

资管新规下，信托主动转型财富管理。

正值“金三银四”抢人期间，记者近日浏览招聘网站注意到，各大信托公司发布了多则招聘广告，包括高级信托销售经理、财富中心顾问、财富管理师、理财经理等职位。

一位信托业内人士对《国际金融报》记者表示，受资管新规去通道影响，财富管理已成为信托公司的重点布局领域。

“一方面，资管新规倡导‘脱虚向实’，强调重主动、轻通道，所以信托公司势必需要拓展资金募集新渠道；另一方面，资管新规及系列政策导向也将为信托参与财富管理市场竞争带来利好，使其能与目前相对成熟的基金、券商、银行理财站在同一起跑线上。”该人士表示，这对于信托公司而言是非常好的发展机会。

不难发现，在加速转型的过程中，信托公司对人才的渴求也格外突出。

布局财富管理

开拓高端客户

资管新规后，信托公司面临资金端方面的挑战似乎是其布局财富管理的一个重要原因。

资深信托分析师袁吉伟认为，信托公司向财富管理业务发展的转变，除了与信托产品募集难度增大等因素有关外，更与资金端的部分长期因素变化密切相关。

“一方面，以往大量机构资金的存在可以在不同程度上解决募资难的问题，而资管新规后，银行理财面临整顿，配置长期信托产品的需求大幅下降；另一方面，严监管下，银行表内资金投资信托产品受到更多约束，诸如农商行在资金运用上多了地域上的监管限制，财务公司对于信托产品的投资兴趣也在降低。”袁吉伟补充称。

经济分析师、天狗窝总经理刘小峰对《国际金融报》记者表示，信托公司目前在财富管理领域招聘需求旺盛，主要是在资管新规对于嵌套的限制下，资管机构为信托公司提供通道业务的空间在收窄，倒逼信托公司必须拓展其他资金渠道。

用益信托研究员帅国让对《国际金融报》记者分析，在资管新规下，由于同业及银行理财等机构资金来源受阻，信托公司在资金端面临更大的挑战，高净值客户成为当前信托公司重要的资金来源。因此，近年来不少信托公司加大了财富中心的建设力度，大量招聘理财经理、风控、金融科技等人才，为其未来业务发展做布局。

袁吉伟也表示，越来越多的信托公司将财富管理建设放在了更加重要的位置，加快在经济发达、高净值人口密集的一、二线城市布局。而财富管理业务离不开理财经理队伍的建设。

以安信信托为例，记者注意到，在猎聘网上，其在北京、上海、广州、深圳、成都、杭州、无锡、西安、郑州等地对包括财富管理中心副总、财富中心负责人、资深财富规划师、财富经理、产品经理在内的一些职位进行公开招聘。

据安信信托相关部门负责人介绍，2018年，该公司大力拓展财富管理布局，建立了近300人的财富管理团队，业务布局全国九个城市，预计到2019年末还将增至800人。

抢人大赛开启

渴求“信托管家”

那么，信托公司积极布局财富管理业务，对招募的人才有什么要求呢？是否存在从其他金融机构“挖人才”的情况？

袁吉伟表示，从2018年的情况来看，信托公司十分重视理财经理的招聘，除了信托公司之间的人员流动外，更是主动从银行、券商等机构吸引人才。

刘小峰认为，信托公司在财富管理领域的“抢人大赛”，可以弥补资管新规嵌套限制下所带来的负面影响。

上述安信信托相关部门负责人对《国际金融报》记者表示，从银行业和其他财富管理行业招募“新血”，是信托公司“启动”时理所当然的选择。但是，信托行业有其特殊性，在人才的招募和培养上也势必与其他财富管理行业有一定的区别。

“首先，信托在法律制度上的隔离性和永续性使其成为家族长期财富管理和传承的良好途径。”该负责人表示，因此，信托财富管理人员不应该只是单纯的“销售人员”，而应该是真正意义上能够提供长期财富配置建议，甚至参与到被服务者的法律、税务、财务事务中去的“信托管家”。

“这对人才的复合性、稳定性都提出了较高的要求。”该负责人补充称。

上述信托业内人士对《国际金融报》记者分析，财富管理是“人”的行业。信托财富管理也给信托公司的市场营销、信息技术、客户服务等方面带来了挑战，需要进一步招募这些类型的人才，为更多的超高净值个人及家族投资者更好地服务。

一直以来，高净值客户始终是信托公司需要开拓和维护的对象。同业和理财资金消弭给信托公司带来了负面影响，在这种情况下，为了寻求新的增长点及落实资金来源，信托公司必然会更加注重高净值客户。

记者注意到，五矿国际信托在正在招聘的高级信托销售经理一职中，强调了对高端客户的开拓、维护与服务。

五矿信托在职责描述中明确表示，该职位将负责个人高端客户的直接开拓及直接维护，协助销售团队负责人开展团队管理及市场营销工作，开发高端客户市场并负责为高端客户提供全方位金融理财服务及配套增值服务。

此外，该职位对应聘者提出具有5年以上金融行业销售工作经验，对高端个人客户市场细分和分层服务有深入理解等要求。

多渠道谋转型

服务类信托可期

2018年以来，传统通道业务开始逐渐萎缩，于是信托公司布局多项业务，积极谋求转型。

记者查询招聘信息发现，零售客户正逐渐成为信托公司关注的群体。比如，兴业国际信托正在招聘的区域财富中心直销财富顾问，该职位主要责任包括负责所辖区域内直销零售客户、机构客户的拓展，以及维护、服务和管理工作，扩大客户群体。

此外，不少信托公司开始向以消费金融信托为代表的零售业务发力。根据用益信托资料，从登记的数据来看，2月份以来，消费信托的登记数量明显上升，消费金融成为信托公司谋求创新转型的方向之一。

刘小峰对记者分析，凭借持牌机构的优势，信托公司募资能力强，可为各类消费金融机构解决资金难题。

“不过，信托公司大部分业务是大额信贷，他们缺乏小额信贷的管理经验。信托公司一旦转型消费金融业务，将面临较大的风控压力。”刘小峰进一步指出。

另外，有分析认为，老龄化趋势下，国内超高净值客户传承需求上升，家族信托等服务类信托也会成为信托公司转型的重要方向。

帅国让认为，家族信托、消费信托需要有相关制度的配套。此外，慈善信托、年金

信托、员工持股信托虽然体量不是很大，但也可以作为信托公司业务的补充。

上述安信信托相关部门负责人对记者分析，服务类信托将会是信托转型的一大方向。在信托转型的道路上，由于信托的灵活性和横跨实业、资本、货币市场的特殊性，信托业未来或将呈现出多变的可能性，而每家信托公司也必须寻找到自己的“专属捕鱼区”，并在此基础上做外延。

此前，安信信托在信托财富管理创新领域也进行了一定的尝试。2018年，安信信托发行了一款养老信托产品，主要解决高净值用户养老时面临的“服务筛选难”和“持续支付难”两大问题，除了相对稳健的长期收益外，还可以获得优先入住优质养老机构、优惠享受专业养老服务等一系列养老服务。

刘小峰也指出，在财富管理行业竞争加剧的今天，创新成为一个不可回避的问题。而回归受人之托，代人理财的业务本源，服务类信托以其独特的制度优势，成为了信托转型的一个可行方向。

本文源自国际金融报

更多精彩资讯，请来金融界网站(www.jrj.com.cn)