

资管新规颁布后，信托行业进入了转型发展的关键时期。如何围绕信托本源、结合自身特色，在资本市场、财富管理等领域更好地服务客户，是信托人共同求解的命题。近日，杭州工商信托股份有限公司总监夏子琰就资本市场业务发展接受采访，为读者抽丝剥茧，分析杭州工商信托在资本市场业务领域的“变与不变”。

问：能否回顾下您和团队开展资本市场业务的历程？

夏子琰：杭州工商信托今年刚好成立35周年，历史上曾下设多家证券营业部，有着较为丰富的资本市场业务基因。2019年底，公司结合市场变化，从客户需求出发，重新布局资本市场业务，秉持主动管理的理念，逐步构建和打造资本市场业务产品线，希望为客户做好大类资产配置。

传统房地产业务链条，往往是从资产端出发，然后再销售给客户。但是资本市场业务不同，我们一开始就是围绕财富管理来打造，从客户需求出发，构建不同产品风险收益特征的产品体系。

和很多信托公司的证券投资业务以通道型业务为主不同，我们的资本市场业务始终围绕主动投资管理的核心理念，从2020年7月至今，一年时间里面已经初步形成了短期理财周添利系列、TOF/FOF系列（景源、光源、恒源系列）、指数增强收益凭证系列等，产品少而精，希望能够满足客户的不同投资需求。

问：针对资本市场业务，信托公司需要配备哪些必要的能力？

夏子琰：绝大多数信托公司是做传统非标业务为主，转型资本市场一定要有系统性规划。杭州工商信托开展资本市场业务，是从2019年启动谋划，2020年开始正式实施。从组织保障、人员配备、系统设置等各方面全面提升相关能力。

第一是投研能力。公司前期在上海、北京、杭州三地办公室引入来自券商、信托、银行等大型金融机构的专业人才，围绕产品线分工吸纳专业化人才，逐步打造公司自身的投研能力，包括大类资产配置能力、基金组合投资能力。

第二是运营能力。公司的中后台部门也充实了一些多年从事证券投资运营及风控管理的人才，全面保障标品信托的运营管理。

第三是科技能力。近两年公司投入数千万元科技开发费用，重点就是在全面提升科技系统对业务发展的支持。

总体而言，信托公司转型发展资本市场业务，是一项系统性工程，需要从战略高度全方位锤炼各项能力，最终形成卓越的主动管理能力和高水平的客户服务体系。

问：在资本市场业务布局中，杭州工商信托有哪些不变的点？

夏子琰：我们需要“守正创新”，坚守以客户需求为核心的初心，在传统房地产业务的基础上加快资本市场业务转型创新。事实上，杭州工商信托很多年以前确定的业务战略“投资化、中长期化、基金化、产品化”放到今天来看依然没有变。过去我们用投资的眼光看房地产，眼下我们用投资的眼光看大类资产配置，看各类公募、私募基金。

首先是投资化、中长期化，我们更关注中长期的资产组合配置，希望让客户获得相对合理的收益回报，而并非短期博取高收益。其次是基金化、产品化，这是公司原先房地产业务的一大特色，在资本市场领域我们也在坚守，例如我们的短期理财周添利系列和FOF恒源系列。

问：您个人对资本市场还有哪些期待？

夏子琰：我们希望形成不同风险收益特征的产品线，满足不同风险偏好客户的投资需求。不仅如此，未来信托公司直接参与债券投资和股票投资也可能是一大趋势，在此之前需要夯实投研、交易以及风控运营基础。随着监管的逐步放开和系统的不断升级，目前主流的TOF业务也可能会向MOM转变。

和券商、基金在资本市场业务追求大而全不同，信托公司应该结合自身在财富管理领域积累的优势以及相对灵活的私募特性，走差异化、专业化的发展路径。

问：信托投资者也在面临资管行业的各项变化。有许多人此前一直以固收投资为主，在新形势下，大家的资产配置结构也需相应调整，对此您有什么建议？

夏子琰：我跟大家一样，也是一名普通的投资者。我们需要看到这样的大趋势：资管新规的过渡期即将结束，资管行业的隐性刚兑正在被快速打破，一定要及时了解政策市场的变化，调整自身的资产配置结构。

首先，资产配置必须要做到分散。适当控制单笔资产的投资比例。

其次，加大净值型产品的配置比例，但要注意配置的策略类型。如果风险偏好不高，建议还是降低股票多头的比例，以FOF产品为主。

第三，不要只看收益，更要关注风险。客户必须要充分了解每种类型产品的风险特征，同时评估自身的承受能力。即使配置非标固收型产品，也要看清底层资产。

最后，流动性管理非常重要。传统非标，是在放弃1-2年的流动性基础上去获取一

个相对固定的收益。今年以来，资产价格上涨较快，后续资金面存在收紧预期。但是，即使强调现金为王，也不等于就把现金全部存银行，也可以配置一定比例的短期理财。

总体而言，大家应该充分考虑风险偏好、资产结构和久期，再去思考收益回报。

本文源自杭州工商信托