



家族信托5000万元起设,“家庭工作室”面向金融资产5亿元以上客户服务,“歌斐家族办公室”关注资产规模10亿元以上的客户……今年里,中国富人圈比长江商学院更热的是“家族工作室”和“家族信托”。现代快报记者采访发现,这些以超高净值人群为对象的金融创新服务背后,其实是中国高净值人群与日俱增的财富焦虑。“创业容易守业难”,“富不过三代”,这些正成为中国第一代企业家目前感触最深的古语,与之同在的是对这一魔咒或者说怪圈的恐惧和担忧。在特定的阶段,巨额财富带给他们的不是心安,而是焦虑。

现代快报记者 刘果

2013或成国内家族信托元年

2013年,各商业银行私人银行客户经理与企业家客户讨论最多的不是长江商学院,也不是经济减速,而是家族信托。这个话题,在招商银行上个月宣布成立国内私人银行首家家族信托业务之后,开始公开化。

招行这次公开资料中,金融资产1亿元、单笔家族信托5000万元起两个门槛成为亮点,这相较前几年各银行私人银行业务门槛提高了十余倍。招商银行南京分行私人银行部高级投资顾问孙葵告诉记者,其实,去年8月招行就推出过“家庭工作室”,专为可投资资产5亿以上的超高净值家庭服务。目前,招商银行在南京的客户中仅20余人符合这个条件。家族信托是该行去年成立“家庭工作室”后的一项服务内容。

容,除此之外,“家庭工作室”还通过税务筹划、法律咨询等方式致力于为超高净值家庭提供定制化的财富保障与传承方案。

招行这一举措并非一时兴起,而是“蓄谋已久”。孙葵透露,“早在一年前,招商银行总行就在筹备和洽谈家族信托事宜,这是目前超高净值人群迫切需要的一种金融服务模式。”

除招行之外,民生银行私人银行部今年明确提出向“家族企业综合服务”转变,深化对企业家客户的家族金融服务;诺亚财富则推出了“歌斐家族办公室”,为家族客户制定个性化的“家族目标书”,内容涉及家族企业战略发展、家族治理、金融投资、财富传承、子女教育、税务规划、慈善捐赠等等。

国内家族信托的优势在哪里

民生银行南京分行私人银行部负责人张茹介绍说,家族信托在企业家中受关注至少有以下四个优势。

首先,财富传承。家族信托可以避税,且不用偿还生前债务;从遗产继承角度来说,家族信托业比遗嘱和自然继承更能平衡财产分割的纷争。其次,财富保全。家族信托设计的财产会从个人名下剥离,一旦企业破产或出现债务纠纷,这部分资金可以不被列入破产清偿的资产,起到资产保全的效果。

孙葵告诉记者,目前江苏的超高净值人群以45-50岁的客户为主,大致分为两类。一类是企业高管,以传统企业家为主,另一类是专业人士,主要是一些做投资公司、做艺术品以及专业炒股的人士。从这部分人群的需求来看,无论是财富传承还是

财富保全,具体来说还是表现在对于移民、企业经营、税务、法律四个方面的需求。“以移民美国为例,家族信托、家族基金不在遗产税之列,同时美国还有免税赠予额的限制,因此移民前做好资金安全很重要,这些都需要银行联合境外专业机构为客户服务。”他表示。

不过,上述人士坦承,目前国内的家族信托虽然在法律形式上已经与国际接轨,但操作模式上依然有巨大差别。例如,目前的家族信托所有权虽然托付给信托公司,但支配权却在客户手中,多数不是全委托模式,受托方及银行对于这笔信托资金的投资配置依然是以客户的意见为主导,且受托年限以3-5年为主,与国外几十年甚至上百年的距离,离成熟的家族信托模式还有很长的距离。

延伸阅读

国内外知名家族模式

洛克菲勒家族

美国总统几代更迭,洛克菲勒家族的王朝却始终未变。这部分是因为洛克菲勒家族组建了自己的信托公司来打理家族成员的私人财产。第一代创始人约翰·洛克菲勒的遗产通过信托的方式被传承。到他儿子那一代,一共设立了五个信托。

卡内基家族

卡内基在1901年设立了霍姆信托公司。这家金融机构从未正式对外营业过,其主要职责就是作为受托人保存、投资并分配卡内基的财富。卡内基有一张年金名单,在这张名单上的人每年都能从他这里得到数额不等的资金,这一部分资金就来源于霍姆信托公司。

李嘉诚家族

2012年5月25日,84岁的亚洲首富李嘉诚首度将隐秘的分家方案公之于众:庞大家族企业的权杖将移交给已经48岁、在长江集团干了27年的长子李泽钜;留给次子李泽楷的则是“超过其现在身家数倍的资金支持”;而他的“第三个儿子”——李嘉诚基金会,则交由两个儿子共同打理。这为面临分家困扰的富豪们提供了借鉴。

吴亚军家族

2012年,龙湖地产掌门吴亚军婚姻生变,与蔡奎解除婚姻关系。因为此前二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。

何谓家族信托

个人作为委托人,以家庭财富的管理、传承和保护为目的的信托,受益人一般为本家庭成员,其设立主要用于解决财产跨代传承,尤其是为拥有家族企业的人士实现有效、平稳的家族股权转让和管理。其服务的对象是财富金字塔顶端的尖子群体,被银行称为私人银行客户中的超高净值客户。

案例

李智(化名)是南京一家制药企业的老板,今年57岁,家族资产10多亿元。多年来令他最头痛的两件事就是企业经营波动与企业接班人问题,自己30余年辛苦创建的家族企业面临着无人继承的尴尬。儿子从英国留学回来后,沉迷于建筑设计,对制药一点兴趣没有,指望儿子接手制药厂已经不现实。对于李智来说,他最担心的还是子孙走不出“富不过三代”的财富魔咒,因此他最希望的就是如何把打下的江山、积累的财富稳健传承下去。

解读 财富焦虑成就家族商机

李智的困扰也正是目前中国大部分第一代企业家面临的焦虑,这也是家族信托会被默默关注的关键所在。

《2013中国私人财富报告》显示,2012年中国个人总体持有的可投资资产规模达到80万亿元,高净值人群规模超过70万人。预计2013年中国私人财富市场将保持稳健发展势头,全国个人可投资资产总体规模将达到92万亿元,同比增长14%;中国高净值人群将达到84万人左右,同比增长20%;高净值人群持有财富将达27万亿元,同比增长22%。然而,只有约25%的受访企业主表示希望由子女接管家族企业,约65%至75%的创富一代和二代财富继承人则希望以引入职业经理人、或者只担任股东的方式延续家族企业经营。中国高净值人群更加关注“财富保障”和“财富传承”。

民生银行南京分行行长胡庆华表示,目前国内多数第一代创业者已经开始进入财富传承的阶段,其关注的已不仅是投资产品的收益率,而是财富如何平稳传承,企业如何在继任者手中得以继续发展,所以私人银行业务大有可为。

家族信托升温背后的财富焦虑

研究报告显示,财富传承和财富保全成中国100万高净值人士的两大心病

「创业易守业难」,「富不过三代」,「豪门深似海」……

