

作为一种特殊的财产管理制度与法律行为，信托与银行、保险、证券一起构成了现代金融体系，但相较于其他三者，信托对于大众而言仍属相对陌生的产物，尤其是近年国内新兴的家族信托，与社会大众间似乎更是“笼罩着一层神秘的面纱”。但随着高净值人群年龄、财富积累阶段变化催生了该类人守富、传富的财富新需求，财富传承的话题

受到了高净值客户的更多关注。

因此，可以预见，

家族信托不仅将成为未来信托行业发展的一个着力点，也会成为高净值人群进行家族财富规划时的一个良好选择。



## 2、私人银行主导，信托仅作为通道

不仅信托公司关注着家族信托业务的发展，自“家族信托”这一概念引入国内后，私人银行、第三方财富

机构等都对这一领域颇为关注。因为

私人银行拥有大量高净值客户资源，并且与这些客户保持着较好黏性，在家族信托的开展上拥有得天独厚的优势。

根据兴业银行与波士顿咨询(BCG)2017年发布的《中国财富传承市场发展报告》，私人银行已成为我国高净值人士首选的家族信托服务提供机构，招商银行的家族信托业务就是属于这一模式的典型。

该模式下，

私人银行在信托业务开展中占主导地位，私人银行以自身拥有的优质客户资源及产品营销团队，为客户提供购买信托产品、保险产品等多种金融产品的顾问服务和购买渠道

。相对应的，信托公司往往处于被动地位，投资领域的选择以及信托产品的设计均由私人银行完成，信托公司在其中仅起通道作用。

### 3、私人银行与信托公司合作模式

在这种合作模式中，私人银行与信托公司构建成战略合作关系，双方优势互补，如在产品投资策略与方向选择上，

由富有资金管理经

验的信托公司与私人银行的投资顾问

共同决定

，在高净值客户营销方面，则由具有高净值客户资源的私人银行进行客户需求分析和产品推介。大型金融集团名下的信托公司与银行往往比较青睐此模式。

北京银行私人银行与信托公司在2013年合作开展的家族信托是该信托的典型代表，开创了私人银行和信托公司家族信托合作模式的典范。