

21世纪经济报道记者朱英子 北京报道

2022年是家族信托境内本土化的第十年，其独特价值与未来前景已得到广泛认可。私行、信托、券商、保险及第三方财富机构等纷纷布局家族信托业务，发展势头之猛烈与日俱增。

对此，《21世纪经济报道》（下称《21世纪》）特别推出“家族信托十周年”专题，邀请行业亲历者分享在家族信托领域的实践与经验，以期在信托转型的当下，点亮一盏灯塔之灯。

2022年10月中旬，中信信托家族信托业务负责人（下称“中信信托”）在接受本报记者专访时介绍称，中信信托的家族信托业务2013年开始起步，2014年组建专职团队，2015年进行信息系统建设，经过近10年的发展，目前运营账户超4000个，存续规模超620亿元。

“下一阶段有望形成趋势和规模的受托财产是非现金类资产，尤其是上市公司股票，相较于不动产和非上市公司股权来说，更易形成标准化操作。”中信信托表示，家族信托作为传承环节最重要的工具之一，现阶段主要受托财产类型为现金和保单，期待未来能不断扩展受托财产类型，满足客户的多样化传承需要。

上市公司股票或成非现金资产突破口

《21世纪》：贵司家族信托业务规模一直位居行业前列的原因有哪些？

中信信托：回顾总结来看，主要有四方面的因素。

一是先发优势。

在国内家族信托业务发展初期，我们经过了充分的论证，于2014年组建了专门的家族信托和保险金信托团队，并于2015年推出“家族办公室”综合服务，同时持续进行家族信托业务宣传和推广，业务团队也比较稳定，积累了长期的业务经验。

二是科技优势。

我们是业内最早进行家族信托业务系统开发的一批机构，2015年，当时在国内没有合适的系统，我们找到一家给境外机构做过类似系统的软件商合作，结合工作实际自主研发了一套系统，并在此基础上不断拓展和优化。

目前我们有家族信托业务管理系统、投资管理系统、专属APP、外部合作机构协同平台、对接消费支付的场景服务管理系统等5个系统，支持业务全流程线上化开展

，有效解决了多账户管理难题，可承载较大的业务量。其中的家族信托业务管理系统于2022年获得国家版权局的计算机软件著作权，使中信信托成为信托行业第一个拥有全自主知识产权家族信托业务系统的公司。

三是品牌优势。

我国第一家信托公司是中信集团的前身，中信信托本身的规模和业绩在行业内长期处于第一梯队，而家族信托业务是一项建立在客户长期信任基础上的业务，因此中信的品牌很有利于我们开展业务。

四是集团协同优势。

中信集团是国内首批申请设立金融控股公司的机构，并已获央行批准，集团下属金融机构包括中信信托、中信银行、中信保诚、中信证券、中信建投等，综合金融服务能力较强。

《21世纪》：目前存续规模中现金类财产占比多高？你认为未来还有哪些展业机会？

中信信托：

截至目前，我们家族信托（含保险金信托）受托管理规模中，现金类财产占比超80%。保险金信托目前各家公司统计口径不同。

现阶段，由于信托财产非交易性过户制度和配套税收制度的缺失，信托公司受托财产普遍以现金和保单为主。我认为，下一阶段有望形成趋势和规模的受托财产是股权类，尤其是上市公司股票，相较于不动产和非上市公司股权来说，更易形成标准化操作。

家族信托作为传承环节最重要的工具之一，可以通过长期持有股票发挥稳定上市公司治理结构和稳定股票价格的积极作用，期待未来能成为上市公司持股股东中的一支中坚力量。

《21世纪》：能否介绍下近十年来的家族信托委托人画像变化？

中信信托：

早期家族信托委托人的年龄普遍偏大，且以女性客户居多，现在客户有年轻化的趋势，性别也变得更为均衡。其次，目前企业家客群、企业高管客群占比增多。

在设立诉求方面，原来委托人更关注家庭层面的婚姻风险、子女继承纠纷等，现在则更注重个人财富与企业经营风险隔离，以及专业化资产配置服务。

从投资的角度看，近年来明显感觉家族信托客户普遍不像原来那么关注收益率了，他们已经意识到，放到家族信托里的资金不能追求短期高收益。

警惕受托服务同质化趋势

《21世纪》：贵司今年家族信托业务新增管理规模约70亿元，从行业整体来看，亦是家族业务规模高速发展的阶段，你觉得原因有哪些？

中信信托：

一方面，近年信托行业调整比较剧烈，家族信托作为信托的本源业务，是监管鼓励信托公司转型发展的重点方向之一，因此各家公司纷纷开展家族信托业务，市场供给提高。

另一方面，监管对金融业务准入的收紧，清理了各类高风险、无牌照机构，很多高净值人群回流至正规金融机构，客户对财富管理风险的意识增强，渠道方面亦加大了对该类业务的推广力度。

《21世纪》：怎么看待当前家族信托业务规模高速发展的趋势？

中信信托：

行业规模增长有利于推动行业发展和政策完善。但当前整个行业的增量主要以银信合作模式为主，信托公司提供有限的事务管理服务，信托公司主动提升定制化服务的动力不足，因而要防范同质化的竞争趋势，信托公司需要建立自身的服务特色和优势。

《21世纪》：贵司在2015年便推出了定制化和标准化家族信托服务，能否结合多年实践，谈谈定制化和标准化的关系？

中信信托：

定制化和标准化是相对概念，一般而言，我们所说的标准化和定制化主要体现在信托合同的内容不同。

当前的标准化家族信托服务是通过业务经验积累，将满足绝大多数客户需求的条款体现在合同中固化下来，方便进行线上化操作和规模化展业，提高业务效率。

对于有定制需求的客户，需要对信托服务及合同条款有额外要求的，由于沟通时间会比较长，服务成本提高，更适用于部分信托规模较大的客户。当定制条款使用越来越普遍时，就可能会加入标准化合同中，成为标准化服务，中信信托就是定期更

新标准化合同的。

《21世纪》：如何看待近期下发的《关于调整信托业务分类有关事项的通知》中对家族信托方面的条款？

中信信托：

新的信托业务分类改革将信托的资产服务业务与资产管理业务做了切割，而在此之前，只有信托部发布的37号文中，明确将家族信托业务排除在资管新规之外，《信托公司资金信托管理暂行办法》（征求意见稿）中虽然提及服务信托业务不受该信托版资管新规细则的约束，但也未明确服务信托的业务分类。

《关于调整信托业务分类有关事项的通知》下发后，预计资产服务信托会整体区别于资产管理信托，相关监管规则与家族信托保持一致。

另外，与征求意见稿相比，此次的资产服务信托大类项下新增了初始设立时财产金额或价值不低于100万元的家庭服务信托这一细分类，这也是行业的一大利好。结合保险金信托的实操经验来看，设立此类信托的人群一般处于创富阶段，会随着个人财富的积累继续往里追加资产，后续单笔存续规模可能也会达到家族信托1000万的门槛，这样可以让更多的家庭提前规划财富，体验信托服务。

我觉得在明确监管方向之后，下一步还是需要在政策层面发力，比如信托法的完善和修订、信托过户和配套税制合理化等，这些才是行业红利的主要驱动因素。

更多内容请下载21财经APP