

本报记者 樊红敏 郑利鹏 北京报道

“一边在信托上班，一边在外面开个第三方理财，倒倒项目，卖卖额度和产品，一年轻松到手几百万元上千万元，草根金融民工瞬间变高富帅。”

数年前，信托圈内的谈资正在照进现实。

《中国经营报》记者近期调查采访信托公司、第三方财富机构等多个机构发现，信托代销灰色产业链正在逐步成形，并稳定下来。该链条中，信托公司业务“个体”和第三方财富机构成为最大赢家，留给信托公司和投资者的则是“一地鸡毛”。

灰色产业链兴盛背后，是信托业直销渠道建设之困。

对于信托业来说，目前掌管的资产总规模已逾20万亿元，成为银行之外的“第二大”金融业。然而，真正“掌管”财富的专业人员仍未能全面就位，如何解决信托财富团队建设迟滞和庞大资产管理规模之间的错位，恐是信托业要深入思考的问题。

买信托能“返现”

按照常规销售模式，一般信托产品上市发行，除了由内部财富团队直销外，还会通过银行、券商等金融机构代销。

不过，记者调查发现，部分信托公司产品在一些财富网站、财富公司销售人员的微信朋友圈、甚至社区、贴吧等各种非常规渠道也大肆售卖。

例如，一家名为“信德金服”的网站挂出来自华鑫信托、国民信托、金谷信托等至少十家信托公司的200余只产品。除了展示信托产品的亮点、期限、担保措施、收益率等基础信息之外，信德金服还提供了预约窗口，并标明返现礼包额度。以国民信托为例，信德金服搜索结果显示，其共发布国民信托产品25只，13只处于“在售”状态，每只产品返现礼包在2000元到1万元不等。

记者以投资者身份与信德金服销售人员交流获悉，其服务内容包括，确定客户需求，协助客户挑选、分析产品；确认产品后，向信托公司预约认购额度；向信托公司调信托认购合同；项目存续期间的相关服务等。

上述销售人员还向记者提供了部分产品的推介、合同、尽调报告等资料。据其透露，信托产品的底层法律文件，他也可以提供。

此外，相关产品的还款合同、保证合同、抵押合同、抵押物评估报告、股权收益权转让回购协议等核心资料销售人员也有掌握。

记者调查了解到，除了信德金服外，寰宇金服、大管家理财、万福财富等多家机构也有推介代销信托产品服务。值得一提的是，多家机构销售人员在推介产品过程中均承诺有投资返现，其中，政信产品返现的比例主要根据融资方所在区域、产品存续期限、相关方让利幅度等有所不同。以投资额度100万元为例，给到的返现额度在一两千元到两万元不等。

代销“罗生门”

其实，监管对通过互联网平台引流、代销信托的规范整顿亦从未间断。

公开报道显示，2014年出台的99号文及其执行细则规定，“禁止信托公司委托非金融机构以提供咨询、顾问、居间等方式直接或间接推介信托计划，切断第三方风险向信托传递的渠道，避免法律风险。”2018年8月，北京银保监局、上海银保监局、浙江银保监局等属地银保监局曾先后下发通知，要求立即停止与第三方互联网平台合作将客户直接“引流”至信托产品等违规销售行为。

此前，2019年2月，中国银保监会信托部曾向各地银保监局发布关于信托公司通过第三方互联网机构违规引流资金信托产品风险提示的函件，其中列出了“部分为信托公司提供资金信托产品引流的第三方互联网机构名单”，信德金服赫然在列。

记者注意到，一旦信托产品进入第三方财富机构代销环节，将面临诸多风险隐患。

例如，根据销售人员的介绍，对于手头有高净值客户资源的投资人，他们可以提供信托产品合同，由其自行与高净值客户签署合同，然后财富机构可以按照相关产品的返现比例进行返现。

此外，据记者调查了解，一些财富机构实缴资本较低甚至并无实缴资本，销售团队成员来自全国不同地区，实行合伙人制，公司对销售人员的销售行为及售卖产品情况并不完全知情，所以无法起到对合伙人进行管理约束的职责。例如，记者在向前述机构万福财富核实相关情况时，该公司法定代表人表示，不存在推介代销信托产品的行为，相关人员的推介属于个人行为。

就信托公司与财富机构之间是否存在合作，具体模式、销售费用等相关问题，记者采访了多家信托公司。

华鑫信托书面回复称，“经查询，第三方财富机构网站所载我司产品信息，存在诸多信息不实情况，如部分产品，公司并未发行、部分产品名称、收益率明显错误等。网站上所列的我司产品信息均未经我司授权发布。我司已向相关网站提出严正交涉，要求将未经我司授权的信托产品信息全部撤除，否则我司将采取进一步法律手

段。”

金谷信托方面在回复本报记者采访函中称，“我公司从未通过信德金服、红果树财富、万福财富推介产品，也未与其有任何形式的其他合作，对于未经我公司授权，擅自推介我公司产品的互联网平台或机构，我公司将保留追究相关方责任的权利以维护公司的合法权益。”

渤海信托方面亦表示，渤海信托未与相关机构签署任何形式的合作协议或开展业务合作。

颇值得一提的是，记者注意到，在记者采访之后，目前，华鑫信托、国民信托、渤海信托的相关产品均已从信德金服、大管家理财等第三方财富机构网站上撤下。

份额流转暗道

按照信托公司说法，其与财富机构之间不存在任何服务协议、业务合作，那么上述财富机构拿到的信托产品份额来自哪里？又是如何获取代销、引流服务等费用的？

关于销售机构信托产品份额来源，据一家财富机构销售人员介绍，主要有三种：其一，从信托公司项目经理处获取；其二，有资产端资源者（包括从信托公司离职的项目经理或财富机构人员等），以其获得的融资方融资信息，借助信托通道备案发行信托产品，再通过财富机构进行销售募集；其三，财富团队比较弱的信托公司，因为没有募集能力，也会把销售工作交给第三方财富机构。

据一位供职于某财富机构的销售人员介绍，其所在财富机构主要销售某一家信托公司的产品，但因为其在圈里有5年的工作经验，可以从多家信托公司项目经理手里拿到项目产品。

项目经理之外，信托公司内部财富团队成员亦是信托产品份额流出的重要渠道。据业内人士介绍，圈内不乏信托公司财富团队或业务团队在外创建第三方财富机构的案例，这些人会利用自身在信托圈内的人脉资源，拿到不同信托公司的产品。

此外，业内人士介绍，信托公司产品外流的灰色渠道可能还包括：信托公司与银行、券商等金融机构或持有独立基金销售牌照的第三方财富机构签署代销协议，这些机构再将代销份额转包给其他财富机构；第三方财富机构销售人员之间互换产品资源。

那么，第三方财富机构代销、引流信托产品的相关费用如何结算？

记者从多位业内人士处获悉，主要途径包括：从项目经理处获得的产品份额就直接从项目经理处拿到销售费用；以信托公司财富团队相关人员的名义进行结转；走持有独立基金销售牌照的第三方销售机构通道，即信托公司与持有独立基金销售牌照的第三方财富机构签署协议，并向后者结转实际由并不持有独立基金销售牌照的第三方财富机构应得的代销、引流费用，在此过程中，持有独立基金销售牌照的第三方财富机构可以赚取一定比例的通道费用。

2019年8月份的一份判决书显示，中信信托公司的员工通过第三方财富机构卖出了超过7000万元的信托产品，并约定向该第三方财富机构支付172.22万元销售费用，但中信信托公司和第三方财富机构并没有直接形成合同上的代销关系，而是通过一些券商或有代销资质的第三方财富公司来“绕道打款”。双方最终为“代销费用”而闹上法庭。

值得一提的是，持有独立基金销售牌照代销信托产品是否合规尚无明确规定。某律师在接受本报记者采访时表示，持有独立基金销售牌照的第三方机构并不属于金融机构，代销法规也无规定，目前这块还是灰色地带，而且有些地方银保监局并不认可。

直销成败

第三方机构代销、引流其实更深层面反映的是信托公司财富团队建设的成败。

中国信托业协会公布的《2019年信托业专题研究报告》提到，信托公司财富管理业务是从主要依靠渠道到发展直销客户的过程。2011年，《关于规范信托产品营销有关问题的通知》鼓励直销业务发展，信托公司纷纷开始筹建自己的销售渠道，并设立了产品营销、客户服务和财富管理相应的职能部门。2014年前后随着《关于信托公司风险监管的指导意见》的实施，信托公司加快了异地财富中心建设，但大部分信托公司依然主要是属地管理。从2016年开始，随着第三方理财市场整顿，各家信托公司纷纷加强在全国布局，增加高端客户市场占有率及资金端主动权。

不过，现实依然骨感。对于资产管理规模仅在银行之后的信托公司来说，财富端建设依然步履蹒跚。

中国信托业协会统计数据显示，截至2018年末，全国有59家信托公司设立财富中心，不同地区数量合计362家。61家信托公司中，仅有14家信托公司财富管理员工人数超过200人，此外，40家信托公司的财富管理部门人数不足50人，占比65.57%。

中国信托业协会官方调研数据显示，截至2018年末，信托公司直销占全部销售规模

的54.11%。其中金融机构代销方面，主要合作的机构包括商业银行、证券公司（含资管机构）等。

近日，招商银行公布的年报显示，2019年，招商银行2019年期末，实现代理信托类产品销售额3394.76亿元，同比增长5.33%。2019年，招商银行实现零售财富管理手续费及佣金收入194.53亿元，其中，代理信托计划收入64.32亿元。光大银行2019年年报亦显示，报告期内，代理信托收入同比增长 39.88%。

在此背景之下，第三方财富机构代销则成了合规销售渠道之外的有力补充。

根据多位销售人士介绍，他们代销的信托产品主要来自部分固定的信托公司，这些信托公司或者没有销售团队，或者销售团队很弱，靠自身渠道无法完成产品募集任务，如果融资方急需资金的话，靠自身团队也无法在短期内完成募集。

代销某央企信托公司产品的第三方财富销售人员透露，该央企整个销售团队不超过10人，而且销售团队成员只负责对接机构客户。

“部分央企、国企的机制不适合养财富团队，因为养一个财富团队成本很高，需要提供高提成、高激励机制，而且财富团队流动性较大，国企不可能允许员工这么高的流动性。”某地方国企控股信托公司高管透露，其所在的公司财富团队也就二三十人左右。