

德恒家族财富管理法律 MONTHLY

(2023年1月 / 总第十二期)

专题策划

家族财富管理律师的“最后一公里”

扫描二维码关注
德恒官方微信公众号
获取更多热点资讯



德恒律师事务所
DeHeng Law Offices



关于本刊

德恒财富观察：记录德恒家族财富律师对当前行业发展的思考和感悟。

月度财富新政：汇总当月家族财富管理领域的主要政策法规，并附原文链接，重要新政将由德恒家族财富律师进行点评。

月度财富案例：摘录当月家族财富管理领域的代表性案例，重要案例将由德恒家族财富律师进行点评。

德恒财富动态：报道德恒律所财富管理业务中心的最新活动。

德恒财富研究：呈现德恒律师在家族财富管理领域的理论和实务研究成果。

德恒财富书库：由德恒家族财富律师推荐行业经典之作。

本刊根据当月实际情况，选择刊登部分或全部栏目。

您对本刊或德恒律所财富管理业务中心有任何需求或反馈，请联系：

zhangjian@dehenglaw.com。

欢迎德恒律所各办公室专业人士投稿，请附作者简介后投稿到上述邮箱。

德行天下 恒信自然

关于德恒律所财富管理 业务中心

德恒律所财富管理业务中心，依托于德恒道富家族办公室研究院，汇集德恒全球资源，致力于推动德恒财富管理业务的发展，旨在为富裕家族及高净值客户提供优质、高效的财富管理综合法律服务。中心成员在家族办公室筹建及运营、家族慈善、资产配置、家族 / 家族企业治理等财富管理领域拥有丰富的实践经验，长期服务于顶级家族和家族办公室客户。

主任委员：

郭卫锋（北京）、李晓新（上海）、贾辉（北京）

秘书长：

张健（杭州）

副秘书长：

方芳（北京）、杜嘉霁（北京）

01 新年寄语

- ◆ 初心如磐，蓄力扬帆 / 贾辉

02 专栏：家族财富管理律师的“最后一公里”

- ◆ 导语 / 张健
- ◆ 北京：做财富管理“最后一公里”的引路人 / 郭卫锋
- ◆ 青岛：与高净值人士和家族企业共同成长 / 陈红
- ◆ 南京：三位一体整体把握家业、企业、企业家 / 李静
- ◆ 无锡：成为值得信赖的人 / 包颖玲
- ◆ 杭州：构建全面、全局的资源与能力 / 郑丽萍
- ◆ 重庆：家族财富管理律师的意识重塑 / 别娅
- ◆ 成都：家族财富管理律师的最后一公里是信任 / 唐应欣
- ◆ 深圳：从服务的独立性及不可或缺性思考定位及角色 / 梁洁

03 德恒财富观察

- ◆ 2023 家族财富管理法律服务的趋势预判 / 李丹一

04 德恒财富研究

- ◆ 登记备案规则优化升级、私募基金行业或再迎考验 / 唐入川、郭卫锋

- 浅谈民事法律行为理论对无效信托的弹性改造——《民法典》与《信托法》的交融 / 李定邦
- 遗产管理人法律服务研究报告 / 德恒财富管理业务中心
- 浅析夫妻财产约定不动产归属之物权效力 / 张安灏
- 2022 年创新型代表性慈善信托项目盘点 / 张健

05 德恒财富动态

- 杭州：助力《杭州市慈善信托工作指引（试行）》出台
- 南宁：中国银行私行莅临参观交流
- 重庆：携手华泰人寿举办“家企法律风险+婚姻财富规划”沙龙活动
- 南宁：甘露律师参加中信银行“云企会”品牌发布会暨财富私享会
- 南京：荣获南京律师婚姻家庭首届辩论大赛团体二等奖

新年寄语

初心如磐，蓄力扬帆

贾辉

虎振雄风留浩气，兔迎盛世启新程。

2023年，德恒律师事务所迎来而立之年。三十年间，在德恒人的开拓进取、奋勇拼搏下，德恒律所凭借优秀的法律服务在众多领域取得了优异的成绩，并积累了丰富的客户资源，德恒已然成为法律行业中一颗璀璨的明珠。

随着中国共产党第二十次全国代表大会胜利召开，党的二十大报告把实现全体人民共同富裕摆在更加重要的位置。党的二十大报告提出“中国式现代化是全体人民共同富裕的现代化”，提出要“加大税收、社会保障、转移支付等的调节力度。完善个人所得税制度，规范收入分配秩序，规范财富积累机制，保护合法收入，调节过高收入，取缔非法收入。引导、支持有意愿有能力的企业、社会组织和个人积极参与公益慈善事业”、“优化民营企业发展环境，依法保护民营企业产权和企业家权益，促进民营经济发展壮大”等内容，都为财富管理行业的发展提供新的机遇与挑战。

回顾2022年，在追求实现共同富裕的背景下，德恒律师受邀参加了多场与财富管理相关的主题分享活动。2022年末，德恒财富管理业务中心在全国八个城市组织了九场财富管理高峰论坛系列活动，邀请众多所内优秀律师、金融机构专业人士、行业专家等多名嘉宾，就新时代背景下的财富管理（北京）、民事信托架构+保险资产配置（重庆）、遗产管理人（成都）、家族财富保障（南宁）、身份规划（青岛）、跨境财富（无锡）、企投家群体（杭州）、特殊资产管理（沈阳）、家族办公室（北京）等主题进行交流分享。同年，德恒律所成功中标中信信托有限责任公司家族财富管理法律咨询服务项目、中国建设银行股份有限公司私人银行财富架构资本市场（境外）领域法律服务项目，并与长城人寿保险股份有限公司、齐家私募基金管理（海

南)有限公司分别签订了关于财富管理的战略合作协议。德恒律所在财富管理领域取得了丰硕的成果。

2023年是全面贯彻落实党的二十大精神开局之年，亦是疫情退散后国家经济重振元年。德恒财富管理中心将牢牢抓住好时机，以专业的法律服务和优质的合作资源，团结奋进，继续为高净值客户提供高质量的财富管理综合法律服务。

最后，祝愿德恒财富管理中心在新的一年里再创佳绩！

(作者为德恒财富管理业务中心主任委员、北京办公室合伙人)



导语

张健

本期是 2023 年的开门卷，聚焦的主题是“家族财富管理律师的最后一公里”。

为什么选择这个主题呢？2022 年伊始，德恒财富管理业务中心在疫情中期重启。记得在启动会议上，王丽主任希望中心能够找到德恒律师可以立即着手解决的财富管理真问题，提供解决方案，打造优秀的市场口碑和行业影响力。

肆虐反复的疫情，减慢了我们前进的速度，却无法改变我们毅行的方向。2022 年 11 月 24 日至 12 月 22 日期间的“2022 德恒财富管理高峰论坛”八城九场线上线下活动，是德恒财富管理律师的整体亮相和专业展现。本期专题，希望汇总德恒财富管理律师一年来的群体思考，对王丽主任“真问题”灵魂之问进行初步回答，对广大德恒同仁和财富管理生态圈的伙伴有所启发。

本期专栏邀请了来自德恒北京、青岛、南京、无锡、杭州、重庆、成都和深圳等 8 个办公室的财富管理业务领头人进行分享。关于“最后一公里”的思考，可以主要归结为以下几个观点：

1. 意识。重庆别娅律师认为，德恒财富管理律师若要突破最后一公里，需要在树立整体销售思维和构建完备的财富管理知识体系基础上，直接触达客户并深入沟通获取信任，才能使服务品质不断螺旋式提升，最终打造出自己的财富管理品牌。

2. 信任。无锡包颖玲律师认为，成为一个优秀的家族财富管理律师的必修课就是维持及不断提升个人修养，成为一个值得他人信赖的人。成都唐应欣律师通过梳理“企+家”法律服务的流程，即客户发现、风险评估、需求确认、出具方案、签订合同、落地执行，发现客户对律师个人的信任到团队的信任，是最后一公里最核心的环节。

3. 整体。南京李静律师认为，最后一公里最为考验财富管理律师对家业、企业、企业家三位一体的整体把握，要能从中找到目标客户的需求点，给客户创造价值，并制定和落地财富管理方案，

从而得到客户的认可与推荐。

4. 整合。北京郭卫锋律师认为，财富管理律师应整合资源，协调不同领域的优秀律师为客户提供最专业的法律服务，德恒财富管理业务中心要勇挑重担。杭州郑丽萍律师认为，财富管理律师需有能力在集合财富管理生态圈机构的基础上为客户提供一站式的服务，包括对企业股权、企业资产的管理与传承，以及家庭资产、税务居民身份、跨境海外财富的管理与传承；团队负责人，还需具备复合型专业技能，对婚姻继承、保险、家族信托、税务、境内外身份关系的梳理，对时事的敏感度能够达到一定战略高度以及具备各领域的统筹协调能力。

5. 专业。青岛陈红律师认为，关键是在建立信任的基础上，具备与高净值人士、与家族企业共同成长的能力，走专业化、可持续化道路，是家族财富管理律师立足与发展的必然方向。

6. 独立。深圳梁洁律师认为，从服务的独立性及不可或缺性入手思考律师的定位及角色，是家族财富管理律师思考的重点。随着我国信托法律制度的建设及完善，随着信托、银行等机构的财富管理服务不再是变相销售产品时，中国家族财富管理律师的最后一里也将清晰地出现在大众的视野中。

[作者为德恒财富管理业务中心秘书长、
德恒（杭州）家族财富法律管理中心执行主任]

做财富管理“最后一公里”的引路人

郭卫锋

“行百里者半九十”，越是接近终点、临近末端，往往越有难度，越要全力以赴。党的十八大以来，习近平总书记也曾多次提及“最后一公里”问题。对任何产品和服务而言，解决“最后一公里”是其能否成功制胜的关键。财富管理行业的蓬勃发展，财富管

理服务机构纷纷布局这一“蓝海”领域，同样面临“最后一公里”的挑战。财富管理律师作为财富管理“最后一公里”的引路人，直接影响着客户财富管理的选择。当然，如何获得信任成为客户财富管理“引路人”，本质也是财富管理律师的“最后一公里”问题。

传统律师对既有客户的财富管理需求“视而不见”，而练就“十八般武艺”的财富管理律师却望而兴叹，类似情形在业内屡见不鲜。基于笔者团队常年深耕财富管理领域的经验和观察，财富管理律师“最后一公里”难题并非无解，有如下观点供商榷。

第一，为目标客户画像、识别客户及潜在需求。随着行业发展及律师专业细分，拥有财富管理“独门秘笈”的律师越来越多。基于对财富管理行业发展趋势的基本认知和判断，律师结合自身优势，为潜在目标客户画像，并确定识别客户及需求的标准；例如目标客户是传统“豪门”还是家族“新势力”？客户财富管理的核心诉求是资产安全、传承还是通过资产配置而保值增值？这样才能识别“最后一公里”的具体方向，避免南辕北辙。

第二，将服务产品体系化，持续输出。律师可结合过往经验，以客户需求为导向，将可提供的优势服务产品体系化。“体系化”本身就是律师在特定领域的专业呈现。“酒香也怕巷子深”，“体系化”外在的服务内容、流程、注意事项、文章、书籍、交流分享等持续内容输出，既可修炼个人“内功”，又能强化专业标签，形成律师在特定领域美誉度；潜在客户看的到专业的存在，这样才能在“最后一公里”形成双向奔赴。

第三，信任与共赢。基于对客户需求的理解以及律师的专业，赢得客户合作共赢似乎是应有之义。现实却不尽然，“信任”是解决“最后一公里”的关键。行业严重“内卷”导致差异化较难识别，律所品牌、个人或团队专业能力及美誉度、全面服务能力、响应速度、收费等都是影响客户能否信任并合作的考量因素。对于部分潜在客户而言，之前委托合作体验、合作伙伴推介等也同样重要。

随着一代企业家年龄的增长，家族结构、财富观念等都发生了巨大转变，一代企业家对于法律服务的需求从财富创造阶段的合规管理、争议解决、并购上市向财富保值传承阶段的资产配置、身份安排、家企风险隔离、家族治理、婚姻家事等更为广

阔的领域转变。基于长期合作产生的深厚信任，一代企业家存在相关需求时往往会第一时间联系相熟的律师进行咨询服务，而因客户服务需求的巨大转变，有极大的可能会超出合作律师最为擅长的执业领域。出于最大程度维护客户利益的考虑，与客户建立了深厚信任基础的律师会倾向于帮助客户寻找相应专业领域的律师进行合作，以求为客户提供最为优质的法律服务。这就是财富管理律师的“最后一公里”，即财富管理律师应如何整合资源，协调不同领域的优秀律师为客户提供最专业的法律服务。

之前内部交流时，王丽主任指出，可以利用德恒遍布全球的服务网络为客户提供综合性跨地域国际化的法律服务。历经近30年的磨砺，德恒作为行业头部律所在多个业务领域累积了丰富经验，形成了核心竞争力。受此启发，也为解决现实存在的财富管理律师“最后一公里”的问题，德恒财富管理业务中心在2022年初应运而生。

德恒财富管理业务中心融聚了德恒及合作机构的专业资源，致力于提升德恒在财富管理领域的综合服务能力。中心成员涵盖信托、保险、理财、基金、跨境投融资、财税、公司治理、婚姻家庭等财富管理领域的合伙人或资深律师，旨在为富裕家族及高净值客户提供优质、高效的财富管理一站式综合法律服务。中心的成立，有助于我们打破不同执业领域之间的壁垒，让不同领域的律师通力合作，第一时间响应客户需求，为客户提供快速高效、便捷、安全可靠的服务体验，最终形成德恒财富管理法律服务的核心竞争力。

在德恒成立三十周年之际，德恒财富管理业务中心联合亚洲金融合作协会财富管理合作委员会于2022年11月在北京高规格开启了系列活动开启了“德恒财富管理高峰论坛”2022年系列活动，之后八座城市巡回活动就财富管理相关热点话题开展了一系列讨论和对话，吸引了上万人的关注和参与。期间，中心发布了《财富管理风险案例集（2022）》及《财富管理年度法律观察（2022）》等系列成果，案例集通过案例情景再现引起了客户对自身财富管理问题的深思，观察报告则是基于法律人视角盘点年度事件。这些活动和成果展示了德恒在财富管理领域的前沿研究，传递了德恒在财富管理领域的专业声音，帮助了德恒同事更为深入的理解财富管理法律业务，同样也引发了财富管理客户的思考和行动。

“最后一公里”问题是财富管理律师面临的普遍挑战。路虽远行则将至，事虽难做则必成。回首过往，德恒财富管理业务中心凝心聚力，共克时艰，创造了财富管理法律服务领域良好的开局。展望未来，守正创新、砥砺前行，德恒财富律师必定能攻克“最后一公里”难题。

（作者为德恒财富管理业务中心主任委员、北京办公室合伙人）

与高净值人士和家族企业共同成长

陈红

家族财富管理作为财富管理行业的细分领域，近十年在国内迎来了蓬勃发展。根据凯捷咨询公司（Capgemini）发布的《2022年世界财富报告》，中国高净值人群数量位列全球第四。在群体规模不断扩大的同时，家族与家族企业治理、财富管理与传承的需求也在持续释放，形成了万亿级别的庞大市场。

蓝海相遇，千帆竞发。瞄准高净值客户的不同需求，金融机构及其他各类专业机构积极推出相关业务。但从现状来看，鉴于家族财富管理的复杂性，单独某类机构的业务内容很难覆盖高净值客户的全部要求，难以形成一揽子解决方案，家族财富管理服务尚处于探索与迭代的阶段。在此背景下，如何在复杂的行业生态圈找准自身定位与发力点，在多元格局中实现“合纵连横”，成为家族财富管理律师的“最后一公里”难题。

相较于其他法律业务，家族财富管理法律服务项目通常具有更强的综合性和服务长期性。这里的综合性不仅体现在涉及法律类别之广泛，更体现在法律以外，律师对客户所在行业的了解、对管理学经济学等跨行业知识的储备、对国内外政策形势的整体把握等。

服务长期性的逻辑起点是家族因素与财富管理周期因素的叠加存在。对于高净值客户而言，随着年龄增长，其财富管理的重心也会发生转移，对财富的保护、绵延与传承逐步成为核心诉求。典型群体是我国的创一代企业家，在改革开放浪潮中拼搏奋斗，

完成了财富的创造与积累后，当前面临着家族企业接班与家族财富代际传承的双重压力。

结合以上行业环境及业务特点，对于德恒家族财富管理律师应该如何突破“最后一公里”，个人认为关键是在建立信任的基础上，具备与高净值人士、与家族企业共同成长的能力。委托源于信任，信任源于专业；而共同成长则是基于律师与高净值人士以及家族企业的长期合作。因此，走专业化、可持续化道路，是家族财富管理律师立足与发展的必然方向。

首先从专业化角度，德恒家族财富管理律师致力于打造团队、打磨产品、打开合作。具体而言：（1）组建专业化项目团队。集合婚姻家庭、信托、公司、税务、保险、涉外、合规等领域的律师，根据客户特定需求，确保团队内部分工明确、各有所长，协同提供稳定、便捷的服务。（2）打磨定制化产品。在KYC (Know Your Customer) 阶段形成精准画像，站在客户角度，全面梳理其个人及家庭、所处家族及家族企业的法律关系，明确其中的利益点与风险点，有针对性地定制法律服务产品。（3）打开对内对外合作。一方面顺应高净值群体资产配置全球化的趋势，充分借助德恒广阔的平台、丰富的资源，宣传及强化德恒财富内部跨境联动优势；另一方面与私人银行、信托公司、财富管理公司、保险公司、公证处等机构建立良好合作，在健康且有活力的行业生态圈中实现多赢。

其次从可持续化角度，德恒家族财富管理律师潜心“修炼内功”。

（1）紧跟行业步伐，坚持学习。及时更新相关知识储备，借鉴国外有益经验，积累与完善案例素材，在财富管理领域不断提升自身专业水平与执业素养。在不确定性已成为常态的乌卡时代 (VUCA)，以更加灵活的思路应对全球化为高净值客户带来的风险与挑战。（2）聚焦家族发展，增强使命感与责任感。如果将家族比作一棵树，那么家族财富管理律师既要看到“树上的果实”，达成财富管理宏观及微观目标；更要看到“根系稳定”的重要性，正可谓“不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域”。家族财富管理律师对自身的定位不能仅局限于法律产品的提供者，更应以家族规划师为最终目标，与高净值人士并肩同行，协助家族内部达成共识。从家业治理到企业治理，从物质传承到精神传承，以长远视角和全局观念，为客户搭建顶层设计与整体架构，助力家族基业长青。

三位一体整体把握家业、企业、企业家

李静

一、什么是财富管理律师？最后一公里是什么？

财富管理律师主要是围绕私人客户提供法律咨询、法律服务，他们不同于服务于公司业务的常年法律顾问，财富管理律师们以高净值客户个人为中心，由个人客户延伸到其家庭、家族与家族企业。并且致力于实现家业、企业、企业家三位一体的良性循环发展，实现客户的资产安全、财富保值和财富传承等目的。

对于财富管理律师而言，最后一公里最为考验财富管理律师的对家业、企业、企业家三位一体的整体把握，能从中找到目标客户的需求点，给客户创造价值，并制定和落地财富管理方案，从而得到客户的认可与推荐。

二、财富管理律师如何走好最后一公里？

我们会将私人客户的需求分为四类：第一类：又紧急又重要的财富管理需求；第二类：不紧急但重要的财富管理需求；第三类：紧急不重要的财富管理需求；第四类：不紧急不重要的财富管理需求。

（一）复杂性

财富管理律师是主要围绕企业家个人提供专业的服务，而企业家个人背后无论是家业、还是企业，都涉及人、财、对内对外关系。复杂的事物背后必然需要分类，由繁入简，逐个解决。

（二）信任性

私人财富律师服务高客个人，背后都涉及客户高度的隐私信息，不同于帮客户公司审查一份买卖合同，这必然要求客户对自己的私人律师极度的信任，而信任的建立不是一朝一夕。在相处的过程中，律师的人品，守密性，专业性和负责任等处事风格才能得到客户的信赖。随着信赖程度加深，越来越复杂的私人法律事务，客户将放心交给自己的私人财富律师接手处理。此时先解决客户需求中紧急的私人法律事务就显得更为有意义和科学性。

（三）周期性

财富管理律师服务事宜涵盖高客的财富安全、增值、传承事宜，必要不是第一年设计一套法律服务方案后，律师就不再介入，不管不问。相反，财富管理律师更是高客的私人法律顾问，需要定期的检查，复盘并且论证之前设计的方案是否科学、合适，以及根据事情发展的规律，调整或者新增内容，毕竟客户的需求不是一层不变。

三、综合多种法律工具与方案，循序渐进

（一）保险

保险主要涉及客户个人保险和客户公司员工、高管、股东的保险。保险顾名思义，保护保障作用。但是很多高客虽然有过保险，但是否科学，是否需要通过保险传承并没有思考过，有的私人客户自身没有保险，仅仅给孩子购买过保险，认为自己并不需要，这些都是有一点保险意识，但不科学。财富管理律师针对保险工具，可以给私人客户提供方案，帮助私人客户科学、正确的对待、使用保险。

（二）信托

境内主流的是保险金信托和家族信托（股权），有些私人客户对信托停留在信托理财产品，而财富管理律师给客户的信托法律服务方案，不同于理财产品，是一种法律工具，帮助客户能够建立财富的隔离和传承，并且可以多代传承，如资金信托，股权信托，房产信托等，合理科学的信托方案，可以帮助客户实现财富的保护。

（三）基金会和慈善信托

有些客户希望回报社会，又或者希望实现精神传承，而通过财富管理律师的帮助，搭建基金会或者慈善信托架构，不仅可以为企业树立良好口碑，也有利于培养助人为乐的家风建设，企业家+慈善家的双重形象，更让社会上需要被帮助的一群人得到帮助，实现正循环，真风气，共同富裕。

除了以上财富管理律师帮助客户使用到的法律工具外，税收筹划、协议、遗嘱、跨境财富规划、公司股权顶层设计、家族办公室、婚姻协议等，均是家族财富律师根据客户个人需求量体裁衣。

四、结语

家业、企业、企业家，各类复杂的法律工具，跨代际的服务周期等，均要求财富管理律师自身有优秀的团队律师，扎实的法律功底，更要求有严谨、负责、守密的处事态度，财富管理律师最后一公里必须根据客户需求分轻重缓急，循序渐进，并且与客户并肩同行，随时调整，不可生搬硬套，一条路走到黑。

(作者为德恒南京办公室合伙人)

成为值得信赖的人

包颖玲

财富管理业务是一个综合化程度较高的法律业务，它融合了民法、商法、金融法、税法、涉外法律等各方面部门法，除此之外，财富管理业务还不可能避免地涉及财务、金融等相关领域的专业知识，所以，作为从事家族财富管理业务的专业律师，首先应该是一个综合能力较高的复合型律师，在面对需求繁复的高净值客户时，能够通过自身过硬的综合实力赢得客户在专业能力方面的肯定，也可以更加从容、顺畅地与金融从业者、财务、审计、税务等财富管理生态圈的其他从业者交流合作，从而获得更多机遇与可能。与此同时，在服务已有或有潜在需求的高净值客户时，财富管理业务律师需要更多地发挥主动性，主动地承担客户教育工作，向客户、潜在客户等讲述财富管理的相关知识 with 最新信息，帮助他们了解、规划合适自身的方式、方案；主动地承担风险预判工作，通过整合客户提供的相关信息提前作出风险提示，在实现客户需求的同时，尽可能的做好风险隔离与防范。

前文提到的专业能力和服务主动性是从事家族财富管理法律服务最基本的要求，通过笔者观察，发现家族财富管理业务的一个显著特点是该业务极大地涉及客户的个人信息、甚至隐私，可以说是与客户的个人信息、隐私密不可分的，从高净值客户

的角度，选定的财富管理律师、团队一定是获得其极高信赖的。由此，笔者认为，家族财富管理律师“最后一公里”，或者说成为一个优秀的家族财富管理律师的必修课就是维持及不断提升个人修养，成为一个值得他人信赖的人。

修养是一个人的内在品性，在待人接物、与人相处的日常中体现，维持及提升个人修养是一个日渐积累的过程，提到个人修养就不禁让人想起拖着病体仍致力于慈善事业的英国著名女演员奥黛丽·赫本（Audrey Hepburn，1929年5月4日—1993年1月20日）的著名遗言“若要优美的嘴唇，要说亲切的话；若要可爱的眼睛，要看到别人的好处；若要苗条的身材，把你的食物分给饥饿的人；若要美丽的秀发，就在于每天有孩子的手指穿过它；若要优雅的姿态，要记住行人不只你一个。人之所以为人，是应该充满精力、能够自我悔改、自我反省、自我成长，而非向人抱怨。记住，当你需要帮助的时候，你可以求助于自己的双手；在年老之后，你会发现自己的双手能解决很多难题，一只手用来帮助自己，另一只手用来帮助别人。”笔者认为，赫本最后留给后世之人的只言片语很好地诠释了如何提升个人修养。当然，每个人对于修养的理解都是不同的，不管如何理解或提升，作为财富管理律师，若是从行为、言语及日常工作习惯都体现自己不凡的个人修为、涵养、品行，一定早晚会成为客户青睐之选。

律师是一个需要时刻内省、自修的职业，在精进专业能力的同时，应时刻牢记作为法律从业者的“初心”。笔者认为，从事家族财富管理业务律师的“最后一公里”不仅仅只有“一公里”，而是永不停止地提升自己全方面的修养，永远追求“一公里”之外的更完美自己。

[作者为德恒无锡办公室合伙人、德恒（无锡）家族财富管理业务中心主任]

构建全面、全局的资源与能力

郑丽萍

根据胡润百富与中信保诚人寿联合发布的《2022中国高净值人群家族传承报告》显示，中国拥有600万人民币家庭净资产的“富裕家庭”数量达到508万户，拥有千万人民币家庭净资产的“高净值家庭”数量达到206万户，拥有亿元人民币家庭净资产的“超

高净值家庭”数量达到 13 万户。中国高净值家庭的财富总资产从 2020 年的 126 万亿上升到 2021 年的 160 万亿。展望未来，高净值家庭预计有 18 万亿元的财富将在 10 年内传承给下一代，49 万亿元的财富将在 20 年内传承给下一代，92 万亿元的财富将在 30 年内传承给下一代。在私人财富的快速积累下，我国高净值人群正在面临家族财富与家族企业传承问题。同时，世界及中国经济环境的变化，CRS 对税务居民的金融资产信息交换，BEPS 的多边公约对国际税收规则漏洞的填补，加上国内税制改革，高净值家庭保障财产安全避免财富缩水的形势日益严峻，家族财富保障与传承成为财富管理的首要目标，这正是律师介入财富传承的黄金时机。

有机遇必有挑战，所谓“行百里者半九十”，越是临近末尾，往往越显难度。近年来律师界在家族财富管理业务上做了许多尝试，但目前的问题在于业务开拓难、客户低频需求以及无借鉴模式，家族财富管理律师面临最后一公里的挑战。

从家族财富管理律师角度来看，最后一公里所面临的挑战主要体现在为：如何满足客户资产配置、财税规划、移民、教育家族信托等多元化需求，以支撑体系庞大的家族财富传承？如何从附属于传统金融机构的财富管理业务逐步转向面向财富主人的主导地位？如何从信托公司、金融机构、保险公司、移民公司等第三方公司获取客户资源，又能避免沦为“推销”金融产品、保险产品或海外投资产品的“工具”？如何从客户低频需求寻求业务机会，将既有资源转化为财富管理资源？如何与客户建立信任，让客户将其身家交于律师护航？

基于以上挑战，德恒家族财富管理律师该如何突破这最后一公里？

首先，储备财富管理相关知识。财富管理业务涉及高净值客户的家事和企事，如家族投资与资产配置、家庭保障与传承风险、家族税务风险及筹划、家族成员身份规划、家族信托与人寿保险、传统法律规划工具运用。对于想要在财富管理领域有所作为的律师，需搭建集婚姻家庭、公司、资本市场、信托、税务、涉外、刑事为一体的财富管理知识库，才能为委托人制定行之有效的财富传承方案。

其次，构建财富管理生态圈。在财富创造、传承服务中，除律师外，还涉及信托、保险、私募基金、券商、会所、移民、教育、税务、

公证等机构的介入，面对客户多元化需求，需要上述机构及智库支撑家族财富传承的落地。

第三，深度挖掘客户，可将既有的高净值客户转化为财富管理客户。

第四，进行知识输出，如定期整理高频风险案例、研究财富管理实务难点。

第五，需要内部协同机制。根据客户需求，组建婚姻家事律师、公司法律师、资本市场律师、税务律师、刑事律师、保险信托私募基金律师以及涉外律师团队，提供团队一站式服务。

第六，充分了解业务流程，形成标准化流程和范本。包括梳理客户复杂需求，组成项目团队、梳理客户风险、形成综合解决方案、分别执行落地等流程，对于各流程中所涉及的文本进行反复优化。

因此，我们从事家族财富管理业务前，要判断自己是否具备以上财富管理律师能力。在从事家族财富管理业务时，要有别于金融机构产品推销导向，需更倾向于客户利益，从法律的角度布局家族财富管理与传承的全局，为其设计整体、全面的财富传承安排。财富管理律师需有能力在集合财富管理生态圈机构的基础上为客户提供一站式的服务，包括对企业股权、企业资产的管理与传承，以及家庭资产、税务居民身份、跨境海外财富的管理与传承。如果你是团队负责人，还需具备复合型专业技能，对婚姻继承、保险、家族信托、税务、境内外身份关系的梳理，对时事的敏感度能够达到一定战略高度以及具备各领域的统筹协调能力。只有做好充分准备，才能突破家族财富管理律师的最后一公里，才能为高净值客户保驾护航。

[作者为德恒（杭州）家族财富管理法律中心主任]

家族财富管理律师的意识重塑

别娅

一、为什么由律师提供家族财富管理服务是更优选择？

了解财富管理领域的现状与发展趋势后，睿智的客户就能看到律师在其中的独特价值。

国内的家族财富管理服务市场历经了对潜在客户财富管理意识植入阶段后，仍处于探索发展的状态，还没有形成标准化流程化的模式。而且，由于潜在客户的分布及服务主导者的专业深度不同，导致了提供家族财富管理服务的主体良莠不齐。

数据显示，各类金融机构依旧是为大部分高净值客户提供家族财富管理服务的主力军。银行、保险、信托、基金等机构由于能直接触达大量客户，也就能从各自的优势出发，在向固有客户提供基础服务过程中，将客户的资产体量按一定金额分级，通过数据分析出客户的偏好进而挖掘需求，提供以自身专业为基础的差异化服务来留住客户。

我国高净值客户虽然存在多样化，但大部分系企业主、上市公司高管；其次是特殊时代背景下造就的职业炒房者、炒股者。随着社会财富积聚，高客们的财富管理观经过洗礼之后，需求也变得越来越复杂，涉及的专业领域也在不断扩展。金融机构逐渐意识到在投资领域外，自身在财富管理顶层设计方面的专业度仍然有待加强，为此，它们寻找法律、财税、移民等专业机构合作，以迅速补上这块短板。

不难看出，律师在家族财富管理中的价值，其实是提纲挈领的顶层设计者。相比金融机构或第三方财富管理机构（以下统称：财富管理机构），律师并没有自己的金融产品推销给潜在客户，也就能站在客户的角度更加中立、客观地探寻客户的需求，为其提供真正的定制化财富管理方案；再者，由于律师熟知财富管理相关领域的法律法规，能够确保财富管理方案能在合法合规的框架内有效运行，这才是财富管理的逻辑起点。

然而长期以来，财富管理律师往往偏重在专业领域深耕，却忽略了对自身价值的传播及资源整合。财富管理机构由于直接触

达客户的机会很多，向客户植入思维的效果不断叠加，反倒成为了财富管理领域主要的服务者和宣导者。为了夸大其作用，有的财富管理机构甚至向客户刻意植入对财富管理工具的错误认知，最典型的即“家族信托只能由信托公司来设立”，无形中剥夺了客户的选择权。为了向潜在客户分享更客观的财富管理法商思维，提供以法律保障为顶层设计的更具确定性的家族财富管理方案，律师直接触达客户并获取信任应该是双赢的选择，也是最后一公里。

二、德恒家族财富管理律师如何突破最后一公里？

为了直接触达客户，律师除了深挖固有的客户需求外，与同行或财富管理机构合作也是可行的途径，但不论以何种方式触达客户，树立整体销售思维理应是财富管理律师必备的素质。实践中，律师与财富管理机构的关系比较微妙。后者更多是想以合作的形式实现获取律师专业知识的目的，而律师如果缺乏整体销售思维，则很可能仅仅止步于向财富管理机构提供专业咨询和分享，而错过直接触达客户的机会，不能实现1+1大于2的效果。

作为德恒的家族财富管理律师，依靠律所财富管理业务中心，虽然在专业服务方面具有天然的优势，但家族财富管理毕竟涵盖众多专业领域，若想为高净值客户提供持续的服务，则需要建立对家族财富管理领域的体系化的认知，以便敏锐地与自身专业外的知识链接，迅速组织好完整的建议给客户，才能让客户感知到我们的专业并快速产生信任。而认知体系化，则有赖于对财富管理知识体系的构建和学习，这就类似于财富管理机构需要预先设计好产品，律师同样需要清楚自己有哪些服务在什么时候出售最恰当，才能直达客户需求。

因此，德恒财富管理律师若要突破最后一公里，需要在树立整体销售思维和构建完备的财富管理知识体系基础上，直接触达客户并深入沟通获取信任，才能使服务品质不断螺旋式提升，最终打造出自己的财富管理品牌。

[作者为德恒（重庆）家族财富管理法律服务中心秘书长]

家族财富管理律师的最后一公里是信任

唐应欣

家族财富管理律师的最后一公里是什么？是信任。我梳理了“企+家”法律服务的流程，即客户发现、风险评估、需求确认、出具方案、签订合同、落地执行，我发现客户对律师个人的信任到团队的信任，是最后一公里最核心的环节。

第一，客户是否向律师表达真实需求，是对人的信任。高净值客户认识的律师很多，他通常会向自己信任的律师表达财富传承需求和初步想法，而该律师一般是其他领域的翘楚，不一定熟悉家族财富管理领域的法律服务。拥有客户资源的律师如何挑选家族财富管理律师对客户进行引荐；财富管理律师能否获得同行转介绍或合作的机会，律师之间的信任尤为重要。

第二，客户风险与需求是否被识别与理解，是对专业的信任。高净值客户具有较强的综合素质和决策能力，家族财富管理律师能否迅速抓住客户的核心需求并提供行之有效的解决方案，对律师团队专业能力有较高的要求。我们团队的“企+家”防火墙法律服务产品，是为企业家提供一揽子解决方案的“家事”专项法律顾问服务，将服务对象聚焦到公司的股东、董事、监事、实际投资人及其配偶，通过三维度的风险评估系统识别出二十余种共性家庭法律风险，根据家庭风险评估系统明确客户法律需求，运用三类十六项法律服务产品定制搭配，为客户出具财富传承的定制服务方案，同时保证团队律师的专业服务品质。

第三，客户是否购买整体服务方案，是对团队的信任。家族财富管理律师在个案服务中会运用“法律+金融”模式，当客户接受家庭信托、家族信托、慈善信托等方案时，信托机构的选择与推荐又成为团队构建的一部分。我的客户接受信托方案，同时提出一个非法律问题：如何保证十年后该笔信托资金不贬值，留给孩子的资金还有同等购买力？问题背后是实业家让渡财富控制权，如何构建信任机制的灵魂拷问。

在专业化细分领域日益精进的时代，优秀律师之间的合作可以实现1+1大于N的效果。如何构建客户与律师、律师与律师、律师与合作伙伴环环相扣的“信任”成为家族财富管理律师的

最后一公里的关键。我们研发的“企+家”防火墙产品和倡导的4N项目组工作方法可以成为德恒家族财富管理律师最后一公里的破冰之举。

[作者为德恒成都办公室合伙人、德恒（成都）家族财富管理法律服务中心主任]

从服务的独立性及不可或缺性思考定位及角色

梁洁

一、家族信托法律业务的无奈现状

2013年，号称中国第一单家族信托设立，由此被称为家族信托元年。在此后的十数年间，一批目光长远的律师先后着手家族信托业务的研究与试水，不论是在银行私行部、保险机构举办的高端客户私享会进行讲座答疑、著述撰文，还是落地一单又一单的家族信托业务，他们和银行、保险、信托等金融机构一起成为中国家族财富传承领域的先行者。

这是人人眼中的业务蓝海，因为中国有着世界上增长最快的高净值、超高净值人群，需求海量增长；这同时也是让律师们望而兴叹的领域：法律层面不健全，市场不成熟加之国人传统理念的影响，家族信托业务推广速度之缓慢远超律师界的预期。

中国的《信托法》生效于2001年10月1日，简简单单仅74条，纲领且原则，无法涵盖信托实务领域的种种复杂情况。时隔17年的2018年，37号文颁发，该文对家族信托第一次作出了明确的定义解释和相应规定，但法阶太低，属于部门规章范畴。律师们在办理家族信托业务时，常有无法可依之窘境。

在银行、保险、信托等金融机构纷纷进军家族信托市场的过程中，所谓的家族信托最后往往是在变相地销售金融产品。在业务流程中，律师身份尴尬，在上述机构拿出的格式化合同或类格式化合同面前，难以发挥律师的独立性并帮助客户量身定制地制

作个性化合同，而个性化恰恰是家族信托合同基因中自带的特征。

国内信托机构毁誉参半的发展历史和国人落袋为安的传统思维，使得客户缺乏市场安全感，所有权的分离也使客户在家族信托门外再三徘徊犹豫。

诸多因素导致家族信托律师业务落地的数量与海量的市场需求相比，比例小得甚至可以忽略，这与90年代诉讼业务的飞速发展及本世纪IPO业务的繁盛相比，家族信托律师业务的发展可谓步履维艰。

二、从独立性及不可或缺性思考律师在家族财富管理中的角色

从2014年已开始，鉴于国内信托机构借助于政策红利的时代已经过去，信托机构开始思考向财富管理机构转型，其圈定的服务群体不仅仅是高净值客户，还包括有闲置资金的中产阶级人士。加强投资能力，进而增强财富增值能力是他们吸引客户留住客户的核心竞争力。

顺应市场需求，银行、信托、保险等机构还纷纷成立了家族办公室，以单一家族办公室或联合家族办公室为某一家族或者数个家族提供资产规划、税务筹划、财富管理等综合服务。

从欧美国家家族办公室的发展历史长河中，我们看到的是欧美律师永不缺席的身影，他们和税务师、理财顾问机构一起，为客户提供家族财富管理的综合服务。而当前中国的财富管理服务，多数最终仍落脚于金融产品或者多元化的金融产品。若后续财富管理服务仍停留在这个层面，律师的作用就无法凸显，从属地位甚至可有可无的角色就难以改变。可以说，律师不能独立发挥作用的家族办公室就不是真正意义的家族办公室，家族财富传承管理就不是成熟的家族财富传承管理。

律师的法律服务具有独立性及不可或缺的典型特征，诉讼业务如此，其他成熟非诉业务也是如此，惟此，律师业务才具备成长、壮大并持续发展的基础。而当今家族财富管理业务领域，律师服务明显缺乏独立性及不可或缺性。国内第一批投身于该领域的律师早已意识到这一点，他们不甘成为银行、保险、信托公司与高净值客户的中介掮客，开始转移阵地并着手尝试研发非专属于高净值客户的民事信托等具有广泛推广性且容易落地的法律服务产品。

从服务的独立性及不可或缺性入手思考律师的定位及角色，是家族财富管理律师思考的重点。从辅助性、从属性的角色转变为独立性及不可或缺的角色，这一过程不会是个短暂的过程，随着我国信托法律制度的建设及完善，随着信托、银行等机构的财富管理服务不再是变相销售产品时，中国家族财富管理律师的最后一里也将清晰地出现在大众的视野。

（作者为德恒深圳办公室合伙人、婚姻家庭及家族财富专委会主任）



德恒财富观察

2023 家族财富管理法律服务的趋势预判

李丹一

2022 年过去后，留给我们深切的感受是“伤痕”。全球不仅经历了疫情的侵扰，也伴随着战争、通胀、隔阂、能源危机、货币贬值、资产缩水的情况，中国也经历了消费收缩、房价下跌、股债双杀的局面。在这样剧烈变化的、充满伤痕的环境中，所有人都需要愈合的力量，需要一些具象的行动去愈合，我们所能做的就是新的环境中适应、生存、演化。

挑战与机遇并存，随着近些年中国经济的持续快速发展，国内财富大量聚集，国内高净值收入群体迅速崛起，中高净值群体呈现出稳步扩大、持续增长的趋势。我国已成为世界上中高净值人群规模庞大的经济体，也孕育出世界上颇具发展前景的财富管理市场。

从对中高净值客户关于财富管理的理解深度、对财富管理目标的复杂要求、对财富资产的配置需求与财富创建期间的总结可以看出，过去二三十年他们对财富管理的目标主要是“创建”和“增值”，而现阶段客户对财富管理的目标更体现出多样化需求，包括“财富保障”和“财富传承”。这种多样化的财富管理需求，催生出更加专业化，并具有针对性的财富管理的法律服务。

关于“后 2022 时代”，与之匹配的“财富观”也将发生新的变化，我们也将看到它的轮廓：一是降低预期，缩短期限，动态迭代；二是不求宏大，但要坚实和安全。

随着我国改革逐渐深入和市场经济的快速发展，原始财富的积累与代际传承需求使得家族传承的观念在新时代重新焕发生机。广义的家族传承不仅包括财富传承，还包括家族精神、家族文化，家族治理等各方面的延续传承，就我国境内法律实践而言，家族财富管理法律服务的趋势预判主要为以下几点：

首先，近年来随着楼市、股市、黄金等投资行业发展空间的萎靡，新型特殊资产的投资受到青睐，例如艺术品投资、数字产品投资等资产出现在财富配置中，体现出中高净值人群客户的财富种类多样化的特点。在家族资产配置多样化的特点下，提供家族财富管理服务需要律师具备更广泛和多样的专业知识，例如对艺术品、虚拟数字财产等更深入的了解，利用行业特点、金融知识与法律专业相结合，体现出更强的专业性，为客户的需求提供更适合，更长远的增值服务；

其次，由于“金税四期”的到来，税务筹划或将成为各中、高净值人士重点关注的部分之一。主要涉及资金的来源、是否交税、交税的种类等环节，税务内容未来会更透明，更合规。对于企业，尤其是家族企业以及有财富管理需求的人士来说，对于税务筹划及财富规划的法律需求将更需要专业的律师发挥更为突出的作用。

再次，婚姻关系作为家族财富管理系统中最重要，最具变数的重要环节之一，婚姻关系的处理往往与家族财富的管理效果密不可分，随着《夫妻共同财产申报令》的落地实施，未来在婚姻关系的处理过程中，将对财富管理内容提出了更高的要求。夫妻共同财产申报制度落地实施后，将会对涉案人员名下的房屋、现金、银行存款和证券账户等财产进行申报，这将有可能成为法院对夫妻共同财产对半分割的解决通道，但是财产性质的多样化，例如证券账户等财产，包括企业股权类财产的处理不能机械式地按照共同财产进行分割，这将会对有家庭财富规划的人士造成一些困扰，甚至是不良影响，这就对专业处理相关事务的律师提出了更高的要求。夫妻共同财产申报制度对于家庭财富规划与传承的实际操作过程中，需要律师在其中的各个环节进行精准把控，并为有财富管理需求的人士最好规划，提供定制化服务方案。

最后，律师在提供法律服务过程中，与很多涉及财富管理的专业机构合作是非常密切和频繁的，高净值人群毕竟人口占比很小，提供服务的私行、信托公司、保险公司却很多，从客户来源和客户需求多样化，某一个机构不可能完全满足客户的全部需求，这就导致各个专业领域的机构存在跨专业合作和复合型专业服务团队的出现，能够为客户提供增值服务，为客户提供解决财富传承、公司治理和架构治理、企业接班人、子女身份规划甚至是企业股权及高管激励等一揽子需求，各个机构合作为客户提供更全面的财富管理和需求，这就必然要求律师要比

以往更有合作精神。

以上是本人对 2023 年家族财富管理法律服务趋势的一点个人见解，望读者指正批评。

[作者为德恒沈阳办公室合伙人、德恒（沈阳）财富管理中心主任]



德恒财富研究

登记备案规则优化升级、私募基金行业或再迎考验

唐入川 郭卫锋

摘要：时隔多年，基金业协会全面修订《私募投资基金登记备案办法》并就配套文件发布征求意见稿，令人浮想联翩。此前，由于私募基金行业环境变化较大，基金业协会只能结合最新自律实践，对此前现有自律规则不停“打补丁”（修正或补充），例如先是发布系列“问答”，后又发布“登记须知”或“备案须知”（也有更新）。本次修订通过对原有“散乱”规则的系统梳理，可以有效解决规则一致性问题，强调问题导向，突出自律重点，有利于行业对自律规则的统一理解和执行，减少“窗口指导”或“口袋政策”。同时，我们注意到，本次修订延续了此前发布私募条例征求意见稿的立法精神和内容。结合去年相关部门立法计划并未将私募条例纳入其中等相关信息，可大胆预测下私募条例已不存在根本分歧，近期有望出台。而本次修订只是其出台的前奏而已。如推测成立，则这将是私募基金行业长久期盼的“利好”信息。

链接：https://mp.weixin.qq.com/s/h7_52Ssu6T1Jo7SF4EUGmg

浅谈民事法律行为理论对无效信托的弹性改造—— 《民法典》与《信托法》的交融

李定邦

摘要：信托法被一些学者视为是对传统大陆民法理论体系建构的“反叛者”，从而在一定程度上怀有“敬而远之”的消极态度。但我国的法律现实是形式上的“民商合一”体制，《民法典》在形式上是所有民商法律的基本规则汇集。一方面需要尊重信托制度本身固有的特质和属性，但另一方面也要抓住《民法典》的理论脉络，使得二者在解决法律问题时更相得益彰、相辅相

成，而不是互设障碍、互相掣肘。本文便立足于这样一个视角，希望用传统民法的意思表示理论来进一步解释信托制度，尤其是扩大信托法的适用范围，以期更好地维护当事人的合法权益，实现相关当事人的合理期待。

链接：<https://mp.weixin.qq.com/s/eOYOCySKm5O6iyrxY8FdTQ>

遗产管理人法律服务研究报告

德恒财富管理业务中心

摘要：遗产管理人制度是《民法典》实施后确立的新制度，遗产管理人法律服务刚起步。本文通过发展概述、立法动态、典型案例、热点问题、德恒评论五个方面进行研究，旨在为高净值客户在财富传承规划中了解、选任遗产管理人法律服务提供参考决策。

链接：<https://mp.weixin.qq.com/s/f8EazMUpxuwPoyb3ApLAuA>

浅析夫妻财产约定不动产归属之物权效力

张安灏

摘要：作为夫妻财产制之一的约定夫妻财产制，若夫妻双方约定不动产归属，应当适用《民法典》第 209 条但书的规定，发生物权变动的效力。但由于《民法典》第 1065 条第 2 款和第 3 款的规定，该物权变动的效力仅在夫妻之间以及知道此情况的第三人之间产生。

链接：<https://mp.weixin.qq.com/s/g6tfXtxviFf0FFygARhT1A>

2022 年创新型代表性慈善信托项目盘点

张健

摘要：本文尝试对 2022 年落地的全国首单及代表性慈善信托项

目进行梳理归纳，以期对后续慈善信托的创新发展提供参考借鉴。

链接：<https://mp.weixin.qq.com/s/-Ho6M4XiZmv-CeYmcagqow>



德恒财富动态

1. 杭州：助力《杭州市慈善信托工作指引（试行）》出台

2022年12月，杭州市民政局和浙江银保监局联合印发《杭州市慈善信托工作指引（试行）》（杭民函〔2022〕87号），这是杭州市慈善信托专项改革试点工作的又一阶段性成果。在杭州市民政局和浙江银保监局的共同指导下，德恒杭州办公室作为起草牵头单位，联合万向信托、浙金信托、杭州工商信托、中建投信托、杭州互联网公证处、浦发银行杭州分行、中信银行杭州分行、建行浙江省分行、兴业银行杭州分行、微笑明天慈善基金会等一线实操机构，历时8个月数易其稿完成了《指引》的编写。

链接：<https://mp.weixin.qq.com/s/-Ho6M4XiZmv-CeYmcagqow>

2. 南宁：中国银行私行莅临参观交流

2023年1月4日，中国银行南宁分行私人银行中心负责人黎君圆主任、投资顾问周为莅临德恒南宁办公室参观交流。

链接：https://mp.weixin.qq.com/s/jhtQ0_k_cDjZnjN8KW8WBw



3. 重庆：携手华泰人寿举办“家企法律风险 + 婚姻财富规划”沙龙活动

2023年1月5日，德恒（重庆）家族财富管理法律中心携手华泰人寿保险股份有限公司重庆分公司，联合举办了“家企法律风险 + 婚姻财富规划”沙龙活动。主题分享环节，李思雷律师以“家庭资产和家族企业债务的混同及风险隔离”为题进行细致分享，别娅律师以“婚姻财富规划”为主题进行了分享。

链接：<https://mp.weixin.qq.com/s/udlez7Pt-wUbl0gQK4Zv4A>



4. 南宁：甘露律师参加中信银行“云企会”品牌发布会暨财富私享会

2023年1月6日，中信银行南宁分行举办了中信银行“云企会”品牌发布会暨新年财富私享会。德恒南宁办公室合伙人、德恒（南宁）家族财富管理法律中心副主任甘露律师受邀参加本次发布会。

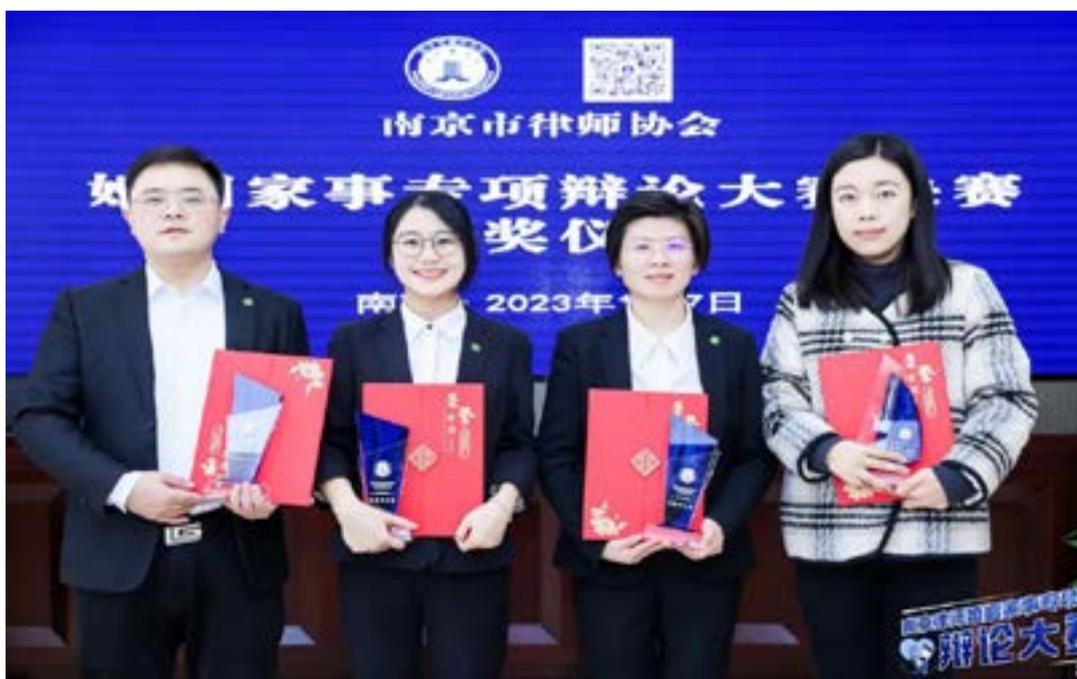
链接：<https://mp.weixin.qq.com/s/cPrf8AfPzrckjRbKQlYM9g>



5. 南京：荣获南京律师婚姻家庭首届辩论大赛团体二等奖

由南京市律师协会主办，南京市律师协会婚姻家庭与财富管理法律专业委员会、南京市律师协会律师辩论团承办的婚姻家庭辩论大赛，于2023年1月7日举行决赛。德恒南京辩论团经过层层比赛，最终在本次辩论比赛中获得团体二等奖，同时三位参赛辩手均获得个人优胜辩手的荣誉。

链接：https://mp.weixin.qq.com/s/Twnwz_KqsgG67g-xrpITXw





DEHENG LAW OFFICES



北京市西城区金融大街19号富凯大厦B座12层 100033

Tel: +86-10-52682888

Fax: +86-10-52682999

Email: deheng@dehenglaw.com

Web: www.dehenglaw.com