

每经记者：宋钦章 每经编辑：马子卿

近日，多家机构纷纷晒出家族信托成绩单，增量喜人。

从披露的2022年年报来看，中国银行家族信托客户数比上年末增长105.60%；建设银行家族信托顾问业务实收资金规模890.00亿元，较上年增长29.91%；平安银行家族信托及保险金信托新设立规模546.07亿元，同比增长43.6%；民生银行家族信托及保险金信托规模106.60亿元，是上年末的3.5倍；山东信托已累计设立家族信托近1600单，存续规模近264.6亿元，同比增长20.27%。另外，浙金信托在受访时也透露，截至去年年底，家族信托管理规模达到了270亿元。

不过，在光鲜成绩单的“背后”，家族信托也有不尽如人意的一面。有业内人士这样坦言：“囿于过去‘找信托就是买理财’的传统思维，很多人对家族信托仍有误解，把它当作一种理财产品的人不在少数。”“信托公司为了发展家族信托业务，往往给家族信托客户一个优先配置权。在非标紧缺时代，有1000万以上的客户就先设个家族信托，通过家族信托去买产品‘抢’额度，项目结束了，资金也就‘走’了。”

事实上，作为舶来品，家族信托来到中国的时间并不长，从2013年前后国内第一批家族信托落地，如今差不多走完了十年的历程，部分信托公司的家族信托业务甚至才刚刚起步。浙金信托总经理助理兼家族信托总部总经理黄永庆在接受《每日经济新闻》采访时表示，家族信托是一项系统工程，需要一个庞大的生态圈去支撑，就国内而言，家族信托服务生态仍处于起步阶段，并正走向逐步完善的过程中。

## 需求“井喷”，全国超八成信托公司已启动家族信托业务

如果不是因为近期某公众人物的家族信托被“击穿”的事件，公众的目光似乎很难聚集到家族信托上来。毕竟，作为财富管理行业“皇冠上的明珠”，家族信托在国内的设立门槛是不低于1000万元。

尽管家族信托有一些门槛，但在采访中，业内对家族信托的市场前景普遍持乐观态度，认为随着一批“创一代”“富一代”的年龄增长，他们的财富传承需求会激发家族信托的市场空间。

胡润研究院与青岛意才基金销售有限公司联合发布的《2022意才·胡润财富报告》显示，截至2022年初，中国600万资产“富裕家庭”较上年增长2.1%至518万户，千万资产“高净值家庭”较上年增长2.5%至211万户，亿元资产“超高净值家庭”较上年增长3.5%至13.8万户。其中，拥有600万人民币可投资资产的“富裕家庭”

较上年增长1.9%至186万户，拥有千万人民币可投资资产的“高净值家庭”较上年增长1.3%至111万户，拥有亿元人民币可投资资产的“超高净值家庭”较上年增长3.7%至8.2万户。

## 信托公司信托业务新分类简表

业务品种 服务实质	是否 募集资金	受益类型	主要信托业务品种	
资产服务 信托业务	不涉及	自益或 他益	财富管理 服务信托	家族信托
				家庭服务信托
				保险金信托
				特殊需要信托
				遗嘱信托
				其他个人财富管理信托
				法人及非法人组织财富管理信托
			行政管理 服务信托	预付类资金服务信托
				资管产品服务信托
				担保品服务信托
				企业/职业年金服务信托
			资产证券化 服务信托	其他行政管理服务信托
				信贷资产证券化服务信托
				企业资产证券化服务信托
风险处置 服务信托	非金融企业资产支持票据服务信托			
	其他资产证券化服务信托			
企业市场化重组服务信托				
企业破产服务信托				
新型资产服务信托				
资产管理 信托业务	私募	自益	集合资金 信托计划	固定收益类信托计划
				权益类信托计划
				商品及金融衍生品类信托计划
				混合类信托计划
公益慈善	慈善信托	公益慈善	慈善信托	

图片来源：《中国银保监会关于规范信托公司信托业务分类的通知》

实际上“此信托”绝非“彼信托”，家族信托与理财信托有本质的不同，前者是为了管理家族利益、实现家族目标而设立的信托安排，后者是金融机构通过募集投资者资金、以该资金保值增值为目的并由其加以管理的一种投资产品。

但在实际操作中，很多委托人并不是以保护、传承家族财富等作为设立家族信托的主要目的，而是为了更方便地配置理财产品。某业内人士向记者透露其中细节：“信托公司为了发展家族信托业务，往往给家族信托客户一个优先配置权。在非标紧缺时代，有1000万以上的客户就先设个家族信托，通过家族信托去买产品‘抢’额度，项目结束了，资金也就‘走’了。”

对此，大成律师事务所家族办公室法律中心执行主任王旭律师（TEP）在接受采访时表示，家族信托的定位主要取决于客户的想法。境内的家族信托虽然可以持有资金、股权及房产，但实践中仍以资金为主，而信托中的资金则需要通过资产配置实现保值增值，因此购买包括非标产品在内的金融资产是许多家族信托必然要做的工作。

“大部分客户设立家族信托会注重资产的保值增值，但这并不意味着家族信托完全就是一个所谓的‘壳’，越来越多的高净值人士开始重视家族信托的法律功能，设立信托的主要目的是获得信托资产保护、隔离婚变财产风险、隔离继承风险等功能。即使高净值人士同时关注信托的资产配置工作，以资产的保值增值为核心目的也不会影响到家族信托的功能。要想使得信托在完成资产配置工作的同时发挥法律功能，主要得看法律文件及架构的设计，以及置入资产的合法性。”王旭律师补充。

另外，对于信托公司而言，自主开展家族信托业务的“门槛”并不低。用益信托研究员帅国让告诉记者：“

从目前体量较大的信托公司家族信托业务模式来看，以私人银行为主导，信托公司更多情况下仅作为通道。

因为私人银行自身拥有优质的客户资源及产品销售团队，能够为高净值客户提供购买信托、保险等多种金融产品的顾问服务及购买渠道。”

帅国让表示，“对信托公司来说，一方面，

营

业型

家族信托

的门槛相对较高（

1000万起步），信托公司自主开发

难度较大；另一方面，

家族信托业务短期内可能并不盈利，并且在业务开展前期，信托公司需要大量投入

，包括搭建家族信托组织体系、引入专业人才、建设家族信托业务系统等。”

此外，多位受访者不约而同地认为，相关制度的欠缺也是家族信托发展的主要阻碍之一。

前述华东某信托公司表示，对于非资金类家族信托而言，信托财产登记、税收制度不完善是发展家族信托的主要掣肘。由于境内家族信托尚在起步阶段，缺乏配套的税收制度，还需要通过交易过户方式，造成过桥资金量大、产生高额交易税，阻碍了家族信托真正发挥出“顶层设计”的税收递延这一优势。

优脉家族办公室对记者表示，现行的信托法针对家族信托的相关条款涵盖较少，许多情形下是通过指导意见、管理办法等进行规制。“比如原来很多信托公司做房地产信托，为了防范风险，信托公司提出设立信保基金。但家族信托并不是纯粹用于投融资目的，很多信托公司仍固守原有的逻辑，要求家族信托也要交信保基金。类似这样的情况亟待法律的完善和监管的推动。”

## 浙金信托黄永庆：家族信托服务生态仍处于起步阶段

针对国内家族信托的发展和现状，《每日经济新闻》记者（下称：NBD）对浙金信托总经理助理兼家族信托总部总经理黄永庆进行了专访。

NBD：客户设立家族信托的主要诉求有哪些？

黄永庆：一是财富传承的诉求。

从改革开放到现在已经40余年，当初第一批二十几岁的创业者、企业家，现在也到了70岁左右，面临真的要交班、要传承的时候了，会有比较强烈的传承需求。根据胡润研究院发布的《2022意才·胡润财富报告》，中国未来10年将有19万亿元财富传给下一代，未来20年将有51万亿元财富传给下一代，未来30年将有98万亿元财富传给下一代。这个时候把部分资产放到家族信托里，可以实现跨几代的传承。

二是风险隔离的需求。

包括防范经营风险、婚姻风险等。经济有周期，行业有冷暖，企业家可以在自身资产状况较佳的时候将资产放入家族信托里，以防后续企业经营变故造成个人或家庭财产的损失。也有较多的客户想通过家族信托防范子女婚姻风险。

资产配置也一定是家族信托客户的主要诉求之一。

信托公司作为专业的理财机构，可以帮客户配置一些优质资产。此外，还会碰到一

些家族治理、公益慈善等需求。

NBD：您认为国内的家族信托行业目前处于什么发展阶段，与成熟业态还有多远距离？

黄永庆：

从我们的研究来看，家族信托业务的驱动点主要在以下三个方面：一是平台服务驱动的家族信托服务，二是配置业务驱动的家族理财服务，三是综合服务驱动的家族管家服务。就是从牌照功能、理财功能和综合服务功能等几个角度去发力。目前更多的还是停留在一、二两个方面。

我一直认为，家族信托是一项系统工程，需要一个庞大的生态圈去支撑，包括信托、银行、券商、保险、律所、会计师事务所、税务师事务所、第三方家办、其他投资机构等，为客户提供系统性的服务。就国内而言，虽然家族信托业务已经发展了十年，但家族信托服务生态仍处于起步阶段，并正走向逐步完善的过程中。

NBD：据我们了解，截至去年底，浙金信托的家族信托管理规模达到了270亿元，在行业里面算是比较靠前的。那么，浙金信托为布局家族信托业务，形成了怎样的展业模式？

黄永庆：

确实，这些年浙金信托在家族信托业务领域取得了不错的业绩。首先是公司战略重视，浙金信托目前把家族信托作为业务转型的一个重要领域在推进，设立了专门的家族信托部门。未来还将重点拓展股权、不动产等多种类型的家族信托财产形态。

获客方面，公司目前以自己获客为主，同时也开始逐渐借助银行、保险公司、第三方的家族办公室等外部力量，未来两条路同时走。这个跟浙金信托所处的市场有关，浙江的民营经济相对发达，市场容量足够大，我们具备自己开拓业务的基础。但毕竟信托公司人头有限，而如果跟银行、券商等机构合作，得益于其理财经理众多，获客速度会加快。

## 黄永庆谈“离岸家族信托”：建议根据主要资产所在地来选择设立家族信托

此外，针对国内家族信托的一些焦点问题，黄永庆也对《每日经济新闻》记者分享了自己的看法。

NBD：国内很多高净值人群对家族信托并不完全了解，能否解释下为何有的家族信

托会被“击穿”，以及如何防范？

黄永庆：

境外家族信托被“击穿”的案例其实不少；反观国内，家族信托的诉讼案例还很少。那么为何有的家族信托会被“击穿”？首先，高净值人士要了解，所谓家族信托被“击穿”指的是什么？

我们从国内的信托法角度，家族信托被“击穿”主要指的是信托被判无效或者信托被撤销两种情形，如果信托设立的时候是有效的，又没有可被撤销的情形，那委托人不必要过于担心信托会被“击穿”的问题，委托人设立的信托是受信托法所保护的，具有信托的各项功能。

因此，客户设立家族信托要正确地设定信托目的，到底是以理财为目的，还是以风险隔离、财富传承等为目的，不能够一开始就抱有非法目的，同时还要确保设立家族信托的财产来源是合法的；当然，信托公司也会对委托人的适格性、信托目的合法性、信托财产来源的合法性、可转让性和确定性，以及受益人范围确定性等方面展开尽职调查，这需要客户的配合。

实践中，高净值人士设立的家族信托，从信托财产管理方式角度，一般可以分为两种类型：第一种是指令型，即受托人根据委托人的指示进行资产配置；第二种是全权委托型，受托人根据委托人风险偏好、倾向等进行主动配置。最近发生的某公众人物的海外家族信托被“击穿”的事件，也在这方面给大家了一些启示。

NBD：从家族信托展业角度来看，当前市场主要存在哪些阻碍？

黄永庆：一是市场对家族信托的认知度仍然不足。

除了前面提到的很多人误把家族信托当作理财产品，很多企业家碰到问题，也不知道可以通过家族信托这样的工具来解决，或实现一些特定目的。我觉得家族信托仍需要大力宣传，媒体能为此发声，我觉得挺好的。

二是市场对国内家族信托法律环境认知存在偏差。

不少客户提到家族信托，就自然而然地产生这样的认识，认为国内关于财产保护和传承的法律制度尚不健全，需将资产转移到境外，利用海外家族信托进行规划。事实上，我认为目前国内家族信托相关法律制度已经基本具备，尽管有关配套制度还不完善，但不妨碍设立家族信托的有效性，这点我们跟专业的律师也进行过深入的研讨。

为什么很多人认为离岸家族信托好呢？

我觉得一是因为海外的家族信托发展时间确实更久；二是我们一般提的离岸家族信托是一个泛概念，可能把英国、美国、新加坡等家族信托的所有优点集中起来说，

而

如果

每个地方

独立去分析，实际

结果可能未必是想象的那样。我们还

是建议，客户根据主要资产所在地来选择在哪里设立家族信托。

每日经济新闻