

在家族信托定制的过程中，需要银行、信托、法律、会计、家族事务等领域的专家共同参与，根据不同客户的不同需求提供不同的个性化服务。

01 需求分析和尽职调查

在客户向信托公司提出设计信托的要求后，对客户需求的分析和尽职调查是第一步工作。

了解客户主要目的

客户设立家族信托最主要的目的是什么，是财富的隔离保护，还是传承，是想通过信托进行分散的股权集中持股，还是为了其他特定目的，需要与客户进行认真坦承地沟通。财富传承、家企隔离、子女保障、移民计划还是慈善目的。

在了解客户需求后，进行分析，在目前监管框架下和公司实际业务范围内是否能满足客户需求。

●梳理财产

委托人拟转入信托的财产是什么类型，目前比较方便设置信托的资产是现金资产，资金来源应合理合法，并能够提供资金的来源证明和完税证明，比如薪金收入、股东分红、投资收入、房租收入等。

如委托人已婚，要提前告知：除非有非常明确的证据能表明信托财产为委托人个人财产，否则，需要配偶知情并书面确认。但在实务操作中，一般信托公司都会要求夫妻二人共同面签合同。梳理好现金资产、投资产品、保险保障、企业股权、其他资产。

●尽职调查

了解委托人从事的行业及过往工作经历，了解家庭成员情况，包括但不限于国籍、税务居民身份、工作或学习情况、婚姻及子女等。了解委托人是否有对外大额负债，如果此时设立信托是否会侵害第三人利益。

对客户进行尽职调查是受托人的责任，通过尽职调查后设立的信托才能有效保护信托，防止信托被挑战，实现委托人的需求，也是履行受托人责任的需求。尽职调查主要包括委托人的从事行业、家庭情况、投资情况、外部风险、其他信息。

■ 设计信托方案

在完成尽职调查后，委托人与信托、法律、会计、家族事务等领域的专家为实现信托目的，共同参与信托方案的设计。家族信托设立的核心问题，是要解决财产所有权、控制权、经营权和受益权四种权利的安排。

● 确定基本要素

确定委托人、受益人、信托期限、信托目的、如何实现信托目的等信托基本要素。

确定信托当事人：委托人、受托人、受益人、投资经理。

● 确定投资策略

确定信托资产：第一阶段放入金融资产，第二阶段放入其他资产。

家族信托可以为财富设立防火墙，降低未来不确定可能对资产价值及家族带来的影响。高额回报并非设立家族信托的主要目标，财富保护和财富传承才是大部分客户选择家族信托的目的。

因此，一般信托资产在开始运作初期都应当采取稳健的投资策略，先通过固定收益类的资产积累安全垫，再逐步配置少量权益类风险资产，期望在风险可控的前提下提高收益。

●是否聘请财务顾问

如果委托人同意，可以由委托人指定，受托人聘请专业的财务顾问对信托财产投资管理。

●选择投资标的

根据投资策略选择投资标的，配置各类金融资产和非金融资产。包括资本市场可投资各类产品、现金管理类信托基金、集合资金信托计划等，还可以是保险、房地产基金及股权投资基金等，甚至可以通过QDII配置海外金融资产。

●定期检视投资组合

受托人或财务顾问，要定期检视投资组合，投资标的是否符合投资策略，并向客户披露投资结果、确定后续投资策略。

●收益分配方案

确定受益人、受益条件或时间等具体的分配方案，包括确定是否做流动性安排和流动性头寸的多少，以应对家庭成员突发的紧急情况。

●是否可撤销

从财富隔离保护的效果考虑，不可撤销信托保护效果更强，一般不特别说明，家族信托都是不可撤销信托。