

家族办公室与私募市场

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland), Solicitor (Hong Kong),
Solicitor (England & Wales)

投资期限较长的家族办公室，常常将越来越多的财富配置于私人公司、不动产和基础设施。私募市场可以提供颇具吸引力的机会，但也需要细致的法律工作，因为相关条款均为单独谈判，而退出可能需要数年时间。

1 直接投资

在直接投资中，家族办公室或控股公司自行取得一家公司的股权。这使家族能够掌控投资标的的选择，并避免基金费用，但需要具备寻找、分析和监督交易的能力。典型的交易文件包括投资条款书、股份购买或认购协议、股东协议以及目标公司的章程。对法律、税务、财务和合规事项（包括制裁和反腐败审查）进行尽职调查必不可少。

2 跟投

跟投使家族办公室能够在特定交易中与私募股权基金或其他领投资方共同投资。家族可以借助领投方的专业能力，且通常享有优惠的费用条件，但影响力一般有限。关键要点包括信息权、退出权的协调、防稀释保护以及后续融资的处理方式。

3 俱乐部交易

在俱乐部交易中，多个家族或投资者汇集资本，共同收购一家公司或一项资产。俱乐部成员之间的治理与同目标公司之间的协议同样重要。一份起草完善的投资者协议或共同收购载体，会规定决策规则、僵局解决机制、优先购买权、领售权和随售权，以及对无法履行出资要求的成员的处理方式。

4 瑞士关于合格投资者的规则

瑞士金融市场法根据《金融服务法》（FinSA）区分零售客户、专业客户和机构客户。许多私募市场产品，特别是《集合投资计划法》（CISA）项下的某些集合投资计划，只能向合格投资者提供。视其组织情况而定，家族办公室可能符合专业客户的条件，例如设有专业的资金管理部门；高净值个人在一定条件下也可以声明希望被视为专业客户。这些条件是否满足应逐案审查，因为客户分类既影响产品的可得性，也影响投资者保护的程度。

5 架构设计与退出

控股架构决定了股息和资本利得如何征税，以及能否享受税收协定优惠。退出途径，例如出售给产业买家、二级市场出售或首次公开发行，应在进入时即加以考虑，因为退出所需的权利必须在一开始就谈判确定。

6 实践中的有效做法

- **明确的投资标准：**有助于家族办公室迅速拒绝不合适的交易，集中资源。
- **预先谈判退出权：**保留日后难以争取到的选择。
- **认购前核查投资者分类：**可避免在产品准入方面遇到困难。

7 Ressos Legal 如何提供协助

我为家族办公室就直接投资、跟投和俱乐部交易提供咨询，范围涵盖从投资条款书、尽职调查到交割以及投资后的治理。[欢迎联系我](#)，进行初步沟通。

仅供一般参考。本文不构成法律或税务意见，不能替代针对个案的专业意见，亦不建立律师与客户关系。本文反映截至2026年9月的法律状况。

在线版本: cn.helveticaregister.com/family-offices-private-markets-direct-investments