

视频加载中...

[xss_clean][xss_clean]

本期看点：

1.推进家族信托业务的机构有很多，为什么选择信托公司？

2.对客户来说，如何挑选好的受托机构？

好的受托机构应该具备哪些特性？

国内有很多推进家族信托业务的机构，比如银行、券商、信托公司、联合家族办公室、律师事务所、第三方财富管理公司。

根据国内的监管要求，2018年发布《信托部关于加强规范资产管理业务过渡期内信托监管工作的通知》（信托函【2018】37号）中，明确要求受托机构是信托公司，受托责任由信托公司来履行。

对于上述列举的机构，一般会作为投资顾问，承担一些相关投资建议的把关。

现在市场上很多的客户可能会因为和投资顾问客户关系比较好，所以在家族信托的初期的营销和签约的阶段，往往会起到了非常大的作用。但同时，这个时候很容易忽略未来持续的服务，需要受托机构在法律上、在实际的实操过程当中承担它自己的受托责任。

对于家族信托来说，签约是服务的开始，也是所有的相关机构和委托人陪伴的开始。选择受托机构要有专业化的、体系化的架构设计、团队的管理、整个系统的构建，这是我们首先想提示各位投资者和委托人的。

A. 专业团队

家族信托的受益人包含多位甚至多代家族成员，还可以动态增减，且分配触发的条款与受益人的未来行为相关联，这其中涉及到的法律关系较多，一旦服务机构没有能力识别受益人未来行为过程中的潜在风险点，便会影响到受益人未来的生活和工作的安排。

比如，当委托人将自己的孩子设为受益人之一时，如果孩子出国留学、工作，其纳税身份信息需要变更的时候，需要服务机构帮客户做纳税身份的重检，如果忽略了

这个风险，受益人可能会因为欠税，被当地的税务局惩罚。

专业的信托服务机构，可以帮助客户在需要重检的时候，告知并协助其提供资产申报等符合当地税法要求的资料，并且随着境内外法税政策的变化，动态地调整分配条款，尽可能让客户行为符合要求。

这种规避各类风险的做法，便是一个团队专业性的重要体现，需要团队内有各项专业人才，同时拥有大量的客户实操的经验。

B. 金融科技的助力

当金融机构的业务发展到一定规模，像建行家族信托服务管理资金规模已经超2万亿元，想要把大量实操经验付诸实践，单凭人力是不够的，需要科技的支撑。

比如，未来的收益分配，可能涉及到包括委托人在内的家庭成员的各个阶段，教育、创业、养老.....不管是按条件分配还是临时分配，都需要系统的支撑，需要事前的事件提醒、现金流提醒、需要进行流动性现金的管理、头寸的管理，这些内容离开了系统光靠人力是不可能办到的，往往会出现很多重大事情的漏缺。

这就需要整个业务流程有合理的规划和设计，能够让前、中、后台进行快速敏捷的联动，才能保证后续的管理真正落地。

建行私人银行在这其中不停地思考系统设计，提炼和总结不同类型、不同年龄阶段的客户需求，将其形成标准化、系统化的模板，这样当为其他新的委托人做方案设计的时候，可以有标准化的参考。

另外，这个系统里需要留一个“余口”，这个“余口”是用来满足家族信托委托人的个性化设计的。当委托人提出个性化需求，我们要快速应对，前台、中台、后台、法税服务团队一起敏捷协同，才能够真正做到满足客户的关键需求和服务要求。

将团队的专业服务经验沉淀到流程里，再固化到系统中，对于客户来说，最直接的感受就是服务效率的提升。客户们会简单地感受到，有的机构能够提供定期的财富管理报告、家族信托的管理报告，同时，对于后期的分配是不是有现金流足以满足他的分配条款要求，要实时、定期地进行现金流测试和头寸管理，这些都是需要强大的专业化、体系化的系统支撑。

更多内容请下载21财经APP