5 大关键，一次讲清|律所合伙人眼中的财富传承

主持人：

大家好，又和各位见面了！今天，我们请到金杜律师事务所的合伙人 王晓雪律师，和我们分享高净值人群，如何更系统性更高效地完成传承规划。

字幕：

标题：从 1 到 5，财富传承更清楚

主持人、嘉宾：

- 赵雨婷，汇丰中国财富管理及金融服务方案部

- 王晓雪，金杜律师事务所合伙人

访谈内容：

1. **传统印象里，总觉得做传承规划或是“立遗嘱”，是件很遥远甚至忌讳的事。对于这样的印象，这几年来有什么变化吗？**

花字：对“传承规划”的认知，近年来有何变化？

我最大的感受，就是 1 个：“及早”。（花字：1 个“及早”）

过去，许多高净值人士认为传承规划是“遥远的事”，可以等到临近退休或者健康出现问题时再考虑。但现实已经证明，这一观念亟需转变。

特别是企业家群体，企业经营风险也意味着财富传承的不稳定性和复杂性（花字：企业家群体面临多重不确定性）。一旦企业遭遇困难，债务会极大地消耗家族财富。因此，传承规划是一个需要尽早谋划、合理布局、长期维护的系统工程。

2. **在您接触的高净值客户里，提到“传承”，他们最关心哪些方面？**

花字：高净值人士，关心“传承”哪些方面？

高净值客户在提及“传承”时，普遍关注两个“确定”。（花字配合：2 个“确定”）

第一个，是确定的财产。（花字配合：确定的财产）

高净值客户往往积累了大量财富，包括金融资产、不动产、企业股权等，他们关注财富在传承过程中，能否避免流失或贬值。

第二个，是确定的对象。（花字配合：确定的对象）

他们希望确保财富按照自己的意愿，传承给特定对象，避免因法定继承或遗嘱执行问题产生争议。

除此之外，他们还关注定向传承、税务优化、后代培养等。

3. 针对目前市场上的各类传承工具，如保险、遗嘱、信托等。您从法律专业上看，一份“好”的传承方案，最重要的标准是什么？

花字：“好”的传承方案，标准是什么？

一份好的传承方案需在明确性、灵活性、风险隔离、隐私保护等多个维度间达到平衡。拿其中的“家族信托”举例子，有 3 大优势，符合这些标准：（花字：3 大优势）

第一，“双向隔离机制”（花字：1.双向隔离），通过信托法律关系把委托人财产和受托人财产分开，不相互影响。

第二，具有很强的灵活性（花字：2.灵活定制），可以依照委托人的意愿，把资产分配给不同对象，并约定受益人取得信托财产的条件。

第三，家族信托能够实现有效的家族治理（花字：3.永续治理）。通过设立永久存续的家族信托，可以提前规避未来的各种隐患。

4. 在设立家族信托时，会建议委托人注重哪些方面的考量，以实现自己的传承目标呢？

花字：设立家族信托时，应考量哪些方面？

家族信托设立，是一项系统性战略工程，需注重 4 大考量（花字：4 大考量）：

第一，对家族资产做梳理与细致分析，厘清家族财富的传承目标。（花字：1. 厘清目标）

第二，选择合适的受托人，优先选择持牌信托公司或具备丰富资产管理经验的机构。（花字：2. 遴选机构）

同时，制定灵活的资产配置与投资策略。（花字：3. 制定策略）

最后不能忘记，需要建立风险应急与危机处理预案，以及定期审查与动态调整制度，确保信托的稳定运行。（花字：4. 建立预案）

5. 传承规划是一盘大棋，在实际案例中，有哪些高净值人士最容易忽略的“小事”？

花字：传承规划中，有哪些最容易忽视的“小事”？

据我的观察，客户在规划时最容易踩 5 个坑，所以我也总结成 5 个“避坑锦囊”给大家：（花字：5 个“避坑锦囊”）

第一个：受益人过时。高净值客户在设立保险、退休账户、银行账户等时，要记得及时更新受益人信息。（花字：避免受益人过时）

第二个：遗嘱脱节。许多客户知道立遗嘱，但也要知道需要检查遗嘱内容与实际资产的登记、归属是否一致。（花字：避免遗嘱脱节）

第三个：债务盲区。别忽视“遗产需先清偿债务”的原则。需要提前规划债务隔离或预留足够资金偿债，避免继承人实际获得的资产大幅减少。（花字：避免债务盲区）

第四个：隐私管理。可考虑通过保险、信托等工具实现私密传承，避免家庭关系因财产分

配公开而紧张。（花字：避免隐私泄露）

第五个：工具单一。避免单纯依赖某一种传承工具，需要考虑工具之间的协同作用，避免传承效果不理想或出现漏洞。（花字：避免工具单一）

如果您都完美避过了以上这些坑，还要记得规划完成后，要根据家庭结构变化、资产变动或法律法规调整及时更新传承方案，与家族成员充分沟通规划内容，避免执行时出现争议。

重要提示

本材料所载观点和信息仅供一般参考，并不提供任何专业意见（包括但不限于财务、税务、法律或会计等方面的意见）或投资建议，也不构成对任何产品和服务的推荐或要约，**请勿将其作为任何投资或其他决定的依据。我行不对任何与您依赖本文内观点或信息而遭受的损失承担责任。**本材料亦不构成对我行提供的任何产品和服务的广告、营销、推荐、要约、要约邀请或建议。

我行与汇丰集团不对本材料所载源自第三方的信息的准确性、及时性或完整性作出任何担保、陈述或保证。源自第三方的信息仅供您参考，不代表我行推荐或认可其中的观点、数据或其他信息。

若本材料部分内容涉及过往表现，敬请知悉过往表现并非未来表现的可靠指标。

若本材料部分内容被视为具有前瞻性，提供目前对未来事件的预期或预测的，敬请知悉此等前瞻性言论并非未来表现或事件的担保，实际结果可能因多种因素而与有关前瞻性言论所描述的情况有重大差异，谨此提示您不应依赖此等前瞻性言论。