

NO.1

中国新经济 家族办公室 白皮书



商汤科技 知乎
快手
喜茶 抖音 小鹏汽车
超级猩猩
完美日记 泡泡玛特
水滴 青云科技
新氧 美团 货拉拉 贝壳
拼多多 滴滴出行

一大波新经济公司正接踵而来

1

引言 / 01

2

研究方法 / 05

3

关键特征 / 07

4

经营业务 / 15

5

现有新经济家族
办公室 / 23

6

投资 / 39

7

服务提供商 / 49

8

海外新经济家族办
公室差异化服务 / 53

研究团队

[FOTT] 惠裕全球家族智库

研究主管

范晓曼 Tiffany Fan

高级研究顾问

邹宇晴 曾淑玲 何菁菁 局超 刘晓丽

中 / 英文版设计师

白文露

致谢

华港财富集团

华港联合家族办公室 团队

前言 I

我们非常高兴为您介绍《2021 中国新经济家族办公室白皮书》。此项研究包含了新经济家族较为关心的话题：新经济家族财富管理群像；更多青睐的数字化财富管理手段；旗帜鲜明的投资策略；家族办公室需求服务的特征等。

随着京东数科、商汤科技、快手、字节跳动旗下抖音、小鹏汽车、完美日记、水滴等新经济类企业纷纷赶赴港股和科创板上市，一大批显而易见的新贵财富跃然而出，追逐 New Economic 们的家族办公室轨迹成了行业研究的触点。

过去十个月，惠裕全球家族智库（FOTT）携手华港财富集团（Fargo Wealth Group），深入 8 个城市走访了 66 位受益于新经济崛起而获得较多财富的富裕人群及家族，通过调查问卷、数据分析和深度访谈等形式，深度理解新经济家族对于财富管理的需求和感悟。

从综合报告样本数据来看，新经济家族财富管理画像有着非常独特的鲜明特征，他们正在改变旧的家族办公室理念和策略；他们颠覆了传统的银行式投资方式；他们更注重开发并推动新的资本运作方向；他们更愿意像企业一样管理财富；他们更注重家族办公室具备卓越的数字化技能等。

在调研的 66 位新贵家族里，他们的平均资产规模在 1 亿 -10 亿美金之间的，占了半数；金融资产和非金融资产所在地主要为内地和香港；执掌新经济家族财富的年龄两极分化，分别为 25-34 岁占比 38.89%；45-54 岁占比 50%；既是“交易”又是投资平台，是他们成立或加入家族办公室的核心理由；30% 左右都有做过国际身份统筹规划，且在境外多家私行开户；60% 左右的新经济家族更加注重子女高端教育及健康管理；他们对影响力投资的涉足远远大于传统类家族，对能体现社会责任感，影响力和持续性的投资项目感兴趣。

惠裕全球家族智库 (FOTT) 作为中国家族办公室领域第一垂直媒体及独立顾问研究咨询机构，华港财富是一家以服务新经济类家族为主、兼具行业优质口碑的联合家族办公室 (MFO)，双方携手合作此项研究。

这是一项独创性和权威性的研究成果，为中国新经济家族的财富管理提供参考信息、分享观点。本报告同时也是惠裕全球家族智库 (FOTT) 在超高净值财富管理和全球家族办公室领域系列思想领导力的一部分。

范晓曼

FOTT 创始人、《家族办公室》杂志总编

惠裕全球家族智库

前言 II

财富管理或者家族办公室在过去 5 年里，并不是什么新鲜的词汇，但是却少有人去关注过新经济家族的财富管理或者其家族办公室，究竟他们的财富来源，投资偏好和对行业基础设施的需求，有何异于传统的高净值客户——尽管，新经济企业一直是近几年来资本市场和社会舆论关注的焦点。

成立四年以来，我们一直有幸和新经济家族的客户同行。从他们公司融资，IPO 到退居二线，转型做投资，社会公益，和回归家庭。身为家办行业的从业者，我们看到的并不仅是他们账面上的一亿或者两亿美金，而是商业模式的变迁，技术的迭代，以及他们身上的企业家精神。作为个人，他们勤奋敬业，朴实谦逊，勇于接受新事物；作为家庭的一分子，他们思考未来，关注教育和年轻一代的成长；作为投资者，他们讲究成体系的投资方法论，更着眼于长期趋势，关注产品但更关注产品背后的人；作为客户，他们看重效率和用户体验，敞开心扉倾听顾问的意见。

当然，在服务他们的过程中，我们也遇到不少挑战，尤其是新经济客户们对服务效率和数字化体验的要求。财富管理和家办行业的长期瓶颈，其实是供给问题，即非常有限的高质量服务团队如何面对一个需求和财富规模井喷的用户群体。华港在服务效率和数字化上的尝试与突破，一直以来都得到了我们新经济客户的帮助，鼓励和参与。我们希望可以凭借自身的努力，为整个家族办公室行业的数字化转型，贡献一份力量。

最后，感谢所有参与本次调研报告的客户们，朋友们与合作伙伴。希望本调研报告的内容，可以有助于您更好地理解新经济客户群体，更好地做决策。

孙越君

华港财富集团创始人、总裁

华港财富集团

高学历 产品型 务实的浪漫主义

FACE REALITY AND CHANGE IT

过去我们主要依靠推荐技术赋予的信息分发能力、跨端联动抖头西、分多个产品自研，实现深度共建，形成组合拳，打造内容生态闭环，以此赋能客户用户创造价值。

张一鸣 字节跳动创始人

回归用户价值的根本，消费者第一，商户第二。少谈一点颠覆，多谈一点创新。

王兴 美团 CEO

热力学第一定律 ($\Delta U = Q - W$) 给予了我们一定的控制感和确定性，而热力学第二定律 ($\Delta S > 0$) 又使我们谦卑地认识到有另外一种存在，在力和质量组成的物理世界之外。熵 (S) 与信息有关，我不确定熵是否连接着精神世界，但它确实可以帮助我感受和理解时间。

黄峥 拼多多创始人

把简单交给用户，把复杂留给自己。

李斌 蔚来创始人、董事长、CEO

一方面，互联网已经从 PC、移动，进入到比特和原子充分结合的第三阶段。这一阶段，由于无处不在的传感器和 AI 的算力升级，现实世界和数字世界已经能一一对应。但公司的组织形式还无法跟着变得“智能”。

李想 车和家创始人、CEO

所有的流行产品一开始都是小众产品，但它是否能够成为一个成功的产品，我认为很关键的一个因素就是，有没有用户为你的产品鼓掌。

陈睿 哔哩哔哩董事长、CEO

本科生或许可以创业做互联网公司，但人工智能领域注定需要博士创业！

汤晓鸥 商汤科技创始人

就像这个光是波还是粒子一样（波粒二象限），这件事情如果以我们现有的这种普通认知其实很难理解，但是更高维的世界里面，是可以存在的，一个比较简单理论来讲就叫平行宇宙，或者按照波的概率，出现了无群多个宇宙。

王小川 搜狗公司 CEO

当我们研究不到用户需求时，我们就会说只要让我们自己用得爽，这个是比较容易做到的一点。怎么样让用户用得爽呢？如果光凭一些体验的话，其实是有一个比较简单的方法：把自己当作一个傻瓜来用产品。

张小龙 腾讯副总裁、微信创始人

首先，AI 的技术是底层技术，关键在于底层如何利用硬件形成一个平台的训练系统。现在的 AI 是在“造生产力工具”，我们称之为“造脑”。所以 AI 的核心能力在于要有造脑的工具。这个工具如果都是别人的，很难往新的方向发展。

徐立 商汤科技联合创始人、CEO

我觉得内心最大的动力还是想做一些能够让世界变得更好的事儿。因为比较早就发现，通过利他让自己有幸福感是一个比较靠谱的事，所以就想做最广泛的能够利他的事情。

宿华 快手创始人、CEO

回顾大疆创业十年的历程，我觉得我们做的事情很单纯，就是埋头苦干，一门心思做出卓越的产品，踏踏实实地创造社会价值。这种做法比较辛苦，要耐得住寂寞，很多人觉得是个“窄门”，不愿意走。从我们的经历来看，这样的做法是对的。

汪滔 大疆创始人

早期我一直信奉“先扎马步再耍花枪”。对于泡泡玛特而言，专注于核心能力的建设，帮助我们的设计师完善设计，做好产品化就是“扎马步”，这也是我作为创始人要时刻把握的方向，其他方面不是我们早期最应该关注的点。

王宁 泡泡玛特董事长、总经理

中国新经济家族办公室白皮书关键发现

“高知”学历教育背景以及连续创业者居多

在新经济家族接受白皮书调研持续访谈中，深刻感受到这一画像有着很明显的“高知”学历教育背景以及连续创业能力，他们中的绝大部分的认知以及对行业的判断和行动力都有着不同凡响的“魄力”，追求与国际同步并拥有改变世界商业能力的愿望，大多集中在金融科技、汽车交通、高端装备、医疗健康领域，由更高科学家组成的人工智能企业则独领风骚。

新经济家族筹建家族办公室的三种模式

FOTT 在调研中发现，往往因高管激励或者创始人套现后，体量巨大的家族会马上在境内外同时设立家族办公室，“招兵买马”搭建成熟的单一家办；体量 10 亿美金以内的家族通常会选择几个背景相同的家族共同成立联合家族办公室，聘请或与资深的投资团队来共同管理；另外一种，则选择外包加入知名联合家族办公室。这三种情况在这份问卷中的比例是各占 1/3。

新经济家族疫情前后的投资变化较大，超过 40% 愿意选择外包投资官

关于投资策略，FOTT 在调研中对以下两种现象颇感欣慰：在选择疫情前后投资策略最大的变化是，绝大多数的新经济家族选择了考虑把单一资产分散成稳健资产组合；在家族资产配置中，自主投资与选择外包投资官的比例，有超过 40%，这一比例远远超越了传统家族的选择。

直投领域集中互联网与信息技术、医疗保健、消费品和零售

新贵家族与传统类家族的一个共同点是，不再想依赖于大白马盲池基金了，希望在控制性、成本、战略协同等方面有更多的建设；直接投资的领域集中在互联网与信息技术、医疗保健、消费品和零售行业，制造业和农业科技较少被选择。

倾向金融服务商提供更高灵敏度和透明度的数字化服务

海外新贵族办公室越来越注重实际投资领域的选择，重点已经从投资策略转移到具体实践，同时也希望在所选领域中获取更高的回报方面。很多新的投资领域要求投资人或代理人具备卓越的数字化技能，以及更大的透明度，敏捷性和可及性。

在本次调研问卷中，也印证了数字化驱动的意愿。多数家族认为目前的家族办公室管理工具并没有得到更多满足，他们希望有一个 APP 聚合多个境外私行账户数据、可视化投资组合等，这几个被提及的次数几乎占了 50%，剩下的会对在线交流一键下单、在线港美股交易、运营系统数字化管理、数字虚拟家族办公室有很高的期望值。

依靠互联网、人工智能、生物医疗、共享经济创造财富

问卷中数据显示，财富的创造来源于 IT 互联网 / 移动互联网、新一代信息技术（下一代信息网络、信息技术服务、电子核心、人工智能和智能工程）、高端装备制造（可穿戴智能设备制造、服务消费机器人制造）、其中共享经济占了调研数据的半壁江山，与此同时，新能源、生物技术与医疗健康、网红经济等领域造富能力也很强。

新经济家族平均净财富 1.04 亿美元，有着非常强劲的增长力

新经济家族的平均净财富还处于上升期，在所调研的中国内地 66 个新经济家族里，约达到了 1.04 亿美元，从中可以看出新经济家族的财富增长不容小觑，且财富增长的人群及数量足以让家族办公室服务机构精心为他们改变。

从 LP 到 GP 希望通过家族办公室建立更高层次财富管理

新经济家族对于投资经理的专业度、数字化有更高的要求，他们看重投资回报率，产品导向的客户经理往往不能得到他们的信任，希望有更定制化、个人化的金融服务。即使如此，有家族也在过去若干年投资的“摸爬滚打”中，找到了成为 GP 的可能性，培养自己的一二级市场团队，慢慢地机构化，成立私人多家族办公室。

超过 55% 已经将家族的私人资产与经营业务相分离

在整个调研样本的取样中，除此外，另有 11% 的家族也会选择将私人资产与正常业务经营分开，完全没有分开的占了 22.22%。

更倾向于成立主动性显性创始人基金

从走访中的定性访谈来看，新经济家族的资金大量涌入 LP 行列，被 FO 行业推崇为机构 LP 的新型力量，俗称 Founders' Fund（创始人基金），它通常有三个特征，大多数创始人基金成立之后，会继续沿着创始人之前的投资惯性，寻找赛道里其他创始人，这种带有显性创始人标签的投资基金具备很大的优势，不仅可以提供资金支持，还在行业经验与资源等方面具有稀缺优势，也可以从被投企业中寻找合适标的，与其原有企业形成协同效应。

EAM 独立资产管理机构进入他们的视野

新经济家族的财富管理趋势与传统类家族“迥然不同”，New Economic 一族的诞生，使得他们更清晰地认知到，以连续创业所能产生的巨大财富价值是被验证过的，所以他们更青睐于将资金投给对的“人”，投他们看好的潜在产业独角兽创业者，或者选择连续创业，或者将资金委托于口碑较好的资产管理者以及 EAM 独立资产管理机构。

家族办公室资产持有结构至关重要

在问及成立家族办公室会使用什么样的工具来优化资产持有结构，信托和基金会，这两大关键词“跃然而出”，另一个“传承和税收优化”也是更多被提及的。对于境内信托，更希望可以实现的是不动产信托和股权信托；境外信托，则被定义为资产持有结构和传承工具。

未来 3-5 年，新经济家族成立家办将“蔚然成风”

在这一部分调研中，很明显能感受到新经济家族对新事物的接受度算是很高的，他们因技术或者平台经济获得了财富自由，更愿意相信系统化的服务能给他们带来更大的价值。随着新经济家族资产增值过于迅猛，2020-2021 成立家族办公室或者选择加入联合家族办公室的占了 35%，2023 年以后打算成立家族办公室的接近 30%，说明新富人群对于家族办公室并不陌生；在选择设立家族办公室意愿地时，选择境内 + 境外同时设立家办的人群占了 1/3 左右，直接选择境外设立家办的似乎更多，大约有 44.44%；直接选择在境内设立家族信托的比例占了 16.67%。

选择“香港”作为金融资产所在地的比例为 33.33%，远大于新加坡

在所有受访者的调研中，有一组数据较为醒目，金融资产与非金融资产所在地，较为集中在中国内地以及中国香港地区，新加坡略少于前两者，也侧面验证了通常新经济家族喜欢将香港地区设为境外投资中转站及境外资产目的地，而这一部分人群早些年会通过“香港优才计划”取得了香港身份，也便于享受香港的税收优惠政策。

新经济家族会比较担忧的三种关键风险

新经济家族认为的三大关键风险：下一代没有足够的准备来掌控家族财富；家族办公室关键管理角色的继任规划不足；家族掌门人的突然死亡或健康问题，没有明确的管理和继任计划，这三种情况的选择比较普遍。

亟待出现拥有高价值社会责任体系的联合家族办公室

有一则 2020 年公布的数据反映了如下现状，在中国社会责任体系排行榜中，互联网巨头们的分值相对较低，整体性的社会责任体系并没有贯彻到生产、经营、流通、员工以及生态，被资本驱动的企业创造力，往往忽视了上述的社会责任范畴；硅谷新贵的家族办公室则突破了现有家族办公室服务体系，将更多的关注点放在 impact 上，所有的服务和投资导向都倾向于建立有价值认同的服务体系，并有知名领袖来进行倡导。

50% 新经济家族掌控财富的平均年龄 45-54 岁，更多年轻富豪年龄会趋向 25-34 岁之间

掌控财富的平均年龄在 45-54 岁之间的几乎占了调研人群的一半，而且愈加年轻化，25-34 岁之间的年轻富豪越来越多，有可能凭借对新经济模式以及技术认知，更多年轻创业者将加入新富豪行列。

此报告包含了新经济家族较为关心的话题：新经济家族财富管理群像；更多青睐的数字化财富管理手段；旗帜鲜明的投资策略；家族办公室需求服务的特征等。

(请联系我们，获取完整版报告)