

在中国在境外信托资产的管理到底有哪几个通道，哪几种方式，如何选择一种最适合自己的管钱的方法，最重要的话题。很多客户其实因为家庭情况不同，包括个人对于信托财产的管理的意愿不同，所以就会有各种各样的不同的模式。



主要是起到防火墙的功能，客户有权决定怎么投资。在投资理财的过程里面，有位投资经理的角色，可以分两大类。可以是个人，委托人有很强的投资的经验，可以自己委任自己是一个投资经理，或者是家庭里面有一些家庭成员也是这方面强的很强，我们可以委托他成为信托的投资经理。第二类就是专业机构，家族办公室甚至私行的银行经理券商等等，这一类的机构形式也可以被认定为投资经理的角色，客户可以把决定权交给投资经理来管，甚至像买海外的房子可以找物业管理，帮他收租金找租客，这个也可以被认为是一个投资经理的角色。对于投资经理的角色我们是需要做尽调的。一个是我们需要知道他是谁，他是有什么经验。

境内信托和境外信托其实在投资理财这几种方式上大同小异，第一种是客户自己管，第二种是客户找一个专长于这方面的自然人或者机构。第三种情况，找信托受托人，或者是来自于自己长期信任的银行家族办公室，这些方面来帮他做一个理财。第一类适合客户自己的控制欲比较强，希望所有的事情都在自己的掌控之中，第二

类比较专业，比如我们有一些家族信托的客户是直接去做股票交易的。这主要是取决于客户，毕竟随着金融市场投资越来越复杂，当年的那种所谓的闭着眼睛买高收益的这种几乎零风险的产品时代已经基本过去了，未来肯定是要面对，如果客户希望有一个相对比较说得过去的收益率，可能就会涉及到要做一些资产配置，对于每一类资产怎么去遴选，对于每一类遴选出来的资产怎么样去做配置，以及随着市场行情的变化，怎么样做一个配置的调整，这些实际上都是很专业，而且需要投入大量的时间和精力去研究和去关注的问题。我们很多客户比如说我们有些客户可能年纪比较大，希望交给管的更好的人来帮我管的，或者是有些客户特别忙，没时间精力，或者之前买的产品年限又到期了，所以对于这一类的客群来讲，可能找一个专业的机构每天帮他去关注着，而且以这样一个专业团队去帮他做，可能会更好。可能有一些客户本身是风格比较偏保守一点的，他可能会更多的愿意去选择像私人银行做的一些这种投资配置的方案，因为有一个区别是不同类型的投资管理的机构，基于自己机构的风格以及机构的这种风控的要求，它的投资范围都有所限制，比如说银行系的可能更多的都投资的是一些比较稳健的这种产品，但是如果是投行的这类的投资管理机构，它可能会帮客户更多的去做一些权益类的这种配置。如果对于一些可能希望做综合配置的客户，既想做一些固定收益，又想做一些二级市场的股票的交易，可能还要做一些股权投资，选择一个综合性的这样的机构可能会更合适。