

近日，招商银行宣布创新推出家庭财富传承服务——金葵花财富信托。该项创新填补了国内家庭信托的空白，解决了中产阶级家庭财富传承问题，具有“设立门槛低”、“服务标准化”、“受益人广”、“灵活分配”、“隔离效果好”等五大特点。

上述信息是招行在“梅花与牡丹家庭财富论坛成立大会暨家庭信托研讨会”透露的。研讨会于3月29日在深圳举行，由华夏经济学研究发展基金会与招商银行主办。梅花与牡丹家庭财富论坛主席、全国政协委员葛华勇，南南合作金融中心主席、原银监会副主席蔡鄂生，招商银行副行长刘建军出席并在研讨会上致辞。

刘建军表示，作为一家拥有17年财富管理经验、服务1.25亿零售客户、管理零售客户总资产达6.8万亿元的全国性股份制商业银行，招商银行始终坚持“以客户为中心、为客户创造价值”的初心，不断完善产品和服务体系、深化金融科技应用、提升客户体验，与论坛宗旨保持着非常高的契合度。面对国内家庭信托业务仍处于发展早期、难以满足庞大的中产家庭需求的情况，招商银行结合自身在财富管理领域多年的服务经验和专业积累，创新推出家庭财富传承服务——金葵花财富信托，为中产阶级的家庭财富保驾护航。

家庭信托发展滞后，中产阶级如何守护家庭财富

据
尼尔
森发布的
中产阶级财富报告
中关于“财富传承”主题调研的结果
显示，近60%
的被调研者没有意识到自己有财富
传承的需求；63%的被调研者没考虑过使用信托规划等手段实现财富传承需求。

不少中产阶级客户认为自己目前事业顺利、家庭幸福、而且正值壮年，过早安排“不吉利”，没必要考虑财富的传承与分配；还有客户认为财富传承是亿万富豪才会考虑的事情，自己把现金和房产直接送给子女就算实现了财富传承。然而在日常生活中，因企业经营、债务纠纷、婚姻变故等导致的风险无处不在，中产阶级虽然资产仅在百万级，但是如果仅仅通过赠与或继承，容易导致债务追索、家人争产和离婚财产分割损失等后果。

因此，从风险防范角度来看，在进行财富管理时，除了要关注资产的保值增值，还要考虑可能发生的潜在风险，提前做好应对和安排，这样才能既给家庭“创富”，又能更好地给家人“传富”，延续幸福美好的生活。

信托本质上是一种特殊的财产管理制度和法律行为，其理念精髓是“始于信任，终于托付”，其中他益信托具有独有的“隔离+指定分配”的特质，可以根据客户意愿设计法律架构，为指定受益人的利益管理、运用和处分，是家庭财富传承最好的手段。

目前欧美等发达国家和地区信托传承理念深入人心，家庭信托业务蓬勃发展，针对中产阶级的民事信托、遗产信托等具备理财及代际传承分配功能的他益信托发展非常成熟，门槛也相对较低，一般为100-200万人民币，非常契合中产阶级的财力和需求。

而国内目前绝大部分为融资类信托，仅相当于理财工具，不具备传承属性。家族信托虽然具备传承与隔离功能，但是门槛过高，普遍在1000万以上，适合中产阶级、具备代际传承分配功能的家庭信托仍处于起步阶段，市场非常广阔。

设立起点仅100万，金葵花财富信托填补行业空白

为满足广大中产阶级家庭财富传承与分配的需求，招商银行在华润信托、知名律师事务所与咨询公司等机构的支持下，历时近两年，反复论证产品架构，优化服务模式，面向中产阶级客户创新推出家庭“传富”服务——金葵花财富信托。金葵花财富信托具有五大特点。

经招行深入调研评估中产阶级家庭可以接受的门槛，金葵花财富信托的起点最终设置为100万元，大大降低了门槛，扩大了家族信托的群体服务范围。在设立上，金葵花财富信托设立简单便捷，程序相对标准化，可为客户提供统一专业的资产管理服务。

在受益人选择上，客户可以按照自己的意愿，将信托财产指定分配给希望照顾的家人，其范围包含：配偶、子女、（配偶）父母及（外）孙子女等，既能做到代际传承，又可实现隔代关爱，还能做到灵活分配。金葵花财富信托既可以做到定时定量分配又能在升学、结婚和生子等特定条件触发时进行分配，既能持续照顾家人，又能防止挥霍。

在风险隔离方面，金葵花财富信托的隔离功能主要体现在“设立金葵花财富信托的合法资产”与“客户其它资产”相区别，当发生债务纠纷、婚姻变故、遗产分割时，这部分资产独立于客户所拥有的其它资产。

