

时代在变，  
但财富保障与传承的本质从未改变

# 私人财富保障与 传承实务全书

THE SAFE AND SUCCESSION OF FAMILY WEALTH

韩宇 / 编著

财富传承是个风险活，更是个技术活！

本书可以助您找寻破解基业长青的密码

遗嘱·协议安排·大额保单·税务筹划·家族基金会·家族信托·家族办公室

中国法制出版社  
CHINA LEGAL EDUCATION PRESS

时代在变，  
但财富保障与传承的本质从未改变

# 私人财富保障与 传承实务全书

THE SAFE AND SUCCESSION OF FAMILY WEALTH

韩宇 / 编著

中国法制出版社  
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 ( CIP ) 数据

私人财富保障与传承实务全书 / 韩宇编著. —北京:  
中国法制出版社, 2018.10  
ISBN 978-7-5093-9619-3

I . ①私… II . ①韩… III . ①私人投资—基本知识  
IV . ① F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 ( 2018 ) 第 158279 号

责任编辑: 朱丹颖

封面设计: 周黎明

---

私人财富保障与传承实务全书

SIREN CAIFU BAOZHANG YU CHUANCHENG SHIWU QUANSHU

编著 / 韩 宇

经销 / 新华书店

印刷 / 三河市紫恒印装有限公司

开本 / 710 毫米 × 1000 毫米 16 开

版次 / 2018 年 10 月第 1 版

印张 / 19.75 字数 / 304 千

2018 年 10 月第 1 次印刷

---

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5093-9619-3

定价: 78.00 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 010-66033393

(如有印装质量问题, 请与本社印务部联系调换。电话: 010-66032926)

值班电话: 010-66026508

传真: 010-66031119

编辑部电话: 010-66067369

邮购部电话: 010-66033288

# 前言

Preface

“道德传家，十代以上，耕读传家次之，诗书传家又次之，富贵传家，不过三代。”

根据招商银行与贝恩咨询联合发布的《2017 中国私人财富报告》的统计数据显示，2016 年中国的高净值人士数量达到 158 万人。与 2014 年相比，增加了约 50 万人，年均复合增长率达到 23%，相比 2012 年数量更是实现了翻倍。2018 年，是中国改革开放 40 周年，40 年的时代红利，虽然造就了无数财富神话，但 40 年过后，一代创富者们芳华难再<sup>①</sup>，家族财富该如何安全保障及平稳传承给子孙后代？这引起越来越多高净值人士和财富管理机构的重视与思考。

与此同时，中国的高净值人士，虽然收获了大时代的慷慨馈赠，积累了大量的财富，但从某个角度来看，他们是这个时代最缺乏安全感的一个群体。一切都充满了不确定性，一切都在被改变、被重构。如何才能让财富免受不确定的政策、法律和税务等风险，如何才能让自己的财富代代传承、富过三代？高净值客户财富管理服务，几乎是我们团队的律师每天都要面对的问题。在解答这些疑问的过程当中，我们深刻地体会到了这样一个结论：当高净值家庭财富积累到一定阶段的时候，在继续创富的同时，先有“保障”，方有“传承”，否则“竹篮打水一场空”将不只是一句谚语，而是高净值家庭不可承受的真实写照。

---

<sup>①</sup> 中国工商银行·中国家族财富管理与传承报告 [R/OL]. (2017-11-03) [2018-07-12]. [http://www.sohu.com/a/207672187\\_721993](http://www.sohu.com/a/207672187_721993).

因此，我们可以这样理解，完整的财富脉络图是由创造财富、拥有财富、管理财富和传承财富构成的，这是风起云涌的财富大历史中一脉相承的命题，也是如今财富管理市场赋予我们的时代挑战。

命题虽然宏大，挑战可能艰险，但究其本质，就是要我们每一位关心自己财富的人，回答这样几个问题：我们该怎样做，辛苦创造的财富才能安全而不受贬损？我们该怎样做，子孙后代才能继续享受家族财富的余荫？这其中，到底有没有普遍成功的经验可供人们借鉴？

面对中国财富管理市场上这些真切的财富管理需求和问题，如何帮助高净值财富家族、高净值个人和财富管理专业人士等，全方位了解私人财富保障和传承的相关理念、知识和基础工具，识别财富保障与传承的风险与痛点，提供解决路径与方法等，成为我和团队想要努力达成的夙愿。

我们经手的财富管理和传承的案例越多，我们越坚定地认为，寻找和破解“富过三代”和“基业长青”的密码仍然是有可能的，当然，这需要我们准确地识别和管理风险（本书第二章），利用好基础性的法律工具，比如遗嘱（本书第三章）、法律协议（本书第四章）和大额保单（本书第五章），并做好税务筹划（本书第六章），基于家族与企业的股权、不动产、现金和海外资产等财富的梳理和配置重构，适时设立家族基金会（本书第七章）、家族信托（本书第八章）和家族办公室（本书第九章），最终领悟财富保障与传承之“道”，形成每一个家族独特的“传家”哲学（本书第十章）。

在中国改革开放 40 周年，财富管理市场水大鱼大之际，我希望这本书，能够成为高净值财富家族、高净值个人和财富管理专业人士案头的工具书，共同参与见证中国财富管理市场的发展与未来，与有荣焉。

## 第一章 私人财富保障与传承概述

- 1.1 如何定义私人财富保障与传承 .....002
- 1.2 解码私人财富保障与传承痛点 .....005
- 1.3 寻找“富过三代”和“基业长青”之道 .....016
- 1.4 结束语 .....019

## 第二章 私人财富保障与传承风险管理

- 2.1 如何定义风险 .....022
- 2.2 风险管理目标 .....026
- 2.3 风险管理中的核心法律风险 .....028
- 2.4 结束语 .....032

## 第三章 私人财富保障与传承的传统法律利器——遗嘱

- 3.1 遗嘱的定义 .....036
- 3.2 如何起草一份合格的遗嘱 .....042
- 3.3 遗嘱继承遗产的步骤 .....050
- 3.4 弄清遗嘱、遗赠和遗赠扶养协议的区别 .....060
- 3.5 继承权公证难关 .....064
- 3.6 遗嘱在财富保障与传承中的应用 .....069
- 3.7 结束语 .....073

## 第四章 私人财富保障与传承的未雨绸缪工具——法律协议

- 4.1 财富管理中的法律协议 .....076
- 4.2 赠与协议 .....077
- 4.3 夫妻财产协议 .....090
- 4.4 离婚协议 .....104
- 4.5 忠诚协议 .....112
- 4.6 代持协议 .....115
- 4.7 结束语 .....128

## 第五章 私人财富保障与传承不可或缺的工具——大额保单

- 5.1 终身寿险与年金保险 .....134
- 5.2 如何定义大额保单 .....137
- 5.3 大额保单的财富保障功能 .....140
- 5.4 大额保单的财富传承功能 .....151
- 5.5 大额保单的科学配置与架构设计 .....155
- 5.6 大额保单在财富保障与传承中的综合性应用方案 .....162
- 5.7 结束语 .....165

## 第六章 私人财富保障与传承不可忽略的重点——税务筹划

- 6.1 什么是私人财富管理中的税务筹划 .....168
- 6.2 中国个税改革和资产安全性 .....175
- 6.3 房地产税的前世今生 .....186
- 6.4 CRS 全球税收新政下的财富管理 .....190
- 6.5 中国遗产税立法前沿问题 .....212
- 6.6 企业主的特别税务风险与应对方案 .....218
- 6.7 结束语 .....223

## 第七章 私人财富保障与传承的智慧角色——家族基金会

- 7.1 家族基金会的概念与国内外发展现状 .....226
- 7.2 家族基金会的功能 .....233
- 7.3 家族基金会的设立与管理模式 .....238
- 7.4 家族基金会在财富保障与传承中的优势与前景 .....241
- 7.5 结束语 .....243

## 第八章 私人财富保障与传承中的王冠——家族信托

- 8.1 家族信托的概念与类型 .....246
- 8.2 家族信托的功能 .....250
- 8.3 中国家族信托发展的前沿问题 .....258
- 8.4 国内家族信托的设立与方案设计 .....259
- 8.5 家族信托与大额保单的结合——保险金信托 .....262
- 8.6 结束语 .....267

## 第九章 私人财富保障与传承中的大管家——家族办公室

- 9.1 家族办公室的历史与定义 .....272
- 9.2 家族办公室的选择和设立 .....275
- 9.3 中国家族办公室的发展与方向 .....275
- 9.4 家族办公室在中国的应用 .....278
- 9.5 结束语 .....281

## 第十章 私人财富保障与传承之道

- 10.1 既要顶层设计，也要量体裁衣 .....285
- 10.2 重视家族文化与精神传承 .....288
- 10.3 打破富不过三代魔咒，铺就基业长青之路 .....294

## 后记 .....307



## 第一章

# 私人财富保障与传承概述

---

西方社会的资本回报率长期大幅度高于劳动回报率和实际经济增长率，除了世界大战等非常时期外，财富一直在向少数富人阶层聚集。

——法国经济学家托马斯·皮凯蒂，《21世纪资本论》

在这块全新的领域，财富和资本的真正来源不是物质……是人的智慧、精神、想象力和我们对未来的信念。

——史蒂夫·乔布斯

## 1.1 如何定义私人财富保障与传承

近年来，“保证财富安全”、“财富传承”和“子女教育”成为高净值人群最为关注的财富目标，“创造更多财富”则被挤出前三位。<sup>①</sup>面对火热的财富管理市场，需要我们认真定义到底什么是财富的保障与传承。所谓名不正，则言不顺；言不顺，则事不成。当高净值人士自身或财富管理专业服务机构无法全面认识财富可能面临的风险，不知道该保障什么、防范什么时，是给不了财富安全也做不好财富的代际传承规划的。

我们通过一个案例，来看看一个高净值家庭，在财富管理当中可能会遭遇的风险，以及可以采取的办法，为究竟什么是私人财富保障与传承做一个全景展示。

### 案例 1-1-1

林总和林太太已年近六十。林总早年经营房地产，敢拼敢干，家业积累颇丰，现林总家族在广州市主要经营商业地产租赁和酒店等生意，林总夫妇在广州和深圳有大量的房产和商铺。

林总早年离过一次婚，和前妻生有两个儿子，大儿子林强 36 岁，已婚，林强育有一子。小儿子林亮 32 岁，已婚，林亮育有一女。林强大学毕业后在外闯荡了一番后，现帮父亲林总打理着家族生意。林亮之前在外企工作，现在想独立创业，急需林总支援一笔创业启动资金。而林太太早年也离过一次婚，和前

<sup>①</sup> 招商银行，贝恩.2017 中国私人财富报 [N]. 中国工商时报，2017-06-23.

夫有两个女儿，大女儿周卉 30 岁，已婚，育有两子。小女儿周娟 28 岁，离异，没有子女。林总和林太太结合后，育有一子林诚，24 岁，已婚，林诚育有一子，但不久前，林诚车祸去世，林总夫妇悲痛欲绝，但儿子的遗孀目前没有改嫁，仍与林总夫妇生活在一起。

林总做了半辈子生意，因为小儿子的去世，感觉身体大不如前，想把资产分配给自己的儿子和孙子们，但林太太想把自己名下的主要资产留给自己的两个女儿。

可以说，林总家族是典型的高净值家族，家大业大，但家庭关系也十分复杂。那么，林总如何应对家族的财富保障与传承呢？这就要识别出林总的家族财富在未来可能会遭遇哪些风险了。看似纷繁复杂的林总家庭关系和不同家庭成员的财富需求，背后围绕的风险逻辑主线实则是：

林总的家族财富如何做好风险管理，尤其是第二代家族成员的婚姻、继承、税务和债务等风险。

### （一）林总家庭财富风险管理

#### 1. 林总和林太太的意外和死亡风险。

2. 林总大儿子林强目前主要参与家族生意运营，一旦接班，后续是否会有其他家族成员与他争产？林强未来是否能成为一个合格的大家长，带领家族成员共同奋斗和分享收益？林总的家族企业到底该如何分配股权和管理权？

3. 林总和林太太都离过婚，林太太与前夫生的二女儿周娟也离过婚，林氏家族的家族成员婚姻风险需要重点关注。此外，林总和林太太的具体传承诉求并不统一，鉴于林太太的两个女儿不属于林氏家族，如何平衡二人的传承诉求也需要慎之又慎。

4. 林总的二儿子林亮想独立创业，现在急需林总支援一笔创业启动资金，但可能存在创业失败的风险和挥霍创业资金的可能性。

5. 林总和林太太共同的儿子林诚名下的资产，大多都是林总夫妇赠与儿子的，但并没有进行特殊的财富安排，属于林诚和遗孀的夫妻共同财产，虽然林

诚意外去世后，其遗孀尚未改嫁，但面临财富外流的可能性很大。

6. 林总和林太太名下有大量商铺和房产，未来中国极有可能开征房地产税，林总家族的房地产税务风险需要提前进行评估和筹划。

7. 因商铺和房产租赁收入，林总的现金流相对比较充沛，但几乎没有申报和缴纳过个人所得税，面临着个税风险。

8. 家庭财富基本上以人民币计价，未来几十年，若该单一货币一旦贬值过多，损失惨重。

## （二）林总家庭财富传承分解

### 1. 家族资产传承

#### （1）房产和商铺的传承

除继续持有自住和核心区域的房产和商铺外：

建议将一部分房产和商铺，通过赠与和买卖的方式平均分配给子女。林总夫妇作为财富的主要拥有者，通过赠与和买卖的方式将部分房产传承给子女，既能解决子女的居住需要，又能够保障家族成员感情关系的和谐。

建议将另一部分房产和商铺出售，因为不动产流动性较差，又面临未来可能征收的高额的房地产税，把部分不动产变现金融资产后，盘活资金流动性，也可以为未来考虑配置境外房产和境外金融资产留有余地。

#### （2）现金资产的传承

关于林总家族商铺和房产租赁积攒的现金流，为防止资产贬值，并将现金流从债务风险和税务风险中隔离出来，配置人寿保险和年金保险是解决这个问题最为有效的工具，当然，具体的保单规划细节和架构，还需根据林总家族的全面情况进行个性化设计。

另外，建议林总适当增加一些外币，尤其是美元或欧元计价的海外资产配置。

### 2. 家族企业传承

林总有意扶持大儿子林强打理家族生意，因此建议将家族企业的大部分股权通过赠与方式传承给林强，并保障林强拥有绝对管理权。将家族企业的分红

权通过公司章程和家族内部协议的方式，相对平等地给到自己的第二代和第三代等。在未来条件允许的情况下，可以通过设立家族信托等，让没有参与家族企业管理和运营的家族成员更好地享受企业的收益。

通过上面的案例分析和部分传承方案的提供，我们大致可以给私人财富保障与传承下一个基本的定义了。

#### • 财富保障

财富保障一定是对应家庭财富可能遭遇的风险而言的，换句话说，有遭遇风险的可能性，才需要采取措施给予保障。因此，财富保障是在风险发生之前，对风险进行的综合分析和预判，从而作出规划和解决方案。财富保障的核心是财富的“安全性”和“确定性”。

#### • 财富传承

保障在先，传承在后。财富传承不仅仅是指财富资产属性的传承，通过林总家族的案例，我们可以发现，一个真正的全方位的家族财富传承，一定是基于每个家族成员的自身情况，对家族的所有资产、家族成员关系、家族价值观和家族文化等的综合传承。尊重每一个个体，梳理每一笔资产，在合理税务筹划的前提下，利用法律工具和金融工具等，将家业和财富交到自己的子孙后代手里。

## 1.2 解码私人财富保障与传承痛点

### 案例 1-2-1

1888年，“李锦记”成立，作为一个百年老字号企业，经历过两次世界大战，跨越了四代人，至今依旧不断壮大。纵观其130多年的传承发展过程，也曾经历家族内斗、兄弟反目，甚至面临分家的危险。

第一次冲突：第二代传人对于家族守业与创业的观念冲突。

1922年，“李锦记”创始人李锦裳在澳门病逝。李家三兄弟作为第二代传人

接手“李锦记”。对于家族企业的发展方向，三兄弟各执己见，老大李兆荣、老二李兆登坚持守业，不愿意进一步扩张企业，老三李兆南认为企业必须不断发展创新，才能确保生存与延续。矛盾一度激化到老三李兆南的股权差点被收购，最终三兄弟达成统一战线。1946年，“李锦记”搬迁至香港，开启了“李锦记”征程的新纪元。

第二次冲突：家族企业发展方向的分歧。

20世纪60年代初的香港，正处于“二战”后第一次经济起飞期间，经济发展，人口膨胀，遍布商机。老三李兆南的长子李文达嗅到巨大商机，欲面向大众市场推出平价酱油，实现企业的扩张发展，不承想却遭到保守安逸的大伯二伯和堂兄弟们的激烈反对，矛盾更是激化到彼此都想收购对方的股权。直到1972年李文达协助父亲以460万港元的巨款收购其他人的股份，并接任了公司第三代掌门人。收购股权之后，李文达推出辣椒酱、酸甜酱、咖喱汁等产品，实现“李锦记”从单一蚝油生产商向综合型酱料制造商的转型。

第三次冲突：兄弟股权之争。

仅仅十年后，李文达家族又生变故，最终李文达于1986年以8000万港元收购了弟弟40%股权。2000年，李文达幼子李惠森提出自立门户，李文达坚决不同意。经历几次家族内乱之后，李文达心力交瘁，也让其意识到家族和睦对于企业发展的重要性。<sup>①</sup>

那么如何才能将家族企业延续下去，如何打破家族企业内乱这一宿命呢？

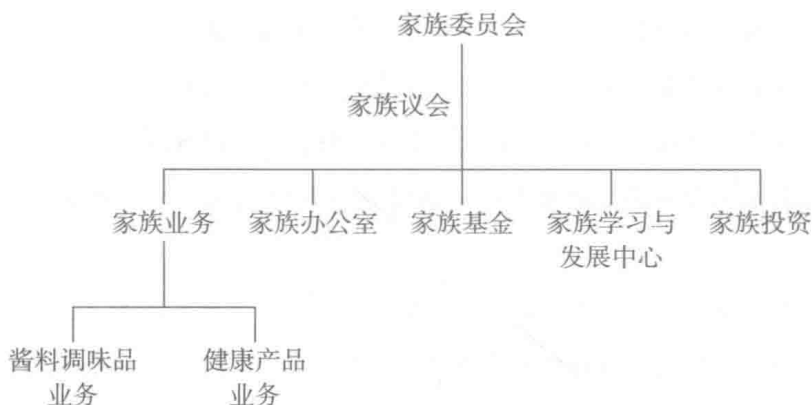
2002年，李家几兄弟赴全球各地如欧洲、日本等地考察家族企业的延续方法，终于探索出了一个全新的“家族模式”。他们认为“公司只是家族的一部分，没有家族的和谐永续发展，家族企业的长久发展就无从谈起”。

2003年前后，李锦记成立了一个家庭内部的沟通平台——“家族学习与发展委员会”（以下简称家族委员会），作为整个家族的最高权力机构。家族委员会下设有家族办公室、家族投资公司、家族基金、家族培训中心。

---

<sup>①</sup> 格隆汇·静水深流. 请忘记白手起家的财富童话，看看华人家族财富的传承密码 [R/OL]. (2017-05-30) [2018-04-08]. <http://baijiahao.baidu.com/s?id=1568754071307073&wfr=spider&for=pc>.

## 李锦记家族委员会结构



家族委员会由最能代表家族利益的核心成员组成——包括李锦记第三代传人李文达夫妇和其五名子女（长子李惠民、次子李惠雄、三子李惠中、四子李惠森、女儿莫李美渝），未来则在关心家族事务和家族整体利益的第五代中选择新成员。每个季度要开为期4天的会议，一年就是16天。每次会议由不同的人主持，主要关注如何将家族共有的价值取向、行为准则加以正式化，以及家族核心成员的培育等家族事务的核心问题，企业的事情则一概不谈，而是放在董事局谈。公司董事会则主要讨论与企业运营相关的重要战略决策，二者各司其职。董事会中的家族董事由家族委员会选择任命，以保证董事会能够在考虑家族整体利益的情况下独立做出决策。为了避免自家人对家族事业的讨论过于主观，2005年以来，李锦记家族委员会还引入了家族外的专业人士参加，香港贸发局前总裁施祖祥加入李锦记家族委员会。

制定《李锦记家族宪法》，定期召开“家族会议”，全力推进家族的长久和睦和长久发展。神秘的《李锦记家族宪法》，使家族发展有“法”可依，具体内容外人不得而知，但从各类报道与媒体刊登资料中，可以大致归纳出以下内容。

一、公司治理：李锦记集团坚持家族控股，具有血缘关系的家族成员，才能持有公司股份；下一代无论男女，只要具有血缘关系，就具有股份继承权；董事局一定要有非家族人士担任独立董事；酱料和保健品两大核心业务的主席必须是家族成员，主席人选每两年选举一次；集团董事长必须是家族成员，CEO可以外聘。

二、接班人培养：对于是否接手家族生意，下一代拥有自主选择权。后代要进入家族企业，必须符合三个条件：第一，至少要读到大学毕业，之后至少要在外部公司工作3年至5年；第二，应聘程序和入职后的考核必须和非家族成员相同，必须从基层做起；第三，如果无法胜任工作，可以给一次机会，若仍旧没有起色，一样要被炒鱿鱼；如果下一代在外打拼有所成就，李锦记需要时可将其“挖”回。

三、家族会议：每3个月召开一次家族会议，每次4天。前3天家族委员会核心成员参加，后1天家族成员全部参加；会议设一主持人，由委员会核心成员轮流担任。

四、家庭内部规范：不要晚结婚，不准离婚，不准有婚外情；如果有人离婚或有婚外情，自动退出董事会；如果有人因个人原因退出董事会或公司，股份可以卖给公司，但仍然不离开家族，仍是家族委员会成员，参加会议。这一条款曾引起家族内部的争议，但李文达在目睹周围很多朋友因为家庭不和以致生意衰败，家族衰落后，深知“家和”对一个家族兴衰的决定性作用。因此他努力说服子女，最后在家族委员会上以全票通过这一条款。

五、家族成员退休规定：家族成员年满65周岁时退休。

六、家族宪法修改和决议执行：宪法内容的制定和修改，必须经家族委员会75%以上通过；一般家族事务的决议超过51%就算通过。<sup>①</sup>

李锦记家族企业传承成功经验，有许多值得分析和借鉴的地方，但很重要的原因之一，是家族几代人在遭遇变故和风险的时候，最终会将家族成员利益放在首位，保障了家族成员的团结和凝聚力。家族成员的紧密性和家族管理模式创新，使得李锦记成功打破“富不过三代”的魔咒，跨越了130多个年头，屹立不倒。

当然，李锦记家族企业的历史进程，还揭示家族财富保障与传承是一项风

---

<sup>①</sup> 中投在线·富不过三代？探秘中国已经活了127年的企业[R/OL]. (2015-12-15)[2017-04-08].<https://www.toutiao.com/i6228327831319872002/>.



险与挑战并存的复杂系统工程。传承的成功，不但需要准确识别出风险，找对传承工具，还需要几代人共同的配合和努力。稍有不慎，满盘皆输。

但毕竟，像李锦记家族这样成功打破“富不过三代”的魔咒的家族企业凤毛麟角。面对中国代际传承新时代的到来，创富一代辛苦打拼、点滴积累的财富，如何才能做到“基业长青”和“富过三代”，已经成为一个迫在眉睫的问题。

## 一、新时代财富管理的挑战与痛点

目前，全球经济体系正受到历史性的严峻考验，黑天鹅与灰犀牛事件并存，财富管理行业面临着巨大的压力。与欧美国家相比，中国的高净值人士财富管理面临更为复杂的政策和法律环境。

中国财富市场是典型的“新富”市场，40年前的改革开放，诞生了中国以企业家为主体的第一批高净值人群。这些创富一代多生于20世纪50—60年代，80年代末陆续开始下海经商，创办企业获利是家族最主要的财富来源。这些白手起家的创业者，靠着时代的机遇与艰辛的打拼，虽然建立了令人羡慕的事业王国，但他们深知财富的来之不易，在财富大变革时代，非常关心如何守住财富，保值增值。而对于这一批高净值人群的女儿们来说，他们从一开始就是含着“金汤匙”出身，并没有尝过创业和生活的艰难，过着衣食无忧的生活，即将或已经继承了父辈的财富与产业，志向远大，却缺乏父辈们的丰富经验和清醒意识。那么，如何在高速发展的传承之路上，稳固前进，不翻车、不抛锚，成为家族两代人需要共同努力破解的谜题。

### 案例 1-2-2

2003年1月22日，被称为“山西钢铁大王”的海鑫集团创始人、董事长李海仓遇刺身亡，其在生前并未留下有关接班的遗嘱，倒是留下了一个几乎是定好由谁接班的股权结构。不满22岁的李海仓之子李兆会被迫中断学业，回国临危受命接管了当时资产规模逾40亿的海鑫集团。但与父亲李海仓不同，李兆会对实业兴趣不大，在企业经营管理上与叔辈分歧较大，家族内斗严重，内部改革收效甚微，政商关系冷漠，爱好资本市场投资。