

当家族传承遭遇慈善

这个8月,为“渐冻人症”募资的“冰桶挑战”从美国蔓延至中国,这场看似娱乐化的大众募捐活动令慈善再度成为全球潮流。事实上,家族传承过程中,慈善同样可以发挥正向作用。在出身印刷世家的富五代艾略特·当纳利看来,做慈善有助于家族传统与价值观的传承、凝聚力的增强,这才是打造成功家族的核心。

对于欧美富人而言,慈善如今已不仅仅是回馈社会、捐钱这么简单,越来越多机构将之视为家族传承方案不可或缺的一部分,可以教育下一代如何实现既定目标、如何用钱、如何做人。富人家族对慈善服务的需求日益突显,使得私人银行、家族办公室之外,各类慈善咨询公司应运而生,并瞄准中东、中国、俄罗斯等新兴市场。作为全球最大慈善服务机构之一的洛克菲勒慈善咨询,经手处理的捐款金额已超过30亿美元。服务超高净值资产客户的瑞银、甲骨文资本集团亦投身其中,探寻慈善服务的新模式。

左言/文

图片来源:www.gettyimages.com/





作为全球最大的印刷公司之一美国当纳利集团 (RR Donnelley) 创始人的后代, 艾略特·当纳利 (Elliott Donnelley) 直到 13 岁才得知自己的“富五代”身份。“我在翻看《吉尼斯世界纪录》时, 发现了自己的姓氏 Donnelley, 吃惊之余, 便告诉了我爸爸。结果爸爸却说, 我就是这个家族的成员。”

这个外人听起来有点吃惊的故事, 在当纳利家族的眼中并不算稀奇事。“给孩子太多的钱会让他们认不清自我”, 数十年前, 艾略特的父亲更是直到结婚时才知晓自己是印刷世家当纳利家族的第四代。

从 1864 年艾略特的高曾祖父在芝加哥开创印刷事业开始, 当纳利集团曾经头顶全球最大印刷集团的光环, 如今即便只是“最大之一”, 但年销售依然超过 105 亿美元, 员工总数超过 5.7 万人, 在北美、亚洲、拉丁美洲以及欧洲共设有 600 多家分支机构, 2014 年在《财富》美国 500 强企业中列第 268 位。

虽然在中国绝大多数人都会对当纳利这个名字感到陌生, 但实际上早于 1994 年其就已经在深圳创办了首家合资企业——深圳当纳利旭日印刷有限公司, 目前在深圳、上海、北京等地共设立了 7 家工厂。而当纳利集团与中国更早的渊源, 正是始于艾略特本人。

“大学毕业后我先在美国的政府部门工作, 然后在 1989 年来到中国, 边学汉语、边教书。”至今, 他的汉语依然保持一定的水准, 这也为他频繁地来中国交流提供了一定的便利, 虽然他自己表示, “中文水平只是马马虎虎”。

能在那个年代选择来到中国教书, 对一个高鼻子、蓝眼睛同时还出身名门的老外来说, 即使不是离经叛道, 也绝然不能算是常规轨迹。艾略特自己解释起来倒是义正辞严, “当纳利家族传承 150 年, 最重要的是清楚财富就是对服务社会的追求。家族的这个核心价值, 从我的高祖父传到了我的祖父, 又传到我的父亲再到我, 希望也能传递给我的后代”。

这个看似有些打官腔的回答, 背后有着一整套完善机制的支撑。而它的前提条件在于, 深刻理解传承不仅仅是一场有关金钱的“接力赛”, 而财富也不仅仅只是账户上面的那若干个“零”。

清华大学五道口金融学院家族企业课程主任、中

国金融案例中心执行主任高皓指出, 家族传承需要具备四项资本: 除了有形的金融资本, 还有无形的家族资本、人力资本和社会资本, 财富仅仅是最后的结果。要打破“富不过三代”的魔咒, 家族需要的不仅是一套完善的治理体制, 家族成员也需要持有相同的价值观和理念, 通过积极的行动来提升每一项资本。

而无论对提升家族的凝聚力、发掘家族成员身上的能力, 还是社会资源的开发和利用, 慈善均发挥着十分正向的作用。做慈善的过程能帮助家族成员培养正确的价值观, 避免出现因成员争产而最终导致金融资本受损的后果。

当纳利家族的五代接力: 以慈善基金会传递家族价值观

1952 年, 艾略特的祖父母一起创立了当纳利慈善基金会, “以推动慈善、科学和教育为目的”。根据资料记载, 其最初的捐款是价值 6250 美元的大陆石油公司 (Continental Oil Company) 股票, 其中的 2900 美元被赠与了芝加哥艺术学院、Presbyterian 医院、耶鲁大学以及芝加哥大学。由于当纳利家族的生意是在芝加哥发家的, 作为白手起家的爱尔兰后裔, 他们想要回馈这个让自己摆脱了贫穷的地区。

1983 年, 艾略特的祖父退出了集团董事会, 并在同年又创立了以他和妻子名字命名的慈善信托, 并承诺将在今后 25 年里以当纳利集团股票的形式每年向其投入 125 万美元。虽然从法律主体上来说, 基金会和信托二者是独立的, 但事实上它们都聚焦于生态保护、教育、艺术团体和社会福利。今天, 单是当纳利慈善基金会的资产规模就超过了 1.6 亿美元 (截至 2012 年底)。

到了艾略特这一代, 每一个家族成员都有自己的“配额”, 并投向自己所关注的方向。在他眼中, “这是教育下一代的一个很重要的方式, 告诉他们什么叫做责任”。

事实上, 据瑞银集团亚太区慈善及价值投资服务主管董黎滢介绍, 这种主基金搭配若干子基金的方式, 是不少富人家族所钟意的。她介绍了一个来自香港地区的案例: 家族目前共有四代, 第一代关注教



育、以传统的奖学金形式去做慈善，第二代打理的子基金把焦点放在了健康上，但有成员表示想进行“影响力投资”(Impact Investment)，由于二代之间无法形成共识，最后决定再成立一个子基金，“这样家族里每一个第二代都能做自己想做的东西，但同时又都在基金会这个大平台上”。

“让下一代自己去决定，赚多就捐多，赔了就不得捐”。董黎滢表示，这种设置能让家族后代发挥更多的自主性，不仅能让他们在参与的过程中，更好地理解整个家族的理念和价值观，同时也能培养他们的品质，并学到更多在社会上谋生的技能。

对欧美家族后代来说，家族基金会实际是他们进入社会的第一个平台。学会如何与人沟通、如何进行团队合作、如何解决矛盾、如何共同作出决定，这些对家庭生活和企业经营来说都至关重要。同时，第二代的参与还是一个再度检验慈善目标与过程是否合理的机会，因为生活经历和生长环境与老一辈不同的年轻一代会带来新的思维。

如今，艾略特不仅打理着成立于1994年的家族办公室的投资事宜，同时还担任着美国西部慈善工作坊的名誉主席和联席主席。如何提升慈善的效率、更高效地利用慈善资本是他眼下关注的重点，“慈善市场有来自政府、民间和基金会的资本，但它的运作远不及金融市场来得有效率”。

如何提升？艾略特的应对之策，是近年来全球投资的一个热点“影响力投资”，即把对社会的正面影响纳入投资的整体回报评估。它与社会责任投资的区别在于，后者是通过负面筛选排除博

出身印刷世家的艾略特·当纳利直到13岁才得知自己的“富五代”身份。

彩或造成环境污染的行业，而“影响力投资”做的则是正面筛选，投资于清洁能源、中小企业融资等能直接给社会带来正面影响的行业——据摩根大通和洛克菲勒基金会的预测，到2020年，从事“影响力投资”的基金会资产规模将达到1万亿美元。

“之前家族更重视民间慈善，例如帮助学校和无家可归者。但我现在更多是考虑如何利用资本的力量，从根本上解问题。”

当年艾略特的曾祖父接过衣钵时，当纳利家族

附文

美国：家族慈善基金会手握3000亿美元

二战后，家族慈善基金迎来了一波发展高峰，并自此开始在欧美各国的慈善版图上担当起日益重要的角色。从一定意义来说，美国慈善事业今日的繁荣，家族慈善基金会的快速和专业化发展功不可没。进入新千年后，随着造富速度的加快，家族慈善基金会也呈现出前所未有的繁荣。美国逾1/3的家族慈善基金会诞生于2000年后，目前的数量已经超过了4万。

这其中最典型的代表，非全球最大的独立慈善基金比尔和美琳达·盖茨基金会（以下简称“盖

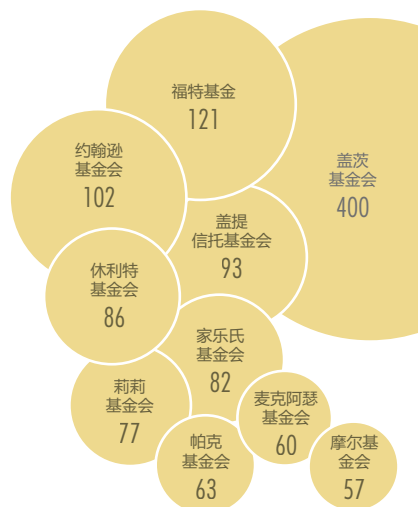
茨基金会”）莫属。这只2000年成立、以盖茨夫妇命名的慈善基金会，专注于全球健康卫生和教育领域。截至2013年底，其资产规模高达400亿美元，员工1211名，自成立以来共捐出善款301亿美元，仅2013年的捐款额就高达36亿美元。

事实上，美国一半以上的独立基金会均由家族运营。除盖茨基金会之外，美国前十大基金会均为家族所有，他们一共掌管着高达1140亿美元的资产（图1）。再加上众多规模在百万美元以下的基金会，美国基金会中心（Foundation Center）的

图1：美国前十大家族慈善基金会资产规模（亿美元）

盖茨基金会(Bill & Melinda Gates Foundation)
福特基金(Ford Foundation)
约翰逊基金会(Robert Wood Johnson Foundation)
盖提信托基金会(J. Paul Getty Trust)
休利特基金会(William and Flora Hewlett Foundation)
家乐氏基金会(W. K. Kellogg Foundation)
莉莉基金会(Lilly Endowment)
帕克基金会(David and Lucile Packard Foundation)
麦克阿瑟基金会(John D. and Catherine T. MacArthur Foundation)
摩尔基金会(Gordon and Betty Moore Foundation)

数据来源：新财富公开资料整理

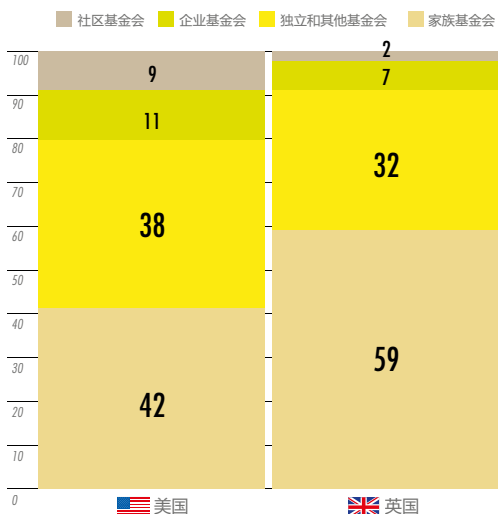




统计数据显示,家族慈善基金会手中总计握有3000亿美元的资金规模,占到了全部慈善基金会规模的42%。不仅如此,家族慈善基金会每年还贡献着全部慈善基金会捐款的42%。

同样在慈善事业中扮演着中流砥柱角色的还有英国的家族慈善基金会。据英国《2014年家族基金会捐款趋势报告》,家族基金会的捐款占到了所有基金捐款59%,同时也占到了175亿英镑私人捐助的8%(图2)。而以资产规模为衡量,家族慈善基金会高达338亿英镑的资产,是全部基金会资产规模的79%。

图2：美英家族慈善基金会贡献了基金类捐款的绝大部分(%)



数据来源:《2014年家族基金会捐款趋势》
(Family Foundation Giving Trends 2014 Report)

的成员有两个义务,一是为当纳利集团而工作,二是将大部分财富用于改善周边人群的生活。显然,这第二条,通过家族基金会以及艾略特本人所推崇的“影响力投资”,依然有条不紊地进行着。而第一条则面临着巨大的改变。

“做企业的目的并非养活家族,而是家族要不断做好这家企业。这是我们家族一直秉承的理念”。从其父亲所在的第四代开始,当纳利集团的所有权和经营权逐步分开,“我们明确了要做大集团需要实现全球化的扩张,而这必须由专业的经理人来完成”。当纳利家族的第四代中仍有半数成员“留守”以外,剩下的大部分都从事着学术、艺术、律师、医生等不同工种。

“当纳利这个符号,就企业而言,已经完全退出了”。如今,“当纳利家族不再掌握对企业的控制权”,艾略特和他的亲戚们只持有当纳利集团16%的股份,家族的策略重点转向了家族办公室的投资以及基金会的慈善事业。

在艾略特看来,一个传承数代的家族,最关键的问题是解决好传统与创新之间的关系,在二者之间找到平衡。“珍视传统,但绝不能躺在祖先的遗产上睡大觉,过分依赖传统会成为一种负担,每一代都要有第一代那样的企业家精神”。价值观的传承,并不意味着一成不变。

他娓娓道来,“过去的人可能觉得不进入家族企业工作,就是失败。但现在的观念不一样了,那个没进入家族业务的人可能有朝一日会创立下一个Facebook。我们要从父辈的创业经历、家族文化和核心价值中汲取养分,然后支持家族成员发挥每个人的特长,平等对待所有成员的选择”。

在艾略特眼中,家族成员俨然也是一个资产组合。他的兄弟们并不参与家族办公室的具体业务,但他会定期把其他家族成员聚在一起,向他们解释自己在做的事情,一方面是他们更多地了解家族事务,不至于有置身事外的感觉,另一方面,“或许他们本人不是某方面

的专家,但有朋友恰好在这一行业里,能够提供一些有用的建议”。

如果说家族办公室解决了财产如何保值和增值的问题,那么家族基金会就解决了如何有意义的花钱的问题,而且两个平台还共同承担着一个家族关于传统、关于价值观的传承重任。在艾略特看来,显然这才是打造成功家族的核心,继而“增强整个家族的凝聚力”。

2015年的夏天,当纳利家族浩浩荡荡的约150名成员,将在1930年艾略特祖父买下的度假屋里进行两年一度的大聚会,“到时我就能告诉你我们家族的具体人数了”。

洛克菲勒发力慈善咨询: 慈善服务需求日增

基金会并非家族做慈善的唯一工具,但却是欧美家族延用了上百年的主流方式,并且发展已经极为成熟(附文)。在美国,它最早出现在马克·吐温笔下的“镀金时代”,钢铁大王卡内基和石油大王洛克菲勒分别捐出了3.5亿和5.3亿美元的善款,为后代树立起“还富于民”的榜样。不仅如此,洛克菲勒所创立的家族基金会和家族办公室均成为了后代的标准模板。

碰巧的是,艾略特本人正是其直接受益者之一。从上世纪90初开始,洛克菲勒基金会(Rockefeller Foundation)创办了一系列的慈善领导力培训课程,让巨富家族的后代们有机会学习如何在继承父辈遗志的基础上,按照自己的想法展开慈善事业。艾略特在接触家族办公室的工作后,于2001年参加了培训。

“这次培训让我受到很大的启发,原来所谓慈善不单单是捐款,还包括如何投资。传统上,家族可能会把可投资资产的90%投到企业中,剩下10%去做慈善。但事实是,另外的90%也可以用来做善事。”艾略特对“影响力投资”的认识正由此开始。

与此同时,随着慈善在家族传承中的作用越来越受到认可,对慈善服务的需求也日益突显。2002年,在慈善领导力培训的基础之上,非盈利机构洛克菲勒慈善咨询(Rockefeller Philanthropy Advisors)正式成立,以分享洛克菲勒家族长久以来运营包括基金会在内的多个慈善项目的经验。

时值今日,洛克菲勒慈善咨询已经成为全球最大的专业提供慈善服务的机构之一,其在美国本土所设立的四间办公室共有40位全职员工,协助超过160位捐款人每年将高达2.8亿美元的善款和社会投资投向非洲、亚洲、北美和欧洲等地的20多个国家。迄今为止,其经手处理的捐款金额已超过30亿美元。

作为一个全方位的服务机构,洛克菲勒慈善咨询的客户不仅仅包括了个人、家族基金会和家族办公室,公共机构和企业基金会也是其服务的对象,为它们提供从方案起草到项目执行、管理和评估一条龙的服务。

甲骨文资本集团:

中东、中国、俄罗斯成慈善服务新兴市场

洛克菲勒慈善咨询只是日益做大的慈善“生意”中的一员,越来越多的机构把慈善视为家族传承方案不可或缺的一部分,除了私人银行,包括家族办公室和咨询公司等都将慈善服务纳入了财富管理的范畴,甚至专门为家族提供慈善咨询的公司也应运而生。

而在全球财富由西向东转移的进程中,洛克菲勒当年“将慈善当作一项事业来运作”的指示不仅在欧美成为了极为普遍的现象,也开始在新兴市场国家生根发芽。

总部位于卢森堡的多家族与财富咨询办公室甲骨文资本集团(Oracle Capital Group)就是一家专注于新兴市场的机构,其全球七家办公室服务着来自俄罗斯、中东和东欧等地的50多个家族,提供财富结构、资产保护、资产融资及保险、法律案件管理、房地产开发和慈善事业等多项服务。

斯维特拉娜·瑞亚博龚(Svetlana Ryabokon)是甲骨文资本集团财富结构管理及信托服务的负责人,她口中的俄罗斯和中东的企业家,跟中国富人有着惊人的相似。

瑞亚博龚大约在15年前开始接触俄罗斯的企业家——她本人就来自俄罗斯,苏联解体后去到英国读书,先后从牛津和剑桥大学毕业,后又取得了律师执照。

“我们的客户多是第一代企业家，平均年龄在45-55岁左右。15年前，他们都还很年轻，很多既没有结婚更没有孩子，所以完全不考虑传承、慈善这些问题。”现在，情况却大为不同，“他们各自经历了人生的不同阶段，逐渐意识到虽然做生意赚钱一直都很重要，但如何保值和增值更为重要。”

随着人生的重点和优先项发生变化，这些企业家的需求也自然发生了变化。“他们有些来寻求普遍性的建议，但更多是带着问题而来，寻求解决的方法”。譬如，如何让分散在各地的孩子加强联系，如何让含着银匙出生的第二代少点富二代的负面习气。



瑞亚博龚口中的
俄罗斯和中东的企业
家，跟中国富人有着惊
人的相似。

“还有一种情况，现在俄罗斯和中东的富人都喜欢在子女年幼时就把他们送到英国或者其他欧美国家接受教育，这些国家有着深厚的慈善文化，他们学成回国后就会想把这种传统移植到自己国家”。

针对他们的情况，瑞亚博龚强调，“慈善是家族传承计划的一部分，它不仅仅是回馈社会、捐钱这么简单，更重要的是教育下一代，如何在长期内实现既定目标”。

在她看来，慈善不仅可以教会下一代如何用钱，如何对待时间，最终如何去做好人，同时也让他们“学会尊重家族的传统、文化以及其他家族成员和周围的人”。

不仅如此，与欧美家族通常倾向在本国设立慈善基金会不同，瑞亚博龚指出，中东富人喜欢到海外设立基金会，因为他们的后代基本都在欧美读书，可以帮他们树立良好的形象。“从商业角度来说，企业海外扩张时，若想在短时间内复制本土的成功、获得欧美市场的认可较为困难，但通过慈善可以迅速让商誉增值”。

当然，慈善咨询只是甲骨文资本集团财富管理服务包的一个组成部分。集团下一步的计划，是把它全套的服务移植到中国来，“产品服务相同，但由于法律文化不同，会聘用熟知中国文化的专家，也会协同整合各种资源，找到各个领域最合适的专家”。

瑞银：慈善咨询“增值服务模式”

吸引甲骨文资本集团的，是中国急剧膨胀的个人财富和富人数量。

2014年，“新财富500富人榜”上榜者的财富总额达到44986.9亿元，平均财富约

90亿元,较2013年增长25.7%;上榜门槛比去年提高26.7%,达到38亿元。从财富量级看,超级巨富人数亦明显增加,百亿级富豪数达到120位,远超去年的87位,创历年新高,相比2004年的富人榜上,当时还没有一位百亿富豪。

更重要的是,2014年“新财富500富人榜”上,50岁以上富人占比为66%,这意味着接近七成的中国富人面临接班人问题,2.8万亿元民间财富掌控者面临易主。

董黎滢表示,瑞银每5个家族传承业务新增客户中,就有1-2个来自中国内地;家族慈善方面,一半以上新增客户来自中国内地。



对中国富人来说,接班与传承从来就不是个轻松的话题,再加上慈善,问题就变得更加复杂化。所以,“目前在家族传承业务方面,前来咨询方案的每5个新增客户中,就有1-2个来自中国内地市场;在家族慈善业务方面,新增一半以上的客户都来自中国内地。”

瑞银亚太区慈善及价值投资服务主管董黎滢介绍道,“在中国,慈善事业正成为蓬勃兴起的现象。”

作为全球超高净值资产客户的服务机构,瑞银慈善和价值投资团队的逾30位专家提供慈善事业、战略性慈善捐款的服务,以及进行具有社会影响力的投资。与甲骨文资本集团这类机构相比,瑞银的慈善服务以增值服务的形式存在,实行的是“零收费模式”。

“瑞银的慈善咨询服务已经做了10年,内容包括为客户的捐赠方向和方式提供建议”,在这类服务中,瑞银只提供咨询,并不会派人直接参与慈善项目的运作,因此服务对象也不限私人银行客户”。

提供咨询只是第一步,接下来,瑞银还会根据客户的要求搭建慈善构架,并进行专业的项目管理,包括项目选择和确立、尽职调查、项目设计、与政府监管部门沟通、订立绩效指标以及监督和评估。

为了更好地服务亚洲客户,尤其是来自中国内地的富人,2013年5月,瑞银慈善基金会(UBS Optimus Foundation)在香港地区成立了办公室,为有意参与慈善的亚洲家族提供系统咨询及解决方案。此基金会创办于1999年,旨在为儿童创造健康和安全的 living 环境。目前,其已收到1.8万项捐款,拥有2亿瑞士法郎的资金规模,在全球75个国家

资助逾300个项目,其中超过40个项目来自亚太地区,17个项目来自中国内地。

在香港办公室成立之前,瑞银的慈善服务止步于前端的咨询。而现在,瑞银不仅涉足构架的搭建和慈善项目的具体执行,客户也可以选择通过瑞银慈善基金会作为捐助的通道。

董黎滢表示,虽然在香港设立了办公室,但瑞银的慈善服务主要针对的还是中国内地富人的境外资产;而绝大部分的内地客户,都会选择“在海外搭建慈善框架,但项目仍然放在国内做”。蒙牛乳业创始人牛根生就将自己名下的外蒙牛股权资产全数转让给属于瑞士信贷旗下的Hengxin信托,以避免中国内地对慈善基金会的诸多限制与繁琐程序。

20/20 社会影响力领袖团: 东亚富二代结伴行善

整体而言,与欧美家族相比,中国富人更加倾向于以企业作为慈善的主体,“一是为企业品牌宣传,二是大众的期望所在,三是基于税务优惠。但我们看到有越来越多的中国客户开始对家族基金会表示出浓厚的兴趣,扶贫和教育是中国富人最关注的问题,其次是老龄化和环保”。

不过,以董黎滢目前的经验来看,中国乃至亚洲的富人都极少会聘请专业人士打理家族基金会,这与欧美的作法完全不同,“这是因为,就慈善而言,中国的专业化和职业化都刚刚起步,专业人才本就紧缺,而中国的企业家也喜欢亲力亲为,或是会请一个或半个(兼职)员工,更多则是让家族企业的员工兼任”。

另一个不能忽略的事实是,在中国,绝大多数的富人还都是创一代,子嗣后代多半还在为企业而奋斗,既没有足够的人力也没有足够的精力,如欧美的家族后代一般全身心参与慈善事业。

然而,一个可喜的现象是,不管是在整个亚洲地区,还是中国,越来越多的企业家选择把子女送至欧美接受教育,学成归来的富二代们对慈善的接受度更高,“虽然多数时候决定权还在一代手中”,但他们已经开始尝试以自己的方式去发出声音。

在2014年瑞银慈善高端论坛上,由来自新加坡、印尼和中国香港、中国台湾的家族后代组成的20/20社会影响力领袖团正式成立。它的成员大多介于25—35岁之间,目标是培育慈善和投资领域培育的新生代领袖人物。

作为集团核心成员的陈逸宁,是一位年轻的摄影师,香港陈氏家族的第三代成员,从15岁时起她就跟自己的堂兄妹和表兄妹一起参与了家族里思源和择善两个基金会的活动。“长辈们没有要求我们必须要去做什么,只是带着我们看第二代是如何做事的”。

刚步入社会不久的陈逸宁与其他摄影师一起创立了一个名为“摄影师·希望(Photographer for Hope)”的慈善组织,希望“用摄影和讲故事的方式来帮助社会实现改变和进步”。

“20/20社会影响力领袖团的成员都是朋友,或是朋友的朋友,我们对加入家族企业感到有压力,但却仍然想对家族的核心价值有所贡献。”这个打扮入时的姑娘看起来有些腼腆,却很有自己的想法。“我的祖父和父亲是先创富后回馈社会的,而我们这一代已经具备了良好的物质基础,慈善可以从已经拥有的做起,用创新的方法去做慈善”。

在这一点上,富三代陈逸宁显然与大洋彼岸的富五代艾略特不谋而合。这个高个子的美国人近两年频繁到访中国,除了为其家族投资合伙企业的白沙集团(White Sand Investor Group)寻找合适的投资标的外,更是不遗余力地在中国推广他所信奉的“影响力投资”。

当纳利家族的两个慈善基金会如今都已经交由专业人士打理,“但它们所映射出家族的传统和价值观并没有变”,艾略特的语速极快,“希望我们这些子孙后代可以依靠自己的能力去赚钱,然后用这些钱去做更多的善事,去创立自己的慈善基金,用更具创造力的方式去做慈善。也许,你可以从我的儿子或孙子辈中得到求证,看看当纳利家族的传统和价值观是否能继续传承下去”。

对于本文内容您有任何评论或欲查看其他资本圈精英评论,请扫描版权页二维码,下载并登录“新财富酷鱼”和我们互动。

中国慈善如何破局

经历郭美美等事件的冲击后，一度兴起的中国慈善基金会又徘徊低谷。2013全球慈善指数排行榜上，中国民众的慈善参与度读数在135个国家中位列倒数第二，国人慈善捐款占GDP的比例仅为0.1%，大幅滞后于美国的2.2%。慈善机构体制和管理的落后，是长久以来禁锢中国慈善事业发展的关键所在，完善法律和明确税收优惠，可望使之获取可持续发展所需的基础支撑。

近年来，中国非公募基金会的增量显著，这其中，家族慈善基金会占了很大一部分。不过，根据瑞银集团亚太区慈善及价值投资服务主管董黎滢的介绍，它们中的绝大多数选择了在香港地区搭建慈善架构，然后回到内地捐助项目。

“现在已经可以在中国内地成立家族慈善基金会了，但门槛较高、手续比较复杂。而在香港地区，要想成立一只家族慈善基金会，只需成立一家慈善性质的公司，随后去税务局办理慈善身份就搞定了。”

董黎滢口中的“复杂”，正是中国内地家族慈善基金会的发展远远落后于欧美国家的一个重要原因。

“准生证”难题

按照2004年颁布的《基金会管理条例》，慈善基金会在中国分为可向大众募资的公募基金会和不可向大众募资的非公募基金会，家族基金会基本属于后者。《条例》允许个人捐资创办、冠名基金会，非公募基金会这个新种类由此有了“合法身份”，但这并没有从根本上解决中国家族慈善基金的“准生证”难

题，新注册成立的基金会都必须提供“业务主管单位同意设立的文件”，在明确“后台”之后，方能在承担慈善基金会管理职能的各级民政部门注册。而类似“壹基金”这样由私人发起的公募慈善基金会，要获得“准生证”更是难上加难。

截至2006年底，中国1144家基金会中，非公募基金会只有349家，而在美国，仅家族基金会的数量就占到了全部基金会的近半壁江山，以其为代表的民间慈善是公益事业的主力军。

控制权冲突

而即便成功拿到来之不易的“准生证”，运营也并非易事，最直接的一点就在于基金会的控制权。“在香港地区，创办家族可有多位成员出任基金会董事，对基金会有完全的控制；而在内地，家族成员只能占到基金会董事会的1/3，这意味着家族失去了控制权。”董黎滢介绍道。

中国的创一代对自己一手打造的企业都有着极强的控制欲，在回馈社会时，他们依然希望将主动权

掌握在自己的手中。他们的愿望,与中国慈善事业长期由政府所主办的现行体制显然有着不小的冲突。

根据英国《慈善援助基金会(Charities Aid Foundation)》2014年的报告,2008年,中国89.2%的捐款流向了政府附属的慈善组织、红十字会和其他通过民政部门运行的各个公益项目。这一年所发生的汶川地震,是中国慈善事业发展的分水岭。不透明、非专业的运作所导致的善款被侵占、捐赠不到位等长久以来的痼疾,在大灾面前以一种最激烈的方式暴露在了所有国民面前。而“郭美美事件”的发生,更是加重了这一信任危机。

事实上,慈善机构体制和管理落后,正是长久以来禁锢着中国慈善事业发展的关键所在。

2013全球慈善指数(World Giving Index)排行榜上,中国民众的慈善参与度读数非常之低,乃至在135个国家中位列倒数第二位,远远落后于经济处于同一发展水平的国家。而贝恩咨询公司2010年

的一份报告显示,以慈善捐款占GDP的百分比来衡量,中国的0.1%比例大幅滞后于美国的2.2%。

英美式慈善管理

作为全球最热衷于慈善事业的国家,美国在过去5年的全球慈善指数上遥遥领先,而在2014年炎热的8月里,一场为“渐冻人症(ALS)”募资的“冰桶挑战”已经蔓延至大洋彼岸的中国,盖茨、马斯克、郭台铭、李彦宏和雷军等均接受了挑战。作为一场令人脑洞大开的慈善活动,7月29日-8月20日,美国ALS基金会收到了3150万美元的捐款,而去年同期仅仅只有190万美元。一场看似娱乐化的大众募捐活动背后是专业化体制的支撑。

不仅如此,作为世界级的富人,盖茨、巴菲特、扎克伯格,他们的每一次捐款除了能切实帮助到有需要的人之外,都传递着巨大的榜样力量。2006年,巴菲特宣布将85%的个人财产逐年捐赠给盖



鸿海集团总裁郭台铭(右)响应为渐冻人募款的“冰桶挑战”公益活动。

图片来源: www.cfp.cn/

世界上绝大多数民众热衷慷慨解囊的国家都立法扫除了慈善捐款的行政障碍,并且许多国家还通过财税杠杆提供全面的激励机制。

茨基金会,这不仅让他超越卡内基、洛克菲勒、福特和盖茨,成为史上最慷慨的慈善家,更让盖茨基金会以绝对优势,成为全球最大的独立慈善基金。

2010年,盖茨又联合巴菲特向全世界的富人请愿,希望他们可以承诺捐出一半的身家资助慈善事业。他们从美国财富位居前400位的富人着手,目前已有127位富人参与了该项计划,年龄跨度为29-98岁。

追根究底,美国富人的慷慨与高遗产税的征收有着密不可分的关系。但不可否认的是,包括美国在内的经济发达国家之所以慈善更为普及、人均捐款频率和额度更高,便利的捐献流程同样发挥着重要的作用。

世界上绝大多数民众热衷慷慨解囊的国家都立法扫除了慈善捐款的行政障碍,并且它们中的许多还通过财税杠杆提供全面的激励。

经过半个多世纪的发展,美国现代基金会形成了一套完善的制度,包括注册、管理和筹资方方面面。而在透明的财务管理制度支持下,所有基金会都实现了公司的运作——基金会每年都必须向美国国内税务署(Internal Revenue Service)提交完整的990-PF表格,向公众汇报其财务情况以及善款流向。

在义务之前,先行而至的是权利。根据美国国内税务署的规定,捐赠者为个人、家族或公司的私人基金会可享受税收减免,享受免税待遇的细则和条款十分细致,且都有据可查。税务署的统计显示,2007年,全美400位纳税大户的年总收入为1380亿美元,当年通过各种方式的公益行为总计获得免税金额高达110亿美元,占到了年收入的8%。

在英国,通过“礼物援助(UK Gift Aid)”,纳税人每捐出100英镑,视其收入的高低可向海关税务部总署申请20%-25%的税务减免,如果纳税人的年

收入高于3.4万英镑,被捐助的慈善机构还能从海关税务部总署(Her Majesty's Revenue and Customs)拿到25%的减免。

“捐献者填表,慈善机构拿着这个表再填一个表,纸质、电子或是电话申请均可”。甲骨文资本集团财富结构管理及信托服务负责人瑞亚博龚介绍道。还有一种更为简单的方式,如果捐款人想要捐赠1000英镑,只需拿出800英镑的真金白银即可,通过税务减免,剩余的那200英镑被视为已经捐赠。

不仅如此,为了更好地管理非盈利机构,英国还致力于为其量身打造统一的监管方,联合慈善委员会(Charity Commission)和海关税务部总署联手编写相关会计条例——在美国,国内税务局是非盈利机构的主要监管者,负责审核其年报,但并没有向基金会问责的权利。

中国慈善事业成长的基础支撑

与美英相比,中国被调侃为“难产近10年”的《慈善法》仍处于广泛调研阶段,没有明确的出台时间。现行有关慈善事业的法律仅有《公益事业捐赠法》(1999)和《红十字法》(1993)。除此以外,就是一些行政法规和主管部门规章。在无法可依的情况下,慈善事业的发展着实难以跃升一个量级。

与此同时,虽然对慈善捐款给予“税收优惠”的说法一直都在,但既无特别具体的细则可循,更何况享受全额免税的捐款对象仅限于中华慈善总会与中国红十字会等五家慈善机构。这都在很大程度上影响了个人和企业捐款的积极性。

尽管如此,董黎滢对中国慈善事业的未来发展依然充分乐观,财富的迅速积累是一方面,富人慈善意识的提升是另一方面,与此同时,“有国外的经验可借鉴,成长也一定会比欧美国家快。关键是要用做企业的方法做慈善”。

随着慈善的盘子越做越大,非政府化、专业化和系统化将成为必然的发展方向。如同经济领域的各个行业均可通过投资基础设施来培育和推动发展一样,中国的慈善事业亦可通过完善法律和明确税收优惠来获取可持续发展所需的基础支撑。■