



泰康家族办公室
TAIKANG FAMILY OFFICE



泰康法商服务中心
TAIKANG LEGAL
SERVICE CENTER



Dataway 零点有数

中高净值人群财富管理 法律服务白皮书

White Paper on Legal Services for Wealth
Management of Mid-High Net Worth Family



更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

并购家 免费行业报告网

IPOIPO.CN 每日更新 不用注册会员 无广告 永久免费

前言

随着中国经济的快速发展和小康社会的全面建成，国民财富持续增长，财富管理已然成为越来越多中高净值人群的关注焦点。与此同时，国际政治环境复杂、全球疫情余波持续影响、全球经济萎靡与国内外经济环境的不确定性也进一步加强了人们对财富管理的需求。随着《中华人民共和国民法典》的颁布与实施，财产、婚姻、家庭、监护与继承等诸多制度正在发生重大变化，这些变化所带来的影响将逐步显现，目前财富管理法律市场对此已经有了积极的反应。

调研数据显示，“保证财富安全”成为中高净值人群最关注的财富目标，可见当前人们财富管理的理念不仅聚焦于“进攻”，“防守”的意识也进一步加强。从“防守”来看，“防”的是风险，“守”的是安全，尤其随着长寿时代的到来，为了确保未来养老、医疗筹资充足，人们对财富长期安全的需求更加迫切。风险管理，特别是法律风险管理，将成为财富管理不容忽视的重要环节。

全面、专业的财富管理法律服务既能从法律角度进行婚姻家事、投资理财、企业经营等方面的建议与筹划，又能实际参与到财富保护与传承规划的过程中，围绕个人、家庭、家族、企业构建系统性安排，帮助中高净值人士实现资产的保值、增值与传承的财富目标。但目前中国中高净值人群的财富管理法律风险意识仍处于萌芽期，对家企隔离、养老规划等方面的法律风险与相关的法律工具缺乏充分的了解，或对婚姻家事、遗嘱传承等潜在法律风险避讳不谈，并且对系统性的财富管理法律解决方案存在较大的认知鸿沟。

泰康家族办公室联合武汉大学大健康法制研究中心、零点有数以及专业律师共同撰写发布的《中高净值人群财富管理法律服务白皮书》，通过深度剖析当下中高净值客群需求、服务市场生态与行业解决方案，旨在为法治背景下财富管理行业持续发展提供新视野、新思路，促进社会公众的财富管理法律认知与风险意识进一步提升，保障财富的稳定增长与永续传承。



专家观点



随着中国经济发展步入高质量发展时代，中高净值人群的关注点逐渐从创造财富转向财富安全及财富永续。目前，中高净值人群最关注的五大法律风险为养老、政策、传承、婚姻和家企混同，但他们对财富管理中法律风险和应对措施的认识尚处于萌芽阶段。创富不易、守富更难，运用合适的法律工具和金融工具能够为客户防范相关风险、保障财富安全。一方面，法律工具为财富管理提供坚实护航；另一方面，金融产品如保险和信托等则能灵活应对财富管理的多样化需求。泰康以客户需求为导向，致力于通过专业能力和资源整合能力为客户提供全方位、一站式的解决方案，未来也将继续推动产品整合，不断挖掘法律与金融解决方案的潜力，助力客户家庭美满、财富安全、家业长青！

——靳毅

泰康保险集团管委会成员兼合规负责人、泰康法商服务中心主任



从创富、守富到传富，每个阶段的挑战和风险是不断增加的。创造财富通常是企业家最擅长的领域，对创富阶段的风险认识和把握相对比较充分，但守富和传富的过程却涉及更为复杂的风险和专业的筹划。

保险资产不仅是越来越受青睐的安全稳健长期的金融资产，保险和信托工具的组合运用也可以帮助客户做好风险的有效隔离和财富传承，创造财富最终的目的还是实现个人和家庭的幸福美好生活，近年来，泰康联合30多家信托机构做了大量的实践创新。通过保险合同、信托合同、养老社区入住确认函等相关文件的妥善安排，泰康整合生态资源，与专业机构合作，一站式为客户提供养老资金的储备和管理、养老服务机构的遴选和对接、养老费用的支付与结算、传承风险的控制与隔离等全方位服务。

——刘涛

泰康人寿健康财富管理事业部总经理



泰康家族办公室
TAIKANG FAMILY OFFICE



法律不仅为家族财富管理和传承提供了工具箱，更为包括法律工具在内的各种财富管理与传承工具的有效实施提供了保障，在财富管理中发挥着安全网功能。家族财富管理和传承的各个方面与维度均须重视法律风险的防范和规避，在法治的框架下依法、合规进行相关财富管理规划，是确保财富安全和永续传承、实现家业百年的根本。

——武亦文

武汉大学法学院副院长，武汉大学大健康法制研究中心执行主任



家庭财富在管理及传承中需要识别风险并擅于应用金融及法律工具，尤其是中小企业主，既要维护家庭稳定又要保障企业持续发展，要注意家企混同的风险，运用金融及法律工具做好家庭资产与企业资产的隔离。2023年7月19日“中共中央国务院促进民营经济发展壮大意见”提出依法推动实现企业资产与出资人个人财产及家族资产的隔离，明晰产权结构，加强风险防范的管理。可见，家庭和企业资产隔离及风险防控需要做好法律架构安排，以完善企业治理。

——宇文鸿雁

北京市安理律师事务所合伙人、安理家族办公室法律业务中心执行主任



随着社会经济的发展和人们对美好生活的追求，财富管理已成为中高净值人群的基础需求。在日益复杂的金融市场环境下，中高净值人群的财富管理观念与避险意识也在不断更新和转变。如何加速财富管理行业的转型与升级，更好地满足中高净值人群的财富管理新需求？如何优化客户体验，提供更加个性化和多元化的服务，建立客户信任和忠诚度？如何有效地防范风险，回归财富管理本源，实现财富的保值增值？这些都是金融机构未来一段时间需要认真对待的关键问题，而财富管理法律服务的广泛运用或将开启全新的行业格局。

——汤平平

零点有数金融事业部副总经理



目录

前言

01

■■■

概念说明

06

■■■

核心发现

07

■■■



第一章 宏观分析

09

- 1.1 中国中高净值人群财富管理市场现状
- 1.2 中国财富管理法治环境发展与变革

第二章 需求洞察

主

15

- 2.1 中高净值人群财富管理风险现状及需求
- 2.2 中小企业主财富管理风险现状及需求

第三章 方案盘点

63

- 3.1 财富管理法律服务市场生态
- 3.2 财富管理法律服务解决方案

第四章 趋势展望

85

附录

88

概念说明

◆ 中高净值人群

家庭可投资资产在100万元以上的人群（家庭可投资资产包括现金/存款、股票、基金、债券、房产等，不包括自住房地产）

◆ 家庭生命周期

按家庭形态划分出单身期、家庭组建期、家庭成长期、家庭成熟期、养老期五个阶段

周期	定义	特征
单身期	起点：参加工作 终点：结婚	自己尚未成家 在父母组建的家庭中，从工作和经济的独立中建立自我
家庭组建期	起点：结婚 终点：子女出生	婚姻系统形成 家庭成员数随子女出生而增长
家庭成长期	起点：子女出生 终点：子女成年	养育孩子，处理大家庭的关系 家庭成员数稳定
家庭成熟期	起点：子女成年 终点：夫妻退休	重新关心中年婚姻和生命的议题，生活重心开始转移到照顾父母 家庭成员数随子女独立而减少
养老期	起点：夫妻退休 终点：夫妻身故	家庭成员只有夫妻两个人

◆ 企业生命周期

按企业形态划分为企业初创期、企业成长期、企业成熟期、企业衰退期四个阶段

周期	定义	特征
企业初创期	业务拓展阶段	企业初步创建，业务拓展为主
企业成长期	业务快速增长期	产品、团队、管理逐步走入正轨，销售额与利润快速增长
企业成熟期	业务稳定发展准备上市或已经上市	企业进入规范管理时期，业务相对稳定
企业衰退期	业务下滑准备破产清算	业务下滑，难以为继



核心发现

核心发现1

财富管理进入“安全时代”，但中高净值人群的财富管理法律风险意识仍处于萌芽阶段

70.3%的中高净值人群财富管理的首要目标是保障资产与财富安全。受多方因素影响，大众的财富风险意识逐步增强，消费和投资理财更为理性，财富管理已进入“安全时代”。

但中高净值人群对财富管理法律风险的整体关注度仅为55.7分，意味着中高净值人群财富管理法律风险意识仍处萌芽阶段。从不同城市等级来看，经济欠发达地区的中高净值人群对财富管理法律风险的关注与焦虑程度明显高于经济发达地区。究其原因，不同地区的法律资源丰富度存在差异性，欠发达地区法律资讯和服务资源的稀缺性易引发焦虑。

核心发现2

养老、传承、婚姻、政策、家企混同风险构成了中高净值人群的财富管理法律风险图谱

纵观财富管理各类风险，法律风险存在于财富保值、增值、传承的方方面面，养老风险、传承风险、婚姻风险、政策风险、家企混同风险作为中高净值人群最关注的五大风险，共同构成了财富管理法律风险图谱。其中，中高净值人群对养老风险的关注程度最高（70.0分），其次是政策风险（65.9分），家企混同风险关注度最低。此外，各类风险并非独立存在，而是相互作用、交叉传导，例如传承风险与子女的婚姻风险相互交叉，共同引发家庭财富的流失/分割风险。

值得注意的是，从不同性别来看，男性和女性对五大法律风险的关注度差异较大，其中女性更关注婚姻、养老、传承风险，而男性更关注政策、家企混同风险，呈现出“女主内男主外”的风险关注格局。

核心发现3

中高净值人群对完整的财富管理法律解决方案存在认知鸿沟，对法律风险点和解决措施缺乏准确的认知

多数中高净值人群在应对各类财富管理法律风险方面缺乏系统性规划，仍然停留在出现问题解决问题的层面；八成人群不知道如何运用相关法律工具对潜在的法律风险进行整体安排。

以养老风险为例，35.1%的中高净值人群有养老监护保障焦虑，可能遇到“养老时的人身安全和财产安全，谁来帮我监督和保障”等诉求，但当前防范养老风险措施主要停留在健康管理、养老财富规划层面，而选择意定监护、养老信托、居住权等法律安排来应对养老风险的人群仅占两成，对于身处法律资源丰富的一线城市人群，采用法律手段应对养老风险的人群占比也不足三成。

核心发现4

中小企业主对财富管理风险的关注度更低，解决问题能力更高，但仍难以应对其更加复杂、多元的风险

中小企业主对各类财富管理法律风险的关注程度低于中高净值人群总体水平，应对相关风险的措施占比高于总体。例如在婚姻风险方面，中小企业主的关注度为37.2分，比总体水平低15.1分，但其对自身法律风险和解决措施的认知度要高于总体水平。

中小企业主的解决问题能力虽然高于总体水平，但对完整的财富管理法律解决方案仍缺少深度的认识，特别是在家企混同风险方面。中小企业主对家企混同风险的关注度仅为47.6分，且应对措施仍停留在规范企业财务管理以防止财产混同层面，缺乏系统性法律层面的规划。

核心发现5

财富管理法律服务机构呈现出专业能力、资源能力两大能力整合中心，构成专门领域法律服务与综合法律服务两大供给

财富管理法律业务在我国是个新兴领域，在整个财富管理行业仍处于初级探索阶段。从市场供给来看，各相关机构已纷纷开拓该领域业务，发挥自身的资源禀赋，促进相关行业合作，增强市场竞争力，更好地满足人们多元化的财富管理法律服务需要。

财富管理法律服务机构主要由综合法律服务供给与专门领域法律服务供给两大供给构成，其中综合法律服务供给又包含非金融机构与金融机构。其中，非金融机构（如律所、家族办公室等）从客户非金融需求出发，以生态化服务思维与其他金融、非金融财富管理机构共同为中高净值人群提供整体解决方案。而金融机构则基于客户的财富管理需求，整合相关法律资源为客户提供增值服务，向客户提供满足多元财富管理目标的金融产品。



第一章 宏观分析

把握财富管理市场宏观形势，聚焦法治环境发展与变革

1.1 中国中高净值人群财富管理市场现状

1.2 中国财富管理法治环境发展与变革



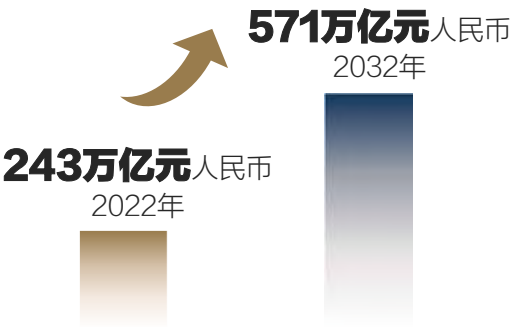
1.1 中国中高净值人群财富管理市场现状



中国财富管理市场规模可观、前景广阔

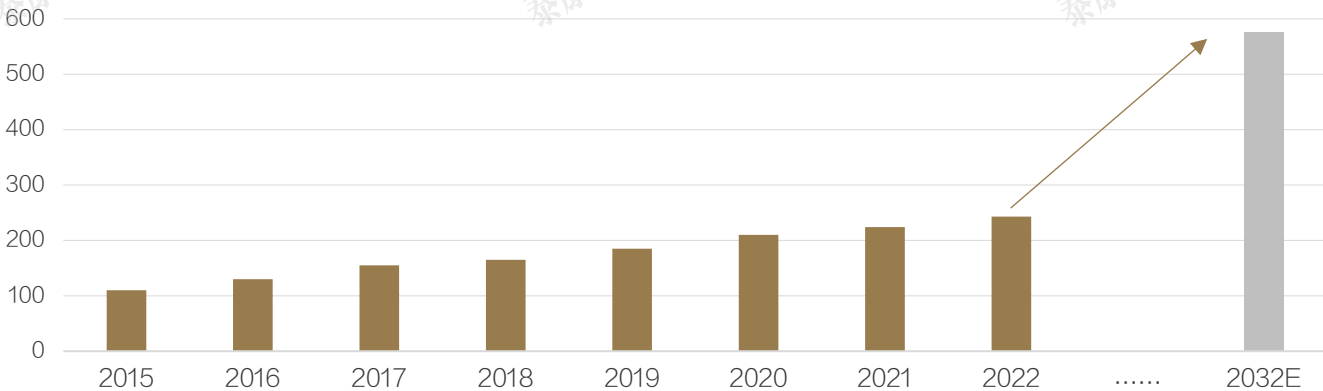
中国经济的快速增长使得中高净值人群的数量不断增加，越来越多的人积累了可观的财富规模，并在积极寻求专业、全面的财富管理服务，进行风险规避、财务规划。据麦肯锡统计，截至2022年底，中国个人金融资产已近243万亿元人民币，预计未来仍将维持10%的增速，在2032年这一数字有望达到571万亿，标志着供给侧对高质量机构服务的需求跃增。中国的金融市场政策改革为财富管理创造了良好环境，据央行统计，截至2022年12月末，我国本外币存款余额264.5万亿元，同比增长10.8%。月末人民币存款余额258.5万亿元，同比增长11.3%。另外，全年人民币存款增加26.3万亿元，同比多增6.6万亿元。其中，住户存款增加17.8万亿元。

数据来源：麦肯锡《后疫情时代，财富管理重启增长》。



中国个人金融资产

图1-1 2015年-2032E中国个人金融资产规模



财富保全、财富传承与资产配置将成为中高净值人群财富管理的三大主旋律



财富保全

婚姻家事协议

居住权

保险/信托

企业治理

意定监护

.....

财富传承

法定继承

遗嘱传承

生前赠与

保险/信托

企业治理

家族宪章

慈善基金

.....

资产配置

现金

债券

黄金

保险

证券期货

外汇

海外投资

.....

财富管理的本质是通过设计相应架构，使用对应工具，系统解决财富的保值、增值、传承等问题。从财富管理内容来看，我们可以将其划分为三大主要模块：资产配置、财富保全、财富传承。其中做好资产配置是财富管理的第一步，投资市场瞬息万变，中高净值人群已经很难通过单一投资市场获取高额的投资收益，更加多元化、复合稳定的组合资产配置规划显得尤为重要。同时，随着“长寿时代”的到来，中高净值人群在财富保全、传承方面的诉求愈发深刻，希望通过财富的安全和有序传承，有效确保本人和家人未来养老、医疗等筹资安排，因此，无论需求侧还是供给侧都在积极寻求多样化的金融与非金融工具来实现全资产、全家族、全生命周期的财产保全与传承。



金融监管开启新纪元，风险与合规成为重要关注因素

新一轮金融监管体制改革进一步强化了我国金融监管的专业性和有效性，不仅对传统金融领域意义重大，也将对财富管理市场和行业产生深远影响。具体到财富管理领域，实现监管全覆盖、有效维护消费者合法权益、系统防范应对金融风险、优化监管资源配置等将有效推动财富管理的高质量发展。但随着金融市场的波动和不确定性增加，风险管理愈加成为财富管理的重要关注环节。中高净值人群通过认识风险、评估风险和控制风险，可以最大程度地保护自身的财富。



财富管理市场
实现监管全覆盖



更有效维护
消费者合法权益



更系统地防范
应对金融风险



更好地优化
监管资源配置



第一阶段

2003-2018年

“一行三会”分业监管格局



第二阶段

2018-2023年

“一委一行两会”监管格局



第三阶段

2023年

“一行一总局一会”金融监管
新框架成型

1.2 中国财富管理法治环境发展与变革

我国财富管理和传承相关法律制度不断完善，为人们提供财富管理法律保障

法治环境是财富管理行业的制度保障，良好的法治环境对我国财富管理市场影响深远。我国宪法第十三条规定：“公民的合法的私有财产不受侵犯。”随着我国法律制度的完善、司法系统的完善、人民群众法制意识的提升，现实中私人财产受保护的力度得到了明显加强，而利益相关主体也越来越能够使用法律工具表达诉求，为财富管理者的信心提供了强有力的制度保障。

财富管理法律制度大致包含家庭、企业、综合三个维度，其中家庭维度层面主要包含婚姻家庭法律制度与继承法律制度，企业维度层面主要包含企业法律制度和政策，综合维度层面主要包含税法制度及政策、金融法律制度等内容。



综合维度

首先，在税法制度及政策方面，“金税四期”的全面启动引起多方关注。在中高净值人群的财富管理行为中，财产越多，税务责任就越多，越要重视税收监管。目前，我国的税收法律体系由《中华人民共和国税收征收管理法》《中华人民共和国企业所得税法》《中华人民共和国个人所得税法》等13部法律构成。金税系统的迭代升级则为我国税法的执行提供了有效的技术保障，推动了税收管理的标准化、合规化、一体化和精细化。



其次，财富管理的过程中离不开对金融工具的运用，其中保险和信托作为防范化解财富管理风险的主要金融工具越来越受到市场的认可，因此，中高净值人群财富管理需要在保险法和信托法两大法律的框架下展开。

我国保险法于1995年颁布实施，在2004年、2005年和2015年历经三次修正，并于2009年进行了一次大修。最高人民法院先后发布了四部司法解释作为保险法的配套规范。为对保险市场新产生的纠纷和问题作出回应，更好地保护保险消费者权益，促进保险市场健康发展，保险法新一轮的修订工作也正在紧锣密鼓地进行当中。此外，值得注意的是，《民事强制执行法（草案）》当中就保单现金价值强制执行问题作出了特别规定，有望对相关司法实践提供统一指导。

信托法于2001年获得通过，2018年发布的资管新规以及后续发布的配套政策推动我国信托整体行业开始了新一轮整顿转型，为信托业管控风险、设置完善的风险缓冲机制提供了良好契机；2023年3月，原中国银保监会发布的《关于规范信托公司信托业务分类的通知》进一步强调了信托公司应回归受托人定位，同时对信托业务进行了重新分类并提出了相关监管要求。该通知将信托业务分为资产服务信托、资产管理信托、公益慈善信托三大类，并对家族信托、家庭服务信托、保险金信托、遗嘱信托等中高净值人群常用的财富管理工具进行了明确界定。



家庭维度

家庭风险包括婚姻风险、养老规划风险、教育规划风险、老年人监护风险、残疾人监护风险、疾病医疗风险、家庭经济支柱风险等内容，主要涉及婚姻家事相关法律规范。我国婚姻法于1980年通过，2001年修改，最高人民法院分别于2001年、2003年、2011年、2017年发布了三部司法解释及补充规定。2020年5月28日颁布的《民法典》在前述法律规范及司法解释的基础上进一步发展修订，形成了“婚姻家庭编”，作为我国现行婚姻家庭法的成文规范。同年，最高人民法院发布《婚姻家庭编司法解释（一）》作为配套补充。

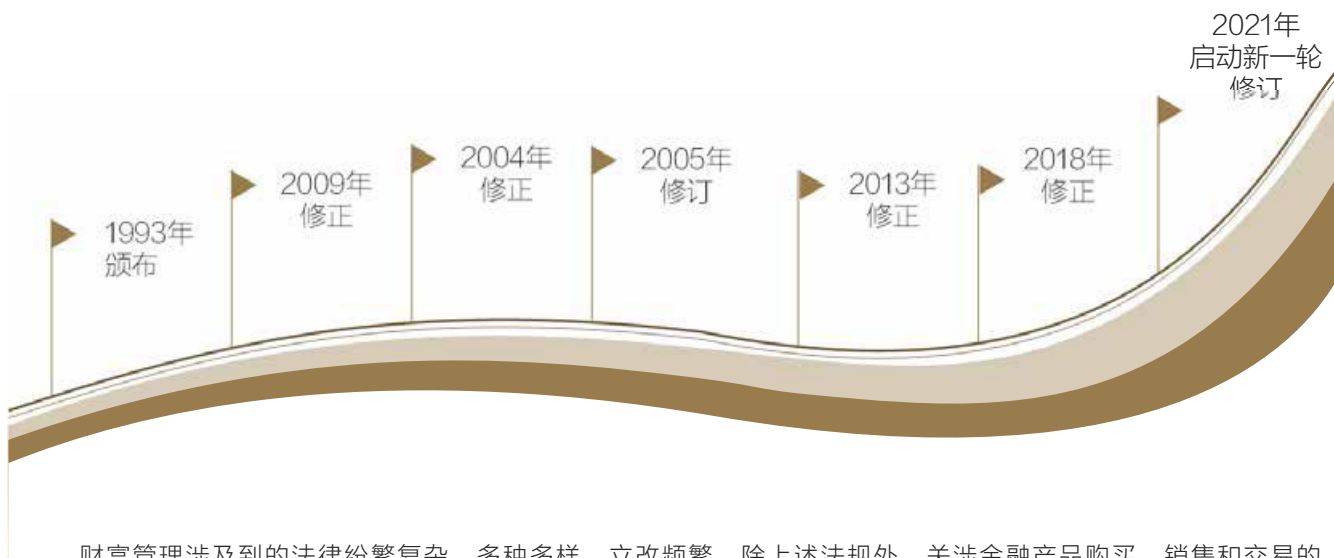
继承风险的防范则需要着眼于继承法。我国继承法颁布于1985年，经修改后纳入《民法典》“继承编”，为财产的有序传承提供了明确法律依据，强调了继承人的优先顺位和继承份额的确定方法，明确了继承的程序和权益分配，对遗嘱的撰写和财产规划也提出了更详细的要求。《民法典》为家庭继承提供了更清晰的法律框架，为个人的财产权益保护提供了更多法律手段，对中高净值人群合理规划继承事宜、实现财富公平和有序传承意义重大。

企业维度

企业主群体是中高净值人群的重要组成部分，他们在经营和管理企业的过程中也会面临一系列风险，如企业间担保、恶性竞争等导致企业经营失败的风险，企业主违法犯罪的刑事风险，企业股权架构设计不当的风险，股权等资产代持引发的风险、因家企财产混同导致的公司有限责任被否认和家庭债务的风险等等。企业财富管理过程中主要涉及的法律包括合同法、公司法、合伙企业法、个人独资企业法、刑法、破产法等，其中公司法是最主要的法源。我国公司法最早颁布于1993年，此后经历了1999年、2004年、2013年、2018年的四次修正和2005年的大规模修订，后者对涉及公司法律关系的一些民事权益制度做出了重新安排，更加尊重民事主体的意思自治，增加了公司治理结构的程序规范，规定了公司控股股东、董事、监事、高管人员的民事责任，注重保护中小股东民事权益。

在民法典颁布实施和国家大力优化营商环境的背景下，公司法自2021年以来迎来了新一轮全面修订，2023年8月，公司法草案三审稿已提交讨论，就公司认缴资本制度的体系化规则、优化平等保护股东权利的制度、构造公司法人格否认的类型化规则、完善公司的决议行为的效力机制、实现公司治理的制度供给多元化及差异化配置、重构董监高的义务及其责任体系等内容做出了新的制度探索，对于完善中国特色现代企业制度、促进社会主义市场经济健康发展具有里程碑意义。

此外，中共中央、国务院于2023年颁布了《关于促进民营经济发展壮大的意见》，提出保护民营企业产权和企业家权益、构建民营企业源头防范和治理腐败的体制机制、完善监管执法体系等；最高人民法院、最高人民检察院也陆续发布司法文件，帮助民营企业尤其是中小微企业提前了解、分析生产经营中高发的法律风险，在此基础上建立系统有效的风险防范体系。这些文件和规范对企业主群体在共同富裕的大背景下，妥善处理家庭和企业的关系、规划家庭财富和企业资产，具有重要价值和意义。



财富管理涉及到的法律纷繁复杂、多种多样、立改频繁。除上述法规外，关涉金融产品购买、销售和交易的证券法、期货法、基金法等金融法规，关涉投资决策和资产配置的投资者优先保护法、证券投资基金法等投资法规，关涉个人财务等信息收集和使用及隐私保护的个人信息保护法等信息和数据保护法规，也同样与财富管理密切相关，需予认真对待和细致研析。法律的制定、修改和变革应社会的发展演进，是中国式现代化进程中的必然要求。完善的法治环境是中国式现代化的重要保障，也是财富管理有序、财富管理市场健康发展的基础。当然，法律在为中高净值人群的财富管理提供保障的同时，也不可避免地带来了风险。在法治愈加系统完善和鼓励扩充第三次分配的大背景下，为了防范相关风险、顺利实现财富保全和传承的目的，中高净值人群的财富管理规划必须严格依法合规进行，以免遭受不必要的损失和不利。

第二章

需求洞察

解码中高净值人群风险需求，深度描摹中小企业主画像

2.1 中高净值人群财富管理风险现状及需求

2.2 中小企业主财富管理风险现状及需求



2.1 中高净值人群财富管理风险现状及需求

2.1.1 财富目标与认知水平



财富安全成为中高净值人群财富管理的首要目标，财富管理进入“安全时代”

创富不易，守富更难。相比于财富增值，中高净值人群财富管理更追求安全稳健。数据显示，70.3%的中高净值人群财富管理的首要目标是保障资产与财富安全，其次是创造更多财富、实现财富增值。我国经济正处于疫后修复阶段，受国际局势动荡、国内暴雨洪涝灾害频发等影响，大众风险意识增强，消费和投资理财更为理性。中高净值人群相比大众群体手握更丰厚的资产，对安全性有更高要求，且资产水平越高，财富管理的避险需求越强烈，家庭可投资资产在300万元以上的中高净值人群将安全作为财富管理首要目标的占比达75.0%以上。财富管理已进入“安全时代”。

图2-1 中高净值人群财富管理目标

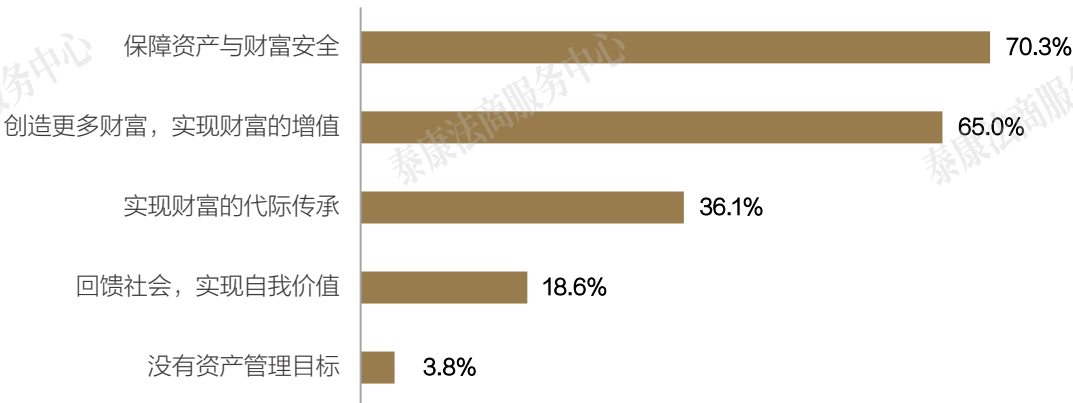
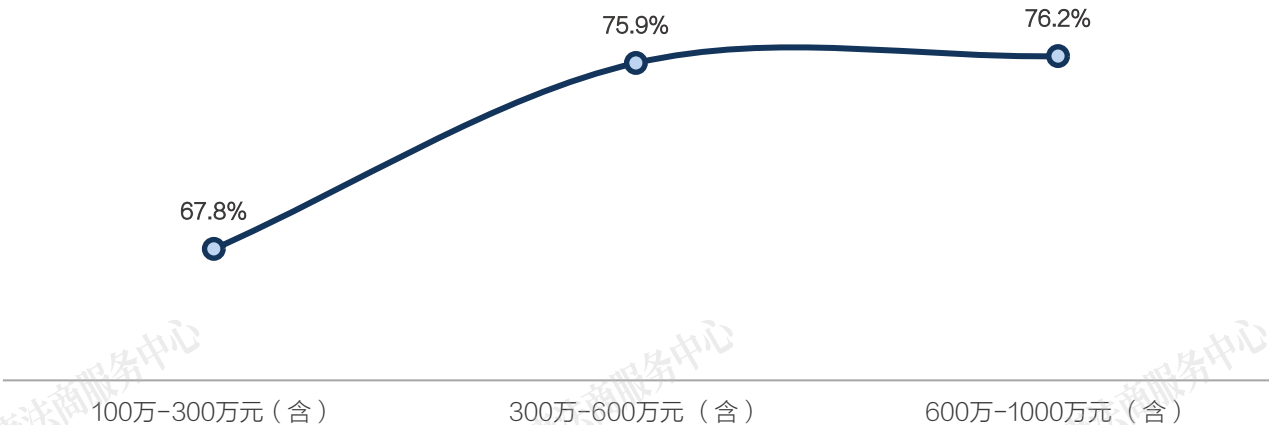


图2-2 不同家庭可投资资产的中高净值人群对财富管理安全的需求





男性群体和女性群体的财富管理目标存在显著差异，女性对财富安全的诉求显著高于男性。数据显示，女性群体财富管理的首要目标是保障资产与财富安全（73.4%），其次是创造更多财富、实现财富增值（61.5%）；男性群体则更关注财富增值（68.0%），保障资产与财富安全次之（67.6%）。“她经济”时代下，执掌家庭财政大权的女性数量越来越多，因而从长远发展来看，安全性将在未来较长一段时间成为中高净值人群财富管理的关注重点。

女性

财富管理目标

top1

73.4%

保障资产与财富安全

top2

61.5%

创造更多财富，实现财富的增值

top3

32.6%

实现财富的代际传承

男性

财富管理目标

68.0%

创造更多财富，实现财富的增值

67.6%

保障资产与财富安全

39.1%

实现财富的代际传承



财富管理法律风险意识仍处萌芽阶段，资源稀缺性是中高净值人群主要焦虑点

对于中高净值人群来说，财富管理的核心在于风险管理。财富的保值、增值、传承过程面临诸多风险，其中法律风险作为重要风险因素目前尚未受到中高净值人群的普遍关注。以0-100衡量财富管理法律风险关注度，中高净值人群整体关注度仅为55.7分，意味着中高净值人群财富管理法律风险意识仍处萌芽阶段。

55.7分

备注

1分

分数表示中高净值人群对财富管理法律风险的关注度

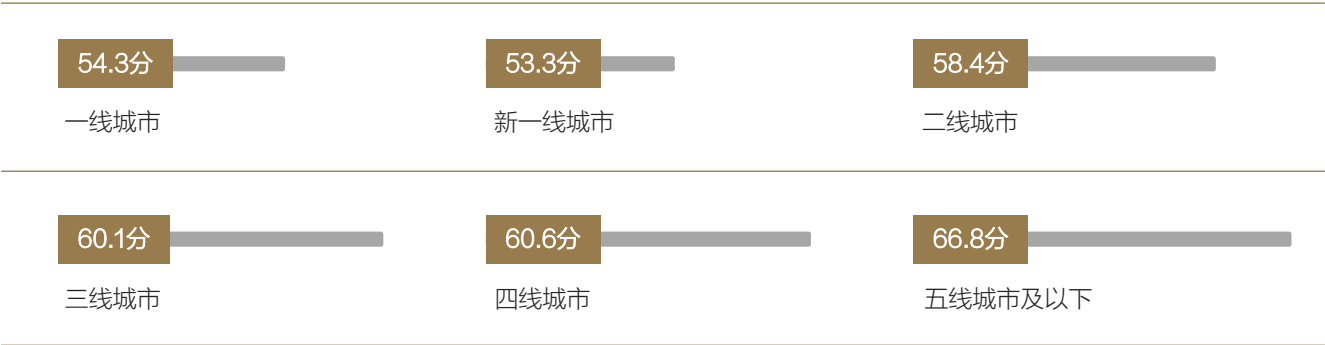
100分

不关注

非常关注

从城市等级来看，三线及以下城市的中高净值人群对财富管理法律风险的关注程度明显高于一二线城市，其中，五线及以下城市的中高净值人群财富管理法律风险关注度最高（66.8分）。究其原因，不同地区的法律资源丰富度存在差异性，欠发达地区法律资讯和服务资源的稀缺更易引发焦虑。一二线城市经济发达、商业活跃，法律服务资源也更丰富，消费者的法律认知和法律风险应对能力相对较强。而三线及以下城市经济相对欠发达，法律资源紧张且分布不均衡，消费者的法律认知模糊，遇到问题难以解决，因而对法律风险更关注，对法律服务需求更迫切，更希望得到专业支持。

图2-3 不同城市等级中高净值人群对财富管理法律风险的关注度

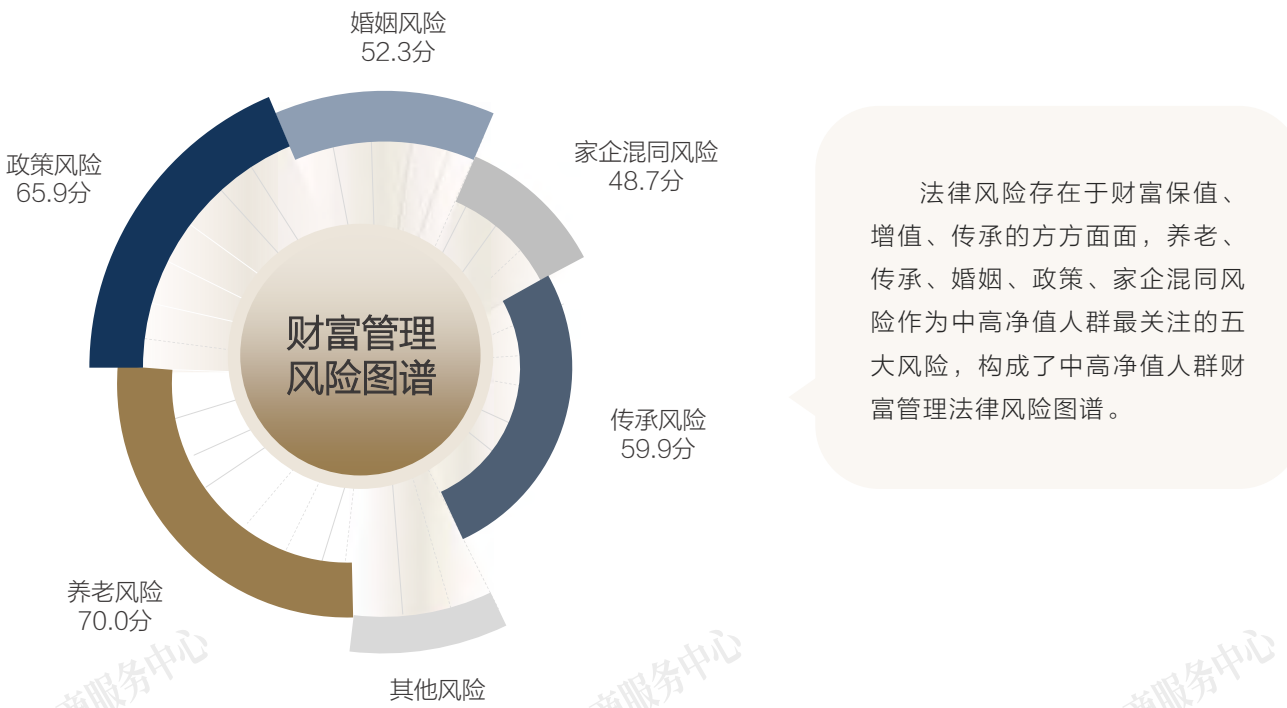


2.1.2 财富管理法律风险图谱

泰康法商服务中心

养老、传承、婚姻、政策、家企混同风险构成了中高净值人群财富管理法律风险图谱

泰康法商服务中心



注：分数代表中高净值人群对该类财富管理法律风险的关注度。



70.0分 养老风险

老无所养

养老规划较晚，晚年没有充足的养老资金

老无所居

名下没有住房或住房已提前传承给子女，无法保障晚年的生活质量

因老致贫

老年一旦失去现有经济来源，生活质量无法得到保障

老无所依

晚年一旦意识或健康状况恶化，无法保证如愿实现养老规划



65.9分 政策风险

投资限制

国内多地房产限购政策一定程度限制财富增值能力

税费成本

房产税、遗产税大势所趋，可能会对远期财富管理造成影响

跨境政策

境外投资、跨境税收、外汇监管政策对海外资产配置管理有一定限制



59.9分 传承风险

法定继承

法定继承中遗产分配未必如被继承人所愿，存在无定向性传承、传承手续复杂等风险

遗嘱传承

遗嘱继承/遗赠的形式或流程不符合法律规定时，造成传承安排无效的风险

传承对象挥霍

境外投资、跨境税收、外汇监管政策对海外资产配置管理有一定限制

传承对象婚变

已婚子女继承的财产如无明确约定，当子女婚变可能存在被分割的风险



52.3分 婚姻风险

财产混同

夫妻婚前个人财产或双方家族财产与婚后共同财产发生混同

债务牵连

受夫妻共同债务牵连，影响家庭正常生活、孩子教育、父母养老等

财产分割

婚变带来的财产分割问题，可能造成家财外流/企业分权或控制权变动

子女婚变

已婚子女继承的财产如无明确约定，当子女婚变可能存在被分割的风险

其他风险

财产隐匿、私自处分等其他风险



48.7分 家企混同风险

税务风险

个人资产与企业资金混用，很难证明企业和个人收入的完税情况，可能有偷税漏税的风险

债务纠纷

企业若存在债务纠纷，企业主将对公司债务承担无限连带责任，可能有家庭财富流失的风险

股权问题

夫妻股东、股权过分集中、家族企业挂名股东、干股、送股等问题可能引发企业经营风险

婚变风险

婚前个人财产与婚后夫妻共同财产混同，婚变可能使经营权面临被剥夺的风险



其他风险

海外身份

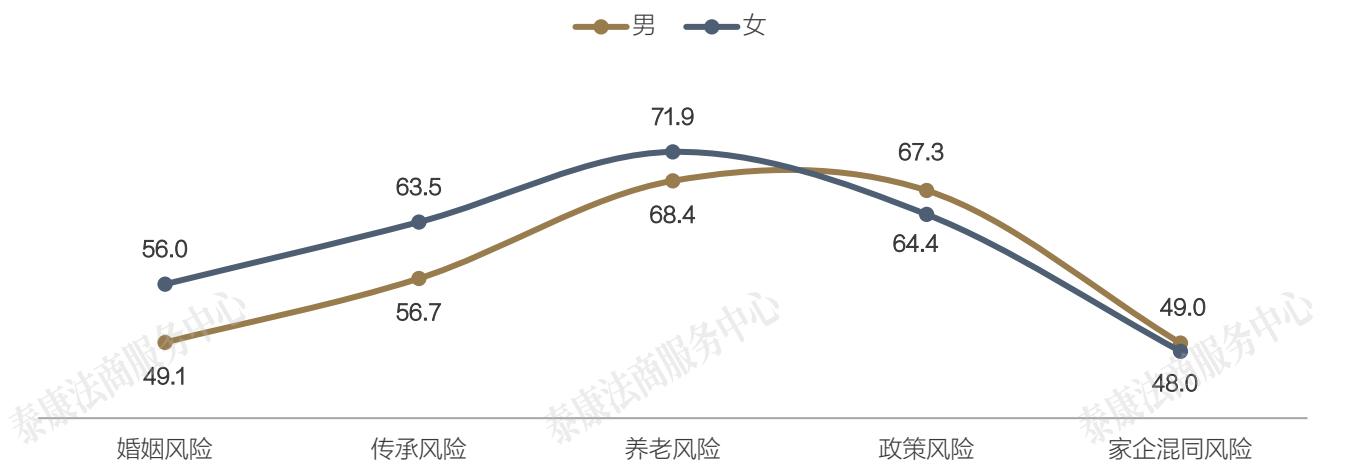
本人或子女移民，海外身份可能影响婚姻、传承、养老、投资等安排，或因境外法律制度造成财富缩水的风险



女性更关注婚姻、养老、传承风险，男性更关注政策、家企混同风险

男性和女性对五大法律风险的关注偏好不同，女性更关注婚姻、养老、传承风险，而男性更关注政策、家企混同风险，呈现出“女主内男主外”的风险关注格局。出于两性天然的特点，女性偏感性，注重情感联系，擅长处理夫妻关系、与双方父母的关系、与子女的关系，因而对婚姻、养老、传承风险更为关注。男性则更多承担着赚钱养家的责任，更加关注政策变动、家企资产混同可能带来的隐患。

图2-4 不同性别中高净值人群对各类财富管理法律风险的关注度（分）





(1) 养老风险

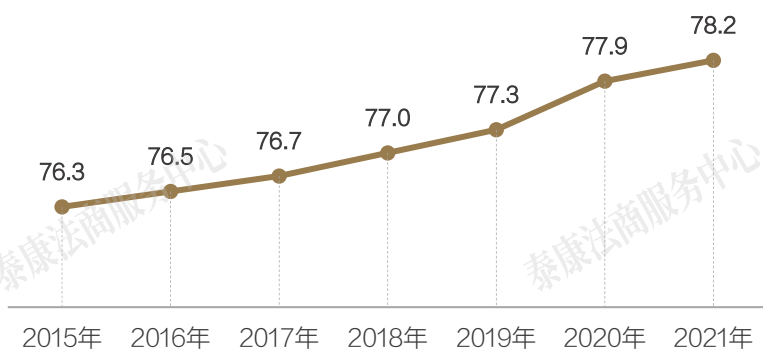
关注程度



长寿时代下，养老风险成为中高净值人群关注的首要风险

随着生活水平的不断提高和医疗条件的不断改善，我国人均预期寿命显著延长。长寿时代不期而至，百岁人生不再遥远。国家卫生健康委员会《2021年我国卫生健康事业发展统计公报》显示，我国居民人均预期寿命在2021年已提升至78.2岁，相较于2015年延长近两岁。据测算，当前人类的预期寿命每10年增长2-3岁，大概再过30-50年，100岁的寿命将是人人都有可能预期的。

图2-5 2015-2021年我国居民人均预期寿命变化（岁）



我国居民人均预期寿命

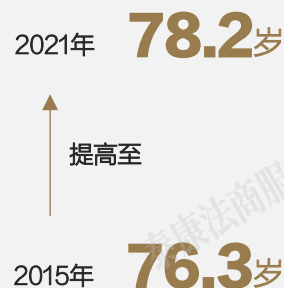
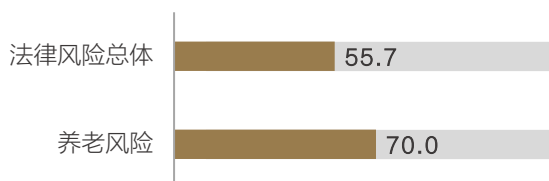


图2-6 养老风险与总体风险关注度对比（分）



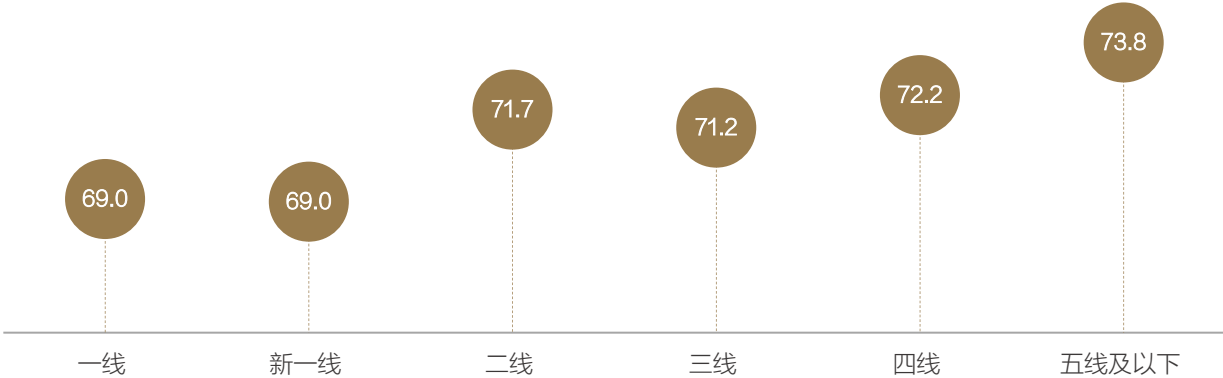
长寿时代的到来使个人面临养老筹资和服务不足等风险，在储备充足的养老资金、获取优质便捷的养老服务后，中高净值人群往往还对养老期间的人身、财产安全保障，以及当自己遭受意识、健康损害时如何实现人格尊严、自主决定权的保障等问题表现出关心和担忧。在此背景下，中高净值人群对养老风险高度关注。数据显示，中高净值人群养老风险关注度为70.0分，在所有风险中位列首位。如何保证有品质的养老生活是他们不得不面对的话题。



城市越下沉养老风险关注度越高，女性群体更易产生养老焦虑

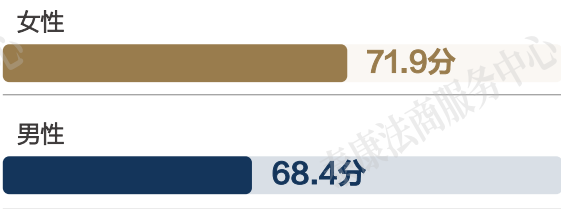
养老风险关注程度与城市发展水平具有相关性，城市越下沉，养老风险关注度越高。居住在五线及以下城市的中高净值人群对养老风险的关注度高达73.8分，显著高于一线、新一线城市人群。出现此情形有多方面原因。一方面，这与低线城市养老服务体系不完善、相关资源缺乏有关。另一方面，低线城市很多中高净值家庭的子女奔波在外，去一线、新一线城市甚至海外打拼，父母留在家乡，与子女之间的情感联系减弱，更易产生养老焦虑。

图2-7 不同城市等级中高净值人群对养老风险的关注度（分）



女性群体相比男性对养老风险更为关注。数据显示，女性养老风险关注度为71.9分，而男性为68.4分，差异显著。我们从两大视角分析差异形成的原因。从养老资源供给角度来说，女性退休时间通常较早，财富积累少于男性，养老储备不具优势。从需求角度来说，女性拥有较长的预期寿命，养老周期更长，养老资源需求更多。此外，虽然女性预期寿命更长，但女性慢性病患率高于男性，年老时更需要照顾。因而综合来看，女性群体更能感受到养老压力，担忧未来晚年的生活品质。

图2-8 不同性别中高净值人群对养老风险的关注度



焦虑因素

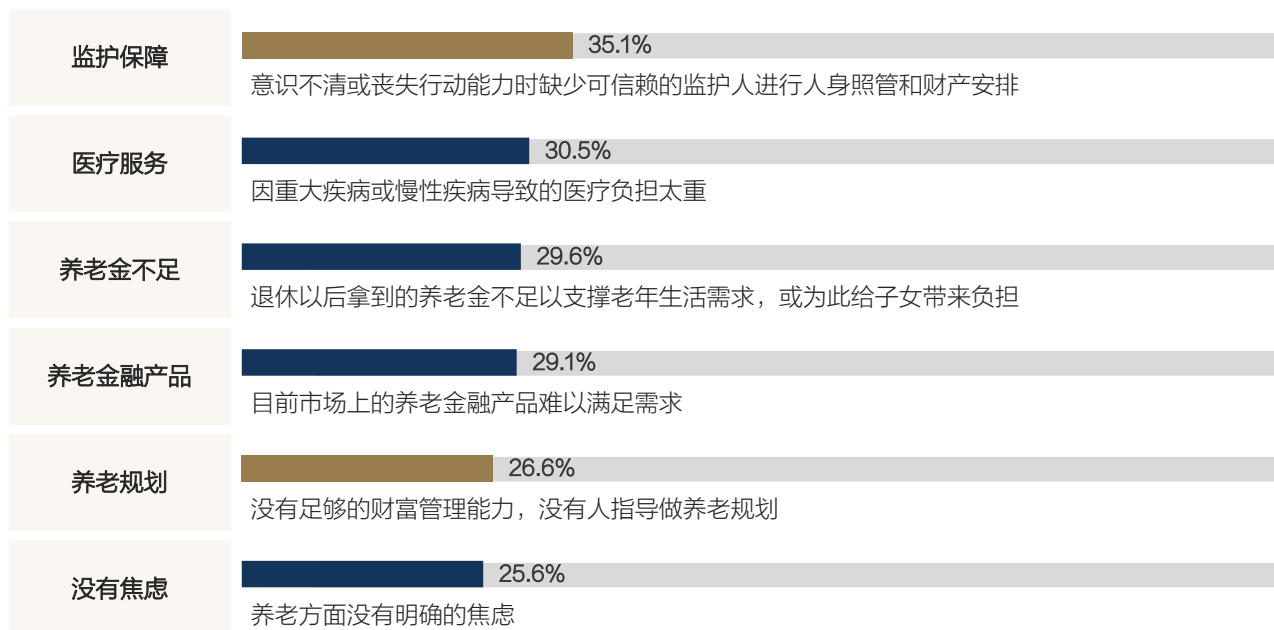


老年监护问题成最大担忧，其次是养老筹资和服务资源供给

监护问题是养老期间财富管理法律风险的最大焦虑点，35.1%的中高净值人群担心未来意识不清或丧失行动能力时缺少可信赖的监护人进行人身照管和财产安排，导致提前做好的养老财富规划不能得到妥善执行。随着老龄化程度不断加深，老年人失能失智问题凸显。2022年国务院关于加强和推进老龄工作进展情况的报告指出，我国患有慢性病老年人超过1.9亿，失能和部分失能老年人约4000万。失能失智老人对生活照料、医疗护理服务的刚性需求不断增加，更需要有人能代替其妥善管理、运用其毕生积累的财富，持续保障其享受各类品质服务。这也成为中高净值人群的主要担忧。

除监护问题外，中高净值人群对重疾医疗负担、养老资金储备、养老金融产品供给等也存在担忧，选择率均在30%左右。他们希望能通过健全的养老服务体系 and 充足的资金储备，增强老年时期的安全感、获得感、幸福感，在保障自己生活品质的同时不给子女增添负担。

图2-9 中高净值人群对养老风险的焦虑或担忧



中高净值人群在监护保障和养老规划方面的焦虑可以映射出一定的法律诉求，例如，在监护保障方面，中高净值人群一般会遇到“已经做好的养老规划，谁来帮我执行”、“养老时的人身安全和财产安全，谁来帮我监督和保障”等问题；在养老规划方面，则可能存在“在财富保值增值的同时，如何防范养老诈骗风险”等方面的诉求。这些法律诉求都是为了以后有更体面、更安全、更有保障的养老生活，法律保障能破解中高净值人群安心养老最后一公里的瓶颈问题，协助他们更好地完成养老规划。





通过监护制度保障人身和财产安全是主要法律诉求，中高收入、高学历人群需求最为迫切

家庭年收入在100万元-300万元（含）的中高收入人群会担心后期养老规划与监护保障问题，对这两项问题焦虑的人群占比分别为28.9%和43.9%。高收入群体对财富管理的需求更强，相应地，在养老方面也会重点考虑养老财富规划以及失能时期的财产监护保障问题。

学历水平越高，越容易对监护保障产生焦虑；硕士及以上的中高净值人群中，62.5%会担心意识不清或丧失行动能力时缺少可信赖的监护人进行人身照管和财产安排。高学历人才拥有更多的知识、更广的见识，他们对养老风险的预见能力也更强，对多种模式的养老规划接受能力也相对较高。

注：符合本白皮书关于中高净值人群定义（家庭可投资资产在100万元以上）的受访者，其家庭年收入水平分布在10万元以下至300万元以上不等。

图2-10 不同收入水平中高净值人群对监护保障和养老规划的焦虑或担忧

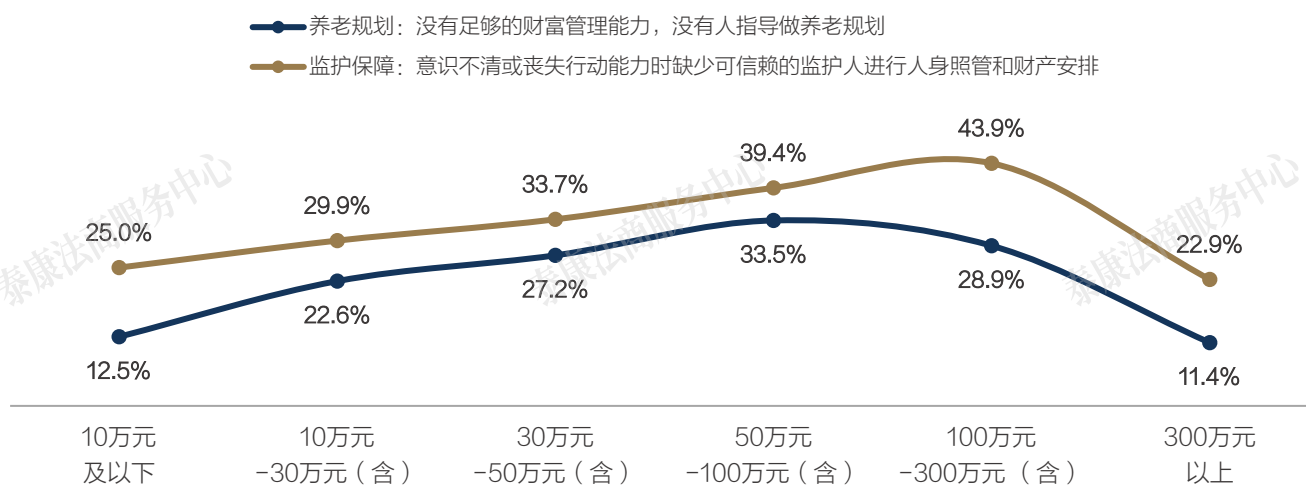
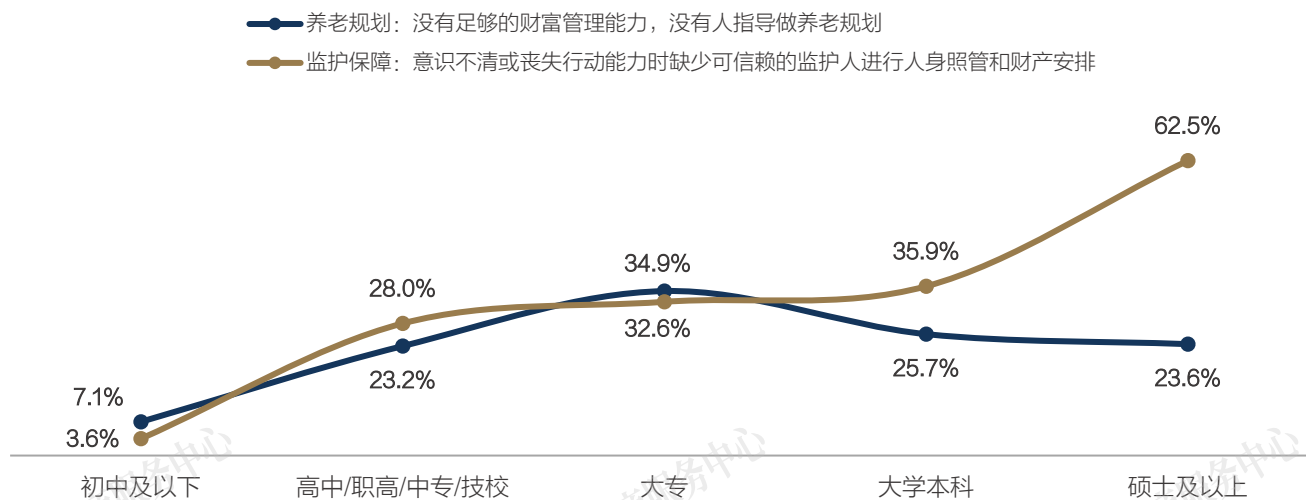


图2-11 不同学历水平中高净值人群对监护保障和养老规划的焦虑或担忧



防范措施

为应对养老面临的挑战，中高净值人群认为身体健康管理是应对养老风险的首要措施，其次是提前进行养老财富规划，准备各类养老资源也是重点采取的防范措施。从养老年龄来看，40岁是中高净值人群养老风险防范措施的转折点，其中40岁以前多以养老财富规划为主，40岁以后开始更关注自身健康问题，以健康管理为主要防范措施，其次是养老财富规划。

图2-12 中高净值人群采取或考虑采取措施应对养老风险的人群占比

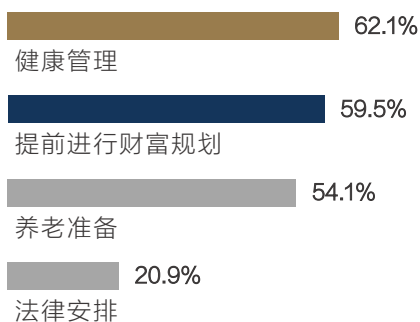
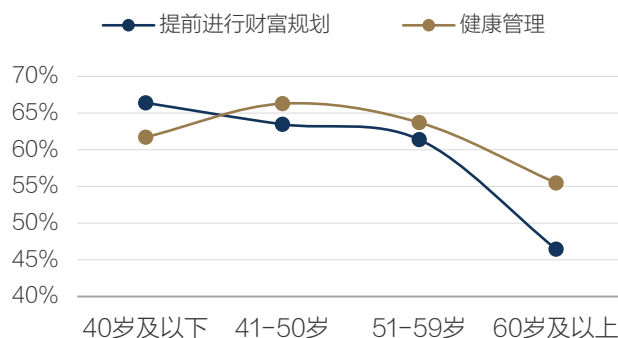


图2-13 不同年龄段中高净值人群采取或考虑采取措施应对养老风险的人群占比



健康管理

日常养生、按摩保健、饮食营养搭配、运动健身、慢病控制、定期体检、.....

超六成中高净值人群选择通过健康管理来应对养老风险。健康管理是多数人群在规划养老时首要考虑的因素，他们多采取日常养生、保健按摩、饮食营养搭配、慢病管理、定期体检等方式管理健康问题。其中二三线城市、女性、中高收入人群（家庭年收入在100万元-300万元（含））更青睐健康管理的方式。

养老准备

养老社区资源、居家养老资源、旅居养老规划、.....

54.1%的中高净值人群会提前做养老准备，如寻找养老社区/居家/旅居等养老资源，购买/自建养老房产等。新一线、一二线经济发达地区人群选择养老准备措施的比例更高。

提前进行财富规划

开通银行养老账户、购买商业养老保险、留存养老资金、.....

除身体健康管理外，养老资金准备也是一个重要话题，近六成人群会通过多元化渠道进行养老财富储备。其中，银行存款仍然是养老投资理财的主要偏好，其次还有商业养老保险收入、银行理财、房产、基金等。高家庭年收入的人群对养老财富规划的需求更高。

数据来源：《中国养老金融调查报告》数据。

法律安排

意定监护、居住权、养老信托、委托他人处分财产或特定事务、.....

仅两成人群会选择法律安排来防范养老风险。通过意定监护、居住权、养老信托等法律安排，对自己的财产和养老意愿提前安排，从法律视角有效保障老年人的财富或人身安全。

图2-14 不同城市等级中高净值人群的采取或考虑采取措施应对养老风险的人群占比

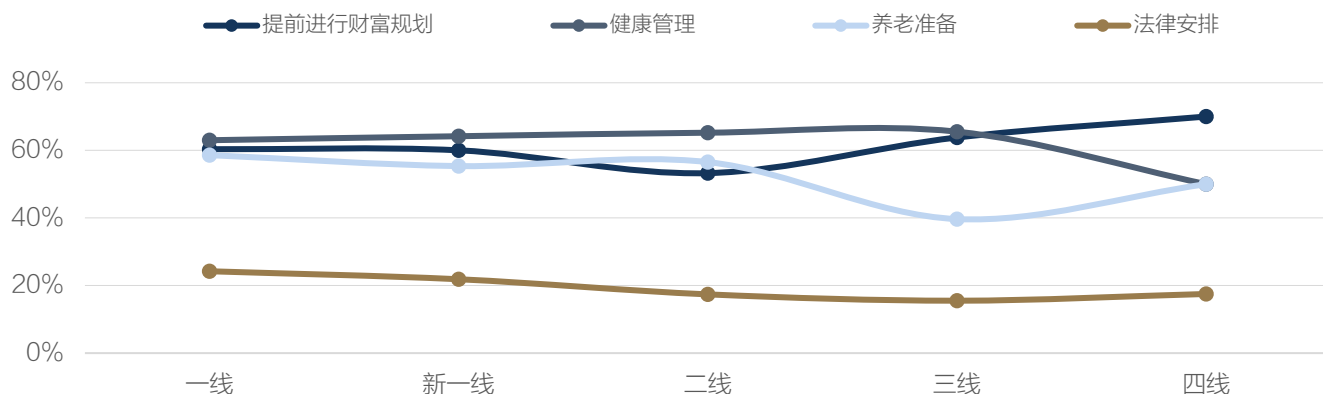
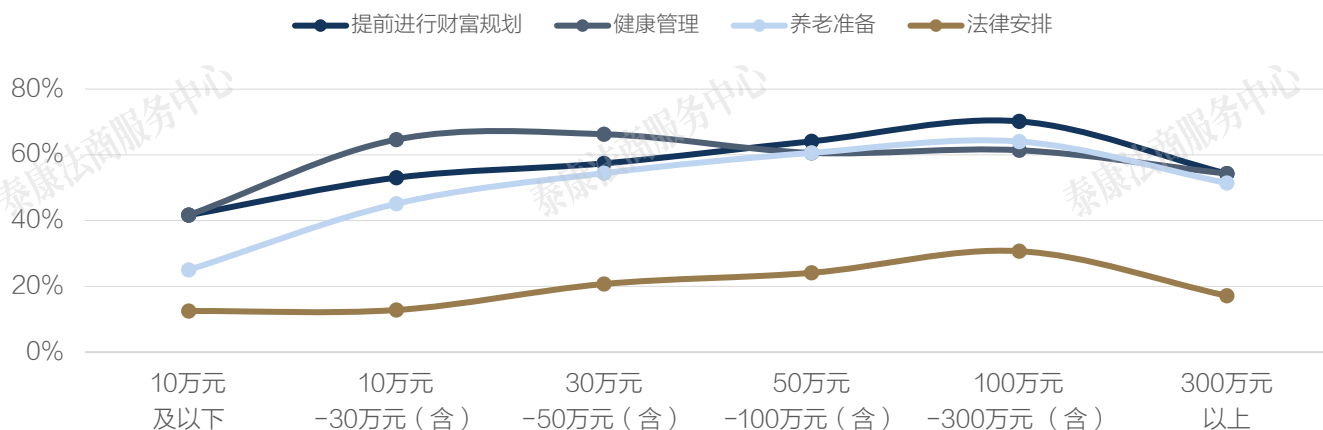


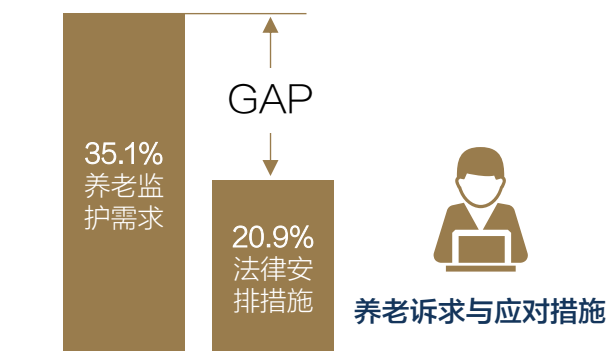
图2-15 不同收入水平中高净值人群采取或考虑采取措施应对养老风险的人群占比



注：实际调研中家庭年收入在10万元以下的人群也符合本白皮书对中高净值人群的定义。

中高净值人群定义：家庭可投资资产在100万元以上的人群（家庭可投资资产包括现金/存款、股票、基金、债券、房产等，不包括自住性房地产）。

对比中高净值人群对监护保障与养老规划的诉求发现，有35.1%的中高净值人群有养老监护保障的需求，更有超五成的家庭组建期人群期望获得养老监护保障。但目前中高净值人群应对养老风险措施方面，仅有20.9%的人群选择通过意定监护、居住权等法律安排来应对潜在的养老风险，即使在法律资源非常丰富的一线、新一线等城市也只有不到三成的人群会选择法律工具。可见，人们在系统应对养老风险方面的认知尚且不足（尤其通过法律手段），仍需要更多的市场普及。



（2）政策风险

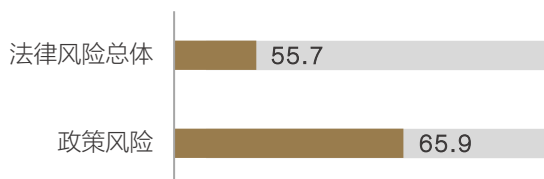
关注程度



国家政策日趋完善，中高净值人群需要考虑的政策问题逐步凸显

近年来，财富管理相关政策频出，比如《民法典》及相关司法解释的生效、《深圳经济特区个人破产条例》的颁布、《粤港澳大湾区发展规划纲要》的出台、共同富裕示范区的建立、第三次分配精神、存款利率进入“2.0”时代等。无论是人口老龄化、社会收入差距问题，还是实体经济的挑战日益复杂化、外部环境的不确定性增强，都呼唤国家政策的预判和应对。所以，政府主导的二次分配税制改革、“富民为始”的第三次分配，以及双减与延迟退休政策等，都是国家层面的未雨绸缪，将对中高净值人群的财富管理策略产生深远影响。数据显示，中高净值人群对政策风险的关注度为65.9分，显著高于总体（55.7分）。他们通过辛苦付出创造了财富，更希望做财富的主人，顺势而为将是应对政策影响的主旋律。

图2-16 政策风险与总体风险关注度对比（分）



跨境政策

《深圳经济特区个人破产条例》

《民法典》《粤港澳大湾区发展规划纲要》

共同富裕 遗产税 金税四期
房产税 “延迟退休”
第三次分配
存款利率进入“2.0”时代



男性、知识密集型产业人群对政策风险的关注程度更高

图2-17 不同性别中高净值人群对政策风险的关注度

女性

64.4分

男性

67.3分

相比于女性，男性群体对外部政策风险的关注程度更高。数据显示，男性群体政策风险关注度为67.3分，显著高于女性（64.4分）。男性考虑问题更为宏观和更具系统性，与女性关注婚姻风险等微观事项不同，他们在宏观方面关注度高。



“会优先考虑财富保值和资产的海外配置，但是因为美国限制购房政策、疫情签证办不下来等原因，准备未来先进行风控、谨慎控制现金流。”

——深圳，男，已婚有孩（孩子7岁）



知识密集型产业人士对政策风险的关注程度更高。知识密集型产业可以说是在国家政策扶持下增长起来的一批产业，所以相较于传统产业，前者的从业人士受政策变化影响更大，对政策的变动也更加敏感。例如“双减”政策的实施，不仅是对我国教育格局的重大调整，更是教育观念的大变革。在“双减”政策实施前，中国教育服务行业已拥有超千万的从业人员和超3万亿元的市场规模，千万教培人的转岗转业问题因此备受关注。一份2021年的报告指出，51.4%的从业人员已为离职状态，近四成教师/教务人员选择转岗，很多教培机构离职老师已经开始适应从月入过万到月入3、4千的落差。风险预知和防范能力的不足导致很多教育从业人员面临财富快速流失的风险。

数据来源：智联招聘《2021教培行业人才市场分析报告》。

图2-18 不同行业中高净值人群对政策风险的关注度（分）





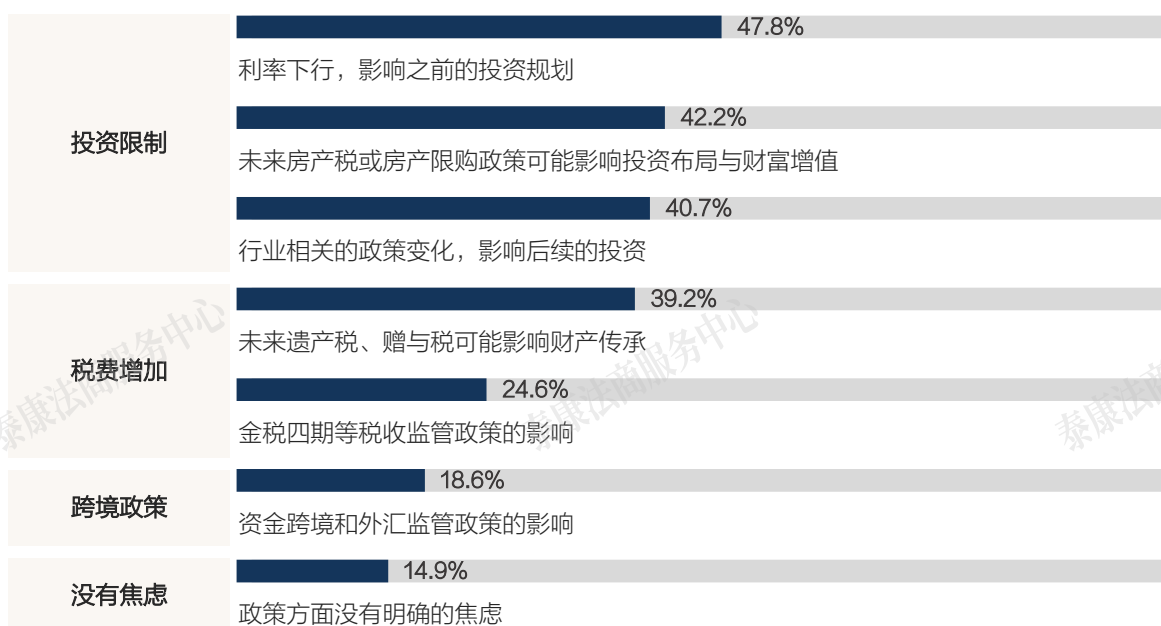
焦虑因素



关注与企业及家庭资产安全、传承相关的政策，特别是对税务监管政策关注程度较高

中高净值人群对利率下行、房产限购等影响投资规划类的政策焦虑程度最高，对房产税、遗产税、金税四期等税收政策有普遍担忧。随着19年个税新政实施落地、金税四期严征管以及房地产税、遗产税等新税种推出的可能性增加，中高净值人群在财富安全与传承上需要考虑的税务问题愈发凸显，他们可能会因此改变财富配置模式与传承规划方案。

图2-19 中高净值人群对政策风险的焦虑或担忧

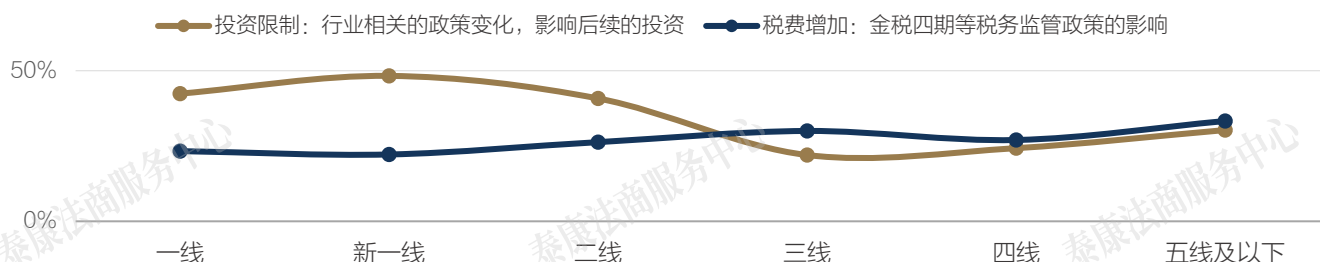


高线城市更关注行业政策，低线城市更焦虑税收监管

低线城市对税收监管政策的焦虑程度更高。经济欠发达地区往往实施多种税收优惠和减免政策以此来刺激当地经济发展，很多高收入人群尤其是企业主享受到了前期政策的红利，因此在金税四期颁布后，多数中高净值人群特别是企业主对税收监管的焦虑程度明显提升，担忧是否会对自身的财富积累造成影响。

与此同时，高线城市人群更关注行业政策的变化，一线、新一线、二线城市均有超四成人群对该方面有焦虑。高线城市的产业发展与政策紧密相关，尤其是新一线城市产业发展与政策的关联性更强，因此行业相关的政策变化可能会进一步影响中高净值人的投资规划与企业的运营。

图2-20 不同城市等级中高净值人群对政策风险的焦虑或担忧

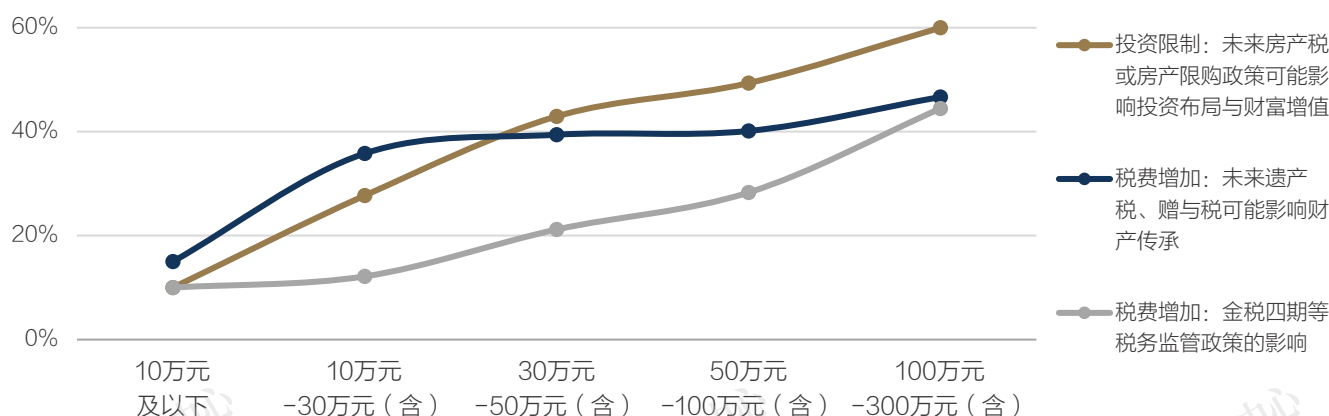




高收入家庭更担心政策风险带来的财富外流

家庭年收入不同，对政策风险的焦虑点也有所差异。随着家庭年收入的增加，中高净值人群对税收政策的担忧程度更高。其中，家庭年收入在100万元-300万元（含）的人群最显著，六成对财产传承方面的税收政策有焦虑，超四成对房产税、金税四期的税收监管政策有担忧。

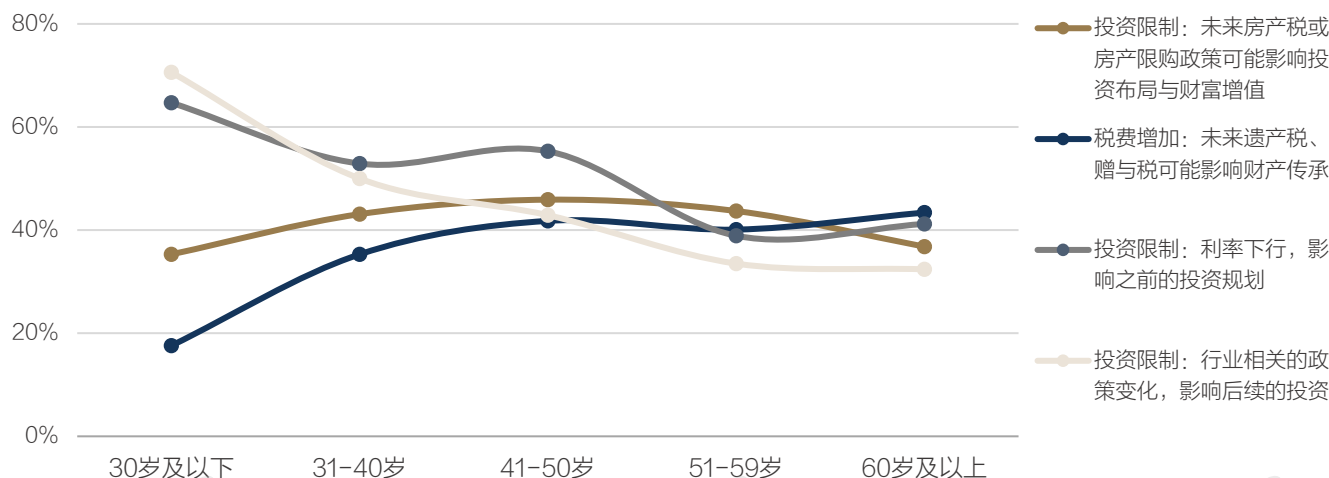
图2-21 不同收入水平中高净值人群对政策风险的焦虑或担忧



年轻人群更关注政策层面引发的财富管理变化

超六成的30岁及以下年轻群体对利率下行、行业相关政策变化有担忧，而对房产税、遗产税等税收政策的关注程度较低。结合马斯洛需求模型来看，30岁及以下的年轻群体还处于财富积累阶段，更关注财富损失类风险，担忧财富积累来源的中断；而30岁以上的中高净值人群多数已经积累了一定的财富，此时他们可能更关注财富支出性风险，更担忧财富的流失。

图2-22 不同年龄段中高净值人群对政策风险的焦虑或担忧



注：财富损失类风险：指财富管理过程中影响财富增长的风险，如利率下行可能会影响中高净值人群的财富增长。

财富支出类风险：指财富管理过程中可能会造成已有财富流失的风险，如遗产税、赠与税可能影响已有财富的流失。

（3）传承风险

关注程度



中高净值人群财富传承意识加强，传承风险关注度显著高于总体

财富传承是需要做好提前规划的综合管理工程，一旦分配不当，将带来不可避免的纷争。古语有云“富贵传家，不过三代”，第一代白手起家，第二代辛苦守业，第三代家道中落是常见的家族兴衰规律。财富传承具有很强的不确定性，如何使富贵长久流传、实现家业常青成为中高净值人群重要关注点。数据显示，中高净值人群对传承风险的关注度为59.9分，显著高于总体（55.7分）。他们希望通过提前规划规避传承风险，打破“富不过三代”的魔咒。

在现今复杂多变的社会经济环境下，财富传承的重要性和紧迫性越发凸显。根据《胡润2022中国高净值人群家族传承报告》，2022年中国拥有千万人民币净资产的高净值家庭达到206余万户，预计未来10年将会有18万亿元的高净值家庭财富传给下一代，未来20年会有49万亿元财富传给下一代，未来30年会有92万亿元财富传给下一代。随着财富的积累和年龄的增长，中高净值人群的财富传承意识也进一步加强。

据统计，我国中高净值人群继承纠纷诉讼案件数量从2015年起持续上升，至2019年达到峰值，此后案件数量整体呈现波动态势，略有下降趋势。2019年以前继承纠纷案件数量持续上升与中高净值人群数量不断增加、财富传承风险意识不足有关，2019年后随着中高净值人群对传承风险的认知加深、相关预案准备加强，加之疫情影响，继承纠纷案件数量逐渐趋于平稳。

数据来源：纠纷案件数量来自“威科先行案例数据库”，筛选条件：检索区间为2015年1月1日-2022年12月31日，以“继承纠纷”为案由，诉讼标的额为500万元人民币以上。

图2-23 传承风险与总体风险关注度对比（分）

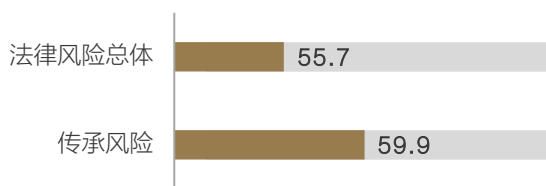
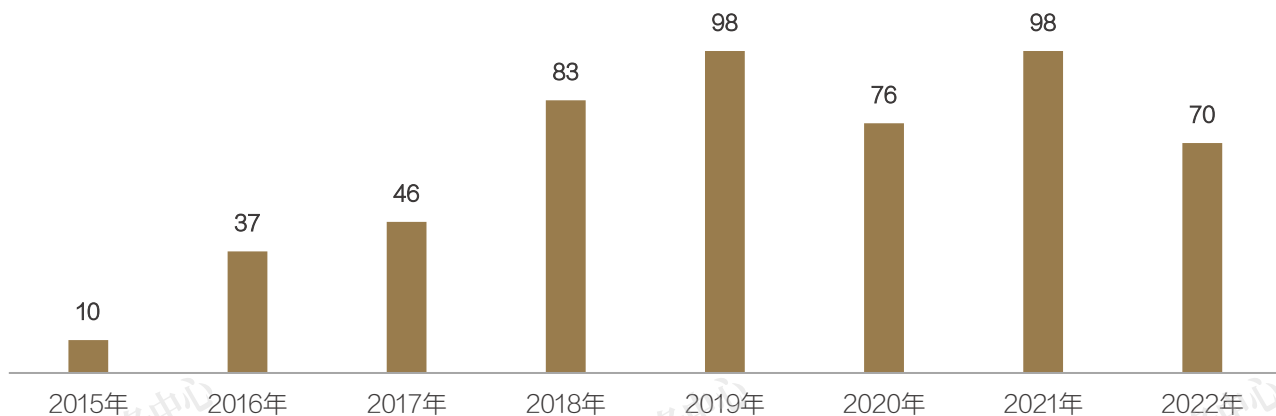


图2-24 2015-2022年我国中高净值人群继承纠纷案件数量（件）

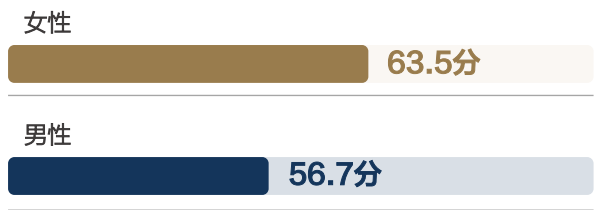




女性及40岁以上的群体对财富能否安全传承至下一代更为关注

相比于男性，女性群体更关注财富是否能安全传承至下一代。数据显示，女性群体传承风险关注度为63.5分，显著高于男性（56.7分）。女性更善于“未雨绸缪”，她们将财富作为重要的安全感来源，希望自己辛苦积累的财富能顺利传承，给子女未来生活提供保障。而男性更关注当下的财富积累，他们认为将财富先握在手里才是最重要的，对财富传承考虑相对较少。

图2-25 不同性别中高净值人群对传承风险的关注度



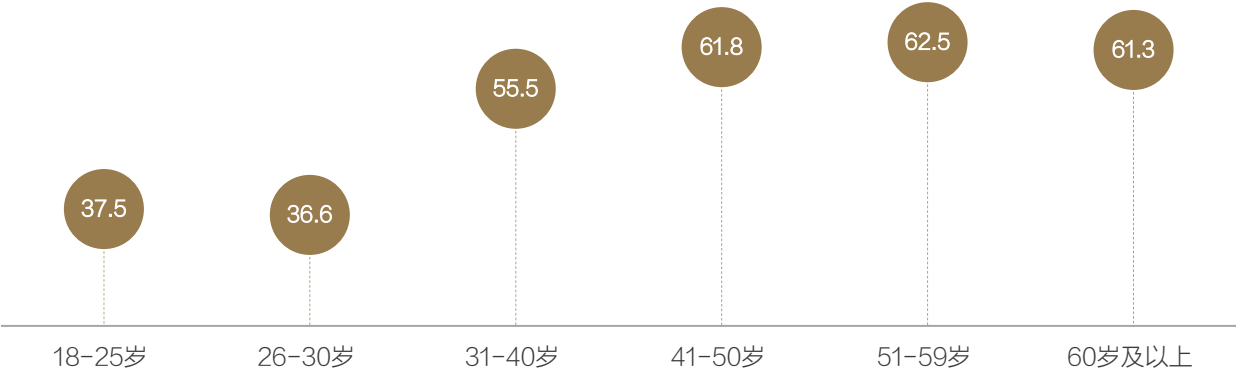
“现在不着急考虑，因为家里也没几个人、反正财产都在那里搁着，并且目前主要风险还是集中在企业上，其他问题都比继承问题要大。”

——北京，男，已婚有孩（孩子3岁）



年龄超过40岁的高净值人群对传承风险的关注度在60.0分以上，显著高于总体，这意味着中高净值人群大多在40岁以上开始进行财富传承的规划和安排，防止积攒的财富在传承中因风险缩水。值得关注的是，财富传承意识觉醒呈现年轻化趋势，40岁及以下中高净值人群的传承意识增强，31-40年龄段传承风险关注度达55.5分。

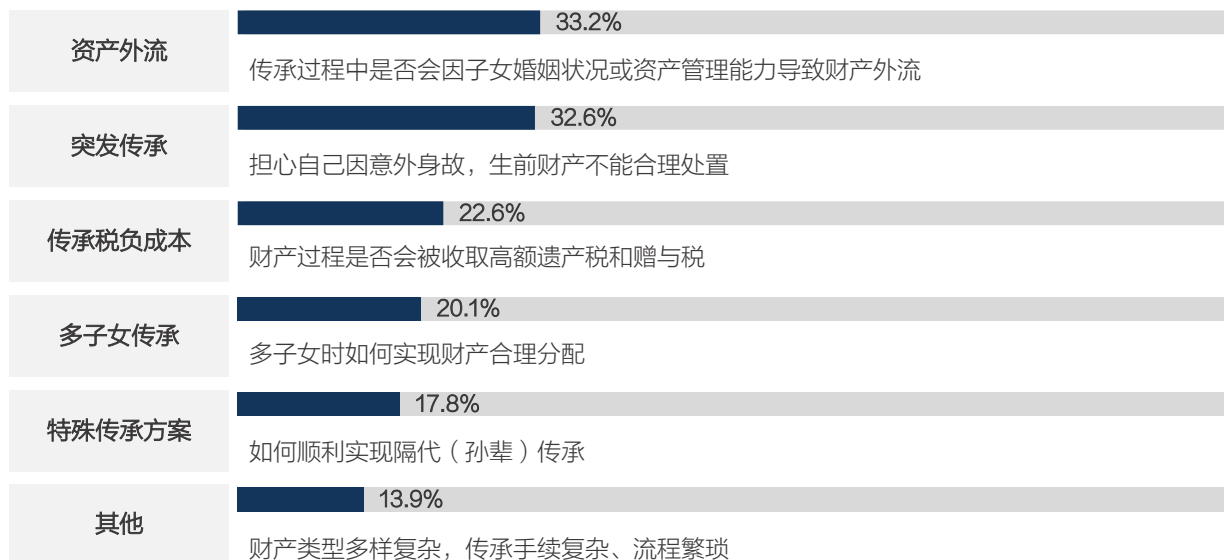
图2-26 不同年龄段中高净值人群对传承风险的关注度（分）



焦虑因素

中高净值人群关于财富传承的焦虑情绪主要来自两方面。第一，担心传承过程中因子女婚姻状况不佳或资产管理能力不足导致财产外流，涉及33.2%的中高净值人群。财富所有者将自己的财富传给子女后，就失去了财富控制权，若子女婚姻破裂或子女资产管理水平不足，就可能导致财富缩水和断流。第二，担心自己因意外身故，生前财产不能合理处置，涉及32.6%的中高净值人群。在没有做出事先安排的情况下，一旦发生意外，财富传承将面临很大风险，尤其是情况比较复杂的家庭，很可能引发关于继承顺序、继承份额、遗产的评估和分配等继承纠纷。

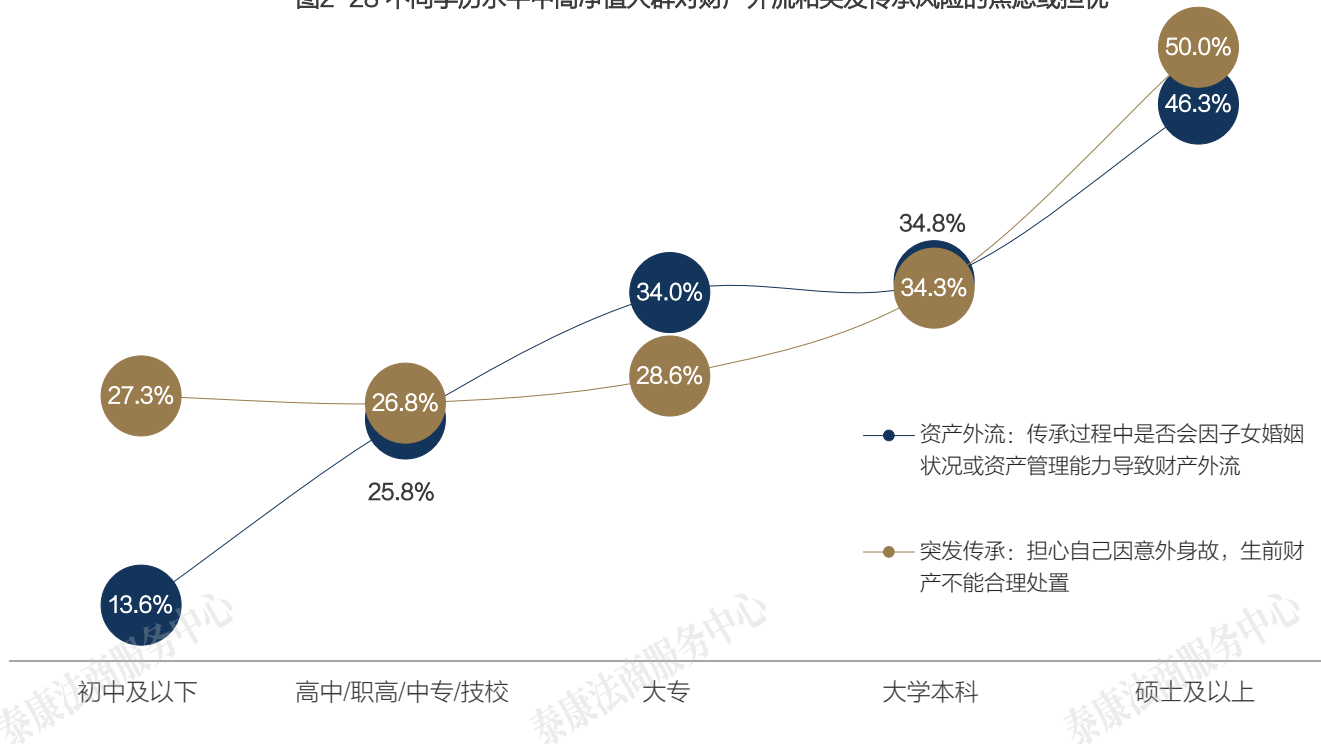
图2-27 中高净值人群对传承风险的焦虑或担忧TOP6



高知群体更易陷入传承焦虑中

学历水平越高，越容易对传承问题产生焦虑情绪。硕士及以上的中高净值人群中，46.3%会担心传承过程中因子女婚姻状况不佳或资产管理能力不足导致财产外流，50.0%会担心自己因意外身故，生前财产不能合理处置。高学历人才拥有更多的知识、更广的见识，但相应地，他们思虑更多。孩子能不能管理好资产，孩子的另一半靠不靠谱，自己若发生意外财产能不能留给子女……都是他们的焦虑点。

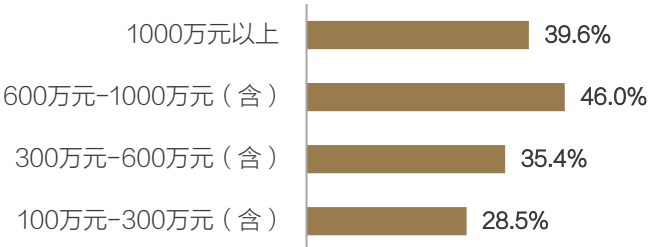
图2-28 不同学历水平中高净值人群对财产外流和突发传承风险的焦虑或担忧





可投资资产在600万元以上的家庭更担心传承过程中的财产外流

图2-29 不同家庭可投资资产中高净值人群对传承过程中资产外流的焦虑或担忧



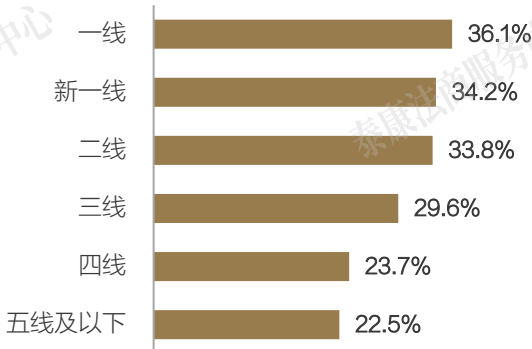
不同可投资资产规模的家庭，对传承过程中的财产外流担忧程度不同。可投资资产在600万元以上的家庭更担心传承过程中因子女婚姻问题或子女资产管理能力不足引发的财产外流，其中拥有600万元-1000万元（含）可投资资产的家庭，因传承过程中财产外流风险而焦虑的占比高达46.0%。



一线、新一线、二线城市的中高净值人群更担心自身意外身故引发的传承问题

一线、新一线、二线城市的中高净值人群对突发传承的焦虑感显著高于三线及以下城市人群。一线、新一线、二线城市各行各业内卷严重，熬夜加班常态化。高强度的工作和生活压力下，更容易发生各种意外风险。近几年，一线城市员工猝死的新闻层出不穷，引起大家广泛关注。在此背景下，生活在一线、新一线、二线城市的中高净值人群会更多思虑意外身故的可能性，担心发生意外后财产得不到合理处置。

图2-30 不同城市等级中高净值人群对突发传承的焦虑或担忧



防范措施



财富传承易因前期规划不完善引发纠纷，亟需专业工具应对传承风险

中高净值人群关于传承风险的担忧并不是杞人忧天，传承过程存在的多种风险隐患极易引起争议，进而引发法律纠纷。查看2015-2022年中高净值人群继承纠纷案件的案由可以发现，法定继承纠纷、遗嘱继承纠纷、被继承人债务清偿纠纷是三种常见案件类型。其中，法定继承纠纷案件数量最多，高达268件。其次是遗嘱继承纠纷，有65件。

通过对所有检索案例及实体法条引用进行分析，可以发现继承纠纷的争议焦点主要有四个方面。第一，继承人继承顺序、继承份额的确定问题；第二，继承人的身份问题；第三，遗产的评估和分配问题，如不动产产权的确定，房屋拆迁补偿金、征收补偿金、企业股权、金融资产等的分配；第四，遗嘱的有效性问题。为避免法律纠纷，中高净值人群，特别是家庭结构复杂的人士，需尽早规划并选择专业财富传承工具进行传承风险管控，避免复杂的继承程序和继承过程中的不确定性。

数据来源：纠纷案件数量来自“威科先行案例数据库”，筛选条件：检索区间为2015年1月1日-2022年12月31日，以“继承纠纷”为案由，诉讼标的额为500万元人民币以上。

图2-31 2015-2022年中高净值人群继承纠纷案件分布（件）

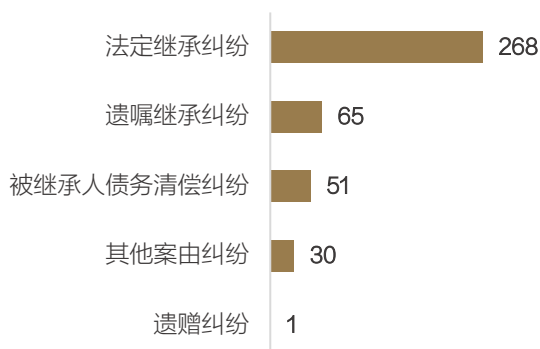


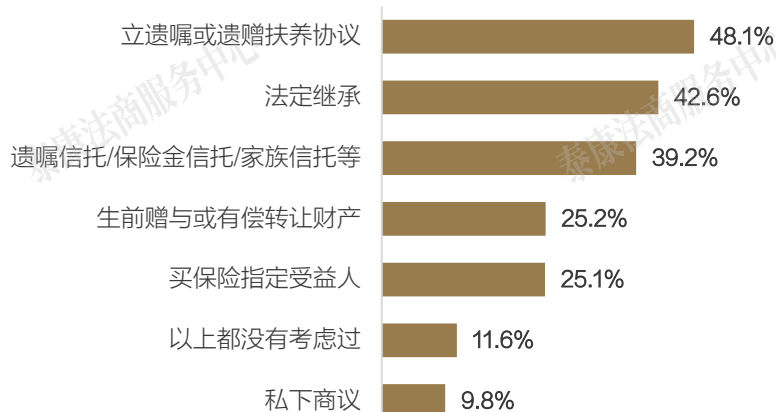
图2-32 继承纠纷争议焦点



近九成中高净值人群针对传承风险采取了防范措施，立遗嘱是主流选择

为应对传承风险的挑战，中高净值人群选择各种工具进行财富传承相关规划，其中，立遗嘱或遗赠扶养协议是首要选择，其次是法定继承，再次是信托，包括遗嘱信托、保险金信托、家族信托等。赠与和保险也受到部分中高净值人群青睐，选择率超25.0%。

图2-33 中高净值人群的采取或考虑采取措施防范传承风险的人群占比



立遗嘱或遗赠扶养协议

48.1%的中高净值人群选择立遗嘱（或遗赠扶养协议）的传承方式。遗嘱是最常见的财富传承方式，它遵从财富所有者的心愿，满足财富所有者的情感需求。遗嘱在法律上具有优先于法定继承的效力，可以一定程度上避免法律纠纷。一线城市、可投资资产在600万元-1000万元（含）的家庭选择立遗嘱的占比显著高于其他细分群体。随着《民法典》对遗赠扶养协议适用范围的拓宽，该协议未来也有望成为部分中高净值人群综合规划养老和传承方案的选择。

法定继承

法定继承也是财富传承的主流方式，有42.6%的中高净值人群选择。按照法定继承规则，第一继承顺序为配偶、子女、父母，第二继承顺序为兄弟姐妹、祖父母、外祖父母，不以个人意志为转移。部分中高净值家庭，尤其多子女家庭，为避免生前因为遗嘱引发子女之间的矛盾，选择法定继承的方式。可投资资产规模越小的家庭，选择法定继承的比例越高。此外，42.6%选择法定继承的中高净值人群中，有8.2%的人群仅采取法定继承方式进行传承，没有考虑其他传承方式。

遗嘱信托/保险金信托/家族信托

信托作为财富管理和传承的重要工具被越来越多的高净值人士所熟知，本次调研中，39.2%的中高净值人群选择通过遗嘱信托、保险金信托、家族信托等方式隔离风险、保障传承。相比于法定继承、遗嘱继承、保险等财富传承工具，信托兼顾财富传承与精神传承，可以通过设置约束条款，实现对继承人的家风传承。同时，信托可以在法律法规限度内有效隔离债务，利益分配方式也更加灵活。一线和新一线城市、可投资资产在600万元-1000万元（含）的家庭更青睐信托。

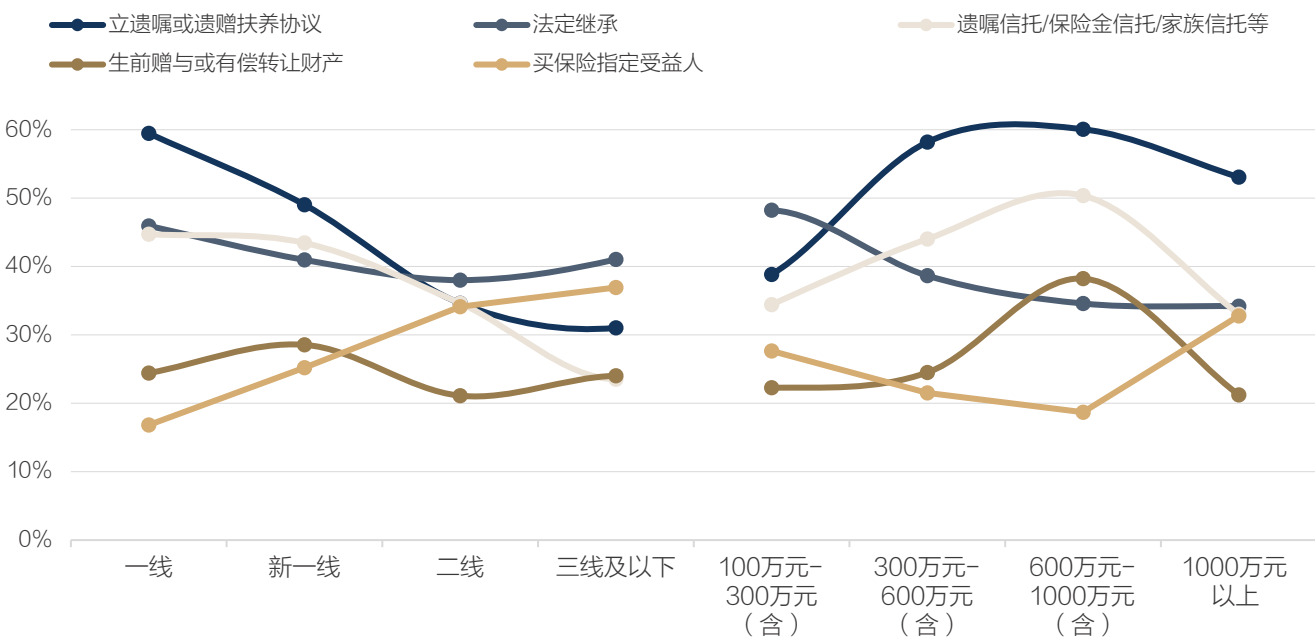
生前赠与或有偿转让财产

赠与或有偿转让是财富传承工具中比较简单和直接的方式，只需完成相关合同的签署、办理好财产权利转移的手续即可。25.2%的中高净值人群采用赠与或有偿转让财产的方式实现精准定向传承，生前解决财富分配问题，避免突发意外造成的财富分配纠纷。

买保险指定受益人

保险也是财富传承的必备工具之一，有25.1%的中高净值人群配置了终身寿险等用于实现财富传承的相关保险，指定子女为受益人，通过保险保全资产、实现定向传承。子女作为保险受益人获得的保险金，不属于被保险人的遗产，无需用于偿还被保险人生前的债务，同时子女无需就该笔保险金缴纳个人所得税。城市越下沉，对保险的接受度越高。三线及以下城市选择保险作为财富传承工具的比例达36.9%。

图2-34 不同城市等级/家庭可投资资产中高净值人群采取或考虑采取措施防范传承风险的人群占比



此外，11.6%的中高净值人群没有考虑过任何传承规划，还有8.2%的人群仅选择通过法定继承方式进行财富的传承（不考虑其他方式），原因在于四方面。第一，欠缺相关知识，没有意识到或不关注相关风险。第二，信任自己的父母和兄弟姐妹，认为若自己出现意外，他们不会过度主张分割自己的遗产。第三，资产规模小，家庭结构简单，传承规划的必要性不足。第四，时机未到，认为自己还年轻，暂不需要考虑传承问题。

（4）婚姻风险

关注程度

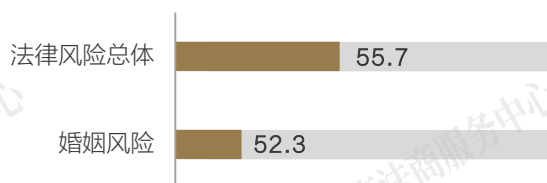


受民法典婚姻家庭编生效及疫情影响，婚姻相关纠纷呈下降趋势，婚姻风险关注度相对较低

中高净值人群对婚姻风险的关注度为52.3分，与法律风险总体关注度相比偏低。出现这一情形主要有两方面原因。一方面，年轻一代的婚育观念已发生转变，婚姻登记人数连续多年下降，面临婚姻风险的主体减少。另一方面，适婚人群精神独立和财产独立意识进一步加强。尤其是中高净值人群，他们在婚姻关系存续期间涉及的财产种类更多、数额更大，因而财产独立意识和风险规避意识也更强，相信自己可以借助专业工具提前规避风险隐患，不会因为婚姻风险而过多焦虑。

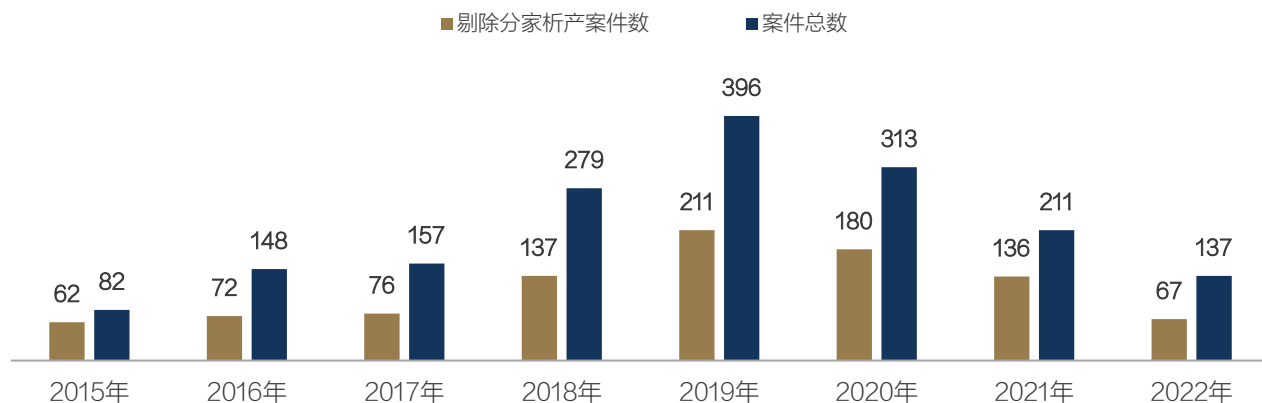
婚姻风险的低关注度在婚姻家庭案件数量变化上也得到印证。近年来，中高净值人群婚姻家庭纠纷案件数量呈现下滑趋势，在2019-2022年，中高净值人群的婚姻家庭纠纷以每年30%的复合比例不断下降。这其中既有疫情因素影响，特别是个人家庭矛盾处理和诉讼案件办理周期在疫情期间均有所延长，同时也从侧面反映出中高净值人群已具备一定财产独立意识和风险规避意识，主动避免纠纷发生，面对婚姻风险做到“心中有数”。

图2-35 婚姻风险与总体风险关注度对比（分）



数据来源：纠纷案件数量来自“威科先行案例数据库”，筛选条件：检索区间为2015年1月1日-2022年12月31日，以“婚姻家庭纠纷”为案由，诉讼标的额为500万元人民币以上。

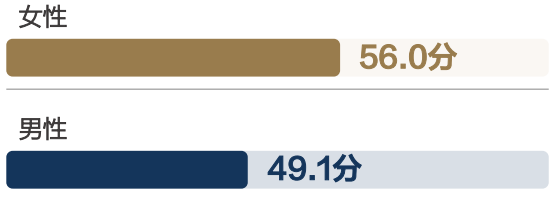
图2-36 2015-2022年我国中高净值人群婚姻家庭纠纷案件数量（件）



中高净值人群中，二线及以下城市、女性群体相对更关注婚姻风险

女性相比男性具备更强的婚姻风险意识。数据显示，女性群体婚姻风险关注度为56.0分，显著高于男性群体（49.1分）。在深度访谈中，也有受访者表示女性婚姻风险意识更强，她们普遍会关心子女的婚姻状况，担心子女婚姻不稳定导致家庭资产的流失。总体来看，女性更容易因婚姻的不确定性而引发对未来的焦虑。

图2-37 不同性别中高净值人群对婚姻风险的关注度



“女性客户（企业主配偶）的相关风险意识会更高，普遍都会关心子女婚姻问题（子女婚姻不稳定影响自己财产），但是很多会考虑婚前协议。”

——保险代理人，北京



不同城市等级的中高净值人群对婚姻风险的关注度也有明显差异，低线城市对婚姻风险更关注。数据显示，二线及以下城市的中高净值人群风险关注度均在60.0分以上，而一线和新一线城市则均在50.0分以下，存在大幅落差。生活在一线和新一线城市的中高净值人群在经济、工作、生活方面均具有更强的独立性，加之掌握更多法律资源，受婚姻风险影响相对较小。而低线城市发展机会少、熟人社会属性突出，生活在低线城市的中高净值人群资产规模相对较小、经济独立性较弱，更易受婚姻风险冲击。

然而从婚姻家庭案件数量来看，高线城市的实际诉讼案件显著高于低线城市，财产与家庭关系的复杂性成为高线城市客户诉诸法律的主要原因。一方面，因为高线城市婚姻家庭纠纷案件涉及的标的额更大、财产种类也更多，除了房产、汽车、股票现金外，还涉及公司股权、土地使用权、古玩字画收藏品等财产，另一方面，相较于低线城市家庭来说，高线城市中高净值家庭结构更复杂。

数据来源：纠纷案件数量来自“威科先行案例数据库”，筛选条件：检索区间为2015年1月1日-2022年12月31日，以“婚姻家庭纠纷”为案由，诉讼标的额为500万元人民币以上。

图2-38 不同城市等级中高净值人群对婚姻风险的关注度（分）

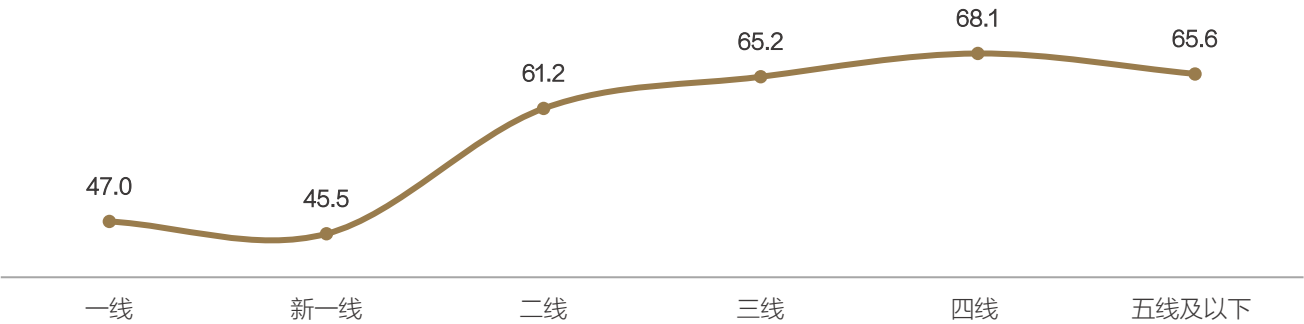
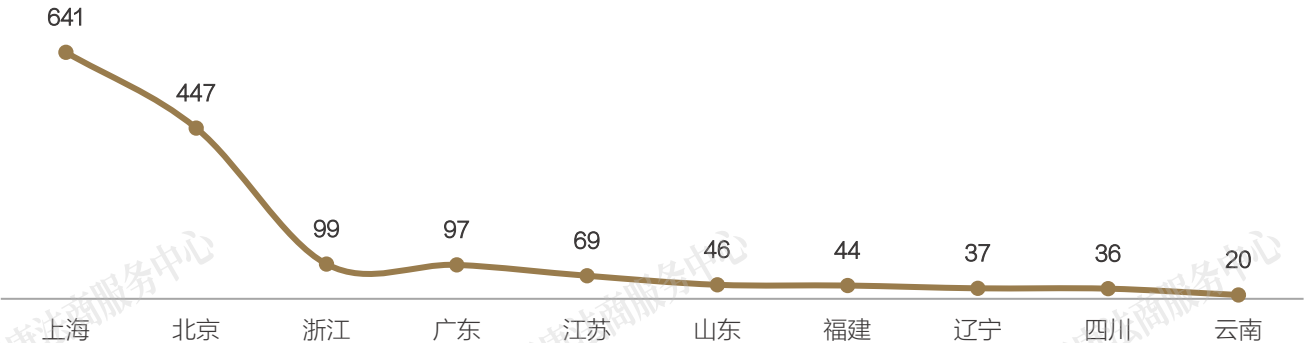


图2-39 2015-2022年中国各地区婚姻家庭纠纷总量TOP10（件）





相比于自身婚姻风险，中高净值人群更关注子女婚姻风险，尤其女性群体关注度更高

中高净值人群对子女婚姻风险的关注度高于对自身婚姻风险的关注，尤其女性群体对子女婚姻风险更关注。据调查，56.8%的中高净值人群比较关心子女婚姻风险，而关心自身婚姻风险的占比为34.7%。在人群差异上，女性群体相比男性对子女婚姻风险更为担忧（60.7%）。当子女到了适婚年龄，女性群体更容易担心因子女婚变引发的家庭财富缩水。

子女婚姻



56.8%的中高净值人群关心子女婚姻风险



自身婚姻

34.7%的中高净值人群关心自身婚姻风险



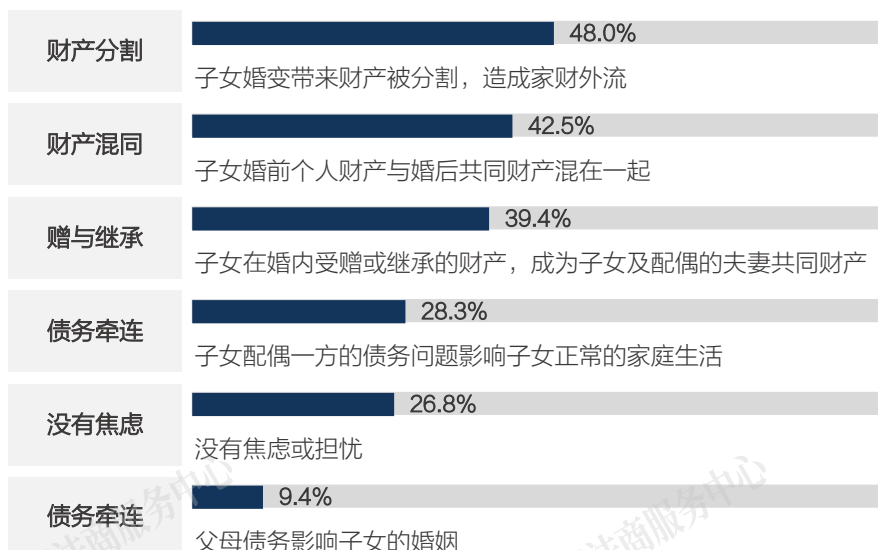
焦虑因素



婚姻关系变动造成财产外流是首要焦虑因素，子女婚前婚后财产混同也是重要担忧点

对于子女婚姻风险，中高净值人群首要担忧点在于子女婚变导致家庭财产被分割，造成家财外流（48.0%）。当子女婚姻出现婚变，很可能会给整个家庭的财富带来巨大冲击和损失，辛苦积累的财富被分走一半，是中高净值人群难以接受的。其次，子女婚前个人财产与婚后共同财产混同也是主要担忧点（42.5%），其中，女性群体（45.8%）对此项的担忧程度显著高于男性（38.4%）。此外，子女在婚内受赠或继承的财产，成为子女及配偶的夫妻共同财产（39.4%），子女配偶一方的债务问题影响子女正常的家庭生活（28.3%），没有焦虑或担忧（26.8%），父母债务影响子女的婚姻（9.4%）。

图2-40 中高净值人群对子女婚姻风险的焦虑或担忧

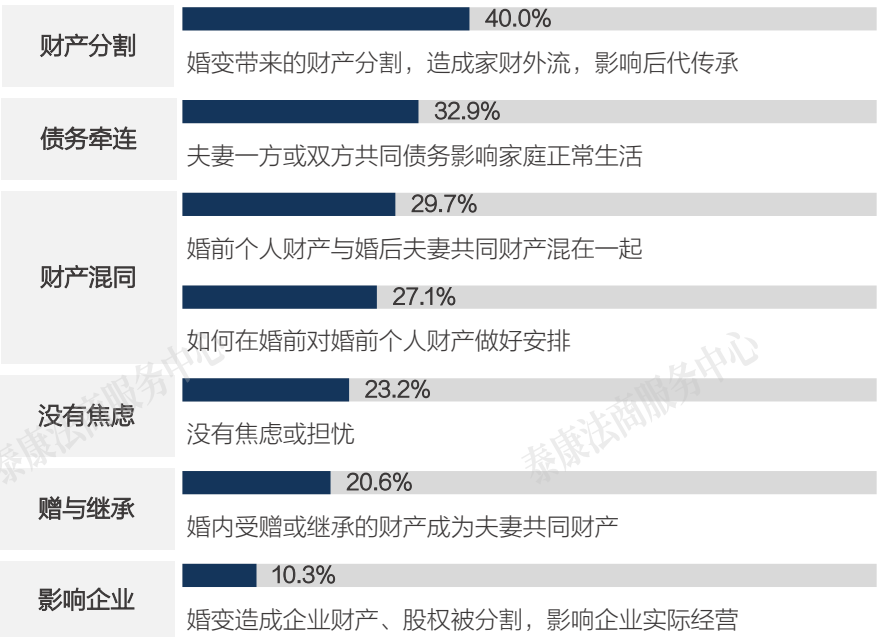


“现在属于儿子名下的一套房产是贷款买房，担心儿子未来如果离婚会影响财产分割。”
——杭州，男，已婚有孩（孩子20岁）



对于自身婚姻风险，中高净值人群首要担忧点在于婚变带来的财产分割造成家财外流，引发代际财富传承的隐忧（40.0%）。根据2015-2022年中高净值人群婚姻相关纠纷案由统计数据，几乎所有中高净值人群的婚姻相关纠纷都与财产有关，并且对于此类家庭来说，他们婚姻的存续状态较为不稳定，“离婚后财产纠纷”和“分家析产纠纷”占据了所有类型案件的90%以上。其中，离婚后财产纠纷的主要争议在于夫妻双方对于夫妻共同财产分割协商不一致，尤其是对不动产和 company 股权等性质的大额财产存在争议。男性群体（43.0%）对自身婚变造成财产外流的担忧程度显著高于女性（36.8%）。

图2-41 中高净值人群对自身婚姻风险的焦虑或担忧



“婚前并没有做过财产评估，但是希望婚后/现在也能再做一下，因为可能会有婚姻风险，比如现在经常因为孩子教育和配偶吵架。”
——北京，男，已婚有孩（孩子10岁）

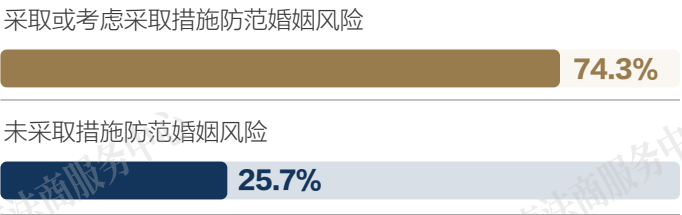
防范措施



25.7%的中高净值人群出于情感等考虑因素，未采取任何措施防范婚姻风险

如何规避自身婚姻风险和子女婚姻风险对家族财富的冲击对中高净值人群来说是重要课题。大多数中高净值人群已具备婚姻风险防范意识，能够提前规划，未雨绸缪（74.3%）。但未采取任何防范措施的人仍占不小比例（25.7%），其中，担心影响自身/子女夫妻双方感情是主要原因之一。在婚姻财富规划中，情感与财富的平衡需要智慧，部分中高净值人群更希望能在不伤感情的前提下保护好个人财产。

图2-42 中高净值人群采取或考虑采取措施防范婚姻风险的人群占比



“目前因为孩子还小并不考虑，而且情感上觉得如果从一开始就防备对方会感觉不好。”
——浙江，女，已婚有孩（孩子16岁）

未采取措施防范的原因

自身婚姻风险

- 担心影响夫妻双方感情
- 夫妻感情相对稳定，没有采取措施的需求
- 资产规模不大，没有太多资产需要规划

子女婚姻风险

- 担心影响子女的夫妻双方感情
- 子女还小，没到采取措施规划的时间
- 资产规模不大，没有太多资产需要规划

在年龄方面，以50岁为分界线，50岁（含）以内的中高净值人群有80%以上针对婚姻风险采取了防范措施，而50岁以上的中高净值人群采取婚姻风险隔离措施的占比显著低于总体。年龄在50岁以上大多婚龄较长，相比法律手段，他们更相信彼此之间长期稳定的感情，也更担心采取风险防范措施会影响夫妻关系。从城市分布来看，三线及以下城市未采取任何防范措施的中高净值人群达三成以上，高于一二线城市。

图2-43 不同年龄段中高净值人群采取或考虑采取措施防范婚姻风险的人群占比

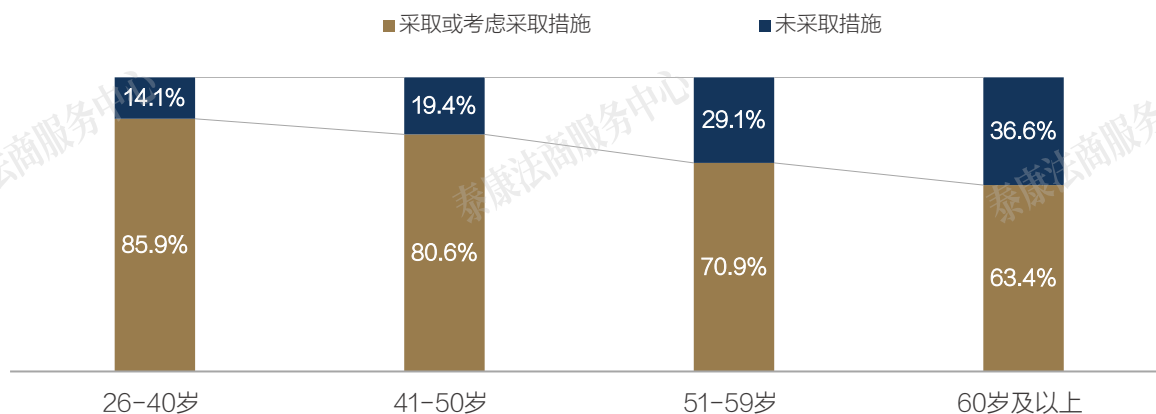
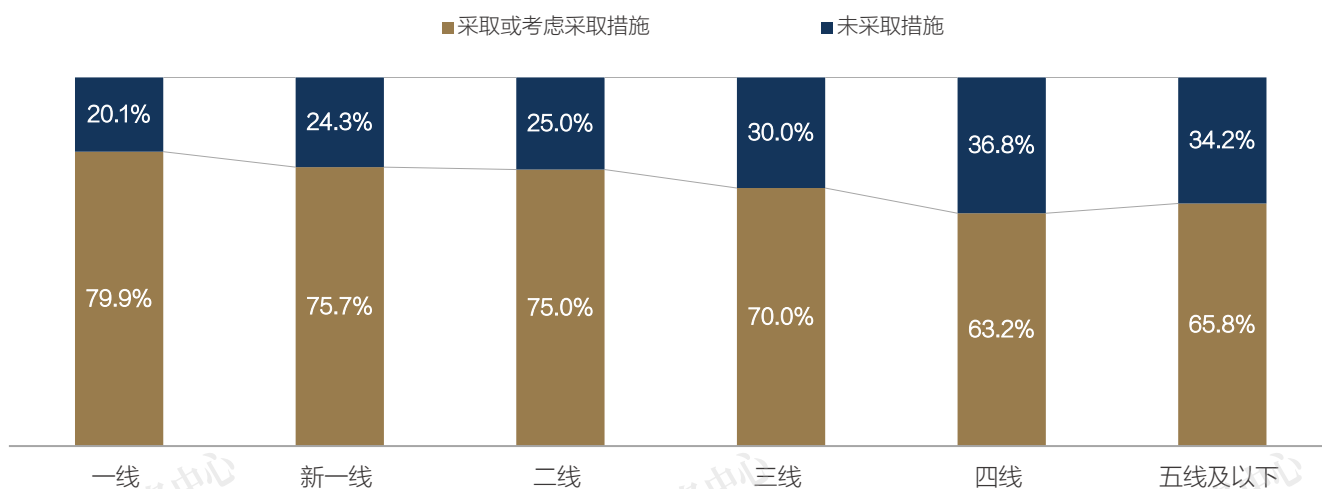


图2-44 不同城市等级中高净值人群采取或考虑采取措施防范婚姻风险的人群占比

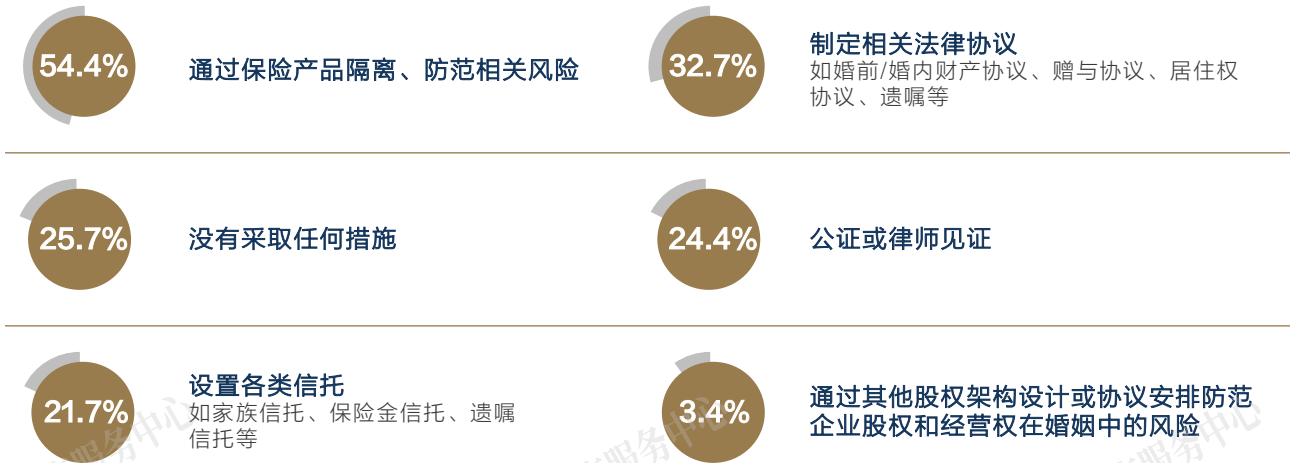




保险产品是主要隔离措施，一线城市、高学历、年轻人群对法律协议、公证等方式更易接受

超七成中高净值人群期望运用保险、相关法律协议、公证或律师见证等方式隔离婚姻风险。其中，保险产品是首选，其次是制定相关法律协议，再次是公证或律师见证、设置各类信托。

图2-45 中高净值人群为防范婚姻风险采取或考虑采取的不同措施占比



保险产品

购买保险产品是规避婚姻风险的首选方式，有54.4%的中高净值人群选择。相对于其他风险隔离方式，保险更为消费者所熟知，它可以在不伤害夫妻感情的前提下，在一定程度上减少风险发生时个人资产的影响，因而在考虑到婚姻可能带来的财富风险时，很多中高净值人群首先想到的就是保险。尤其是女性群体，选择保险产品隔离婚姻风险的占比（58.5%）显著高于男性（49.8%）。

相关法律协议

制定相关法律协议也是规避婚姻风险的重要手段，32.7%的中高净值人群通过婚前/婚内财产协议、赠与协议、居住权协议等化解婚姻风险可能带来的财富缩水。但是，也有部分中高净值人士认为签订协议会对夫妻感情产生不利影响。一线城市、50岁及以下年龄段、硕士及以上学历的中高净值人群更倾向于制定相关法律协议保护个人财产。

公证/律师见证

24.4%的中高净值人群选择通过公证或律师见证的方式规避婚姻风险，通过对婚前婚后财产做公证，明确财产归属，保障夫妻双方的合法权益，为中高净值人群婚姻维系和家庭关系稳定提供保障，避免可能存在的家庭纠纷风险。年纪越轻、学历水平越高，对公证或律师见证的接受度越高。

各类信托

21.7%的中高净值人群选择设置家族信托、保险金信托、遗嘱信托等抵御财产分割风险。合法纳入信托的个人财富独立于信托委托人的其他财产，不在分割之列，从而起到财产保护的作用。信托在我国的整体认知度正不断提升，一线城市、40岁以下年轻人群设置或考虑设置各类信托的比例显著高于其他细分人群。



图2-46 不同城市等级中高净值人群采取或考虑采取措施防范婚姻风险的人群占比

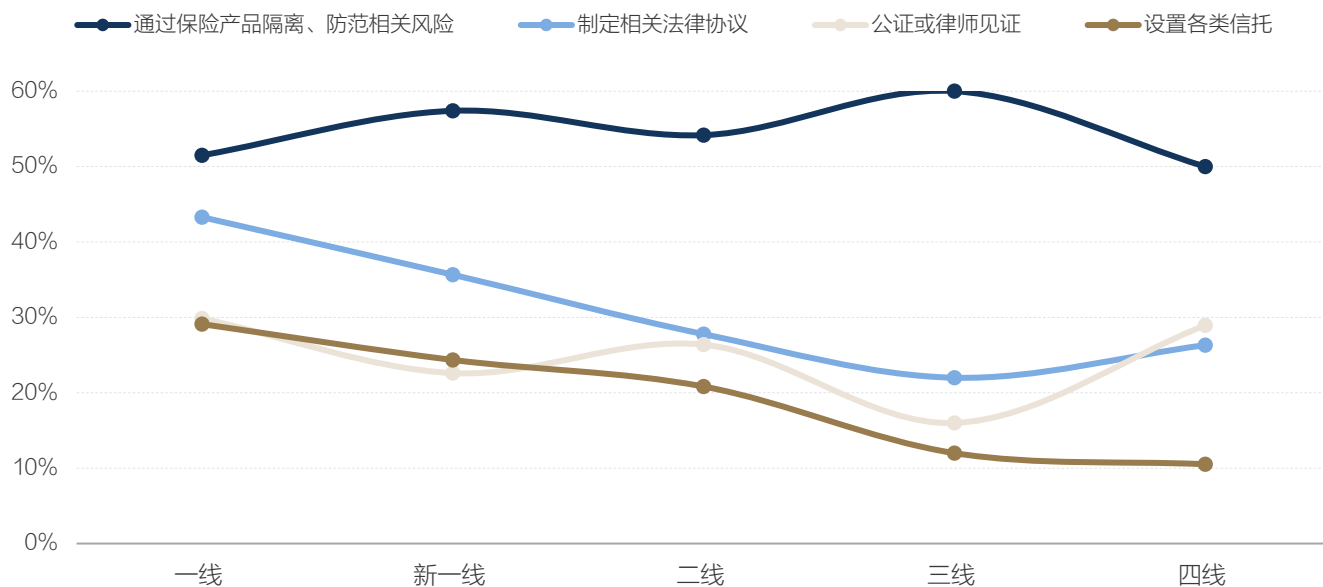
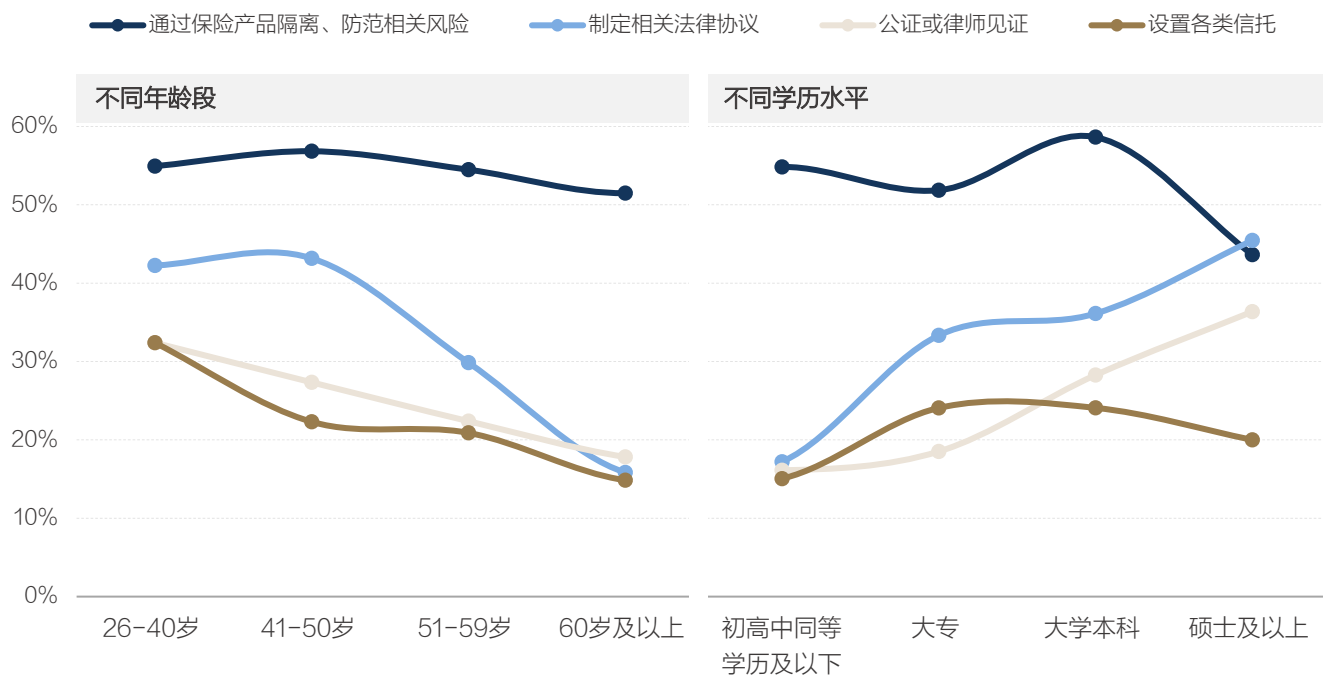


图2-47 不同年龄段/不同学历水平中高净值人群采取或考虑采取措施防范婚姻风险的人群占比





低线城市人群婚姻风险关注度高，但防范能力不足，专业资源与服务需求迫切

生活在低线城市的中高净值人群经济独立性较弱，更易受婚姻风险冲击，也更担忧因为婚姻风险引发的财富流失，对婚姻风险的关注度显著高于一线、新一线城市人群。但受限于思维认知和资源服务供给，低线城市中高净值人群防范婚姻风险的能力严重不足，尤其是四线及以下城市，采取防范措施的占比不足70.0%，三成以上暴露在风险之中，急需专业资源和服务帮助防范和化解婚姻风险。

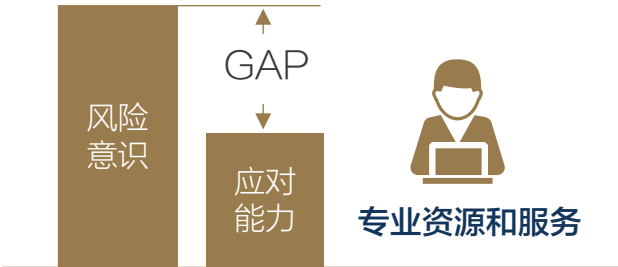
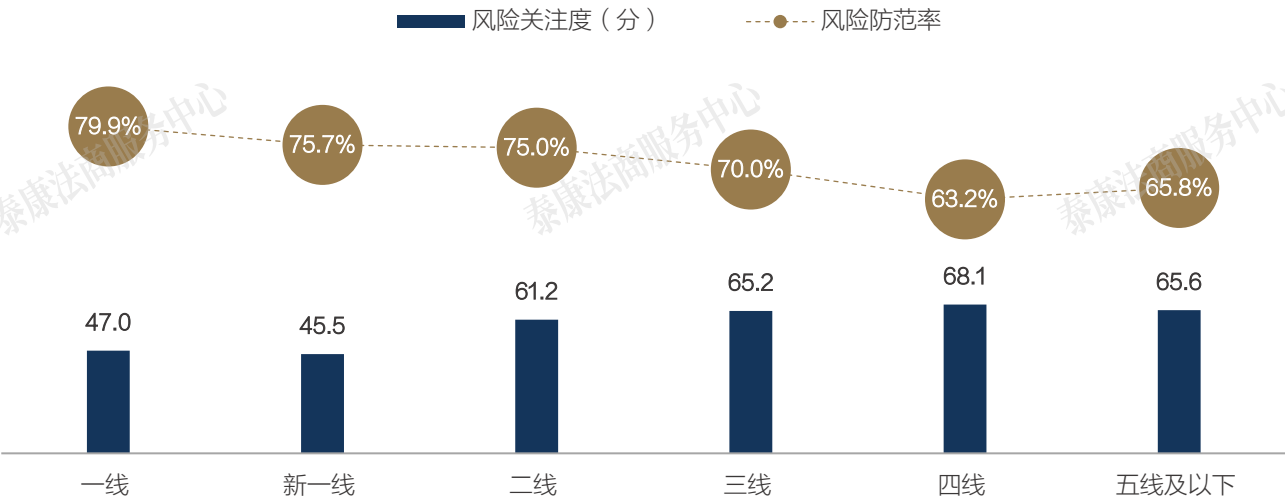


图2-48 不同城市等级中高净值人群的婚姻风险关注 VS. 风险防范措施对比



2.1.3 不同家庭生命周期的财富管理法律风险关注因素及服务需求地图

生命周期	单身期	家庭建立期	家庭成长期	家庭成熟期	养老期
					
家庭财富阶段	财富创造期			财富使用期	财富传承期
财富管理法律风险	- 资产配置风险 - 接受传承风险（多兄弟姐妹） - 税务风险（含遗产税） - 自身意外风险 - 自身婚恋财产纠纷风险	- 资产配置风险 - 接受传承风险（多兄弟姐妹） - 税务风险（含遗产税） - 自身意外风险 - 自身婚姻风险	- 资产配置风险 - 接受传承风险（多兄弟姐妹） - 税务风险（含遗产税） - 自身意外风险 - 自身婚姻风险 - 子女教育成长 - 财富传承风险	- 资产配置风险 - 接受传承风险（多兄弟姐妹） - 税务风险（含遗产税） - 自身婚姻风险 - 财富传承风险 - 子女教育成长 - 子女婚姻风险	- 资产配置风险 - 税务风险（含遗产税） - 财富传承风险 - 子女婚姻风险 - 个人养老风险
财富管理法律服务需求	- 投资尽调/法律协议 - 财产分割与继承 - 税务筹划 - 婚前财产隔离 - 法律咨询与诉讼	- 投资尽调/法律协议 - 财产分割与继承 - 税务筹划 - 婚前与婚内财产隔离 - 法律咨询与诉讼	- 投资尽调/法律协议 - 财产分割与继承 - 税务筹划 - 婚内个人财产隔离 - 财富传承规划 - 法律咨询与诉讼	- 投资尽调/法律协议 - 财产分割与继承 - 税务筹划 - 婚内个人财产隔离 - 财富传承规划 - 家风培养和传承 - 子女婚前财产隔离 - 法律咨询与诉讼	- 投资尽调/法律协议 - 税务筹划 - 财富传承规划 - 家风培养和传承 - 子女个人财产隔离 - 个人养老规划 - 法律咨询与诉讼

2.2 中小企业主财富管理法律风险现状及需求



中小企业主

近年来，我国中小企业核心竞争力显著提升，对国民经济和社会发展的贡献越发凸显，逐步成为中国经济社会发展的主力军。截至2022年末，中国中小企业数量已超过5200万户，比2018年末增长51%。第四次全国经济普查显示，我国中小企业法人单位占全部规模企业法人单位的99.8%，吸纳就业占全部企业就业人数的79.4%，拥有资产占77.1%，营业收入占68.2%。

改革开放以来，中小企业主的财富得到了快速的积累，与此同时，他们的财富管理也面临诸多挑战。俗话说，打江山容易守江山难，管理财富的难度远大于单纯的投资理财，因为投资理财一般只需要考虑投资风险与收益，但管理财富除了要考虑长期的保值增值外，还需要对企业经营风险、家事风险以及外部政策风险等多层面风险进行防控。与一般中高净值人群相比，中小企业主在财富管理法律风险的关注度、焦虑因素与防范措施等方面略有差异，本篇章将从中小企业主画像入手，描摹他们在不同财富管理法律风险方面的认知现状与相关防范措施表现。

企业类风险

公司税务风险
家企混同风险
债务风险
.....

家庭类风险

婚姻风险
传承风险
养老风险
.....

外部风险

政策风险
.....

数据来源：中国工信部，阿里巴巴《全球中小微企业在疫情后时代的挑战、应对与转型》。

注：本文中小企业涵盖中型、小型、微型三种企业类型，根据国务院四部门联合制定的《中小企业划型标准规定》来划分，下同。

2.2.1 中小企业主基本画像

中小企业主

“有投资就会有风险，高风险才会有高回报”



兴趣爱好 有钱有闲，生活广泛

兴趣广泛：钓鱼、喝茶、旅游、户外、话剧、烘焙、亲子活动

冲浪达人：关注抖音、小红书、知乎、微信公众号各大内容平台，厨艺、军事、疫情、财经、热搜等涉猎广泛

创业工作 热爱成就事业，坚守不易

以热爱之名：个人兴趣、资源积累是开启创业的重要因素

稳中求进：疫情冲击下，企业经营维稳为主，逐步探索新的发展机会

投资理财 激进、增值、传承

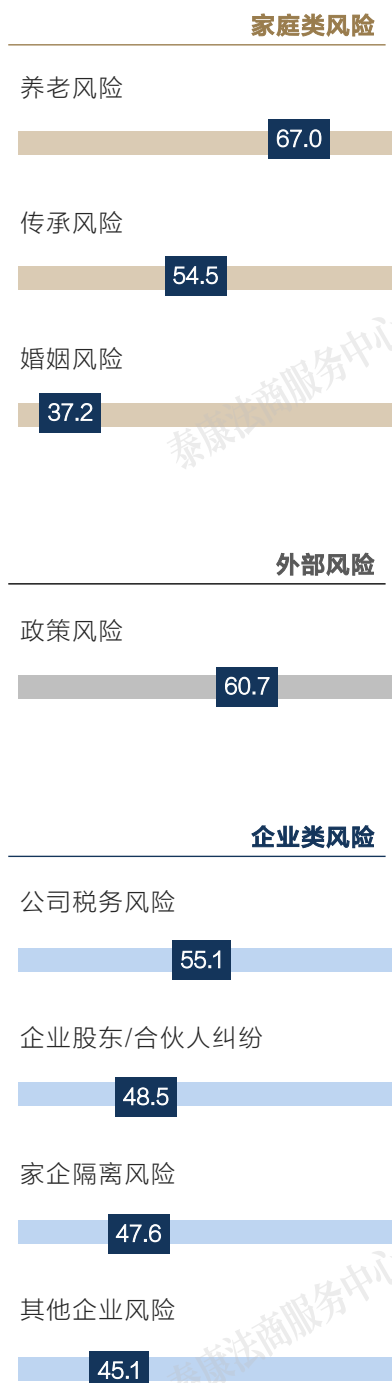
追求投资高收益：股票、基金投资为主，多样配置投资资产

实现财富的增值：积极寻求财富增值法则，不断积累高额财富

希望财富代代相传：关注财富的延续，关心后代财富传承问题

对法律有初步认知：了解一些法律内容，周边也有懂法律的朋友，但法律知识较为零散，缺乏系统化认知

图2-49 财富管理法律风险关注程度（分）



2.2.1 中小企业主养老风险

“目前挣钱最重要，有钱了想怎么养老怎么养老”

多数中小企业主认为当前的首要目标是实现财富的保值增值，只有积累了足够的财富才能在养老规划上更加自如。

风险隐患

01

老无所依

02

老无所居

03

因老致贫

04

老无所养

风险特征

认知水平

较高的养老风险认知与养老期望

焦虑因素

对养老金融产品需求最大，对财富管理能力、监护保障机制的需求亦高于总体水平

防范措施

主动防范养老风险方面较一般中高净值人群略积极

具体表现

67.0分

低于总体3.0分

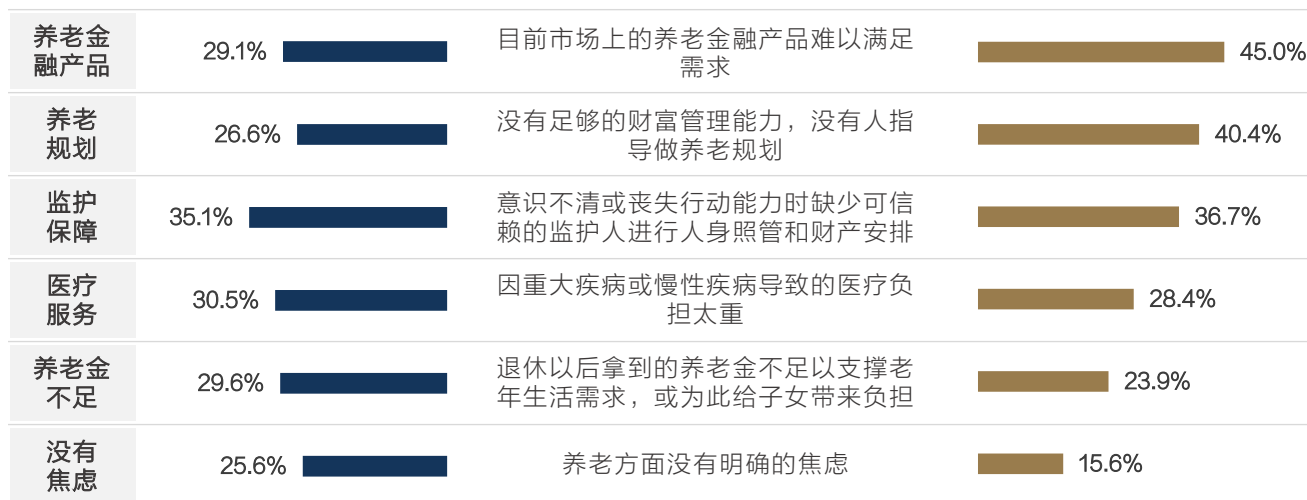
关注程度

在养老风险焦虑方面，中小企业主对养老金融产品需求最大，45.0%的人群认为目前市场上的养老金融产品难以满足需求。此外，对养老规划、监护保障机制的需求高于中高净值人群总体水平。其中有40.4%的中小企业主认为没有足够的财富管理能力，没人指导做养老规划（总体26.6%），36.7%的中小企业主认为缺少可信赖的监护人进行人身照管与财产安排，需要通过法律机制保障其养老期间财富保值增值，防范财富流失。



图2-50 总体及中小企业主对养老风险的焦虑或担忧

■ 中高净值人群总体 ■ 中小企业主



除养老财富规划外，中小企业主在防范措施方面的认知与使用情况优于中高净值人群总体水平，中小企业主更多通过健康管理来应对养老风险（67.0%），其次通过提前进行养老准备来应对（62.4%）。但他们对法律措施的规划同样有限，仅22.9%的中小企业主通过法律安排来应对相关风险。

图2-51 总体及中小企业主采取或考虑采取措施防范养老风险的人群占比

■ 中高净值人群总体 ■ 中小企业主



2.2.2 中小企业主传承风险

“更注重资产的传承，不愿子女做企业接班人”

多数中小企业主认为自己当前的目标是为自身和子女积累大额财富，还没有考虑过企业接班问题，或明确表示不愿意让子女接替自己的企业，而是愿意提供资金支持，希望子女能青出于蓝而胜于蓝。

风险隐患

01

企业主意外身故

02

婚变引发财产分割

03

家企资产混同

04

股权代持风险

05

后代接班意愿

06

后代境外身份

07

遗产税、增值税等

08

政策风险影响

风险特征

认知水平

风险认知度较低，普遍存在侥幸心理

焦虑因素

对突发传承、多子女传承的担忧最多

防范措施

认知与采用程度高于中高净值人群总体水平，但法定继承仍为最常见的传承方式

54.5分

低于总体5.4分

关注程度

具体表现

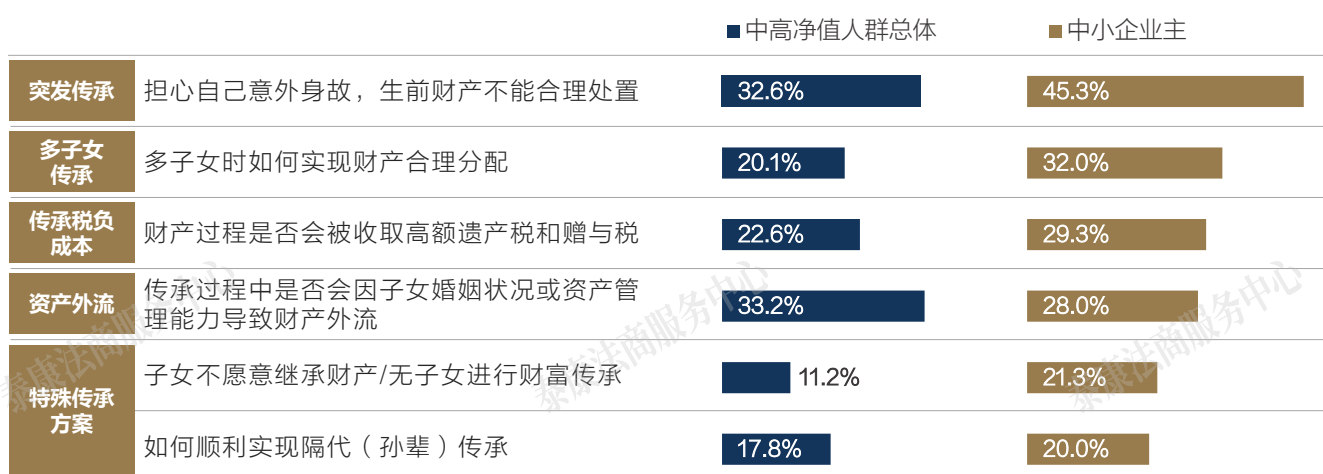
现今经济社会的发展进程中，企业主创造财富、保护财富、管理财富、运用财富及至最终实现财富传承，是需要进行综合管理的命题。但在全球范围内，家族企业的平均寿命不到25年，仅有1/3的家族企业能够传承到第二代，不到10%能够传承到第三代，淘汰率高达90%。我国的中小企业主多起步于改革开放以后，第一代创业者大多已到了五六十岁的年龄，家族传承企业接班的需求日益迫切，但中国中小企业主面临诸多企业存续和财富传承上的风险和危机。

数据显示，与中高净值人群总体水平相比，中小企业主对子女原因导致传承风险的焦虑程度相对较低，更加担忧自身原因导致的传承风险。其中45.3%的中小企业主“担心自己因意外身故，生前财产不能合理处置”，明显高于中高净值人群总体水平（32.6%）。企业主通常家庭资产规模较大、资产类型更加复杂多样，当意外发生时，家庭成员对财产的分配诉求可能更加多元，潜在的继承纠纷也更加复杂。此外，还有32.0%的中小企业主有“多子女时不知如何实现财产合理分配”的困扰（总体水平20.1%），但在“传承过程中因子女婚姻状况不佳或资产管理能力不足导致财产外流”方面的焦虑程度明显不及中高净值人群总体水平。

数据来源：《2018胡润财富报告》。

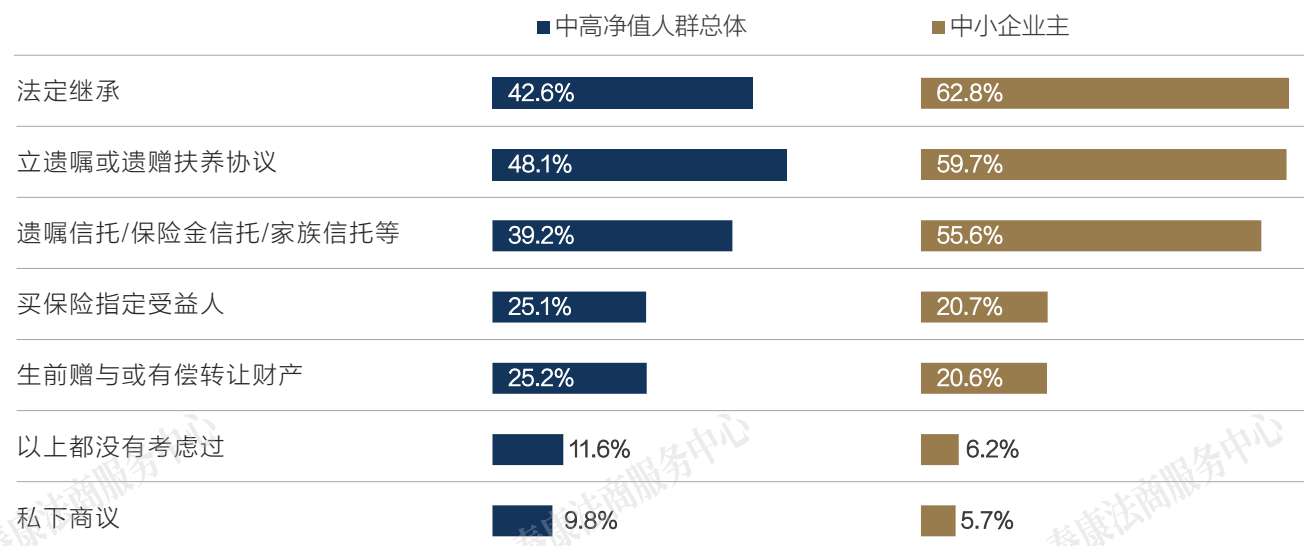


图2-52 总体及中小企业主对传承风险的焦虑或担忧TOP6



在防范措施方面，有62.8%的中小企业主更偏好通过“法定继承”的方式应对传承风险，明显高于总体38.0%，其次通过“立遗嘱或遗赠扶养协议”、“遗嘱信托/保险金信托/家族信托等”等方式应对传承风险的人群占比也高于总体水平，尤其在信托方式上的认知与采用程度上与总体差异最显著。然而中小企业主通过“买保险指定受益人”来应对传承风险的占比（20.7%）却低于总体水平（25.1%）。此外，在采取法定继承的中小企业主中，有6.2%未再考虑其他传承方式。

图2-53 总体及中小企业主采取或考虑采取措施防范传承风险的人群占比



2.2.3 中小企业主婚姻风险

“会主要担心风险对企业的影响，还有子女婚姻风险也会比较关注”

多数中小企业主了解婚姻风险对企业经营的影响，但在自身婚姻方面，出于对影响夫妻感情的担心，多数未对自身婚姻风险进行相关防范，而对于子女婚姻则会提前考虑规划，来应对潜在的家庭财产流失的可能。

风险隐患

对于一般中高净值人群来说，结婚、离婚只是两个人或者两个家庭的事情，但是对于企业主，婚姻还关乎成百上千人的利益。一旦企业主出现了婚姻风险，可能会波及企业员工和合作伙伴，对企业发展也可能造成不可估量的影响。

01

婚前、婚后、企业资产三者混同

02

婚变导致企业资产查封

03

婚变导致企业股权分割

风险特征

认知水平

有风险认知，但碍于情感原因经常避讳不谈

焦虑因素

担忧自己和子女的婚姻风险对企业的影响，婚姻关系变动是首要焦虑因素

防范措施

法律防范措施的了解/采取程度普遍低于中高净值人群总体水平

37.2分

低于总体15.1分

关注程度

具体表现

翻看中国企业的创业史，夫妻反目成仇的案例并不少见，当公司控制人、股东离婚时，并不仅仅是平分家庭财产这么简单，还会引发企业股权和经营权调整、债权债务重新划分、企业经营等问题，甚至还会导致企业走向分立和衰落。另一方面，企业主在经营过程中难免出于为企业提供融资担保等原因承担个人债务。若该债务符合《民法典》对于夫妻共同债务的规定，则当企业主个人财产无力偿还时，他的配偶也要对这笔债务承担共同偿还的连带责任，从而对家庭资产乃至正常生活造成严重影响。

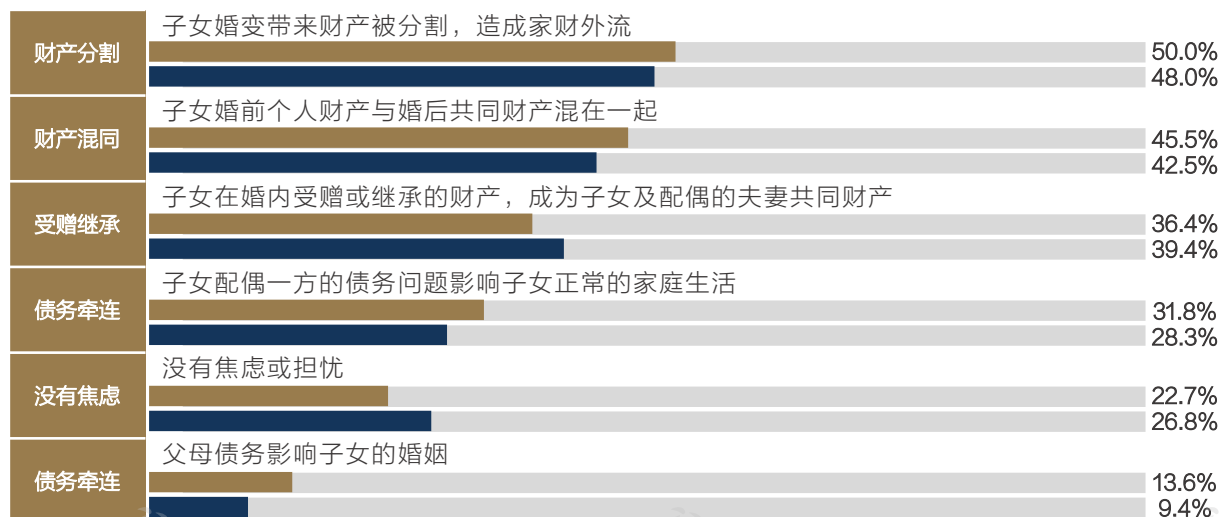
数据显示，中小企业主在婚姻风险方面，首先关心的也是婚变对企业的影响。有46.7%的中小企业主担忧自身婚姻风险，明显高于总体水平（34.7%）；其中，因自身婚变造成企业财产/股权被分割，影响企业实际经营（52.4%）、夫妻一方/双方共同债务影响家庭正常生活/孩子教育/父母养老等（38.1%）为中小企业主的主要焦虑点。此外，在子女婚姻方面，如何规避子女婚姻风险、防止家庭财富流失，也受到了企业主们的广泛关注。数据显示，48.9%的中小企业主比较担忧子女的婚姻风险，低于总体水平（56.8%）；其中，因子女婚变造成家庭财产被分割，造成家财外流（50.0%）是他们的主要焦虑方面。



关注子女婚姻风险：48.9%（总体56.8%）

图2-54 总体及中小企业主对子女婚姻风险的焦虑或担忧

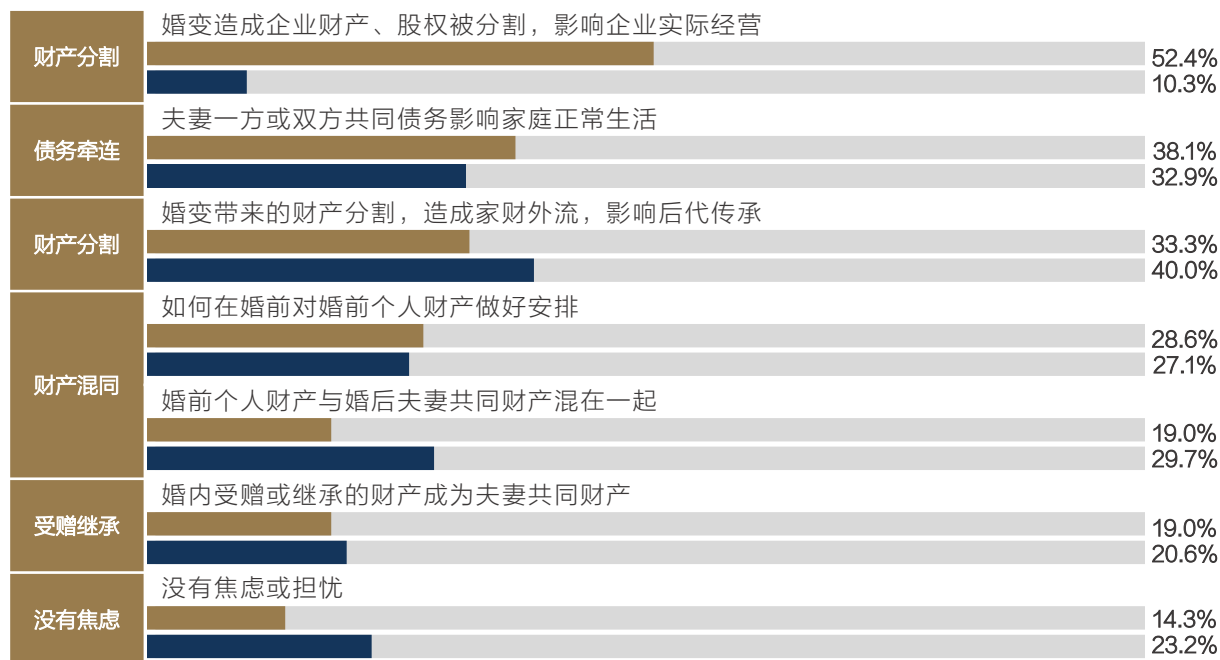
■ 中高净值人群总体 ■ 中小企业主



关注自身婚姻风险：46.7%（总体34.7%）

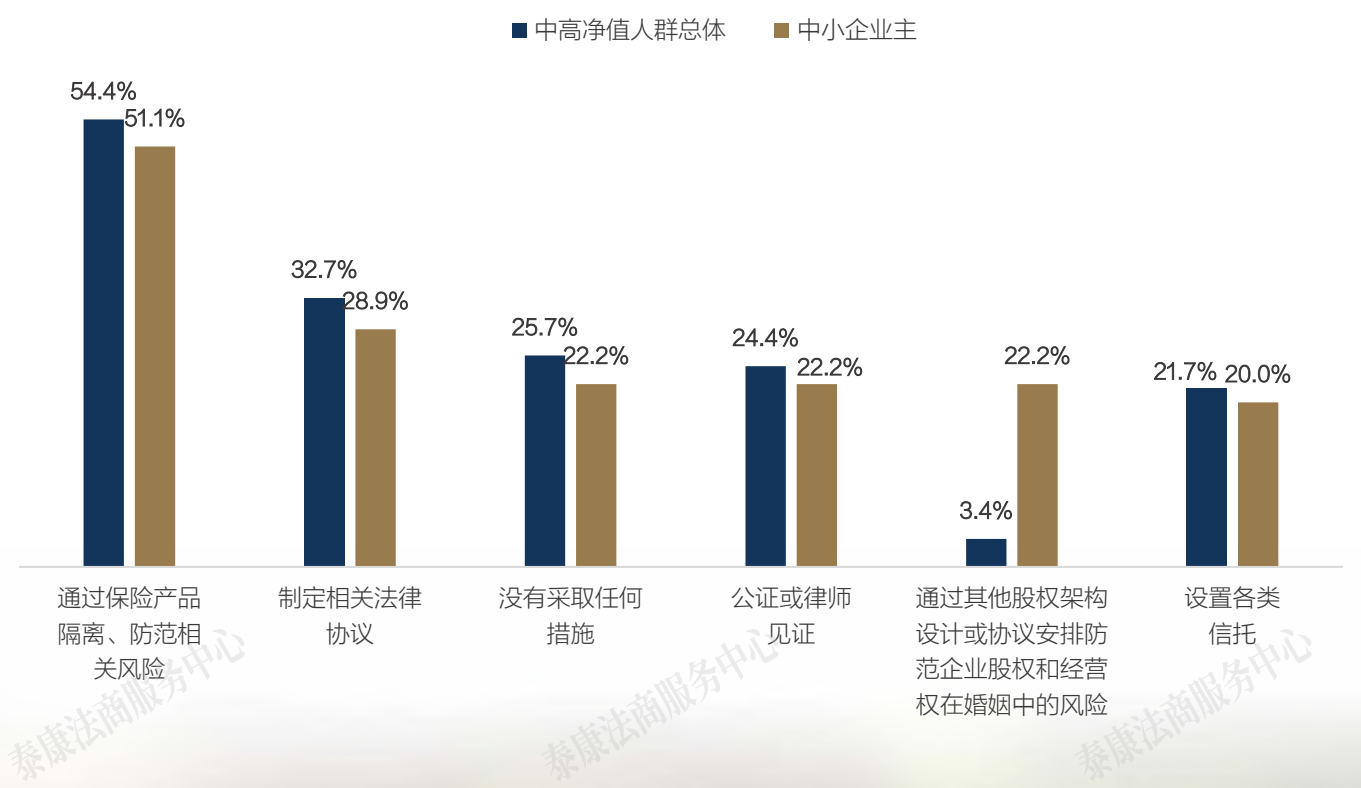
图2-55 总体及中小企业主对自身婚姻风险的焦虑或担忧

■ 中高净值人群总体 ■ 中小企业主



中小企业主对婚姻风险防范措施的了解或采取程度普遍低于中高净值人群总体水平，其中通过保险产品隔离、防范相关风险的人群最高达到51.1%（总体为54.4%）；其次是通过制定相关法律协议防范相关风险，如婚前协议、婚内协议等。此外，尽管普遍关注婚姻对企业的影响，但近八成中小企业主没有从企业股权和控制权层面对该风险进行规划。

图2-56 总体及中小企业主采取或考虑采取措施防范婚姻风险的人群占比



2.2.4 中小企业主政策风险

“有境外身份、海外报税的中小企业主更关心税务相关政策”

中小企业主对共同富裕、金税四期等政策更关注。享受到政策红利的企业主对政策风险的认知更为乐观。

政策关注点

01

共同富裕

02

金税四期

03

遗产税

04

赠与税

05

房产税

风险特征

认知水平

对经济和政策形势普遍关注且有一定焦虑

焦虑因素

对行业相关政策变化焦虑程度更高

具体表现

一个行业的景气程度和国家或地方政策密切相关。对于中小企业主来说，政策风险的防范不仅取决于对国家宏观政策的理解与把握，还要求企业决策人对市场趋势有准确的判断。数据显示，中小企业主对政策风险的关注点主要在投资限制方面，其中六成中小企业主关注行业相关政策变化，其次是利率下行政策（53.5%）。

60.7分

低于总体5.2分

关注程度

图2-57 中高净值人群总体及中小企业主对政策风险的焦虑或担忧

■ 中高净值人群总体 ■ 中小企业主

投资限制	40.7%	行业相关的政策变化，影响后续的投资	60.0%
	47.8%	利率下行，影响之前的投资规划	53.3%
	42.2%	未来房产税或房产限购政策可能影响投资布局与财富增值	35.6%
税费增加	24.6%	金税四期等税务监管政策的影响	31.1%
	39.2%	未来遗产税、赠与税可能影响财产传承	22.2%
跨境政策	18.6%	资金跨境和外汇监管政策的影响	20.0%

2.2.5 中小企业主企业类风险

在企业日常运营中，难免遇到经营纠纷，这些纠纷涵盖企业内部人员之间的纠纷、企业内部人员与企业的纠纷、企业与外部主体的纠纷、企业与家庭财产混同的纠纷等。从实际发生的企业纠纷来看，案件数量在2019、2020年达到最高值，最近3年呈现下降趋势。从城市区域来看，发达省市是与企业有关的纠纷的高发地，尤其是北京、上海等直辖市以及广东、江苏、浙江等经济实力较为发达的省份。

企业内部人员之间的纠纷

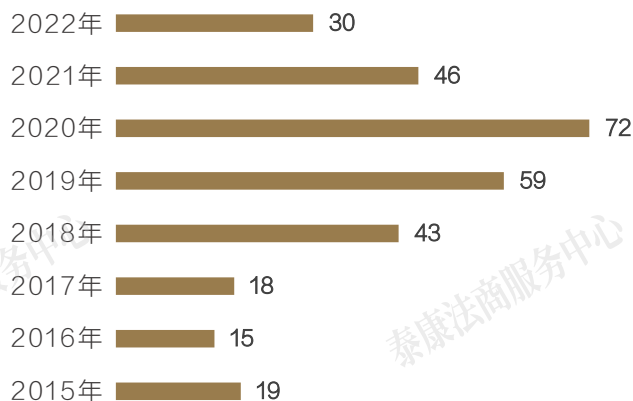


如股东决议纠纷、股权代持纠纷、合伙人纠纷等

以“合伙人纠纷”为例，主要纠纷点为“入伙纠纷”“退伙纠纷”“合伙企业财产份额转让纠纷”等。2015-2022年实际发生的纠纷案件数量变化趋势为先升后降，在2020年达到最高值72件。从地域分布来看，浙江、北京、广东、上海、湖南等为主要纠纷发生地区。

潜在的法律风险：合伙企业因其设立灵活、享受税收抵扣受到企业主的青睐，但强调合伙人之间的信赖、不受有限责任的保护，均是其风险的体现。

图2-58 2015-2022年合伙企业纠纷案件数量变化（件）



企业内部人员与企业的纠纷

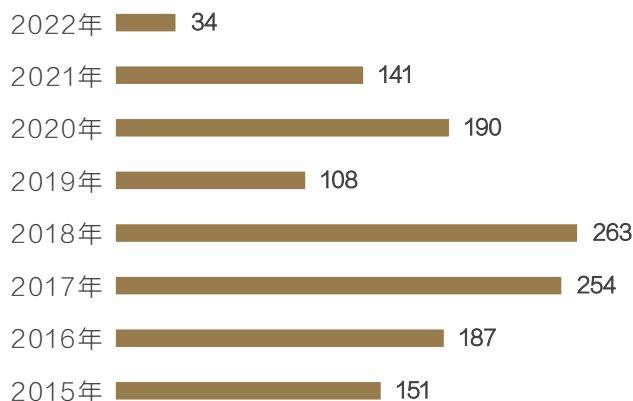


如劳动劳务纠纷、股东知情权纠纷等

以“劳动劳务纠纷”为例，主要纠纷点为“劳动合同纠纷”与“社会保险纠纷”等。2015-2022年实际发生的纠纷案件数量有所波动，2018年为最高值263件，2019年骤然下跌至108件，此后虽短暂上升，但在2022年骤然跌至34件。从地域分布来看，北京、上海、江苏、辽宁、广东等为主要纠纷发生地区。

潜在的法律风险：在确认劳动关系、订立/履行/变更/解除和终止劳动合同、除名/解聘/辞职、工作时间/休息休假/社会保险/福利/培训和劳动保护、劳动报酬/工伤医疗费用、经济补偿/赔偿等环节都有可能发生纠纷，贯彻用工的全过程。

图2-59 2015-2022年劳动劳务纠纷案件数量变化（件）



企业与外部主体的纠纷

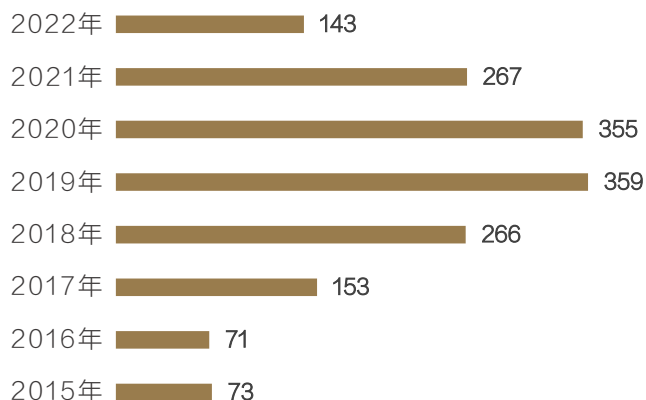


如知识产权纠纷、合同纠纷等

以“知识产权纠纷”为例，主要纠纷点为“知识产权权属、侵权纠纷”、“不正当竞争纠纷”等。2015-2022年实际发生的纠纷案件数量变化趋势为先升后降，在2019年达到最高值359件。从地域分布来看，北京、广东、上海、浙江、江苏等为主要纠纷发生地区。

潜在的法律风险：专利许可权被滥用、专利被侵犯、专利失效、商标被他人抢注、商标使用不规范、侵犯他人在先权利、职务作品的权属确定、宣传作品素材侵权等风险。

图2-60 2015-2022年知识产权纠纷案件数量变化（件）



企业与家庭财产混同的纠纷

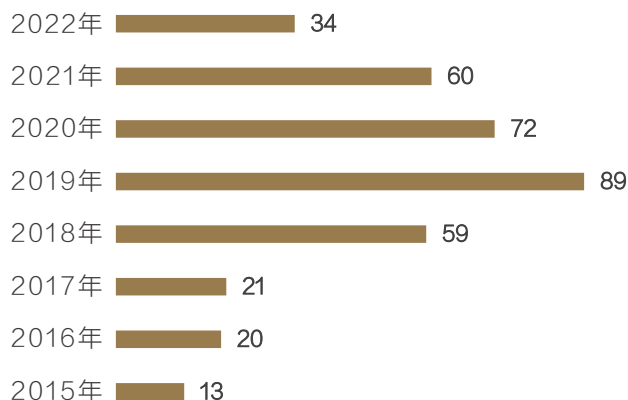


如家企混同纠纷、资产代持纠纷、信托纠纷等

以“家企混同纠纷”为例，主要纠纷点以“合同纠纷”为主，如“借款合同纠纷”、“民间借贷纠纷”等。2015-2022年实际发生的纠纷案件数量变化趋势为先升后降，在2019年达到最高值89件。从地域分布来看，家企隔离纠纷的发生率与地区的经济发展水平有关，发达地区中高净值人群进行家企隔离的意识更强，但可能因操作不当导致纠纷发生。

潜在的法律风险：在企业经营中面对的债务风险，股东要对公司债务承担连带责任。此外，还面对税务风险，家企不分若达到一定严重程度，企业主可能面临刑事责任风险，构成职务侵占罪或挪用资金罪。

图2-61 2015-2022年家企混同纠纷案件数量变化（件）



数据来源：纠纷案件数量来自“威科先行案例数据库”，筛选条件：检索区间为2015年1月1日-2022年12月31日，以“知识产权合同纠纷、知识产权权属侵权纠纷”“公司”“并购”等关键词为案由，诉讼标的为500万元人民币以上。

2.2.5 中小企业主企业类风险—家企混同风险

“不混同企业没办法运转；还没到家企隔离的时候”

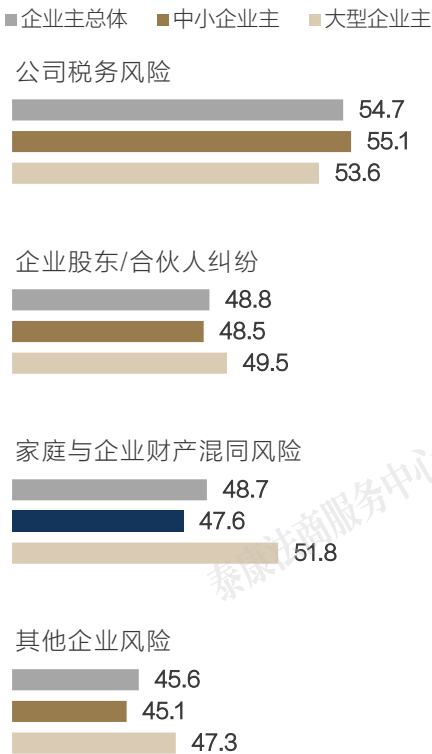
多数中小企业主对家企混同风险认知较低或存在误区，认为自己不存在风险、已经有效规避了风险或认为家企隔离并不紧迫。

在后疫情时代，企业生命周期变短、行业周期变短、企业主和二代婚姻周期变短以及企业家生命周期变短等现象，为企业经营和财富管理带来了更强的不确定性。与此同时，企业主在全身心投入到企业的经营管理中时，往往忽略了一个重要问题，那就是家庭财富与企业经营之间需要设立一道防火墙，否则企业一旦出现问题，很有可能牵连家庭，最后连最基本的家庭生活也难以保障。

调研中多数企业主也表示隔离家庭与企业资产将是企业稳定经营、保障家庭财富安全的基础。但是对于一些企业来说，想要系统地做到家庭资产与企业资产隔离又面临着诸多困难，比如中小企业经常出现现金流缺口，企业主更愿意灵活投入自己的个人资产来保障企业的平稳运营，从而模糊两部分资产的界限，这中间便蕴含较大的风险。

数据显示，中小企业主既关心企业投资及经营中的风险，也关注企业经营过程中家庭资产安全的风险，但对后者的认知仍普遍不足。企业主对公司税务风险关注程度最高（54.7分），而对家企混同风险的关注度相对较低，同时中小企业主的关注程度（47.6分）明显低于大型企业主（51.8分）。

图2-62 不同企业规模企业主对企业风险的关注度（分）



家企混同表现

通常来说，如果公司与股东个人账户不清、股东与公司间存在大量资金往来无法说明理由，就会引发家庭和企业财产的混同问题。如果是一人公司，即企业主是唯一的股东，那么企业主需要证明公司建立了独立规范的财务制度，财务支付明晰，经过外部审计，才能被认定为不存在财产混同现象。如果夫妻二人共同作为股东开设、经营公司，也有很大可能被认定为一人公司。企业风险向家庭的传导往往体现在以下方面：

家企财产不分

- 全家人的日常开销都从公司账上“提钱”，把公司当作家庭的ATM；将企业往来经营款打入关联人（妻子、子女等家族成员）的账户，“替”企业收账；将公司资金公款用于个人炒股、理财

为企业融资担保

- 公司借贷，家庭担保，在企业无法还款时，债权人申请冻结保证人的财产

夫妻共同债务

- 企业主的配偶同为公司股东，或深度参与企业经营，企业主因公司经营承担的债务可能构成夫妻共同债务，需要夫妻二人共同偿还

注：其他企业风险指的是知识产权风险、劳动纠纷、融资并购风险等风险。

风险隐患

01

企业牵连老板

02

老板牵连配偶

03

一代牵连二代

04

民事、行政牵连刑事

风险特征

认知水平

普遍对相关风险有基础认知，但认知深度参差不齐

防范措施

保险、信托等金融工具是中高净值人群首要考虑的隔离措施

47.6分

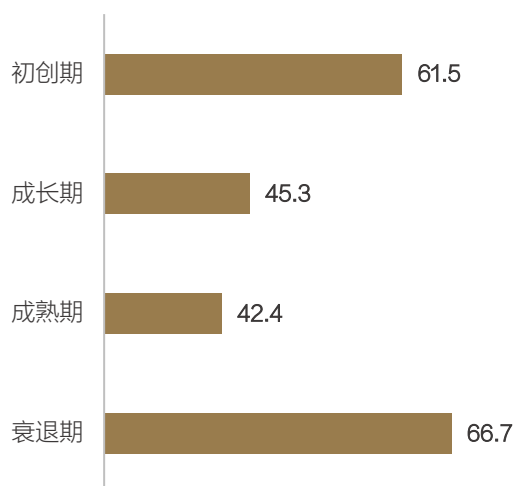
低于总体1.1分

关注程度

具体表现

从家企混同风险关注程度来看，大型企业主对该风险的关注程度（51.8分）明显高于中小企业主（47.6分）。从不同企业生命周期来看，在企业初创期（61.5分）与衰退期（66.7分）的中小企业主对家企混同风险的关注程度更高。由于中小企业多数处于企业初创期与成长期，当前的首要任务是拓展业务、使企业生存下来，因此多数中小企业主把家庭资产用作企业现金流，或抵押个人房产向银行贷款来维持企业运营的现金流，还顾不上考虑太多的风险问题，但这也为后期财富管理埋下了较多风险。

图2-63 不同企业生命周期中小企业主对家企混同风险的关注度（分）

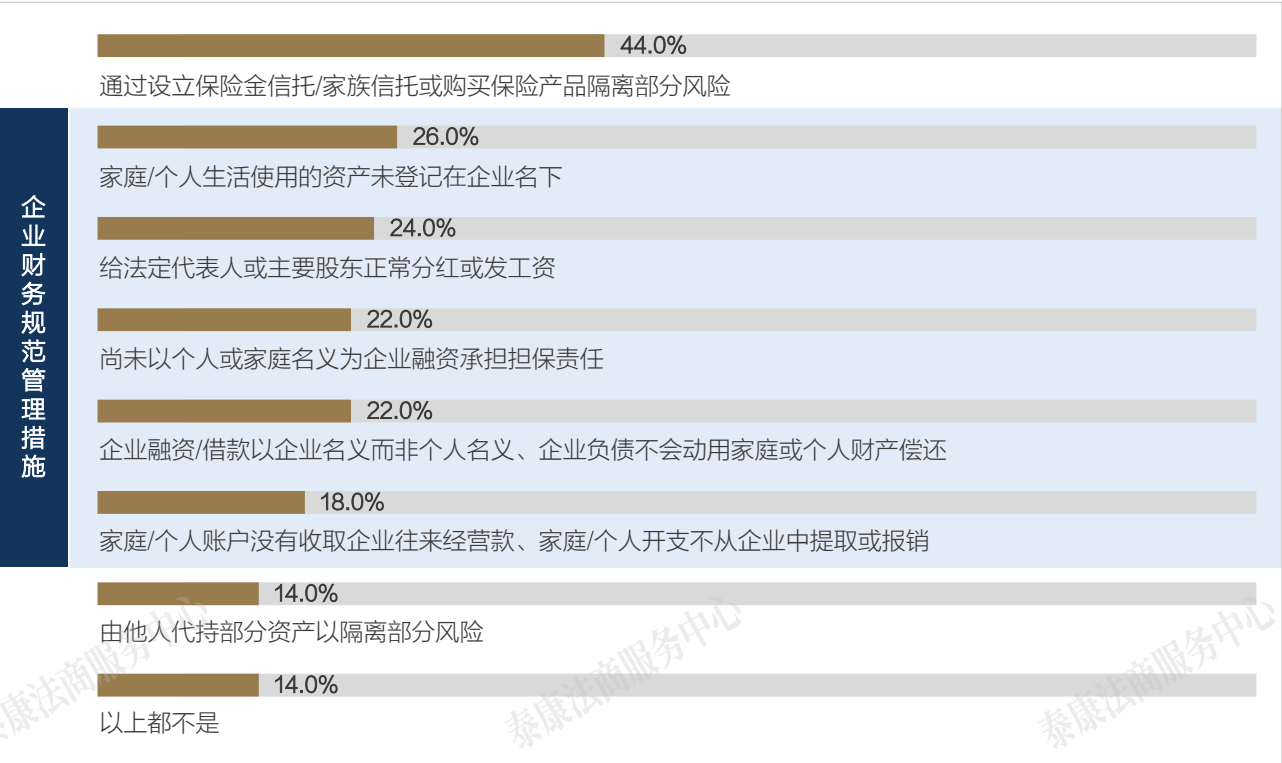


要防范家企混同风险，最有效的方式则是进行家企隔离。家企隔离是指企业主将家庭财产和企业财产分开，保障企业正常运营免受企业主家庭变故的影响，同时避免因企业债务或其他风险危及企业主家庭财富的一种财富管理方式，它能够保护企业主的个人财产不受或少受企业债务连带责任的影响，同时也有利于企业的规范经营和传承。



从应对家企混同风险的措施上来看，主要涉及两方面，一是做好基础公司管理、防止财产混同；二是隔离出一笔不受家庭债务风险影响的安全资产。数据显示，希望或已经通过信托、保险隔离安全资产的企业主占比超四成。除此之外，很多中小企业主仍停留在规范企业财务管理、防止财产混同层面，如26.0%的中小企业主不将家庭/个人生活使用资产登记在企业名下、24.0%给法定代表人正常分红发工资等。此外，调研中发现由多人合伙/合资创办的企业，一般会在企业初期从企业财务管理角度开展一定防止家企混同的措施，但未必会采取隔离安全资产的操作，甚至有的企业主会为了向合伙人表达经营信心，故意“自断退路”。

图2-64 中小企业主应对家企混同风险的行为措施





隔离影响因素

01 认知问题

- 认为家企混同是通常做法、该风险对企业影响较小
★★★★★
- 创业初期，规模较小，还不需要隔离
★★★★
- 没有必要实现家庭与企业资产隔离
★★★

02 能力问题

- 家庭与企业资产混在一起不容易分开
★★★★★
- 不知道如何实现隔离或没有专业资源协助完成
★★★★★

03 成本问题

- 企业节税考虑
★★★★★

总体来看，很多企业主出于各种各样的原因未及时采取措施防范隔离家庭和企业风险。从不同的企业生命周期来看，处于初创期的中小企业主全心创业，认为自己的企业较小，尚不用进行隔离；处于成长期、成熟期的中小企业主认为企业从创立到现在一直是家庭与企业资产混同，现在很难隔离开，或者出于企业税务筹划考虑不愿意进行家企隔离。当企业发生债务风险时，不免产生“隔离到用时方恨少”之感。

图2-65 不同企业生命周期中小企业主的家企隔离影响因素

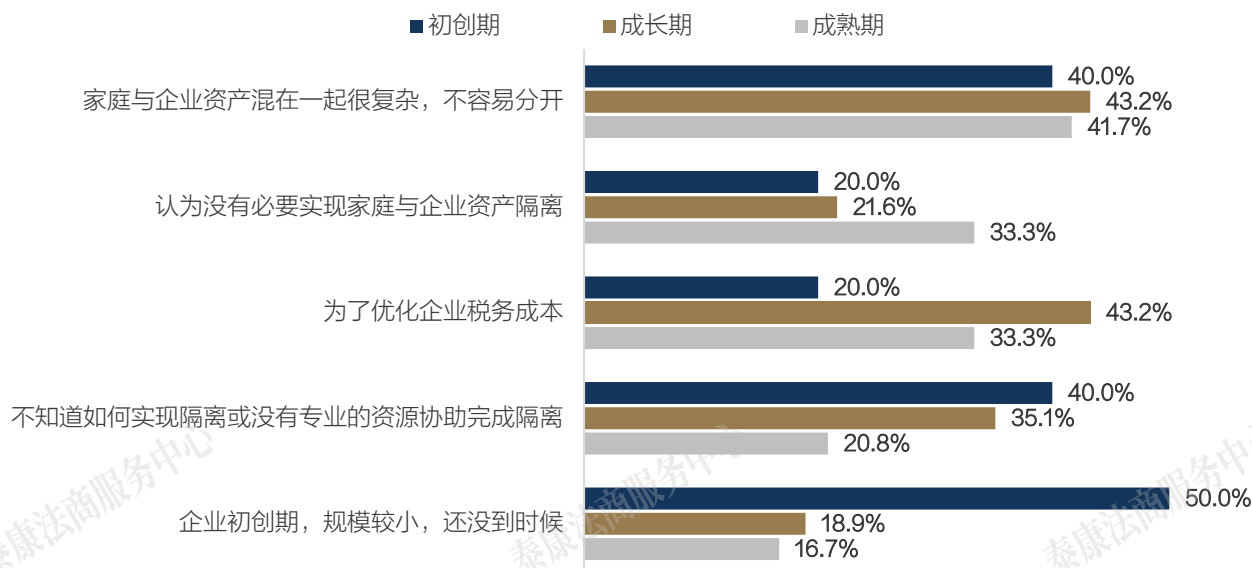


表1 不同生命周期中小企业主关注的财富管理企业类法律风险

生命周期	初创期	成长期	成熟期	衰退期
企业估值曲线				
财富管理法律风险	• 政策风险：政策对所在行业的影响，企业能否正常运营 • 税务合规风险：企业初期税务是否规范合规的风险 • 公司治理风险：注册资金、认缴资金的设置；股东关系和股权纠纷，股东间利益分配机制；如有代持情况，如何确保落实书面协议；法定代表人、总经理、监事等关键人员如何分配权责利 • 家企混同风险：少数中小企业主会在企业初创期开始关注该风险，但多数企业主在企业经营到一定的规模才开始关注该风险	• 合同纠纷：合同条款制定、正确规避风险 • 税务合规风险：税务是否规范、符合政策要求 • 投资风险：公司如何理性对外投资，防范投资交易中的风险 • 融资风险：融资贷款的途径选择；可能会有抵押/贷款不批准、欠款纠纷影响公司财务等风险 • 劳动合规风险：企业是否遵守劳动法相关规定	• 税务合规风险：企业税负问题和税务合规风险 • 融资风险：企业融资与个人借贷风险 • 企业传承风险：如何培养与确定接班人，并为此规范企业股权和经营权架构 • 劳动合规风险：企业是否遵守劳动法相关规定	• 破产清算：退出时采取清算抑或转手、固定资产出售、股权转让、抵押物赎回等，及与之相关的风险

第三章

方案盘点

初探财富管理法律服务生态，多维度盘点行业解决方案

3.1 财富管理法律服务市场生态

3.2 财富管理法律服务解决方案



3.1 财富管理法律服务市场生态

伴随着《民法典》的出台以及创一代对交接班和财富传承规划安排的关注度的提升，财富管理与传承成为一项前景广阔的蓝海业务。然而，与之相关的法律服务相较于传统财富管理与法律服务业务，在我国仍然是个新兴且小众的领域，整个财富管理行业对此仍处于初级探索阶段。

从市场供给来看，各相关机构已纷纷开拓财富管理和传承领域的法律业务，同时，各机构发挥自身的资源禀赋，增强市场竞争能力，拓展与其他行业的合作，从而更好地满足人们多元化财富管理法律服务需要。比如，金融机构拥有优质的客户资源、良好的市场声誉、强大的销售渠道以及较完善的产品体系，但在法律服务方面有一定的限制。律所等非金融机构虽然拥有成熟的法律服务能力，但在法律架构落地和金融产品供给方面需要依赖金融机构。

正因为存在禀赋上的差异，各类机构才会不断探索高效的协同合作模式，逐渐整合形成成为中国本土中高净值人群服务的财富管理法律服务市场生态。

图3-1 财富管理法律服务市场生态图





从财富管理法律服务供给侧来看，其主要由综合法律服务与专门领域法律服务两大供给构成，前者又包含非金融机构与金融机构。非金融机构（如律所、家族办公室等）从客户非金融需求出发，以生态化服务思维与其他金融、非金融财富管理机构共同为中高净值人群提供整体解决方案。金融机构则基于客户的财富管理需求，整合相关法律资源为客户提供增值服务，向客户提供满足多元财富管理目标的金融产品。

财富管理 法律服务 供给侧

综合法律服务供给

专门领域法律服务供给

综合法律服务供给

综合法律服务供给-非金融机构

拥有完善的法律服务架构与专业的法律顾问团队，可以满足客户多维度、多领域的法律服务需要

私人财富业务在律师行业内部日益受到重视与普及，越来越多的律师事务所开始建立私人财富管理的业务部门或专业团队，在市场上树立影响力与专业品牌。目前，较为活跃的财富管理律师多数活跃在北京、上海、深圳等经济发达城市。与企业传统的法律业务不同，基于财富管理增值保值的底层逻辑，多数律所与银行、保险公司、家族办公室等机构合作，综合运用金融工具与法律工具，为客户量身定制财富管理法律方案。有的律所从与金融机构合作开始，为金融机构的客户提供财富传承法律讲座，有的律所则深度参与民事信托产品及其他财富管理产品的创新，用以化解客户的法律风险；还有的律师则专注于目标客户的婚姻、继承问题对公司企业股权的影响，为企业主打造全面的法律解决方案等等。



专业律所

什么是家族办公室？目前公认度比较高的是美国家族办公室协会所作的定义：家族办公室（以下简称“家办”）是专为超级富有的家庭提供全方位财富管理和家族服务，以使其资产的长期发展符合家族的预期和期望，并使其资产能够顺利地进行代际传承和保值增值的机构。近几年，家办在中国财富管理市场空前活跃，据不完全统计，目前中国比较规范的家办约200家，主要分布在北京、上海、深圳三地。从法律服务角度来看，家办拥有完善的法律体系和规范，并建有专业的法律管理团队，而且多数家办的业务是从律师对家族整体事务的法律规划开始的。一个成熟的家办可以满足客户在私人财富管理、知识产权管理、合规和监管、危机管理与风险控制、遗产和传承规划、慈善和社会责任等多维度，婚姻家事、公司治理、房地产、移民等多领域的全面、个性化法律服务需要。



家族办公室

综合法律服务供给-金融机构

整合律师资源为客户提供财富管理法律增值服务，普及法律知识的同时使传统金融业务焕发新生机

随着客户需求的深层化、多样化，当前中高净值人群的需求已经从“我是否需要金融产品”过渡到“我为什么需要金融产品”，与财富管理相关的投研、税收、法律、医疗、养老等服务成为当前金融机构服务客户的重要内容。各大银行、保险公司、信托公司等金融机构针对中高净值人群，在传统金融服务的基础上纷纷推出私人财富管理法律增值服务，不断增加税务筹划、财富传承、公益慈善、子女教育等多类个性化的服务供给，同时通过“讲座”“沙龙”等方式，邀请律师为客户提供法律宣讲及一对一咨询，向客户提供满足多元财富管理目标的金融产品。此外，还有金融机构设置专门的法商服务团队为中高净值人群提供法律咨询服务，增强客户粘性。

专门领域法律服务供给

基于自身领域优势，发挥专业特长向客户提供个性化、差异化的财富管理法律服务

主要由公证处、会计/税务咨询机构、移民中介公司、中华遗嘱库等可以为中高净值人群提供专门领域的法律服务的机构构成。如公证处、遗嘱库可以为中高净值人群完成相关法律文件（如婚前财产协议、遗嘱等）的公证、见证等配套服务，强化相关法律文件的效力；部分移民中介公司开始涉足财富管理业务，与涉外律师、境内外财富管理机构合作为客户提供与移民相关的财富管理和法律增值服务。





3.2 财富管理法律服务解决方案

从财富管理法律服务市场来看，各类服务机构互相协作，多数服务机构在全方位了解客户需求的基础上，甄选多款法律工具满足中高净值人群应对财富管理法律风险的诉求，力求为客户提供多元化、私密性、定制化、一站式的财富管理法律风险解决方案。

在这些解决方案中，有时会综合运用多个工具应对同一法律风险，同一工具还有可能用于解决不同的法律风险。根据中高净值人群遇到的财富管理法律风险，我们大致可以将财富管理法律服务解决方案划分为五大类型八小模块，具体如下。

财富风险		法律解决方案内容	
婚姻风险	婚姻财富规划	家事协议	夫妻财产/债务约定协议、赠与协议、同居财产约定协议、代持协议等
		企业安排	企业股权架构设计、公司章程、股东协议、股权转让协议、代持协议等
		金融工具	人身保险产品、保险金信托和家族信托等
传承风险	家庭财富传承	生前赠与	赠与协议等
		居住保障	居住权协议、遗嘱设立居住权
		遗嘱传承	遗嘱、遗赠扶养协议等
		遗产管理	指定遗产管理人
		金融工具	家族信托、遗嘱信托、保险金信托、慈善信托等，或配置人寿保险
	家族企业传承	股权传承	股权结构设计、公司章程、股东协议、代持协议、家族信托等
		经营传承	职业经理人合作协议、竞业限制协议、职业经理人监督方案等
	家风传承	家族宪章	家族宪章
		传承人培养方案	传承人培养计划
养老风险	养老生活保障	遗赠扶养协议	遗赠扶养协议
		居住权	协议设立居住权
		金融工具	保险产品和保险金信托
	人格尊严保护	意定监护	意定监护协议
		生前预嘱	生前预嘱
家企混同风险	家企隔离安排	协议安排	夫妻财产约定协议、夫妻债务约定协议、代持协议、债权人声明等
		企业治理	企业组织形式设计、企业治理结构优化、企业融资安排设计等
		金融工具	人身保险合同、保险金信托和家族信托等
跨境财富风险	跨境财富风险	移民与境外财富管理	通过法律安排妥善规划移民地、家族成员国籍和税收居民身份、移民前后资产权属和安置等事项，优化家庭和企业税收结构，防范跨境财富管理中的婚姻、传承和全球投资等风险

3.2.1 婚姻风险解决方案

综合运用家事协议、企业安排与金融工具，多元满足不同中高净值人群应对婚姻风险的需求

【中高净值人群焦虑回顾】

- **财产分割**：自身/子女婚变带来的财产分割，造成家财外流，影响后代传承
- **债务牵连**：夫妻一方或双方共同债务影响家庭正常生活
- **财产混同**：自身/子女婚前个人财产与婚后夫妻共同财产混在一起
-

【适用人群】 适婚/已婚人士 企业主 子女适婚

【婚姻财富规划措施及工具】

01 家事协议

通过夫妻财产/债务约定协议、赠与协议、同居财产约定协议、代持协议等，辅以公证安排，协助中高净值人群实现婚前或婚后财产及债务的规划和隔离，防范婚姻风险导致的资产外流。

02 企业安排

通过企业股权架构设计及公司章程、股东协议、股权转让协议、代持协议等安排，协助企业主对企业资产进行规划和隔离，防范婚姻风险对企业经营的不利影响。

03 金融工具

通过人身保险产品、保险金信托和家族信托等金融工具架构设计，实现财富规划和隔离，防范个人婚姻风险对家庭和企业产生不利影响。

【夫妻财产约定协议】

- 如果夫妻双方希望结婚后对财产另有安排，可以书面协议形式约定双方各自或共有财产的归属、支配和处分权利，从而起到主动规划婚姻财富、防范婚姻风险的目的。

Tips：

- 协议既可约定婚姻关系存续期间所得财产，也可约定婚前个人财产；既可以约定已经获得的财产，也可以约定未来即将获得的财产。
- 约定归属时应考虑家庭生活费用负担和开支，以及是否享有债权、负担债务情况。

【赠与协议】

- 赠与人通过签署赠与协议，自愿选择将名下个人财产无偿赠与他人，按照自己意愿有效安排、分配并传承财富。

Tips：

- 即使签订了赠与协议，赠与人在赠与财产的权利转移之前通常仍有权撤销赠与。建议受赠人对赠与协议进行公证，并及时对赠与物办理过户手续。
- 若子女已婚，且父母希望家庭财产定向传给子女本人、防止子女婚变风险，则在赠与前应予以子女签订赠与协议，约定财产只赠与子女个人。

【居住权】

- 居住权制度的初衷主要是解决家事领域问题，满足了设立人既想保障被设立人的生活居所，又不想将财产外流的目的。

Tips：

- 居住权可以通过协议或遗嘱的方式设立。
- 离婚时一方有多套房产、另一方无房，有房产一方可以为另一方设立居住权，落实对另一方及子女的基础住房保障，但不影响自己对房屋的所有权。



【保险】

合理的保单配置可以帮助客户实现婚姻财产隔离：

- **与健康/意外相关的保险金、身故保险金的隔离：**该类保险金通常具有人身专属性，属于受益人或被保险人的个人财产；
- **现金价值的隔离：**投保人婚前以个人财产缴清全部保费，其持有的现金价值在婚后亦属于个人财产。此外，父母为未成年子女投保年金险，被保险人为子女，通常视为父母对子女的赠与，父母离婚保单不分。

Tips：

- 多措并举加强风险隔离功能：保单存续期间产生的年金、保单分红、账户收益，通常被认定为投资收益，属于夫妻共同财产。可以通过合理设置生存受益人、设立保险金信托、提前签署婚内财产协议等方式防范该风险。

【信托】

- 信托是指委托人将其部分财产委托第三方按照自己意愿进行管理或处分，并与其他未设立信托的财产隔离开来，能够实现该部分财产的有效传承。
- 信托因其特有的资产风险隔离、家族财富有序传承、家族隐私保护、税收筹划等功能，逐步成为高净值家族财富管理和传承的首要选择。
- 家族信托、遗嘱信托、保险金信托，都是有效进行财富传承的主要信托类型，其中家族信托有较高的门槛要求（信托财产或价值不低于1000万元）。

Tips：

- 信托防范委托人的婚姻风险：委托人合法设立信托后发生离婚，信托财产不作为夫妻共同财产进行分割。但委托人用夫妻共同财产设立信托的，通常需要配偶同意。
- 信托防范信托受益人的婚姻风险：信托财产不属于信托受益人的个人财产，信托受益人离婚时不会直接分割信托财产；信托分配条款中可以约定，其分配给信托受益人的财产属于受益人个人财产而非夫妻共同财产，从而防范离婚分割风险。



家族信托

以家庭财富的保护、传承和管理为主要信托目的，从财产规划、风险隔离、资产配置、子女教育、家族治理、公益慈善事业等角度定制事务管理和金融服务。



遗嘱信托

以预先在遗嘱中设立信托条款的方式，在遗嘱及相关信托文件中明确遗产的管理规划，包括遗产的管理、分配、运用及给付等，并于遗嘱生效后，由信托公司依据遗嘱中信托条款的内容，管理处分信托财产。



保险金信托

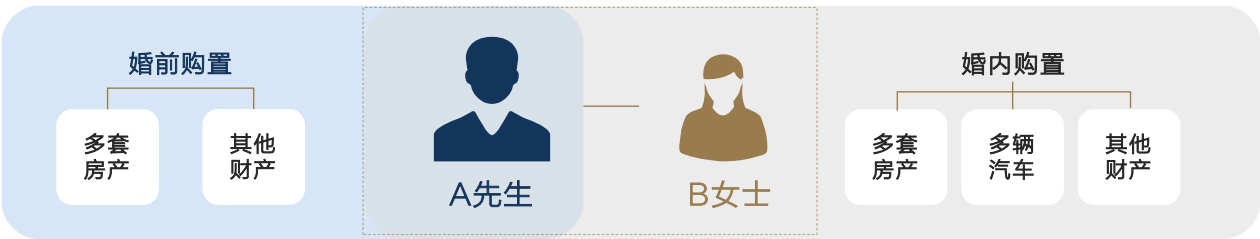
以人身保险合同的相关权利、对应利益以及后续支付保费所需资金作为信托财产设立信托，目前有1.0（信托公司作为保险受益人）和2.0（信托公司作为投保人和保险受益人）两种主流模式。

典型案例

案例一：夫妻感情出现危机，但不甘于直接离婚，弱势方如何合法拿到相应的补偿和保障？

基本情况

A先生和B女士结婚多年，男方有过不忠于婚姻的行为，为保护家庭稳定、表达对配偶的歉意，想把自己婚前的一套房产过户给女方；同时，女方选择原谅并想继续维持婚姻，但是想得到一些补偿和保障。

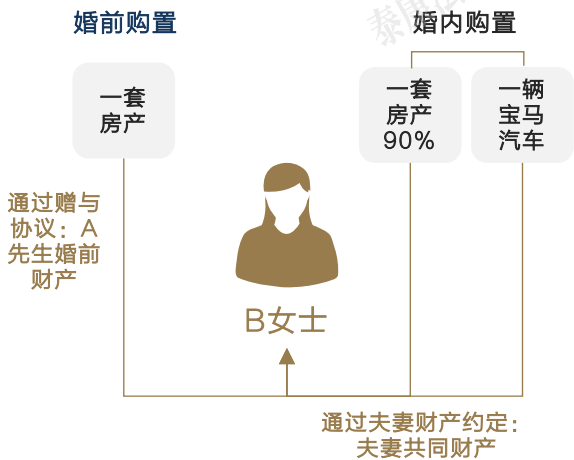


解决方案

夫妻双方共同签署相关协议，重新约定财产归属，给到女方一些保障：

赠与协议：A先生在公证处签署了《赠与协议》，约定A先生将其名下婚前的一套房产赠与B女士，作为其个人财产，并办理过户手续。B女士由此取得了该房产的全部产权。

夫妻财产约定：A先生与B女士进一步针对夫妻关系存续期间的财产签署了夫妻财产约定，双方约定婚姻存续期间购买的一套房产的90%份额及一辆宝马车辆归B女士所有。

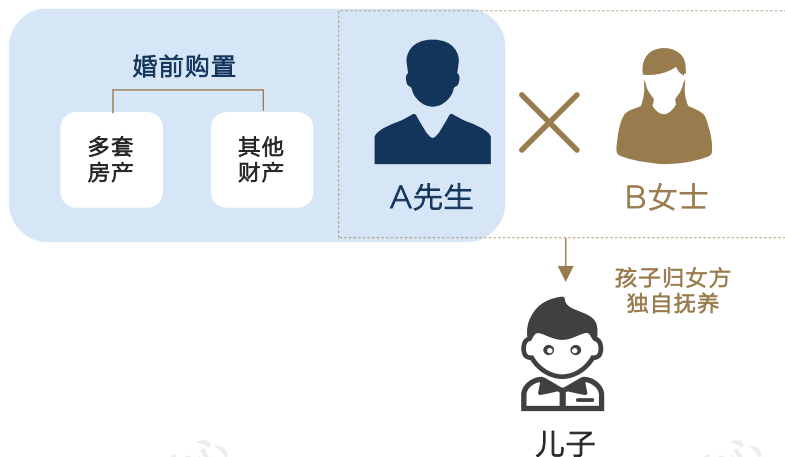
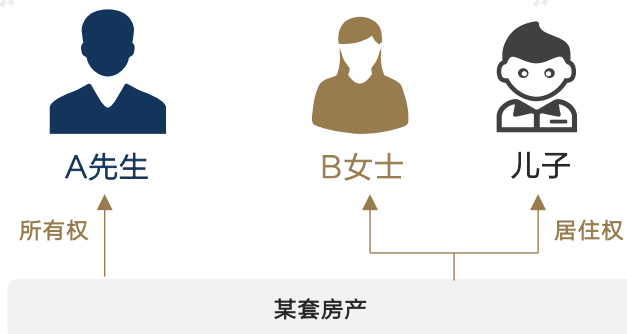


方案价值

若夫妻双方再次面临婚姻危机导致离婚，由于已提前签订赠与协议和夫妻财产约定，受赠房产和夫妻财产约定中属于B女士的个人财产，离婚时将不会被A先生分割，可以有效保障B女士的合法权益。

案例二：夫妻二人离婚，女方带着孩子没有固定住所，如何在保障孩子生活质量的同时不损害自身权益？**基本情况**

A先生和B女士夫妻二人感情破裂准备离婚，约定孩子归女方抚养。男方名下的多套房产均为其父母婚前赠与或婚前个人购买，二人婚内并未购房。现在二人离婚，女方没有个人房产，男方也不愿意给女方一套房产，导致离婚后女方带着孩子没有固定住所。

**解决方案**

夫妻二人签订居住权合同，由男方为女方和孩子在其名下一套房屋中设立居住权，让女方和孩子在该房屋中居住，直至孩子年满十八周岁，并在合同中约定了后续履行的相关细则，以及不履行的违约责任。合同签署后，A先生配合到不动产登记中心办理居住权登记手续。

方案价值

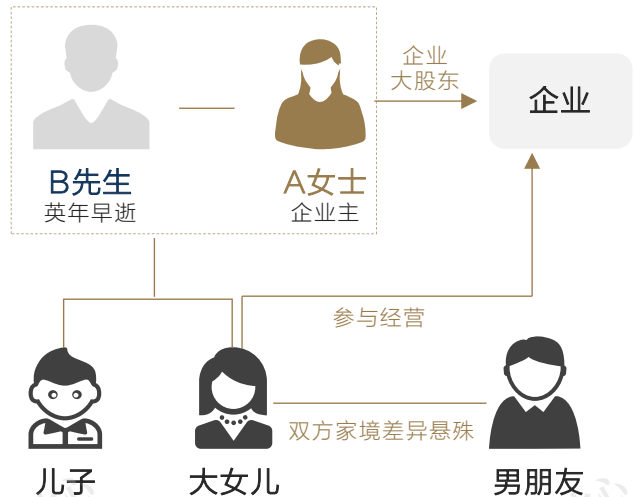
夫妻二人离婚后，女方与孩子可以继续之前居住的房屋内生活，既保障了女方和孩子的生活质量，也保障了男方的财产不被分割。

案例三：双方家境悬殊，如何避免因子女婚变导致家庭财富流失？

基本情况

A女士40多岁，是一名成功的女企业家，身价不菲，除企业股权之外，还拥有股票、基金、多套房产。A女士的丈夫不幸英年早逝，自己独自带大两个子女。

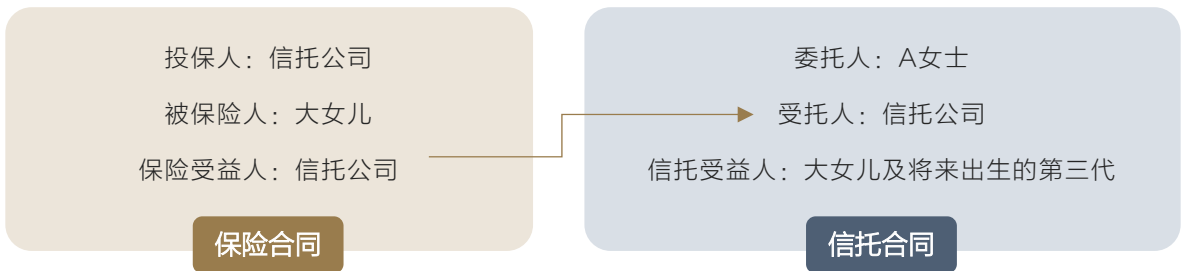
现在，大女儿即将研究生毕业，而且有一个感情深厚的男朋友，二人即将谈婚论嫁，但家境较为悬殊，A女士打算让大女儿逐步接手家族企业，又担心女儿婚姻出现问题造成家庭财产流失。



解决方案

该女士为大女儿投保总保费1000万元的年金险，并对接**保险金信托2.0**（将保险合同的投保人和受益人均变更为信托公司），将大女儿及将来出生的第三代列为信托受益人。

保险金信托设计



方案价值

通过上述金融产品配置，A女士可实现以下财富管理的目的：

保障财富安全：通过投保年金险产品，使家庭财富稳健增值，保证了资产的安全。

防范债务风险：通过对接保险金信托2.0模式，将投保人变更为信托公司，A女士本人不再直接持有保单，进一步隔离了将来其因经营企业可能导致的债务风险。

防范子女婚姻风险：通过在信托条款中作出限制性约定，未来女儿从信托中取得的收益均为个人财产，隔离子女婚前财产，规避将来因子女婚姻关系变动导致的财产流失风险。

传承优良家风：通过在信托条款中对三代作出正向激励，例如学业奖励金、创业鼓励金等形式，引导三代正向成长。

3.2.2 传承风险解决方案

从财富传承、企业传承到家风传承，全方位解决中高净值人群三大传承需要

【中高净值人群焦虑回顾】

- **资产外流**：传承过程中是否会因子女婚姻状况不佳或资产管理能力不足导致财产外流
- **突发传承**：担心自己因意外身故，生前财产不能合理处置
- **传承税负成本**：财产过程是否会被收取高额遗产税和赠与税
- **特殊传承方案**：多子女时如何实现财产合理分配/如何顺利实现隔代（孙辈）传承
-

【适用人群】 即将进入养老期人群 (50-60岁) 养老期人群 (60岁以上) 企业主

【家庭财富传承措施及工具】

01 生前赠与

通过赠与协议等协议架构，辅以公证安排，按意愿实现财富的生前传承，兼顾税收合法规划，防范因传承不当导致的资产外流。

02 居住保障

生前完成房产传承但仍有居住需要的，通过协议或遗嘱设立居住权，约束房产传承后产权人的处分权，实现居住人的权利保障。

03 遗嘱传承

通过订立遗嘱或遗赠扶养协议，辅以公证安排，按意愿实现财富的身后传承，兼顾税收合法规划，实现财产的定向安排，防范因传承不当导致的资产外流。

04 遗产管理

通过提前选定遗产管理人，结合遗嘱，并辅以公证安排，实现财富按照意愿的有效传承。

05 金融工具

通过设立家族信托、遗嘱信托、保险金信托、慈善信托等，或配置人寿保险，兼顾税收合法规划，实现特殊财富传承需求，强化传承的安全性和灵活性。

【家庭企业传承措施及工具】

01 股权传承

通过优化股权结构设计、公司章程、股东协议、代持协议、家族信托等实现家族企业股权和控制权的传承，通过搭建企业合规体系，降低企业主及企业涉刑风险，兼顾企业税收合法规划，防范因传承不当导致的资产外流或对企业的不良影响。

02 经营传承

通过职业经理人合作协议、竞业限制协议、职业经理人监督方案等安排，优化企业经营权传承的安排，助力家业长青。

【家风传承措施及工具】

01 家族宪章

通过家族宪章明确家族治理规则、家族成员行为准则和子女教育规划；通过信托安排的分配机制设计、家族企业文化建设机制、慈善基金法律安排等，引导家族成员传承良好家风。

02 传承人培养

通过拟定传承人的培养方案，为家族企业培养优秀的传承人，实现家族企业及财富稳定持续发展。

【遗嘱】

- 遗嘱是立遗嘱人以真实的个人意愿分配其个人合法财产的有效途径，充分体现对自己财产分配的自主权，是财富有效传承不可替代的法律工具。

- Tips:
- 我国遗嘱主要形式包括自书遗嘱、代书遗嘱、打印遗嘱、录音录像遗嘱、口头遗嘱、公证遗嘱。
 - 订立遗嘱时应当注意遗嘱形式是否有效、遗嘱内容是否全面且可行。在条件允许的情况下，建议采取公证遗嘱形式。
 - 若被继承人的财产分布在多个国家（地区），建议分别在这些国家（地区）依据当地的法律订立遗嘱。

【遗产管理人】

- 遗产管理人是指对被继承人遗留的个人合法财产进行收集、保管、分配的主体，在管理遗产的过程中负有防止遗产遭受转移、隐藏、侵占、变卖等侵害行为的职责。

- Tips:
- 遗产继承时涉及错综复杂的利益，尤其是财产数量较多、类型多样的企业家财富传承的情形，财产类型非常复杂，顺利继承遗产难以依靠继承人之间的相互协调解决。提前选任遗产管理人，在继承开始后由专业人士解决遗产继承事宜，更符合被继承人的意志，更能平衡和保障继承人合法权益，也更为高效的处理被继承人的潜在债权债务纠纷关系。

【保险】

- 人身保险通常是较好的财富传承工具。如财富持有人具有明确的传承目标，可以通过终身寿险实现较高性价比的传承；如果财富持有人希望优先满足自身生活需求，将其余财富用于传承，也可考虑年金保险和万能保险的产品组合。

- Tips:
- 被保险人身故时的传承：通过指定保险身故受益人，在被保险人因保险事故身故时，较为便捷地将保险金定向传承给属意的人。该保险金不属于被保险人的遗产，无需用于偿还其生前的债务和所欠税款；是保险身故受益人的个人财产，防范在传承中因传承对象婚姻风险导致资产外流。
 - 投保人身故时的传承：投保人持有保单现金价值，如投保人身先于被保险人身故，现金价值很可能会作为其遗产在法定继承人之间分配，无法实现定向传承。投保人可通过遗嘱、预先指定第二投保人、设立保险金信托2.0等方式防范该风险。



【信托】

- 信托除隔离委托人的风险外，还可通过设置对信托受益人的分配条件，防范信托受益人的相关风险，并引导、传承家风。

Tips:

- 信托受益人的设置相对灵活，满足委托人传承多代的意愿。
- 信托可通过分配条件的设置，在一定程度上防范因信托受益人婚变或发生债务风险导致的家庭资产外流；也可鼓励、引导信托受益人从事或不从事某一行为，从而引导、传承家风。

【家族宪章】

- 家族宪章是一种规范家庭成员间的权利与义务、家族企业的管理方式和决策流程等带有传承性、精神性、理念性的契约，是家族家风以及家族企业传承的纲领性文件，有助于维护家族财富传承的稳定性和连续性、规范家族企业的治理结构和运营管理、维护家族企业长期发展、促进家族成员对家族精神、家族文化达成共识，确保家族成员间的和谐，进而促进家族文化和价值观的继承与传播，是一个家族长久之不衰的精神延续。

Tips:

- 家族宪章会因每个家族实际情况的不同在内容上具有很大的差异，包含很多个性化内容。基本内容主要包括家族历史、家族精神、家族成员范围、家族成员权利与义务、家族治理机制、家族企业治理机制、家族争端解决机制等。
- 制定家族宪章时，应当借鉴我国古代贤者的思想和模式，根据当前法律法规、国家政策趋势、经济动态，结合遗嘱、保险、信托等财富传承手段综合配置，制定出本家族个性化的家族宪章，助力家族精神、家族财富的有效传承。



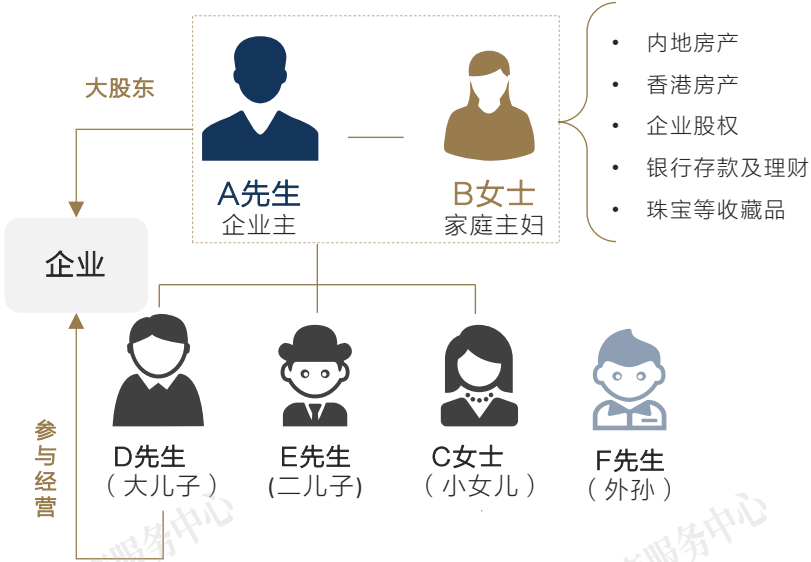
典型案例

案例一：多子女时，如何合理传承财产来避免家庭矛盾？

基本情况

A先生与B女士结婚60余年，育有三位子女，分别是D先生、E先生和C女士；C女士育有一子F先生。A先生经营一家企业，D先生一直辅助A先生运营企业，C女士和E先生并未参与企业经营。

A先生与B女士名下财产种类复杂，包括分布在内地和香港的多套房产、企业的股权、银行存款及理财、珠宝等价格高昂的收藏品。A先生与B女士年事已高，想要提前对其二人名下的财产做出安排，避免去世后子女因财产分割问题产生纠纷。



解决方案

A先生与B女士对名下财产做出梳理后，各自订立了公证遗嘱，做出了如下财产安排：二人名下各自公司的股权均由儿子D先生继承，内地的房产由儿子E先生继承，香港的房产由女儿C女士继承，珠宝等收藏品按种类和价值分配给三位子女，存款及理财遗赠给外孙F先生。二人还约定，若一方先于另外一方去世，由在世一方继承二人生前居住房屋的产权份额；在另一方亦去世后，再全部遗赠给外孙F先生。此外，因香港房产是A先生的个人财产，针对香港的房产单独按照香港法律另设立了一份遗嘱，保障遗嘱在香港具有可执行力。

遗嘱财产规划：



方案价值

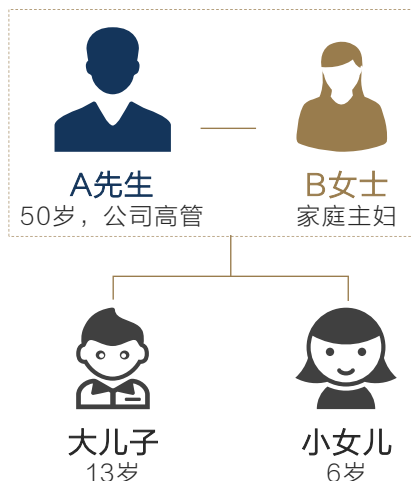
在遗嘱中，逐一明确夫妻二人名下所有财产的归属问题，并且在不同司法辖区单独设立遗嘱，多方位保障传承规划的有效性。A先生与B女士更加放心自己身后事，一定程度上也促进了家庭成员间的和睦相处。

案例二：担心自身意外身故，生前财产不能合理处置怎么办？

基本情况

先生，50岁左右，身体尚好，现任某上市公司高管，妻子系家庭主妇。

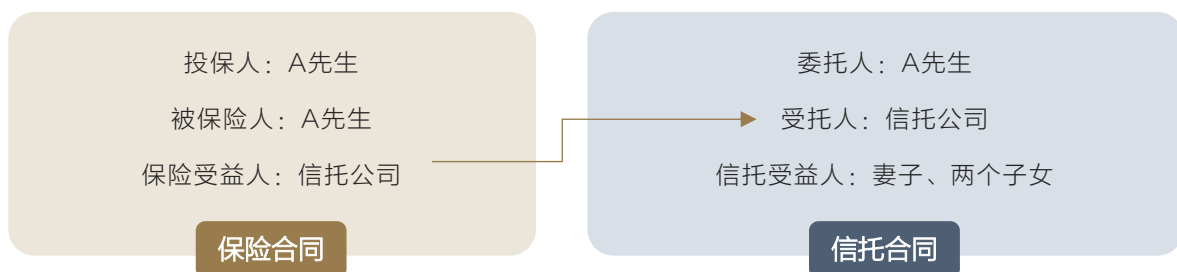
A先生因为年轻时候打拼事业，很晚才生育子女，大儿子才13岁，小女儿6岁。A先生目睹过朋友家因为抢夺遗产致使家人反目，不胜唏嘘。因为A先生与子女之间年龄差距较大，担心万一自己突发意外去世时孩子还小，妻子和子女都缺乏对财富的把控能力，所以现在开始考虑传承问题。



解决方案

A先生为自己投保总保额2000万元的终身寿险，对接**保险金信托1.0**（将保险合同的保险受益人变更为信托公司），将妻子、两名子女列为信托受益人。

保险金信托设计



方案价值

通过上述金融产品配置，A先生实现了如下财富规划目的：

保障财富安全：投保终身寿险产品，发挥终身寿险的杠杆作用，利用较低的保费撬动千万杠杆，使家庭财富稳健增值，以较高的性价比实现财富的定向传承。

防范配偶养老风险：通过对接保险金信托1.0模式，将妻子列为信托受益人，解决了妻子将来的养老现金流问题。

规避子女形成不劳而获的心理：通过将两名子女列为信托受益人，在信托条款中约定固定分配、条件分配、临时分配等手段，正向激励子女成长，解决传承难题。

防范配偶/子女挥霍财产：通过控制信托分配的时间、频率，避免一次性向妻子和两个子女传承大额财产，协助其开展专业化财富管理，并为其生活提供持续的保障。

3.2.3 养老风险解决方案

提前着手养老生活保障与人格尊严保护规划，为后续老年生活做好养老准备

【中高净值人群焦虑回顾】

- **监护保障：**意识不清或丧失行动能力时缺少可信赖的监护人进行人身照管和财产安排
- **医疗服务：**因重大疾病或慢性疾病导致的医疗负担太重
- **养老金不足：**退休以后拿到的养老金不足以支撑老年生活需求，或为此给子女带来负担
- **养老金融产品：**目前市场上的养老险产品难以满足需求
- **养老规划：**没有足够的财富管理能力，没有人指导做养老规划
-

【适用人群】 即将进入养老期人群 (50-60岁) 养老期人群 (60岁以上) 企业主

【养老生活保障措施及工具】

01 遗赠扶养协议

通过遗赠扶养协议，统筹开展养老服务 and 财富传承安排。

02 居住权

通过协议的方式设立居住权，加强以房养老的安全保障。

03 金融工具

通过保险产品和保险金信托的分配机制设计，向康养、医疗、公益等机构自动支付费用或资金，提前锁定享老资金保障，并满足多元化精神需要。

【人格尊严保护措施及工具】

01 意定监护

通过意定监护协议，辅以公证安排，按照自己意愿提前选择自己信任的监护人（不限于亲属），对意识、健康状况受损时的生活、医疗、财富等相关事宜做出安排，规划个人未来的生活，保障自主决定权。

02 生前预嘱

通过生前预嘱，辅以公证安排，对意识、健康状况受损时的医疗保障方案进行提前规划，保障医疗决定权。



【居住权】

- 居住权制度的初衷主要是解决家事领域问题，满足了设立人既想保障被设立人的生活居所，又不想将财产外流的目的。

- Tips :**
- 居住权可以通过协议或遗嘱的方式设立。
 - 老年人在生前将其住宅转让给晚辈后，可以采用设定居住权的方法来保障自身/配偶或其他被设立人日后在该房屋继续居住的权利。

【意定监护】

- 意定监护制度是被监护人在有完全民事行为能力之时，对自己未来丧失民事行为能力后提前做出的安排，意在未雨绸缪、事先防范，保证生命质量、保护人格尊严，是单身人士、丁克家庭或子女常年不在身边的老人保障未来权益的“不二之选”。

- Tips :**
- 意定监护人对人身事务的安排：代为办理入住养老院、福利院手续，安排就医、疗养等事宜；代为签署手术同意书、医疗及检查同意书；代为保管重要证件及文书；安排死亡丧葬等。
 - 意定监护人对财产事务的安排：收取工资、退休金、养老金、租金等财产收益；管理资产及账户；支付日常生活费用、医疗费用以及为维持其体面等。

【生前预嘱】

- 生前预嘱是指自然人在有自主意识时，根据自己的价值观、信仰等因素，提前对自己未来丧失意识时的医疗内容做出明确安排。
- 订立生前预嘱的目的是确保在特定治疗过程中的医疗决策和治疗方式符合患者个人的真实意愿，同时减少家庭成员在医疗决策中所面临的抉择困难和不安情绪。

- Tips :**
- 我国目前未对生前预嘱正式立法，但《深圳经济特区医疗条例》对生前预嘱做出了明确规定和有益尝试。
 - 可以通过公证、书面或录音录像的方式进行订立生前预嘱。
 - 为保证生前预嘱效力和实现立预嘱人的真实意愿，在订立时应当从符合形式要件，以及内容具体明确这两方面进行把控。

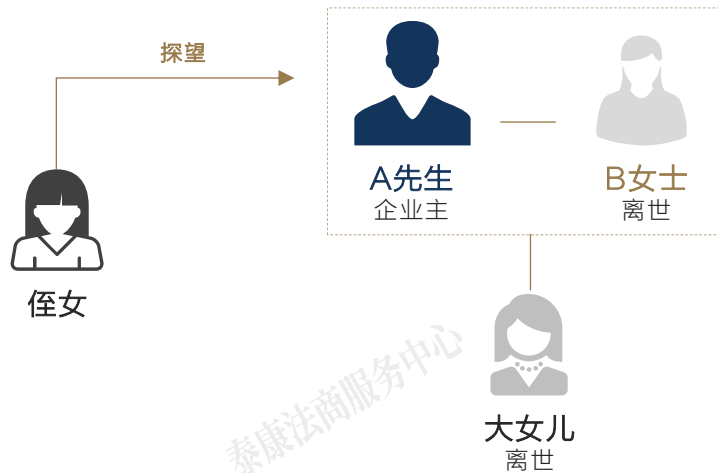


典型案例

案例一：无子女时，怎样保障失能时期的财富管理与个人意愿的达成？

基本情况

A先生现已60多岁，其妻子于两年前去世，女儿也去世多年，现在一个人独自生活，虽然其侄女时常来探望，但A先生对未来养老产生担忧。



解决方案

A先生觉得其侄女可以信任，欲让侄女做自己的监护人，提前设立意定监护，并起草了较为具体的意定监护协议书，主要包含四方面内容：

其一，人身权利相关事项，如安排饮食起居，包括未来在什么情况下居住哪家养老机构等具体事宜。

其二，医疗救护事项，提前安排了在什么情形下选择什么医疗机构、康复方案、药物类型，签署医疗风险告知书、签署重大手术家属同意书、办理入出院手续等。

其三，被监护人的财产和债务处理事项，提前约定A先生的财产（包括但不限于动产、不动产及金融产品等）如何让侄女代为收取相关财产利益，支出如何分配，剩余款项如何处分等。

其四，法律事务。提前约定侄女在什么情形下可代A先生办理法律事务，如签署合同、作为被监护人的代理人参与诉讼和非诉讼活动，代替被监护人进行其他民事活动。

在协议内容确定后，A先生和侄女以公证的方式签署了该协议。

方案价值

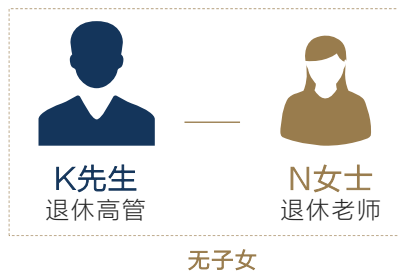
意定监护协议在一定程度上保障了A先生的晚年生活质量，让A先生对自己未来的生活更加放心。

案例二：无儿无女，如何保障后续的养老质量和费用支出？

基本情况

客户K先生今年67岁，是一名上市公司退休高管；妻子N女士从高校退休，与K先生同岁，轻微脑梗，无子女。

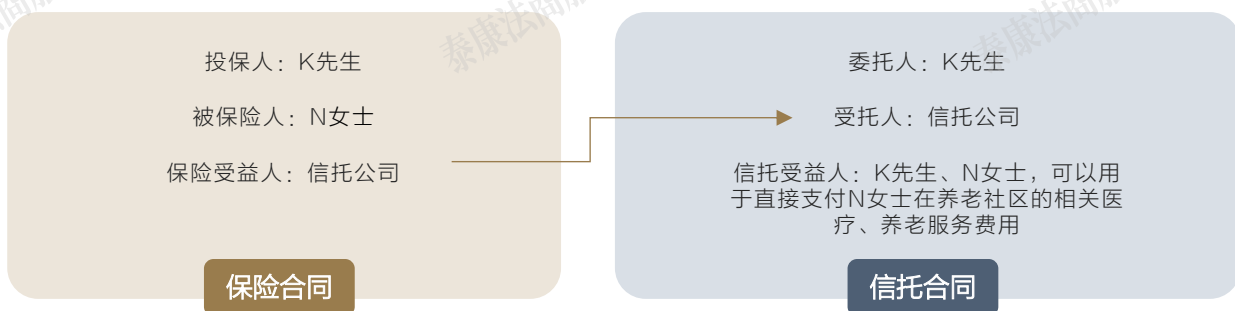
如今妻子出现轻微脑梗症状，K先生深知一旦有危险，要第一时间救助并接受科学的护理、康复治疗。但又担心如果妻子疾病加重，自己一时之间难以联系上合适的康复护理机构；万一夫妇俩都病倒了，又没有子女，谁来为他们解决服务难题，并持续支付治疗费用呢？



解决方案

K先生和N女士选择投保年金保险并取得了该保险公司旗下养老社区的优先入住权，二人进一步将上述保单对接到养老保险金信托1.0（将保险合同的保险受益人变更为信托公司）中。

保险金信托设计



方案价值

通过上述金融产品配置方案，K先生和N女士实现了如下财富规划目的：

养老社区优先居住权：投保年金保险，锁定未来养老所需的稳定现金流，并享受到该保险公司旗下养老社区的优先入住权。

提供良好的医疗护理服务：N女士入住养老社区后，可根据自身情形，享受社区配套的专业疾病预防和护理服务。

保障后期养老支出：对接养老保险金信托后，可根据信托分配条款的约定，在夫妇晚年阶段，由信托公司直接向养老社区支付入住费用和相关康复医疗费用，不必担心二人丧失意识能力时费用断交的问题，为夫妇二人免除后顾之忧，安心享老。

3.2.4 家企混同风险解决方案

从家庭到企业，逐步剥离家企资产连带关系，减少企业对家庭的不利影响

【中高净值人群焦虑回顾】

- 家庭与企业资产混在一起很复杂，不容易分开
- 不知道如何实现隔离或没有专业的资源协助完成隔离
-

【适用人群】 企业主

【家企隔离安排措施及工具】

01 协议安排

通过夫妻财产约定协议、夫妻债务约定协议、代持协议、债权人声明等，区分个人财产与家庭财产及债务；对婚内债务风险进行规划，减少夫妻双方之间的债务风险传导。

02 企业治理

通过企业组织形式设计、企业治理结构优化、企业融资安排设计等规范企业管理；通过分配股权分红收益协议、股权代持协议、一致行动协议、房产代持协议等各类协议安排，合理分离家企资产，防范因家企不分导致企业主及家庭受企业风险的不利影响。

03 金融工具

通过人身保险合同、保险金信托和家族信托的架构设计，避免家庭受企业主债务的风险影响，保护家庭财产。

【代持协议】

- 代持行为本质属于一种当事人意思自治约定各自权利义务的合同行为。常见的代持行为包括股权代持和不动产所有权代持。
- 在财富管理、传承的过程中，基于财不外露的隐私保护考虑，或基于夫妻之间、父母子女间身份关系考量，可以采用签署代持协议的方式保护个人或家族财产。

- Tips：**
- 代持安排应注意代持目的不违法，防范代持人的道德风险以及代持人本身的婚姻、意外、债务等风险，为此应妥善选择代持人、签订书面代持协议、保留相关证据。
 - 如有可能，在签署代持协议的时候可由第三人见证，要求代持人的配偶及其他法定继承人签字或出具声明表示知悉代持情况。代持人可以为被代持的财产订立专门的遗嘱，说明具体情况。
 - 进一步通过抵押、质押登记等方式防止代持人擅自处分财产。

【保险】

- 企业主可以在家庭和企业资产状况良好、尚无大额负债的情况下，提前购买人身保险，并由债务风险低的亲属或信托公司作为投保人持有保单，企业主本人作为被保险人，财富传承和保障对象作为身故受益人。如企业主未来发生债务风险，由于保单不在其名下，且设立时不存在逃避债务的情形，保单不受其个人债务影响，持续为家人提供保障。

- Tips：**
- 对于年金保险产品来说，保单存续期间产生的年金可以为企业主家人的生活甚至企业主本人偿还债务提供稳定的现金流。
 - 如企业主意外过世，企业主的家人可以作为身故受益人领取保险金，获得抚慰和保障。
 - 在有条件的情况下，企业主可以通过设立保险金信托2.0，利用保险和信托的有机结合，进一步增强风险隔离功能。

【信托】

- 合法有效且架构设置合理的信托，可以在一定程度上防范企业主本人及家庭的债务风险，为企业主家庭隔离出一笔安全资金。

- Tips：**
- 装入信托的财产，与企业财产和企业主个人财产形成了形式上的区隔，天然上避免了财产的混同。
 - 合法设立的信托，信托财产不会被用于偿还委托人的个人债务。

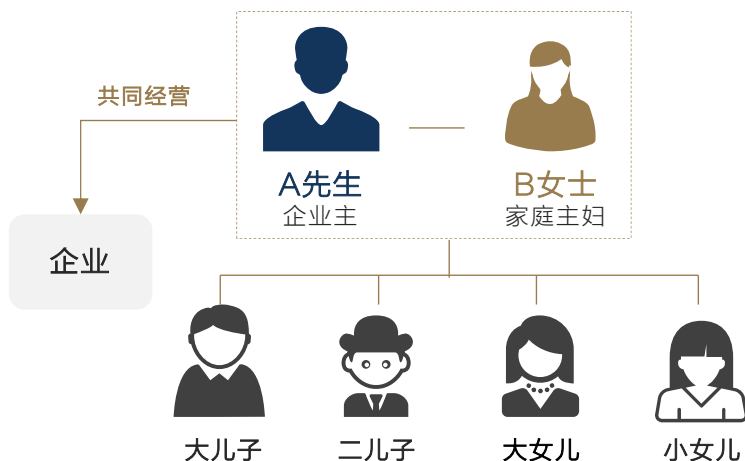
典型案例

案例一：企业债务关系复杂，而且家企资产存在混同，怎样隔离资产来保障家庭不受企业债务影响？

基本情况

A先生与B女士为夫妻关系，二人均已60岁，二人育有四位子女，共同经营一家大型企业。

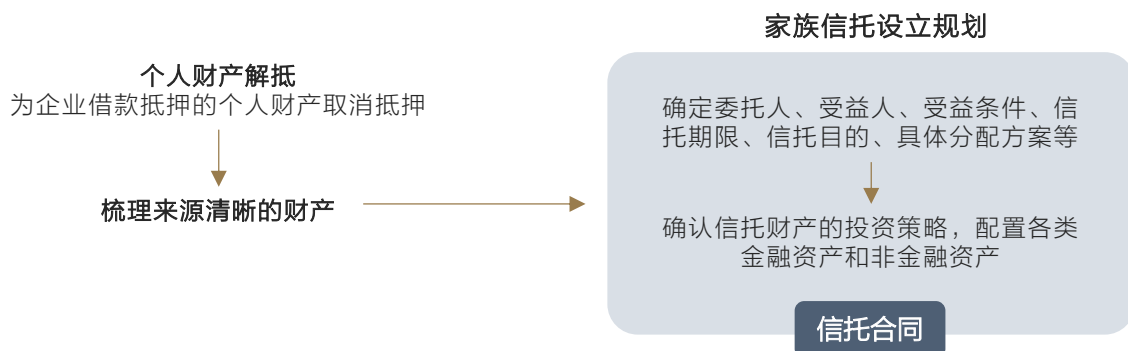
在企业经营过程中，企业和家庭的债权债务关系非常复杂，企业、夫妻二人都签署过很多借款、担保合同，存在家庭资产和企业资产混同的情况，二人希望多年来积累的财富能得到安全、有效的传承。



解决方案

在企业和家庭资产良好的时候，提前设立家族信托，为家庭进行安全资产隔离。

二人梳理财产后，认为目前企业和个人名下资产尚有能力偿还相关债务，决定尽快将之前为企业借款设立抵押的个人房产解抵，将房产和来源较为清晰的其他财产放入信托中，预防未来的潜在风险。根据家族成员和财产内容，二人确定了不同财产的受益人、受益条件、信托期限、信托目的、具体分配方案等信托内容，以及信托财产的投资策略，配置各类金融资产和非金融资产，签订了信托合同，完成了信托的设立。



方案价值

该方案使家族信托中的财产得以保全，实现了家族财富的安全及对信托受益人的有效传承。

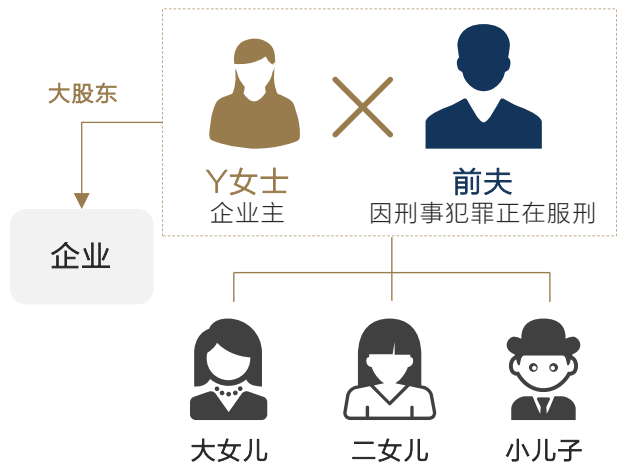
若在设立信托后若干年，因公司运营出现危机，多笔大额债务无法在债务履行期限内清偿，被债权人诉至法院，债权人要求用信托财产偿还债务时，由于家族信托设立时公司运营良好，债务尚未发生，信托设立合法有效，法院将不支持债权人的诉讼请求。

案例二：上有老下有小，如何保障子女教育和父母赡养不受企业经营不善的影响？

基本情况

Y女士，45岁，离异，建筑行业企业主，独自抚养三个子女，父母健在。Y女士离婚系因公司经营中的债务问题，前夫离婚后独自承担债务，后因刑事犯罪被判有期徒刑10年，正在服刑中，出狱时间约在5年后。

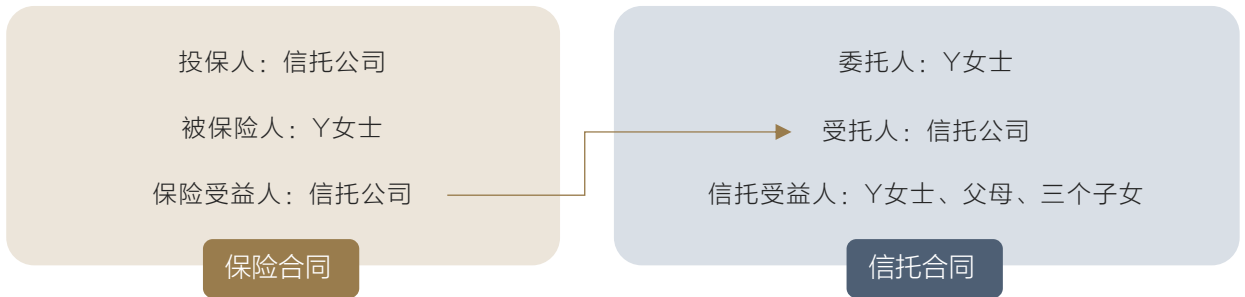
Y女士属于女强人类型，因为早期的人生经历，忧患意识很强，虽然坐拥几十套房产，身家上亿，但是担心未来还会有家企风险的混同问题，自己一人无力支撑。三个孩子未来都有出国留学计划，需要稳定的资金支持以完成学业。为了避免将来的企业经营风险影响三个孩子的教育和生活以及自己对父母的赡养，Y女士希望将一部分安全资产隔离出来，专项用于一家人未来的生活所需。



解决方案

Y女士为自己投保了年金保险和终身寿险产品，采取5年期缴费模式，并对接**保险金信托2.0**（将保险合同的投保人和受益人均变更为信托公司），将自己、父母和三个孩子列为信托受益人。

保险金信托设计



方案价值

通过上述金融产品配置，Y女士实现了如下财富规划目的：

隔离企业主债务风险：搭建保险金信托2.0架构，将保险装入信托，将保单的投保人、受益人变成信托公司，不再由Y女士个人持有保单，隔离Y女士企业未来可能会出现债务风险。

提供固定收入来源：未来通过信托受益财产分配的方式，向受益人提供持续稳定的现金流，满足赡养老人、养育子女，保障自己生活支出的需要。

激励子女成长：在信托当中拟定子女升学、婚嫁、生子等奖励条款，为子女的人生保驾护航。

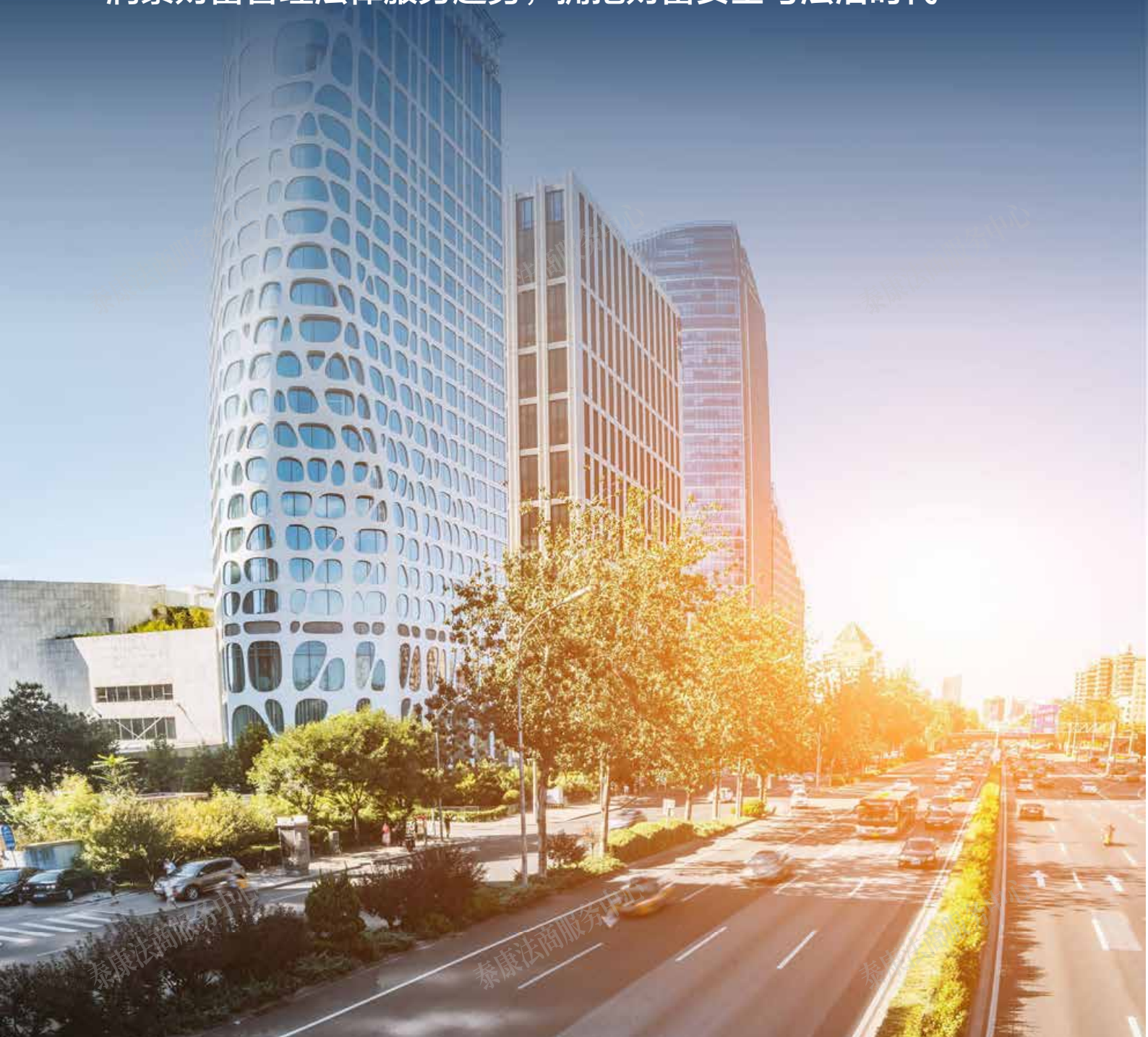
泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

第四章 趋势展望

洞察财富管理法律服务趋势，拥抱财富安全与法治时代



更多免费行业报告

并购家

www.ipopo.cn

党的十八大以来10年，是中国特色社会主义进入新时代的10年。在这十年中，我国经济社会发展取得历史性成就、由高速发展转向高质量发展，站在了新的最高历史起点上。纵观财富管理市场，持续增长的中高净值人群、不断涌现的财富管理需求、持续突破的行业创新，都将推动我国财富管理行业的变革与发展。新时代财富管理行业的供给端和需求端都发生着深刻变化，这些变化叠加政策和法律制度的影响，使得财富管理法律服务行业呈现新的发展趋势。

4.1 需求侧

随着财富管理市场的波动和不确定性增加，风险管理愈发成为财富管理的重要环节，中高净值人群的财富管理法律服务潜力正在加速释放，从需求侧来看，主要呈现出两大趋势。



中高净值人群财富管理和传承的风险管理意识持续提升

改革开放至今已40余年，我国经济进入高质量发展阶段，未来我国中高净值人群的数量和财富将持续稳步增长，财富管理的底层逻辑也从“财富创造”转化为“财富保全和传承”，中高净值人群的财富管理思维也同样经历了从快速创富到财富守成的转换。同时，伴随《民法典》等多部重要法律的修改、颁布与实施，金融监管体制改革实现监管统一与全覆盖等，都将对中高净值人群财富管理和传承的风险管理意识提升带来深远影响。

意识
强化



财富管理法律风险呈现复杂化、多样化趋势

随着个人财富种类不断丰富，中高净值人群对财富管理的需求也越来越多样化、个性化，他们面临的法律风险也将愈发复杂，企业、家庭、个人风险相互传导，经营、法律和税务风险相互交叉。如缺乏合法合理的风险预防措施，非常容易引发财富风险、危及家业长青。此外，中小企业主的家企混同风险也日益凸显，将成为企业长远发展和家庭资产安全必须攻克的难题之一。

风险
复杂化





4.2 供给侧

我国金融监管体制在不断成熟健全，财富管理行业将持续规范发展，财富管理机构也将努力提升产品和服务质量，进一步走向专业化。同时，伴随中高净值人群需求的深化、多样化，财富管理法律服务供给侧将呈现一系列值得期待的 trends 和亮点。



形成专业化、全局式、一站式法律解决方案

中高净值人群亟需专业化、全局式、一站式法律解决方案，全面应对复杂的财富管理和传承风险挑战。财富管理环境的推动、家族财富管理诉求的进一步澄清、财富管理机构能力的逐步提升，决定了财富管理整体解决方案时代的必然到来。相信这一点在未来相当长的时期内都是非常重要的趋势。

一站式



法律制度不断完善，金融产品不断创新，财富法律风险管理工具箱日益丰富

我国财富管理和传承相关法律制度将不断完善，随着金融产品的不断创新，法律风险管理工具日益丰富，如防范传承风险的遗产管理人，防范养老风险的意定监护，综合防范财富风险的保险金信托、家族信托等解决方案，持续引导中高净值人群依法规划家庭和企业资产，实现财富安全和永续传承。

完善
创新



财富管理和传承法律服务市场将逐步形成专业能力为王、资源能力为王两大模式

随着我国法治环境与信用环境的进一步形成，财富管理和传承法律服务市场格局进一步明朗。在各法律服务机构与金融机构依托各自优势开展深度合作的趋势下，未来财富管理和传承法律服务市场将形成专业能力为王、资源能力为王两大运作模式，最具代表性的无疑是以律所为中心的法律专业模式、还有以金融机构为中心的强资源模式，共同为中高净值人群提供多元化、定制化的法律服务。

两大
模式

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

附录



更多免费行业报告

并购家

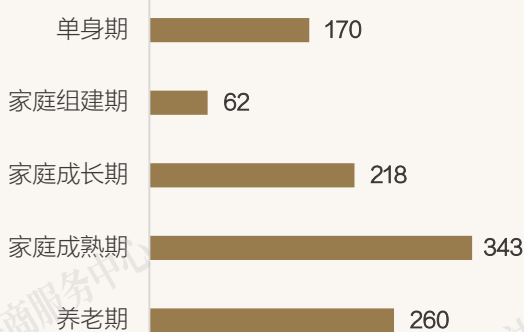
www.ipoiipo.cn

调研情况说明

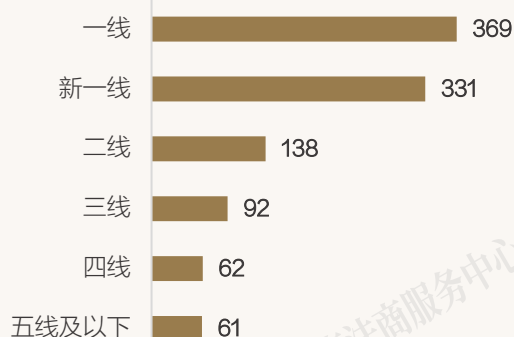
目标客群：可投资资产在100万元以上的中高净值人群。

调研方法：采用定性和定量两种调研方法，采访和收集了大量一手信息和数据，共完成了30位真实客户与保险代理人的一对一深度访谈，获得1053份有效定量问卷，所调研样本分布至全国28个省/自治区，4个直辖市，5个计划单列市，涵盖中国七大地理分区、六大城市等级，覆盖不同家庭生命周期、行业、性别、年龄、收入、学历等。

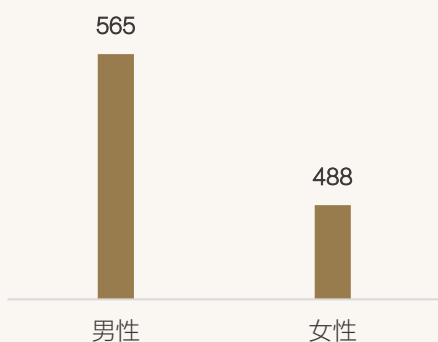
图附-1 总体与不同生命周期



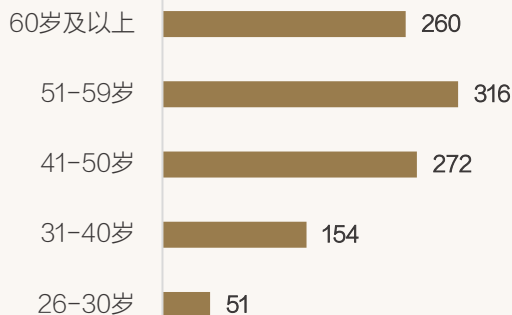
图附-2 不同城市等级



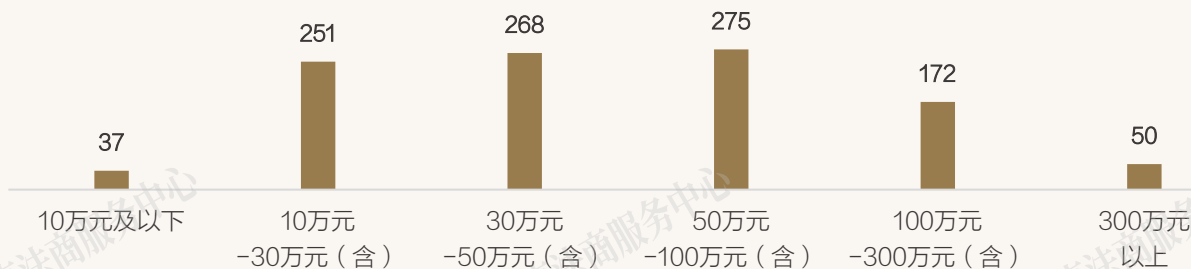
图附-3 不同性别



图附-4 不同年龄段



图附-5 不同家庭收入



撰写单位介绍

泰康家族办公室

泰康保险集团股份有限公司成立于1996年，总部位于北京，至今已发展成为一家涵盖保险、资管、医养三大核心业务的大型保险金融服务集团，连续六年荣登《财富》世界500强榜单。2022年，泰康基于十年的幸福有约品牌塑造，在客户经营上再次创新和拓维，开启家族办公室业务，秉持尊重生命、关爱生命、礼赞生命，整合泰康保险集团顶级资源，为我们的顶级客户提供天地人和、泰然美好的卓越服务体验。泰康家族办公室以中国古代哲学中的“天人学说”作为基础，将定制化产品和服务融入天地人和的哲学理念。在我们客户卓尔不凡的人生中，在泰康家族办公室的陪伴中，去实现个人、家庭、家族、社会的和谐，实现财富的保盈持泰，家风的永续传承，家族的长生久视，从而让您不凡的一生，泰然美好。

泰康法商服务中心

为了更好地服务客户财富管理和传承方面的法律需求，2023年，泰康正式启动泰康法商服务中心，整合全集团法律服务能力和国内市场上优质法律资源，为我们的客户和绩优伙伴提供“家庭财富管理和传承”法律综合解决方案，守护家庭美满、财富安全、家业长青。

撰写小组

- | | |
|-----|--|
| 靳毅 | 泰康保险集团管委会成员兼合规负责人、泰康法商服务中心主任 |
| 王源 | 泰康法商服务中心执行主任、泰康保险集团公司律师、泰康家族办公室常务理事 |
| 尤士兰 | 泰康人寿健康财富管理事业部高客解决方案部法律顾问专家、泰康家族办公室常务理事 |
| 王淼淼 | 泰康人寿健康财富管理事业部高客解决方案部法律顾问高级专家、泰康家族办公室常务理事 |
| 张芮 | 泰康保险集团高级主管、泰康法商服务中心秘书 |



武汉大学大健康法制研究中心

武汉大学大健康法制研究中心成立于2019年4月，是武汉大学与泰康保险集团共建的高端研究智库，中心聚焦于大健康产业，围绕着养老、医疗、商业保险、社会保障、财富管理等领域的法律问题形成了一系列的科研成果，中心发布的《中国健康法治发展报告》系列蓝皮书在全国范围内取得首创性的重大影响。中心积极探索和总结国内外在卫生健康领域的法学理论建构、法律制度完善和法律问题处理方面的智慧和经验，为健全我国卫生健康法治体系、保障和促进公众健康、规范健康产业发展、全面依法实施“健康中国”战略提供智力支持，为培养大批适应长寿时代需要的复合型卫生健康法治人才提供坚实基础。

撰写小组

武亦文 武汉大学法学院副院长，武汉大学大健康法制研究中心执行主任

零点有数

北京零点有数数据科技股份有限公司（深交所上市，简称：零点有数，股票代码：301169）是中国前沿的数据分析与决策智能服务机构。深耕公共事务和商业服务的诸多领域，以第三方评估为驱动、以解决应用场景中的关键问题为出发点，梳理和优化不同垂直行业的模型与算法。在数据智能时代，公司不断整合移动互联网、人工智能、云计算、物联网等领域新技术，将多源数据与公共事务和商业服务的垂直行业场景结合，将20多年积累的专业知识实现“经验模型化，模型算法化，算法软件化”，推进决策科学化、服务高效化。

撰写小组

杨 轶	零点有数副总裁、金融事业部总经理	孙藤维	零点有数金融事业部研究总监
汤平平	零点有数金融事业部副总经理	高 柳	零点有数金融事业部研究经理

北京市安理律师事务所

北京市安理律师事务所(ANLI PARTNERS)成立于2001年,是一家高层次、专业化、合伙制的中国律师事务所,目前拥有逾710人的专业队伍,其中合伙人和资深顾问逾120人,法律专业人员逾530人,并在北京、上海、深圳、天津、南京、郑州、呼和浩特、昆明、西安、杭州、重庆、海口、东京设有13家办公室,在香港、台湾、新加坡、美国和欧洲等法域拥有长期合作机构。近年来,安理积极推行“一体化、专业化”运营发展模式,从传统的提成制事务所逐步向一体化的管理制度转变。安理秉持“山止川行,臻于至善”的核心价值观,致力于在最擅长的领域做到最好。成立以来,安理不断的深化和拓展法律服务领域和地域,日渐形成了公司业务、争议解决、收购兼并、外商直接投资、日本业务、境外投资、私募股权与投资资金、资本市场与证券业务、银行与金融、房地产、建设工程与基础设施、矿产与能源、电信、媒体和科技、影视、文化、体育与娱乐、政府法律顾问服务、国际贸易、反垄断法与竞争法、知识产权、劳动人事、合规业务、不良资产处置、破产重整、财税、刑事业务、家族财富管理与传承、汽车业务等全面业务发展格局,全方位、多层次、一体化地协助客户防控经营风险,实现商业目标。

撰写小组

宇文鸿雁 北京市安理律师事务所合伙人、安理家族办公室法律业务中心执行主任

张春汇 北京市安理律师事务所律师

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心



泰康家族办公室
TAIKANG FAMILY OFFICE



Dataway 零点有数

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心



泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

泰康法商服务中心

更多关于中高净值人群财富管理法律服务白皮书的精彩内容

敬请关注“泰康法商服务中心”微信公众号

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn