



热点研究

我国家庭服务信托发展概况及展望

导读：我国的家庭服务信托发展潜力巨大，创新空间广阔，更需要业务体系的全面支持，帮助解决家庭财富管理难题，进而促进社会共同富裕。

近年来，家族信托业务在我国持续增长，信托公司在满足更多家庭的财富管理需求基础上，探索推广家庭服务信托，产品推出后市场反应良好。2023年信托业务分类新规首次明确家庭服务信托的概念，进一步丰富了信托公司财富管理业务的内容和方向，并对客户群体范围进行了阐释，有利于满足不同类别家庭的财富管理、保护和传承的需求。本文结合财富管理市场的情况，就我国家庭服务信托的发展现状进行简要梳理分析。

一、家庭服务信托客户群体更为广泛

随着经济社会发展和居民财富的不断累积，高净值人群在资产管理、财产保护和财富传承方面的需求日益增加。据统计，当前我国家庭年收入介于10万元至50万元的中等收入人群已超过4亿，而大多数家庭当前的财富保障水平较低、长期资产规划配置仍不足，家庭财富传承与风险隔离的需求日益凸显，人们对家庭资产提早进行规划的意识也逐步增强，在定向财富传承、子女教育辅助、个人医疗保障和养老开支需求等多方面都有了更强烈的需求，在此基础上，家庭服务信托将成为大多数家庭解决前述问题的重要工具。

根据信托业务分类新规，家庭服务信托是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，初始设立时实收信托应当不低于100万元，期限不低于5年。相比于家族信托1000万元的设立门槛，家庭服务信托客户群体更为广泛。

一方面，经济发展的不确定性导致更多人群对日常的家庭财富管理规划产生较高需求，另一方面，中等收入群体数量的稳步增长迫切需要信托工具的普惠化。而家庭服务信托具有财富传承和投资管理的功能，加之相对较低的门槛，其财富管理账户的基础功能和相对普惠并可标准化的特征符合大部分中等收入群体的要求。不仅如此，近年来监管和政策方面的支持推动，也为家庭服务信托提供了良好的市场环境和法律保障。

二、开展家庭服务信托业务的重要意义

家庭服务信托与家族信托、保险金信托等发展相对较早的服务信托均属于财富管理
服务信托，是资产服务信托的重要组成部分，但家庭服务信托因其自身特点而具有重要意义。

首先，家庭服务信托是拓展财富管理市场重要手段。从功能设计和投资限制来看，家庭服务信托不属于传统资管产品，而是具备账户综合管理功能的法律架构，可以服务更多人群，其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，不能直接或间接投资其他资产，因而更具备账户管理的综合性，可以实现广泛、安全、长期的财富管理规划。

其次，家庭服务信托是信托公司业务转型的重要方向。监管部门对家庭服务信托进行了清晰的定义，明确了具体的投资范围，同时在相关政策方面也提供支持和补充，肯定了信托公司的创新实践，也凸显了家庭服务信托是信托业务回归本源的重要路径，此类业务不仅丰富了信托品类，也展现了信托公司在业务环节中的不可替代性，有利于信托公司进一步创新转型，通过家庭服务信托加强与银行、证券等机构合作。

再次，家庭服务信托是信托制度普惠化发展的重要方式。以往的财富管理信托主要面向高净值或超高净值人群，家庭服务信托的门槛更低，实现目标客户的下沉，覆盖范围更广，扩展客群范围的同时实现了对不同类别客户的精准化财富管理服务，推动了信托制度应用层面的深层次发展，实现信托业务普惠化，造福更多社会群体，助力社会共同富裕。

最后，家庭服务信托符合社会发展的需求。从社会发展的实际情况来看，我国目前的中等收入群体数量较之以往大幅增加，且普遍步入中年，其职业发展与家庭财务状况迫切需要更为安全长远的财富规划支持，以解决照顾老人、抚育子女、医疗保障、财产安全等多方面的需求；加之目前社会老龄化、少子化等问题开始显现，需要通过家庭服务信托为不同家庭提供综合金融服务，进一步解决养老保障和财产代际转移等重要社会问题，发挥信托制度优势，服务人民美好生活。

三、我国家庭服务信托业务的发展现状

由于具有更广阔的客户空间和优秀的创新适用性，家庭服务信托作为财富管理市场的“新兵”，已开始迅速占领市场。数据统计，截至 2022 年末有 12 家信托公司落地家庭服务信托，存续总规模约为 27 亿元人民币。随着 2023 年财富管理市场的发展和信托业务分类新规等政策的推动，家庭服务信托在业内广泛开展，根据智信研究公司的数据，截至 2023 年末，已有近三分之一信托公司开展家庭服务信托业务，其中存续规模最大的信托公司业务规模已突破 10 亿元，紧随其后的各家信托公司业务存续规模在 3 亿元至 5 亿元之间；从户均规模看，规模靠前的几家公司户均保有都超过 100 万元门槛，最高的接近 500 万元。当前各家信托公司积极探索，通过多种模式持续优化相应的业务结构和服务水平，满足发展需求。

例如全场景服务模式。中建投信托等通过拓展服务的场景功能，进一步丰富家庭服务信托的价值。这些服务不仅包括财产风险隔离、财产分配方案设计以及增值服务，还

通过为受益人在教育、婚恋、育儿、置业、医疗、养老和继承等重要事件方面的特定安排实现家庭财富的代际传承和保护，同时还提供投资咨询、法律和税务咨询、留学服务等增值服务，以及对接外部的养老和医疗保险资源，进一步提升家庭服务信托的综合服务能力。

又如重点功能提升服务模式。中信信托在其家庭服务信托中融入了家族信托和保险金信托的服务经验，充分保障服务的全面性。公司的家庭服务信托业务通过接受家庭保单进入信托、专注于子女教育、医养安排等关键生活场景、以及全线上办理流程等特色功能，显著提升用户体验和服务便利性。

最后还有理财管理综合服务模式。上海信托的家庭服务信托针对中产家庭财富管理需求特点进行功能设计，通过家庭财富管理账户综合服务实现业务升级。公司打造“让利于民、便利于民、普惠于民”的家庭信托，持续升级集家庭关爱、风险隔离、资产配置、财富传承“四位一体”的家庭财富管理账户服务体系，并通过服务流程设计以及数智体验平台规划，利用信托账户的灵活分配和风险隔离机制关注全周期服务，并经由多元配置保障传承和安全。

四、家庭服务信托对信托公司能力的要求

家庭服务信托需要面对更加广泛的客户群体、实现更聚焦的投资管理、提供普惠化的金融服务，因此也对信托公司的能力建设等方面提出了更具体的要求：

一是要求更高的综合管理能力。家庭服务信托在业务实操中涵盖了渠道建设、项目管理、投资配置、运营支持、产品升级、品牌推广、客户维护等多方面，尚无广泛的群众基础和市场熟悉度，也缺少成熟的业务模式支持，信托业务分类新规出台之后，更需要行业给予全面支持，同时在信托业务本源和服务信托知识的推广方面进一步加强，进而通过信托公司的业务综合实力打开局面。

二是要求更全面的财富管理场景服务。中等收入客群的财富管理需求相对更加具体，也具有类型化模式化的特征，因此家庭服务信托需要为其提供场景化服务，即为相应的客户群体打造完善的家庭财富管理场景，在提升业务标准化程度的同时，通过方案设计和条款设定实现对基本功能点的关注，解决不同层面客户的财富管理难题。

三是要求更有效的信息系统支持。家庭服务信托的聚焦点不是财富客户的个性化财富管理，而主要是普惠化的家庭资产规划，客户数较家族信托而言会大幅增加，在团队管理、运营压力及信息系统等方面提出了更高的要求，信托公司需要提高业务的标准化设计水平，实现高效精准的服务流程支持，因而需要匹配全面的科技运营和信息系统，有效服务于批量化的业务规模，提高服务效率和客户体验。

四是要求更专业的投资管理水平。监管要求已经对家庭服务信托的投资范围作出明确限制，主要是标品范围，这也要求信托公司具有更高的资产配置和投资研究能力，在资产投配的专业性、规范性方面都具有较高要求，在相对多元化的配置基础上，实现普惠化产品的专业安全性，信托公司应通过定制化的投资管理服务实现批量化的业务复制。

五、家庭服务信托业务的未来展望

目前家庭服务信托已获得了较为显著的发展成效，但其长期可持续发展仍面临挑战，这些挑战来自于政策制度、产品服务、信息技术、商业模式、市场环境等多个方面：

一是要完善监管体系，实现政策制度支持。虽然监管部门已经对家庭服务信托的基本概念和投资范围进行明确，但仍未有更为详尽的配套细则和业务指引跟进，因此可以在制度方面借鉴海外经验并结合业务实践，在此类业务的准入资格、产品设计、规范操作、资产投配、信息披露、营销制度等多个具体方面作出规范，进一步明确政策支持业务开展的方向。

二是要聚焦客户需求，持续创新产品模式。家庭服务信托的受众更广，因而需要信托公司聚焦重点人群，打造有针对性的服务机制，在中等收入人群财富管理方向深入研究，分析客户画像、需求方向和服务偏好等，围绕财富传承、风险隔离、子女教育、医疗养老等核心需求，创造标准化和差异化的不同产品体系，并通过账户管理综合服务提升客户体验，实现多元资产装入、分配中的账户支付、灵活高效投配以及特色化增值服务等功能，并进一步通过教育、旅游、养老等生态圈合作服务实现财富的综合管理。

三是要提升专业水平，完善信息系统支持。为了更好地服务大众客户，信托公司应持续提升家庭服务信托的专业运营管理能力，在资产管理和投研水平方面加强综合实力，在需求响应速度方面通过系统支持实现显著提升。这不仅涉及信托公司在产品设计和运营管理方面的科技升级，还需要客户系统等方面的全面技术更新，进一步强化服务流程的科技创新，实现整体业务的标准化、线上化和移动化支持，全面提升客户体验。

四是要探索商业模式，保障持续经营收益。家庭服务信托主要是账户服务而非传统的资管产品销售，目前的业务收费相对较低，且仍普遍处于市场优惠期，相应的低成本甚至免费推广策略有助于市场拓展，但无益于商业模式的持续性，家族信托和保险金信托在一定程度上也存在类似的困境。因此，业务拓展中需找到平衡点，积极探索持续盈利模式并提升服务效率，同时可通过科技水平降低成本，或开发更多持续盈利的增值服务，并在考核端预留鼓励期，主要探索规模和收益等，保障业务培育发展的可持续性。

五是要加强市场宣传，夯实客户群体基础。在我国目前较为薄弱的信托文化基础上，家庭服务信托作为一种新型的资产服务信托类型，社会了解程度较低，需求情况也无法有效释放，加强市场宣传迫在眉睫。一方面需要通过政策制度的持续支持推广，另一方面可以通过印刷品或官方短视频等形式，重点介绍业务形式、产品模式、功能优势、家庭服务信托账户综合作用等，加强对此类业务的深入理解，进一步持续夯实客户基础，促进业务推广。

我国的家庭服务信托发展潜力巨大，创新空间广阔，更需要业务体系的全面支持，帮助解决家庭财富管理难题，进而促进社会共同富裕。