力培养。近几年不少信托公司充分发挥制度优势，布局TOF业务，通过大类资产配置及精选管理人实现产品的稳健投资。未来随着市场的成熟，资产配置型产品会越来越受到欢迎。信托公司一方面要持续培育自身主动管理能力，在TOF领域树立相应的品牌；另一方面要探索其他类型的配置型业务，丰富资产配置品种。此外，随着公募REITs不断扩容，信托可通过发行专门的REITs产品在战略配售、网下配售及二级市场等环节参与投资。

二是做大现金管理类及定开纯债类产品规模。在银行理财要求2022年末完成现金管理类产品整改后，当前市场的类现金管理类产品，除信托现金管理产品外，其他在监管要求上已与货币基金基本拉平。信托在现金管理产品上仍处于红利期，其在流动性和收益率方面具有一定的竞争力，应趁机持续做大产品规模。此外，与其他资管机构纯债产品相比，信托公司的定开纯债产品颇具特色，且收益率更有竞争力，随着非标的萎缩，这类产品作为非标的平替，能满足稳健类客户的需求。

资本市场：拓展业务模式，关注自主安全产业

2022年受疫情冲击、国内权益市场震荡等多重因素影响，中国股权投资市场遭受了较大的压力，在募资、投资、退出等各环节均受到影响。2023年随着疫情防控措施的优化，以及国家政策的调整与引导，股权投资有望迎来相对稳定的发展环境。对信托公司而言，今年资本市场的机会如下：

一是拓展股权投资、定增、可转债等多类型的资本市场业务。资本市场空间足够大，各类业务模式相对成熟。当前在监管趋严、非标收缩背景下，资本市场业务一方面契合监管导向，为国家战略性新兴产业提供金融支持；另一方面在信托业务新三分类下，成为非标转型的重要方向，预计2023年信托公司会持续在资本市场业务发力。

二是重点加强对“安全”“升级”相关产业的关注。当前国家安全被提高至重要位置，统筹发展和安全，以安全促发展是时代的主题。

### 与央企国企合作：价值重估带来资本化机会

2022年11月，证监会主席易会满在2022金融街论坛年会上提出，上市公司尤其是国有上市公司，一方面要“练好内功”，加强专业化战略性整合，提升核心竞争力；另一方面，要进一步强化公众公司意识，主动加强投资者关系管理，让市场更好地认识企业内在价值，这也是提高上市公司质量的应有之义。两周后，上交所发布《中央企业综合服务三年行动计划》，从多方面做好新一轮央企综合服务相关安排，央企国企价值重估受到市场的高度关注。对信托公司而言，其业务机遇在于央企国企价值重估带来的证券化、资本化业务机会。央企由于估值过低，不仅资本运作能力被严重削弱，而且过低的估值水平也限制了资本减持。当下监管提出央企价值重估可能只是起点，预计未来央企的资本化、证券化运作将加速，兼并重组、专业化整合等逐渐拉开帷幕，信托公司可在其中掘金业务机会。

### 普惠金融：外部环境有所改善，加大非标转标业务

2022年消费金融行业面临艰难的外部环境，一方面行业维持强监管态势，国家针对消费贷陆续出台多个监管文件，对行业进行规范，加大了展业难度；另一方面，受疫情冲击，居民借贷需求、还贷意愿和能力均受到挑战。2023年，消费金融行业外部环境将有所改善。

对信托公司而言，2023年展业机会如下：

一是持续加大和头部平台的开发与合作。随着行业逐步规范，未来消金行业的“马太效应”更加显著，头部互金平台会越来越强。信托公司应持续加大与头部平台的开发与合作。

二是拓展消金资产非标转标，形成全链条业务体系。近几年，消金成为资产证券化（ABS）的重要资产，部分信托公司借机拓展业务链。信托公司在拓展非标业务的同时，应重点以非标撬动转标业务，顺应非标转标趋势，提升业务的可持续发展。

### 财富管理：家庭信托是重要增长点

新三分类规定征求意见稿对信托业务进行了分类调整，“财富管理受托服务信托”项下，新增的“家庭服务信托”引人关注。新三分类规定发布前，已有多家信托公司相继推出家庭信托。但在操作上，各家门槛和标准不一。新三分类规定单独新增“家庭服务信托”，不仅肯定了家庭服务信托的必要性，也使得家庭信托业务的开

展有规可依。

家庭信托是继家族信托后，财富管理的下一个增长点。过去几年各家信托公司纷纷在家族信托业务上跑马圈地，在超高净值客户领域抢占高地，业务开展难度日益增大。家庭信托门槛低，客户仅需100万元，便可享受风险隔离、财富保护和代际传承等服务，客群下沉至富裕的中产家庭，大大增加了业务空间。

服务信托：在可复制、可规模化领域发力

信托业务新分类将服务信托作为三大业务之一，鼓励信托公司回归本源，发掘信托制度优势，满足大众需求。经过前期的探路，2023年服务信托将会在可复制、可规模化的部分领域发力。

一是资产证券化业务更重视价值链提升。相对其他业务，资产证券化服务信托业务模式成熟，具有规模效应。因此在信托展业空间收窄的背景下，这类业务更加受到信托公司的重视与青睐。

二是预付资金类业务逐步探路批量化、规模化。过去两年，部分信托公司在地方政府的支持下，已在教培、物业管理等领域，率先落地了预付资金类服务信托，并逐渐摸索出一套业务体系。预计未来信托公司将重点推动此类业务的可复制性，向更多的民生领域渗透，打造城市的基础设施。

（作者单位：中融研究博士后工作站/创新研发部）

本文源自中国银行保险报