

每经记者：冯典俊 每经编辑：马子卿

在信托行业回归本源业务的方向下，信托公司正在将家族信托服务更多向有需求的中等收入人群延伸，更好地发挥信托服务功能。记者观察到，近期不少信托公司正布局家庭服务信托。

今年3月份，银保监会发布《关于规范信托公司信托业务分类的通知》，当中对家庭服务信托进行了定义，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，提供风险隔离、财富保护和分配等服务。

“家庭服务信托可以理解为家族信托产品的‘普惠版’或者是‘MINI版’。”上海信托表示。信托产品正走向大众富裕人群家庭，作为一个新款产品，家庭服务信托有何特点？适合哪些人群？作为较早成立家庭服务信托部门的信托公司，上海信托在这块领域又是如何布局的？

带着这些问题，《每日经济新闻》记者采访了上海信托家庭服务信托部负责人束宇，对这款新亮相产品一探究竟。

实收信托门槛更“亲民” 服务对象更加广泛

NBD：相比家族信托，家庭服务信托资金门槛降低了许多。家庭服务信托可否理解为家族信托产品的“入门版”，其服务功能和家族信托是否是一样的？

束宇：家庭服务信托可以理解为家族信托产品的“普惠版”或者是“MINI”版。家庭服务信托相比家族信托，设立的实收信托门槛显得更为“亲民”，不低于100万元即可。家庭服务信托在服务功能上，与家族信托基本一致，都是基于信托制度的财富管理工具，均属于新三分类项下财富管理信托。

相比于家族信托，其服务对象更为广泛，可扩展到大众服务人群，信托服务合同也相对标准，投资范围上也仅限标品投资。家庭服务信托的功能包括：家庭关爱、财富传承、风险隔离和资产配置等。

截至目前，上海信托的某品牌家庭服务信托已设立超过50单。客户主要关心的问题在于信托如何帮他们解决财富管理多样化需求的，例如信托财产独立性的法律依据，财富传承方案如何规划，存续期间如何管理等，包括分配方案调整、投资配置调整，以及资产配置策略等。

NBD：作为一款家庭财富管理，家庭服务信托产品是如何体现“家庭服务”二字的？具体可以为家庭提供哪些场景服务呢？

束宇：家庭服务信托作为一款家庭财富管理工具，区别于传统理财，家庭服务信托更为强调的是围绕目标事件——子女成长、养老计划和生活消费的事务管理，“家庭服务”体现在目标事件场景下所需的资金规划分配以及在家庭应急金的支用机制上。

以上海信托为例，我们基于对客户画像的洞察，进行了各种家庭信托目的和场景的设计与实践。具体案例包括：父亲为了鼓励孩子结婚生子，设定基于孩子成婚而触发家庭信托收益分配；年长的老人给孩子和孙辈，留下补充养老金和成家立业金；单亲妈妈给孩子单独设立教育金家庭信托账户，确保养育孩子上的经济独立等。

NBD：一单家庭服务信托落地后，信托公司在家庭服务信托产品上是如何发挥作用，主要负责哪些方面的工作？

束宇：当一单家庭服务信托成立后，信托公司受托职责才真正开始履行。在家庭服务信托设立后，信托公司在家庭服务信托产品上主要负责存续期间的管理，包括但不限于期间配合客户进行追加、受益人及分配方案变更管理事项等，以及期间根据合同约定资金投资配置管理、常规分配、特殊分配等，并为客户披露净值、出具季度披露报告。

未来，甚至在信托存续期间，信托公司还可能提供有关信托合同项下的风险隔离、财富传承功能的延伸法律问题咨询服务。

以现金或保险金为主 相对标准化符合产品定位

NBD：上海信托很早就率先布局家庭财富管理业务，新设了专门部门。与传统业务相比，家庭服务信托业务需要克服哪些实际难题？需要信托公司具备哪方面的专业能力？

束宇：相比传统业务，家庭服务信托业务对综合管理能力的要求相对较高，工作实务中涵盖了品牌推广、科技运营、产品迭代、渠道建设、投资配置等五个方面。目前大众富裕人群对信托制度给予财富管理带来的优势还不是特别熟悉，信托三分类后，信托行业需要合力推广信托文化，要让更多人了解信托，认识信托，感受信托魅力。

此外，还有如何批量管理这样“家庭账户”，对信托公司的科技运营能力，也提出了挑战，在产品创新和资产配置方面也需要信托公司修炼内功，场景更贴合客户需求。因为家庭信托投资范围均为标品，这个对于信托公司投研能力提出了更高的要求。

NBD：家庭服务信托在投资范围上有所限定。为何上海信托将家庭服务信托产品与FOF团队相融合？两者在哪些特点上较为匹配呢？

束宇：家庭服务信托产品功能上可谓是信托服务与投资配置相得益彰。考虑到家庭服务信托的传承方面功能，投资期限比一般理财产品更长，客户在投资配置上应树立长期投资理念，以获得好的投资体验。

从家庭信托目前投资范围来看，要求底层投资均为可投资的标品资产，上海信托目前管理标品规模约1300亿，已有的产品线涵盖现金管理、债券投资、固收+、FOF/TOF、境外投资等，与家庭服务信托配置范围高度吻合。

上海信托构建了具有信托公司特色的投研平台和团队，家庭服务信托的配置以公司投研平台为强大智库支撑，将公司FOF团队自上而下的策略选择（从宏观政策、大类资产、另类资产到策略研究），与自下而上的组合构建（从策略配置框架研究到管理人筛选）相融合，构建不同风险等级的信托产品，通过把握策略轮动、基金筛选和动态调整，力求获取长期稳健收益。

NBD：了解到目前很多家庭的财产主要以非资金类为主，家庭服务信托财产是否可以接收非资金类财产呢？

束宇：信托财产多元化一直是行业努力的方向，现在已实现的资产类型有现金、金融产品、保险金请求权、上市公司股份、未上市公司股权等。但就家庭服务信托而言，现在还是以现金或者保险金为主，相对标准化也符合这个产品的定位。

NBD：目前财产门槛已下降，未来家庭服务信托是否会成为信托公司的利润支柱之一呢？

束宇：家庭服务信托，是信托制度在财富管理普惠化应用的体现，监管的认可以及门槛的降低，让信托走进千家万户成为可能。

在普惠性财富管理中，信托制度可带来三类价值，包括“财产独立”“账户创设”和“大类资产配置”，随着大家对家庭资产规划意识逐步增强，对于防范婚姻和债务可能引发财产分割风险、保护子女权益、定向传承财富、自身医疗和养老开支规划都有极强的内在需求，通过信托公司持续的观念宣导，家庭服务信托有望成为大多富裕家庭解决“刚需”的工具。我们相信未来家庭服务信托会成为信托公司服务客户的非常重要的财富管理工具。

每日经济新闻