

21世纪经济报道记者 杨希 北京报道

2012年是中国家族信托产业的“元年”，这一年已有信托公司进行家族信托业务的探索与尝试。十年之后，中国家族信托产业发展迅猛，呈现出了新特征。家族信托也因为其具有的风险隔离、家族治理、慈善事业等功能，成为企业家实现家族财富有效传承的优先选择。

近日，中国外贸信托发布了《中国家族信托可持续发展报告》（下称《报告》），总结了国内家族信托十年的发展历程，从客群及需求、信托金融服务及行业发展、海外经验等多个维度梳理了家族信托的发展态势，并对未来家族信托的可持续发展提出了趋势展望。

家族信托客群呈现年轻化、多元化特征

《报告》将“年轻化，多元化”总结为家族信托客群的新特征。换言之，家族信托的客群基数不断扩大，呈现年轻化、行业多元化特征，来自新兴行业的人群逐步增长。

具体而言，调研发现，家族信托客群在年龄分布方面，40岁以下的高净值人群占比为23%，新生代高净值人群逐渐成为家族信托客群的中坚力量；行业分布方面，除房地产业、制造业、贸易行业、零售业及金融行业五大行业外，互联网电商等新经济以及律师、会计、咨询、教育等高薪专业服务业占比达12%，家族信托客群行业多样化趋势显著。

此外，家族信托客群对家族信托的认知愈发全面，资产配置逐步理性，产品认可度持续提升，且家族信托客户资产配置理念逐步成熟。

调研显示，截至2022年11月，家族信托客户多元化配置比例已达78%，其中标准化产品配置占比增加明显，较三年前增长约17%。存续信托项目追加比例逐年递增，近三年追加信托财产的项目个数占总项目比例分别为21%、27%、33%。对家族信托的认知愈发全面，客户核心诉求从“增值”过渡为“传承”从“激进”转向“稳健”。

家族信托功能与需求存在错位

《报告》进一步指出，事实上，目前中国家族信托业务并不能完全满足家族信托客群的现实需求，家族信托客群财富管理仍然存在以下主要痛点：

一是家族信托的定位和功能与需求存在一定错位。

调研结果显示，家族信托客群中，对家族信托最看重的前五大功能包括财富有序传承、资产保值增值、境内外资产配置、风险隔离和税务筹划。

“目前资产保值增值仍是中国高净值人群除传承之外最关注的目标，许多高净值人群在财富增值方面制定了较高的目标，他们会提出10%甚至更高的财富增速要求，也有部分人群将税务筹划作为家族信托主要目标之一。家族信托客群的上述现实需求和财富管理目标与家族信托的主要功能和本职定位存在一定错位。”《报告》写道。

二是多元化信托财产的匹配度差异。

《报告》称，经对比中国家族信托客群信托财产分布和家族信托客群意向信托财产分布发现，意向委托的多元化信托财产与实际落地的信托财产在财产类型占比上仍存在匹配度差异，家族信托意向信托财产中的股权、不动产等多元化财产类型没有得到很好的落实。

“尽管近年来，部分深耕市场多年的信托公司开展了股权信托、不动产类的家族信托业务，然而实际落地的单数仍然比较有限。在落地多元信托财产的过程中，尤其股权、不动产等财产，涉及成本较高、流程较长等问题，仍有大部分客户需求无法得到有效满足，期待后续在信托财产登记制度、配套税收政策相关制度上能进一步细化，促进家族信托业务良性发展，也更能服务到广大客户的切实需求。”《报告》称。

三是一站式财富管理有待发展。

受限于自身专业知识欠缺、精力有限等原因，现在家族信托客群往往希望找到高效、专业、定制化的一站式解决方案，对财富管理服务往往会提出更加综合和具体的要求，从资产的保值增值、财富的有序传承，到企业IPO或并购重组，他们希望财富管理机构在提供专业金融服务的同时，还能够承担起法律和税务专业咨询顾问的角色。由于现在信托公司和其他财富管理机构在优势和侧重点上存在差异，因此在当前家族信托的竞合格局中寻求高效、专业、定制化的一站式财富管理解决方案仍然存在一定的现实壁垒。

（实习生凌晨对本文有贡献）

更多内容请下载21财经APP