

家族信托

财富传承的奥秘

英大国际信托有限责任公司课题组◎主编

信托

Family Trust:
Passing Wealth on to Future Generations



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

F 家族信托

Family Trust: 财富传承的奥秘

Passing Wealth on to Future Generations

本书首先介绍了家族信托的国内外发展状况及其功能，结合我国社会经济发展的实际情况，对我国信托业发展家族信托业务的动因、环境、市场需求和市场定位进行了分析。其次，对我国家族信托业务的实现模式、家族信托产品设计的要素进行了论述，并重点对我国家族信托产品的设计问题进行了研究，从标准化家族信托、财产保护类、财富积累类和财产传承类家族信托四个方面分别进行了产品概要设计。最后，针对家族信托产品在我国开发和推广问题，提出了营销策略及政策建议。

ISBN 978-7-5096-3619-0



9 787509 636190 >

家族信托

財富傳承的專科

F
amily Trust

家族信托

财富传承的奥秘

英大国际信托有限责任公司课题组◎主编

Family Trust:
Passing Wealth on to Future Generations



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

家族信托: 财富传承的奥秘/英大国际信托有限责任公司课题组主编. —北京: 经济管理出版社, 2015. 4

ISBN 978 - 7 - 5096 - 3619 - 0

I. ①家… II. ①英… III. ①家族—私营企业—信托投资—研究—中国 IV. ①F279. 245
②F832. 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 022809 号

组稿编辑: 张 艳
责任编辑: 张 艳 丁慧敏
责任印制: 黄章平
责任校对: 王 森

出版发行: 经济管理出版社
(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn
电 话: (010) 51915602
印 刷: 北京银祥印刷厂
经 销: 新华书店
开 本: 720mm × 1000mm/16
印 张: 15.25
字 数: 240 千字
版 次: 2015 年 7 月第 1 版 2015 年 7 月第 1 次印刷
书 号: ISBN 978 - 7 - 5096 - 3619 - 0
定 价: 49.00 元

· 版权所有 翻印必究 ·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。
联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号
电话: (010) 68022974 邮编: 100836

课题组成员

组长：张传良

副组长：时 凯 徐 军 鲍新中

课题组成员：刘 澄 乔发栋 左土民 潘炳超 王玉昌 王晓东
曹 妍 桑克柱 祁洪亮 刘 亮 陈 郑

序

“当国际媒体成天炒作身价 500 亿美元的比尔·盖茨蝉联世界首富宝座的时候，如果你信以为真，你就上当了。人们耳熟能详的所谓富豪排行榜上，你根本找不到‘大道无形’的超级富豪们的身影，因为他们早已严密地控制了西方主要的媒体。”这是欧美近代金融史书《货币战争》中的一段话。实际上，很多巨富家族才是真正的超级富豪，其中包括我们所熟知的洛克菲勒家族、杜邦家族、沃尔玛·沃顿家族等。在数百年的社会经济动荡中，这些巨富家族依靠家族信托契约的操作，越来越富裕，而其社会责任亦制度化了，体现了家族信托的魅力。

高净值人群都希望能够基业长青，然而以家族企业为代表的财富世代传承却存在着很大的不确定性，家族财富传承永远是一个世界性的难题。葡萄牙有“富裕农民—贵族儿子—穷孙子”的说法，而德国用“创造、继承、毁灭”三个词来描述三代人的命运。在美国，家族企业到第二代能够存在的只有 30%，到第三代还能存在的只有 12%，到第四代及四代之后依然存在的只剩下 3%。而我们常说的“创业容易守业难”，也体现了家族财富传承的艰难。因为财富传承的问题，很多富豪家族也曾上演了一幕幕的人间悲喜剧，像“霍英东后人为争 64 亿遗产对簿公堂”、“澳门赌王何鸿燊家产之争”等家族财产纠纷都使得整个家族贻笑四方。如果在该问题上处理不当，极易引发家族成员内斗，甚至对簿公堂，巨大财富也因此大幅缩水，家族企业也会一蹶不振。而如果财富传承处理得好，则可以成功打破“富不过三代”的“魔咒”，成就家族财富和事业的百年长青。

家族信托自产生以来，在欧美发达国家逐渐得到了富裕人群的认可，除了财富传承之外，家族信托还具有财富安全隔离、节税避税、保值增值等功

能，从而使其成为了家族财富传承的重要工具。2013年，国内少数银行、第三方理财和信托公司都推出了家族信托计划并成功获得了若干超高净值客户，从而可以将2013年看作是我国家族信托诞生的元年。在这样的背景下，考虑到我国高净值人群的增长趋势及财富传承需求，对国外家族信托的操作模式及发展经验进行总结并探索适合我国的家族信托方案，就显得非常必要且有意义。

实际上，我国开展家族信托业务，一方面是为高净值家庭资产提供多方面的服务，满足他们对财富积累、财富保护和财富传承等方面的需求；另一方面也可以建立一种新的遏制富人资产流向国外的机制，在为他们的资产提供保障的同时，有效地保证这些资产能在国内发挥更大的作用。另外，通过家族信托项目的设置，可以有效地引导家族信托基金更多地从事社会公益和慈善活动，使高净值人群更多地承担社会责任，为创建和谐社会做出更多的贡献。

本书是国内对家族信托产品设计进行论述的开山之作。在借鉴国外家族信托发展经验的基础上，对我国发展家族信托产品的环境和市场需求进行分析，并着重于我国家族信托产品设计的研究。基于对我国高净值人群需求的分析，将家族信托产品分为财产传承类、财产保护类和财富积累类三种类型，并分别对其产品设计进行了论述。最后对家族信托产品的营销推广和存在的障碍进行了分析。

作者基于多年的信托从业经验，敏锐地捕捉到我国信托业发展中的热点问题，并开创性地对该问题进行了深入、全面的研究，相信本书将为家族信托产品在我国的发展提供有益的指导和借鉴。



中国银行业监督管理委员会前副主席
2014年12月

前 言

当前，中国内地第一代富豪们面临着即将退休、富二代是否愿意且有能力接班与家族事业将如何发展等诸多问题及如何应对“富不过三代”等一系列挑战，而家族信托作为应对这些挑战的重要工具，越来越多地受到人们的重视。海外许多知名富豪正是通过家族信托的方式而实现财富保全与传承，洛克菲勒的后代不再是石油大王，梅隆的子孙也不再是钢铁巨子，但是他们正处于保罗·福塞尔在他的畅销书《格调》中提到的那看不见的顶层，“在美国，洛克菲勒、杜邦、梅隆、福特、文德比尔特这样的家族悄无声息地控制着经济命脉，而外界对他们却毫无知觉……”

现在，随着中国经济的发展，信托投资也逐渐成为高净值财富人士的理财方式之一。但在国内，信托往往只是一种以获取投资收益为目的的短期投资行为，这与海外的家族信托有较大的区别。因此，研究国外家族信托的运作模式、相关法律体系、成功案例等，对于引导国内高净值人群开展家族信托投资，并指导相关金融企业开展家族信托业务，具有重要的现实意义。而目前，国内关于家族信托的研究并不多见，也缺乏系统性。本书从以下几个方面对家族信托的相关问题展开了系统研究。

(1) 家族信托的环境与市场需求分析。在对家族信托的国内外发展现状进行分析的基础上，提炼出家族信托产品的主要功能，并将其与传统的家族财富传承工具进行比较，指出我国家族信托业务的发展思路与市场定位。

(2) 家族信托产品的设计思路。借鉴国外家族信托产品的运作经验，结合我国高净值人群及市场环境的具体特点，重点介绍我国开展家族信托业务的产品设计思路。根据客户的基本需求，将我国家族信托产品分成财产保护

类、财富积累类和财富传承类三大类，结合每类产品特点，提出产品设计的思路。

(3) 家族信托产品的市场推广。考虑到家族信托产品的特点，从营销理念、营销策略等方面，对我国家族信托产品的营销和推广问题进行了描述。另外，考虑到我国的现实情况，对目前我国在行业管理、法律法规和观念理念等方面存在的影响家族信托产品发展的障碍进行了分析。

本书是由英大国际信托有限责任公司、北京联合大学和北京科技大学的行业专家和学者共同合作完成的，也是国内第一本系统阐述家族信托及其产品设计的专著。希望本书的出版能给国内高净值人群和相关金融机构开展家族信托业务提供一定的参考，也希望能给从事相关研究的专家学者提供一定的借鉴。

由于家族信托引入我国的时间很短，未经受全面的市场检验，因此书中的很多内容也只是探索和思考，可能存在某些漏洞和不足，敬请各位专家学者批评指正。

目 录

第一部分 环境与市场需求分析

第 1 章 家族信托的发展及其功能	3
1.1 家族信托的国内外发展	3
1.2 家族信托产品的功能	12
第 2 章 信托业发展家族信托的动因与优势分析	29
2.1 我国家族信托的发展动因分析	29
2.2 家族财富传承管理工具的比较分析	40
2.3 信托业开展家族信托的优势分析	48
第 3 章 中国家族信托的需求分析与市场定位	51
3.1 高净值人群的特征总结	51
3.2 高净值人群的需求分析：总体角度	54
3.3 高净值人群的需求分析：不同职业	62
3.4 家族信托的目标市场定位	65

第二部分 家族信托产品设计

第4章 我国家族信托的实现模式探究	69
4.1 现有模式分析	69
4.2 实施机构模式	73
4.3 产品模式	81
第5章 家族信托产品设计的要素分析	85
5.1 家族信托产品设计的基本要素	85
5.2 家族信托的常见信托契约	108
第6章 标准化家族信托产品概要设计	127
6.1 家族信托产品体系构成	127
6.2 标准化家族信托产品概要设计的要素	128
第7章 财产保护类家族信托产品概要设计	139
7.1 风险隔离信托	140
7.2 生活保障信托	146
7.3 税收筹划信托	149
第8章 财富积累类家族信托产品概要设计	155
8.1 单一信托	156
8.2 复杂财富积累信托	157
8.3 财富积累类家族信托产品的合同设计	167

第9章 财产传承类家族信托产品概要设计	175
9.1 财产传承类信托的市场需求分析	175
9.2 养老信托	178
9.3 子女保障信托	183
9.4 遗嘱信托	186
9.5 人寿保险型信托	192
 第三部分 家族信托产品的市场推广 	
第10章 家族信托产品的营销与推广	199
10.1 家族信托营销与推广的几个理念	199
10.2 家族信托的营销策略	204
第11章 当前我国发展家族信托的障碍因素分析	217
11.1 行业因素	217
11.2 法律因素	219
11.3 理念因素	222
11.4 其他因素	223
参考文献	227

第一部分 环境与市场需求分析

如果你有千万资产，
私人银行找你；
如果你有亿万资产，
家族办公室找你。

第1章 家族信托的发展及其功能

家族信托是委托人将家族资产委托给专业机构经营管理，而资产运营收益由委托人指定的受益人获取的一种财产管理方式。家族信托起源于古罗马，风行于美国，在国际上已经发展得相当成熟。由于其具有财富传承、风险隔离等内在优势，目前也正逐步走进我国高净值人群的理财市场，成为许多富豪财富传承的首选。

1.1 家族信托的国内外发展

1.1.1 国外家族信托的发展及其经验借鉴

1.1.1.1 国外家族信托的发展历程

家族信托在国内虽然仍是一个新鲜事物，但是在国外它已经发展得十分成熟。在如列支敦士登、新加坡和中国香港等常见的家族信托属地中，有很多名人已经通过将财产移入信托的方式来实现财富的永续传承，如洛克菲勒、肯尼迪家族等，都是通过家族信托来进行财富管理，以此来保障子孙的收益及对资产的集中管理。2000年，世界首富比尔·盖茨设立了比尔及梅琳达·盖茨信托基金会，并陆续将自己与妻子名下的资产转入家族信托中。比尔家族的信托形式是国外较为流行的家族信托设立方式，比尔的信托基金会也是世界上最大的私人基金会，基金会采用商业化的模式运作，设有理事会和职

业经理人，整个基金会由全球卫生项目组、全球发展项目组、美国项目组以及运作领导小组组成。通过家族信托的方式，富豪们并不直接将家族财产分配给继承人，而是将家族资产并入家族信托，由专业的机构来管理经营家族资产，从而使家族企业股东和运营者的角色分开，避免在财产继承的过程中影响家族企业的运营，另外，继承人通过分配资产运营收益的方式继承财产，也可以保障子孙后代的生活无忧。家族信托的一大优势就是可以实现委托人的“个性化定制”，信托基金可以根据委托人的要求设置一系列个性化的条款，例如规定家族财产不可分割或信托不可撤销等，在不违反法律规定的前提下，委托人可以最大限度地实现信托的“个性化定制”。

国外的家族信托发展了很多年，如今已经十分成熟。在 11 世纪的英国，许多教徒都非常热衷于在自己死后将土地捐赠给教会，以表现自己对宗教的虔诚信仰，然而这种行为却大大损害了封建诸侯的利益。于是封建诸侯为了保障自己的利益促使 13 世纪的英国颁布了“没收法”，禁止人民死后将土地捐赠给教会。教徒们为了避免土地被没收，同时又能够将土地捐献给教会，13 世纪中期，教徒们就将其土地转让给社会上的某人，而实质上却是委托他人管理经营土地，并将该土地所产生收益捐赠给教会。这就是 USE 制度，这一制度也就是信托的起源和前身。之后，USE 制度不断发展和完善，后来还出现了双 USE 制度。在此基础上，随着经济的发展，信托观念的不断普及，英国的信托相关法律也逐渐完善，这其中包括 1893 年的《受托人条例》、1896 年的《官选受托人条例》和 1899 年的《团体法人条例》，这些早期颁布的条例成为了英国信托立法的根源。

18 世纪末至 19 世纪初，美国从英国引进信托制度，但实际上，美国有关信托的立法比英国还要早。而美国的家族信托真正意义上的实现是在美国的第二个“镀金年代”。在这繁荣的 25 年里，美国的法律不断发展和完善，越来越灵活，为家族信托在美国的发展提供了一个灵活的法律大环境，促进家族信托在美国运营和发展，正是这繁荣的 25 年使家族信托在美国腾飞。此后，随着美国经济的高速发展和法律制度的不断完善，美国的家族信托行业蒸蒸日上，越来越多的富豪选择利用家族信托的方式管理和经营家族资产。明治维新后期，日本开始引进信托制度，并且在消化吸收原有信托制度的基础上，对信托制度进行了一定程度的创新发展。日本特别强调法律对于信托

行业的规范和约束作用，如《信托法》、《信托业法》、《关于普通银行兼营信托业务的法律》、《施行规则》、《贷款信托法》、《证券投资信托法》等，这些都推动了信托事业的发展，并且给了信托行业一定程度的制约，促进了信托业的规范。随着信托业的不断发展，家族信托应运而生。在日本，信托相关法律也不断发展和完善。日本的信托制度被广泛应用于家族财富的延续和传承，这就是现代日本家族信托业的雏形。

实际上，家族信托的起源甚至可以追溯到古罗马帝国时期。《罗马法》规定，罗马的外来人没有继承遗产的权利，于是部分罗马人会将自己的财产委托给社会上可以信任的第三方来管理和运营，以此来保障自己妻儿的利益。

而后，随着世界各国经济飞速发展，信托的需求和市场也越来越庞大。从古至今，家族信托不断发展，一步步地结合各个国家的经济以及法律情况，逐渐形成了具有自身特点的家族信托产业。

1.1.1.2 国外家族信托的经验借鉴

在几百年的发展和进步中，历史悠久的西方信托业已经形成了一套完整的、科学的、具有指导和借鉴意义的操作规范。在家族信托方面，西方国家也有一些自己独有的优点，可以作为经验借鉴。

首先，西方家族信托业务跨出一个国家的范围，大有国际化经营的趋势。国外一些发达国家家族信托业务发展日趋成熟，形成了自己的运作体系，可以比较成熟地处理本国的家族信托业务。因此，在发展成熟之后，信托行业将产品带出国门，它们的信托业务不仅在本国金融市场中发挥着举足轻重的作用，而且正在逐步走向国际市场，渐渐在国际市场上加大其影响力。

其次，银行在家族信托的发展中扮演着重要的角色。西方多数国家的商业银行是混业经营的，这些国家的家族信托业务往往是由一些具有资质的商业银行兼营的。以美国为例，美国的商业银行是以控股公司的模式运作的，家族信托业务是其私人银行业务中重要的盈利项目，它与银行的其他业务严格区分开，独立核算，并且聘请专业化的理财团队为客户提供信托服务。即使在有些国家，其银行和信托实行分业经营，他们的信托公司这种特殊的金融机构与银行之间也依旧保持着千丝万缕的联系。也就是说，无论如何，家族信托产业与银行是密不可分的。

同时，家族信托的经营方式灵活多样。现代的家族信托广泛运用现代的金融工具来实现资产的保值增值。另外，随着电子商务的飞速发展，电子信托也渐渐崭露头角。西方的信托公司纷纷开展网上业务，拓展新的信托服务渠道。互联网的飞速发展使互联网金融发展的前景无限，各种互联网金融产品的多样性也使得家族信托产品的出现有了更大可能。

国外的家族信托具有以下特点：首先，国外的家族信托更倾向于建立私人的信托工作室或基金会，由专人来进行资产的管理而不是选择现有的信托产品，不同的信托方案决定了委托人不同的财富分配方式，单一的信托产品并不能满足这群人的需要，因此，国外针对不同客户的不同特点为其量身定做最适合的家族信托方案。在当今社会，个性化的定制才是目前的主流。

其次，国外家族信托的相关法律制度相对健全，尽管西方各国的家族信托在制度安排上各有特点，但是信托业发达的国家都具备较为完备的法律和制度。早在1893年英国就颁布了《受托人法》，日本也在引进现代信托制度后，制订了《信托法》、《兼营法》等一系列法律法规，为信托业的发展创造了适宜的法律环境。

最后，国外对信托从业人员的监管非常严格。以美国为例，美国十分重视对信托当事人尤其是对受托人的监督，制定了一系列严格的规则。如规定严禁信托从业人员收受客户礼物或参与信托账户收入的分配、严禁信托从业人员泄露顾客的信息、严禁从事信托业务的人员参加银行业务，以避免业务分工的混乱以及银行内部的业务竞争等，避免道德风险，促进了信托业的健康发展。

总的来说，西方国家的家族信托行业比较成熟，并且在多年的发展中拥有比较健全的法律制度。西方国家的人们比较容易接受新事物，不仅表现在人们对家族信托的接受程度，更表现在西方国家家族信托行业形势的多样化以及私人定制的个性化。西方发达国家的家族信托业发展的时间比较长，发展得也相对成熟，并且为这些国家的居民广泛接受，人们的信托意识较强，很多人会采用家族信托的办法来处理家族产业。所以西方关于家族信托的经验是十分值得我们学习和借鉴的。

1.1.2 国内家族信托的发展现状

1.1.2.1 国内家族信托的发展现状

我国国内的家族信托产品市场处于起步阶段，接受家族信托业务和寻求家族信托服务的人与国外相比都比较少。这个现象的主要原因在于：我国的遗产税一直没有出台，家族信托的税务筹划动机不强烈。而且，中国内地的信托登记制度使得有隐私保护需求的富豪们望而却步。因此，他们大都不愿意在内地设立家族信托，一般选择在中国香港或者开曼群岛等境外地区。简言之，我国信托业交易已经达到 10 万亿元的历史高峰，尽管市场前景如此良好，我国家族信托产业还是迟迟打不开局面。

就目前国内的家族信托产品市场来说，第一个家庭信托计划是平安信托推出的“平安财富·鸿承世家”系列单一完全资金信托。该信托起步金额为 5000 万元，合同期为 50 年。我国家族信托产业虽然还没有打开新局面，但是已经有越来越多的行业已经或者即将涉足这一新产业。目前，平安信托、招商银行、北京银行等金融机构都开始在境内涉足家族信托业务。这一点毋庸置疑，因为中国家族信托的业务主要针对现金以及金融资产展开，所以一开始涉足家族信托行业的机构就是各家银行和其他金融机构。但是，家族财富的传承和管理并非信托公司和私人银行的专属领域。2014 年 7 月 18 日，我国成立了第一家专门从事家族信托法律事务研究与服务的机构——“京都家族信托法律事务中心”，这个机构的成立标志着我国金融机构以外的行业开始涉足家族信托产业。这个机构存在的意义在于当高净值人群、超高净值人群与相应机构订立协议的时候，有第三方机构注意法律方面的问题，从而尽可能减小风险。除此之外，第三方财富管理机构也在慢慢涉足家族信托这个产业。第三方财富管理机构的作用在于给高净值、超高净值客户提供家族信托产品设计方案、起草家族信托文件等，相比客户直接找信托机构起草协议而言，第三方财富管理机构更具专业性，提供的方案更加周全。同时，他们还可以与信托机构合作，为客户推荐最适合他们的机构。目前我国国内最大的第三方财富管理机构——诺亚财富正打算涉足家族信托产业的财富

管理。

设立家族信托的门槛是比较高的。因为家族信托产业的目标客户是高净值、超高净值人群。就中国而言，想要触及这方面业务，净资产至少要过亿元才能设立。公开资料显示，我国目前设立家族信托的起步资金大多在 5000 万元，适合使用家族信托产品的人群一般是拥有 1 亿元以上的金融资产、5 亿元以上财富的人。据统计，设立家族信托的女性企业家多于男性，因为女性的忧患和保障意识强于男性。也就是说，要设立家族信托，财富先得达到一定标准，并且这些财富达到标准的人还得有将企业自身的经营风险与投资理财、养老保障、财富传承相分离的意识。而目前我国国内达到财富标准的人中，没有这种意识的人占很大一部分。这就涉及笔者即将说到的家族信托的“知名度”问题。

在国内，许多富人听说“家族信托”这个词，是从薄谷开来向世人展示她围绕购入法国枫丹·圣乔治别墅而进行的一系列复杂的法律制度设计的时候开始的。直到现在，国内还有很多人不了解、甚至没有听说过家族信托。信托业内人士评价家族信托道：“除非你自己做过自己的家族信托，否则永远无法知道家族信托的全貌，甚至连家族信托的受益人也只能知道和自己相关的信托条款是怎样规定的。”信托专家评价：“这是家族信托的魅力所在。”由此可见，家族信托对于大多数人来说还是非常具有神秘色彩的。从某种程度上讲，鲜为人知的业务名称，是家族信托在国内打开局面的一个阻碍。

对于要开始家族信托业务的金融机构来说，在中国成立家族信托，前期需要巨大的人力和物力投入，而仅仅从国内家族信托的收费模式来看，这些金融机构的收入并不能覆盖其成本。在这一点上，最直接的就是税费问题。就以房产为例，中国内地的房屋产权一旦变更就一律视为交易，而在家族信托进行的过程中，一些房屋产权可能会从客户个人转移到金融机构，这种变更会增加一些税费成本。并且在持有房产的时候，税费成本的问题会进一步扩大，企业法人持有房产所要缴纳的税费要高于个人持有所要缴纳的税费，并且这种税费以每年 1.25% 的比例递增。这也使得家族信托的成本大大提高，因此，很多金融机构没有足够的财力和魄力直接去尝试家族信托业务，只好持观望态度。没有开展家族信托业务的机构又何谈家族信托行业的发展？因此，这一点是目前国内家族信托发展现状中一个很大的问题。

与此同时，我国的信托登记制度尚在探索之中，一些法律法规也并不完善，因此内地设立的家族信托可能无法产生法律效力，这是阻碍家族信托在内地发展的主要障碍。除此之外，在中国，公示是信托生效的一个必要条件，也就是说，要保证信托生效，委托人的财产必须要进行公示。如果设立家族信托要将财产情况进行公示，这就违背了很多高净值客户希望保密的心理，他们很可能为了避免公示转而选择其他财富传承方式。这也是国内家族信托发展现状中一个令人担忧的事实。

还有很重要的一点是我国的家族信托产品与法律的结合度不高。当然这与我国相关方面的法律不完善有关，所以这也是家族信托发展需要注意的一个地方。国内的私权弱于公权，企业家们担心私人财富会被冻结。以债权纠纷为例，当委托人设立家族信托之后，企业如果因经营不善陷入债务危机，在信托业发展成熟的国家，已转入家族信托的资产不能算作清偿资产，但是由于中国内地目前并没有相关的规定，那么对于已经转入家族信托的资产是否有效、是否可以不算作清偿资产，是由法院裁决的。所以国内的家族信托是否能够真正对客户的财产进行保护是受到质疑的。

1.1.2.2 国内家族信托的发展特征

由于中国富豪队伍的庞大及这一人群财富的快速增长，家族信托因其具有资产隔离、保值增值、财产传承及税务筹划等功能而越来越受欢迎。在2013年上海举办的首届中国家族信托年会上，就可以看出大信托公司对国内信托市场十分看好。2014年初，国内首单家族信托产品已经应运而生。

不同于国外家族信托，国内家族信托刚刚开始，一切都还在探索阶段。就目前而言，国内的家族信托管理以金融资产为主，包括部分股权，但并不包括实物和不动产，这主要是因为国内信托行业缺乏相关的业务经验。受托人作为信托中的核心角色，其可信任度及执业经验在很大程度上决定了信托行业的发展，而在我国，信托公司的发展历史普遍较短，信托公司积累丰富的业务经验并获取潜在客户的信任还需要很长一段时间。

目前家族信托的管理期一般都在30年以上。与国内最常见的集合信托不同，家族信托是为高净值客户专门定制的产品，不设置预期年化收益率，也没有规定投资项目，而是根据客户的风险偏好去配置投资产品。此类信托可

设置其他受益人，可中途变更受益人，也可限制受益人的权利。在信托利益分配上也有多种方式可供选择，如一次性分配、定期定量分配、临时分配、附带条件分配等形式。

作为一个国际趋势，每一个富裕的家庭都应该仔细考虑建立一个或多个家族信托，以这样的方式来传承财富。由于中国目前尚未开征遗产税，中国富豪们还没有感到设立家族信托的紧迫性。但近年来理论界对遗产税一再讨论，中国基尼系数已经远超世界平均水平，开征遗产税既有政治上的合理性又有政府增加财政收入的动力，可以说是势在必行，只是因为遗产税和赠与税必须配套推出，征收监管难度很大，推进缓慢，总的来说，未来中国很可能开征遗产税。为了家族业务发展和国际化的家族投资，及规避中国不确定的政治和经济环境，中国的富豪们应该根据家族财富的构成和境内外分布，结合国内外的税收法律法规，综合考虑境外和境内信托等多种方式，来实现稳定低风险的财富传承。

由于在中国境内信托投资业务经营涉及金融牌照，目前国内的受托人还仅为信托公司，但这不排除银行等其他机构与信托公司合作。鉴于国内家族信托业务尚不成熟，信托公司相关的人才储备不足，设立信托和信托投资应该考虑更多地借助独立的法律、财务、投资等行业的专业人士，提供专业意见并对受托人进行监管。同时由于国内信托的设立和投资模式都比较灵活，通过专业律师的设计，可以实现满足单个家族特定需求，而不一定要采用银行和信托公司相对比较标准化的产品，这样可以更好地满足家族自身的实际需要。

中国内地富豪人数与财富规模在过去 30 多年中迅速增长。2013 年福布斯全球富豪榜单上，身价在 10 亿美元以上的 1400 名富豪之中，有 120 余名来自中国内地。这百余名超级富豪几乎都是企业家，且年龄大都在 50 ~ 65 岁。福布斯统计显示，这个群体正面临接班问题。此外，数据表明现阶段 70% 的国内高净值人群都有着财富传承的需求，并且随着年龄的增长，这部分需求会越发强烈，富豪们急需财富传承的有效工具。

在泛资管的大背景下，行业间竞争加剧促使信托行业发展不断完善，由单一信托业加速过渡到全面金融服务的阶段。现实中对家族信托的需求较大，2009 ~ 2013 年，在中国，富豪们可支配的财富总量增长了 4 倍多，而这些国

内高净值人群急需财富传承的有效工具，信托公司也迅速发展家族信托业务。但是由于国内信托制度不够完善，相关法律制度也没有一个完整的体系，富豪们担忧的隐私、私权等问题也没有一个很好的解决方案，因此在国内目前家族信托仍以资金信托为主，最主要的目的在于财富传承，而家族信托的其他优势无法完全显现。

中国高净值人士、超高净值人士越来越多，而这些拥有财富的人考虑财富的保障问题，对财富的管理和传承的要求很高，也就是说，对财富传承和风险规避有要求的人会越来越多，这就意味着家族信托的目标客户群越来越多，市场越来越大。毋庸置疑，家族信托在财富传承上具有一定的优势，会成为很多高净值人士、超高净值人士的选择。我国的家族信托产业处于刚刚起步的阶段，有很大的发展空间，因此家族信托行业的前景良好。

但是，目前我国国内家族信托的发展不完善，还需要很多不同的机构共同推动其发展。并且目前我国家族信托的门槛较高，面对的客户人群相对比较固定，难以突破。在财富传承上，两代高净值人士都在财富的掌控权上显示了很高的关注度，他们大都希望将财富的所有权也传承给下一代。然而家族信托是一种所有权与收益权相分离的财富传承方式，这与多数高净值人士的想法有出入。还有如前文所说的税费问题、财产保密性问题、财产的安全性问题都成为国内家族信托发展中的阻碍。同时，比较重要的一点是，目前我国家族信托的知名度很低，全国范围内只有一部分人知道家族信托，更重要的是，这部分人中，还有很大比例的人仅限于知道或者略微了解家族信托。知名度小对客户数量有着巨大的影响，如果没有人专门研究家族信托，那就意味着没有人可以很好地推动家族信托在中国的发展，这对家族信托的发展不利。

具体来讲，目前国内的家族信托产品与国外比较，最重要的一个特征就是定制化迹象并不明显。我国国内提供家族信托服务的机构都有很多现有产品种类来供客户选择，也就是说，他们的运营方式已经确定。家族信托偏于“大众化”而没有“个性”。而不同委托人的要求是不同的，如果采用已经定制好的方案供其选择，那么委托人的意志就没有得到充分体现，也就是目前这项业务是产品选择客户，而不是客户选择产品。一个产品如果不能真正满足客户的需求，就算不上一个好产品。一个产品如果算不上好产品，那么它

的发展也是有限的。

总结一下，就是我国的家族信托产业有着非常良好的发展前景，市场发展良好。但是目前的特征是处于刚刚起步的阶段，所以发展不完善，门槛高并且“知名度”不高。产品偏“大众化”，没有私人定制的业务，并且相关法律不完善，限制了其发展。从另一个方面来说，我国的家族信托产业发展现状就是四个字——刚刚起步。有一些金融机构、律师事务所等开始尝试涉足，也形成了一个门槛，对目标客户有一个界定。但是一切都在摸索阶段，知道家族信托的人并不多。即使知道，敢于尝试的人也不多。因为国内关于信托产业的法律不够完善，在法律尚未完善的时候，我国的家族信托产业不能保证服务提供机构的营利性、不能保障财产传承的风险性、不能完全将财产与企业风险分离、不能保证客户财产的保密性等，也正因为这些，那些敢于尝试家族信托的机构没有办法根据客户的要求为客户量身定做一套方案，只能做出几套比较保险的、基本没有问题的方案供客户选择。

所以说，我国的家族信托产业还处于刚刚起步的阶段，要继续发展下去仍然存在很多问题，需要很多人用很多时间去解决这些问题，以谋求更大更好的发展。也正因为这样，我国家族信托产业的发展才有无限的可能，才有巨大的市场和良好的前景。

1.2 家族信托产品的功能

1.2.1 财富灵活传承

财富传承是家族信托计划的最基本属性。周小明指出，信托历经数世纪的演变始终不脱离财产转移与管理的色彩，这就是信托的制度性功能所在，也是信托的本来面目。全球的富豪在财富积累的过程中大致遵循着从创造财富、财富分散、财富保护到财富传承的路径，富豪们大都希望将一生积累的财富有效合理地传承下去，但据不完全统计，只有30%左右的高资产富豪可

以顺利地传承至第二代，10%的高资产富豪可以顺利地传承至第三代（Ebeling, 2014; KING III, 2011）。中国有句古话——富不过三代，从统计数据来看，富豪们的财富的确难以持续地维持下去，后代的继承人们不仅没有很好地继承家族的经营能力，反而将财富挥霍，甚至倾家荡产。

当最初的中低净值人群通过不断努力和打拼，财富积累到一定程度后，逐渐迈入高净值人群的队伍中，随之整个家庭的人都会因此而受益。但家族财富积累到一定程度后，财富持续的风险随之而来（陈雪萍，2006）。假如，家族中某一主要财富创造者的身体出现问题，甚至丧失了继续创造财富的能力，整个家族的经济来源可能会出现危机，家族成员会因此争夺财产，直到家族没落。这是每个富豪都不愿意看到的结果，这也就为设计解决财富传承问题的工具带来了契机。

在中国，尤其是在一胎化政策（目前有所放宽）的环境下，财富永续保全是中国富豪们所面临的家族性问题。继承者人数的劣势是中国富豪的第一大困难，相比国外的富豪们，中国富豪所面临的继承者能力不足、兴趣爱好与家族企业不符、婚姻不稳定等方面的变数更大。此外，在2007年中共第五届人大会上通过的《物权法》设置了高资产的税务网，为财产高效传承设置了又一障碍。因此，中国富豪们面临着巨大的财富传承问题。

目前，常见的财富传承方式有遗嘱和赠与、委托授权和联名账户、私人投资公司管理、保险等形式。虽然这几种财富传承方式各有利弊，但均不能很好地按照财富拥有者的意愿为子女提供良好的后续保障，也无法形成永续的财富管理，一些富豪选择家族信托的方式，通过信托手段来管理财富，传承财富（王礼平，2004）。

在高净值人群中，富豪们一般比较在意财富能否由后代完整继承，担心后代子女由于离婚或者再婚造成财富的无形损失，使他人受益。设立信托则可以根据委托人的需求灵活地制定各项条款，如信托期限、收益分配方式、财产处置办法、受益人获取收益的条件以及发生其他情况时如何处置资产，从而灵活地传承财富并保证资产的持续增值。

（1）条款设立及修订。在不违法的前提下，家族信托条款完全按照委托人的意愿而定，充分考虑受益人等各方的情况和利益。家族信托的管理期一般都在30年以上，不设预期年收益率，也没有规定好的投资项目，而是根据

客户的风险偏好去配置投资产品。条款具体包括存续期限、资产管理、收益分配等方面。而为了适应不同时期家族发展的需要，条款和机制的修订也可以随时间推移和具体情况灵活调整。

(2) 风险隔离。家族信托成立后，资产的名义所有权属于受托人所有，委托人指定的受益人只享有资产的收益权。也就是说，一旦委托人发生各种风险，委托人不需要用这部分资产为其风险埋单，因为家族信托中的资产已经不属于委托人，但委托的资产来源不合法，或为取得恶意欺诈的情况除外。

(3) 信托收益可分割。在上市公司披露的资料中，可以查询到该公司是否有信托行为，但不能进一步了解更加具体的信息，例如信托所涉及财产及分配内容。受益人可包括委托人、其家族中的一名或多名成员、朋友，或其他人士；或由委托人择定的实体，例如一个慈善基金会。信托财产的收益可以根据委托人的意愿来分配最后获得的收益。资产一旦转移给受托人，受托人便成为这些资产的合法拥有者。受托人为受益人的利益而持有这些资产，受托人必须始终持有最高度的诚信，为受益人的利益而采取行为。

(4) 代代相传。家族信托的特征之一就是期限较长，有些可以是150年（如开曼群岛）甚至更长（如美国的特拉维州允许无期限信托的存在），所以从理论上来说，设立一个家族信托，可以涵盖一个家族的数代人。

1.2.2 财富保值增值

在新兴家族信托市场，每单信托产品的设计都需根据客户的自身情况和不同需求量身定制，这为家族信托产品的设计提供了规划空间。在家族信托产品的设计上，可以充分发挥信托合同的灵活性。根据委托人的意愿和目的，结合信托财产的自身特点，合理进行产品创新，开发技术含量高、个性化强的家族信托产品。家族信托的专业化产品，可以为客户亲身打造符合其产业结构和特色的产品，较之其他的理财产品，家族信托在专业产品方面有着巨大的优势，对客户财产保管的安全性和增值能力有着一定的保障。

相较单个投资人而言，专业的家族信托机构有更多能够满足高净值人群投资需求的优势，主要体现在以下三个方面：

(1) 信息源丰富：信托机构作为专业的投资机构，其多渠道、广泛的信

息源使得机构能够在第一时间获取有效的投资信息。

(2) 资源整合和创新：更专业的投资团队可以有效满足顾客需求，制定出合适的投资方式，提出有效建议，创造收益。

(3) 投资全球化：投资范围广泛，不仅限于本国内的投资，而且是广泛的、分布全球资产的投资与管理。

信托中的委托人有较大的自主权，可以自己管理财产，这是因为信托中的财产与委托人分离加上信托财产交与第三方独立财产管理。通过信托这一金融工具，可以满足委托人多种投资需求并且能够满足委托人自身对财产的自主管理需求，在信托法的规范下运用各种投资方式，实现信托投资个性化。

1.2.3 财产安全隔离

许多财富管理客户都是企业股东，其个人和企业资产无法完全区别，所以在企业面临债务危险时，个人资产也往往不能避免被追讨。由于在上市公司披露的资料中，可以查询到该公司是否有信托行为，但不能进一步了解更加具体的信息，如果委托人出现意外，也无法对信托财产造成任何影响。这样一来，在面临债务危机的时候，由于信托财产具有独立性故可以避免委托人个人财产全部损失，同时，也避免债务向受益人转移，受益人所拥有的信托财产可以帮助他满足一定的物质基础，避免外界因素的各类风险，并且同时能避免自身的败家子因素，或者在家族继承中所造成的各种道德争论和纠纷。

2012年龙湖地产董事长吴亚军在与蔡奎离婚的过程中，便采用了家族信托的方式保全各自家族及龙湖地产公司的利益。两人各自将其属于龙湖地产的股权分别转让给吴氏家族信托与蔡氏家族信托，这两个信托是全权信托，受益人分别为吴亚军、蔡奎及若干家族成员。在这种情况下，无论两人的身份性质发生了何种变化，公司股权最终都需要通过家族信托基金汇于一体产生效力，这在一定意义上保障了两大股东行动的一致性，也避免了因为股东身份变更可能导致的股权拆分，从而很好地保证了双方财产的安全性。

因此，家族信托除了可以保证资产的有效传承外，还可以维护信托资产的独立性，无论是委托人意外身故，还是生前的债务问题，均不会影响到信

托资产的完整性和独立性，这是家族信托的另一大特点。

当企业面临严重的债务问题或债务危机时，个人资产极有可能成为偿债的对象，即使在股份制公司中，股东们也承担了以股份为上限的偿债责任，一些合伙企业甚至在法律上承担着无限连带责任。这些高净值富豪往往不希望由于一些非自身原因而造成资产的大幅度贬值或需按法律要求进行赔付、赔偿，保护优质资产的独立性成为了高净值人群的一大愿望（顾长河、张婧、朴光洙，2007）。而信托可以成为保持家族优质资产独立的一种手段，家族信托具有以下几个特色：

第一，信托资产独立于固有资产，不会与其他资产混为一体，我国《信托法》第十五条规定：“信托财产与委托人未设立信托的其他财产相区别。设立信托后，委托人死亡或者依法解散、被依法撤销、被宣告破产时，委托人是唯一受益人的，信托终止，信托财产作为其遗产或者清算财产；委托人不是唯一受益人的，信托存续，信托财产不作为其遗产或者清算财产；但作为共同受益人的委托人死亡或者依法解散、被依法撤销、被宣告破产时，其信托受益权作为其遗产或者清算财产。”信托资产与非信托资产相独立，与受托人的固有资产相独立，均不能彼此交易、共同管理、共同进行会计核算。

第二，家族信托资产具有破产隔离的优势，当受托人依法解散、撤销，或者被宣告破产终止，委托人的信托资产不会随同受托人资产一同进行破产清算，而是仍然保持资产的独立性。我国《信托法》第十六条第一款规定：“信托财产与属于受托人所有的财产（以下简称固有财产）相区别，不得归入受托人的固有财产或者成为固有财产的一部分。”第二十九条规定：“受托人必须将信托财产与其固有财产分别管理、分别记账，并将不同委托人的信托财产分别管理、分别记账。”可见，受托人只是信托财产名义上的拥有者，表面上取得了信托财产的所有权，但却不能享有信托财产的收益；虽取有信托财产的经营管理、处分权利，但受限于信托目的，不得对其绝对占有、使用和处分。我国《信托法》第十六条第二款规定：“受托人死亡或者依法解散、被依法撤销、被宣告破产而终止，信托财产不属于其遗产或者清算财产。”由此条款可得出结论：其一，信托关系不因受托人的死亡而终止，信托财产也不因受托人的死亡而成为受托人的遗产被继承，信托财产对于受托人而言具有非继承性的特征，从而实现了信托财产与受托人死亡的风险隔离；

其二，作为法人的受托人破产后，信托财产不列入清算财产。如何处理该信托财产呢？根据我国《信托法》第三十九条、第四十条的相关规定，受托人破产后，应当依照信托文件或者相关规定选任新受托人，由新受托人向破产人取回信托财产，这便实现了信托财产与受托人破产的风险隔离。我国《信托法》第十八条规定：“受托人管理运用、处分信托财产所产生的债权，不得与其固有财产产生的债务相抵消。受托人管理运用、处分不同委托人的信托财产所产生的债权债务，不得相互抵消”，可见，上述条款禁止了信托财产抵消的相关行为。根据信托财产的独立性，只有同一信托财产的债权债务才可以抵消。信托财产的债权和固有财产的债务不得相互抵消，基于同一受托人对不同委托人之间的信托财产所产生的债权、债务也不得相互抵消，否则有损受益人的利益，违背信托法的立法宗旨。此外，我国《信托法》第十七条规定，除四种例外情形（设立信托前债权人已对该信托财产享有优先受偿权利的；受托人处理信托事务所产生债务的；信托财产本身应承担的税款的；法律规定的其他情形的）之一外，受托人之债权人无权就信托财产申请强制执行或者拍卖，即禁止信托财产强制执行的行为。这亦是基于信托财产的独立性，信托财产独立于受托人的固有财产。

第三，法院不得强制对信托资产做出处理，但以下几方面除外：该资产在设立成为信托资产前就已具有的某项债务，债权人对其享有优先受偿权；债务如果是受托人在处理相关信托事务中形成的，那么债权人对其具有追偿权；信托资产产生的税额和其他费用；法律规定的其他情形。

第四，信托资产不与其他债务相抵消。受托人对受托资产进行经营管理时产生的收益或者债务，不与受托人的固有资产债务相抵消，不同委托人受托资产间的债务也不会相互抵消，这样便保证了受托资产的独立性。

第五，信托资产不会由于受托人的解散、撤销、破产等原因而对自身的资产价值产生任何影响，当受托人发生变动时，在新受托人正式出现前，原受托人仍需按照合同的约定执行信托事务，直到新受托人完全承担起受托事务。这样一来，保证了信托资产的安定稳固，使得信托资产维持在一个不变的指导要求中，董事会也具有连续性。信托财产破产隔离是指在委托人或受托人无法完成支付或破产时，受益人仍然能够利用信托财产保持其收益，可以对抗委托人和受托人的普通债权人。信托财产破产隔离的功能在于将信托

财产脱离于委托人和受托人的固有财产以及其他财产引起的财产事务，从而使财产具有独立性，以保证信托目的得以实现的一种保障制度。完整的信托财产破产隔离功能应当包括：信托财产与委托人破产、与受托人破产、与受益人破产三方面的风险隔离。

在某种程度上看，信托资产归属于受托人，但与受托人、委托人的其他财产相互隔离，任何其他因素的变动都不会对受托资产造成影响，债权人也无法对受保护的信托资产进行追偿。因此，通过家族信托的方式，家族企业可以将优质资产以信托的方式带入交易中，同时会受到委托人的控制和管理，归受托人所有。这样一来，如果委托人发生财务危机或者面临破产等状况，信托资产的独立性特点就体现出独有的优势，不仅可以降低家族企业的经营风险，也可以减小经营损失，方使家族企业的财富不会在短期毁于一旦，满足了那些高净值人群对家族财富独立管理的愿望。

1.2.4 利于节税避税

在上市公司披露的资料中，可以查询到该公司是否有信托行为，但不能进一步了解更加具体的信息。近年来，遗产税、财产税、赠与税、转移税、跨代传递税等财富传承税收在各国陆续开征，巨额的税收迅速消耗家族财富，高净值人群节税避税的需求愈发明显。以美国为例。截至2013年，美国遗产税的个人豁免额为525万美元，超出豁免部分的金额将缴纳35%的遗产税；不同州普遍实行的超额累进税率对于身价千万甚至过亿的高净值人士来说无疑是巨大的财产耗损。

家族信托的一大优势就是节税避税功能（陈秀丽，2002）。之所以受到众多高净值人群的青睞，是因为委托人将财产转移给信托，通过转移财产的所有权，在财富传承时就不需要交纳遗产税等税收，税收只在最初和最后的转移中产生，长久信托的优势也就慢慢体现，时间越长，这种效果也越来越明显。信托除了通过转移财产所有权来减少财富转移次数及减少税赋之外，在最初将财产置入信托时，也能够合理合法地节税避税。

富豪们在去世前将资产通过家族信托的方式委托给信托机构，由第三方进行经营和管理，既完成了家族财产的转让和传承，又由于是去世前的财产

转让，不属于遗产税的征收范围，达到了避税的目的。然后，通过受托人专业的理财经营团队对家族财富进行管理，保证了财产的价值增值，为后代带来收益。理论上讲，通过时间足够长的信托方式，家族财富可以一直永恒地传承下去而不用上缴任何遗产税，这为高遗产税的美国富豪们节省了一大笔开支。

2010年美国暂停征收遗产税，但到了2011年，美国联邦政府将对遗产征收最高达55%的遗产税，巨大的反差可能会导致巨额的财产需要上缴国家（Bissonette, 2013）。比尔·盖茨和巴菲特呼吁，与其因家族财富而成为税收的奴隶，不如将其用来做慈善，帮助需要帮助的人，回馈社会。在中国，社保基金上缴的税额逐渐增加，根据福布斯税负痛苦指数，中国2009年该指数排名为世界第二，上升了7个百分点。另外，中国的企业所得税为25%，个人所得税最高45%，并且个人收入中23%将作为社保基金上缴，企业须配套上缴员工个人收入的49%作为社保基金，增值税率为17%。在中国的税收趋势中，整体趋势是趋向简化和下降，但目前仍处于较高水平。一些专业人士认为，中国的环境是创造财富较为容易，但如果想良好地保存财富却面临高额税收的难题，中国的富豪们面临如何合法有效规避税负的问题（肖刚，2010）。

在美国，根据各个州不同的法律规定，衍生出用来避税的不同信托条约，主要有以下几种：QTIPs（Qualified Terminable Interest Property），当财产继承人为配偶时，可以免交遗产税，但委托人可以更改受益人；QDTs（Qualified Domestic Trusts），当财产继承人为配偶，但配偶非美国国籍时，可以免交遗产税；QPRTs（Qualified Personal Residence Trusts），当信托委托人生前将财产赠与时，对赠与财产进行重新评估，如果对资产进行折价计算可以享受税收优惠政策；GST（Generation Skipping Tax），在跨代转移财产时可免遗产税。美国的富豪们通过合理选择使用信托，可以达到减税或者免税的效果，这对于其他国家的富豪们是一个非常有意义的参考，也体现了信托作为财产传承重要方式的一大优势。

在信托业刚兴起的时候，利用信托进行国际避税的主要是自然人，因为可以通过信托资产的分割，将其财产转移到继承人或受赠人名下，借此来规避在有关国家的继承税、遗产税或赠与税，如今随着跨国公司全球化经营的

蓬勃发展，利用信托进行国际避税已越来越受到跨国集团公司的青睐，其具体避税动因及相应措施主要如下：

(1) 享受延期纳税。假设一家跨国公司在税负较高的国家拥有一份高收益财产，该公司希望降低上缴税额，那么可以采用自益信托的形式将财产转移至避税港所在信托机构下，达到将高税额地区需缴的税转移到低税额地区，避免了在高税额地区的税负，这种方式通常用于一些动产信托、不动产信托、知识产权信托、有价证券信托等，此类信托的目的在于延期纳税，因此受托人所在的国家对于存续期和收益累计期的规定是根本问题，也需考虑财产的安全性和私密性。一般跨国纳税人会选择巴哈马、百慕大群岛、开曼群岛等纯粹避税港，因为这些避税地的信托法对信托存续期的规定一般都超过100年，在存续期内对信托财产的收益积累没有限制，而且还规定受托人为了安全起见可以自行决定将信托财产转移到境外。

(2) 实现全球低税融资战略。上面所述的延期纳税主要是针对自益信托方式而言，其实还可以利用他益信托的方式在各关联公司之间进行低成本融资。假如在某高税国的一家母公司甲，希望拨款给某低税国的一家子公司乙，如果按正常交易原则的话，母公司甲将会收到来自子公司乙的一笔贷款利息，此利息将承担高税国的所得税，但如果母公司甲将一笔财产采取信托的方式，主要采取金钱债权信托（当然在委托人和受托人所在国对信托外汇都不加管制的情况下，直接将借贷资金作为信托财产也是可行的），指定子公司为受益人，这样子公司乙将会得到一笔无息资金，由于子公司乙的税负较低，所以，即使子公司乙收到这笔收益时须在其所在国交纳所得税，但相对于母公司甲所在国的税负，还是大大降低了整个企业集团的税负。这里需要提到的是，如果受托人支付收益给受益人，可能会面临受托人所在国家需要对其征收预提税款的问题，所以，设立信托时应选择不征收或者预提款较低的国家或地区，这类信托通常具有短期、低收益的特征，因而信托机构所在国对财产和收益是否征收低税负或者免税对结果的影响并不是特别大，这类国家或地区主要有巴哈马、中国香港、荷兰等。另外，为了达到全球融资的目的，这类信托最好选择非全权信托的方式，因为当母公司甲在建立信托时，可能还不知道哪个子公司最需要资金，而且各公司对资金的需求状况随时会发生变化，所以母公司在建立信托时，可以选择若干子公司作为受益人，并且保

留在特定时候指定受益人和变更受益人的权利，因此，在选择受托人时，应注意其所在国或地区的信托法有没有允许“委托人保留特定权利”的规定。

(3) 逃避预提所得税。虽然公司采取信托一般是为了逃避公司所得税和财产税，但有时也会用来减轻预提所得税。例如，A国的母公司甲有着B国子公司乙的股息，两国之间没有相关双边税的协定，且B国的法律规定汇出本国股息需要征收高额的预提税，所以，为规避B国的高额预提税，公司可以在一个同A、B国签订了减免预提税的国家或地区的银行签订信托合同，委托银行来收取B国股息，将自己设为受益人，把股息返回到A国。如果希望规避此类预提税，在一个避税地设立一家持股的信托公司便可以实现，不过需要考虑建立分支机构可能会造成行政管理方面的低效率、高成本，易被税务机关关注，从某种意义上说性价比不高。所以，以避免预提税为目的并不必把股息事宜转移到其他地方，成立信托是一个良好的选择，信托效力广，既可以自主选择避税港银行，也可以选择具有减免预提税的国家和地区。

(4) 掩饰股东的真实权利，为其他国际避税方式的展开创造条件。一般来说，跨国公司通常会在避税地建立控股公司，然后通过转让定价等方式，将来自全球的利润汇集到避税地，以逃避其他高税国的相关税负；但这也是各国反国际避税的重点打击目标，所以跨国公司通过这种方式进行避税所维持的时间一般不会很长。不过，如果设立信托便可以在某种程度上为跨国避税人规避税款提供通道，也就是可以通过更加隐蔽的形式来替换比较明显的避税形式。手段包括：一是设立自益信托来把与自己关联的所有公司委托给避税地信托机构管理，使得信托机构成为关联机构法律上的所有人，隐藏关联公司事实上的所有权，这样一来便在某种程度上解决了税务机关对其和其关联公司的监管追查问题，合理地与关联公司进行各种非正常交易。二是在避税地直接设立信托公司，同时把其他地区控股的公司股权上交给信托公司，这样一来实际经营信托公司的很有可能就成了原母公司，既隐瞒了对各地子公司的真实所有权，也能够通过信托公司来执行母公司的综合管理计划，不过信托的建立地需要选择避税港，这样不仅可以长时间享受免税或者低税的优越待遇，而且可以不受外汇进出的管制，易于顺利执行全球再投资的战略方针。上面所列举的只是跨国纳税人利用信托进行国际避税的常见做法，由于信托本身所具有的隐蔽性以及各国对信托具体制度的规定总是存在这样或

那样的差异，所以跨国纳税人利用信托进行避税的具体对策相应就更加多样化。另外，随着信托避税已引起有关国家税务当局越来越多的注意，跨国纳税人容易被列为反国际避税的打击对象，从而迫使其不得不尽量采取信托关系复杂化的办法来摆脱居住国对信托的控制，如采取转信托等。

由于信托本身的特性和各国政府对信托制度的具体规定具有差别，信托避税的类型千差万别，综合来看，包括以下几种：

(1) 所得税的信托避税。现代各国的所得税率往往采用高额累进税率，也就是将所得税率划分为不同的等级，高收入对应高的边际税率。信托可以通过转移分散财富达到降低所得税的效果。除此之外，信托设立者可以实行累积信托来累积信托收益，也就是在委托人设立信托时，约定受托人在一定时间内将信托获得的收益累积留存而不进行分配，根据英国在 20 世纪 80 年代所作的统计，这种方式普遍为当时社会上的巨额财富拥有者所使用。不过财富的过度集中容易造成巨大的压力，累积信托除了形成集中财富的效果，还会对社会福利制度造成一定的冲击，收益累积而不进行分配使得受益人在相当长的一段时间内不能获得收益，如果在这段时间内发生事故甚至可能必须依赖社会福利以支付所需，则反而剥夺了应分给真正贫困者的社会资源。这等于是富者掠夺贫者，从而加剧了社会资源的不当分配。

(2) 通过遗产信托避税。当代世界由于社会财富高度集中而使得财富结构呈现出“金字塔”的态势，少量具有巨额资产的富豪位居“金字塔”的顶尖，而各个国家的政府为了形成财富均等的社会结构需要避免财富差距过度拉大以及社会矛盾增加，往往会对这些富豪征收高额的遗产税，利用税收的办法来平衡社会财富，使得财富再分配时更加合理。富豪们因此需要采取一定的手段规避这类税负，还要保证家族财产不落入他人之手，这就要采用分离信托财产和本金收益的办法，即隔代信托。

(3) 利用公益信托避税。公益信托又称慈善信托，是指出于公益目的，为了社会公众或一定范围内社会公众的利益而设立的信托。对公益信托的信托财产及其收益在税收方面给予优惠，减免各种税负，这是各国税法的一个惯例和原则。由于各国政府给予公益信托及其设立者相应的税收优惠，许多纳税义务人都以此作为租税规划的考虑。一方面，私人和企业通过设立公益信托享受税收减免优惠，达到合法节税的目的；另一方面，公益活动促进了

社会福利的增加，减少了国家政府财政的支出，可以说是形成纳税义务人和政府的双赢局面。然而，信托与单纯的赠与相比，最大的不同就在于委托人对财产拥有较大的控制权。这便不排除一些人超出合法节税的界限，通过公益信托来达到规避税收的目的。例如，所有人将财产转移给设定的公益信托，主张向信托作出的支付为可抵扣的公益捐助，或主张信托机构所作出的支出为可以抵扣或减免税收的支出，而事实上，向公益信托作出的支付是为了所有人或所有人家庭的利益。

(4) 设立离岸信托避税。离岸信托又称境外信托或外国信托，一般是指日常管理在境外进行，且全部或大部分受托人不在本国居住或不在本国习惯性居住的本国居民委托人设立的信托。一般来说，离岸信托都是和国际避税紧密联系在一起的。跨国公司可以选择在避税地成立其控股的一家公司，随后令全球的收益利润均汇集于该地，这样就规避了其他高税负国家的税收，节省了一定的费用。

1.2.5 有利于家族企业的传承

1.2.5.1 稳定股权结构

家族企业创始人在财富集聚之时往往会开始考虑家族企业如何代代传承，家族企业的传承往往都面临着巨大的风险和不确定性，其中股权的分散成为家族企业传承中最大的“魔咒”。对于家族企业的控制人来说，他们希望企业的绝对股权能够持久集中地掌握在家族手中，而不是在企业传承的过程中逐渐稀释分散到多个儿孙或继承人手中。对于家族成员之间的产权问题，可以解释为由于在创业期吸收了大量的家族成员，使得在整个过程中很少界定家族成员间的产权关系，但是经济人的本能使父子之间、夫妻之间以及兄妹之间要求清楚界定其产权，因此日后造成了家族成员之间的各种产权纠纷问题。

另一个不可忽视的问题是家族成员之间的产权边界也较为模糊，而所有权和经营权被所有者牢牢地掌握在手中，造成了产权链条短的问题。企业领导人的传承基本上在家族内部进行。相应地，个人财产所有权和企业法人所

有权的关系也会相应地受到产权的制约。此外，人力资本在企业安排中也会有一定的缺失。

家族企业传承还面临着婚姻纠纷风险、家族企业资产与家族财富关联风险等巨大的不确定性，家族企业的股权结构难以保持一个稳定的状态，股权控制家族中的股权传递、婚姻纠纷等都易使集中的股权逐渐分散，甚至于家族企业创始家族最后失去对该企业的控制权。作为家族信托的一种，民营企业家族信托的一项非常重要的功能是保持股权结构的稳定与传承。这一特点的集中表现是不会因为夫妻股东的离婚而分散股权，不会因为多个儿女的传承而分割股权。这种家族通过信托计划能将股权“装”在一个计划之中，而原股权所有人由于是相应股权所占份额的受益人，所以在一定程度上也能够解决保持股权稳定的问题。

1.2.5.2 优选企业股东

对于家族企业的高净值人士而言，家族信托是一种可以有效实现股权的合理转移和企业经营的方式，防止股权传承导致不合格股东进入企业。家族财富传承中的一个主要风险就是继承人的培养风险，在正常的股权传承过程中，家族企业的创始人选定继承人持有企业的绝对股权控制并经营企业或者将股权分散给财产继承人，在这个过程中，企业股东发生了巨大的变化，新进入企业的股东拥有对企业的部分控制权，参与企业经营。不了解企业的经营理念、缺乏企业管理能力的继承人很可能在股权传承的过程中进入企业，不合格的股东利用其对企业的部分控制权就可以妨碍企业的经营管理，使家族企业无法顺利传承下去。

1.2.5.3 保证家族对企业的控制权

股权代表着与其所占总股本比例对应的股利，同时也代表着一定比例的话语权（蓝定香、邓向越，2010）。在民营企业中，企业的经营理念和管理能力在很大程度上取决于该企业的控制权，企业的控制权是企业经营的灵魂。在保证股权稳定的情况下如何保持相关股东的控制权，已经成为富豪们考虑的重要一点。在国外，家族企业可以通过成立私人信托的方式，在信托文件中对信托的实际控制人、其他控制人做出具体的规定和约束，以达到信托设立人依然保持着对公司实际控制权的目的是，同时不影响公司的股权稳定性。

为了维护股权的控制力，一般可以通过设立人作为委托人来将自身财富托管于信托公司，签订信托合同。在信托合同的约定下，投资控股一家公司90%的股权，委托人持有其余10%股权，但这10%的股权具有全部100%的表决权，而90%的股权仅具有收益权而不具有表决权。再通过该公司持股设立人具有控制权的企业，实现了利用信托合同来控制公司股权的目的。

相比其他企业来说，家族企业在创造财富的同时不仅要考虑公司的财富状况，还要考虑家族企业如何更好地传承给后人，让家族保持兴旺发达。一个好的家族资产管理体制既可以达到资产的保值增值，也可以实现家族财富的永续传承。家族企业的控制者往往希望家族企业可以长久地留在本家族成员内部，即企业的控制力始终在家族成员手中，而不被外姓人夺取控制权，也不能因为家族儿女较多而稀释控制权，造成权力的旁落。在这一点上，美国许多家族企业都采用家族信托的股权治理方式来维护公司股权的控制力，筛选合格的股东，通过聘请专业信托团队来经营家族企业，让家族企业世代相传。全球财富榜上一些大公司往往通过家族信托来经营企业，具体情况如表1-1所示。

表1-1 世界著名家族企业家族持股情况

公司名称	创立时间	创始人家族所持有股份(%)
沃尔玛	1962年	38
福特汽车	1903年	40
三星电子	1938年	22
LG集团	1947年	59
家乐福集团	1959年	29
菲亚特集团	1899年	30

在律师参与的情况下，委托人与受托人（通常是家族办公室或由家族办公室设立的离岸公司）签订正式的《信托合同》，委托人和受托人正式形成信托法律关系。家族信托制度的魅力就在于“失去了所有权的控制权”，放弃信托财产所有权是为了实现家族企业保护、传承、控制，防止家族企业在传承的过程中逐渐没落。《信托合同》与《意愿书》是家族信托具有法律效力必要的两份文件，两份文件内容的灵活安排可以实现财产所有权、控制权、

收益权的高效配置。家族企业传承过程中通过将企业股权置入家族信托，由信托代为管理或持有企业股权，家族办公室或家族委托专业经理人管理经营企业业务。

1.2.6 其他功能

1.2.6.1 财产的转移保护

经过长期的财富积累之后，高净值人群对于财产的传承和保护需求慢慢超过财产增值的需求。大量财富的集中也是将大量的风险集中在一起，为了规避这类风险，高净值人群对于财产的转移管理也成为一种必然的趋势。信托则非常能满足这类需求，离岸信托能将信托设在国际上著名的避税点，如开曼群岛等。将财产通过信托的方式转移到另一司法地区，这样能够充分满足高净值人群对于财产保护的需求。

1.2.6.2 继承人未来教育

好的财富继承人是财富传承的关键，而继承人教育是最重要的一件事情。一般来说，父母会为子女设立保障性质的信托，通过这类信托，财产可以通过分时期的方式来对子女的不同人生阶段进行生活的基本保障，也可以防止子女随意挥霍，或是用于离婚后为子女付赡养费用，防止今后的监护人存在道德风险。同时，倘若子女出国，可通过海外信托的形式继续为子女的教育进行支付，提供一定的生活保障。

1.2.6.3 信息私密

信托具有将受益人与外界相隔离、保护受益人隐私的功能。当委托人将信托资产交与受托人管理后，整个信托资产将以受托人的名义运行，而不需披露委托人与信托资产的关系，信托资产的运用情况处于保密状态。信托资产纵然需按照法律规定揭露一些信息，但只揭露受托人是谁，而不需揭露委托人，整个信托环节只由委托人和受托人完成，不需经过第三方，也不需经过其他机构的登记、审查、注册和批准，甚至受益人都可能不知道委托人是谁，不知道受托资产的具体金额、运营方式等信息，具有高度保密性。此外，由于信托资产的注册地往往在国外免税地区，除非遇到特殊情况，例如国际

犯罪调查需求，受托人无须向其他第三方透露委托人和受益人的任何信息(O' Sullivan, 2012)。

目前国内的信托产品按照法律要求，单一资金信托项目实行银监会备案制度，集合资金信托项目实行公开披露制度，委托人只需备案而不需披露，因此在一定程度上同样形成了对委托人和受益人的信息保护。

若设立家族信托，在委托人去世前，财产就已完成转移，避免了遗产认证的过程。而相比于遗嘱等其他方式，不须向政府部门登记成为了信托产品的优势之一，不仅保护了委托人的隐私和信息，也在一定程度上避免了家族的财富纷争，维护了家族的安定团结。

1.2.6.4 收益分配

以《信托法》为基本衡量标准，信托计划可以分为自益信托和他益信托两种。在我国，由于大多数企业的业务均在国内进行，由此带来的相关社会关系和法律关系也都是依托国内的法律框架，而我国家族企业的治理模式采取股权高度集中的形式，导致目前我国的信托机制被单一地归入了信托行业之中，另外，现行的信托法使我国的信托，包括单一信托和集合信托都属于自益信托的范畴。由于我国的具体国情等因素，信托行业一直担任着一种可以信赖并能够有效保证资产保值增值的角色，而不是达到转移个人、家族财产的目的。这种情况下，对于我国的信托来说，绝大部分都可以归入自益信托的范畴，从法律的角度分析，信托的委托人和受益人是合二为一的。

在利益的分配上，关于公司等一般企业的股权理论，最具有代表性的是委托代理理论和利益相关者理论。在公司企业生产发展初期，主要是股东自己管理自己的企业，并由此获得一定的收益，但是随着规模的扩张和生产水平的不断提高，股东并不能应对一切管理工作，这样就使得公司的股东必须借助外部经理人对企业进行更加专业化的管理。由此公司所有者和经理人的委托关系应运而生。但是不可避免的缺点是由于所有者和代理人所掌握的信息并不是完全一致的，有时候会产生一定的矛盾，但是良好的公司股权治理结构也可以避免一些矛盾。而利益相关者理论的观点主要是基于公司中越来越多的相关者利益而言的。随着公司治理结构层次的扩大，公司需要进一步寻求更加广泛的社会效应，利益相关方主要包括公司股东、员工、公

司的高层管理者以及公司的供应商等。不同的公司利益相关者所要寻求的利益存在着很大的差别，但是使得各利益相关方的要求达到一个相对平衡的状态是企业所要寻求的重点。对于西方信托而言，如何在条款和法律的角度使得信托计划能够满足受益人和委托人的要求也是至关重要的。

对于西方国家而言，企业内部是以法律为契约和基础的，因此他们认为，公司之间就是靠核心成员的关系网联系起来的；而恰恰相反，我国则注重于关系，这就表示了我国家族企业是靠以家族成员为代表的关系承担着企业大部分利益和管理职能，不过随着法律制度的不断完善，我国的信托机制也在不断地调整，但总体而言国内外信托分类以及相关条款也是有所不同的。

西方国家对于一般家族企业的股权治理、相关的法律制度和税收情况都有很多研究（Parthemer, 2011），而对于我国来说，由于只是在不断弥补制度上的不足，因而信托机制在东西方存在着一定的差异。对于西方信托，依法律条款而言，对于信托的变更和终止方面，自益和他益这两种信托品种有所差异：一方面，委托人在他益信托合同中不可以随意变更受益人、终止信托计划等；另一方面，当需要终止信托时，需要委托人和受益人同时为之，不得出现一方单独终止的情况。另外，从利益方的角度来说，两者也存在着显著的不同。

第2章 信托业发展家族信托的 动因与优势分析

2.1 我国家族信托的发展动因分析

家族信托是一种信托机构受个人或家族的委托，代为管理、处置家庭财产的财产管理方式。在国外，这种财产管理方式已经相当成熟，洛克菲勒、肯尼迪家族都是运用这种方式实现家族财富的永续传承。在国内，家族信托也渐渐浮出水面，李嘉诚、龙湖地产董事长吴亚军等也纷纷试水家族信托来管理家族资产，并且都取得了不错的效果。国内家族信托的最大障碍在于信托法律不够健全，税收制度也没有完善，但随着经济体制改革的不断深入，法律制度和税收制度也会不断完善，逐渐满足公众的诉求。

中国自改革开放以来造就了一系列经济发展的奇迹，改革开放30多年也成就了一大批资产净值较高的人士，我们称之为高净值人群。招商银行和贝恩咨询2013年5月联合发布的《2013年中国私人财富报告》中指出，2012年中国个人总体持有的可投资资产规模达到了80万亿元，高净值人群规模超过70万人；国内高净值人群越来越关注财富保障，而对创造更多财富的激情有所下降。国内一大批高净值人群的存在和其财富目标的转变为家族信托在国内的发展提供了广阔的客户群，这是家族信托试水中国的市场基础。而国内富豪的财富管理目标也对家族信托在国内的发展提出了一定的需求。

2.1.1 私人财富的快速增长

2.1.1.1 总体规模

我国居民存款 1978 年为 210.6 亿元，而到 2012 年末已高达 40.6 万亿元，为 1978 年的 1928.7 倍，复合年均增长率为 24.9%。由此，结合储蓄存款在金融资产中的占比，可以大致得出这样的结论：2012 年中国家庭金融资产约为 60 万亿元。2012 年中国内地人口总数约为 13.5 亿，其中成人人口约为 9.9 亿，这样可以推算出中国内地成人人均金融资产约为 6.1 万元；接近 1 万美元（根据瑞信的报告，2012 年美国成人人均金融资产约为 22 万美元，日本约为 18 万美元）。根据麦肯锡的预测，到 2020 年，全球储蓄存款总额将达到 100 万亿美元，而中国居民储蓄存款将达到 17.5 万亿美元（按照 6.2 的汇率粗略折算，约合 108.5 万亿元人民币），占全球储蓄存款总额的 17.5%，2011~2020 年的复合年均增长率约为 13.6%。而各大研究机构对于中国在未来 5~10 年财富增长速度的预期也基本都落在 13%~15% 的区间。可以预见的是，未来随着中国投资主体和投资环境的日趋成熟，中国家庭储蓄存款在金融资产中的占比将继续降低，到 2020 年，该占比可望降低到 65% 左右；据此，可以粗略推算出，2020 年中国家庭金融资产约为 27 万亿美元（相当于 2010 年美国家庭金融资产的总额），再综合考量发达经济体在未来 5~10 年有 4%~5% 的财富增长率，中国超越日本成为第二富国已成定局。即使根据保守的估计，即日本可以勉强跟上发达国家财富增长的平均速度，中国总财富和家庭财富也将分别在 2014 年和 2017 年左右超越日本。

2013 年中国私人财富规模大幅增长 49.2%，达到 22 万亿美元，仅次于美国。中国私人财富的强劲增长势头也表现在了百万美元资产家庭数量上。2012 年，中国的百万美元资产家庭总数由 2011 年的 150 万户增至 240 万户，占 2012 年全球百万美元资产家庭总数的 15%。截至 2013 年底，中国高净值人群（可投资资产超过 1 千万元）人数已超过 105 万人，同比增长 3%。其中，亿万富豪（可投资资产在 1 亿元以上）人数达 6.45 万人，同比增长 2%，较 2012 年有所放缓。2013 年中国拥有亿万资产以上的高净值人群约

6.45 万人，北京仍以 10700 人领跑亿万富豪人数排名。山西、湖南、安徽亿万富豪排名位次较千万富豪的排名有更大提升。拥有 10 亿元以上资产的富豪大约有 8100 人，较 2012 年增加 600 人。其中 2700 人为阳光财富，5400 人为隐形财富。全国百亿富豪有 280 人，较 2012 年增加 20 人，阳光财富约 132 人，其余为隐形财富。

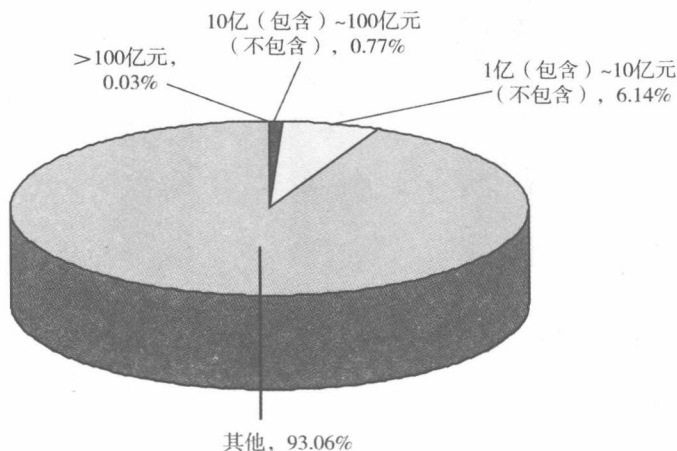


图 2-1 2013 年中国高净值人群构成

2.1.1.2 地域分布

《2013 年中国私人财富报告》显示，伴随着越来越多省份的高净值人群规模过万，东部沿海地区、中西部地区与环渤海经济圈的私人财富市场呈现出不同的增长态势。东部沿海地区高净值人士人数较多，基数较大，但受近年经济增长放缓的影响，高净值人士人数增长趋于平缓。中西部地区在《工业转型升级规划（2011~2015 年）》以及《国务院关于中西部地区承接产业转移的指导意见》等国家政策指引下，受益于地方工业产业发展、有序承接产业转移以及地方高新产业的成长，区域经济迅猛发展，高净值人群规模增长较快，增速领跑全国。作为中国经济的第三增长极，以京津为中心城市的环渤海经济圈将继续发挥“区域板块”优势，山东、天津、辽宁等省的高净值人群增长呈现强劲势头。也就是说，私人财富的地域分布更进一步广泛化。

2012 年末，广东、上海、北京、江苏和浙江五个东部沿海省市的高净值人士人数占全国总数比例有所下降，占比约 50%；同时，这五省（市）高净值人群所持有的可投资资产占全国高净值人群财富的比例也有所下降，约占 55%。综合而言，全国高净值人群地域的集中度进一步下降。

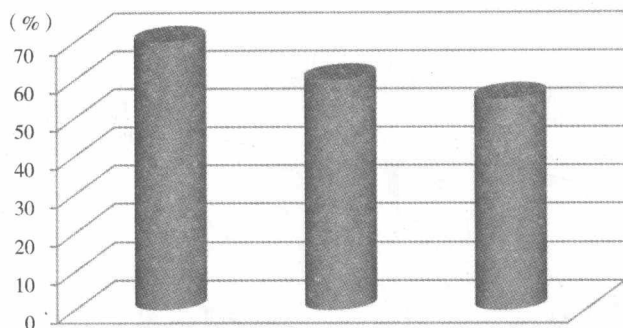


图 2-2 高净值人群区域分布比例变迁 (2011~2013 年)

注：图 2-2 表示以北京为代表的五个高净值人群集中度最高的地区中高净值人群拥有私人财富占全国私人财富的比例。

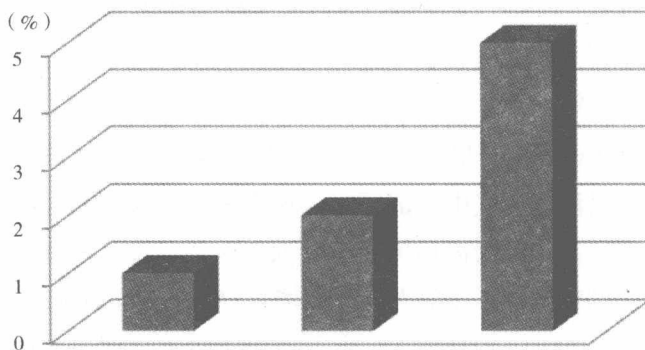


图 2-3 高净值人群区域分布比例变迁 (2011~2013 年)

注：图 2-3 表示以陕西为代表的五个高净值人群集中度最低的地区中的高净值人群拥有私人财富占全国私人财富的比例。

2.1.2 家族财富的传承需要

2.1.2.1 家族财富的传承

改革开放以来,我国经济保持10%左右的增速,房地产业、部分制造业迎来了黄金发展时期,国民经济增长的财富效应不断显现;金融市场较快发展,尤其是股票市场的规模不断增大,也使得企业上市成为造富的另一种有效途径。

据《2013胡润财富报告》的调查数据显示,中国千万富豪(含亿万富豪及以上)人数达到105万人,其中亿万富豪人数达6.45万人。在经历了30多年的财富积累期后,中国的高净值人群考虑的不仅是通过各种投资使财富持续增值,更为重要的是寻找一种更有效的方式实现财富传承。贝恩咨询的一项统计数据表明,中国千万级别富豪的财富传承需求,从2009年的3%上升到2013年的21%,并呈现迅速增长的态势。调查还显示,平均资产上亿的高净值客户的平均年龄达到43岁,平均资产10亿元以上的其平均年龄达到了50岁。越是处于“金字塔”上方的高净值客户,对财富保护和传承的需求就越强烈。

从国际范围看,近年来全球经济下滑。但是中国依然保持了8%的增速。在这样的大背景下,未来三年的高净值人士和超高净值人士的年复合增长率将达到20%左右。而到2015年,高净值人士人数将达到近200万人。上述人群认为个人和家庭风险具有一定不可预见性,因此对婚姻和个人健康风险的关注度相对更为突出。而这些,正是家族财富管理所关心的范畴。家族财富管理理念与制度建设在中国开始出现抬头之势,吸引了不少机构纷纷试水家族财富管理业务,家族信托应运而生。

由于中国企业家财富积累的时间都比较短,所以大部分家族客户的重点诉求为保障财富安全、增加以及延续其家族财富。遗嘱、资产规划、信托、税务策略以及投资的组合化设计正是家族信托得以在中国方兴未艾的关键原因。家族信托从客户关心的家族事务管理入手,包括税务筹划、海外投资、置业顾问、法律顾问,安保等领域。通过产品设计满足客户的需求,实现家

族财富的传承，推进家族信托的强劲发展。

表 2-1 财富和年龄分布的家族信托需求强度示意

	5000 万元以下	5000 万~1 亿元	1 亿~2 亿元	2 亿元以上
40 岁以下	弱	渐强	渐强	渐强
40~50 岁	渐强	较强	强	强
50~60 岁	较强	强	强	强
60~70 岁	强	强	最强	最强
70 岁以上	强	最强	最强	最强

2.1.2.2 家族企业的延续

中国家族企业诞生于 20 世纪 80 年代，经过 30 多年的发展，第一代创业者逐渐到了交班的时候。2012 年福布斯中国富豪百强榜单中，美锦集团的姚巨货年龄最大，为 81 岁；碧桂园集团的杨惠妍年龄最小，为 31 岁；百强富豪平均年龄为 52 岁，50 岁及以上的富豪占比为 51%，40 岁以上的富豪占比为 96%。按照生命周期理论判断，中国百强富豪中，有一半左右已经位于稳定期后半阶段，随着年龄增大以及子女成年，财富传承需求会越来越大。我国可能增收遗产税，财富规划意识提升等因素也推动了财富传承需求的升高。招商银行和贝恩管理顾问有限公司发布的《2013 年中国私人财富报告》显示，在全部被调查的高净值人群中，约有 1/3 的人开始考虑财富传承，而超高净值人群的这一比例更高，达到近 50%。高净值人群对财富传承的关注度进一步提升，有关财富传承的需求开始彰显，超高净值人士的潜在需求尤其大。

实际上，国内家族企业已开始有序进行财富传承，碧桂园集团创始人之一杨国强之女杨惠妍已经全面接替父亲，执掌家族企业，2012 年她以 277.2 亿元的财富位列中国富豪榜的第 9 位，成为较成功的家族企业财富传承案例。2013 年 5 月，新希望六合股份有限公司董事长刘永好辞去董事长一职，由其女刘畅掌管该公司，这也宣告着刘永好家族的财富传承拉开序幕。2012 年，刘永好家族以 173.3 亿元的财富额位列中国富豪榜第 18 位。当然这只是中国家族企业财富传承的两个案例，实际上更多家族企业面临财富传承

难题。

《中国家族企业发展报告》预计，在未来的5~10年，我国家族企业将迎来历史上规模最大的一次家族传承潮。统计数据显示，随着中国第一代企业家到了退休年龄，有超过300万家私营企业将在未来3~8年处理接班人的问题，预计传承的财富价值约为4万亿~7万亿元。

财富传承并不是一帆风顺的，会面临很多风险，这不仅是中国第一代创业者面对的难题，更是世界性难题，而且如此庞大的财富规模对中国经济发展也会产生一定影响。因而，如何化解财富传承风险，促进家族事业稳健成长，为家族信托业务的顺利开展提供了广阔的空间。

2.1.3 金融机构的业务创新

当前我国金融机构依然是以分业经营为主。但是在银行、保险、信托的业务交叉领域，以金融业务交叉为基调的金融创新活动十分活跃。从信托行业的角度看，信托业的发展、信托公司的业务创新，不仅要依赖行业自身的发展，更要依赖金融行业资源的更大范围共享。具体来说，就是要借助私人银行等金融机构的资源，通过资源共享与交流实现金融业务的创新。

2.1.3.1 市场需求与金融创新双重驱动

随着国际化竞争的日趋激烈以及市场经济的不断深入发展，金融行业的客户需求迅速变化，市场经济条件下金融机构的业务活动当然应当以客户的需求为导向，而客户的金融知识更为丰富，对全方位的金融服务也提出了更高的要求。同时，金融领域的技术进步也是一个重要推动力量。金融领域是最适合采用网络等信息技术的行业，技术创新十分活跃，这也是推动金融交叉创新的重要力量。例如，信托业务本身就存在大型的网络技术平台，风险控制的技术和资金清算等业务的运作更为高效。从外部环境来看，WTO框架下金融开放带来的改革压力为金融机构的业务创新提供了内在的驱动力。加入WTO之后，中国金融业的对外开放加快，许多实行混业经营体制的国家和地区的金融机构进入中国市场，使得在国内分业经营体制下的金融机构在市场竞争中处于不利地位。金融业务的创新在当前典

型地体现为金融产品的日趋复杂化和多元化。基于客户需求与风险管控的金融产品设计需要不同机构的金融资源相互耦合。家族信托正是金融机构业务创新的重要方式。

2.1.3.2 混业经营与分业经营的模糊化

20世纪80年代以来，随着全球金融市场一体化趋势的增强，全球银行业竞争日益激烈，金融创新层出不穷，不同金融机构的业务在金融创新中相互渗透，银行业与证券业、信托业在相互竞争的基础上出现了融合的趋势。由于市场竞争日趋激烈，美国的商业银行业在金融业中占有的份额不断下降，投资银行、投资基金和各类其他非金融机构在金融市场上开始占据主导地位，非利息收入成为商业银行新增利润的重要来源，并在全部收入中占据越来越大的比例。同时，美国政府为了提高本国银行在国际金融市场上的竞争力，也默许甚至鼓励银行业向其他金融领域渗透。由此形成了美国金融业的混业经营框架。综观世界范围内金融行业发展良好的国家，例如英国和日本，均经历了金融行业从分业经营到混业经营的发展历程。

以上论述充分说明了金融领域混业经营是金融创新趋势下的必然结果。因此，我国目前的金融体系依然是分业经营，但是相关法律法规的出台也推动着金融体系创新中的混业经营和分业经营的模糊化。从信托业的发展看，依照2002年颁布的《信托法》，信托公司从事的业务与证券公司存在相当广泛的交叉，除了股票承销外，证券公司的其他核心业务信托公司都可以做，而许多专业化的信托业务一直是信托公司的专营项目，其他金融机构一般不做这些业务，在这些方面就存在与信托公司的合作机会。金融资源的共享，是提高金融体系运作效率和金融资源配置效率的一个重要动力，也是金融机构业务创新的重要指向。金融资源的共享也是分层次的，在具有不同比较优势的金融机构之间也可能会采取差异相当大的形式。在分业经营体制下，上述金融资源的合作依然有不小的空间。不同金融机构之间开展合作的一个重要推动力，是通过金融资源的共享来进行效率更高的资源整合。这种资源整合以金融机构的利润最大化为根本目标，以特定客户的需求为切入点，将不同机构的优势资源整合在一起，成为金融机构业务创新的主要模式。