



据9月18日中国信托业协会数据显示，截至2019年二季度末，全国68家信托公司的受托资产规模为22.53万亿元，同比下滑7.15%。另外，全国信托业利润总额为189.99亿元，同比下降1.24%，增速较前季度明显回落。

曾是信托盈利第一股的安信信托交出一份2018年全年巨亏18.33亿元的成绩单，排名从行业龙头直接掉到垫底。随后该公司披露，未能如期兑付的信托项目共计25个，涉资超110亿元。但2019年第一季度实现扭亏。

事实已证明，信托行业正信任危机，其根源在于过分的通道化角色。

作为诞生于2006年的信托通道业务，最早是通过“银信合作”的方式开展的。所谓“银信合作”是指，银行委托信托公司就某一融资项目发起集合或单一资金信托计划，再由银行认购该信托计划，从而实现间接贷款给融资企业的目的，通过嵌套通道的方式隐藏资金端和资产端。

换言之，银信通道业务是指银行把债权打包给信托以使得部分债权出表，而不在银行的资产负债表上，不占用银行的信贷规模，而信托扮演spv（特殊目的机构）的角色，不承担风险和收益，仅收取通道费。

凭借在通道业务上的排他性，信托资产规模迅速膨胀。

但是，监管部门也发现，信托公司的通道角色极易与银行等金融机构联手违规酿成金融风险。于是，从2008年开始，一系列针对信托通道角色的监管措施陆续出台，将银信合作纳入监管、规范“信贷资产转让”银信业务、抑制信托贷款类业务、限制同业交叉代持、落实银行转表、控制理财资金投资非标上限、各部门协同监管、穿透式监管，一道又一道监管紧箍咒套在信托公司头上。

直到2018年4月，一行两会一局联合发布《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》，开启了大资管行业的统一监管的新时代，信托公司“躺着赚通道费”的日子已一去不返。

从业务构成来说，信托公司资产证券化（ABS）业务是股票、债券之后的第三大类金融产品，也是信托行业转型升级、服务实体经济的目标方向。近年来，越来越多的信托公司投身资产证券化业务，并作为重点战略领域。

不过，在进军资产证券化业务过程中，信托公司扮演的角色多为通道，部分通道费率只有万分之几，这些项目只是“看起来挺美”，更多只是为了抢占规模和客户，重在圈地，而不是为了盈利。

而目前信托公司尚没有完全建立资产证券化融资业务的投资能力，在投行业务不具备牌照优势的情况下，自身的获客、投资、销售等优势无法充分发挥，盈利模式比较单一，与券商、银行的竞争同质化，并处于劣势。

在通道角色化中，风险事件一直伴随着信托业。根据信托业协会的数据，截至今年第二季度末，信托行业共有1100个风险项目，规模为347.439亿元，信托资产风险比为1.54%，增幅较大，比第一季度末增加0.28个百分点。

在大资管严厉监管的背景下，2017年末信托行业平均年化综合信托报酬率是0.42%，与之对应的年化综合实际收益率高达9.42%，而2019年二季度末信托报酬率0.54%对应的实际收益率为4.49%。

规模在瘦身，盈利在下降，信托公司的出路在哪里？那就是去通道化。

仔细梳理2018年信托行业的主动管理业务规模可见，其7.45万亿元的体量在整体行业资管规模中占比达32.82%，对比2017年29.75%的占比提升了3个百分点。去通道可以改善信托业务的结构，还能推动信托公司加强主动管理能力，积极发展相关业务。

依赖通道，信托公司在一定程度上沦为商业银行的附属品。只有主动去通道化，转型本源、回归主动管理才是信托业发展的主题。监管层规范银信通道业务，有利于

倒逼信托公司加快转型进程，提高主动管理能力、优化业务结构。经营规范的信托公司将会脱颖而出，跑赢大市，稳定增长。

红星新闻签约作者 蔡恩泽

编辑 余孟祥