



长三角金融合作与风险防范

国内家族信托市场发展及其对上海的启示

2018年9月28日

国家金融与发展实验室

长三角金融合作与风险防范

国内家族信托市场发展及其对上海的启示

提问：

2013年、2014年发现上海其他律所（不清楚）

程炼：

我也没有弄明白为什么，因为问题在于什么地方，那一块资金你不知道机构里面，每一个具体机构资金转移，所以只能看到总量，区域总量和机构总的类型数量，央行他们有，可以知道，我们不知道，所以看到这些只能是猜，但是猜的东西不能在微观水平上得到验证。现在可以猜到2014年这一届政府开始真正实施他们执政理念的时候。就是他们对于金融体系控制加强了。在这个过程中，北京把对于全国金融控制权利更加集中，上海是这当中顺风受益。你要观察他们之间差异，北京上升更厉害，上海只是这个过程当中也是捎带做了金融中心。但是2017年是一个意外，主要是由于资管新规出来，对影子银行打击，北京受到特别大挫折。我强调一下这些解读只是猜，没有微观层面得到验证。这种控制一般产生第一感觉，如果打击影子银行应该是正规金融体系他们受的波及比较少，北京受到最大冲击，上海没有受到太大冲击，因为银行机构他们业务金融活动必须通过北京来进行。上海不具备这样的能力。所以从

这个反过来可以看到，前面无论是上升，2017年下挫都是跟中央监管政策密切相关。上海实际上这当中是受益者，尤其是2017年。

提问：

我有两个问题分别请教两位，关于刚才有提到从大面上讲金融行业在长三角发展，具体问一下关于外资机构，从中国角度来讲，官方一直说我们推动改革开放，扩大金融开放，但是我了解到，外资机构一直觉得我们开放脚步比较慢，您从研究角度来看，未来几年里面上海作为对外开放金融中心，中国的金融中心，它的潜力有多大？对于外资来说有多大吸引力？对于王老师的问题，您刚才有做了一些微观研究，不同信托机构在家族信托上他们大概做了多少，您有一些量化，里面提到上海信托做得不错，我比较好奇您对于安信信托是否有所了解，从地域角度来讲，家族信托在上海，它的比重怎么样？相比于全国其他地方来说。

程炼：

外资这一块我相对来说和银行接触更多，其他保险公司有一些，再其他少一些。银行大家都知道实际上是加入WTO以来外资他们比重是在下降，现在是跌到2%左右。这其中我们的监管控制是一方面原因，尤其是人民币业务上面监管，另外和他们经营理念有关，包括我们跟他们很多时候交流，外资金融机构有的时候感觉他们的企业文化和管理体系和国企很像，这一点当然有好的方面，也有不好方面，好的一点是安全第一，尤其是接触银行业，一个原因是他们发达金融体系，所以他们对于风险控制看得更重一些。不好一点是中层管理人员比较循规蹈矩，跟他们在一起他们会抱怨他们在内部外资金融机构做一个事情比国企还困难，大量合规性很麻烦，这也是一个问题，还有一个是网络问题。这也是外资银行这方面劣势。可以想像得到中央确实无论是宣誓效应，还

是促进金融体系活力角度来说都会扩大对金融机构开放力度，但是能否取得特别大进展，从我目前了解情况不是很乐观。竞争优势来说，上海相对来说可以对标北京朝阳区，他们是更看重市场，而不是看中与政府关系。另外他们感觉上海市政府对他们更友好，很多时候到上海市政府做更有效。这一点来说上海还是有比较强竞争优势。

王增武：

关于家族信托，能找到一个信息，目前安信信托找不到，他年报里面没有相关信息。市场规模来讲，刚才是数据可得13家机构，目前规模是14.3%，120亿，后来跟别人讨论过，这个数据120亿也有一定水分，是目前下设家族办公室资产管理规模，而不是家族信托规模。再一点做补充，刚才提到上海地区，上海地区原来资产分布在上海地区，机构也是这样的，复兴是百年复兴，1914年我们国家成立第一家信托公司是在上海成立的，1948年全国是有14家信托公司，其中13家是在上海，当然现在实现这样的机构其实是不可能的，但是我们要基于我们制度优势或者是相对禀赋做我们能够做的，这是很好的市场发展空间。

提问：

请教王博士一个比较宏观的，另外一个比较细节。宏观是说你谈谈财富管理发展前景，另外谈到保险金、信托事情，保险金、信托中国保险法规定人寿保险受益一定是直系亲属，但是加上信托范围一下子扩大了。请教一个问题，你刚才讲的构架里面，具体操作当中，比如说保险金信托，受益人具体操作，人寿保险死亡受益金签合同是谁来签？通过什么手段才能够装到我们信托里面，具体怎么考量？

王增武：

第一个问题，关于整个市场前景，供需两个层面，金融机构管理产品规模131.36万亿规模，目前真正向个人提供，除了互相之间，还有机构客户，真正向个人客户提供35%，50万亿左右规模，这是供给层面，是金融服务供给层面。需求层面做过估算，一部分房产作为居民可投资资产规模估算，目前大概是2017年250万亿左右，2020年400万亿左右规模。这里面他们供需是有很大空间，有效供给是不足的，这是市场前景。包括客户需求层面，还有第二个问题，我回答不了，这个是实操层面很强事情，这是目前业内可以操作，你的问题非常专业，甚至是机构痛点，目前是有一定办法做了相关处理，但是具体细节不知道怎么操作。

提问：

您讲到一个数据，上海整体金融规模上是和北京有差距上海定位也是国际金融中心，但是实际情况和长三角之间联系和北京相比差了一点。现在很多中小型企业，整个国内是国退民进，现在是否是对于中小企业来说是合适机会。之前了解到社科院养老想做中小企业调研，他们调研是从国家维度考虑，到省再到市，是否可以从下往上，从市往上角度，我为什么这样想，市级单位对于县大一点，对于省小一点，长江中下游一代，企业活力是可以，是不错的，如果一个市级单位，他的调研成果可以跟有民间需求资金对接，短时间内产生效果，这样产生效果推广到其他省市，这样的话调研成果可以和相应政府产生一级经济效益，这样的经济效益有一点类似于以往政策推广当中方式，我是这样理解，是不是以后工作调研，是不是可以分过来推，而不是自上而下。

程炼：

我不知道是不是正确理解了你的问题，主要是考虑调研方式和政策推广角度，实际上（溧阳）老师做的也不是自上而下调研，他是分多城市，而且信息来源很多渠道。你刚才提的问题是很有意思的问题。我有一点惊讶为什么你会对政府抱有这么高期望或者是对我们有这么高期望。中小企业融资是国际性问题，如果我们通过调研能够找到一个政策交给地方政府，他们采纳了立刻就能够，不用说解决，有一点解决这是很惊人效果，但是你不要相信一些场合说的，基本上我们现在做的大部分工作，政府做的工作只是让政府做的成绩更好一些，并不希望有改善，本质是信息不对称问题，除非技术上面，现在金融科技有一些新进展包括支付系统这一块，这是实质上改进。就政府职能来说，理论者研究角度来做的没有太大空间。更好一点从你说的角度，基层地方政府可以相互分享经验，如果发现哪些地方，他们自发有一些好的东西，能够更多互相交流，扫射一些障碍，已经足够好了。

提问：

有一些地方迫切需要这样的资金。

程炼：

但是这里存在两面性问题，就像你刚才想的最理想模式是政府发现好企业，好企业没有钱找一家金融机构，但是现在问题好几个环节是很模糊，政府是不是有鉴别好企业能力，是不是鉴别企业告诉你的好的或者是坏的信息能力，政府是不是会说实话，还是骗钱。这个环节我们没有办法保证真实性。所以这个理想模式，很多情况不太具有特别强可实施性。

提问：

我刚才提的已经超过调研层面，可能需要更高机构做各方面统筹做这个问题。

程炼：

实际上这个我对中央统筹能力也是不报太大希望，市场层面上如果法律制度更完善，让政府少犯一些错，少给企业套利空间，这个可能更好一些。

提问：

关于家族信托我想请教两个问题，第一个问题是关于家族信托资产，如果股权和房产部分，把所有权从个人转到信托名下，这个程序复杂吗？这个相关税费大概怎么样？房子部分牵涉到使用权问题，这个部分如果放到信托里面，会不会对于纳入信托资产会不会造成什么影响？

王增武：

关于信托资产，房产和股权如何到信托资产名下。现在目前所有这种模式都是借助于现金通道，刚才说房产信托是自己先拿出一部分资金，成立一个信托，然后再来购买名下房产，这是一个模式。还有一个是说把房产放到SPV名下，再把SPV股权放到信托名下，这是两种目前操作模式。这个税费是非常高，两层架构至少是50%以上税费。而且实操层面，关于股权有一个具体案例，要先把股权卖掉，再用现金成立家族信托，家族信托买对应部分股权，这里面是有一个过户交易手续费损失问题。关于70年产权，这个问题目前我还没有看到有相关研究或者是实操层面关于这个问题有讨论。

提问：

保险基金信托设立我可以简单回答一下，保险公司跟投保人定一个投保合同，这个合同成立以后，加上信托公司三方再签订一个信托协议，这个协议就可以写进去，理赔金出来的时候放到里面，第一受益人也可以在协议里面拟定好。正常受益人是直系亲属，转让涉及到每一个信托协议具体规定怎么做，从保险法来讲是这样的，现在实操当中三方直接约定就过去了。我想问一下立案信托层层架构，可以把税费降的很低，对于国家来说我们不希望有钱人把钱装到海外，接下来有没有这方面制度安排或者是研究方向，可以在国内达到相对低的税费成本，就可以把信托装这里。

王增武：

这个问题，有一句话税是对普通老百姓的，第二目前国内，至少关于这一块没有相关研究，上海是做这个相关试点，无论是需求还是供给信托制度在这里，上海可以做这个努力，可以争取一些制度优惠，如果可以实现突破，上海实现整个财富聚集还是有可能性。

提问：

自贸区不是有？

王增武：

目前是没有。

