

# 非标转型向 A 股 信托公司掘金定增市场

本报记者 樊红敏 北京报道

种种迹象显示,标品信托正在加大向权益市场投资的探索力度。《中国经营报》记者注意到,近日,西部信托官网发布招聘信息显示,该公司资本市场部在招聘定增团队长一职。除西部信托之外,来自不同信托公司的多个定增类职

## 多家机构招聘定增类人才

信托行业本身有非标转标的内在转型需求,参与到包括定增在内的各类资本市场业务是水到渠成的事。

4月3日,西部信托官网发布招聘信息显示,该公司资本市场部在招聘定增团队长一职。岗位职责包括负责搭建公司定增投资业务体系;负责拓展目标客户,开展定向增发投资业务;牵头定向增发项目的筛选研究等。

不仅仅是西部信托,记者通过某专业招聘网站查询发现,多家信托公司在招聘定增类相关岗位。

比如,某招聘网站显示,南方地区某信托公司在招聘信托经理岗,岗位职责包括“负责基于项目的客户价值挖掘、开展资本市场(结构化定增、大宗减持、TOF以及债券投资等)资产投资的可行性方案设计……”

北方地区某信托公司在招聘定增基金总监岗,岗位职责包括“做定增等一级半市场业务的市场化基金的合伙人/MD/ED,可来做相应一支或多支基金的负责人(信托公司做定增等资本市场业务的人选也可以)……”

此外,4月18日,重庆信托官网发布多个实习生招聘岗位,其中,股权投资岗的岗位职责包括“开展权益投资策略相关产品的研究和设计,包括定增基金、打新基金、FOF类产品等”。

重庆信托近日还发布一篇题为《强强联合,不负选择,掘金定增正当时》的宣传文章称,自再融资政策松绑以来,重庆信托一直深度看好未来定增投资在客户资产配

位也在招聘中。

公开数据显示,定增作为再融资市场的核心品种,在再融资市场的比重超过七成,近三年平均每年市场规模超8000亿元。今年以来,定增发行数量及募资规模持续回暖。截至3月31日,A股共计149家上市公司发布定增预案,预计募资金额2616亿元,同比去年分别增长198%及114%。

置中的重要性。

据记者了解,近期,重庆信托已推出一只名为“重信·开阳23005·定增精选1号”的集合资金产品,目前,该产品正在募集中。

中信登信息显示,2022年,有多家信托公司登记备案了近10只名称中带有“定增”一词的信托计划产品。

从信托公司参与定增业务的投资赛道来看,西部信托在上述招聘中同时要求,“重点关注多个赛道产业投资领域,对高科技、新能源、军工、消费电子、医疗等相关领域较为熟悉,有深度研究。”上述在北方地区信托公司招聘的定增基金总监岗要求对农业产业升级、消费升级、农业与食品科技、大消费、大健康,产业链供应链升级有深入研究。

“当下资本市场出现了中长期的投资机会;一个是因为大疫三年,各行各业都在复苏阶段,企业盈利端预期同比过去几年的低基数会有大幅增长;二是经过2022年市场风险的全面出清,市场的估值水平处在相对低位。因此,无论是盈利还是估值都有较好的修复预期,市场中长期向好。同时,信托行业本身有非标转标的内在转型需求,参与到包括定增在内的各类资本市场业务是水到渠成的事。”就当前多家信托公司集中布局定增市场,厦门国际信托投资信托一部相关人士在接受记者采访时表示。

## 向权益市场要收益

在经济复苏得到数据验证后,权益资产的配置价值将进一步凸显。

据了解,“定增”又称非公开发行股份,是指上市公司向符合条件的少数特定投资者非公开发行股份的行为,是上市公司再融资的一种重要手段。

公开信息显示,2006年,随着《上市公司证券发行管理办法》的颁布,标志着定增业务正式迈入了资本市场规范化的轨道。2016年达到高峰,募资规模和增发次数分别为15,967.30亿元和783次。从2017年到2020年,定向增发经历了从全面收紧到逐步大幅松绑的过程,扶持再融资市场趋势明显。

Wind数据显示,2020年至2022年A股市场定增实际募资总额分别为8276.61亿元、8767.46亿元、7470.53亿元。根据数据统计,其中,2022年IPO募资总额5224亿元,而再融资募资总额达1.02万亿元,其中定向增发募资7230亿元,在再融资市场中的占比超70%。

民生信托风险管理总部贾晋在其近期发表的研报中表示,“定增产品既可以单票投资也可以一定程度的分散化投资,投研范围相对聚焦,可以利用锁定份额、获取价格折扣以及较为透明的上市

公司情况等确定性因素吸引投资者,有助于提高其认购此类产品的积极性。”

今年初,中融信托研报将资本市场业务类为今年信托公司八大业务机遇之一。其中提到,“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。”

在持续压降非标融资类信托业务规模背景下,近两年,信托行业加速向标品业务转型。

信托业协会数据显示,截至2022年4季度末,投向证券市场的资金信托余额为4.36万亿元,同比增长1万亿元,同比增幅29.84%,环比增幅4.21%;证券市场信托资金的占比在2022年4季度末升至峰值,为28.99%。

“不过,当前信托公司标品信托业务主要以债券类投资为主,新成立信托中债券投资类占比超

## 投研能力待提升

信托发力定增业务,需要保持审慎,以稳健为主。

多位受访业内人士认为,因为对投研能力要求较高,信托公司以主动管理模式参与的定增业务较少。

“信托发力定增业务,因自身投研体系还是有一定的短板,因此需要保持审慎,以稳健为主。”某信托行业研究人士提示。

“这类资本市场的业务与券商和公募基金相比,信托公司并不具有优势。但以服务信托形式参与定增业务,信托公司还是有一定业务机会的。”某央企

信托公司内部管理层人士向记者表示。

上述厦门国际信托投资信托一部相关人士也向记者表示,信托公司参与定增业务优势在于信托产品结构相对灵活,可以根据投资人的风险偏好或资金属性做个性化定制。但相比于券商资管或公募基金,信托公司在资本市场的投研力量还很薄弱。

“短期内信托公司可以根据自身的资源禀赋,有选择地参与相关能力范围内定增业务;或者



目前信托公司转型压力山大,资本市场业务也将是信托公司未来的主攻方向之一。视觉中国/图

过85%,标品信托整体收益水平难以获得较大幅度的提升。”今年2月下旬中诚信托发表的研报中指出。

“标品信托将加大权益投资探索力度。”中诚信托上述研报进一步表示“当前社会理财资金配置由非标类资产向标准化资产转移的趋势明显,加快做强做优做大证券市场类信托业务已基本成为行业转型共识。若A股长期投资价值回报进一步提升,信托公司必将加大权益投资探索力度,加强

主动管理能力,提升收益水平,提高资管市场的竞争能力。”

实际上,信托公司发力权益市场的趋势已现。多家信托公司在年度策略报告中纷纷提到权益资产配置。比如,在经济复苏得到数据验证后,权益资产的配置价值将进一步凸显。又如,权益资产迎来布局良机,受益于经济复苏的消费领域,盈利预期有望改善且估值偏低的医药生物领域,以及行业周期处于底部区域的半导体板块值得关注。

# 中航信托任杰:财富管理服务要深挖客户圈层需求

本报记者 樊红敏 北京报道

财富管理服务信托作为信托公司“受人之托,代人理财”的本源业务,其重要性在日前落地的信托业务分类新规中得到了充分体现。与此同时,财富管理服务信托的发展潜力正在加速释放。家族信托目前规模已达5000亿元左右,保险金信托也

## 服务形式多元化升级

《中国经营报》:当前财富管理服务信托迅猛发展的原因是什么?

任杰:主要原因有三:一是市场需求的变化。以前,客户金融需求主要是通过认购金融产品实现资产保值增值。但现在无论是企业家人群还是中产家庭人群,对于风险隔离、代际传承、婚姻规划等需求均日益增强,追求更多家族治理、企业治理相关的精神层面的价值,这也必然将带动财富管理服务信托业务的不断迭代、快速发展。

二是法规政策的支持。从2018年的《关于加强规范资产管理业务过渡期内信托监管工作的通知》,将家族信托与其他资管产品相区别,明确家族信托不适用于“资管新规”,给家族信托提供充足的发展空间;到近期正式下发的信托业务三分类新规,将资产服务信托从征求意见稿中的第二位提升到首位,都充分说明监管对于信托行业回归本源业务的引导高度重视。

三是信托行业的发展。国内从第一单家族信托落地到现在已经走过了十年的历程,过去10年里,各家信托公司都在积极布局家族信托业务,在信托行业的不断尝试探索之下,目前信托行业家族信托展业的土壤以及各家信托公司的家族信托

已进入迅猛发展期。此外,众多信托公司也在抢滩布局家庭服务信托。

当前财富管理服务信托能够迅猛发展的原因是什么,有哪些新的发展趋势,信托公司发力财富管理服务信托的着力点是什么,又有哪些痛点尚待解决?就上述问题,《中国经营报》记者采访了中航信托资产配置部总经理任杰。

## 《中国经营报》:财富管理服务信托有哪些新的发展趋势?

任杰:从财富管理服务信托的发展趋势来看,业务形式越来越成熟,内涵越来越丰富。未来的财富管理服务信托一定是基于投资人需求多元化的发展过程。

以中航信托的实践为例,对于家庭客户的财富管理需求,提供了一体化的家庭全生命周期财富管理服务。从发掘客户需求到搭建信托架构,从资产配置到受益分配,快速敏捷迭代产品体系,在不断完善受托人服务的过程中,提升客户体验,成为家庭的财富保险箱,为客户提供家庭服务信托、财富管理信托、家族信托、特殊需要信托等多方位的场景筹划方案。

针对企业客户的财富管理需求,把脉企业家家庭传承、企业经营之痛点,充分梳理企业发展脉络,着眼于企业所处经营阶段,为处于不同阶段的企业定制个性化方案。中航信托在行业内创新推出企业财富管理账户、员工激励信托、薪酬管理信托等业务模式,为企业家提供一站式股权托管、全流程股票管理的财富信托服务。

## 依托一个账户 贯穿多元场景

《中国经营报》:发展财富管理服务与发展财富管理服务信托之间是什么关系?

任杰:传统财富管理业务与财富管理服务信托是一个更进一层的逻辑。

从传统的财富管理业务视角来看,信托公司作为一个金融机构,让客户财富实现保值增值是最核心目标。到了财富管理服务信托时代,信托公司在为客户供资产配置、财富保值增值的服务之外,更重要的是基于信托财产独立性、权利与利益分离、信托目的多样性、信托连续性的专属法律特征,从“场景”出发,能够真正做到以客户需求为导向,将信托优势与多元化应用场景深度融合,形成专业化及模块化综合服务解决方案。通过金融工具和制度工具相结合,才是信托行业与其他金融机构相比的竞争优势和护城河,从场景出发,触达客户需求,解决客户问题,最终增加客户

## 深挖客户圈层需求

《中国经营报》:当前信托公司发力财富管理服务信托,主要着力点在哪?

任杰:信托公司发力财富管理业务的主要着力点有两个:第一个着力点或者说抓手就是信托账户。信托账户充分结合了信托的金融属性和法律属性,每一个符合条件的客户均可创设专属账户,独立管理、独立运作、独立记账,投向灵活多样能够实现财富保值增值,且可以基于家庭生活场景设置定期分配、条件分配等诸多分配节点,满足家庭

黏性。这也是我们所提到的“回归本源”,本源就是“服务”。通过信托专属的服务,维护客户圈层,真正显现长线价值。

《中国经营报》:中航信托在财富管理服务方面开展了哪些实践探索?

任杰:中航信托在财富管理服务方面的探索可以分为以下几个路径:首先是投研体系为引领的资产配置之路。中航信托以跨周期投资理念为核心,构建资产配置四象限,为财富客户持续迭代“指南针”配置方法论,实现财富保值增值。指南针2.0的核心是通过构建定量与定性有机结合的投资决策体系寻求投资组合收益与波动的动态均衡。在长周期维度,利用顺逆兼顾的资产选择对冲风险且充分发挥私募股权项目(一级市场核心资产)的价值优势,提升组合收益率的预期上限;在短周期维度,通过私募证券项目(二级市场核心资产)持续增厚投资组合的收益,同时私募证券

## 《中国经营报》:尚有哪些痛点

生活、传承所需。做服务信托一定是基于账户来做,这样才能将业务真正落地。第二大着力点是服务现有客户圈层,深度挖掘客户圈层的需求,以此作为基础,提高资源整合能力,与多元需求场景的专业服务机构合作,整合各自优势资源,充分发挥禀赋优势、迭代数字化赋能、延展品牌内涵、深化信托价值的优势,与生态圈的各类主体合众为客户提供筹划方案,最终形成场景筹划的护城河。

《中国经营报》:尚有哪些痛点

问题待解决?

任杰:信托开展财富管理服务信托的痛点也是比较明显的。

首先,IT系统还需要加大建设力度。财富管理受托服务信托具有期限长、信托财产类型多样化、信托利益分配方案更为定制化等特点,建设完备的客户服务系统和业务管理系统不仅可以确保信托长期存续期间资料保存、信托事务管理的连续性,也能够通过智能化的系统低成本、高效率、准确地实现投资管理、风险控制、信息披露及定制化的信托

## 《中国经营报》:尚有哪些痛点

问题待解决?

任杰:信托开展财富管理服务信托的痛点也是比较明显的。

《中国经营报》:尚有哪些痛点



中航信托资产配置部总经理任杰

富。问道“增值”“安全”“和谐”“敏捷”“至善”“久远”的多维财富价值,用信托构建美好财富生活。

最后是科技赋能为引领的数智服务之路。从2016年起,中航信托便开启了自主研发家族信托业务系统这条“难而正确”之路,从上百上千单业务中提炼和优化系统需求,不断打磨,每周迭代,并随着业务的创新而不断升级,将数字思维贯穿于业务全链条,全面激活数字化经营新动能。

利益分配需求,从而实现家族信托及其他财富管理信托的标准化和信息化。

其次,需要提高识别有效场景的能力。各家信托公司都需要信托公司基于自身的资源禀赋,精准识别哪些场景能够有效助力公司财富管理服务信托业务发展。在此基础上,加强对客户的了解和需求发掘能力,充分结合特定产品的个性化以满足不同客户对财富管理的需求,同时推进实现产品的标准化、流程化,以迅速扩大产品体量。