

厂长的话

资管新规之后，银信通道“天路破碎”，衣冠南渡的信托贵族被流放到河落海干的资本荒野。为了活下去，各大机构一边招兵买马，扩建财富中心，一边劈山开道，拓宽融资渠道。。。于是乎，坐拥巨额流量的互联网机构被推上信托舞台，成了资本故事的新贵。



对此，厂长亲自上阵，“实地考察”一番，果真在“财富-尊享”的专区里找到此处不与人知的“神秘地带”。。。不过，根据厂长及周边亲友的核实确认，此处端口并非全面开放，只有一小撮人能够窥见此处页面（你们也可以试试哈）。

说到这个尊享专区，其实就类似于银行的“私银部门”，它所提供产品的投资门槛更高，风险也更大。目前售卖的产品有两类，分别为信托产品和基金专户产品。

而如上图所见，目前信托专区的上线产品仅有一款，即“五矿信托承信5号第2期结合资金信托计划”。根据产品介绍，该信托的期限为3个月到2年，业绩基准为年化5.8%-7.2%。本期募集金额为2亿，是为第4期，整体规模预计有8-10亿。

在产品类型上它的标识为“消费金融信托”，其计划受让互联网消费信贷资产，资金的最终用途为“向互联网消费信贷授信借款人发放借款”，并以借款人的资信按不同利率计息。

◀ ① 华宝信托有限责任公司

专区内业绩基准(年化)区间

5.00%-5.50%

大型央企旗下机构 | AAA评级 | 19年稳健管理

进入华宝信托专区

售罄

在业务合规性的解释上，理财通官方称平台不参与金融产品的投资和实际管理，只提供技术支持服务（即不背锅）——在微信的描述里，信托公司相当于在理财通上开了个新店，里面卖的是信托的直销产品。

然而，监管也许会迟到，但永远不会缺席。

就在“甲方乙方”举杯相庆，展望互联网信托新未来的时候，沉默一时的监管层终于“发难”，反手就是一张“违规引流风险机构名单”——用监管爸爸的话来讲，信托公司通过第三方互联网机构将客户直接引流至资金信托产品，这属于违规推介

就月度表现来看，10月、11月、12月这三月的成立规模逐月下滑；而产品的预期收益率也滑落到了八个点以下，且短期之内下行趋势不改：

表 6 2019 年四季度各资金投向集合产品成立情况

单位：亿元

投资领域	四季度规模	规模占比	三季度规模	规模占比	环比涨跌幅
房地产	1410.62	28.89%	1917.35	37.51%	-26.43%
工商企业	328.85	6.74%	385.20	7.54%	-14.63%
基础产业	1109.73	22.73%	1253.43	24.52%	-11.48%
金融	1499.52	30.71%	1360.68	26.62%	10.20%
其他	533.53	10.93%	195.24	3.82%	173.27%

不过厂长这里要提醒大家一点，金融类信托不等于消费金融信托，后者被前者包含在内，它的规模增长还和净值化产品（证券市场的火爆）、现金管理产品的增量有关。

与这两者相比，消费金融的“火爆”更加被动，它更像是行业转型趋势下的替代产物，其在资金成本、获客渠道、风控体系上的旧疾并没有被表面的规模繁荣所覆盖。

就具体的业务模式而言，它和隔壁的P2P模式有些类似，都是将客户的投资资金，通过信托公司出借给借款人。

对于投资人而言，这样的模式弊病有不少。

首先，风控问题。大的来讲，他和P2P的底层逻辑有何区别？凭什么隔壁互金都要退环境了，消费信贷就能独善其身？小的来讲，地产信托有土地抵押，政信信托有政府刚兑，而消费信贷就只能看对方的经营能力（或者说人品）。

其次，收益率偏低。就以支付宝的这只信托为例，该产品的年化收益为5-7个多点，说实话还不如整体水平八个点的平均值。。。至少在利率上，它是没有什么竞争力的。

总的来说，从平台合规再到产品资金的投资去向，厂长对此类产品的建议是观望，不折腾——大家谨记一点，产品兑付的关键在于信托公司的实力（出事后的风险化解能力）及产品本身的安全性（融资方能否自身兑付），销售平台的光环再亮，也是不存在背书和兜底的。