



建信信托有限责任公司
CCB Trust Co., Ltd.

胡润百富
HURUN REPORT

The Era of Family Trust

聚焦家族信托

2019 中国家族财富
可持续发展报告

China Family Legacy Wealth Management 2019

序言

2018年，建信信托发布了《中国家族信托白皮书（2017）》，以专业受托机构的身份对家族信托业务的发展进行了深入的市场研究，提出“家族信托是方向，亦是担当”。党的十九大报告明确指出，中国特色社会主义进入新时代，我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾，信托行业的健康发展必须建立在深刻理解中国社会新时代主要矛盾的基础上，秉承为国家和人民创造美好未来的不变初心，用金融这把温柔的手术刀纾解社会痛点，服务人民群众。回顾2018年家族信托业务的发展道路，充分印证家族信托回归信托业务本源，发挥信托制度优势，担当财富可持续发展的专业守护者角色。家族信托正处于高速发展的历史机遇期！

2019年，中国信托业将家族信托业务的发展规划上升到行业战略高度，并对家族信托业务的开拓创新倾注了大量资源。一方面，这充分昭示了家族信托巨大的客户需求和市场空间，中国超高净值人群的家族财富管理需求正在从传统的理财投资向综合化财富传承与可持续发展转变；另一方面，也印证了家族信托是信托行业转型发展的康庄大道，是解决我国经济发展不平衡不充分问题的重要抓手，更是我国迈向国家治理现代化的必由之路。

今年四月份，中国建设银行与波士顿咨询联合发布的《中国私人银行2019》中指出：50岁是超高净值人士财富管理目标转变的分水岭。迈过50岁门槛的超高净值人士，其主要的财富管理需求已经逐渐聚焦财富的稳健保值和有序传承。与之相应的是，我们这些财富管理从业机构也要积极顺应客户需求的变化，秉承“以客户为中心”的至高理念，研究市场，打造能力，提升服务，创新产品。在此背景下，建信信托联合胡润百富积极探索超高净值人群的家族财富可持续发展问题。认真聆听超高净值客户财富传承的切实诉求，深入挖掘传承“不可持续”的内在矛盾，依托综合化的金融解决方案，实现家族财富的良性可持续发展。

自2012年以来，建信信托积极开展家族信托业务。经过近八年的持续探索，已经为几千名超高净值客户提供了有关家族财富传承的咨询服务，积累了大量的客户案例和成功经验。目前，建信信托正在为逾1,100名超高净值家族客户管理着超过350亿元人民币的家族信托资产。公司财富管理业务条线正在由单一产品（家族信托）的供应商向家族客户综合解决方案服务商蜕变，形成了以家族融资服务带动民营



企业转型升级，以家族信托服务满足跨代有序传承，以家族基金服务实现接班人培养和资产多元配置的综合服务体系，打造成型的家族信托、家族基金、家族投行、家族信贷等细分领域的具体产品。

在新的时代背景下，促进家族财富的可持续发展，既是民营企业家等超高净值人群的关注焦点，也是中国特色社会主义市场经济持续深化改革的重要课题。大力发展以家族信托为核心的家族财富管理业务，是建信信托坚持服务投资者、坚定支持实体经济发展的时代重任，也是公司践行回归信托业务本源的历史选择。建信信托将牢记时代责任、不负客户所托，勇于创新，积极探索，致力于为广大客户度身定制个性化的一揽子金融解决方案，与家族和企业，共享发展，世代相伴！

目录



01. 序言

04. 开篇

05. 报告亮点

企业家财富类型多样，
家庭结构相对复杂，
面临全球范围内资产配置的需求和家族企业传承的挑战。
(p6)

07. 第一章 定义家族财富管理

- 1.1 家族财富的内涵
- 1.2 财富管理与家族财富管理
- 1.3 国内参与家族财富管理的主要代表机构

10. 第二章 中国超高净值人群画像与需求

- 2.1 中国超高净值人群规模与特征
- 2.2 中国超高净值人群的生活态度
- 2.3 中国超高净值人群的生活方式
- 2.4 中国超高净值人群的投资偏好

16. 第三章 中国家族财富可持续发展现状

- 3.1 家族财富管理的新概念
- 3.2 中国家族财富可持续发展的影响因素
- 3.3 中国家族财富可持续发展的对策

25. 第四章 聚焦家族信托

- 4.1 家族信托的起源与优势
- 4.2 境内家族信托的发展与现状
- 4.3 境内家族信托发展的机遇与挑战
- 4.4 境内家族信托的未来展望

38. 建信信托简介

39. 胡润百富简介

34. 第五章 访问摘录

- 5.1 专家专访部分摘录
- 5.2 企业家专访部分摘录

40. 研究方法及版权声明



开篇

胡润 Rupert Hoogewerf

胡润百富董事长 / 首席调研员



《2018 胡润财富报告》显示，中国大陆拥有千万资产的高净值家庭数量达到 161 万，拥有亿元资产的超高净值家庭数量达到 11 万。在中国高净值人群数量不断增多的社会背景下，家族财富管理的需求日益旺盛。我们估算，中国未来 30 年，将有 50-60 万亿元的财富由第一代创始人传给第二代，这是家族信托发展的巨大机遇。

家族信托及家族慈善信托在推进社会公益发展上有独特的优势。《2019 胡润慈善榜》首善、万向接班人鲁伟鼎为了纪念父亲鲁冠球，设立家族慈善信托“鲁冠球三农扶志基金”。鲁冠球先生对农民有特殊的感情，这一家族慈善信托的设立不仅完成了父辈尚未实现的理想，同时能够传承家族精神，增加家族的社会影响力。我发现越来越多的中国企业家对慈善信托产生兴趣，最近接触的一位大健康领域的企业家也在考虑设立慈善信托，他受马云乡村教师计划的启发，准备启动乡村医疗计划。企业家通过公益慈善行为，不仅能实现企业的社会责任，还有利于实现财富对社会的长远意义，并对其他高净值人群产生积极引导的作用。

家族信托还能帮助企业隔离企业经营风险，保障财富安全。我认识的一位企业家，他的公司在十几年前上市成功，当时他听从投资顾问的建议，设立了家族信托，以防范未来可能发生的风险。后来行业剧变，他的企业面临严重的经营危机，财富大幅缩水，而他设立的家族信托实现了财富隔离与保护的作用，保障了家庭成员的生活无忧。

中国境内家族信托正迎来难得的发展契机，《2019 中国家族财富可持续发展报告》正是聚焦家族信托话题，探讨中国超高净值人群对家族财富管理的需求、对家族信托的认知与期待。本次调研我们走访了多个一线和新一线城市，对 30 位资产超过亿元的企业家和 10 位不同领域的权威专家进行一对一定性访谈。本次调研发现，企业家关注财富传承和财富安全问题，对专业机构的境内外法律、税务服务需求增



加。随着中国超高净值人群对家族信托从关注、了解转为接受、使用，境内家族信托在未来有着广阔的发展前景。

此次《2019 中国家族财富可持续发展报告》是胡润百富与建信信托首次合作，我们衷心地希望您能从中获取有价值的信息，同时，也欢迎您提供宝贵的意见。

最后，祝您阅读愉快！

报告亮点

家族财富管理要实现的不仅是财富投资风险与收益的匹配，更是对财富的长远规划。

亮点① 深入思考家族财富的内涵

此次研究深入思考了家族财富的内涵，多维度地定义了家族财富所包含的要素，包括家族资产、家族企业、人力资本以及社会资本四个方面。

家族财富管理要实现的不仅是财富投资风险与收益的匹配，更是对财富的长远规划。有别于传统的财富管理，它包含以下四个特征：复杂多元的服务内容、稳健持续的服务诉求、永续传承的服务目标、回馈社会的服务宗旨。

亮点② 提出家族财富可持续发展之道

——不仅是家族内的财富传承，还可以延伸为家族财富的社会贡献与社会影响力

此次研究将“可持续发展”概念应用于家族财富管理领域，是指家族财富通过有序规划，实现长期稳定的发展，摆脱财富无法持续传承的困局，以求达到家族永续、基业长青的目标。

家族财富可持续发展，不仅仅是家族内的财富传承，还可以延伸为家族财富的社会贡献与社会影响力，即以公益慈善的方式，将家族财富回馈于社会，促进社会的良性发展。通过这种家族与社会的互动，宣传和塑造了家族良好的社会形象，同时也对社会大众产生积极的示范效应，最终实现家族的社会影响力，为家族财富可持续发展赋能，塑造“百年家族品牌”。

——慈善信托兼具家族财富传承和慈善公益的复合效益

有别于传统的慈善捐赠，慈善信托兼具家族财富传承和慈善公益的复合效益，其最大的优势是可以利用信托制度安全、灵活、高效、透明、持久的特点，更好地根据委托人的意愿开展慈善活动，实现物质财富和精神财富的共同延续。

亮点③ 面对家族财富管理的复杂多元需求，打造“一式三化”的解决方案，即财富管理机构

家族财富的内涵



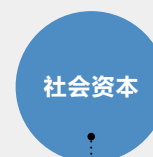
家族资产主要指家族所拥有的能以货币计量的金融资产和非金融资产。



家族企业通常指由家族成员控制并管理的企业。



家族成员是人力资本的核心。一是由家族成员所掌握的可以为家族创造价值的综合素质，二是家族成员共同认可的行为准则，即家族价值观。



社会资本包含社交人脉和社会影响力两个方面，通常指家族企业和成员与社会不同利益相关方的互动关系。



① 研究发现，中国家族财富管理需求的主要群体是超高净值人群，他们80%是企业家。

企业家财富类型多样，家庭结构相对复杂，面临全球范围内资产配置的需求和家族企业传承的挑战。

要向全面一站式、专业化、定制化、全球化发展

企业家^① 财富类型多样，家庭结构相对复杂，面临全球范围内资产配置的需求和家族企业传承的挑战。受限于自身专业规划能力不足、精力有限等原因，他们希望财富管理机构可以提供全面一站式的服务，这需要家族财富管理机构拥有专业化的服务水平，以满足企业家对机构服务能力的要求。同时，财富管理机构需要针对企业家个性化的需求差异，提供定制化的解决方案；针对跨境资产配置要求，需要具备全球化的服务能力。

亮点④ 揭示了中国企业家对家族信托的认知现状

一方面，绝大部分的企业家知晓家族信托这一概念，但其中部分人群并不了解信托的原理与家族信托的功能，甚至对境内家族信托的认知仍停留在“投资理财”产品的误区中；另一方面，由于境内家族信托尚处于起步阶段，相关法律制度仍待进一步完善，从业机构的业务发展模式仍在探索，这使得部分企业家对境内家族信托的发展现状及成

果了解较少，在一定程度上制约了市场的发展空间。

亮点⑤ 坚守本源，打造优势，深耕境内家族信托市场

——优化产品与服务，加强宣传与品牌建设，呼吁政策与法律的支持

首先，家族信托的从业机构始终坚持以客户为中心的理念，坚守本源，构建涵盖法律、税务、投资等多领域的专家队伍，提升综合服务能力，针对客户需求提供专业化、定制化、创新化的服务，持续提升境内家族信托业务的产品与服务能力。其次，针对中国企业家对境内家族信托的认知不足，信托公司要加强宣传，让更多企业家认识到家族信托功能的优越性与架构的灵活性。同时加强品牌建设，以实际服务质量树立市场形象，并以良好的商业信誉作支撑，赢得委托人的信任。最后，信托业及相关从业机构应呼吁监管部门、立法机关完善家族信托相关政策与法律，以满足高净值人群不断增长的家族财富管理与传承的需求，为快速发展的家族信托市场提供充足的法律、政策保障。

第一章 定义家族 财富管理

1.1 家族财富的内涵

改革开放以来，中国个人及家庭财富快速积累，催生了财富拥有者对家族财富管理的需求。家族财富内涵丰富，包括家族资产、家族企业、人力资本以及社会资本^②四个方面。定性研究表明，目前大多数中国企业家认为家族财富包含家族资产、家族企业和人力资本，但企业家们普遍对社会资本，尤其是社会影响力感知不足。

1.1.1 家族资产

家族资产主要是指家族所拥有的能以货币计量的金融资产和非金融资产。

金融资产的最大特征是能够在市场交易中为其所有者提供即期或远期的货币收入流量，包括现金、存款、股票、基金及其他金融产品；非金融资产包括不动产（住宅、商铺、厂房等）、珠宝、古董和艺术品等。

1.1.2 家族企业

家族企业通常指由家族成员控制并管理

的企业。在企业权力划分上，可分为所有权、控制权和经营权。所有权在上市公司中，是以股权来衡量，是家族企业的核心资产。透过股权结构的搭建与关系的梳理调整，不仅能优化集团企业的治理结构，同时还可为企业的顺利接班以及长远发展提供制度保障。控制权更多体现在表决权上。掌权者对企业的战略等重大事项，有更强的掌控能力。经营权是与企业的日常经营紧密相连，是负责掌握各项具体事务的权力，对企业的运营与绩效有最直接的影响。

1.1.3 人力资本

家族成员是人力资本的核心。人力资本包含两个方面，一是由家族成员所掌握的可以为家族创造价值的道德修养、意志品格、专业学识等综合素质，家族成员需要有在不断变化的大环境中实现对家族财富的守护与开拓；二是家族成员共同认可的行为准则，即家族价值观，这是协调成员关系，凝聚家族力量的重要因素。

^② 关于“资产”、“资源”和“资本”。资产主要是能带来经济利益的资源，而资本是人类创造物质和精神财富的各种社会经济资源的总称。当人力是作为一种资源而存在的时候，它的属性是不以人的意志为转移的，通过开发才能把资源转化为资本。





社会资本包含家族企业和成员与社会不同利益相关方的关系，包括政府、供应商、客户、股东、社会公众等。

家族是由家族内的各个成员共同组成，因此毫无疑问人力资本是家族兴衰的关键。本次研究发现，绝大部分企业家重视家族人力资本，并认为这是家族财富可持续发展的核心动力。

1.1.4 社会资本

社会资本包含社交人脉和社会影响力两个方面，通常指家族企业和成员与社会不同利益相关方的互动关系，如政府、供应商、客户、股东、社会公众等。我们把社会资本概括为社交人脉和社会影响力两个方面。

社交人脉是一种无形资产，也是一种潜在的财富。社交人脉的积累需要通过长时间的经营维系，增进与各个利益相关方的互信关系。

社会影响力是指可以将家族精神及内涵予以规制化，再透过家族慈善等公益行为，以家族的名义承担社会责任，弘扬家族企业文化、以提高家族财富对社会的积极影响力。财富管理研究专家指出，传承是家族财富的意义，而公益是家族财富的归宿。

1.2 财富管理与家族财富管理

财富管理是以财富拥有者为中心，根据他们的需求进行相应的规划和设计，建立和财富拥有者需求相匹配的投资策略、投资组合，

以实现“财富创造、财富增值、财富运用、财富传承”全生命周期的有效管理。

家族财富管理是财富管理领域中更复杂多元的业务模块，它要实现的不仅是财富投资风险与收益的匹配，更是对财富的一份长远规划。家族财富管理需要充分利用现有资源来满足家族多元化的需求，包括家族财富的保值增值、代际传承、家族治理等。研究发现，家族财富管理主要有以下四个特征：

① **复杂多元的服务内容。**家族财富类型复杂多样，家族关系相对复杂，服务提供方在家族财富设计规划中，通常需考虑到不同家族成员之间的关系和互动，包括父母与子女、兄弟姐妹等。

② **稳健持续的服务诉求。**与一般的财富管理相比，家族财富管理具有“保障财富安全、投资期长”的诉求，从而决定了家族财富管理稳健投资、长远投资的理念。

③ **永续传承的服务目标。**家族财富管理的目标，不仅是财富的保值增值，还包括家族企业的传承，家族精神的延续。

④ **回馈社会的服务宗旨。**从长远看，家族财富管理的过程还包含将家族财富回馈于社会，通过财富对社会的贡献，塑造家族的社会影响力，最终为家族财富的可持续发展赋能。

1.3 国内参与家族财富管理的主要代表机构

随着财富管理市场的快速发展，以及专业金融机构的宣传与推动，选择合适金融工具进行家族财富管理与传承的方式逐渐为多数高净值人群所采纳。目前国内家族财富管理机构较具代表性的有私人银行、信托公司、保险公司以及第三方财富管理机构（含家族办公室）。

私人银行

私人银行拥有规模庞大的客户群体，且分布层级多，需求多元化。此外，私人银行与客户接触频率高，所以客户的粘性大。目前私人银行监管规范、机构实力强、可以提供多元化的产品，但仍以传统金融产品为主，由于银行内部的业务体系错综复杂，所以为客户提供整合服务的能力较弱。

信托公司

信托公司是目前境内唯一能够横跨货币市场、资本市场和实业投资领域的金融机构。中国境内仅有 68 家信托公司，信托牌照较为稀缺。从客群来说，信托公司能够吸引较多的超高净值客户，他们有财富传承、风险隔离、企业投融资等需求。而信托牌照在多工具、多市场、跨领域资源配置等方面具有不可比拟的优势，信托业务操作灵活、信托架构功能丰富，可以满足超高净值客户创富、增富、守富、传富的财富管理全流程。信托公司目前受机构网点

和人员队伍的局限，获客能力低于银行、保险这类的传统金融机构。

保险公司

保险公司是大众接触较频繁的金融机构之一。保险公司发展时间较长，国内也有严格的监管制度，行业整体经营稳健。从产品来看，保险公司提供的产品保障性功能突出，服务内容主要与为客户防范财富风险相关，产品类别较为单一。保险公司目前承接家族传承的产品和服务主要是保险金信托，也是与信托公司紧密合作的业务种类。但是保险公司在直接开展家族财富管理上还处于刚刚起步，目前主营相关业务的保险公司在市场上相对较少。

第三方财富管理机构

因财富管理市场的广阔及高净值客户定制化、个性化的服务要求，为高净值客户量身打造服务的第三方财富管理机构在行业里迅速崛起。第三方财富管理机构特别是近两年不断兴起的家族办公室，其服务范围较广，既为客户提供资产配置和投资服务，也为客户提供诸如移民、留学等家族事务服务，服务形式相对灵活。但是第三方财富管理机构由于牌照限制，提供的多为各家金融机构的代销产品，自主研发能力相对较弱，特别是在融资服务方面。此外这类机构受金融监管力度较弱，抗风险能力较小。

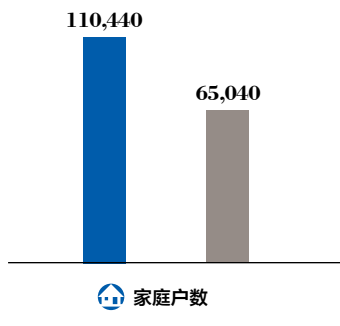
不同机构的家族财富管理业务特征比较

机构	客户画像	产品特征	服务能力	业务优势
私人银行	客户数量多，分布层级多，需求多元化	产品多元化，但仅以传统金融产品为主，涵盖范围广	与客户接触频率高，客户粘性大，内部金融资源整合能力弱，服务链条长	金融监管规范，机构实力强，传统的金融服务机构，服务涵盖范围广
信托公司	超高净值客户较多，客户有财富传承、风险隔离、企业投融资等需求	产品具有风险隔离、财富传承等独特功能，满足一定的定制化需求	既包括各类投融资产品，也提供财富管理服务，涵盖创富、增富、守富、传富的财富管理全流程	金融监管规范，牌照灵活，信托架构功能丰富，独具财富传承、风险隔离等功能
保险公司	客户数量多，需求指向性明确，投资理念偏稳健	产品类别较单一，保障性功能突出	注重提供保障性，服务内容主要与为客户防范财富风险相关	金融监管规范，机构实力强，经营稳健，保障性强
第三方财富管理机构 (含家办)	客户分布层级多，有定制化的金融需求，也需要一般事务服务	提供多为代销产品，自主研发较少	服务范围较广，提供混业化服务；缺少直接对客户企业融资服务的能力	金融监管较弱，相对较灵活

第二章 中国超高 净值人群 画像与需求

2018 年中国大陆地区
超高净值家庭总数量

■ 亿元人民币资产 ■ 亿元人民币可投资资产



四十余年的改革开放为中国社会带来了巨大的财富，伴随着社会的发展，财富传承这个话题日益受到人们的关注和思考。从胡润研究院多年的调查数据和本次调研中我们发现，最关注家族财富管理与传承的主要人群是超高净值人群，他们中的 80% 是企业家。尽量从多个角度去描绘这一特定人群的画像将使得我们更清晰地了解家族财富可持续发展的方向。

2.1 中国超高净值人群规模与特征

2.1.1 中国超高净值家庭规模与分布

根据《2018 胡润财富报告》(本

2018 年中国大陆地区超高净值家庭区域分布

🏠 亿元人民币资产超高净值家庭数量

🏠 亿元人民币可投资资产超高净值家庭数量

↑ 亿元人民币资产超高净值家庭增长率

30. 青海 - 西北

🏠 95 🏠 60 ↑ 5.6%

26. 新疆 - 西北

🏠 340 🏠 200 ↑ 9.7%

28. 宁夏 - 西北

🏠 150 🏠 90 ↑ 7.1%

29. 甘肃 - 西北

🏠 110 🏠 60 ↑ 10.0%

31. 西藏 - 西南

🏠 85 🏠 50 ↑ 6.3%

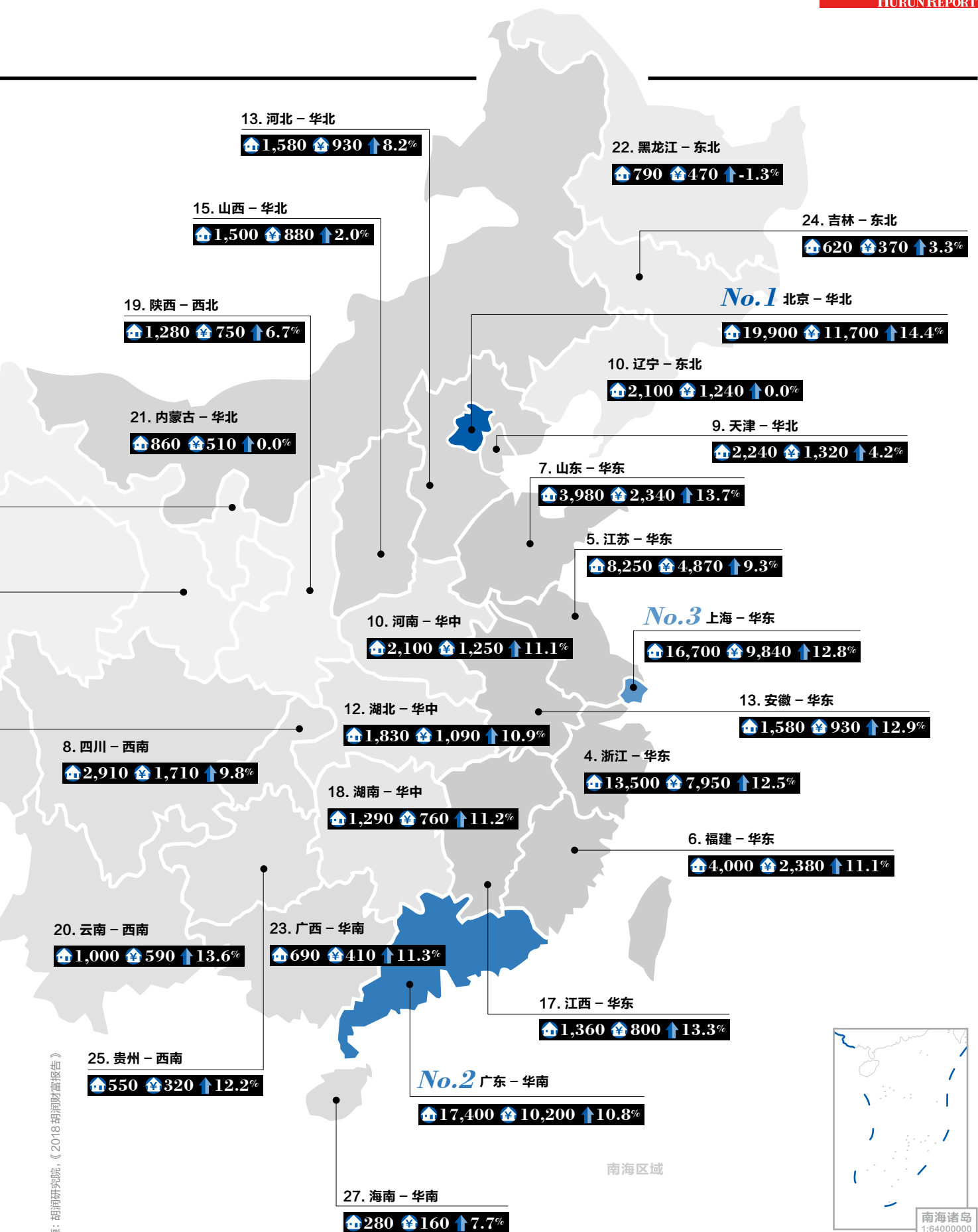
16. 重庆 - 西南

🏠 1,370 🏠 810 ↑ 10.5%

测算基础数据截至 2017 年 12 月 31 日，“家庭”户平均规模为 3 人），中国大陆地区拥有亿元资产的超高净值家庭数量达到 11 万户，同比增长 11.2%，其中拥有亿元可投资资产的超高净值家庭数量达到 6.5 万户，同比增长 10.9%。

从省市分布看，北京、广东、上海、浙江的超高净值家庭数量最多，均超过 1 万户。北京仍然是拥有最多亿元资产超高净值家庭的地区，比 2017 年增加 2,500 户，达到 19,900 户，增幅 14.4%，其中拥有亿元可投资资产的超高净值家庭数量有 11,700 户；广东第二，亿元资产超高净值

家庭比 2017 年增加 1,700 户，达到 17,400 户，增幅 10.8%，其中拥有亿元可投资资产的超高净值家庭数量有 10,200 户；上海第三，亿元资产超高净值家庭比 2017 年增加 1,900 户，达到 16,700 户，增幅 12.8%，其中拥有亿元可投资资产的超高净值家庭数量有 9,840 户；浙江第四，亿元资产超高净值家庭比 2017 年增加 1,500 户，达到 13,500 户，增幅 12.5%，其中拥有亿元可投资资产的超高净值家庭数量有 7,950 户。从区域分布看，华东区域的超高净值家庭数量最高，达到 4.9 万户，占大陆地区总户数的 37.1%。



亿元资产超高净值家庭构成

80%



企业主

企业资产占其所有资产的60%，他们拥有2,000万元的可投资资产（现金及部分有价证券），房产占比他们总财富的15%。

15%



炒房者

房产投资占到他们总财富的八成以上。

5%



职业股民

现金及股票占到其总财富的70%，房产投资占他们财富的20%。

数据来源：胡润研究院，《2018胡润财富报告》

超高净值人群基本特征

平均年龄

47岁

性别分布

70.6% 男性 29.4% 女性



学历情况

24.6% 高中及以下 18.4% 大专 29.9% 大学本科

15.0% 研究生 12.0% MBA/EMBA/ 博士及以上

宗教信仰

79.3% 无 15.9% 佛教 4.9% 天主教 2.4% 新教 1.2% 其他

胡润研究院，《2019 至尚优品——中国富豪品牌倾向》

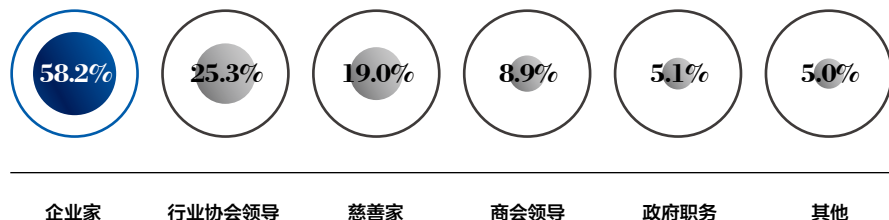
从亿元资产超高净值家庭构成来看，企业主是最主要的群体，占比达到80%，比2017年增加5个百分点；炒房者在这部分人中的占比保持15%；职业股民占这部分人的5%，比2017年减少5个百分点。

2.1.2 中国超高净值人群特征

平均年龄 47 岁，事业有成

根据胡润研究院数据，中国超高净值人群到了即将从不惑步入知天命的年纪，平均年龄47岁，累积了丰富的人生经验，他们多为各自行业的领军者，“企业家”是他们的事业标签，也是他们认可度最高的社会身份。

超高净值人群认可度最高的身份



胡润研究院，《2019 至尚优品——中国富豪品牌倾向》

2.1.3 中国榜单级企业家特征

《胡润百富榜》的上榜标准连续六年保持 20 亿元，根据 2018 年数据统计，共有 1,893 位企业家上榜，平均年龄 55 岁。在这些上榜企业家中，有 132 位 80 后企业家的财富达到 20 亿元，比 2017 年多 33 位；有 17 位个人财富超过 50 亿元的接班人，平均财富达 273 亿元。这说明中国的一代企业家已经到了财富交接的年纪，而年轻的企业家，包括二代企业家正在崛起。

从上榜企业家所属行业分布上看，制造业，包括智能制造、机械制造、日用品、家具、塑料制品、家电、工业电器产品等，仍是他们从事最多的行业，但人数占比从 2017 年的 27.9% 下降到 26.1%。房地产行业上榜人数占比与 2017 年基本保持一致，排名第二。金融投资行业上榜人数保持稳定上升，人数占比从 2017 年的 10.9% 上升到 11.6%，超过 IT 行业位居第三。

从上榜企业家所属行业分布上看，
制造业，包括智能制造、
机械制造、日用品、家具、
塑料制品、家电、
工业电器产品等，仍是他们
从事最多的行业。



2018 年中国大陆地区企业家行业分布

排名趋势	行业	2018 年	2017 年	行业首富	公司
① -	制造业	26.1%	27.9%	何享健、何剑锋父子	美的
② -	房地产	14.9%	14.6%	许家印	恒大
③ ↑	金融与投资	11.6%	10.9%	马云家族 *	阿里系
④ ↓	IT	10.3%	11.8%	马化腾	腾讯
⑤ -	医药	7.1%	6.7%	孙飘扬、钟慧娟夫妇	恒瑞制药、豪森制药
⑥ ↑	社会服务	5.1%	3.3%	王卫	顺丰
⑦ ↓	资源	4.4%	4.9%	王玉锁、赵宝菊夫妇 *	新奥
⑧ ↓	食品饮料	3.4%	3.3%	宗庆后家族	娃哈哈
⑨ -	服装纺织	3.3%	3.2%	马建荣家族 *	申洲针织
⑨ ↑	零售	3.3%	2.9%	马云家族	阿里系
⑪ ↓	文化娱乐	2.9%	3.0%	马化腾	腾讯
⑫ -	农林牧渔	2.3%	2.5%	秦英林、钱瑛夫妇 *	牧原
⑬ -	建筑	2.0%	2.0%	严昊家族	太平洋建设
⑭ -	钢铁	1.8%	1.7%	沈文荣	沙钢
⑮ -	新能源	1.5%	1.3%	曾毓群 *	宁德时代

数据来源：胡润研究院，《2018 胡润百富榜》

- 对比 2017 年排名不变 ↑ 对比 2017 年排名上升 ↓ 对比 2017 年排名下降 * 对比去年新的行业首富

超高净值人群生活幸福指数（幸福指数评分 1~10 分，1 分表示“完全不幸福”，10 分表示“十分幸福”）

分数	总体幸福感	财富满意度	工作满意度	健康满意度	家庭生活满意度
10 分	15.7%	26.2%	25.0%	16.7%	32.1%
9 分	27.7%	21.4%	20.2%	11.9%	19.0%
8 分	27.7%	17.9%	23.8%	31.0%	20.3%
7 分	20.5%	15.5%	13.1%	17.9%	10.7%
6 分	3.6%	8.3%	7.1%	13.1%	8.4%
5 分	3.6%	2.4%	6.0%	1.2%	5.0%
1 分 ~ 4 分	1.2%	8.3%	4.8%	8.3%	4.5%
8 分 ~ 10 分 Top 3	71.1%	65.5%	69.0%	59.5%	71.4%
均值	8.13 分	7.94 分	7.94 分	7.52 分	👑 8.18 分

数据来源：胡润研究院，《2019 至尚优品——中国富豪品牌倾向》

超高净值人群生活焦虑指数（焦虑指数评分 1~10 分，1 分表示“完全不焦虑”，10 分表示“十分焦虑”）

分数	子女教育	投资理财	职业发展	健康 / 医疗	父母养老
8 分 ~ 10 分 明显焦虑	19.7%	6.5%	14.7%	19.7%	13.2%
1 分 ~ 3 分 明显不焦虑	61.5%	53.2%	61.3%	39.5%	60.5%
均值	3.91 分	3.73 分	3.77 分	👑 4.62 分	3.55 分

数据来源：胡润研究院，《2019 至尚优品——中国富豪品牌倾向》

2.2 中国超高净值人群的生活态度

超高净值人群对待生活的态度总体表现为积极乐观，当幸福满意度满分为 10 分时，有 71.1% 的超高净值人群感到明显幸福（8~10 分），其中对比财富、工作及健康，他们对家庭生活的满意度更高，其平均值超过 8 分。在工作与生活的双重压力下，已经具备了较强经济实力的超高净值人群也更加注重健康养生，他们对健康 / 医疗的焦虑程度最高，其次是子女教育。

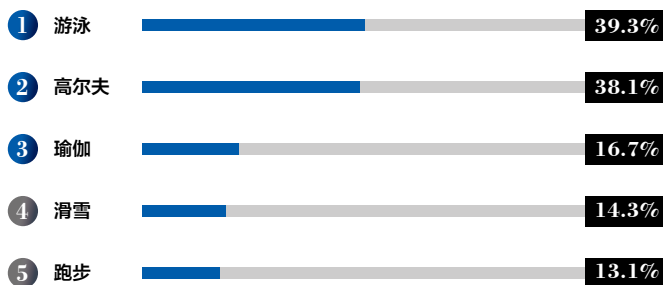


图片 Getty Images 提供

2.3 中国超高净值人群的生活方式

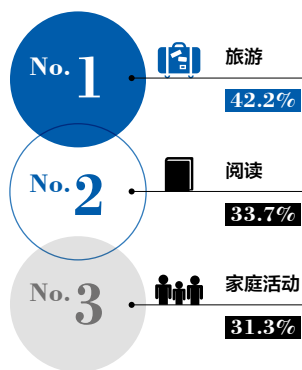
后物质时代，超高净值人群作为高端消费群体，消费习惯不再像从前那么张扬，他们更关注精神层面的消费，比如健康和值得体验的生活方式。他们最青睐的运动方式前三名分别是游泳、高尔夫和瑜伽。超高净值人群平均每年会拥有约 26 天的假期，而旅游是他们最青睐的娱乐方式，其次是阅读和家庭活动。帆船、骑马和冲浪是超高净值人群未来三年最想尝试的活动。

超高净值人群最青睐的运动方式

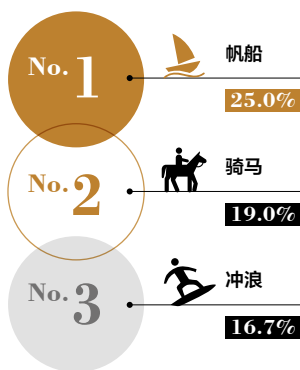


数据来源：胡润研究院，《2019 至尚优品——中国富豪品牌倾向》

超高净值人群最青睐的娱乐方式 Top 3

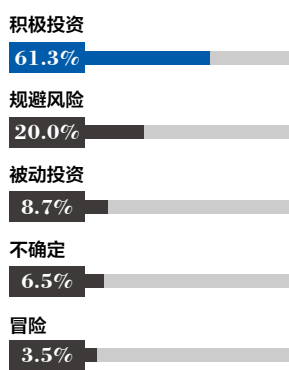


超高净值人群未来三年想要尝试的活动 Top 3

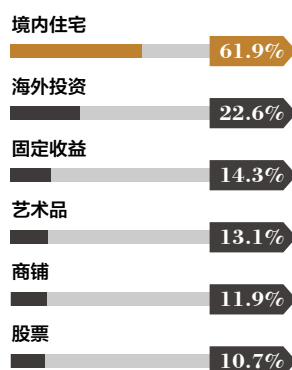


数据来源：胡润研究院，《2019 至尚优品——中国富豪品牌倾向》

超高净值人群的投资理念

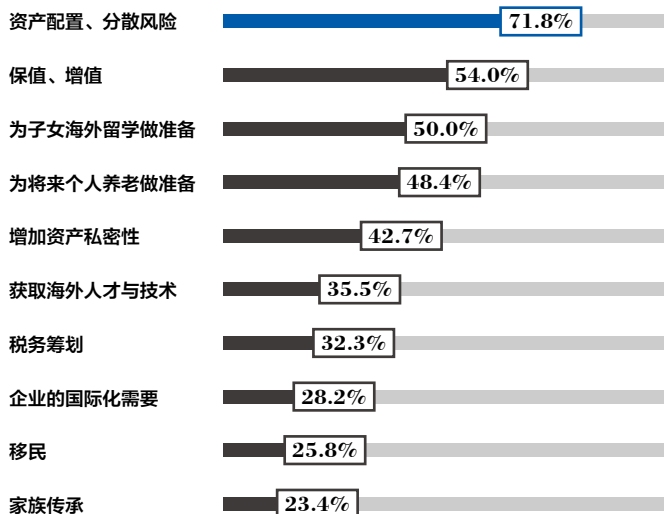


超高净值人群未来三年将增加的投资



数据来源：胡润研究院，《2019 至尚优品——中国富豪品牌倾向》

超高净值人群进行海外金融投资的主要目的



数据来源：胡润研究院，《2017 中国高净值人群财富管理需求》专项调研

2.4 中国超高净值人群的投资偏好

数据显示，尽管目前面临着较为复杂的投资环境，超六成的超高净值人群认为自己依旧会秉持“积极投资”的理念进行投资活动。

不动产依然是超高净值人群个人未来三年投资方式的首选，除此之外，还有 22.6% 受访者表示未来或会增加海外投资，受国内股市行情低迷影响，股票投资冷淡，仅有 10.7% 受访者选择继续投资股市。

“资产配置、分散风险”是超高净值人群进行海外金融投资的最主要目的，占比高达 71.8%；其次是财富的“保值、增值”、“为子女境外留学做准备”和“为将来个人养老做准备”。



第三章

中国家族财富可持续发展现状

3.1 家族财富管理的新概念

本次研究将“可持续发展”的概念引入家族财富管理领域，这也是本次调研中企业家思考的焦点问题。本报告认为，家族财富可持续发展，是指家族财富通过有序规划，实现长期稳定的发展，在保证当代人生活要求的同时，也能确保家族后代实现物质财富与精神财富的良性发展，摆脱财富无法持续传承的困局，从而实现家族永续、基业长青的宏伟目标。同时，家族财富可持续发展还包括将财富回馈于社会，以实现更高的社会价值。

家族财富可持续发展主要包含以下两个方面：

一方面，“家族财富可持续发展”的提出，可触发财富人群警醒和反思“家族财富不可持续”的原因，并积极思考应对之策。

另一方面，将“家族财富可持续发展”延伸为家族财富的社会贡献与社会影响力，有利于企业家更全面地认识到财富与社会的关系。财富的积累和延续，既受到主观能动性的影响，也受到社会发展环境的影响。在新经济时代背景下，社会对企业家的期许不仅局限于做好“企业的企业家”，更希望他们是“社会的企业家”。“家族财富可持续发展”的意义不仅体现在企业家“小家庭”的财富永续传承，同时还可以延伸为家族财富的社会贡献与社会影响力，即以公益慈善的方式，将家族财富回馈于社会。通过这种家族与社会的互动，宣传和塑造了家族良好的社会形象，同时也会对社会大众产生积极的示范效应，最终实现家族的社会影响力，为家族财富可持续发展赋能，塑造“百年家族品牌”。

3.2 中国家族财富可持续发展的影响因素

3.2.1 国内经济环境

——宏观经济环境与家族财富可持续发展密切相关，企业家关注财富安全，对经济和事业的发展仍持有信心

中国经济增长速度放缓，由两位数的高速增长时代转入个位数的中高速增长时代。在“调结构稳增长”的新常态经济背景下，不少企业面临着转型压力和债务风险，也使得企业家们更加关注财富安全的问题，引发了他们对财富和资产再配置的需求。

虽然国内经济波动给企业家造成了一定的压力，但总体而言，他们对未来的中国经济仍持乐观态度，这也反映了企业家对家族财富可持续发展经济环境的信心。

本次研究发现，企业家对未来中国经济的信心主要来源于以下几点：首先，他们认为目前中国经济增速下降符合世界经济发展的客观规律，现阶段正处于经济转型过程中的换挡期。其次，中国政局的稳定有利于各项经济政策获得切实推进，为企业的稳步发展提供基础保障。再次，近年来国家及地方优化营商环境、减轻企业负担的政策措施不断出台，助力了企业的高速发展。最后，在面对外部经济环境的不稳定可能带来的财富危机时，企业家选择以积极乐观的心态应对挑战。

3.2.2 国际经济环境

——世界经济格局变化对家族财富可持续发展的影响日益加深，企业家整体态度乐观，积极探索危机中暗藏的机遇

2019年《政府工作报告》指出，过去一年我们面对的是深刻变化的外部环境。经济全球化遭遇波折，多边主义受到冲击，国际金融市场震荡，特别是中美经贸摩擦给一些企业生产经营、市场预期带来不利影响。面对中美贸易摩擦带来的诸多不确定因素，受访企业家认为这件事情实质上是两国间战略性的权力博弈，是短期内难以协调的矛盾。

面对复杂的国际经济形势，大多数中国企业家以从容理性的姿态应对，他们对自身企业的发展、家族财富的可持续性持有较强的信心，但他们也指出企业

中国超高净值人群未来两年经济信心指数



数据来源：胡润研究院，《2019 至尚优品——中国富豪品牌倾向》

企业家这样说

经济波动对企业肯定是有影响的，但这是正常的经济规律，不要太悲观；

中国经济现在面临一定的发展压力，但是我认为未来还是以正面为主，今年我们做脱贫攻坚战，其实不会有太大问题。最重要的是企业家要坚定信心，做好自己；

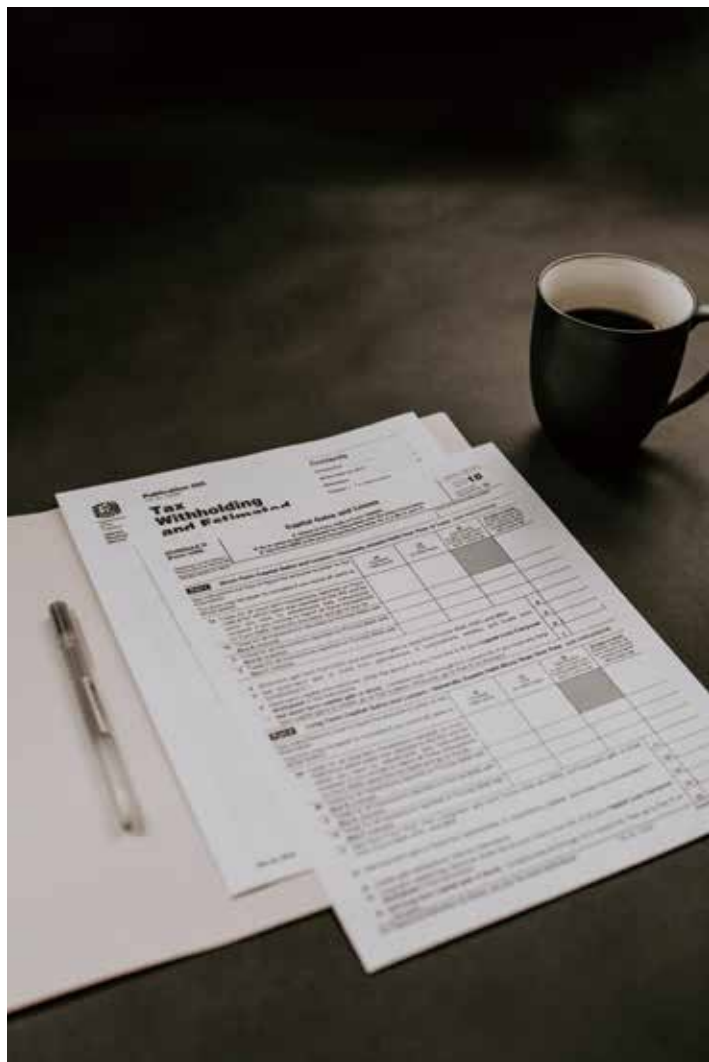
一些传统企业确实面临较大的风险，所以企业家要有危机感，要勇敢并且发挥智慧；

我认为越是经济波动的时候，越是投资的好机会。



企业家这样说

我对中美贸易摩擦是比较乐观的，两个做生意的人，最终还是要坐下来谈条件。



在经营管理过程中需严阵以待，尤其是对进出口依赖较大的行业——扎扎实实练好内功，踏踏实实做好企业，从企业自身着手不断推进技术升级，优化管理模式，提高自身市场竞争力。

3.2.3 国内法律环境

——国内政策制度的完善推进家族财富可持续发展的进程，企业家对专业机构的境内外法律和税务服务需求增加

① CRS 在中国落地

2014 年 7 月，经济合作与发展组织（OECD）正式推出“共同申报准则”（Common Reporting Standard），简称

CRS。CRS 旨在建立普世性的税务申报准则，目标是通过加强全球税收合作，打击利用跨境金融账户进行的逃税行为。截至目前，全球已有 100 多个国家承诺实施 CRS 标准，中国于 2018 年 9 月 1 日进行了第一次 CRS 金融信息交换。

CRS 的核心是税务居民身份，而不是法律居民身份，主要波及已经移民海外或在海外有金融资产配置的人群。CRS 数据的交换提高了超高净值人群海外金融资产透明度，从而会引发相应的外汇管制和纳税问题。

超高净值人群需要及时调整传统税务筹划理念，依靠专业机构加强涉税事项的合法合规处理，从而有效规避税务风险。

② 深化各项税制改革工作

一方面，受访企业家们认为持续优化的税收营商环境，让企业切实感受到改革减负的红利，为企业的高质量发展注入活力，从而增强了他们对家族财富可持续发展的信心。

另一方面，根据世界立法先进国家的经验，以及我国进行二次分配、鼓励创业等现实需求，推出遗产税符合长远规划。2013 年 2 月 5 日，国务院批转发展改革委等部门《关于深化收入分配制度改革的若干意见》中，第四部分第 15 条明确表明：研究在适当时期开征遗产税问题。这一趋势也引发了超高净值人群的关注，他们希望能有可信任的财富管理机构给予专业的建议，并提前做好家族财富管理的相关规划。

3.2.4 家族内部代际传承困局

——科学的代际传承规划是家族财富可持续发展的内在保障，企业家面临代际传承困局，缺乏专业、可信赖的财富管理机构提供有效的解决方案

中国第一代企业家正处于家族财富交接的高峰期，随着年龄的增长、生老病死的不确定

性，他们对家族财富可持续发展也愈发关注。家族企业是家族财富传承的重点所在。中国大多数民营企业发展时间短，仅处于家族第一代成员实际控制或第二代成员接班的特殊时期，在家族财富代际传承方面的经验较为缺乏。因文化背景、制度等因素的差异，欧美发达国家相对成熟的家族传承经验难以直接复制到中国境内。

随着“接班潮”的临近，代际传承已成为中国企业家普遍关注的问题。定性研究发现，代际传承困局主要体现在以下方面：

① 基于自身的教育文化与生活背景，一代企业家普遍专业经验少且缺乏合理的家族财富长期规划意识，传承计划的方向不明确。

② 代际矛盾，主要体现在一代企业家与子女之间因代际价值观认同差异、事业认同差异以及继承能力认可差异所造成的代际传承意愿矛盾。

I. 代际价值观认同差异：绝大多数的一代企业家子女，他们和父辈有着完全不同的生活背景、教育文化背景，这导致双方在价值观上存在明显的差异。

II. 事业认同差异：子承父业还是开拓新事业，是企业家子女普遍思考的一个问题。中国的一代企业家多从事制造业，面临转型升级的挑战，而随着新经济的发展，企业家的子女们在事业上有更多的选择，部分子女对父辈从事的行业兴趣不高。

III. 继承能力认可差异：这更多体现在一代企业家对子女胜任能力的担心，他们对于子女现阶段能否顺利继承其衣钵仍存在疑虑。

面对以上代际传承的困局，企业家们可信赖与选择的财富管理机构有限。从家族长远发展来看，家族财富传承需要客观理性的处理方式，选择专业机构来协助管理家族财富是企业家的必然选择。企业家们希望有可信赖的专业机构，帮助他们制定家族财富传承计划，满足他们个性化的需求。

3.3 中国家族财富可持续发展的对策

家族财富的可持续发展是众多策略相互协调共同作用的结果，以最终实现家族财富传承制度的搭建、

一代企业家这样说

可能因为教育和生活环境的差异，我和女儿的沟通存在代沟和分歧。国内子女多不愿意接班，这是一个现实问题，他们认为父辈当年创业多靠运气和机会，企业做大了但没有做强。我的女儿一开始也不愿意接班，但我给她展示了我做企业不是靠运气，而是踏踏实实做事，我也在做企业升级转型与技术革新，她看到企业产品在国际范围内被认可，也在逐渐转变想法，现在开始尝试接触企业的管理。

二代企业家这样说

在我的观点里企业的传承问题要看三个方面，第一看这个行业是否适合传承，是否是可持续性的，是否可以和新经济结合发展；第二，看子女有没有意愿；第三看子女有没有能力。

家族财富可持续发展面临的痛点



数据来源：胡润研究院，《2018 中国企业家家族传承》



家族人力资本的提升、家族社会影响力等无形资产的加强。

在家族财富传承制度的搭建上，可以运用家族信托实现绝大部分财富的保全和传承；在家族人力资本的提升上，需要通过教育培养有能力和符合家族精神的财富传承人，采用家族成长基金等工具，帮助培养家族接班人的投资管理能力；在家族社会影响力等无形资产的增强上，可以通过家族慈善信托来提升家族的社会形象与影响力，实现家族财富的社会价值，最终为家族财富的可持续发展赋能。

3.3.1 合理利用传承工具，寻找“一式三化”（全面一站式、专业化、定制化、全球化）的财富管理机构

在对家族财富可持续发展进行规划时，企业家要综合考虑各类传承工具的利弊，选择可最大程度满足家族财富多元化、个性化需求的工具。

从家族财富传承的角度来讲，目前国内财富管理市场上常见的家族传承工具包括境内家族信托、遗嘱和保险。在财富传承过程中，这三种工具需要综合运用发挥各自的传承优势：家族信托可用于实现绝大部分财富的保全和传承，保险定位于家族事业上升期的保障功能和杠杆作用，遗嘱适用于对无法通过信托传承（或装入信托成本过高）的财产进行兜底性安排。

对家族财富管理机构的选择，企业家认为应基于自身财富与需求现状来决定。目前家族财富管理的方式有委托专业机构管理、家庭成员管理、组建专属团队管理三种方式。受限于自身专业性不足及精力有限等原因，受访企业家较偏向于选择委托专业机构打理其家族财富。调研数据显示，企业家在选择专业机构时最为关注的因素分别是“机构自身的专业程度”（56.5%）、“拥有丰富的家族传承处理经验”（55.1%）、“能够根据自身需求打造个性定制化的方

案”(53.5%)、以及“机构在行业中的地位和知名度”(50.4%)。

总体来说,企业家希望找到“一式三化”(全面一站式、专业化、定制化、全球化)的财富管理机构。企业家的资产类型和需求复杂多样,需要家族财富管理机构提供全面一站式的产品服务,这需要家族财富管理机构拥有专业化的服务水平,以满足企业家对机构服务能力的需求。同时,针对企业家个性化的需求差异,财富管理机构需提供定制化的解决方案;针对跨境资产配置要求,提供全球化的服务能力。

3.3.2 关键培养素质能力,提升家族成员的人力资本,解决代际传承困局

在培养家族成员素质能力,提升家族成员人力资本的过程中,企业家要考虑在不同阶段综合运用多种方式和工具,如家族信托、家族基金,支持和引导子女的成长和发展,关注家族文化与精神的传承,助力家业长青。

本次研究根据子女所处的不同阶段,制定了一个通用的培养教育计划路线,具体可分为家庭教育、精英教育和企业角色三个阶段。企业家可根据家族自身状况,在不同的阶段找到相应的培养重点,使用不同的工具。

① **家庭教育阶段**:子女接受家庭教育的年龄段主要在0~18岁,其重点在于家族企业创始人对继承人的教育,集中在培养其价值观、家风与家族精神、商业意识萌芽等方面。企业家也认同这是培养代际感情、家族意识、子女价值观最重要的阶段。

② **精英教育阶段**:子女接受精英教育的年龄段主要是18~25岁,在此年龄段他们一般会在海内外著名大学接受高等教育,学习商业知识和专业技能,并积累独立广泛的人脉资源。本次研究发现,不同于父辈的教育背景,绝大部分受访企业家子女正接受或已接受高等教育,其中不乏海外知名学府。

当子女处于家庭教育和精英教育阶段时,企业家可以通过家族信托分配方案的设计,制定正向和负向的激励措施,为子女培养提供灵活的制度安排,来保证子女教育成果的实现。如果企业家希望子女学业有

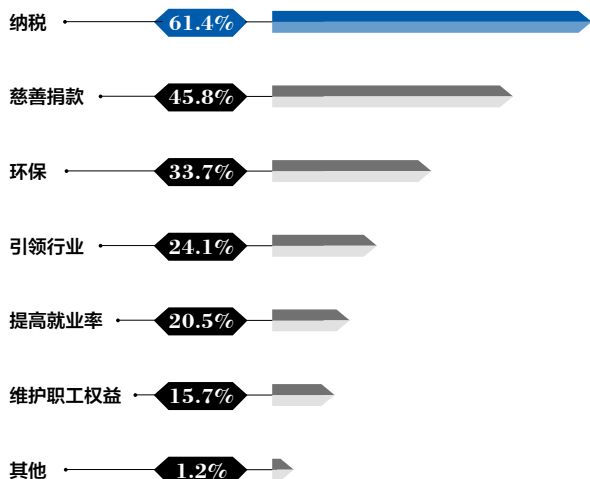
企业家对专业机构助力家族传承的需求



数据来源:胡润研究院,《2018中国高净值人群财富管理需求》专项调研

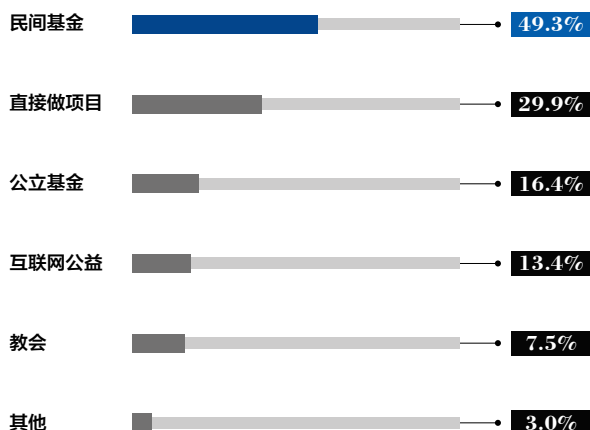


超高净值人群认为企业家的社会责任



公益慈善对于企业家而言，
是社会责任和生活理念的一种体现，
也使其成功与财富变得更有意义。

超高净值人群的慈善方式



成，可以增加教育方面的资金奖励，如在关键学习时间点可取得额外的正向激励。此外，家族信托还可以将家族的精神意愿融入其中，来培养良好的家风，如从事公益慈善则给予正向激励，发现不良行为时执行负向激励条款，减少收益分配或取消受益资格。

③ **企业角色阶段**：子女成年后（18~40岁）可以开始参与企业的基础实践，这个周期明显长于前两个阶段。子女在这个阶段要逐步完成在企业的基础实践、角色适应、自有团队组建和管理权威累积的过程，以期通过这一历程赢得股东、员工、上下游等利益相关者的信任与支持，稳固子女未来在家族企业的地位。

当子女在企业角色阶段时，企业家还可以与金融机构共同成立家族投资基金，让子女在其中任职，学习汲取专业机构在投资、风控、项目管理等方面的经验，在一定程度上实现家族成员商业投资与管理能力的培养。

3.3.3 运用慈善信托工具实现家族财富的社会影响力，创造无形财富，实现可持续发展的目标。

公益慈善对于企业家而言，是社会责任和生活理念的一种体现，也使其成功与财富变得更有价值和意义。近百年来，公益慈善使无数家族在历史上留下显赫名声，也为社会发展带来了良性促进作用，这体现了公益慈善对于家族可持续发展的重要意义——扩大家庭的社会影响力，提升家族社会资本，全面助力家族资产、家族企业、人力资本的打造，从而推动家族财富的可持续发展。

根据胡润研究院的数据显示，超高净值人群注重慈善活动，45.8%的人群认为慈善捐款是体现企业家社会责任的最佳方式之一。关于落实慈善意愿的方式，他们更偏向于寻找值得信赖的民间基金合作（49.3%），其次是自己直接做项目（29.9%）。

慈善信托——兼具家族财富传承和慈善公益的复合效益

慈善信托兼具家族财富传承和慈善公益的复合效益，是实现家族财富可持续发展中，社会资本不断壮

大的有效途径之一，其最大的优势是可以利用信托制度安全、灵活、高效、透明、持久的特点，更好地根据委托人的意愿开展慈善活动。信托公司与慈善组织合作开展慈善信托，可以发挥信托公司在受托管理和资金运用上的优势，保证投资效率，而信托监察人的设置有助于增强慈善信托的透明度和规范度，保证资金的安全。

根据中国慈善联合会发布的《2017年中国慈善信托发展报告》，慈善信托具备以下显著特点：

① **财产形式的多元性**：同一般捐赠相比，基于信托制度下的慈善信托可以赋予“财产”更丰富的定义，既包括个人、家庭乃至企业的一切可用金钱衡量的有形或无形的资产，亦包括附着于资产之上的财产权利。财产形式的多元化，能够为委托人设立慈善信托提供便捷——不单可以货币型或非货币型资产委托设立慈善信托，

在以委托人需求为导向的家族慈善信托业务中，出现了股权家族慈善信托、“先行信托+慈善信托”等模式，这些业务创新将帮助超高净值人群实现传承财富和回馈社会的双重效益。

还可以保留财产，以其收益的财产权利委托设立慈善信托。

② **慈善财产的独立性**：慈善财产区别于私人财产，同时也区别于公有和政府财产，慈善财产及其收益必须用于慈善目的，严格管理，不可转为他用。从名义上而言，公益慈善财产归属于受赠机构或者信托受托人，但从实质上来看，受赠机构或信托受托人并非拥有慈善财产的所有权，除了收取适当的运营成本和管理报酬外，无法从中获取其他收益。因而，公益慈善财产被认为是基于特殊目的而存在的独立财产。

③ **信托财产的独立性**：慈善信托一经设立，信托财产将独立于委托人、受托人和受益人的自有财产而存在，同时实现了风险隔离，任何一方当事人的债权人无法追溯至信托财产，保证了信托财产的稳定性和安全性，同时也可避免当事人对信托财产的运用进行干预。

案例 慈善信托：鲁冠球三农扶志基金

简介

2018年6月27日，鲁伟鼎先生签署信托文件，以其持有的万向三农集团有限公司股权设立“鲁冠球三农扶志基金”。“鲁冠球三农扶志基金”是目前国内资产规模最大的永久存续的股权慈善信托，在我国慈善信托发展历史上具有标志性意义。鲁伟鼎通过设立慈善信托，将公司股权无偿用于慈善事业和国家三农事业，是当前金融服务实体经济的成功案例，对国内其他有相关慈善目的企业家也会产生积极的引导作用。

专家解读

鲁伟鼎将其持有的万向三农集团有限公司（以下简称“万向三农”）6亿元出资额对应的全部股权无偿授予三农扶志基金。而万向三农，正是A股上市公司万向德农、承德露露的控股股东与航民股份持股6%的股东，这也导致三农扶志基金将间接持有48.76%万向德农的股权、40.68%承德露露的股权。构成对万向德农和承德露露的间接收购，根据《上市公司收购管理办法》的相关规定，已经触发三农扶志基金对万向德农和承德露露的要约收购义务。2018年9月30日，中国证监会核准豁免三农扶志基金因协议转让而控制万向德农109,730,873股股份（约占总股本的48.76%）而应履行的要约收购义务，核准豁免三农扶志基金因协议转让而控制承德露露398,119,878股股份（约占总股本的40.68%）而应履行的要约收购义务。

企业家通过慈善信托这一工具，在将股权进行捐赠的同时保证公司正常经营不受影响，通过信托架构的合理设计保证了股权实际控制权的稳定。这一案例标志着以上市公司股权作为信托财产设立慈善信托具备可操作性，极大地拓宽了慈善信托的资产类型。股权慈善信托将成为企业家践行社会责任、回馈社会的一个重要手段。

自 2016 年《中华人民共和国慈善法》正式实施以来，全国慈善信托创新不断，其对慈善事业的推动作用及蕴含的社会价值已经初步显现。2018 年，在以委托人需求为

导向的家族慈善信托业务中，出现了股权家族慈善信托、“先行信托 + 慈善信托”等模式，这些业务创新将帮助超高净值人群实现传承财富和回馈社会的双重效益。

附录：境内家族信托、遗嘱、保险三类财富传承工具之比较

	境内家族信托	遗嘱	保险
传承功能	1、根据委托人意愿灵活指定受益人和分配条件； 2、可通过安排顺位受益人，实现跨代传承； 3、引入激励条款和约束条款，延续对后代的教育和督促。	1、财产一次性给付，财富传承缺乏灵活性； 2、遗产只能定向给到继承人，难以跨代传承； 3、无激励和约束作用，容易产生后辈挥霍的现象。	1、能够传承给指定受益人；有些可以分期给付固定金额，一定程度上实现信托功效，但缺乏个性化； 2、保险事故发生时一次性给付，仅传承一代； 3、无激励和约束作用，容易产生后辈挥霍的现象。
税收筹划功能	1、以现金设立信托无税负；股权、不动产等非现金资产目前可能涉及税负成本； 2、信托向受益人分配是否缴纳个人所得税尚无明确规定；在遗产税未明确的背景下，家族信托向受益人分配强制征税的可能性不大； 3、信托存续期间，信托财产以受托人名义对外投资，投资所得不涉及个人所得税，但应就信托财产的增值部分缴纳增值税。	1、继承实现前，财产持有人按不同类别收入来源缴纳个人所得税； 2、继承实现时，目前国内不征收遗产税，继承房产亦免征所得税和契税。	根据《个人所得税法》，保险赔款免征个人所得税。
保值增值功能	兼顾保值增值和投资配置目的，根据家族不同时期的风险承受能力匹配动态的投资组合方案。	财产一次性交付给后代，财富是否能稳健增值取决于后代的风险偏好和投资管理能力，尤其当多个继承人各自管理时，家族财富面临整体不确定性。	保险关注保障功能，《保险法》规定：保险公司的资金运用必须稳健，遵循安全性原则。
隔离功能	1、能够实现债务隔离的必要条件：委托人交付的资金来源合法，且设立信托时没有恶意避债的情形； 2、信托可通过指定受益人（不含配偶）的方式，确保受益人享有的受益权为个人财产。	1、继承实现前，被继承人仍然是财产所有权人，不能隔离债务风险； 2、遗嘱中明确遗产为继承人个人财产的，能够防范继承人婚姻风险。	1、能够实现债务隔离的必要条件：投保人投保资金来源合法，且投保时没有恶意避债的情形； 2、父母以自己死亡为给付条件，指定子女为受益人的人寿保险，子女获得的保险金为个人财产；其他应视具体情形而定。
可安排的财产	以现金为主，股权、房产等资产目前涉及税负成本	全部类型的财产	现金
继承人 / 受益人	委托人及其家庭成员	自己以外的任何人或机构（在不违反继承法基本原则的前提下）	本人、父母、配偶、子女、孙子女等
优势	财富保全；定向传承；跨代传承	操作简单，无门槛限制	保障功能；定向传承；人寿保险具备杠杆功能

第四章 聚焦家族信托

4.1 家族信托的起源与优势

信托思想的起源与遗嘱继承和遗产执行密不可分。根据文献记载，信托制度的雏形源于古罗马时期《罗马法》的信托遗赠制度。信托遗赠制度是先通过遗嘱指定一个合法继承人继承遗产，接着由此继承人根据遗嘱订立人的意愿，再将遗产转交给最终的被赠与人。直到古罗马帝国的后期，才通过法律的形式，确立这种信托遗赠的安排。现代信托制度起源于 13 世纪英国的“尤斯制”。当时许多教徒都热衷于在自己去世后将土地捐赠给教会，而封建诸侯却颁布了“没收法”禁止教徒的捐

赠行为。教徒们为了达成土地捐赠目的，以名义上转让土地给某个信任的人，实际却将该土地所得收益分配给教会的行为暗中操作。到了 17 世纪，“尤斯制”终于为法院所承认，而发展为信托。到 19 世纪逐渐形成了近代较为完善的民事信托制度。19 世纪中叶英国完成了工业革命后，英国的信托机构纷纷成立。

信托制度在英国创立之初，就是家族信托最原始的形态，也是国内外信托行业的本源业务。家族信托在财富安全、财富传承、税务筹划、隐私保护等方面具有天然优势。

信托制度在英国创立之初，就是家族信托最原始的形态，也是国内外信托行业的本源业务。





① **财富安全**。信托财产是独立的，即信托财产独立于委托人个人财产，同时也独立于受托人个人财产和受益人个人财产。所以家族信托的执行，可以有效防止委托人其他财产风险向信托财产传递，从而起到隔离保护作用。如果受托人出现风险，家族信托财产将会被新的受托人承接，不会影响财产安全。

② **财富灵活传承**。家族信托可以根据委托人的意愿，灵活制定受益人和分配条件，还可以通过安排顺位受益人，实现跨代传承。在家族信托的设立中，可以引入激励和约束条款，延续对后代的引导和约束，从而达到财富传承的目的。

③ **税务筹划**。英美国家的税收制度和监管举措较为严格，美国的遗产税税率很高，通过家族信托的安排，家族财富的继承人能够获得一定的税务筹划空间。

④ **隐私保护**。家族信托具有强隐秘性，家族信托的受托人对委托人和受益人的隐私负有保密义务，除了委托人和受托人，没有第三方知道家族信托的具体安排。

基于以上天然的制度优势，家族信托在发达国家，已成为家族财富管理与传承的主要方式。著名的美国洛克菲勒家族、默多克家族及中国香港的李嘉诚家族等众多富豪家族都运用家族信托管理家族财富。

尽管家族信托在境外发展成熟，历史悠久，但对于中国企业家而言，可放入信托的资产仅限于在境外

合法取得的资产，目前境内的资产，包括境内公司的股权、房产等都较难为境外信托直接受托管理。此外，在中国外管政策环境下，境外信托受益人获取收益的便利性受其常住地、未来规划等因素影响。

4.2 境内家族信托的发展与现状

近年来境内家族信托的发展备受关注，但与海外成熟模式相比仍处于起步阶段，未来尚有广阔的发展空间。银保监会信托部下发《关于加强规范资产管理业务过渡期内信托监管工作的通知》（简称“37 号文”）首次官方提出对家族信托的定义，这是家族信托在中国市场发展的重要里程碑。以此为契机，家族信托有望在政策利好的环境下迎来大发展。

4.2.1 家族信托的定义

根据“37 号文”规定，家族信托是指信托公司接受单一个人或者家庭的委托，以家庭财富的保护、传承和管理为主要信托目的，提供财产规划、风险隔离、资产配置、子女教育、家庭治理、公益（慈善）事业等定制化事务管理和金融服务的信托业务。

家族信托财产金额或价值不低于 1,000 万元，受益人应包括委托人在内的家庭成员，但委托人不得为唯一受益人，单纯以追求信托财产保值增值为主要信托目的，具有专户理财性质和资产管理属性的信托业

务不属于家族信托。

从以上表述可以看出，监管对家族信托的目的、服务内容、最低规模、受益范围等，均做出了较为清晰的要求和限制。此次定义表示了监管部门对家族信托的重视，也让境内家族信托市场发展向规范化的道路上积极迈进。

4.2.2 境内家族信托的发展历程

信托的本源是家族信托，但在国内最初出现的是商业信托而非家族信托。自从 1979 年新中国成立第一家信托机构开始，中国信托业历经多次整顿与调整。2001 年，《中华人民共和国信托法》颁布，标志着信托作为一项法律制度在国内正式确立，为信托业的健康发展奠定了法律基础。

2012 年国内出现首批家族信托服务的雏形，之后各家信托公司、商业银行和其他财富管理机构争相开始探索家族信托领域。随着国内业务的不断发展，监管机构也意识到家族信托市场与需求的潜力，并予以关注。2014 年银监会即发布《关于信托公司风险监管的指导意见》，从此确立信托服务的转型发展方向，即“探索家族财富管理，为客户量身定制资产管理方案”，实质上是鼓励发展家族信托业务。因此，2014 年也被称为家族信托元年。

2015 年银监会《关于做好信托业保障基金筹集和管理等有关具体事项的通知》的发布，强调了“家族信托业务区分资金信托和财产权信托分别认购”，监管层有意鼓励金融机构积极开展财产权家族信托。后续三年内，《慈善信托管理办法》《信托登记管理办法》陆续出台，直到 2018 年银保监会颁布的“37 号文”，首次对家族信托的定义做出官方表述，家族信托逐步走上规范化的管理道路。

4.2.3 国内企业家对家族信托的认知

根据近期权威财富管理市场报告，家族信托

境内家族信托的法律地位

① 信托财产的独立性

◆ 独立于委托人的自有财产

《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。

◆ 独立于受益人的自有财产

信托关系中，受益人虽享有信托财产受益权，但并不占有、管理、控制信托财产。《信托法》第四十七条规定：受益人不能清偿到期债务的，其信托受益权可以用于清偿债务，但法律、行政法规以及信托文件有限制性规定的除外。该项规定赋予了委托人通过信托文件限制信托受益权用于清偿债务的权利，进而实现了信托受益权与受益人债务的隔离。

◆ 独立于受托人的自有财产

《信托法》第十六条规定：信托财产与受托人的固有财产相区别，不得归入受托人的固有财产或者成为固有财产的一部分。

《信托法》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、分别记帐，并将不同委托人的信托财产分别管理、分别记帐。

② 信托财产的安全性

◆ 《信托法》第二十七条规定：受托人不得将信托财产转为其固有财产。受托人将信托财产转为其固有财产的，必须恢复该信托财产的原状；造成信托财产损失的，应当承担赔偿责任。

③ 委托人 / 受益人信息私密性

◆ 《信托法》第三十三条规定：受托人对委托人、受益人以及处理信托事务的情况和资料负有依法保密的义务。

④ 《信托法》赋予委托人的主要权利

- ◆ 了解信托财产的管理运用、处分及收支情况；
- ◆ 调整信托财产的管理方法；
- ◆ 指定或免去监察人；
- ◆ 更换受托人（限定条件下）等。

⑤ 《信托法》赋予受益人的主要权利

- ◆ 接受信托利益分配；
- ◆ 放弃受益权等。

③ 此次访问的 30 位中国企业家来自于不同行业，资产级别均大于 1 亿元人民币，地域覆盖一线和新一线城市。

已经得到超高净值人群的广泛关注。此次通过对 30 位中国企业家^③的一对一定性访问发现，他们对家族信托的认知主要有以下特点。

认知 1：了解但不熟知家族信托，或不急于设立家族信托

绝大部分的企业家知道家族信托这一概念，但是仍有部分企业家并不了解信托的原理及家族信托的具体功能，不知道如何运用这一工具，需要专业机构持续地普及相关知识。还有一部分企业家认为自己仍在财富创造的阶段，处于事业上升期，考虑委托家族信托安排财富长远规划为时过早。

认知 2：对境内家族信托的功能和效果尚在了解，未充分信任境内家族信托

一些企业家虽然了解家族信托，但近期尚未规划设立境内家族信托。这主要是考虑到境内家族信托处在发展初期，相关的法律制度仍在完善，专业机构的发展模

式尚在探索，同时企业家了解境内家族信托发展现状与成果的渠道较少，对其认知仍停留在“投资理财”产品的误区中。

认知 3：以向子女传承现金资产为主要目的

已设立或计划设立家族信托的企业家，大多以向子女传承现金资产为主要目的，尤其是为子女提供生活保障，也有少部分企业家表示会选择家族信托为子女提供创业支持。企业家表示，为子女留下过多财富有可能产生反向激励的效果，而家族信托的有序分配可以合理地解决这一问题。

此外，部分企业家选择家族信托是源于资产配置的需求，他们认为家族信托可以在保障财富安全的基础上实现增值。一些企业家提及家族信托具有债务隔离的功能，但对此，少部分企业家仍持较保守的态度，他们认为债务隔离功能可以保障资产安全，但若企业出现经营问题，则应该提取信托资产以缓解资金困难。



图片 Getty Images 提供

4.2.4 专题：中国境内家族信托案例^④

^④ 案例由建信信托提供，根据业务服务经验撰写，不涉及真实客户信息。

案例一 未成年子女保障信托

解决问题：☒ 为未成年子女成长、教育等需求提前安排好独立资金，免去子女无力管理财产的烦恼。
☒ 通过设置不同条件下的信托利益领取规则，可以激励未成年子女的良好行为。

客户背景与诉求

赵女士与丈夫共同经营家族企业，有一儿一女尚未成年，赵女士身体不好，担心自己将来无力照顾子女，想通过遗嘱给子女留下一份财产，但考虑到子女成年前其财产仍由丈夫代为监管，丈夫未来再婚后如果随意使用自己留给子女的财产，子女的权益无法得到保障；最终，赵女士决定通过设立家族信托来保障子女财产的独立性，保障子女的教育和未来生活。

设计方案

赵女士将儿子、女儿指定为受益人，并设置监察人。在信托合同中约定，受益人年满18岁之前，由受托人每年主动分配固定的金额。如受益人有教育、医疗等临时分配需求时，可向受托人申请临时分配，但临时分配必须取得委托人的书面确认，如委托人身故，必须取得监察人对临时分配事项的书面确认。

信托方案的核心条款如下：

- ① **监察人安排**：由于子女年幼，可以设置信托监察人，对信托财产的分配行使监督权，防止委托人去世后监护人滥用监护权而损害未成年子女的利益。
- ② **灵活分配机制**：可以根据子女年龄及成长规划，在信托合同中灵活设置不同年龄阶段的分配金额，既可以定期定额分配，也可以约定在教育、医疗或其他大额支出时进行临时分配。
- ③ **激励与约束条款**：可以设定家族信托收益分配时良好行为的激励条款和不良行为惩罚条款，引导家族后代积极进取。

专家 点评

根据《信托法》第44条、第45条、第51条的相关规定，委托人可在信托文件中规定受益人享有受益权的时间、比例和条件，同时委托人有权解除或者更改受益人，有权处分受益人的信托受益权。这些条款，为委托人在信托文件中可以根据家族成员身体状况、婚姻状况、家庭情况等，谨慎设置不同阶段的收益分配方式奠定了法律基础。同时《信托法》第64条、第65条规定，委托人可在信托文件中规定监察人的权利与义务，监察人有权以自己的名义，为维护受益人的利益，提起诉讼或者实施其他法律行为。监察人的角色，主要用于解决委托人因为年龄、精力有限等原因无法亲自控制或监督信托执行时，对受托人执行信托事务进行监督，进而确保受益人权利的实现。

案例二 跨代传承信托

解决问题：☒ 实现家族财富的跨代、多代，甚至永续传承。
☒ 实现家族成员价值引导、正向激励，增强家族成员凝聚力。

客户背景与诉求

蒋先生已经到了安度晚年的年纪，家中儿孙满堂，人丁兴旺。他希望能将家族财富归集起来，委托专业机构通过家族信托进行长期管理，不仅照顾到已出生后代的教育、成长，还希望惠及到更多代子孙。

设计方案

蒋先生设立信托时，确立受益人分配规则和新增受益人的资格审查原则。受托人按照分配规则向受益人进行分配，并接受后代申请，确认其受益人资格。

蒋先生同时指定家族成员、专业机构组成监察人委员会，确立监察人选任制度；监察人委员会有权对受托人管理、分配信托财产进行监督，有权对受益人资格进行复核，对信托长期运作过程中出现的重大事项进行决策。

专家 点评

《信托法》第52条规定，信托不因委托人或者受托人的死亡、丧失民事行为能力、依法解散、被依法撤销或者被宣告破产而终止，也不因受托人的辞任而终止。这一规定明确了信托的稳定性、长期性，为委托人设计长期、稳定的信托财产分配安排给后代受益人提供了法律依据。同时，为避免意外事件带来的受益权作为遗产被继承，在受益权的安排上可设置顺位受益人结构，保障家族财富在特定家庭成员内部分配与传承。

案例三 家族慈善信托

解决问题： ☒ 在事业成功后回馈社会、帮助他人，实现公益慈善诉求。
☒ 引导家族成员树立正确的价值观，传承家族精神，增强家族成员凝聚力。

客户背景与诉求

汤先生为企业家，在事业成功的同时十分热衷慈善。汤先生育有两子一女。他希望儿女也能积极参与公益慈善，学会感恩和回馈社会。

设计方案

汤先生作为委托人，同时设立家族信托和慈善信托，家族信托将三个子女列为受益人的同时，将慈善信托也列为受益人，慈善信托接受家族信托定期分配的信托收益作为捐赠资金，持续不断地发挥捐赠功能。

汤先生的慈善信托设置了由三个子女组成的决策委员会，子女共同确定慈善目标、筛选公益项目、制定捐赠计划等，在决策过程中共同培养慈善理念、学习慈善领域的专业知识，同时子女之间也能够增进交流，加深情感。

汤先生家族信托的信托文件约定，受益人未按要求参加慈善信托决策委员会会议或作出其他不利于慈善信托运行的行为，则延迟分配该受益人享有的信托利益，以对子女的慈善参与行为进行激励。

专家 点评

《信托法》第43条，受益人可以为自然人，也可以为法人或依法成立的其他组织。这一规定，为将部分信托受益权分配给家庭成员，部分信托受益权分配给慈善信托或慈善组织，提供了法律依据；同时《慈善法》、《慈善信托管理办法》保留了慈善信托在信托制度方面的灵活性、自治性，使得慈善信托能够更好地根据委托人的意愿开展慈善活动，家族可以通过家族信托与慈善信托的联动，来完成家族财富的传承及公益慈善目的。

4.3 境内家族信托发展的机遇与挑战

4.3.1 境内家族信托的发展机遇

中国超高净值人群的多样化家族财富管理需求为家族信托发展创造机遇

第一，中国超高净值人群数量和可支配财富规模的增长，资产类型复杂多样，催生了他们对家族财富管理的需求。

第二，中国第一代企业家所处的人生阶段、投资理念的转变以及代际传承的挑战，促使他们重视家族财富管理与传承。他们历经事业的奋斗，积累了一定的财富，也到了规划落实家族财富传承的年龄阶段。此外，许多企业家也面临接班的困局和挑战。

第三，第二代企业家具有较强的财富管理和规划意识。他们接受了良好的教育，且大多具有海外留学经验，对家族信托和家族传承接受度高，也会为父辈提供家族财富规划与传承的建议。

最后，国内外经济环境日益复杂多变，让企业家更加重视财富安全。他们希望借由家族信托模式，实

现信息保密、资产保障、风险规避、继承安排等多个目的。

境内家族信托发展条件已基本具备

境内家族信托发展的法治条件基本具备。《信托法》为信托关系、信托当事人和信托财产等的规范提供了支撑，明确了信托财产的独立性。“37号文”对家族信托的定义做出官方表述，鼓励信托公司回归“受人之托、代人理财”的本源业务。如前文所述，监管机构颁布的一系列政策，是境内家族信托稳健发展的基础和保障。

4.3.2 境内家族信托面临的挑战

面对客户多元化的需求，境内家族信托的发展依然面对很多挑战。

首先，信托财产多样性装入及存续期管理问题仍待解决。

目前，家族信托中的信托财产大多为现金财产。

针对非现金财产，如企业股权、不动产等，在放入家族信托结构中仍然存在政策壁垒，例如会产生高额税负成本等。

艺术品、珠宝文玩等实物资产在装入家族信托后存续期间的管理上，也有很多尚未明确的领域，面临着管理成本高、管理难度大等挑战。

由于目前跨境外管政策的限制，利用境内家族信托管理客户境外资产难度大，这也是未来境内家族信托发展面临的一个复杂课题。

其次，信托税收制度尚待完善。现阶段我国并未征收遗产税，家族信托在财产传承中税务筹划的优势不明显。即使未来出台遗产税，也有可能不遵循英美法系的传统设置信托财产免税，这同样会削弱家族信托的服务优势。

尽管近年来家族信托为超高净值人群所广泛关注，但是仍有部分企业家并不了解境内家族信托的原理及具体功能，不知道如何运用这一工具。同时，他们对境内家族信托发展现状和成果缺少了解渠道，对受托

人能否能承担家族财富跨代传承的尽职能力抱有怀疑态度。这需要受托人和企业家加深沟通，不断磨合，增加相互的了解和信任。

此外，由于家族信托业务涉及的服务内容需要法律、投资、税务事务管理等领域的专业性人才，而这些专业人才分散在不同的机构和行业中。这不仅需要将各垂直领域的人才聚集在一起，还要让他们的专业智慧形成合力，为客户提供一揽子的服务方案。此外，培养服务境内家族信托的复合型人才尚需时间。长远来看，打造综合服务能力非常重要，就现阶段而言，一站式服务的整合能力还需加强。

4.4 境内家族信托的未来展望

改革开放以来，民营经济快速发展，中国第一代的创业者们积累了相当规模的财富，随着个人年龄增长，子女逐渐长大成人，这些企业家家族财富管理、传承的需求集中爆发。

同时，2018年4月“资管新规”落地以来，“脱





虚向实”、“回归本源”、“去杠杆”、“去通道”、“去嵌套”等成为资产管理行业发展的新规则，国内财富管理市场由以收益为导向的产品时代转向以风控为导向的规划时代，家族信托恰是做好财富规划的最佳金融工具。

境内家族信托在未来有着广阔的发展前景。现仅对未来家族信托的市场发展做以下几个方向的展望。

首先，政策利好持续释放，法律环境日趋成熟。今年以来，来自学界、业界的专家就信托立法、家族信托法律环境等话题召开了大量研讨会。法律专家及从业人员共同探讨，如何让家族信托获得更有利的政策支持，如何为家族信托的快速发展提供更为完善的法律保障。

在推动《信托法》的完善中，2019年3月全国两会，全国人大代表、银保监会信托监管部主任赖秀福提出，明确信托财产登记具体要求，并建议落实公益信托税收优惠政策；全国政协委员、上海外国语大学法学院

副教授黄绮提出，应从法律层面予以明确家族信托的地位，并完善家族信托的相关政策。

关于家族信托及相关法律、法规、制度建立健全的呼声日益高涨，并在近些年逐渐实现了突破性进展。未来超高净值人群对家族信托的认可和需求将不断提升，家族信托的产品功能和服务体系愈加完善，势必持续引起监管及立法机构的重视，从而逐渐为家族信托的发展提供更为健全的法律及制度保障。

其次，市场参与机构多元化，服务创新化、综合化。从参与主体来看，国内参与家族信托及“类家族信托”业务的相关主体包括商业银行、信托公司、保险公司、第三方财富管理机构、律师事务所及会计师事务所。各类市场参与机构都在家族信托的市场中，积极探索结合自身业务优势的发展模式。

家族信托业务发展的初心即“受君所托、忠君之事”。坚持“以客户为中心”是从业机构最核心的服务理念，是未来在家族信托市场角逐中，从业机构保持竞争力的关键。

在家族信托服务和产品上，随着政策法规的不断完善，信托公司势必会从单一产品（家族信托）的供应商向家族客户综合解决方案服务商转变。在标准化、定制化产品的基础上衍生出永续家族信托、多层子母家族信托、股权家族信托等创新性架构设计，形成家族办公室、家族基金、家族投行、家族慈善等综合化的家族财富管理体系。

市场参与机构应立足于不同的角色定位，在发挥各自核心业务优势的基础上，整合其他服务资源，以满足客户多样家族财富管理的需求。信托公司立足“受托人”的定位，应充分发挥信托架构灵活、资产保护、风险隔离等优势，整合投资、法律及税务等其他相关服务，以客户需求为中心，为客户提供一站式的解决方案，做好客户家族财富的整体管理与规划，真正成为客户的财富管家，助力客户实现家业的可持续发展。

再次，超高净值人群对家族信托从关注、了解向接受、使用转变。境内家族信托仍属于发展初期，中国超高净值人群对家族信托的认知尚不全面。未来随着金融机构持续的市场宣传，日趋完善的服务内容，超高净值人群对家族信托会逐渐从关注、了解向接受、使用转变，家族信托在中国有望像西方发达国家一样，成为超高净值人士进行财富管理与传承的“标配”。

此外，一些中国知名企业家通过设立家族信托，有效实现财富保护或家族社会影响力的成功案例，如吴亚军家族信托、鲁冠球三农扶志基金慈善信托等，启发了中国超高净值人群主动了解家族信托，为他们合理利用金融工具实现财富可持续发展提供可行性及实操性的借鉴。

超高净值人士在选择家族信托设立地时，需结合当地法律，综合考量如资产类型、资产所在地、纳税身份等因素。受宏观政策的影响，中国超高净值人群可纳入境外信托的资产仅限于在境外的合法取得。境内合法财产，无论在法律还是当前外管政策上，都更适合在境内装入家族信托，接受相应服务也更为便捷。这些法律环境从侧面为境内家族信托创造市场空间。

最后，家族信托可以有效地保护民营经济，促进良好社会风气的形成。

改革开放以来，我国成长起来一批优秀的民营企业，推动着国家经济不断向前发展。而民营企业在发展过程中因为长期公私资产混同，在企业管理交接传承时，往往面临较大的风险。

改革开放以来，我国成长起来一批优秀的民营企业，推动着国家经济不断向前发展。而民营企业在发展过程中因为长期公私资产混同，在企业管理交接传承时，往往面临较大的风险。家族信托的设计，可以帮助企业家进行合理的财富分配，保障家族成员的生活，促进家族内部的和谐；还可以将企业交由有能力的继承人或者职业经理人来经营管理，以实现企业的长久发展。家庭的和谐有利于社会的稳定，民营企业的健康发展，可以创造更多的就业机会，促进国家发展与社会稳定。

家族信托，包括家族慈善信托的设立，将有效保护民营企业家的合法财富实现有序传承，同时还可以满足家族自身的公益慈善需求，增强家族成员的凝聚力，传承家族精神。此外，家族慈善信托的设立还可以将家族财富回馈于社会，提升家族在社会的形象及影响力，并对其他超高净值人群产生积极的示范效应，有助于良好社会风气的形成。

家族信托代表了当前中国信托业践行“脱虚向实”“回归本源”转型发展的新方向，也是信托行业参与国家经济转型，服务实体经济、服务社会的责任担当。中国境内家族信托的发展征程业已开启，如何逐渐改变中国第一代超高净值人群的财富传承观念，如何有效保护当前中国民营经济的传承，是时代赋予家族信托从业机构及从业者的历史使命。

信托公司应践行这一历史使命，帮助每一位委托人实现“家族财富可持续发展”，从而实现自身“百年老店”的经营理念，在回归信托本源的探索之路上，守正笃实，久久为功。

第五章 访问摘录

5.1 专家专访部分摘录

(按姓名首字母音序排序)



陈企业

新加坡国立大学亚洲竞争力研究所 所长

Q：您如何看待中国经济的发展趋势及其对财富管理行业的影响？

A：中国经济总的发展趋势是稳中向好的。首先，民营企业在中国经济中扮演着重要的角色，随着中国经济的发展，民营企业家的财富相应增长，与此同时他们对财富的专业化管理需求也会增加；其次，中国经济经过改革开放四十多年的快速发展，一些企业家已经积累了一定量的财富，他们的下一代对财富管理也提出了新的需求。

Q：您认为新加坡的家族财富管理业务有哪些特点？

A：新加坡是国际金融中心，在私人银行和财富管理这些领域是比较领先的。首先，私人财富管理最大的要求是专业和私密，新加坡有《银行保密法》，从业者需要在法律要求

内保护客户隐私；其次，新加坡财富管理类业务的客户还是以华人、华侨为主，比起其他财富管理发展先进的国家和地区，在语言、文化上，服务这类人群更有优势。

Q：新加坡有很多知名的家族企业，您认为这些优秀企业能够顺利进行传承的原因有哪些？

A：新加坡是全球尖端财富人群最密集的地区之一，随着经济的发展，一代企业家累积了大量的财富，但他们中许多人的子女不愿继承家族企业，一代为了继续发展家族财富，他们可能选择设立信托，由专业的投资人来管理以获得更好的经济回报。他们可能还会选择将信托的利润投入慈善事业，从而完成“取之社会，还之社会”的社会责任，这也是新加坡政府所鼓励的。

Q：您认为典型的欧洲家族财富管理有什么特点？

A：欧洲的财富拥有者会通过多样方式来分散他们的财富，以达到保护财富的最佳办法。瑞士在过去几十年里，形成了专注于家族财富管理的社会生态，包括专业的律师、专业的银行家等，使得财富人群可以在瑞士享受一站式财富管理服务。

Q：您如何看待中国的家族财富管理业务？您有什么建议？

A：中国自改革开放以来，第一代企业家

创造了巨大的财富，而且到了交接传承的年龄，从而引发了家族财富管理的需求。在欧洲，大部分一代企业家会寻找专家来告诉他们怎么做，但是中国的这一业务领域相对没有欧洲成熟。

首先，中国的金融机构需要构建专家团队，提高专业性，打造良好的家族财富管理的行业环境；其次，中国财富人群的家族财富管理刚刚起步，而且中国家庭有自己的特性，他们不应完全复制欧洲的经验，而是应该去探究他们成功的本质，去试着理解并分析为什么。



Felix M. Sutter

瑞中经济协会主席



高皓

清华大学五道口金融
学院全球家族企业
研究中心 主任

Q：您认为家族财富管理有什么特点？其主要目的是什么？

A：家族财富管理涵盖财富的全生命周期，包括财富的创造、保护、管理、传承和运用。第一代财富创造者未来一定要综合考虑传承和公益这两大要素，这样受益的不仅有子孙后代，还包括社会大众。我经常说：传承是财富的意义，公益是财富的归宿。

Q：您认为与发达国家的企业家相比，国内企业家在面临家族财富可持续发展的需求上存在哪些差异？

A：总体来说，需求的共性是大于个性的，但是中国一代企业家的财富积累大多来源于制造业和房地产，经过改革开放 40 多年的发展，企业开始进入了转型升级的新阶段，与此同时，一代企业家也到了财富代际传承的年纪。中国企业家同时面临着转型升级和

财富传承的双重挑战，而发达国家的家族传承是渐进的，没有如此集中、大规模的企业传承。

Q：您认为家族企业实现可持续发展，需要具备哪些条件？

A：首先，需要完善相关的制度设计和法律环境。习近平总书记 2018 年 11 月 1 日民营企业座谈会上发表了重要讲话。我认为具有极为重要的意义，代表了党中央对民营经济的关怀和重视。后续落地的中央文件、立法修法、政策举措值得期待。

其次，中国两代企业家要开阔视野、善于学习，拓展可持续发展理念。就管理权传承而言，可持续发展意味着选择合适的接班人带领企业往前走。如果下一代不愿意或者不适合接班，那么一代企业家就要寻找更适合的管理者或者股东来规划传承方案。

Q：您认为中国企业家对家族财富管理的需求主要在哪些方面？

A：法律从业者谈财富管理主要包含财富安全、财富的增值保值和财富的有序传承，这三者是相辅相成的关系。我接触的中国企业家们从原来重点关注财富保值增值，到现在开始关注财富安全和传承。

Q：您认为 CRS 的实施会对中国的家族财富管理事业造成哪些影响？

A：在没有 CRS 数据交换之前有部分中国企业家已经走出国门，他们已经在海外设立了公司或者家族信托，近期开始实施的 CRS 数据交换是上述企业家们没有预料到的。现在资金出境入境、境外收益会涉及到三大法律问题：一是之前的资金出境是否符合外汇管理的相关规定；二是出境资金是否为完税资金；三是现在的海外收入是否依据现有的税改来依法纳税。此外，还有一些境内企业家有税务筹划的需求。

Q：您认为中国企业家要如何实现家族财富的可持续发展？

A：家族信托是家族传承的主要工具之一，是全球普遍认可的有效金融工具。家族信托最大的优势是家族信托计划里受益人的安排很灵活。不同的传承工具有不同的特点和优势，满足家族企业需求的传承工具经常是综合性的运用，如保险金信托、遗嘱信托等。

Q：您如何看待境内家族信托的发展前景？

A：我看好境内家族信托的发展，因为与信托相关的法律、法规、政策会不断完善，中国的高净值人群对家族信托的需求在增加。这主要体现在两个方面，一方面经历过金融危机、债务危机的一代企业家开始重视财富安全，且随着年龄的增长，他们对家族财富传承的需求更加迫切；另一方面，二代企业家普遍接受过海外教育，在家族财富传承的理念上比较先进，而且他们大部分也到了成家的年龄，个人也有财富管理的需求。



王晖

金杜律师事务所 合伙人



赵力

中央美术学院艺术管理
和教育学院 教授

Q：您如何理解“家族财富”这一概念？艺术品在其中有什么作用？

A：家族财富不仅要包含物质财富，更要包含精神财富，是理念和实践的结合。艺术是价值的分享，是对文化的推动，而艺术品作为可以长期持有的实物，能起到家族精神与传承的作用，通过艺术品的传承会更有价值和意义。

Q：您如何看待中国艺术品投资与管理市场的现状与未来？

A：中国艺术品投资与管理市场刚刚起步，但未来会是一个快速发展的市场。

以前大家对艺术品没有太多认知，后来艺术品可交易就有了价格，随着交易的不断增长，财富效应逐渐显现，艺术品才逐渐成为财富管理的一部分。艺术品在资产化以后，当我们通过经验来看艺术品的成长曲线，认定它有继续增长的可能性，艺术品将会起到传承的作用。

国内企业家在艺术品投资管理领域仍以购买行为为主，是碎片化的交易，不够系统；反观国外企业家的艺术品投资更为成熟，他们关注当下艺术且更有目的性，购买方向更系列化，也具有差异化，另外他们的收藏中有一部分是继承型的。

Q：中国财富人群在艺术品投资管理方面有什么发展趋势？

A：中国的财富人群成立私人美术馆和私人博物馆，将会是非常重要的趋势。

中国私人美术馆的发展得益于国家的扶持以及大众文化需求的增加。这样的私人美术馆，使原本属于个人的财富，又重新回到了公众视野，树立公众化的榜样。同时藏家也开始向公共领域成功转变，这对私人收藏、对社会来说都有很好的意义。这就是建立美术馆的意义——真实地回归。

Q：在艺术品投资管理中，家族信托有什么优势？

A：艺术财富管理与传承，最难的是专业化的跨界团队。不单单可以靠金融专家、抑或是艺术鉴赏专家就可以直接完成的，这需要综合型的团队。而家族信托就可以集合这些资源，起到综合管理与传承的目的。

5.2 企业家专访部分摘录

（按姓名首字母音序排序）

Q：您认为要如何实现家族财富的可持续发展？

A：家族财富除了物质资产，还包括家族精神。所以在子女的培养上，我们非常注重孩子精神的培养，培养他们为人处事、待人接物的能力。在孩子成长的过程中，让他形成自己独立的思维，引导他们向更优秀的方向发展。

另外，家族企业的可持续发展也很重要。我认为企业品牌想要传承百年，企业文化的沉淀非常重要。我们是做实业的，就是要踏踏实实、一步一个脚印去做事情。如果我的子女没有意愿接手企业，我也会培养懂企业的人，把品牌传承下去，实现可持续发展。

Q：您会选择什么方式进行财富的管理与规划？

A：目前我接触的机构主要是香港保险公司，但现在我也有初步接触一些家族信托。我希望找到一个可信赖的团队和机构，给予我专业的咨询和服务，帮助我进行家族财富的管理和规划。

Q：您如何看待当前经济形势对企业的影响？

A：2017、2018年国内经济波动较大，实体经济企业面临一定经营压力。但2019年“两会”开完之后，党和国家给我们打了一剂强心针，国家加强了对实体经济的支持，所以我对未来企业的发展持乐观态度。



韩睿姚

凤翎翔珠宝 董事长



黄朝楷

侨信控股（集团）有限公司 总经理

Q：您如何理解家族财富的内涵？

A：除了金钱等物质财富，我认为家族财富中，家风、文化等精神财富更为重要，精神财富可以引导子女如何去做人做事。虽然目前我的家庭还没有成文的族谱家规，但是我们家庭内部有一些基本的规范和标准约束家庭成员的行为。

Q：您认为如何实现家族企业和家族社交圈的可持续发展？

A：首先就家族企业而言，我认为家族企业的传承问题要关注三个方面：第一，企业所在的行业是否适合传承，是否具备可持续性，是否适应新经济环境；第二，家族后代是否有意愿接管企业；第三，有接管企业意愿的家族后代是否具备相应的能力。

其次，每个家族企业都需要根据家族成员的意愿，制定个性化、定制化的传承方案。比如我自己的企业中，涉及房地产及航空领域，航空并不是我的专长，所以在航空

业务的管理上，我更愿意做战略决策，聘请专业的团队负责执行项目。

最后，关于家族社交圈的传承。我认为继承父辈的关系圈是一件很有挑战的事情，对个人能力、意愿的限制都较多，不应该对子女有强制性要求，同时也建议子女去积极开拓自己的社交圈，而非仅仅传承父辈的社交资源。

Q：您对家族财富管理机构有什么期待？

A：我认为专业的家族财富管理机构应该做到“受君之托，忠君之事”。首先，对客户信息严格保密是对机构最基本的要求；其次，财富管理机构的服务人员要重视客户的需求，把服务客户看成一件需要用心完成的事，而不是一个业绩指标，工作人员的态度直接影响着客户对机构的认可；最后，家族财富管理涉及的内容丰富，财富管理机构需要提供综合配套服务，全方位地满足客户需求。

Q：您认为家族财富的内涵是什么？

A：我认为家族财富包含物质财富和精神财富。家族财富的传承，是把原本有的物质资源和发展理念保持下来，再创造新的价值，实现长期发展。

Q：您如何看待国内家族财富管理与传承的现状？

A：首先，经历改革开放四十余年的发展，中国才有了第一代创业企业家群体。对于很多中国企业家家庭，财富分配问题是一个急需解决的问题。倘若分配不妥，必将产生纠纷，因为这个问题，才逐渐有了财富管理的概念。

其次，很多富裕家庭的子女只知道去享受成果，而不懂去创造价值和财富。中国人的传统观念里，上一辈创造的财富让

下一辈继承或享受是顺理成章的事情。但国外高净值人士更倾向于让子女在现有资源和平台的基础上，再创造自己的价值，实现更高的成就。

Q：您认为企业应该怎么做才能实现可持续发展？

A：我们经营的企业在3年内必须要有收益，而且收益必须是稳健且可持续的。我们同时也关注项目的影响力，比如教育和医疗，我认为教育产业的影响力优于其他产业，其影响力会远远超过实际价值。并且教育产业在长远的时间里都将持续创造价值，实现“可持续”；再比如，我们的医疗板块有一个帮助膝盖软骨恢复的项目，这个项目将来可以与慈善相结合，“可持续”地回馈社会。



彭志兵

余彭年慈善基金会
理事长

建信信托简介

睿建领先，承信致远

建信信托有限责任公司（简称“建信信托”）是由中国建设银行投资控股的非银行金融机构，至2018年底，公司受托管理的资产总规模达14,039亿元。



建信信托订阅号



建信尊享 APP

建信信托秉持“诚信、审慎、求新、共赢”的核心价值观，融合中国建设银行在客户、渠道及管理上的强大优势，聚焦国家经济建设主战场，对标金融领域深化改革新要求，充分发挥信托基本功能，以转型发展稳步实现业务领域多点突破，以创新驱动持续提升专业化经营能力，在坚持服务投资者、服务实体经济中，审时度势、主动作为，逐步形成了建行系信托公司的特色优势。

公司在北京设立运营总部，已相继在上海、广州、深圳、天津、成都、南京、西安、济南、福州、沈阳、重庆、武汉、石家庄等地设立业务中心，并在香港设立子公司，形成了覆盖全国、面向海外的展业格局。

长期的业务实践中，建信信托充分发挥信

托“跨市场、跨行业、跨产品”的灵活优势，深度响应多层次资本市场体系建设的内生需求，确立了实业投行、资产管理、财富管理三大重点转型业务方向，积极贯彻落实国家产业结构调整 and 宏观经济政策，精耕细作城市基础设施、深化改革、资产管理等八大领域，大力支持实体经济发展。

在家族信托业务领域，建信信托于2012年就开始相关业务与客户服务的探索，经过多年的不懈努力与大胆创新，以家族信托为核心的财富管理业务现已成为公司三大重点转型发展方向之一。

截至目前，建信信托家族信托客户突破1,100户，家族信托实收规模超350亿元，业务规模及客户数量持续保持行业领先。

目前，建信信托为高净值客户提供包括标准化家族信托，定制化家族信托，永续型家族信托，子母家族信托，股权家族信托等契合客户个性化、多元化需求的产品与服务。

在此基础上，建信信托现已形成包括家族基金、家族投行、家族授信等创新业务的综合化家族财富管理体系。服务范围全方位涵盖家族客户的财富管理与传承、家族事务管理、家族企业投融资、家族成员培养等领域，服务周期全程陪伴家族客户财富管理的创富、增富、守富、传富阶段。

胡润百富简介 向上向善

胡润百富作为新型全媒体集团，旗下拥有调研与咨询、媒体与活动、金融与投资三大板块。拥有最具规模的中国高净值人群在线活数据，引领由富及贵的格调，为高端品牌提供调研与咨询服务。



调研与咨询

胡润研究院已经成为全球最权威的中国高净值人群研究机构，紧密联系客户与目标消费群。1999年，胡润在中国打造第一张《胡润百富榜》，已连续20年发布。2012年，创制《胡润全球富豪榜》，已连续8年发布。此外，还首创了数个权威性榜单，如：《胡润慈善榜》、《胡润艺术榜》、《胡润品牌榜》和《胡润财富报告》等。胡润百富还长期追踪记录高端人群的变化，携手泰康发布《中国高净值人群医养白皮书》，携手民生银行发布《中国超高净值人群需求调研报告》，携手兴业银行发布《中国高净值人群心灵投资白皮书》、《另类投资白皮书》和《消费需求白皮书》，携手中信银行发布《中国企业家家族传承白皮书》、《中国高净值人群财富管理需求白皮书》、《出国需求与趋势白皮书》和《海外教育特别报告》，与招商银行信用卡发布《中国80后财富新贵生活方式报告》，与余彭年慈善基金会发布《中国高净值人群公益行为白皮书》等。

媒体与活动

胡润百富的媒体传播高达每月2亿人次，媒体浏览量每月达100万人次，拥有在同行业顶尖的新媒体和极具影响力的全媒体平台，鲜活实用讲述创富秘籍、互动体验奢华时尚。胡润百富每年都会定向举办数十场高端活动，每年吸引超过十万高净值人群参与，精准强势地影响有影响力的意见领袖。

金融与投资

胡润百富的投资取得了斐然的成绩，至今已拥有20余家子公司，胡润百富体现了胡润百富对教育的重视，至今已出版过多个国家的世界顶尖学校指南。2008年胡润马道成立，之后多年支持华天参加奥运马术；2016年，胡润马道成立了胡润英国马主会，并购买了首匹战马。胡润光谷是设计、地产、金融跨产业资源整合运营平台。胡润艺术荟鼓励企业家成为收藏家，并计划在十年内推出500个具有发展潜力的艺术家。金港胡润承办高端古典汽车集结赛，以竞赛、文化体验、高端活动、品牌推广、嘉年华和公益行的多样化形式交叉展开，为参加者及合作伙伴抓紧中国“一带一路”中南线的发展机遇。德爵胡润致力于用全球最顶级的面料与工艺为高净值商务人群提供全手工量体定制体验，为企业营造良好形象。



更多信息，请浏览胡润百富网站
www.hurun.net，
关注胡润百富官方微信 HurunReport
和微博。

期待您的关注！

总部位于上海的胡润百富，在伦敦、洛杉矶、孟买均设有分支机构，为各国企业家搭建交流平台。自2012年起，发布了《胡润印度富豪榜》，《胡润印度慈善榜》，以及“最受尊敬的印度企业家”等。

2019年，是胡润百富创立二十周年，胡润百富二十周年标志的核心理念来自汉字“谊”，这个经过艺术美化的中国汉字象征着胡润百富和伙伴们的二十年风雨同舟。

研究方法

《2019 中国家族财富可持续发展报告》的调研成果来源于建信信托与胡润百富的合作项目，该项目主要研究了中国超高净值人群的基本特征、对家族财富管理的需求、对家族信托的认知与期待等。

在调研对象上，项目组选取了资产超过 1 亿元人民币的超高净值人群和来自于信托、慈善、经济、学术、法律、艺术及海外等不同垂直细分领域的专家。

在调研方式上，项目组采用了定量与定性相结合的方式展开调研。本次调研定量数据来源于胡润研究院二十年积累的高净值人群大数据库，覆盖中国多个省市，包括北京、上海、广州、深圳和主要的二线城市。本次定性研究采用一对一面访的形式，项目组在 2019 年 1 月 ~ 6 月，走访多个一线和新一线城市，对 30 位不同行业的企业家和 10 位不同领域的专家进行访问。此外，项目组合了大量案头研究，以求更全面、更深入地了解中国企业家对家族财富管理和家族信托的需求与趋势。

版权声明

《2019 中国家族财富可持续发展报告》所有文字内容、图表及表格的版权归建信信托与胡润百富公司共同所有，受中国法律知识产权相关条例的版权保护。未经建信信托和胡润百富公司联合书面许可，任何组织和个人不得将本报告的部分和全部内容用于商业目的。如需转载请注明出处。

本报告所有使用的数据来源于专项调研及公开资料。本报告的观念及结论基于对以上数据的洞察与分析，对读者基于本报告信息做出投资行为，建信信托与胡润百富公司不承担任何法律责任。如有涉及版权纠纷问题，请及时联系建信信托和胡润百富公司，谢谢！

