

金融界网7月23日消息，本周三，瑞银宣布，正式向中国内地高净值客户推出境内家族信托解决方案，及相关的家族财富传承咨询服务。

“我们很高兴作为首家外资银行在内地推出境内家族信托解决方案，将基于瑞银财富管理3L理念（Liquidity，Longevity，Legacy流动性、长久性和传承）的产品与服务落地中国市场。”瑞士银行（中国）行长张琼表示，“希望能够为客户在个人层面、家族传承，包括企业需求方面，提供一体化的解决方案，甚至是国际化的解决方案。”

## 家族信托行业井喷式发展

“疫情以后，我们发现中国的家族信托行业出现了一个井喷式的发展”，瑞士银行（中国）财富管理产品部负责人杨德行说，“一方面很多中国企业家在疫情后更重视财富的保障，而由于外部环境的不确定性，他们对全球的资产配置更为谨慎；另外一方面，疫情让平常繁忙的企业家们有更多的时间考虑家族企业的传承安排。”

杨德行表示，在未来5年，假设高净值人群的可投资资产增速从过去5年的16%下调至12%，到2025年年底高净值人群的可投资资产应该也达到130-140万亿元人民币这个规模。

“其实现在中国的高净值人群在家族的传承需求确实是比较迫切的。”杨德行解释称，“一方面，第一批受益于改革开放政策的民营企业家，现在已经到了一个要传承的阶段，另外一方面，快速发展的新经济行业催生了新一代的富豪，中间大多数都是来自于互联网、生物科技、人工智能、新能源等等新兴领域，平均年龄大概在40-50岁左右，而这一代富豪的子女或者正年幼或者刚刚走上社会，尽早开始培养接班人，是家族的首要任务。高净值人群现在关注的是企业未来发生经营风险、代际之间的传承、婚姻前/后资产规划、长寿带来的养老规划以及海外移民带来的税务安排等。”

## 回归家族信托本质

对高净值人群来说，财富增值跟财富传承是一个永恒的核心。而家族信托正是以家庭财富的保护传承和管理为主要的信托目的，包括提供财产规划、风险隔离、资产配置、心理教育、家族治理、公益慈善事业等定制化事务管理和金融服务。杨德行认为，家族财富传承存在着三大挑战，一是家族的未来规划需要眺望多年，二是老一代跟新一代的代沟问题，三是决策者跟接班人的信任能力。

瑞银将家族信托的核心功能归纳为资产隔离、财富传承、隐私保护、税收筹划四个方面，杨德行指出，境内跟离岸的家族信托从结构本身看，没有特别大的区别，甚

至没有任何区别，“瑞银在境内提供的家族信托，是以开放平台作为一个主要的立足点，客户其实是拥有全权的决定权，瑞银的家族信托服务主要为客户提供家族信托的价值及一般性制度的功能，为客户提供为信托设立提供相关服务的机构名单，包括信托公司等等，供客户选择和决定并用。”

杨德行还提到，过去一段时间，家族信托本身是否真的能起到我们高净值客户需求的传承、隔离和在税务的筹划方面，其实是有一点欠缺。因为整个家族信托行业，其实更多是关注到投资端。瑞银希望通过对生命周期的全覆盖，去做这一代的规划、隔代的规划。“瑞银有一个特有的策略，叫3L，第一个L是Liquidity流动性，第二个L是Longevity长久性，第三个L是Legacy传承。因为流动性主要是一个短期的，主要考虑未来三年的现金流跟短期的开销，这个是对生活方式的维持。长久性是三年以后的，是四年以后长期的需要，围绕自己生活方式的提高，包括可能要处理退休，长期的健康维护等。而传承更长远一点，超越了自己的生命周期，考虑了代际传承的需要，这是对别人生活的提高。”

张琼补充说：“我们跟客户沟通，一个比较明显的观察，就是很多国内的金融机构现在还是在用家族信托的概念实际上做一个产品包装，实际上很多时候就是一部分现金资产会投到自有的产品里面。而家族信托最核心的几个目标可能没有真正做到。所以我们想做的，包括我们跟我们的合作机构下一步要做的，实际上是回到家族信托的最本质的目标，在这些方面去看怎么解决客人的一些需求。”

本文源自金融界网