

家族信托元年 骨子里的中国

中国基金报记者 方丽

家族信托在国内仍是试水阶段。”平安信托投资组合总监康朝锋对中国基金报记者坦言,整个行业“暂时没有能力”管理如李嘉诚、霍英东这一级别的家族资产。

事实上,自 2012 年 9 月平安信托率先推出家族信托之后,其他信托公司、私人银行和第三方理财机构纷纷试水,2013 年甚至被定义为“家族信托元年”。而《2013 中国私人财富报告》显示,截至 2012 年年底,拥有超过 1 亿元人民币可投资资产的人群规模已达 4 万人,一批未来的李嘉诚和霍英东正在成长。

据记者了解,家族信托的市场、客户以及活跃在这个市场的机构,骨子里无一例外的“很中国”。

中国式市场：初级阶段

避税,这一家族信托的最基本功能,目前在中国还是个伪命题。康朝锋表示,遗产税还没有开征,无法告知能否通过家族信托避税。他强调,凡是第一个问题就问如何避税的客户,基本上不是我们的目标客户,但这种客户不少。”他表示,希望通过家族信托让财富传承,而不只是侧重避税,“应该倡导健康的财富管理理念。”他举例说,比如王菲为大女儿窦靖童在香港办理了信托基金,若王菲发生变故,家族信托作为隔离风险和支付管理的工具,使后代从中获得稳定的保障。”

另一个中国特色和信托资产公示相关。康朝锋说,在国内做家族信托,应该向债权人公示。不过,目前业内没有具体的操作办法,金融机构仅能起到告知义务,很难监督。另一位信托人士也表示,国内没有成熟的信用体系,调查客户的信用状况成本很高,事实上不少超高净值客户经尽职调查后“其实是无法设立家族信托的”。

此外,预期收益率这一概念,也是家族信托初级阶段的中国市场的一大特色。康朝锋对此的看法是,预期收益率是很模糊,而且这个概念不合适,进行家族信托要挖掘客户的真实需求,“高投资回报不是家族信托能够完成的。”

中国基金报记者发现,中国的家族信托市场还处在初级阶段。目前绝大多数信托公司、私人银行都加大客户宣传力度,先让高净值资产的人群从理念上接受家族财富管理,让他们至少认为家族信托有用。家族信托的真正爆发,或许还要遗产税开闸以及法规进一步完善之后。”一位信托人士说。

中国式客户：新钱逐利

值得注意的是,目前国内进入家族信托的资产 95%以上是现金资产,目前只有平安信托接受房产纳入信托资产,但是成本比较高,只有特定的房产才有必要进行,客户也必须评估是否合算才行”,康朝锋表示。事实上在海外,现金、有价证券、股权、房产等均可以作为信托资产纳入家族信托,国内受制于法规制度等限制,很多还无法成行。

正因为国内客户的信托资产以现金为主,而且“目前国内很多超高净值客户的钱是‘新钱’”,他们对家族信托往往抱着不切实际的预期”,“盈峰资本副总经理钱晓宇对中国基金报记者说,超高净值客户有一个很大的误解,就是把家族信托首先看成是一种创富方式,所以对收益率有很高的预期,国内一些高净值客户用‘创富的心态’看待财富管理”,创富是财富急剧膨胀的过程,但财富管理其实是一个持续稳健保值增值的过程。

钱晓宇介绍说,海外的钱分为老钱和新钱两种,新钱往往看重收益不在乎风险,老钱则将风险看得更重;国内大部分是新钱,而做家族财富管理最好是老钱。”他认为,家族财富管理安全性是第一位的,但是国内有很多投资者往往将收益率视为第一。

目前国内家族信托,实质上是一种定向的资产管理、财富管理方案,属于家族信托产品的初级阶段,很多并没有形成规划和传承方案,同时受到中国法律环境不完善的限制,“一位香港信托人士如此评价。

逐利的“新”钱,还需要时间成熟,此时还不是中



国客户热心公益的时候。公益信托,这个在海外已颇为常见的产品,即使是不少富豪具有公益方面的需求,目前真正实施的也较少,只有诺亚财富和平安信托在尝试进行。康朝锋强调,需要明确的是,家族信托只能满足一部分需求,并非全部需求。”

中国式机构：近身服务

和国外家族信托的专业定位不同,国内家族信托市场上的信托公司、私人银行和第三方理财机构的第一个出发点就是服务,海外客户自身的财富管理素质较高,所以对机构的第一个要求是专业;国内客户也要求我们专业,但感觉上他们对服务更看重”,一位业内人士认为。

因制度等方面原因,大陆富豪目前所设立的私人家族信托几乎都在海外。”新浪仓石研究高文杰曾表示。“海外机构其实没有明显优势,中资机构更了解客户的情况,更能够贴身提供个性化方案。”诺亚财富一位高管认为。康朝锋也表示,很多超高净值客户有移民需求,如果确实有部分资产投资海外,这部分资产找海外机构打理是合适的,“但是如果还在国内,由国内的机构做更好。”钱晓宇则透露,也有不少客户是先海外运作再回头找国内机构的,“一些高净值客户选择海外机构,是被盛名所吸引,不一定海外机构真正能满足他的需求。”

事实上,中资机构也在寻找自己的竞争优势,为客户量身定做中国式家族信托。

康朝锋表示,“我们的目标是做类似升级版遗嘱,可以实现灵活传承财富和隔离资产的作用。这个也是高净值客户比较重要的两类需求。”而且,从灵活传承财富看,通过家族信托,委托人可

灵活约定各项条款,包括信托期限、收益分配条件和财产处置方式,目前完全可根据受益人需求定制获取收益的条件。

康朝锋还说,我们也在不断完善服务和平台,下一阶段主要就是想把大额保单和家族信托打通,更好地满足投资者需求。”他认为,平安信托的优势在于,第一是客户对平安品牌的信任,第二是信托和资产配置功能一体化,对一个 30 至 50 年期的长期服务来说保障程度更高,第三是产品平台完善,能高效实现资产配置,有丰富的律师资源和强大的运营平台,能满足各类需求。

据一家上市银行的私人银行人士表示,家族信托的客户也可以得到企业融资的服务。他举例说,当一家企业需要融资 5 亿、但银行信贷不予支持时,私人银行可以帮助企业设计一款理财产品。这实际是条完整的产业链,客户委托私人银行做家族信托,而银行也可以通过变通的方式给予客户信贷支持,如此一来,中小企业主做家族信托首先考虑的肯定是银行。”

一位业内人士分析说,国内家族信托的本质仍是财富管理,不同机构的管理能力大相径庭。启元财富投资分析总监汪鹏表示,私人银行、信托公司都有比较完善的产品线,尤其是银行在流动性管理上具有优势。不过,不少机构缺乏海外的投资经验,对于高净值人群的全球配置资产的需求难以有效满足。超高净值客户选择机构时,对这方面的考察其实更为关键。

另一家私人银行人士也表示,不少银行有海外的分支机构,还有些银行收购的海外银行,也能为客户提供海外的金融产品服务,比如一些股份制银行在为客户做家族信托时,就通过香港的分支机构为客户做一些海外和内地市场的联动业务。

■ 故事

家族信托那些事儿

默多克邓文迪离婚 不影响新闻集团运作

世界传媒大亨默多克和邓文迪离婚引起全球媒体关注,和解协议不影响默多克家族信托基金对新闻集团和二十一世纪福克斯的控制。据了解默多克的家族信托通过 GCM 公司运作,新闻集团发行两种不同的股票,其中 A 类是没有投票权的股票,B 类是拥有投票权的股票。默多克家族持有新闻集团近 40%的 B 类股票,其中超过 38.4%的 B 类股票由默多克家族信托基金持有,受益权人是默多克的 6 个子女。默多克与前两任妻子的 4 个子女是这个信托的监管人,拥有对新闻集团的投票权;而默多克与第三任妻子邓文迪的两个女儿仅享有受益权而无投票权。如此一来,新闻集团的控制权,就牢牢掌握在默多克家族手中。

最大家族基金

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,并陆续将其与妻子名下的资产转入该信托基金。该基金会是世界上最大的私人基金会,采用商业化运作模式。基金会设有理事会、职业经理人,整个基金会由四个部门组成,分别是全球卫生项目组、全球发展项目组、美国项目组以及运作领导组。

合理避开遗产税

台湾首富蔡万霖去世后留下了 46 亿美元遗产,一般情况需拿出一半缴纳遗产税,但由于蔡万霖购买了数十亿新台币的巨额寿险保单并被放置在家族信托中,最终该家族实际只交了 5 亿新台币。

离婚不影响经营

2012 年,龙湖地产掌门人吴亚军婚姻生变,与蔡奎解除婚姻关系。因为此前两人的股权已通过设立家族信托的方式巧妙分开,分属不同的独立信托,所以分家并未对公司的运营产生影响。

解决财产继承

亚洲首富李嘉诚去年利用家族信托进行财富分配和继承,庞大家族企业的权杖移交给长子李泽钜;留给次子李泽楷的则是“超过其现在身家数倍的资金支持”;而他成立的李嘉诚基金会,则交由两个儿子共同打理。
(方丽 整理)

三大模式对对碰

家族信托

运作:成熟的海外模式
主力军:信托公司、私人银行等
优点:财产隔离、财富管理、财富传承
缺点:参与家族事务较少、个性化不突出,需要考核管理能力,也会受人员变动影响
门槛:多为 5000 万以上,也有 3000 万

家族办公室

运作:由一个团队服务于一个家族,包括财富管理、文化传承等
主力军:海外经验看,更多是家族内生型机构,目前国内少数家族开始启用
优点:灵活度最高,基本可以满足家族全部需求,个性化十足
缺点:对家族财富要求较高,运作成本高。

一对多家族办公室

运作:一个机构专门服务多个家族事务,按照家族需求提供个性化服务
主力军:诺亚财富等
优点:个性化程度高于家族信托,服务性更强
缺点:潜在有些利益冲突
(方丽 整理)

(中国基金报记者付建利、见习记者李真对本文有贡献)

三大模式 富过三代

中国基金报记者 方丽

高净值客户日益增长的财富管理需求刺激了国内家族财富管理的发展,初生的家族财富管理浮现出三大模式。

第一大模式就是目前最热的家族信托,这也是海外最为成熟的模式。目前信托公司和私人银行发展这一业务最卖力。2012 年 9 月平安信托首发第一款总额约为 5000 万的“平安财富·鸿承世家系列单一万全资金信托”,信托的合同期限为 50 年,委托人为一位 40 多岁的企业家。随后上海信托、中信信托、外贸信托、中融信托、新华信托等都积极展开这一业务。

招商银行、北京银行、中国银行、建设银行、民生银行的私人银行也已开始试水家族信托业务,其中招商银行步伐最快。从进入门槛上看,多

数为 5000 万元,北京银行为 3000 万元。但私人银行从事家族信托业务往往要借助信托公司的力量,不少产品由两大机构合作,因此产品本身差异不大,多为标准化产品,对家族事务的参与力度也较低。值得注意的是,两大机构的目标客户不一样,据平安信托组合投资总监康朝锋表示,该公司目标客户是“资产超 3000 万美元的客户”,而多数私人银行则瞄准资产 1 亿元人民币以上的客户。康朝锋表示,很欢迎和银行合作发行家族信托。

“家族办公室”是另一种模式,即由一个团队去打理一个家族资产,这种模式更多是内生型的。盈峰资本副总经理钱晓宇在接受记者采访时说,一般大的家族集团旗下都设有控股公司,这类控股公司类似一下家族办公室,由他们进行财富分配管理以及选择财富管理人,控股