

21世纪经济报道记者朱英子 北京报道

FOF/TOF正在成为各家信托公司展业新战场。

2月23日，21世纪经济报道记者从用益金融信托研究院处获悉，据不完全统计，截至2022年1月4日，2021年全年合计有48家信托公司发行FOF/TOF产品3383款，新增成立规模1386.91亿元；而2020年同期，仅有29家信托公司发行了438款FOF/TOF产品。

从机构披露的信息来看，华宝信托、建信信托、外贸信托、中航信托的TOF类产品存续规模已超过200亿元，都是行业内较早布局FOF/TOF业务的信托公司。

此外，记者获悉，截至2022年2月中旬，建信信托资产配置部已成立的主动管理FOF产品合计规模约280亿元，稳居行业首位。

增长秘笈

梳理当下FOF/TOF业务第一梯队的信托公司做法可以发现，该项业务大多始于证券投资业务，信托公司在积累了一定资源、能力后，率先切入FOF/TOF领域。

中国信托业数据显示，信托公司证券投资信托业务保持着很强的头部效应，2020年末，证券投资规模排名前20的信托公司合计管理资产达2.33万亿元，占比接近90.6%，排名前五的依次为，华润信托、外贸信托、建信信托、中海信托、平安信托。

“FOF产品属于我司证券市场业务板块。”建信信托资产配置部总经理蔡洪武向21世纪经济报道记者介绍称，证券市场业务是建信信托重点发展的战略性业务，已形成了较为完备的产品体系，合作金融机构超200家，目前主动管理规模近2000亿元。

外贸信托副总经理马绍晶在接受记者专访时亦表示，截至2021年底，外贸信托的服务类证券信托业务存续规模达6600亿元，累计服务了500多家私募机构；正是基于自家私募基金服务平台上丰富的产品类型和投资顾问资源，外贸信托自2013年起开始尝试以自有资金培育投资主动管理类FOF业务。

FOF/TOF业务规模高歌猛进的另一个重要原因在于，较好的契合了当下时代发展背景。

蔡洪武认为，首先，FOF类产品可以做大做强，取决于FOF类产品的属性，它具有

大类资产配置的天然便利性，有利于客户一站式配齐各类资产，同时可以优选全市场最优秀的管理人，创造更好的收益。

同时，对标美国等成熟市场，我国FOF类产品的渗透率还处于非常初期的阶段，所以在发展初期，当获得一定市场认可时，取得爆发性增长，具有合理性。

其次，在我国当前的阶段，房地产、非标等传统大类资产逐步退潮，居民财富管理和资产配置迫切需要新的投资品种，以便他们更好地进入股票市场、债券市场等主要金融市场。

正基于此，近年入场的信托公司亦在奋力追赶。

“现在的形势非常明朗，TOF业务就处于发展的强风口上。”平安信托证券投资部总经理周侠在2021年底接受21世纪经济报道在内的媒体采访时透露，平安信托于2020年11月开始推出TOF业务，目前主动管理的权益类TOF产品已突破35亿元。

据中融信托官方消息，从2020年开始，中融信托设立了专门的TOF投资管理团队，专注于主动管理TOF类产品的开发与投资管理，截至2022年1月份，主动管理类TOF产品规模同比增长速度已超过100%。

稳定的销售渠道亦成就了FOF/TOF业务规模。

记者获悉，建信信托的FOF产品以代销为主，代销方主要是建设银行，此外还有少量规模为其他渠道代销，主要是银行类金融机构；外贸信托FOF产品代销合作机构涵盖中国银行、建设银行、华夏银行、中银证券、银河证券等多家头部银行、券商，经银行货架代销的产品数量超过50只，管理规模超过120亿；平安信托的TOF产品基本上以代销为主，直销APP于2021年9月份推出。

主打“非标替代”

信托公司发行的FOF产品，相较于银行和券商的FOF产品来说，有何差异化优势呢？

蔡洪武介绍称，建信信托FOF类产品，以公募基金为主要配置标的，公募基金占比在90%以上，而公募基金容量较大，费率相对较低，FOF产品可以较好的执行复制策略，保障各期产品业绩有较好的一致性。

在配置策略上，主要以股、债为核心基础资产，这样可以较好地控制风险资产仓位

，保障产品回撤控制在预期范围内，满足稳健型客户的需求。

在公募基金以外，建信信托FOF着重配置了量化私募基金，比例在3%-10%，配置投资商品市场的量化私募基金，旨在更好实现大类资产的分散效果。

如此，由股、债平衡扩展了一个大类资产维度，做到了股、债、商品的平衡配置。目前建信信托主动管理FOF产品包含了保守型、稳健型、平衡型、成长型、进取型五个以配置公募基金为主的大类资产配置产品系列，主要差别在于权益资产配置比例依次增加，预期收益与风险随之增加。

一位信托业内人士向记者分析称，银行多以审贷的思维去审核子基金管理人准入门槛，比如对经营年限和规模都有要求，但有的基金策略不适宜以规模论英雄，比如量化；券商多为拼盘式FOF，组合内缺乏风险分散和对冲的资产，且具有追求高收益、可容忍高波动的特点，盈利板块也较为多元，考核涵盖多类型收入；而信托公司的机制相对而言比较灵活，且由于长期服务高净值客户，着重打造的是非标替代FOF产品，投资理念就是追求绝对收益，为客户实现资产的稳健增值。

“我们看好TOF产品，它对于非标替代有显著作用，但TOF的产品形式仍在不断进化，固守旧有观念的产品将会被逐渐淘汰。”周侠认为，目前购买TOF产品的客户主要诉求就是需要具备抗通胀、收益稳健的性质，做到非标替代。

在这个群雄逐鹿的新战场上，还有业内人士向记者提出，信托公司开展FOF业务需要警惕为了冲规模，在业绩层面损害了投资人利益，作为母基金管理人并没有创造价值贡献，但是又收取了相应费用等操作风险。

更多内容请下载21财经APP