

理财收益率遇冷 标品信托依旧不吃香

信托产品收益率“遇冷”

作为财富配置的一大类别，信托产品一直以来都备受高净值理财群体的喜爱，节后，又到了将闲置资金拿出来投资的时候，信托理财市场表现如何？2月1日，北京商报记者从多位信托理财经理处调查发现，近期信托产品预期年化收益率较去年普遍有所下降。

“我们公司目前主推的都是政信类项目，投资1年期预期年化收益率在6.3%-6.5%左右，这样的利率表现比去年普遍降低了0.1-0.2个百分点。去年降息通道已经打开，银行理财产品的预期收益率都呈现下行状态，信托产品维持高收益已然不现实了。”一位信托客户经理介绍说。

“现在条件比较好的信托项目投资100万元年化预期收益率也就在6%左右。”一家总部位于华北地区的信托公司理财经理介绍称，“市场所有的项目综合成本都下降了，银行理财破净也成为常态，信托产品收益率也呈现普降的情况，相较去年同期大概下降了0.5个百分点。”

谈及年初信托产品收益率表现，用益信托研究院研究员喻智在接受北京商报记者采访时表示，信托产品收益率下行的主要原因是市场融资成本下行，是经济增长下行和货币政策相对宽松所致。2023年经济增长回暖是大概率事件，但还有一定的不确定性，未来信托产品的平均收益率下行空间有限。

将时间线拉长至五年前，彼时，信托产品的预期年化收益率普遍还可以维持在8%-9%左右，10%左右收益率的产品也屡见不鲜。但在2019年之后，信托产品收益率便一路进入下行通道，从高位降至6%-7%这一区间。“信托产品收益率跟国内外经济形势挂钩，经济发展压力增大，市场就需要更多的流



动资金来鼓励投资和消费，市场上资金多了，自然而然所有投资产品收益就会下调，信托产品也是一样的道理。”一位信托理财经理解释道。

金乐函数分析师廖鹤凯坦言，信托产品收益率下滑的原因是，春节后交易对手资金需求下降，而市场资金依然充裕，整体融资成本下行。未来信托产品收益率还是会以稳中趋降为主，短期波动不改长期趋势。

标品信托仍未成主推方向

自“资管新规”发布以来，融资类信托政策红利消失，信托产品向净值化、标准化转型已成为趋势。2020年5月，银保监会出台《信托公司资金信托管理暂行办法（征求意见稿）》明确，限制投资非标债权资产的比例，全部集合资金信托投资于非标债权资产的合计金额在任何时点均不得超过全部集合资金信托合计实收信托的50%。也就是说，信

托公司可通过大力发展标品信托业务，降低非标资产的占比。

虽然“非标转标”成为信托公司主要的转型方向，但从销售渠道来看，标品信托产品的推荐过程并不容易。北京商报记者调查发现，不少信托销售人员还是优先向用户推荐非标信托产品，只有在用户询问后才会介绍标品信托产品，究其原因就是收益率表现不同。

“非标信托产品挑选好的融资方比较重要，若以预期年化收益率6%为例，那么投资100万元，1年期到期正常兑付后，收益即为6万元。”上述总部位于华北地区的信托公司理财经理介绍，“标品信托产品收益率则与非标信托产品有很大不同，有一些和股票挂钩的标品信托产品，赚钱的时候预期年化收益率可能达到20%，亏损的时候也有可能达到-20%；但也有一些是设有风险保证金制度的产品，那么可以实现最低收益率。”

从收益表现来看，2022年底受债市调整影响，非标信托产品的平均预期收益率继续下行。用益信托监测数据显示，2022年12月非标信托产品的平均预期收益率为6.7%，环比减少0.04个百分点。同期，标品信托产品成立数量和成立规模大幅减少，去年12月标品信托产品成立数量1042款，环比减少14.45%，成立规模534.97亿元，环比减少25.64%。

目前标品信托业务仍以债券投资的固收类产品为主，因此，债市的调整对标品信托产品的资金募集影响很大。“现在我们公司还是非标信托产品推荐的多一些。”另一位信托销售人员强调，“以前发行的信托产品都属于非标准化产品，后来监管要求信托公司向标准化转型，就转变为信托公司认购城投公司在上交所、深交所发行的债券。投资的底层标的没有变动，所以安全性都是一样的。”

在喻智看来，标品信托产品的推荐主要受限于历史业绩、投资者教育和激励制度。第

一，多数信托公司的标品产品运行时间不长，历史业绩不突出；第二，信托投资者主要群体仍是非标产品投资者，收益稳健、低波动的非标产品仍最受欢迎，对标品信托等替代产品接受程度不高，投资者教育任重道远；第三，信托公司对理财经理推荐标品信托产品的激励不足。标品信托产品的业务收入以管理费为主，利润贡献低，理财经理推荐相关产品的收益也低。

产品设计、投研能力亟待提升

不可否认的是，标品信托产品替代融资类非标信托产品已是大势所趋，但发力标品信托业务不是一蹴而就，信托公司在产品设计、投研能力方面还有待提高。

此前，有多位信托公司人士在接受北京商报记者采访时均表示，信托公司发力标品信托业务的创收能力和业务模式仍有待培育。此外，标品信托最难的就是产品设计的问题，包括如何运用一些新的金融工具以及资金手段是否可以采取量化措施等。

亦有信托公司销售人员直言，“标品信托产品是完全净值化，收益不确定性较大。目前，投资者接受度依旧不高。此外，受市场波动、历史业绩等多方面因素影响，募集依然面临较大困难”。

“投资者教育也是信托机构的一大难题。”在喻智看来，这是一项长期工作，信托公司只能循序渐进，普及金融投资知识，传导理性投资理念，以帮助投资者增强投资认知、健全投资理念、防范投资风险。

“未来标品信托成为行业支柱业务之一的趋势已然成型，不过，对于净值化波动较大的标品信托，最终还是需要一个业绩印证的过程，才能被市场逐步认可，对投资者来说，在市场前景较好的时候做多元化的资产配置长期看是较好的选择。”廖鹤凯说道。

北京商报记者 宋亦桐

开年首月超百亿 险企引燃不动产投资市场

开年首月，商业不动产投资持续受到险企追捧。2月1日，北京商报记者梳理发现，共有平安人寿、泰康人寿、友邦人寿3家保险机构在1月发布了7份关于不动产投资的信息披露公告，涉及项目近20个，养老社区、自用成首要需求。与去年同期披露的5个项目相比，今年1月，险资布局大额不动产投资市场更加踊跃。

从开年首月险资投资房地产的热情来看，释放出哪些信号？2023年及未来，险资对大额不动产投资的偏爱是否将持续升温？

开年3家险企推进不动产投资

根据中国保险行业协会官网发布的大额未上市股权和不动产投资情况来看，2023年首月，共有平安人寿、泰康人寿、友邦人寿3家险企发布了7份关于不动产投资的信息披露公告，涉及项目近20个。

具体来看，今年1月，平安人寿已发布5份关于不动产投资的公告，涉及15个不动产投资项目。继1月11日、18日发布不动产投资公告后，1月30日，平安人寿在中国保险行业协会官网公告称，公司新增出资0.28亿元投资北京丽泽商务区D-03、D-04不动产项目，该项目已累计出资总金额约72.2亿元。

除平安人寿外，泰康人寿与友邦人寿也加入增资不动产的行列。随着我国老龄化步伐加快，诸多险企不约而同地加强养老服务供给，投资建设养老社区变成了争相竞逐市场的一个缩影，从泰康人寿1月29日发布的不动产投资公告来看，该公司出资1200万元投资北京燕园养老社区项目。

从友邦人寿近期的动作来看，1月5日，友邦人寿发布公告称，公司出资51.81亿元投资上海市虹口区北外滩89街坊项目。就在当天，该地产项目正式揭牌为“友邦金融中心”。

险资青睐房地产由来已久，对于险资而言，从提升收益的角度来看，其需要配置更多能带来稳定回报、收益相对较高的资产，房地产目前恰好具有这样的属性。川财证券研究所所长陈雳表示，从险资配置不动产方向上来看，以经济发达地区的商业地产、商务办公楼、

产业园区为主，这些资产的共性为在经济复苏和上行阶段能够贡献稳定的租金收入，虽然资产的增长性有限，但长期稳定的收益和抗通胀性与险资的长期底层资产特性匹配度较高，因此对于商业地产、商务办公楼、产业园区等不动产的投资是平衡收益和风险后的资产配置选择。

虽然商业不动产一直受到险企青睐，但优质的商业不动产项目在市场上仍可遇不可求。深圳汇合创世投资管理有限公司董事长王兆江表示，优质的商业房地产项目在我国总体来说是稀缺的，具有国际影响力的大都市更是如此。因为人口总是向商业发达的地区集中，可以形成良好的商业生态，而国际企业又青睐向发达城市、发达地区投资和驻扎，所以商业地产的价格上升周期要比普通住宅更稳定、周期更长，它是低利率环境下优势更好的一种资产。

投资热情或持续升温

过去几年，由于投资周期长、抗通胀能力优，保险业十分青睐并大举投资地产业，地产业一度被视为“香饽饽”。不过，险资在2022年下半年出现了“逃离”房地产的情况，如前海人寿、平安人寿等险企相继减持地产业。

那么，从2023年开年首月险资投资房地产市场的情况来看，今后一段时间，险资对地产业的投资热情将升温还是冷却？陈雳表示，险资在2022年下半年出现了“逃离”房地产的情况主要是房地产行业整体下行、前景不明朗等造成的，开年以来我国经济呈现强劲的复苏态势，房地产作为国家的支柱产业，在国家出台的纾

困政策逐步显现后，优质地产仍然具备较好的投资价值。

“从今年政策支持力度来看，2023年地产投资将会升温，但这其中也会发生一些模式上的改变来促进房地产的长远发展，比如支持租赁、支持共有产权等。”王兆江表示，险资对房地产投资由冷转热，其主要原因还是国家对房地产的支持发生了积极变化，从中央层面肯定了地产在国民经济中的支柱地位，中央通过各项新政，一方面提升地产交易的流动性，一方面降低地产交易成本，另外，地方政府在松绑大框架下，可以调整自身政策来满足市场需求。这对开发商、代理公司、投资购买方都构成实质性利好。

此外，由于险资当前仍与房地产的投资属性相契合，所以2023年乃至未来，险资或将持续投向该市场。“险资未来仍然会把房地产作为重要底层资产之一，并根据行业周期和市场变化调整配置权重，近期险资对于地产的配置重点会以直接投资物业为主，并减持上市房企的股票，不断优化投资组合。”陈雳认为。

整体而言，险资涉足不动产的方式除了通过债权计划、购买地产股外，由于地产方面的投资与负债业务可以进行协同，加之人口老龄化步伐加快，险资近年来直接投资以及进入养老地产的情况变得愈发常见。王兆江表示，长远来看，随着我国经济的开放，政治影响力的提升，外资进入中国投资的空间巨大；加上我国汇率稳定，人民币坚挺，地产的保值增值方面放眼全球来看，是特别突出的，尤其是商业地产，而养老地产是我国人口老龄化形势下的大势所趋，具有相当大的市场需求。因此，险资在这些方向上找优质项目投资，获得稳健回报的概率更高。

当前，保险机构投资的不动产主要是商业办公不动产、产业园区不动产和自用型不动产项目，今后，哪种类型的不动产将更受青睐？在王兆江看来，2023年及未来，险资配置房地产会趋于多元化，商业地产、产业园等都会涉及，而商业地产的热度将比较高，这源于中国经济的开放性、稳定性、持久性。

北京商报记者 陈婷婷 胡永新

陆金所控股赴港上市 金融科技中概股回归热潮将至？

北京商报讯(记者 廖蒙)又一家金融科技中概股回归港股。2月1日，美股上市公司陆金所控股向港交所正式递交上市申请，拟以介绍方式在港交所主板上市。上市成功后，陆金所控股将实现纽交所、港交所双重上市。摩根大通、摩根士丹利、瑞银集团为此次上市联席保荐人。

在营收业绩方面，招股书显示，作为一家聚焦于小微企业主的金融服务赋能机构，陆金所控股通过核心的零售信贷赋能服务模式向借款人及机构合作伙伴赋能，主要涉及一般无抵押贷款和有抵押贷款。根据招股书，截至2022年9月30日，陆金所控股净资产为951亿元，贷款余额为6365亿元，其中279亿元由旗下持牌消费金融子公司提供，占比为4.4%。

具体来看，2020年、2021年间，陆金所控股新增贷款总额由5650亿元增至6484亿元；公司总收入由520亿元增至618亿元；净利润则由123亿元增至167亿元。

但相较于2021年前三季度，陆金所控股在2022年前三季度出现了营收、净利润以及新增贷款总额的齐齐下滑。数据显示，2022年前三季度，陆金所控股新增贷款总额为4176亿元，上年同期为4968亿元；总收入为458亿元，较上年同期460亿元小幅下降；净利润也由上年同期的138亿元降至96亿元，降幅超过30%。

与此同时，陆金所控股的信用减值损失不断扩大，2020年、2021年和2022年前三季度分别为30亿元、66亿元及103亿元，分别占期内收入的5.8%、10.7%及22.5%。陆金所控股也在招股书中提到，陆金所控股的业务受新冠疫情、政府疫情政策及对应措施的影响。

此前，陆金所控股于2020年10月30日在美国纽交所上市，根据彼时披露的数据，陆金所控股纽交所IPO合计发行1.75亿份ADS，发行价为13.5美元，募资规模23.63亿美元。在纽交所上市后，陆

金所控股也出现了股价持续走低的情况，最低触及1.26美元。

2022年内，陆金所控股多次释放在研究香港上市路径的消息。2023年2月1日，双重主要上市消息发出来后，陆金所控股美股盘前拉升，涨幅一度超过6%。截至美东时间1月31日美股收盘，陆金所控股股价报3.05美元，总市值为69.72亿美元。

而陆金所控股本次选择的介绍上市和双重主要上市，涉及任何新股份的发售或任何其他证券的公开发售，可拥有在两个上市地的同等上市地位，如在其中一个上市地退市，并不影响在另一个上市地的上市地位。

对于陆金所控股选择双重上市的原因、具体上市进度以及后续业务规划等问题，北京商报记者也向陆金所控股方面进行了了解，但截至发稿未收到对方回复。不过，在招股书中，陆金所控股提到，两个市场吸引不同背景的投资人，有助于扩大本公司的投资者基础及增加股份的流动性。双重主要上市地位能使公司得以接触更广泛的私人及机构投资者并从中受益。同时，在港交所上市可配合公司在国内的业务重心，对公司的增长及长期战略发展至关重要。

此外，北京商报记者注意到，2022年以来，已有多家中概股企业释放回港信号。在金融科技领域，360数科此前已通过二次上市路径完成了在港上市。

北京社科院、中国人民大学智能社会治理研究中心研究员王鹏进一步提到，中概股企业回归，一方面是应对复杂多变的海外监管政策，一方面也是看中中国市场，与中国经济发展同频共振。像陆金所控股这类体量较大的企业回归，也会产生更强的导向性效应，吸引更多同类型的金融科技机构、更多中概股做出同样的选择。