

■本报记者 闫晶滢

在信托公司近年来的创新实践中，资产证券化的火热程度远超其他创新业务。其中，由于信托公司的“先天优势”，资产支持票据又成为诸多公司的重点发力方向之一。

进入四季度以来，信托型ABN的发行延续了今年以来的高热度。同花顺iFinD数据显示，截至11月15日，已有20单信托型ABN分批发行，合计发行金额达到329.74亿元。其中，苏州信托、国通信托、百瑞信托等公司均是首次参与该业务。此外，作为信托业务创新的“排头兵”，中信信托更是率先提出了ABN业务的“新玩法”。

承销商+定向投资人

中信信托突破业务新模式

早在今年4月份，银行间市场交易商协会发布了《关于意向承销类会员（信托公司类）参与承销业务市场评价结果的公告》，确定中信信托、兴业信托、华润信托、中诚信托、华能贵诚信托和上海信托六家信托公司为新增非金融企业债务融资工具承销商，信托公司参与ABN市场的业务范围更加深入。

近日，中信信托表示，公司作为承销商及定向投资人，参与“飞驰-信惠2018年度第一期定向资产支持票据”的发行，中标量为6亿元。这也是中信信托获批债承资格后承销的首单ABN产品。此次发行的ABN的牵头主承销商及簿记管理人为建设银行，建设银行作为全国首批开展非金融企业债务融资工具承销业务的机构，2011-2017年连续七年市场排名第一。中信信托表示，本次资产证券化业务合作充分发挥了中信信托的资产主动管理能力和建设银行的承销服务能力，未来双方将密切推进相关业务持续开展。

此外，据中信信托相关负责人介绍，其公司管理的资管类信托产品以定向投资人“X”的方式参与发行私募ABN是银行间市场资产证券化产品的重要创新。此次成功参与定向ABN的投资进一步验证了“N+X”制度的优势，也充分发挥了中信信托资管业务的资金优势及资产配置能力。而随着产品的透明度、规范性、流动性增强，买方可能愿意接受更低的收益率，卖方可能愿意给出更高的融资成本，买卖双方原本的巨大分歧得以消除，有望提高信托公司可从中获取的利差。

据悉，2017年9月17日，中国银行间市场交易商协会发布了《关于投资人参与定向债务融资工具业务有关事项的通知》，规定了定向债务融资工具的业务原则，明确了“N+X”制度的业务流程及相关操作要求。N+X制度的引入降低了资产证券化产

品发行人寻找投资人难度，大幅节省了投资人投资定向工具的时间成本、实质性地改善定向工具二级市场流动性，降低企业融资成本。

四季度ABN

发行超300亿元

进入四季度以来，信托型ABN的发行延续了今年以来的高热度。同花顺iFinD数据显示，截至11月15日，已有20单信托型ABN分批发行，合计发行金额达到329.74亿元。其中，苏州信托、国通信托等公司均是首次参与该业务。

国通信托相关负责人表示，在发行过程中，公司作为受托机构和发行载体，充分借鉴国内信贷资产证券化的成熟做法和实践经验，重点对ABN的资产类型、风险隔离、交易结构、信息披露、参与各方的权利义务等进行详细规范，强化对投资人的合理保护机制，最终促成此次发行圆满成功。后续，国通信托将持续丰富银行间市场发行ABN产品的经验，不断拓展资产证券化产品业务市场。

事实上，除中信信托外，在今年四季度面世的诸多信托型ABN中，信托公司纷纷推出“新玩法”。例如，本月初，平安信托作为受托人和发行载体管理机构，参与发行了北京住总房地产开发有限责任公司2018年度第一期资产支持票据。据介绍，该产品系全国首单支持保障性住房CMBN，底层资产为北京住总集团持有的位于北京北四环成熟商务区的办公用楼。平安信托表示，该CMBN产品为发起机构实现了创新型低成本融资的同时，也进一步拓宽了平安信托资产支持票据的基础资产范围。

而从全年发行情况来看，同花顺iFind数据显示，今年以来分批发行的ABN产品共有65只，发行总额为857.44亿元。其中，已有21家信托公司担任相应项目的发行人/计划管理人，在68家信托公司中占比接近1/3。从参与数量上看，平安信托、华润深国投、五矿信托、中建投信托等公司发力ABN业务的力度较大，发行数量均在5只以上。

据某信托业内人士介绍，信托公司可以灵活运用股权、债权或受益权等多种方式，为客户提供综合金融解决方案。资产证券化作为盘活存量资产、优化杆杆的重要手段之一，可以有效增加资产流动性、优化资源配置、丰富现有融资渠道、引导社会资金进入实体经济，是信托公司业务中不可或缺的一环。信托公司目前在资金来源与资金运用上都面临资金来源成本高、资产不易获得等问题，参与ABN这类标准化产品，可以作为解决这些问题的切入点。

该人士进一步介绍称，未来在银行间债券市场业务方面，信托还将有多个领域可进行创新发展：首先，可拓宽业务领域、拓宽交易对手准入，引导信托型ABN产品发

行。信托公司可根据资产支持票据业务的基础资产要求，打破过去在展业中的交易对手范围限制。其次，应转变信托融资业务思路，由重增信向重资产转变。信托公司可在交易对手选择上适度放宽条件，加强优秀资产的筛选能力，在融资市场上抢占市场份额。再次，可通过信托型ABN展开和银行、券商新的业务合作模式，实现共赢发展。最终将信托型ABN作为创新业务推进，增强竞争优势。在目前的监管过渡期下，信托公司可以借机拓展信托型ABN业务，顺应监管导向，抢占市场先机。