

## 海外精英

# 对囤积财富说“不” 于是我离开了家族基金会

我是家族财富的第五代继承人，成长于一个既重视慷慨又重视资源囤积的文化中。意识到这种心态的缺陷，并且相信自己无权控制本应用于帮助他人的资产，我在2023年把家族基金会中属于我的那部分资金全部花光。

我开始相信，家族基金会阻碍了资金流向需要帮助的人。家族基金会和其他私人性质的基金会所囤积的巨额资金，应该让任何自称是慈善家或从事慈善行业的人感到羞愧。5%的年度强制性最低支出是主要原因，它使得由单一捐赠者创建的基金会在几代人的时间内成为超级富有的机构。(译者注：根据1969年尼克松总统签署的美国联邦税法《税收改革法》，非运作型私人基金会每年需至少支出5%的资产用于慈善，以保持其免税地位且不受处罚。)

尽管包括我所在的基金会在内的大多数家族基金会目前每年的捐赠额都超过5%，但这还远远不够。想想看，从1985年到2020年，美国私人基金会的资产增长速度是GDP增长速度的两倍，并在2024年达到了历史最高水平。这种财富囤积使国家失去了急需的资源，尤其是在政府削减拨款的情况下。

我家族的历史就体现了这个问题。20世纪60年代，我的祖父母创立了一个慈善基金会，持有他们旗下企业的股份。这些

“我从家族的慈善事业中汲取了教训，这让我明白，我和整个慈善行业都需要一条不同的道路。”

股票的收益旨在用于慈善目的。1996年，当我的家族出售其在公司的股份时，我祖父母的基金会也出售了其持有的股份，基金会则更名为HRK基金会，并发展至为每位在世成年后代在其中设立独立基金。

基金会的资产随后被投资于股票市场。随着时间的推移，投资回报超过了我们捐赠出去的款项，并且由于5%的规则，捐赠规模也持续增长。我们的资产在公司出售后的30年里几乎翻了一番。

强制支出的目的是让基金会永续，避免资金耗尽而破产。但实际上，5%的支出比例太低，不足以控制资产增长。对于像我这样的家族基金会来说尤其如此，捐赠者每年都要从个人收入中多拨出一部分资金用于捐赠，以获得税收优惠。

我从我的家族基金会以及此

类机构的整体文化中学到了很多东西，其中有三点尤为突出：

第一，5%规则助长了权力囤积。由于基金会的捐赠支出经常超过5%的最低要求，人们会觉得我们特别慷慨。这项规定设定了一个门槛，任何超过这个门槛的支出都会被视为额外加分。

这种想法带来了破坏性的后果。比如，基金会中第一代人的资金规模足够大，足以让整个基金会支出超过5%的资金，并且持续增长。因为已经满足了最低支出，基金会中的年轻一代就可以甚至被鼓励在不作慈善支出而积累财富。这种做法既助长了财富的囤积，也滋生了权力的囤积。

当时普遍存在一种父权观念，认为富人最懂得如何解决社会问题。我曾经也认同这种观点，但现在不再认同了。那些最接近问题的人显然更有能力解决问题，他们只是缺乏资源。

阻止家族基金会囤积财富的一个方法，应该是规定一个基金会接收资金门槛，超过这一门槛，其产生的收入都应该作为慈善支出。这种方法可以控制基金会资金的增长，而增加慈善支出。

第二，“无声捐赠”有可能是一种有害的沉默。“无声捐赠”即富人们在捐赠时不想引起关注。对于像我这样的家族基金会来说尤其如此，捐赠者每年都要从个人收入中多拨出一部分资金用于捐赠，以获得税收优惠。

因此，我把慈善事业视为一



种个人负担。我感觉如果我捐赠时不够谨慎，就会引来太多的捐赠请求，或者被人利用。后来我才明白，这层保密的面纱掩盖着一个不公平的体系，旨在将资金牢牢地掌握在富人手中。

我是在与筹款人建立了联系后才意识到这一点。他们向我展示了像我这样的家族基金会，其固有的保密性如何导致了一线非营利组织效率低下。悄无声息的匿名捐赠使他们难以知晓私人资助者并与后者沟通。最终，这加剧了家族成员为了自身利益而囤积资产的现象。

第三，财务激励阻碍了实质性捐赠。我的家族基金会和大多

数其他捐赠者一样，优先考虑基金会的基金规模，而不是如何利用这些资金帮助更多社区。一旦仅根据基金规模是否增长来评价基金会的资产管理者，他们往往只关注产生最大财务回报的投资，而不是这些投资如何有效地帮助有需要的人。

我在年轻时并没有意识到，与其坐拥财富，不如将资金重新分配给那些拥有妥善管理知识的社区基金会或土地信托。现在我明白了，持续捐赠才是最有益的，即使这意味着要耗尽基金。

最终，所有这一切促使我做了一个对我来说唯一可能的决定——离开我的家族基金会，花光

我那部分基金。两年多来，我向部分基金会以及许多其他社区基金和一线非营利组织捐赠超过400万美元。我的家人对我的决定反应不一，有的反对，有的默许，但我相信我做出了正确的选择。

作为一名财富继承人，我有空间去冒险、接受失败和再次尝试，这种空间赋予了我以洞察力和机遇。更多人应该拥有这种空间，但最近美国政府对拨款和社会服务的削减将使这变得更困难。对于像我这样的富人来说，现在正是彻底改变捐赠方式的最佳时机。

(转自慈善纪事网站，作者凯瑟琳·海斯，高文兴译)

公益广告

扫码  
了解详情

更正:2025年9月2日总第5614期4版益言堂标题应为“构建沉浸式社区金融互动场景 赋能儿童金融素养成长”。

发行热线:010-65927745 广告热线:010-65953695 广告发布登记号:京朝市监广登字20170139号 投稿邮箱:editor@gongyishibao.com 本报常年法律顾问:北京市吴奕赵闻律师事务所 阎如玉律师、马健律师 印刷:保定日报社印刷厂 地址:河北省保定市东风中路1835号