

本报记者 樊红敏 郑利鹏 北京报道

近日，中国信托业协会公布了中国信托业发展报告（2018~2019）（以下简称“报告”）。

报告显示，截至2018年末，68家信托公司中，共有36家实质性地开展了家族信托业务，以资金信托为主，业务总规模约为850亿元。

《中国经营报》记者注意到，与信托业相比，银行、第三方财富公司等也在布局家族信托业务方面也不示弱。以银行业为例，据统计，2018年半年报中，有8家银行均表达了对家族信托业务的重视，多家银行家族信托业务规模已上百亿元。其中，截至2018年6月末，建设银行家族信托累计签约委托金额150亿元、管理规模195亿元。

业内人士认为，从表面看，国内目前采用分业经营，各金融机构很难绕开信托公司独立开展商业信托业务，但是，家族信托的业务归根结底仍是高净值客户的竞争，而在获取高净值客户方面，各参与机构之间无疑是竞争分流的关系。

值得一提的是，目前的以银信合作为主流的家族信托业务中，信托仍然难以摆脱通道业务角色。除此之外，一直以来，行业面临的专业人才、制度问题以及行业规则等多重问题都严重制约了家族信托的发展。

家族办公室暴增600家

据了解，目前家族信托业务的参与者，除信托、银行之外，至少还包括保险、专业财富管理公司、律师事务所、券商、基金等。

记者注意到，除银行、信托内部纷纷设立家族办公室之外，国内也掀起了家族资产和财富管理服务机构设立潮。

天眼查显示，名称中带有“家族办公室”关键词或申请“家族办公室”商标信息的企业达近600家；名称中带有“家族财富管理”或申请“家族财富管理”商标信息的企业近200家。

不过，南开大学资本市场研究中心主任、博士生导师、京都律师事务所律师韩良在接受本报记者采访时表示，信托公司最主要的优势是牌照优势，在目前分业经营、分业管理的监管模式下，其他机构均不具有开展商业信托的业务资质，开展信托业务必须寻求与信托公司的合作。

业内人士认为，上述诸多参与“角逐”的行业中，商业银行在客户资源、信誉基础、资产管理能力等方面具有明显优势。

值得注意的是，在获取高净值客户方面，各机构之间无疑是竞争分流的关系。

中铁信托研究发展部研究员钱思澈，今年7月份在其发表的研究文章亦曾提到，设立家族信托的潜在客户或被其他金融机构分流的观点。

百瑞信托家族与慈善办公室信托经理苗培称：“银行、保险、券商在以往积累了大量高净值客户，是获客的专业渠道。”

“获客方面，目前来看，信托公司零售客户累积不足。”资深信托研究员袁吉伟称。

此外，离岸家族信托，也是境内信托公司的一大“劲敌”。

此前，香港某私行及财富管理部人士曾表示：“在香港设立家族信托的客户有50%~70%的比例来自内地，内地企业家对财富传承需求比较强烈。”

据中国社科院金融研究所资料，2018~2019年初，国内企业家已经开始将手中大量的资金，以信托计划的方式移师海外离岸市场，截至2019年上半年，约有15家公司，涉及总市值约为2240.76亿港元。

袁吉伟表示，境外家族信托法律制度、税收制度更为成熟，相关服务更加丰富，随着部分家族企业的全球资产配置和海外市场的拓展，位于海外的资产更多会选择成立离岸家族信托。

上海新古律师事务所主任、移投行家族办公室创始人王怀涛亦表示，很多时候同样一笔资金做了国内的就做不了国外的，尤其离岸信托更加成熟、法律制度更加完善、放入的财产类型更多等优势，对信托的保护力度更大。

通道“魔咒”

根据报告，目前家族信托的业务模式主要分为信托公司自主开发业务模式、信托公司辅助私人银行家族信托业务模式、信托公司与保险公司合作模式、信托公司与其他机构合作开展家族信托模式。

记者注意到，被给予转型厚望的家族信托，或将沦为信托公司又一以通道为主的业务类型。

报告提到，从目前市场中家族信托业务的构成来看，无论是从业务规模，还是从业务单数来看，这种以私人银行为主、由信托公司提供制度及法律框架的合作模式都是主流，远超信托公司自主开发的家族信托业务。在此种模式下，信托公司一般充当事务管理的角色，承担的财富管理和传承职能较少，高净值客户的需求主要是通过私人银行的专业化团队来完成。

据了解，目前家族信托业务规模排名靠前的几大信托公司，均长期与银行合作开展家族信托业务。

记者从业内了解到，西部某信托公司的家族信托业务规模已近百亿，不过，其通道业务占比高达七成。

“银信合作的大部分家族信托业务是通道业务，而且在早期，往往是银行占主导地位。”苗培对本报记者表示。

袁吉伟认为，现在各种合作模式的区分关键还在于客户从哪里来，是信托公司自身的，还是其他机构的。如果是其他机构的客户，那么其他机构会享有投资决策的重大话语权，信托公司更多是执行指令，处理基本信托事务。

也就是说，除银行之外，信托公司与其他掌握高净值客户的机构合作开展家族信托业务，也可能主要以提供通道为主。

据记者了解，北京某信托公司家族信托业务此前一直以银行渠道为主，现在保险、券商等渠道开始增多。

而第三方财富机构也是信托公司家族信托业务合作的渠道之一，有的信托公司为控制风险甚至明确，“不接受三方渠道合作，只合作持牌金融机构”。

三大“障碍”待化解

如何盈利问题才是目前家族信托面临的终极问题。

报告提到，从收费模式来看，一般家族信托按照整体的信托资产规模收取固定管理费，比例大致在0.3%~1%。

本记者了解到，目前多数信托公司家族信托业务并不赚钱，甚至还可能出现亏损，甚至有家族信托业务人员感叹，“只有眼前的苟且，没有诗和远方。”

苗培亦透露，根据其在家办领域同业的交流，目前绝大部分家族信托业务不能为公

司带来盈利，而且收费远远低于国外的家族信托业务。

袁吉伟表示，与传统融资类业务依靠类利差盈利不同，家族信托主要的盈利模式在收取管理费，市场透明度较高，在同质化业务的当下，客户定价话语权较强，导致基本费率不高。不过，该业务持续时间长，如果能够累积到一定规模，也能够为信托公司实现持续、稳定的收入。

对于家族信托的收益情况，韩良认为，与信托公司传统的项目不同，家族信托实际上是长期收益类项目，家族信托的存续期都很长，是每年都能产生稳定现金流的项目两者的收益率不能进行简单的对比。

此外，信托公司开展家族信托业务还面临多重痛点，如，股权、不动产、动产等类资产装入家族信托产品尚存困难；家族信托在国内没有私人财富保护法规；没法穷尽所有办法调查合法资金来源；合法资金来源的标准不明确；相关法律制度障碍等等。

苗培表示：“首先是人才的匮乏，家族信托需要复合型人才来管理及其复杂的事务。第二是法律规章亟待完善。第三是行业规则的建立，无规矩不成方圆，有了规矩才能更好地促进行业的发展。”

对于法律制度方面的障碍，韩良提到，第一，信托登记制度存在障碍。中国《信托法》规定，对于信托财产，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，但却并未规定登记机关和相应程序。对于资金信托而言并不构成障碍，但对于股权、不动产等家族信托，未经信托登记存在信托无效的风险。第二，家族信托相关的税收制度还有待完善。中国信托税收制度还处在空白中，将信托财产转移到受托人名下按照交易进行课税增大了委托人设立信托的成本。第三，家族信托与相关法律制度的衔接还有待进一步落实。

此外韩良还提到，实践中，客户保留权利的意愿较强，委托人通常不愿意放弃信托财产的实际控制，委托人更倾向于设立可撤销信托或委托人“权利保留”信托，而真正的不可撤销信托则较为少见，这为信托公司开展主动管理的家族信托造成了极大的障碍。