6月15日，记者从用益金融信托研究院处获悉，上周（6月6日至6月12日）集合信托发行市场回暖，发行规模大幅增加；成立数量方面小幅增加，成立规模则出现较大幅度下滑。

标品信托方面，记者注意到，在上周相关产品出现数增量减的情况。其中，固收策略产品和TOF（基金中的信托）类产品的合计成立规模达到19.80亿元，但股票策略和复合策略产品的成立规模不足1亿元。

某种程度上，当前看来，信托投资者对股票市场的信心尚待进一步恢复。另一方面，投资者可能也面临着买纯债或者类货币的产品收益低，而纯股的产品超出风险承受范围且较为激进的情况。

业内人士告诉《国际金融报》记者，一般来说，单策略的产品如果遇到行情整体出现波动或者朝着相反方向变化的情况，可能会导致客户和管理人在一定程度上较为被动。资产配置较为符合当下客户纠结的心态和需求，即通过组合搭配兼顾风险和收益。

此外，客户的需求也逐渐超越单纯投资产品的选择，进入到一个理财和非理财方面的需求多样化的阶段。而供给和需求方因素的变化也给财富管理机构提升其专业性带来更高要求，从而形成向顾问模式转型的基础。

发行回暖成立下滑

用益金融信托研究院数据显示，上周共有276款集合信托产品成立，环比增加4.94%；成立规模为65.46亿元，环比减少37.32%，日均成立规模为13.09亿元，环比减少49.85%。

对于上周集合信托市场遇冷，相关分析认为，受假期效应的影响，节前集合信托产品投放减少，集合信托产品的成立规模有所下滑。

具体来看，记者注意到，上周各投向领域的信托产品成立规模均出现明显下滑。其中，金融类信托的成立规模为27.37亿元，环比减少31.82%；房地产类信托的成立规模为4.15亿元，环比减少63.19%；基础产业类信托的成立规模为23.81亿元，环比减少17.99%；工商企业类信托的成立规模为9.30亿元，环比减少59.54%。

截至6月12日，今年以来集合信托市场累计成立集合产品11253款，累计成立规模为4367.07亿元。

发行方面，上周集合信托市场出现回暖，发行规模大幅增加。据统计，共有38家信

托公司发行集合信托产品266款，环比增加24.88%；发行规模为203.64亿元，环比增加32.70%；日均发行规模为40.73亿元，环比增加6.16%。

用益信托研究员喻智表示，可以看到，上周集合信托市场发行回暖，发行规模回归200亿元线以上。这主要与假期后集合信托市场产品投放增加有关。

投资信心逐渐恢复

另一方面，喻智也告诉记者，上周标品信托产品出现数增量减的情况。其中，固收策略产品和TOF类产品的合计成立规模达到19.80亿元，但股票策略和复合策略产品的成立规模不足1亿元。某种程度上，这或许表明当前看来，信托投资者对股票市场的信心尚待进一步恢复。

投资策略方面，上周固收策略产品数量占比下滑。具体来看，固收策略产品成立数量为109款，环比增加19.78%；组合基金策略产品成立数量为20款，环比增加66.67%；股票策略产品成立数量为6款，环比增加20%。

一位三方财富理财师告诉记者，一般来说，单策略的产品如果遇到行情整体出现波动或者朝着相反方向变化的情况，可能会导致客户和管理人在一定程度上较为被动。现阶段客户的信心在逐渐恢复，但也会面临买纯债或者类货币的产品收益低，而纯股的产品超出风险承受范围且较为激进的情况。

“资产配置较为符合当下客户纠结的心态和需求，即通过组合搭配兼顾风险和收益。”该人士进一步指出，需要考虑到各类资产和策略之间的非相关性。举例来看，年初以来股票多头策略表现惨淡，CTA（商品交易顾问）策略的表现则相对较好，这样的组合对于投资者来说也会比较容易接受。

非标类信托产品方面，相关数据显示，上周成立数量有所减少，成立规模出现较大幅度下滑。据统计，上周共有133款非标产品成立，环比减少8.90%；成立规模为44.70亿元，环比减少39.22%。其中，工商企业类和房地产信托成立规模降幅均超过50%。

如何突破已有模式

年报信息显示，经过前期的大力布局财富中心后，2021年信托公司布局财富管理力度有所放缓，走向稳定期，新增财富中心的有3家。

有信托行业观察人士告诉记者，目前信托公司已基本形成转型财富管理业务的战略共识。另一方面，也要看到，行业过往的发展对产品依赖较大，因此在投顾方面仍

需要进一步加强，在专业人士的数量方面依然相对不足。

在上海交通大学上海高级金融学院教授吴飞看来，伴随着居民可投资资产规模的持续增长，中国财富管理行业从最初以居民储蓄为主的萌芽期，走到了业务多元化发展的阶段。在过往的模式中，产品销售收入一直都是财富管理机构的主要收入来源。

“但是，伴随着财富管理机构之间的竞争加剧，代销费用下降，利润减薄。另外，新技术进步应用到行业，引发越来越多的金融产品创新，风险来源也逐渐多样化。”吴飞进一步指出。

与此同时，客户的需求也逐渐超越单纯投资产品的选择，进入到一个理财和非理财方面的需求多样化的阶段。同时，社会老龄化带来养老规划的压力，客户在不同生命周期的财务安排需求也在逐步提升。

吴飞表示，这些供给和需求方因素的变化，给财富管理机构提升其专业性带来更高要求，从而形成行业从原来代销模式向顾问模式转型的基础。

本文源自国际金融报