



FAMILY INVESTMENT

# 家庭投资与 家族办公室

》》》》》 通往财富自由和家族传承之路 《《《《《《

冀田 著

吴晓波等强力荐读  
中产家庭创富、享富、传富指南  
中国首部家族投资实践之作



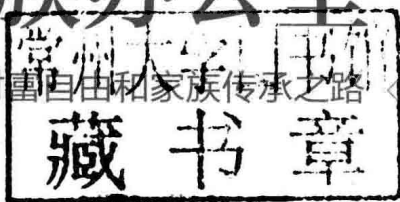
上海远东出版社



FAMILY INVESTMENT

# 家庭投资与 家族办公室

》》》》》 通往财富自由和家族传承之路 《《《《《



異田者



上海遠東出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

家庭投资与家族办公室：通往财富自由和家族传承之路/冀田著. —上海：上海远东出版社，2016

ISBN 978-7-5476-1223-1

I. ①家… II. ①纪… III. ①家庭管理—财务管理—通俗读物

IV. ①TS976.15-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 283314 号

## 家庭投资与家族办公室

——通往财富自由和家族传承之路

冀田著

责任编辑/罗淑锦 李巧媚 封面设计/尚世视觉

出版：上海世纪出版股份有限公司远东出版社

地址：中国上海市钦州南路 81 号

邮编：200235

网址：[www.ydbook.com](http://www.ydbook.com)

发行：新华书店 上海远东出版社

上海世纪出版股份有限公司发行中心

制版：南京前锦排版服务有限公司

印刷：上海文艺大一印刷有限公司

装订：上海文艺大一印刷有限公司

开本：890×1240 1/32 印张：10 插页：4 字数：259 千字

2017 年 1 月第 1 版 2017 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5476-1223-1/F·596

定价：49.00 元

版权所有 盗版必究(举报电话：62347733)

如发生质量问题，读者可向工厂调换。

零售、邮购电话：021-62347733-8538

## 前言

# 无序的家庭投资

---

认真做好研究，否则就雇佣聪明的专家。

——邓普顿

这是一本关于家庭如何投资的书。在我过去 10 年的投资生涯中，无数次被客户、朋友询问，应该如何投资，是否应该投这个项目，深度套牢的股票该怎么操作。

他们的资产规模各不相同，有的是刚工作成家的白领，有的是身家数亿甚至数十亿元的企业家。

中国人确实富了，家庭资产如何投资却成了全国性的难题。

近 10 年来，财富管理行业已经发展到数万亿元的规模，上万家财富管理机构、大量的金融工作者在从事受人之托、代客理财的工作，每时每刻都在出具投资建议报告，每年光券商出具的股市研究报告就有几百万篇。为什么还会有资产荒，还会有那么多人不知如何理财，还有那么多人上“e 租宝”的当？

显然，财富管理行业是“供给过剩”了，也需要供给侧改革。不少财富管理机构的害群之马，为了赚取利润，置客户利益于不顾，过度

宣传产品收益,引诱客户购买产品,从来没有认真帮助客户分析家庭的投资需求、投资风险、长远规划。他们的三部曲是:让你想赚更多钱,让你相信他们能为你赚更多钱,让你把更多的钱给他们管理。至于风险,等出了风险之后再说吧,反正他们的佣金和管理费挣够了。

让人痛心的是,99%的家庭是投资的“小白”,处于任人宰割的境地,没有风险识别能力,缺乏基本的投资常识,家庭投资完全处于无序、无知的状态,上当受骗成为必然。

## 陷阱丛生:被营销绑架的理财

如何识别过度营销是家庭投资要过的第一关。买电视、买手机,买的是确定的东西,还可以七天无理由退货。金融产品则不同。花钱投资,获得的是不确定的潜在回报,没有后悔药,没有质量保障,没有退货,全靠你的判断。判断错了,只能认亏。

影响家庭判断的最重要因素,是金融产品销售人员。很多不负责任的理财顾问和投资顾问,想尽一切办法,用诱惑性的语言,对优点无限夸大,对风险一笔带过,让你不知不觉中“上钩”。99%的人无法搞明白下面这些模棱两可的词语背后的真正含义,稀里糊涂就信了。

“本产品是中低风险。”

“大盘将维持震荡格局,结构性行情凸显,配置选股型基金正当时。”

“高收益,低风险,质押物充分,担保方实力强,财务稳健。”

“预期收益高达30%,即使在悲观情形下仍有15%收益。”

“业绩排名前五,最优秀的基金管理人。”

实际的情况是，怎么定义中低风险？亏10%比亏30%少很多，算不算中低风险？

股市从来都是结构性行情，选股是投资股票的永恒主题，为什么现在就正当时？（因为准备卖给你的基金号称以选股见长。）

既然质押物充分，信用这么好，为什么还会有这么高的收益率？（其实销售机构拿的佣金更高。）质押物价值是谁评估的，是不是反映公允市场价值？（很多产品不舍得花钱请第三方机构进行资产评估，质押物价值都是借款人提供的，可信吗？）

预期收益怎么计算的，什么情况算悲观？（悲观假设只是你能接受的最低收益水平，低于这个水平，你就不会购买了，真正的悲观情况不知会比这个情况惨多少。）

业绩排名是不是有公信力，是一年偶尔排名前五，还是三年连续排名前五？怎么算“最优秀”？（自己销售的都是最优秀的，竞争对手销售的都不是最优秀的。）

以上是对这些产品宣传材料的质疑，投资经验较少的家庭，很难发现其中的奥妙。这时，家庭需要有值得信赖的理财顾问、投资顾问，帮助评判。

事实上，证监会和银监会有严格规定，禁止用诱惑性语言误导客户。例如，证监会曾对某销售机构给予处罚，该基金销售机构在官方网站及相关互联网资料中存在“活动年化总收益10%”“欲购从速”“100%有保证”等不当用语，且未充分揭示货币市场基金投资风险。根据《证券投资基金销售管理办法》的规定，证监会责令该销售机构限期整改。

惩罚很给力，但是效果并不明显。只要不留下文字和语音记录，销售人员口头爱怎么说怎么说。“风险揭示”只会用最小的字体，印刷在最不起眼的地方，起到的唯一作用是，当你亏了钱去理论的时候，他们会拿出产品说明书，自己都很费力地找到这些风险揭示条款，告诉你：“看，早就说了有风险，是你自愿的，不能怪我。”

家庭没有足够的专业知识,只能基于销售人员的陈述来判断,被夸大其辞的宣传绑架。

大行其道的 P2P 和在互联网上销售的固定收益产品,更是陷阱丛生。对一个根本没有任何金融知识的投资人而言,看到的只是一个高收益的产品,无法抗拒诱惑,根本不知道背后的风险是什么。2014 年以来,跑路的 P2P 平台比比皆是。即使是专业投资人,基于网站上的信息也无法做出准确判断。而每一个网站都设计了足够的免责条款,把自己的责任撇清。一旦无法兑付,买者自负,网站作为撮合平台,没有任何法律责任。

遍布全国的理财公司是金融史上的奇观。超市里、马路上,传单乱飞,某某财富的店铺赫然开在小区门口,甚至开在洗脚屋、洗头房边上,广告牌摆在书报亭和菜场边上,因为那里有人流,有大量缺乏金融常识的老年人可以诱惑。

谁该为中国的理财乱象埋单?在美国,P2P 平台是受严格监管的,只发了数张牌照。为了对家庭的辛苦钱负责,不能寄希望于监管机构,不能寄希望于行业自律,而应该寄希望于专业投资能力的提升。

## 专业不足：被洗脑还是被尊重

在投资领域,常被冠以道义和责任,但却被利用的一个概念是投资者教育。在中国证监会网站,专门有一个栏目叫《投资者保护》。投资者教育就是为了提升投资者自我识别风险的能力,保护投资者的合法权益。证监会的《投资者保护系列丛书——典型案例集》(见中国证监会官网),列出很多案例让投资者学习参考,避免类似事件再次发生:

“境外期货风险高,投资者应警惕山寨公司”

“投资者需把控证券创新业务中的风险”

“天上不会掉馅饼,代客理财藏陷阱”

“股票账户被盗时如何防止损失”

.....

这些都是非常好的风险教育案例,但一般的家庭投资人没有精力去学习。甚至有人对“教育”这个词都很感冒,认为是居高临下的“管教”。一次,笔者对一个企业家投资人说,投资者教育也是我们工作很重要的一部分,他非常不高兴地说:“教育?我还需要你们教育,你和我谁有钱?”

投资者教育其实是投资者学习,是要让投资者通过学习投资专业知识,获得最基本的项目判断和风险识别能力,应该是投资者主动去提高,而不是被人所逼。

也有些投资人做得很好,很爱学习。这时候,陷阱就又来了。正如“读了总裁班,企业终于倒闭了”一样,家庭投资人必须警惕打着学习和交流的名号,行销售产品之实的各种投资讲座、投资年会、投资者答谢活动。举办这些活动花销不小,在五星级酒店,请大牌经济学家,更有精美礼品和抽奖,全由理财机构埋单。商业机构的任何一分钱都不会白花,他们不是慈善机构。举办活动的目的不是为了让你长多少知识,不是尊重你,而是为了给你洗脑,让你认可他们的投资方向,让你买他们的产品。

一般而言,准备销售一款产品的时候,理财机构往往会举办各种各样的投资策略会、宣讲会、沙龙。这些会议的第一个议程绝不会是介绍准备大力推销的产品,而是进行宏观和理念引导。他们会先请一位股市专家分析当前经济形势和市场走势,其结论肯定是看好某个市场、行业或主题,比如私募股权投资基金或房地产基金。在后面的议程中,再介绍一款非常贴合以上结论的产品。



有了这些铺垫和心理暗示,你自然会认为这款产品是最佳选择,因为连专家都很看好。但事实上,不看好产品的专家是不会被请过来演讲的。投资沙龙是精心设计过的,你无法辨别沙龙嘉宾讲的是否是客观和独立的。

家庭投资人该如何学习?要有系统性,要读书,要和真正专业的理财顾问、投资专家交流,而不是听信美女销售、产品推介、“黑嘴网红”。

## 感性决策：误把信任当信用

信任缺失是中国社会的最大问题。信任缺失的原因是信用缺失。

在家庭投资中,当家庭决定投资一个产品时,家庭成员做了哪些工作?首先,简单看了产品介绍,凭着直觉,觉得这个产品还不错;其次,听了半天,似懂非懂,但感觉销售人员还挺靠谱;最后,找了一个朋友,是做投资的,微信上发给他看了看,他说还行啊,好像没什么问题。于是,下单购买。

整个购买过程是完全感性的,没有太多量化的、理性的分析和判断。信任了自己的直觉,信任了“靠谱”的销售,信任了朋友的意见。

在投资中,直觉往往是不可靠的。只有投资经验极其丰富的人,才有可能基于很多年的积累,凭直觉做一些判断,如同优秀的前锋射门时的下意识动作一样。

“靠谱”的销售,历经磨练,练就了一套超好的口才、可信赖的外表、纯熟的销售技巧。其实这些都是表象,靠不靠谱是要看他推荐产品的投资业绩。

你的专家朋友,可能对这个产品领域一知半解,甚至只是在和客户聊天之余,花了1分钟浏览了产品介绍,确实“好像”没发现什么问

题。他说“好像”，说明他至少还是珍惜自己信用的，怕以后出了问题，坏了他的名声。

可以看到，这是一次完全感性的决策。很多家庭都是这样，听朋友的、听亲戚的、听小王小李的，用耳朵投资，而非用大脑投资。事实上，没有谁对投资结果负责，只有你自己承担盈亏。

## 没有规划：“三无”投资

“三无产品”说的是无生产日期、无质量合格证、无生产厂家的产品。这些产品假冒伪劣的可能性很高。家庭投资是一件严肃的事情，如果无规划、无策略、无风控，就是假冒伪劣的家庭投资，是投机，是把辛辛苦苦赚来的家庭资产置于完全未知的风险之下，是在挥霍，是在自杀。

为什么要投资？投资的含义是什么？仅仅是赚钱吗？非也。不要忘记，家庭投资前面加的限定词是“家庭”。投资的目标是为了家庭的目标，投资的前提是要保障家庭资产的安全。

没有规划的家庭投资，会迷失方向。家庭目标决定了投资的规划是怎样的。家庭的第一目标是幸福：家庭的和睦、社会的尊重、个人的成就都可能是家庭追求的目标。如果不认清这个问题，投资就会走上歧途：过度追求收益，过度看重金钱回馈。

没有策略的投资，会收效甚微。每个家庭的阶段不同，投资的着重点必须不同。能够大富大贵的家庭是少数。这些少数的幸运儿，为什么能脱颖而出？因为他们在对的时候，做了对的事情。“对的事情”只是从现今回头看是“对”的。这些对的事情，在当时，都是风险极大，常人不敢做的。

20世纪80年代出国、90年代下海，21世纪头十年互联网创业。这些投资需要倾家庭所有，全家支持。他们看到了机会，选择了这样

一条道路，下了大赌注，是人生的重大投资。

白领家庭，如何才能快速走向中产，有没有可能“一夜暴富”？中产家庭，如何才能更上一层楼，达到财务自由，成为富豪？身家十几亿元的家族，如何管理好企业、家庭、子女、传承？这些都需要策略。

在金融投资上，同样存在无限多的策略组合，投什么、怎么投，都需要有完备的策略。资产配置正是解决投资策略的问题。然而，很多人对资产配置一知半解，不知该如何做。确实，资产配置需要专业投资人士的指导。

没有风险控制的危害，已经不用多说。中国家庭风险意识的淡薄，已经到了无法容忍的地步。可以预言，大量的富豪在 10 年后会不复存在，大量的家庭积蓄会被没有风险控制的投资挥霍一空。

投资就是靠承担风险、管理风险，以获得收益。一个投资人，需要两种能力：一种能力是看到别人看不到的前景，一种能力是看到别人看不到的风险。赚多少取决于前者，因为投资是少数人赚多数人的钱；赚多久取决于后者，因为不亏钱才能持续赚钱，而亏损往往来自大多数人看不到的风险。

## 家族办公室：一哄而上

笔者是中国家族办公室的第一批探索者。2012 年以来，家庭理财室、家族办公室的概念开始流行，家族财富管理被很多媒体报道。家庭理财师、家族办公室、家族财富管理都是希望以一种有规划、有策略的方式管理家庭的财富。

家族办公室主要解决身家以亿来衡量的家族的投资、传承问题。家族的问题错综复杂。家族办公室的概念是舶来品，如何满足中国家族的需求，尚待探索。万万没想到的是，家族办公室竟然也是一哄而上。大量的家族办公室成立，打着家族财富管理的新奇概念，宣传

可以满足家族的一切需求,最后还是图穷匕见,让家族购买产品。业内人士笑谈,中国家族办公室的数量可能比中国家族的数量还要多。

很多家族办公室无法理解家族的需求。一些家族办公室连真正的家族都没见过几个。家族的需求是私密的,是不适合公开讨论的。如果和家族没有很强的信任关系,家族不会把它的需求公开。有一些需求,是家族自己也不知道的,家族只是懵懵懂懂地发现问题,但不知道如何解决。这样的需求,更非一般的家族办公室能够看到的。这也是为何很多国外的多家族办公室(服务多个家族的办公室)是从自有家族办公室发展而来的原因,因为他们服务过自己的家族,了解家族的普遍需求。

如何挑选适合自己的家族办公室?很多家族办公室没有足够的专业能力满足客户需求。家族在挑选家族办公室的时候,一定需要看它的强项在哪里,是法律、移民、投资、生活服务,还是其他?家族办公室的规模有多大?人员是不是稳定,可不可以信任,会不会急功近利,骗取高佣金?事实上,由于家族的钱很多,是利润率最高的客户,前文所说的各种陷阱更多更严重。这也正是自有家族办公室存在的原因——解决了外部服务机构和家族利益冲突的问题。

由于产业转型的需要,家族投资公司近年来遍地开花。家族设立的投资公司,可以说是原生态的,以投资为主要职能的家族办公室。

然而,投资公司好设不好管。市场上近万家投资机构,有公募,有私募,有的做股票,有的做私募股权,业绩千差万别,有人赚翻,有人赔死。为什么会产生这么大的差异?投资是一个行当,如何管理好投资公司,是一门学问。很多公募基金公司,做了十多年,因为治理结构、团队、机制等原因,投资业绩一直上不去。私募基金更不用说,合伙人的投资理念分歧、分钱谈不妥等,可以让一个公司很快乱成一盘散沙。

设立家族办公室是一门学问。投资公司型家族办公室应该如何做顶层设计?如何招募、管理好投资人员?它的管理边界在哪里?

如何与家族已有产业配合、产生协同？这些问题，都需要有家族办公室设立经验的专家给予指导。

## 适合阅读本书的人

本书在写作过程中，主要考虑了以下几类读者的需求。如果你是其中之一，相信阅读本书会受益匪浅。

### 1. 有企图心的普通家庭

本书探讨家庭投资的方方面面，有大量的案例，让你获得使财富快速增长的技能，早日实现财务自由。不要排斥阅读本书的下篇，虽然你现在没那么多钱，不需要设立家族办公室，但你需要知道富人是怎么生活和思考的，只有这样，你才能成为富人。

### 2. 家族和家族投资公司管理人员

强烈建议阅读本书的所有章节，不单单是下篇所讨论的家族办公室的部分。因为家庭投资有共性，本书上篇讨论的是所有家庭的共性问题。家族的问题何在，如何设立、管理家族办公室，都是作者近年的实战经验总结。

### 3. 负责管钱的家庭成员

本书的理念、体系、方法、实战，会让你对家庭投资有深入的理解，对你管好家里的钱、做好投资的帮助极大。

### 4. 财富管理行业从业人员

如果想更好地服务客户，特别是家族客户，甚至想开展家族办公室业务，本书可以帮到你。笔者希望和业内从业者有更多的碰撞和交流。

# 目 录

---

## **前 言** 无序的家庭投资..... I

- 陷阱丛生：被营销绑架的理财 / II
- 专业不足：被洗脑还是被尊重 / IV
- 感性决策：误把信任当信用 / VI
- 没有规划：“三无”投资 / VII
- 家族办公室：一哄而上 / VIII
- 适合阅读本书的人 / X

## 上篇 家庭投资

## **第一章** 回到本源：家庭投资的“三观”..... 3

- 财富观：怎样的家庭出富豪 / 5
- 家庭财富四阶段：缺钱、中产、富豪、家族 / 15
- 欲望观：家庭投资的八个目标 / 20
- 风险观：家庭的四大风险 / 27
- 广义资产配置：家庭目标的平衡和实现 / 30

**第二章 知己知彼：财富管理行业的秘密** ..... 34

- 深喉开讲：曝光行业的害群之马 / 34
- 任人宰割：你是骗子的“理想”客户吗 / 41
- 如履薄冰：避开产品设计预埋的坑 / 46
- 反向侦察：应对过度营销的技能 / 50

**第三章 知识储备：家庭投资的基础** ..... 55

- 家庭投资的最大挑战 / 55
- 读书的方法和推荐书目 / 57
- 金融产品全景图 / 61
- 固定收益：离“美女蛇”一步之遥的“美女” / 67
- 股票：驾驭斗牛还是被踩踏致死 / 72
- 私募股权：跟着优秀的企业家长跑 / 78
- 对冲基金：要你想要的风险 / 85
- 房地产：长期抗通胀的最佳品种 / 91
- 期货及其他衍生品：小赌怡情，大赌伤身 / 93
- 金融产品的法律形式、税收及其他 / 95

**第四章 狭义资产配置：家庭金融资产的配置战略** ..... 100

- 顶级高手的资产配置 / 101
- 家庭资产配置的步骤 / 107
- 家庭资产配置的法则 / 109
- 家庭资产配置的误区 / 112

**第五章 配置实务：家庭评价系数打分法** ..... 125

- 家庭评测：主观需求的维度 / 127

- 家庭评测：客观能力的维度 / 131
- 评价系数：问题与建议 / 134
- 配置方案：标准方案和个性化配置方案 / 137
- 狭义资产配置对白领家庭的局限性 / 139

## **第六章 白手起家：新时代最佳财富故事(2010—2015)…… 141**

- 神奇的草根逆袭 / 142
- 低调的打工皇帝 / 145
- 艰辛的创业者 / 147
- 普通的投资奇人 / 149
- 幸运的人生赢家 / 151

## **下篇 家族办公室**

## **第七章 家族的含义：从家庭到家族…… 157**

- 合聚之道，谓之家族 / 157
- 传承之法，中西合璧 / 160
- 传承之魂，家族精神 / 165

## **第八章 家族的烦恼：从家族企业到家庭成员…… 169**

- 家族企业：深陷转型焦虑征 / 169
- 创一代：过度自信与自我膨胀 / 173
- 二代：个人认知与接班困惑 / 177
- 婚姻：不允许失败的投资 / 183
- 分家：晚分不如早分 / 187
- 如何管钱：遏制贪欲就成功一半 / 195



能力瓶颈：修心和用人 / 200

为钱所累：生活的意义何在 / 204

## **第九章 家族战略规划路径图：从家族目标到产业组合 ... 211**

顶层设计：从家族治理到投资执行 / 214

风险隔离：区分家族资产和公司资产 / 217

产业组合：区分运营型产业和投资型产业 / 226

组织结构：控股公司、投资基金和家族办公室 / 238

## **第十章 家庭办公室探秘：职能与使命 ..... 241**

海外家族办公室做什么 / 241

家族办公室的职能和分类 / 245

两个绝对：绝对专业和绝对忠诚 / 248

四个使命：家族安全、家族成长、系统规划、高效执行 / 251

## **第十一章 中国的家族办公室何在 ..... 253**

中国古代的管家 / 253

家族拥有的投资公司 / 257

私人银行服务和多家族办公室 / 259

其他以家族为目标服务客户的公司 / 263

## **第十二章 如何设立自有家族办公室 ..... 268**

什么样的家族需要自有家族投资公司 / 268

设立自有家族办公室的秘诀 / 272