

银信合作发展与展望

百瑞信托研究发展中心 博士后科研工作站

【前言】

近年来，在金融发展与金融创新的大环境下，银行与信托公司的合作不断加深，金融市场一体化、金融服务多样化的发展趋势逐步显现。银信合作随着资本市场的繁荣层出不穷，遍布信托产品代理发行、人民币理财挂钩信托、信托财产托管、信贷资产证券化等领域，银信合作的紧密度不断加强，不仅仅在产品规模上实现大幅增加，而且在合作领域及技术含量上也有了质的飞跃，实现了商业银行和信托公司的互利双赢。随着金融市场的快速发展，未来银信合作也必将进一步深入，迈向更高的层次。

一、信托业发展情况

2002年至2008年是中国信托业高速发展的几年，特别是在2007年信托“新两规”实施后，信托公司的功能定位清晰准确，经营特色突出，逐步构建起了专业化经营模式，信托业迈入了新的发展阶段。

1. 信托资产规模实现飞跃，银信合作迈上一个新台阶

目前国内59家信托公司，除了5家停业整顿外，正常运营的信托公司仅有54家。其中，位于北京、上海、深圳的信托公司分别有6家、6家和2家，其余的信托公司较多分布在省会城市。

据统计，2008年国内信托公司共发行集合信托产品685个，发行规模为878亿元；同时，银信合作理财产品3285个，其中公布发行规模的产品1989款，资金规模为7232亿元，预计全年银信合作理财产品发行总规模超过1.2万亿元，较2007年度的4000亿元增幅达200%，银信合作迈上一个新台阶。信托理财规模总量的扩张、银信合作向广度深度的延伸，无论是对银行还是信托公司自身，无论是对理财市场还是其他金融服务，都起到了巨大的推动作用，同时，对资本、产业、货币市场的渗透和影响也前所未有的，规模之大，领域之广都是历史上的突破。

2. 2008 年信托行业财务指标

从披露年报的 51 家信托公司来看，截止 2008 年底，国内信托公司信托资产总规模达 12284 亿元，2007 年、2006 年分别为 9600 亿元、3600 亿元，相比 2004 年全行业信托资产规模的 150 亿元，仅仅 4 年时间，已经实现了逾 80 倍的增长。2008 年信托行业总收入近 176 亿元，较 2007 年的 231 亿元下降 55 亿元；2008 年行业净利润近 106 亿元，较 2007 年的 144 亿元下降 38 亿元。2006-2008 年信托行业信托资产规模、总收入、净利润变化如图 1 所示：

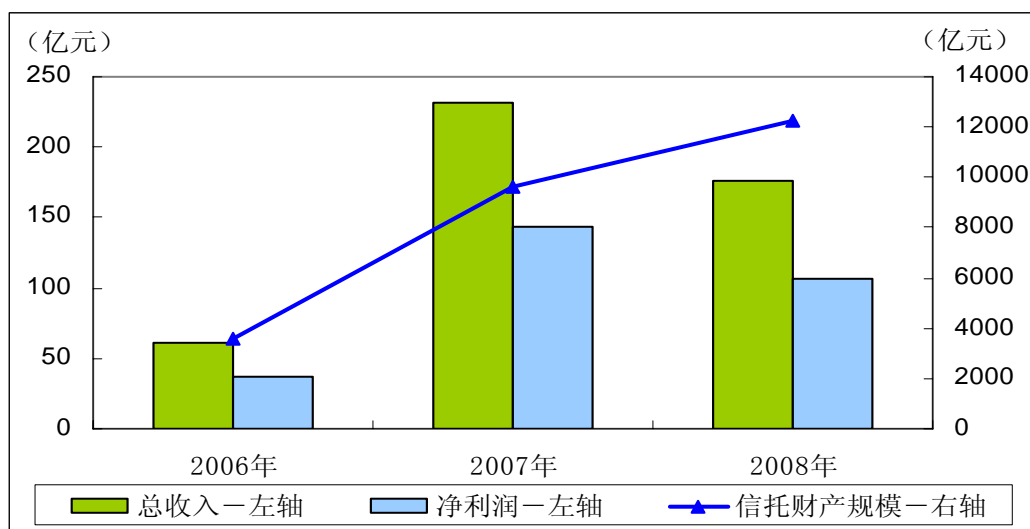


图 1 2006-2008 年信托行业信托资产规模、总收入、净利润对比图

3. 信托行业政策变化

伴随着信托行业影响力的提升，信托的作用和功能得到了监管部门的认可和重视。2008 年，随着国家货币政策的转变，监管政策从鼓励信托公司开展公益信托支持灾后重建到央行允许信托公司在全国银行间债券市场开立信托专用债券账户，从《信托公司私人股权投资信托业务操作指引》到《银行与信托公司业务合作指引》的出台，都给信托公司 2008 年各项业务的开展营造了较为宽松的发展环境，奠定了行业发展的基础。

今年一季度，银监会先后发布了《关于当前调整部分信贷监管政策促进经济稳健发展的通知》、《信托公司证券投资信托业务操作指引》、《关于支持信托公司创新发展有关问题的通知（征求意见稿）》、《关于加强信托公司异地信托业务监管的通知（征求意见稿）》等文件，鼓励信托公司加强信贷融资支持经济建设，规范了信托公

司开展证券投资信托业务，放松了以固有资产独立从事私人股权投资、信托贷款，以及房地产贷款方面的限制，无不体现了银监会在扶持行业发展中加以规范的监管理念和政策导向。

4. 信托公司差异化的业务定位

根据信托业务定位的不同，国内信托公司主要可分为以银行合作理财产品为主型、自主发展为主型和平衡型三种。

(1) 以银行合作理财产品为主型

信托公司把自己定位在平台地位，对商业银行发行银信合作理财产品的依赖度较高。在这种合作关系中，信托公司收益率较低，靠规模获得收益。比较典型的公司包括金港信托、中融信托等。

(2) 自主发展为主型

以中西部信托公司为主。这些公司由于地理位置的关系，在和商业银行的合作上处于劣势。因此走上自主发展的道路。他们依靠在地方上的优势，开发出一些收益较高的集合类信托计划，形成了一批比较稳定的高端客户群。由于开发的产品收益较高，并形成了一定的市场声誉，树立了一定的地域品牌形象，他们反向商业银行提供信托产品，利用商业银行的网络进行销售，商业银行在此发挥着代理发行的职能，议价能力较低。

(3) 平衡型

一些信托公司一方面和银行有广泛的合作，发行银信链接的理财产品，另一方面也比较注重自主开发产品，不断加强自身的“自生性”。比较典型的有中信信托等。

目前，从发展角度看，各家信托公司一方面强调自主能力的发展，另一方面也不愿放弃银行理财产品带来的收益，因此，都有向第三种类型——平衡型转型的意向。

二、银信合作现状

2008 年有 32 家商业银行和 31 家信托公司合作，发行了 3285 只银信合作理财产品，占本年度发行银行理财产品总数的 70%以上（56 家商业银行全部理财产品数量 4456 只，不同机构的统计数据不一，大概的比例在 60—70%以上），与集合资金信

托产品相比，其发行数量是集合资金信托的 4 倍以上，保守估计规模为集合资金信托的 20 倍以上。

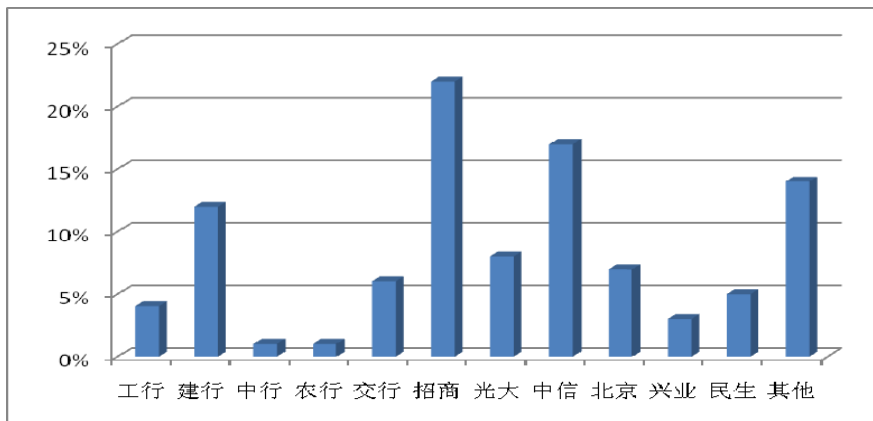


图 2 2008 年商业银行银信合作理财产品占比

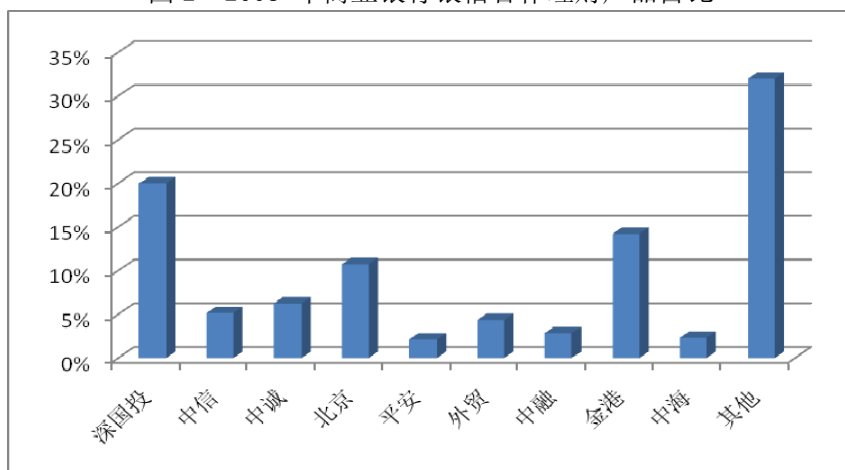


图 3 2008 年信托公司参与银信合作理财产品占比

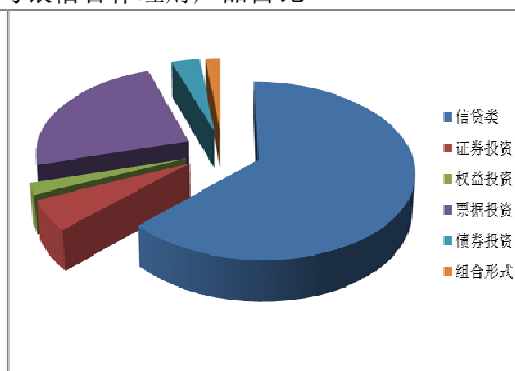
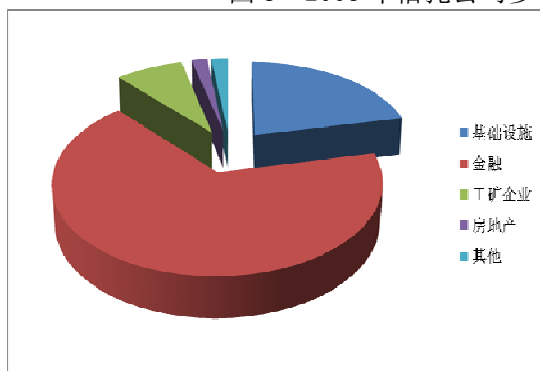


图 4 2008 年银信合作产品运用领域

图 5 2008 年银信合作产品运用方式

2009 年一季度共发行银信合作理财产品 467 个，产品运用方式以信贷类为主，此类产品共发行 352 个，占比达 75%以上。

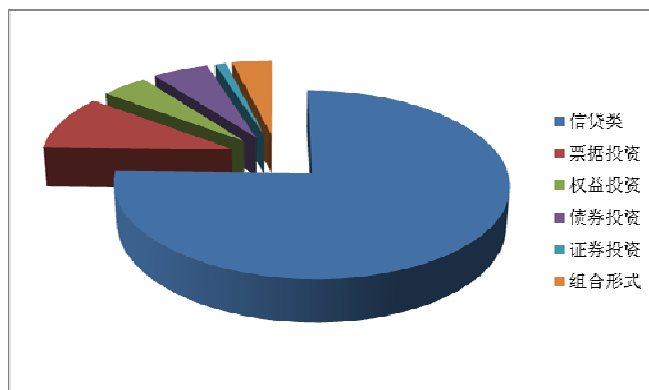


图6 2009年一季度银信合作产品运用方式

从业务范围上看，信贷类信托、私募股权投资信托、证券市场投资信托、权益信托、准REITS、产业基金等创新型信托产品随市场形势的变化不断推出，确立了“高回报”、“稳健”、“灵活”、“创新”的市场形象，并培养了一批目标客户，使信托业成为金融行业的创新排头兵。

三、银信合作业务模式

近几年来，商业银行和信托公司的合作业务模式随着我国宏观经济形势和监管环境的变化不断发展与创新，合作范围和深度均得到提高，商业银行和信托公司实现了互利双赢。主要有以下几种业务模式：

1. 商业银行代理发行集合资金信托产品

信托“新两规”规定，信托计划委托人必须为合格投资者，单个信托计划的自然人人数不得超过50人，合格的机构投资者数量不受限制。对“合格投资者”的界定是符合下列条件之一：投资一个信托计划的最低金额不少于100万元人民币的自然人、法人或者依法成立的其他组织；个人或家庭金融资产总计在其认购时超过100万元人民币，且能提供相关财产证明的自然人；个人收入在最近三年内每年收入超过20万元人民币或者夫妻双方合计收入在最近三年内每年收入超过30万元人民币，且能提供相关收入证明的自然人。受此要求限制，信托公司发行的集合资金信托产品只能面向高端客户群发行，而目前监管部门对信托公司开设分支机构并未完全放开，信托公司自身的客户群难以支撑较大规模信托产品的发行。而商业银行天然就具有网点优势和客户优势，但是自身的理财产品类型较少，难以满足投资者多样化的投资需求。

通过双方合作，商业银行代理发行集合资金信托产品，一方面可以弥补信托公

司信托产品发行渠道的问题；另一方面，可以丰富商业银行的理财产品种类，满足高端理财客户需求，吸引其它银行的优质高端客户，同时，增加银行中间业务收入，是增强服务领域竞争力的双赢选择。

运作方式：信托公司发行集合资金信托计划，商业银行向其高端客户进行推介，信托公司向商业银行支付代理费用。商业银行自有资金也可以加入信托计划。

具体业务范围：市政基础设施建设信托、房地产信托、结构化证券投资信托等满足客户不同需求的各类信托产品。

2. 人民币理财产品挂钩信托

2005年11月1日银监会正式颁布实施《商业银行个人理财业务管理暂行办法》和《商业银行个人理财业务风险管理指引》，个人理财业务逐渐成为商业银行的一项重要业务。随着商业银行个人理财业务的快速发展，越来越多的商业银行开始关注和意识到信托公司的制度平台功能以及作为灵活投融资工具的优势，并主动与信托公司合作，拓展新的合作领域、开发新的信托产品。

银信合作的产品类型随宏观经济形势和各市场发展状况不断发展。2007年紧缩的货币政策、2006、2007年的证券市场大牛市、2009年的刺激经济计划催生了信贷类理财产品、证券投资类理财产品、打新股产品、政银信合作类等多种类型的理财产品，商业银行、信托公司的理财业务规模达到了一个新的高度。以2008年为例，商业银行理财产品中，银信合作产品数量占比在60%以上，规模超过1亿元人民币。银信合作产品规模同样占信托公司资产管理规模的一半以上。

运作方式：信托公司与商业银行合作，通过挂钩商业银行人民币理财产品方式设立信托，所募集的信托资金由信托公司集合运用。

好处：银行人民币理财产品加入起点低，通过银行人民币理财产品挂钩信托，可以拓宽普通投资者的投资渠道。同时，增加银行理财业务收入。

具体业务范围：基础设施项目贷款、新股申购、银行信贷资产转让、股权质押融资、结构化证券、票据融资、股权债权代持等。

3. 信托财产保管

2003年5月29日发布的银监会1号令取消了对中资商业银行开展信托资产托管业务的审批，改为仅需由其总行在开办业务的10天内向银监会书面报告，1号令实

施当天，中国建设银行河南省分行与百瑞信托签署了信托业的第一份《信托资产托管协议》，百瑞信托“瑞信证券投资资金信托计划”开创了信托财产托管的先河。此后，商业银行的信托资金托管业务逐渐得以推广。

2006年，银监会下发了《关于加强信托投资公司集合资金信托业务项下财产托管和信息披露等有关问题的通知》，进一步明确了信托公司办理新的集合资金信托业务，应将信托财产交由合格的商业银行进行第三方托管，以保证信托财产的安全。2007年3月颁布并实施的信托“新两规”新增了“信托计划财产的保管”的相关规定：信托公司集合资金信托计划的资金实行保管制，信托计划存续期间，信托公司应当选择经营稳健的商业银行担任保管人。随着监管层对于信托财产保管制度的明确，目前信托财产保管业务已成为商业银行与信托公司合作的重要领域之一。

4. 信贷资产证券化业务

资产证券化 (Asset Securitization) 是把缺乏流动性但具有未来现金流收入的信贷资产 (如银行的贷款、企业的应收账款) 经过重组形成资产池，并以此为基础来发行证券。按照被证券化的资产种类不同，可分为住房抵押贷款支撑的证券化 (Mortgage-Backed Securitization, MBS) 和资产支撑的证券化 (Asset-Backed Securitization, ABS)。在典型的资产证券化流程中，通常由发起人将预期可获取稳定现金的资产组成一个规模可观的“资产池”，然后将这一“资产池”销售给专门操作资产证券化的特殊目的机构 (Special Purpose Vehicle, SPV)，由 SPV 以预期现金收入为保证，经过担保机构的担保和评级机构的信用评级，向投资者发行证券、筹集资金，并用资产池产生的现金流来清偿所发行的有价证券。

中国金融界探讨资产证券化已经有五、六年的历史，但是理论界对资产证券化的理解大多为解决我国国有商业银行不良资产的出路，实践上仍然处于以零星的、低姿态的个案为主的阶段，相关环境的建设无法支持资产证券化的大规模展开。中国资产证券化的试点于 2005 年 12 月分别在建行和国开行进行，两项交易都在银行间债券市场发行。其中，中国建设银行发起的交易是常见的住房抵押贷款证券化 (RMBS)，该交易涉及建行在上海、无锡、福州和泉州的 15000 多笔住宅抵押贷款，资产池总额达人民币 30.2 亿元 (约 3.85 亿美元)。另一个是国家开发银行发起的信贷资产支持证券 (CLO)，以该银行向电信、公用事业、运输和其他行业的 29 家债务

人发放的 51 笔企业和项目贷款为支持，资产池总额为人民币 41.8 亿元（约 5.32 亿美元）。这标志着我国信贷资产证券化试点工作取得了阶段性成果。

经过近三年快速稳定健康的发展，使我国的资产证券化市场取得了丰硕的成果。至 2008 年底，各类金融机构共发行资产证券化产品 17 个，规模共计约 616 亿元，种类涵盖了信贷资产证券化、住房抵押贷款证券化和汽车贷款证券化。这些产品不仅加快了我国银行、证券、信托等金融市场的融合，增强了银行信贷资产的流动性，而且增加了金融市场的产品种类，促进了国内金融市场的创新。

四、当前银信合作特点

1. 涉及市场十分广泛

银信合作产品涉及市场十分广泛，涵盖了所有类型的金融市场。以银行为主导的银信合作产品大多是借助信托公司的通道，通常涉及信贷市场、票据市场、债券市场、黄金市场等。以信托公司为主导的产品，则进一步涉及了股票市场、实业投资等领域。信托公司横跨资本市场、货币市场和产业投资，进行银信合作，能极大地提升银行理财产品的广度，使得产品更加灵活。下表是 2009 新发行的部分银信合作理财产品，从中可以看到投资范围极广，几乎涉及所有市场。

发行人	信托公司	产品名称	投资品种
交通银行	中海信托	2009 年“得利宝新蓝 243 号”产品(X0924301)	美元结构性存款
交通银行	中信信托	2009 年“得利宝新蓝 252 号”产品(XBJ90601)	票据
光大银行	平安信托	2009 年阳光理财“T 计划”第 2 期产品 6	未上市公司
建设银行	中原信托	2009 年“利得盈”第 40 期信托贷款型(定)理财产品 104 天	信贷资产
民生银行	重庆信托	2009 年“非凡理财”稳健 243 号理财产品(T261)	债券
建设银行	外贸信托	2009 年“建行财富 3 号”6 期股权投资类人民币信托理财产品	股权投资
中信银行	金港信托	2009 年中信理财信托计划 0911 期产品	股票
中信银行	中信信托	2009 年中信理财快车计划 0901 期 6 号产品	低风险资产组合
交通银行	交银信托	2009 年“得利宝天蓝 5 号”人民币理财产品	债券

2. 紧密联系金融市场热点领域

信托公司经营灵活，银信合作计划能够紧密联系金融市场热点领域，适时推出符合需要的产品。2006-2007 年间，股票市场火爆，这一期间，打新股产品应运而生，发行数量和规模十分庞大，适应了低风险投资者参与投资的需要。由于证监会对基

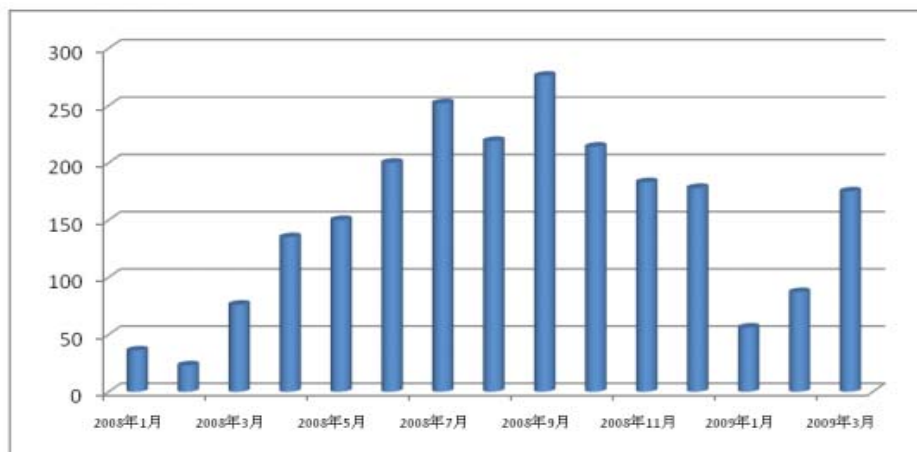
金发行的严格审批，这一时期还出现了由信托公司发行，由基金管理公司作为投资管理人的银行理财产品。2007-2008年，面对紧缩的信贷政策，多家银行受到信贷规模的限制，以信贷资产作为基础资产和投资对象的信托计划迅速升温，这一类银行理财产品取代证券投资成为主流。房地产企业转向信托融资，房地产类信托计划发行规模扩大。在近期金融危机的大背景下，证券类理财产品收益低下，信贷资产类银信合作产品收益稳定，风险较小，受到投资人青睐。2008年底以来，政府出台了系列经济刺激政策，掀开了政银信合作的新篇章，以基础设施、高速公路、铁路等政府背景投资为主，政银信紧密合作，大规模的银信产品陆续发行，成为当前银信合作的鲜明特色。

3. 稳健收益类产品成为银信理财的主流

2008年全年共有40家商业银行发行信用类银行理财产品，发行产品总量为2212款，占据银行理财产品发行总量的半壁江山。无论发行数量还是理财市场占比，均实现突破性增长。数量超过2007年的两倍，占比为2007年的1.5倍。2009年从前4个月的发行情况看信贷类产品数量依然庞大，是各家银行争夺客户的重要手段。

2007-2008年间，实行偏紧的宏观调控，实施了紧缩的信贷政策，多家银行受到信贷规模的限制，以信贷资产作为基础资产和投资对象的银信合作产品发行规模迅速上升，在总规模中占有主导地位。2008年金融危机的影响，金融市场大幅波动，证券市场类理财产品收益低下，甚至出现了负收益产品，此时，信贷资产类产品收益稳定，受到投资者青睐。

2008年底以来，随着政府出台的系列经济刺激政策，政银信合作的新模式逐渐成形，基础设施、高速公路、铁路等政府背景投资项目作为核心投资标的，银行信托和政府紧密合作，大规模的银信产品陆续发行，成为当前银信合作的鲜明特色。从整体上看，以城市、交通基础设施为主要投资范围的银信合作产品具有一定的政府背景，风险较低，收益稳定，取代信贷资产类产品成为2009年的主流产品。



资料来源：西南财经大学信托与理财研究所、普益财富

图7 2008年以来信贷类银信理财产品数量

4. 商业银行占据主导地位

在当前的银信合作中，商业银行占据主导地位。以项目、产品为核心的信托产品面临发行瓶颈，而真正具有大规模发行能力的商业银行并不多，因此，银行能够在银信合作中占据强势地位。在信贷资产类产品中，银行不仅提供渠道，而且提供基础资产，信托公司仅仅发挥了“平台功能”。在产业投资、政银信合作中，信托公司自主开发产品的力度不断增大，在银信合作能得到更多的收益，但是受制于自身的发行能力，大规模产品发行仍然要依赖银行。信托公司“受人之托，代人理财”的资产管理类业务对银行渠道的依赖程度较小，但该产品尚处于市场开拓初期阶段，还难以成为信托公司主要收入来源。

5. 银行系信托公司正在壮大

2007年，交通银行成功收购重组湖北国投的方案获国务院和中国银监会批准，并顺利挂牌更名为交银国际信托公司，正式拉开自“银信分离”整顿以来时隔十五年之久的商业银行与信托公司之间股权层面上的深度合作的帷幕，从此，我国银信合作进入一个新纪元。此后建设银行收购兴泰信托；招商银行与西藏信托签署购并意向。作为银行金融集团的一员，信托公司难以避免被“部门化”的倾向，尽管如此，银行系信托公司会成为中国信托业不可忽视的一支强大力量。

五、目前银信合作存在的问题

近年来，银信合作发展势头十分良好，但由于发展时间短，还存在一些亟待解

决的问题。

1. 政策法规有待进一步完善

银信合作中涉及多家主体，多个金融市场，现有政策、法规中针对银信合作的条款比较少。近年来，银信合作中逐渐暴露出了一些问题，需要及时制定相应的政策，维护参与各方，尤其是投资者的利益。中国银行业监督管理委员会 2008 年 12 月 23 日印发了《银行与信托公司业务合作指引》，对银信合作的很多方面进行了规范，就是这方面的最新进展。

2. 合格投资人选择问题

银信合作理财产品以 5 万元为起点，相对于 100 万元起点的信托产品和千万级的私人银行专属产品来说，门槛较低，客户群体较大，这样一来，可能有的投资人并不具备风险投资意识，造成客户风险承受能力和产品风险级别的错配，使得客户以银行信誉为依托，以较低的风险承受能力购买高收益高风险产品。如果最终达不到预期收益率，容易造成纠纷。

在单一资金信托计划下，银行成为单一委托人，但产品风险仍由理财投资者承担。这样的情况下，如果产品预期收益甚至本金出现问题，投资者必然会提出银行作为委托人的管理责任，银行至少要承担声誉损失的风险。由于银信合作理财产品实际上使客户通过银行触及到了信贷、债券、股票、基金、票据等多个金融业务领域，因此银行能否在产品销售和维护过程中充分向客户揭示产品实质和风险动态，使客户真正掌握可能承担的风险损失，是银行控制法律风险的关键。然而，从目前大多数银行理财产品的客户群来看，具有一定金融相关知识并掌握产品风险的客户仍是少数。这样一来，面对大量普通客户，只能销售稳健收益型的产品。对于高收益高风险产品，必须找到特定的风险承受能力强的客户，否则即使客户想购买，也不能把高收益高风险产品卖给低风险承受能力的客户。在产品销售过程中，加强客户识别，使得客户风险收益特征和产品风险收益特征相符合，成为产品最终获得成功的一个关键点。

3. 信托公司面临的问题

目前的银信合作产品，商业银行在项目开发、项目管理上占主导地位，信托公

司一般起到渠道作用，对产品的运作没有发言权，且获得的手续费收入较低，而一旦投资运作出现问题，产品无法正常兑付，作为单一信托受托人的信托公司却要承担主要责任（如银行未按信托合同约定运用资金，信托公司则要承担未尽受托人义务的责任；即使按约定运用资金，产品未能兑付是因为正常的投资失败，信托公司也会面临商业信誉的损失），这造成了信托公司权责不匹配的问题，给信托公司经营带来了潜在风险。同时，由于在大部分产品中信托公司仅起到“通道”作用，不利于形成真正的专业化优势和核心竞争力，对于信托公司来说是一种战略风险。

4. 产品风险管理问题

银信合作产品涉及多个不同市场，并且一般都有两个以上的参与合作方，各个市场的价格风险管理、合作各方的内部风险管理及衔接都需要相应的制度和技术。目前无论信托公司还是商业银行，都缺乏这样的人员和经验。因此，对双方的风险管理能力提出了更高的要求。

可以预见，银信合作的产品类型、交易结构、合作模式将越来越多样和复杂化。这种业务对双方的业绩贡献也将越来越重要。为了使合作业务能够长远、深入的发展，双方都需要建立起完善的风险管理制度和机制，并培养相应的风险管理人才。

六、银信合作展望

随着银行业和信托业的发展，银信合作也必将更加深入，迈向更高的层次。

1. 从分业经营到合作共赢

在我国分业经营、分业监管的金融体制下，银行和信托公司形成了各自的经营领域和特色。分业经营成为双方长期合作的体制基础。信托公司是目前惟一能够横跨三大市场（资本市场、货币市场、产业市场）进行直接投融资的金融机构，具有独特的制度优势，其业务手段灵活多样，但行业规模相对较小，项目资源、客户资源均较为匮乏。与之相反，我国商业银行具有强大的业务资源优势，建立了广泛的客户资源网络和较高公信度的品牌形象，但在业务模式和业务领域方面存在一定的政策限制。基于各自的优势和局限性，信托公司和商业银行在业务上具有极强的互补性，实现合作共赢是分业经营体制的内在要求。

2. 从松散合作到战略合作

从近几年的发展看，银信合作还处于一种“随机状态”，根据市场机会的变化寻找合作点，没有对合作进行系统性的规划和布局。在未来的发展中，商业银行和信托公司都需要在项目论证、产品开发、风险防范、价格制定、交易结构、制度安排等各方面进行系统规划，立足于银信合作的长远发展，制定银信合作的战略规划，建立银信发展的战略合作关系。

进行战略合作、实现优势互补，是当前形势下我国银信合作的内在动力。此外，从发展的视角看，我国信托业目前正处在一个关键的历史转折期，近几年来，信托独特的资产管理制度优势越来越多地被应用于重大的金融创新领域中，如信贷资产证券化、企业年金基金管理、社保基金管理等，进而为与银行进行高层次、大规模的合作搭建了一个广阔的平台。同时，商业银行也在大力拓展中间业务，积极开发各种金融工具，探索资产管理业务，进行各种形式的金融创新。因此，信托公司和商业银行的业务发展战略具有高度的契合性，从而为深层次的战略合作创造了重要条件。

3. 从一方主导到双方互补

目前的银信合作，商业银行居于主导地位。随着信托公司资产管理业务的发展和投资能力的提高，信托公司的行业地位会得到提高，银信合作将逐步从一方主导发展到双方互补。银信合作可以分为三种模式：银行主导的银行+信托模式；信托主导的银行+信托模式；银行或信托主导的银行+信托+专业投资顾问模式。从产品特征的角度来看银信合作，有以下几种类型：

(1) 信托公司平台产品：包括银行自身的信贷项目和银行系的证券市场、期货市场产品等。银行占据主导地位。

(2) 银行、信托优势互补产品：如信托和银行合作设立专项基金，如并购基金，为大型企业并购做过桥融资；设立其他专项基金，比如跟政府合作设立基础设施建设基金、公益性基金等定制型基金，投向指定项目或组合项目。银团贷款合作等（信托计划可以做股权融资，而银行可以提供流动性贷款）

(3) 信托公司专长产品：满足商业银行高端客户需求的私募股权投资、私人财富信托、遗产信托以及信托公司开发的特色信托产品等。

(4) 创新型产品, 包括扩展到新的市场领域和各市场产品之间的组合。比如, 将银信合作理财产品扩展到期货等衍生品市场; 在证券市场、资金市场、债券市场、期货市场、实业投资市场进行有机组合; 在国际市场、国内市场进行合理配置; 在债权运用、股权运用和夹层运用多种方式之间灵活选择。设计各种收益形式和多种结构的产品形式等。

随着信托公司优势产品的不断开发和信托公司行业地位的提高, 银信合作会从一方主导发展到双方互补阶段。

4. 从产品合作到客户共享

当前, 银信合作主要是产品层次的合作。随着私人银行业务的发展, 银信合作会迈向客户共享的新天地。银行在私人银行客户的财富传承、财产规划等业务的开展过程中, 必须借助信托公司独有的“信托隔离”功能, 为客户量身定做单一信托计划。由此, 私人银行的客户成为信托的客户, 当然, 银行由于自身的优势, 仍然会在客户日常维护等方面占有主导地位。

与其他金融机构相比, 信托公司具有两大特点: 其一, 投资范围广。信托业的投资范围可以与人类的想象力相媲美, 几乎囊括了吸收除储蓄外的其他金融、投行业务。其二, 资产隔离。与其他金融机构相比, 信托公司具有财产隔离的独特制度优势, 尤其是对财产管理来讲, 信托是目前唯一实现资产隔离的有效途径, 只有信托公司才可以用“信托合同”的形式受托管理资产, 提供信托财产独立性所体现的“隔离”功能。这种功能对员工福利信托计划、企业年金、养老金等, 具有重要的作用。信托公司可以凭借这两大优势和特色, 设计和研发出技术含量高、个性化强, 不易被其他金融机构所模仿的专属性理财产品, 体现信托的高度专业化特征。

考察国外成熟的私人银行财富管理模式可以发现, 信托一直是被广泛使用的重要财富管理工具。大多数著名家族如洛克菲勒家族、福特家族, 往往会采用家族信托的方式进行财产的传承。我国私人银行的产品创新能力有限, 无法提供个性化的金融产品。而信托既可实现个性化定制, 又完全面向高端人士。私人银行可以将信托公司视为产品设计与提供方, 按照自身要求定制信托产品, 提供给银行客户并由自身进行托管。

私人银行业务中的信托产品体系可以包括财产保护类信托、风险隔离信托、不

可撤销人生保全信托、子女教育信托、财富积累类信托、私募股权投资信托、私募证券投资信托、财产传承类信托产品、遗产管理信托等。