

关于中国式家族信托业务市场的开拓与发展研究

王婷婷¹, 张欢²

(1. 中泰信托有限责任公司 研究发展中心, 上海 200020; 2. 南京财经大学 金融学院, 江苏 南京 210023)

摘要: 随着我国经济的快速发展, 以家族为单位的财富单元也快速增大, 由此带来了家族财富的增值经营与财产移交问题。传统的财富管理模式比如理财产品、存款无法实现财产的持续经营和顺利传承。国外通行的做法通过较为完善的家族信托体系来有效实施家族财富管理, 但中国的家族信托刚刚起步, 一方面国内对家族信托的需求旺盛, 另一方面家族信托面临着制度、监管、信息化建设等方面的问题。

关键词: 财富管理; 家族信托; 模式创新

中图分类号: F832.49 **文献标识码:** A **文章编号:** 2095-0098(2015)06-0041-06

一、引言

改革开放以来, 中国经济快速发展, GDP 总量升至全球第二,^①2014 年资产超过百万的高净值人数达到 100 万, 比上年同比增长 19%, 预计 2015 年将达到 120 万, 其中大多数人高净值人群是以家族为单位的财富单元。2014 年高净值人群可投资资产达到 32 万亿, 比上年同比增长 20%, 巨大规模资产的打理问题日益突出。巨大的高净值人数和资产规模形成了对家族信托的需求。家族信托作为财富管理新方式应运而生, 家族信托是以家族成员作为委托人, 将财产委托给信托机构, 打理家庭财产, 并向指定受益人分配财产的一种管理方式, 它具有财产隔离、保值增值的独特优势, 可以更好地满足富豪们对家族信托的个性化定制。

中国的家族信托刚刚起步, 面临着巨大的家族信托需求, 能够开展家族信托业务的机构寥寥无几, 由于制度、监管等问题, 中国式的家族信托发展环境还有待改善, 运营模式也需要改进。国内的家族信托要想有所作为, 还有很长的一段路要走。^[1]

二、文献综述

近几年, 国内金融机构对家族信托模式进行了探索, 2013 年年初, 平安信托发行内地第一只家族信托——平安财富·鸿承世家系列单一万全资金信托。2014 年 12 月, 平安银行私人银行于在深圳宣布正式推出家族信托服务, 从四个维度为高净值客户提供具有平安银行私人银行特色的家族信托服务。在 2013 年, 招商银行与外贸信托合作在深圳宣布成立国内私人银行第一单家族信托, 随后北京银行与北京国际信托、建设银行与建信信托合作推出家族信托业务。国内首单保险金信托于 2014 年 5 月 4 日问世, 信诚人寿和中信信托联袂推出一系列面向国内高端人群市场的创新型产品。

① 数据来源: 招商银行与全球知名咨询公司贝恩公司联合发布的《中国私人财富报告》。

收稿日期: 2015-07-23

作者简介: 王婷婷(1985-), 女, 江苏连云港人, 博士, 研究员, 主要研究方向为机制设计、博弈论。

张欢(1992-), 男, 安徽芜湖人, 硕士研究生, 研究方向为企业管理。

国内金融机构虽然已经认识到家族信托对公司业务转型重要性的认识。但都是基于金融机构的传统信托模式的升级。张传良、鲍新中(2015)对我国刚刚起步的财产类家族信托进行了模式探讨,详细阐述了家族类信托产品的设计,为其他家族信托产品的设计提供相应的思路。王怡丹(2015)认为信托公司应该加强与银行的合作,由于国内的私人银行通常归属于某商业银行,私人银行可以借助商业银行良好的客户资源和便利的融资渠道,开展家族信托的营销。乙臻、秋圆(2014)认为信托公司应该加强和保险公司的合作,比如信诚人寿和中信信托联袂推出一系列面向国内高端人群市场的创新型产品,该产品嵌套一款高端定制终身寿险产品,兼具资产管理和事务管理功能,实现了保险服务和信托服务的创新融合。邱峰(2015)认为家族信托是家庭财富管理的最佳选择,具体从法律、监管、税收、投资者角度分析了中国开展家族信托的障碍,并相应地提出了对策。吴政(2014)从法律的角度说明了开展家族信托业务的问题,财产登记和“公示”制度严重阻碍了中国家族信托的发展,并就财产登记和“公示”制度提出了初步设想,希望能够完善中国家族信托发展的法律问题。赵红霞(2014)对国外的信托模式进行了具体的概述,总结出家族信托在隐私保护、避税节税、股权集中、资产保护与隔离方面的作用,并对中国家族信托发展的现状进行了概述。徐东升(2013)对我国商业银行开展家族信托的法律问题进行了探讨,通过与西方的信托相关法律制度的对比,给出中国发展家族信托的法律制度建议,主要从财产登记制度、公示制度、银行的监管制度改进方面进行了探讨。Sue Tappenden(2009)认为家族信托模式可以有效地实现资产传承和保值增值、风险隔离的作用。Imola Drigă(2014)等人认为国外的私人银行可以有效地开展家族信托业务,实现银行业务的转型。

总体来看,上述研究对家族信托的研究都很片面,只是从某一方面侧重概括了家族信托。对家族信托的研究整体发展缺乏战略性思考,侧重于制度改进和传统的同行业合作,无法实现现代经济条件下中国式家族信托的持续发展。

三、家族信托业务发展中存在的主要制约因素

(一) 外部因素分析

1. 法律制度还不太完善。国内还没有正式颁布信托登记制度,遗产税相关法律也没有正式出台。随着中国法律制度的不断完善,信托的相关法律制度也会趋于完善。

2. 家族信托管理不规范。财产登记制度不健全。根据我国《信托法》第十条规定“设立财产信托,有关法律、行政法规规定应当办理登记手续的,应当依法办理信托登记。未办理信托登记的,应当补办登记手续。不补办的,该信托不产生效力。”然而在现实情况下,并不是所有的财产都需要进行登记。^[2]我国的信托登记制度一直没有出台,导致了家族信托无法产生法律效力,阻碍了家族信托的发展。财产公示无法实现隐私的保护。富豪这一群体非常关心财产的隐私性,很多富豪对于受托人的要求都是基于私密性的保护,对财产私密性的关注阻碍了家族信托在境内的发展。但是我国将公示作为信托生效的法律要件,除了要办理财产登记手续,还要对财产进行公示,这会引发富豪们的不安,让他们望而却步,这与客户避免预立遗嘱和遗嘱认证程序的公开的初衷相违背,起不到很好的保密作用。

3. 税收政策的缺失。税收政策的缺失使家族信托的发展缺乏紧迫感。国内关于信托税制至今尚不明确,对财产继承过程中的税务没有具体规定,一般是按照企业的纳税准则,这可能会导致双重纳税,即信托财产交付时的纳税和信托财产转移时的纳税。比如说我国的房屋产权,房屋产权变更一直被视为交易性,要征税交易税,以不动产设为信托会面临双重征税,包括不动产纳入信托和交付受益人所产生的税收。

我国尚未开征遗产税,尽管深圳进行了试点,但最终也没有了下文。近些年关于遗产税的争论一直存在,但始终没有落实到位,这导致富豪们对于家族信托的需求不高,因为财富传承的税负压力极低,家族信托的优势也就体现不出来,这些税制都将抑制家族信托的需求。^[3]

(二) 内部因素分析

1. 家族信托经营能力供给不足。改革开放以来,我国经济的飞速发展积累了丰厚的社会财富。2008年以来,个人可投资资产大约保持20%的年增长率,2014年更是达到112万亿。2008年以来,高净值人数大约保持16%的年增长率,2014年高净值人数已突破百万。^①2008年以来高净值人群可投资资产保持着20%的年增长率,超过了高净值人数的增长率。而其中高净值人群中大都是家族企业家,家族企业的顺利传承显示尤其重要。这形成了庞大的信托需求。但是中国家族信托起步较晚,远不能满足国内巨大的家族财富管理需求。由于信托是私募性质,对特定的人群开放,限制了客户人群,信托公司使用的宣传方式也是传统的广告媒介。随着互联网金融的快速发展,例如手机APP,银行的手机银行APP已经做了很长时间,对于产品的推广产生了很大的积极作用,扩大的产品销售人群,但信托在这方面比较滞后,对于传统的信托模式,迫切需要转型发展。

2. 家族信托信托门槛较高。信托门槛一般为一百万元,而家族信托门槛更高,高门槛使许多人望而却步。国内家族信托门槛高、业务单一。国内的家族信托还处于起步阶段,主要针对的资产是现金和金融资产,股权和不动产并未引入,这就意味着只有资产过亿才有资格参与家族信托,而且门槛也较高,大多设定在5000万元,最少也要3000万元,招商银行与外贸信托合作的受托金额门槛为5000万元,家庭总资产5亿元以上;建设银行与建信信托合作的受托金额门槛为5000万元;北京银行与北京国际信托合作的受托金额门槛为3000万元;紫金信托亦针对5000万元以上的客户推出“紫金私享”系列信托产品;^②中国银行则为金融资产两亿元以上的客户提供家族资产管理、传承方案、税务规划以及法律顾问等服务。而信诚人寿和中信信托合作推出的保险金信托,则变相降低了家族信托进入门槛,兼具事务管理和资产管理功能,实现了“升级版遗嘱”。

3. 家族财富的专业管理水平不高。我国的家族信托近几年才刚刚起步,相关人才匮乏,也没有形成真正意义上的专业团队,业务经营和管理经验还需要不断积累。家族信托财富巨大,需要极强的专业团队进行资产的管理,然而国内信托公司对资产的配置能力还有待提高。国内信托公司对于海外资产的管理也同样缺乏经验,严重阻碍了跨境资产的管理。尽管部分信托公司已经有了开展QDII业务的资格,但都局限于国内经营,对于跨境资产的配置管理水平也很有限,无法解决境外资产的风险隔离和资产配置问题。

4. 家族信托现代信息手段运用程度低。大资管时代的到来,利率市场化的逐渐推开、竞争主体的不断多元化以及业务产品日趋同质化,信托公司不得已走到了本源业务转型的拐点处。随着经济的快速发展,对于世界和中国金融发展重要的创新——互联网金融开展发展起来,互联网的发展为金融行业的发展带来了巨大的契机,可以实现线下营运到线上营运的转变,这不但可以节约成本,也使得金融行业的发展更家高效、信息化。在大数据时代的今天,金融行业尤其是信托业依托着互联网可以摆脱同质化的竞争,形成自己的竞争优势,同时,互联网也为信托业的创新提供了途径。但国内的信托是私募性质,互联网信托发展缓慢,对互联网的运用远远滞后于银行等其他金融机构,没有充分借助互联网进行家族信托模式创新。

四、中国开展家族信托的具体措施

(一) 法律制度和监管层面的措施

1. 完善家族信托相关法律制度,明确定义家族信托。2001年我国颁布了《信托法》,但没有对家族信托模式给出明确的规范,阻碍了家族信托在我国的发展。《信托法》对遗嘱信托做出了明确规定,和现代家族信托相比,细节差异较大,如何明确定义家族信托的属性对于家族信托在我国的发展具有长远意义。

^① 数据来源:招商银行和全球知名咨询公司贝恩公司联合发布的《中国私人财富报告》。

^② 数据来源:wind资讯统计数据。

2. 建立信托登记制度和信托公示双重标准。富豪拥有的财产并不需要全部登记,有两个标准判断其是否需要登记,一个标准是,只要法律规定要登记过户才能发生法律效力的,必须进行信托登记。另一个标准是,凡事不能独立存在、需要依附其他财产存在的权利财产,都必须登记。根据这两种标准,家族财富中的现金以及现金等价物无需登记,而非现金资产则要办理信托登记,这样才能确保信托生效。保密性是大部分富豪们在办理家族信托时必须考虑的一个因素,基于这一特点,很多富豪们选择办理家族信托,明显区别于需要公示的遗嘱。但是在我国现行法律下,信托登记实行公示制度,这使得部分客户对于家族信托显得犹豫不决。如果必须对财产实行公示,必将减少部分客户对家族信托的选择。综合考虑家族信托的特殊性,我国的家族信托制度应该重新考量财产公示制度,从而更好地保护客户的隐私。

3. 实行差异性税收政策。税收政策的设计要有针对性,对于信托财产的收益应该在信托层面进行征税。在分配端,即向受益人分配信托财产时如何征税。考虑目前国内的一般税收制度和原则,可以视受益人的身份不同采取不同的税收政策。如分为受益人是委托人本人;受益人是委托人的直系亲属;以及受益人是除此以外的其他单位和个人三种情况。针对委托人本身是受益人的话,信托财产分给他应该是不需要交税的,因为刚才说过在信托层面本身,已经由信托公司或者家族信托本身针对收益或增值部分交过税了,先前是委托人的财产不能因为做了信托而重复征税。对于直系亲属,如果遗产税还没有推出,并且信托的收益部分本身也已经在信托层面交过税了,那么受益人分得信托财产,根据我们现行的继承法,从法理层面来讲,也是不应该交税的。对于其他单位和个人而言,因为与委托人没有任何直接关系,他们从信托得到的财产分配是需要交个人所得税的,这为财产征税提供了一种可行的思路。^[4]

(二) 家族信托模式层面的措施

1. 发挥私人银行在家族信托模式创新中的作用。充分发挥商业银行的客户资源和融资优势,在家族信托方面,私人银行更具优势。以上海自贸区为例,上海自贸区担当了金融行业转型的重任,也就意味着资本项目的放开必将从上海自贸区开始,上海也是互联网金融发达的地区,一旦上海自贸区实现投资自由化,搭上互联网金融发展的快车,必将为高净值人群开展家族信托提供便利。上海自贸区在公司设立、监管模式方面的优惠政策,也会促进公司的发展,为家族信托提供潜在客户。^[5]

2. 保险与家族信托的“联姻”。2014年5月4日,中国首单保险金信托问世,标志着中国家族信托迈出了标志性的一步。保险金信托具有资产管理和事务管理功能,实现了信托服务和保险服务的融合。保险和信托向来都是高净值人群的重要选择,而两者的融合将会发挥出更大的优势。^[6]

中国信托发展处于初级阶段,对于家族信托的探索刚起步,保险金信托产品,在设计上将保险与信托融合,从简单的一次性分配升级到兼具财富传承和资产隔离的作用。保险金信托作为一种定制化的综合型产品,客户人群相比单纯的家族信托更具广泛性。如果未来有更多的寿险产品能够与信托实现对接,不仅增加了寿险的附加价值,还为信托公司提供了一大笔资金来提供其管理能力。

(三) 微观层面的措施

1. 搭建海外业务平台。私人银行的客户都是高净值人群,拥有大量的海外资产,根据推算,中国私人银行客户的海外资产至少有4万亿人民币的规模。如此巨大的海外资产需要海外业务平台来提供家族信托服务,这就需要更多的私人银行走出国门拓展自己的发展空间。由于我国实行外汇管制政策,境外的资产必须单独设立信托,而我国高净值人群拥有大量海外资产,无法一起将境内外资产打包于信托资产。^[7]因此国内的私人银行有必要推展海外业务,更好地为境内家族信托客户提供更便利的服务。

2. 加强家族信托人才队伍建设。我国的家族信托相关人才匮乏。在互联网环境下,同行业竞争日益加剧,信托公司要不断通过培训加强专业队伍的建设,加强复合型人才的培养,提高专业化主动管理能力。信托公司要积极实施人才战略,大力培养精通法律、财务、税收、金融、互联网的复合型人才,打造一支家族信

托管理的专业化团队,为高净值客户提供更专业、更优质的服务。^[8]

3. 家族信托产品的创新。在进行家族信托产品设计时,需要对家族人员的性格、健康各个方面进行系统、全面的了解。需要设定明确的目标,比如财富传承、风险隔离等。^[9]这要从具体的客户需求来定量的来描述目标期望。重要的是构建风险防范体系,风险防范居于核心地位,这需要开展家族信托的金融机构及时了解客户风险偏好,在产品设计时,充分满足客户需求的同时,也要注重风险的防范。客户需求的动态跟踪也是非常重要的环节,市场是不断变化的,客户的需求也是不断变化的,及时掌握客户需求,通过不断的反馈更好的为客户服务。

4. 利用互联网进行投资者教育。加强投资者教育是开展家族信托不可缺少的环节,家族信托的客户都是高净值人群,客户对信托产品的需求呈现差异化的特点,这要求在开展家族信托产品设计时,要以客户的需求为第一要务。另外国内近几年才开展家族信托,投资者对家族信托缺乏了解,更需要对投资者进行教育。在互联网金融高速发展的背景下,传统的线下投资者教育渠道成本偏高,比如面对面培训,而手机APP为投资者教育提供了可能。家族信托可以制作个性化需求为导向的手机软件,通过线上教育,节约成本,也可以通过网络课程对投资者进行宣传教育。这些措施更具灵活性和导向性,能够与时俱进,根据客户的需求进行动态变化,不断满足客户的需求,也能够及时反馈出现的问题,这也节约了家族信托模式创新的成本。

5. 加强信托自身互联网信息化建设。互联网金融的兴起为家族信托模式的创新带来了很大的机遇。在现行制度和监管下,可以扩大客户营销半径、及时掌握客户动态需求、实现精准营销。在我国互联网迅速发展的背景下,信托业信息化建设还很薄弱,在项目信息上线存在很大的改进余地,通过信息系统辅助,提高信托公司对项目风险的判断能力。^[10]随着信息化建设的加快,互联网金融将会对传统的信托模式产生颠覆的影响,从以私募投行业务向以资产管理为核心、客户需求为导向的资金驱动模式。

五、结 论

家族信托业务的开展是必然趋势,虽然我国2012年才开始有家族信托,中国式家族信托模式还有待创新,相关制度也不完善,但是家族信托的优点是其他产品无法比拟的,它有财产隔离、保值增值、节税避税等功能,可以预见家族信托的前景是非常光明的。随着经济的快速发展,家族信托模式还会不断创新,与时俱进,以客户需求为导向,实现对客户需求的动态管理。在互联网金融发展的背景下,中国式家族信托的发展模式可以实现转型,充分利用互联网的优势,开展家族信托的营销和风险管理。完善家族信托等其他金融理财产品可以更好的促进金融行业的发展,为经济建设增砖添瓦。

参考文献:

- [1]邱峰. 家族财富传承最佳之选——家族信托模式研究[J]. 国际金融, 2015(2): 63-69.
- [2]许东升, 杨有礼. 商业银行家族信托业务的法律问题研究——基于对发达国家(地区)家族信托业务的借鉴和思考[A]. 中国银行法学研究会. 金融法学家(第五辑) [C]. 中国银行法学研究会, 2013(6).
- [3]陈胜, 刘欣东. 家族信托的功能实现与法律困境[A]. 中国银行法学研究会信托法专业委员会. 中国银行法学研究会信托法专业委员会会员通讯(第二期) [C]. 中国银行法学研究会信托法专业委员会, 2014(6).
- [4]吴政. 国内家族信托的瓶颈与突破浅谈[A]. 中国银行法学研究会信托法专业委员会. 中国银行法学研究会信托法专业委员会会员通讯(第二期) [C]. 中国银行法学研究会信托法专业委员会, 2014(5).
- [5]鲁文龙. 欲善其事, 先利其器——评私人银行部门开展家族信托业务[J]. 银行家, 2014(4): 58-60.
- [6]秦炜. 家族信托成转型趋势信托、保险合作试水家族信托[N]. 证券日报, 2014-05-30B01.

- [7]张怡姮. 海外家族信托: 财富传承印记[J]. 金融博览(财富) 2014(8):55-57.
- [8]Sue Tappenden. The Family Trust In New Zealand and the Claims of ‘Unwelcome Beneficiaries’ [J]. Journal of Politics and Law 2009(24).
- [9]Imola Drigă ,Dorina Niță ,Ioan Cucu. Private Banking And Wealth Management Services Offered By Banks [J]. Annals of the University of Petrosani: Economics 2009(IX1) .
- [10]于健宁. 我国互联网金融发展中的问题与对策[J]. 人民论坛 2014(8):104-106.

The Research of Chinese Family Trust Business Market's Exploration and Development

WANG Tingting¹ , ZHANG Huan²

(1. Research and Development Center Zhongtai Trust co. ,LTD. Shanghai 200020 ,China;

2. School of Finance ,Nanjing University of Finance and Economics ,Nanjing ,Jiangsu 210023 ,China)

Abstract: With the rapid development of China's economy ,the wealth unit with family as its basic unit also increases rapidly. However ,it brings problems such as value - added management of family wealth and property transfer ,the traditional wealth management mode such as financial products ,deposit can not achieve the property's continuous operation and smooth transmission. The common practice in foreign is to implement family wealth management effectively through comparatively perfect trust system ,but China has just started family trust ,on the one hand ,there are strong domestic demands for family trust; on the other hand ,family trust are facing problems of institution ,regulatory ,informatization construction ,etc. In view of the emerging problems ,combined with China's actual situations ,from the macro ,meso and micro perspective ,this paper proposes practical solutions to build a new Chinese - style family trust mode.

Key words: wealth management; family trust; model innovation

(责任编辑:黎 芳)