

“家庭服务信托与家族信托相比，具有低门槛、投资稳健等特点，同时还兼具了家族信托具有的资产隔离、财富传承、隐私保护等功能，未来一定会引发更多的中产富裕家庭的关注。”中航信托相关负责人在展望家庭服务信托未来的发展前景时对21世纪经济报道记者表示。

3月24日，银保监会发布《关于规范信托公司信托业务分类的通知》，对家庭服务信托的定义进行了明确认定。《通知》明确，家庭服务信托初始设立时实收信托应当不低于100万元，期限不低于5年，由符合相关条件的信托公司作为受托人，接受单一自然人委托，或者接受单一自然人及其家庭成员共同委托，提供风险隔离、财富保护和分配等服务，投资范围限于以同业存款、标准化债权类资产和上市交易股票为最终投资标的的信托计划、银行理财产品以及其他公募资产管理产品。

引人注目的是，相较于家族信托的1000万门槛，100万元门槛的家庭服务信托就可以享受风险隔离、财富保护和代际传承等服务，这为中等收入家庭借助信托工具实现财富管理提供了可能。

实际上，早在几年前，就有信托公司推出了低门槛的类“家庭服务信托”，在当时也引发了行业的广泛关注。

例如，2019年招商银行与华润信托共同推出的家庭财富传承服务——金葵花财富信托，该信托起投点为100万元。2021年，建信信托推出普惠家庭信托，该信托门槛为40万元。此次描绘行业蓝图的“三分类”新规出炉后，家庭服务信托也正式有规可依。

在上述中航信托相关负责人看来，家庭服务信托让信托服务更多地向有需求的中等收入群体延伸，让信托走进千家万户成为可能，这也代表了信托普惠化发展趋势和发展前景。随着我国居民财富积累以及社会财富管理需求的释放，家庭服务信托将迎来更多的发展机遇。

根据胡润研究院近日发布的《2022胡润财富报告》，中国财富家庭拥有的164万亿元的总财富中，预计有19万亿元将在10年内传承给下一代，51万亿元将在20年内传承给下一代，98万亿元将在30年内传承给下一代。

云南信托相关负责人也认为，家庭服务信托的设置为普通家庭提供了财富传承新途径，可以进一步降低使用信托来进行财富传承的门槛，让更多普通家庭可以享受到信托制度的优越性。

中等净值家庭财富传承新思路

外贸信托相关负责人告诉记者，新的分类标准首次厘清了家族信托与家庭服务信托的业务边界，使得家庭服务信托业务的开展正式有规可依。更多的富裕人群有机会享受到信托的制度优势，可以通过信托制度的安排，帮助家庭实现资产规划、风险隔离、子女教育等多方面的目标。

他还向记者展示了两则外贸信托落地的家庭服务信托的鲜活案例。一则有关子女婚姻风险隔离，另一则是利用信托制度激励子女考学。

李先生的独生女即将步入婚姻殿堂，李先生和太太为他们的掌上明珠准备了300万元的嫁妆，但女儿和未来女婿并未签署婚前协议，李先生担忧若女儿婚后感情不稳定，则可能面临婚内财产被分割的风险。因此，李先生选择通过家庭服务信托将嫁妆按时按需传承给女儿和女儿未来生育的子女，明确信托利益不属于女儿夫妻共同财产。通过家庭信托风险隔离、财富保护和分配的专属特性，保障财富在夫妻关系中的归属及传承受益人。

王先生由于担心儿子学习成绩，希望儿子能学习进步、学业有成，便选择将800万元的现金资产作为信托财产设立家庭服务信托，使得信托利益在儿子学习进步、达到某个排名或者考取某些院校时进行分配，达到激励儿子学习的目的。

上海信托家庭服务信托部负责人束宇则指出，家庭服务信托不是单纯理财产品，而是基于信托财产管理制度的财富管理工具，集成了家庭关爱、财富传承、风险隔离、资产配置等综合功能，构建了家庭财富管理综合解决方案。

他也向记者展示了一则上海信托落地的家庭服务信托的鲜活案例。一位30岁的单亲妈妈考虑再婚，为年龄尚幼的女儿设立教育金为目的的家庭信托账户，为女儿未来教育支出做了规划的同时，也筹划了未来再婚后财产混同的风险。

不过，家庭服务信托虽然相较家族信托更加普惠，但也要看到其灵活性上的不足。多名信托公司相关负责人提到，相对于家族信托投资无限制而言，家庭服务信托明确了投资标的仅限于标准化产品投资，不可投向非标产品。不过，大家的共识是，对于家庭信托投资范围的限定，会在一定程度上加速信托公司业务结构的调整，推进非标转标、净值化管理的转型进程。

中融信托相关负责人介绍，家族信托的信托目的更为丰富，除风险隔离、财产保护以外，还覆盖了财产规划、子女教育、家族治理，公益（慈善）事业等方面的服务内容，突出了信托制度在家族财富传承规划和家族治理等方面的功能作用，而家庭服务信托的信托目的则更为基础，主要是风险隔离、财富保护和分配服务。

北方信托创新发展部总经理王栋琳也认为，家庭服务信托主要面向广大中等净值人

群，门槛相对低，期限也不长，是未来有很大想象空间的信托业务品种。对于新规对其投资标的的限制，一是从中等净值家庭的资产规模和风险承受能力出发，排除非标投资，有利于实现分散投资目的，防控风险；二是考虑普通中产家庭的流动性需求，配置的都是流动性较高的资产；三是单一规模都不大，考虑到未来资产管理运作、运营等的效率，须推广数字化管理手段，因此标品更为便利。

如何抢滩家庭服务信托蓝海？

作为面向中产阶级和富裕人群的财富管理工具，家庭服务信托代表着信托普惠化发展的新内涵，市场空间巨大，但信托公司在实际落地的过程中，仍然面临多重挑战。

中粮信托家族办公室总经理吴海波表示，家庭服务信托由于其单笔资金规模小，市场盘大，基于信息化的标准化、智能化必不可少，而系统的标准化、智能化、信息化是目前大部分信托公司的短板，谁能更快实现项目的全流程全线上化操作，谁将掌握关键核心竞争力。加大科技系统的开发投入，成为希望抢滩家庭服务信托蓝海的信托公司的当务之急。

“相较于过去信托擅长的非标业务，投资于标品业务需要更加专业化的产品创设和管理能力，对于信托公司而言也是不小的挑战。”吴海波指出。

他还透露，相较于家族信托服务于1000万以上客户群体，家庭信托客群集中于100至1000万客群，对服务信托了解相对较少，缺乏对信托的特征和功能理解，需要对客户进行培育和辅导。

同时，由于资金规模的下降，受托人将会在定制化服务内容要求上调整服务内容，委托人基于传统家族信托对家庭信托服务的认知和期待也应进行引导，在服务内容的宣传、市场的消化和吸收也需要时间。

外贸信托相关负责人告诉记者，与家族信托相比，家庭服务信托的投资起点更低更普惠，产生的业务量较大，需要更为强大的系统功能。外贸信托也在借助金融科技的力量来管理不同种类的信托产品，减少操作风险，提升业务处理质效，从而保证信托运营更贴合业务管理规范，更契合监管相关要求。

在他看来，家庭服务信托具有广阔的需求前景，投资标品的要求契合了整个行业的转型方向。与非标产品相比，标准化金融产品信息披露公开透明，标准化程度高，实时反映了资产的真实价值，具有安全性强，流动性好的特点。现阶段，信托公司可能面临客户认知的一些困难，这需要信托公司去做大量的投资者教育，让客户花

时间去理解标品的投资范围，同时，信托公司也需要建立与标品资产相匹配的投资体系。

更多内容请下载21财经APP