

## 顺应高净值人群个性化需求

# 保险金信托突进

本报记者 陈晶晶 北京报道

保险金信托规模持续刷新纪录。

《中国经营报》记者注意到,2023年“开门红”营销活动以来,保险公司和信托机构频频联手布局保险金信托业务,众多“开门红”保险产品可实现与信托对接,成立保险金信托计划。

例如,近日,外贸信托受托设立了一只总保费达5.4亿元的保险金信托。据外贸信托披露,截至目前,该保险金信托是单笔受托规模最大的。更

## 超40家险企推进

我国保险金信托从初期1.0模式,逐步升级至2.0模式,目前已升级至3.0模式,即“家庭保单”模式。

2022年以来,保险金信托发展势头非常迅猛,各大保险机构均在加速拓展保险金信托业务。

根据泰康人寿披露的数据,泰康人寿保险金信托成单件数从最开始的1年3单,到2020年百单,2021年400单,再到2022年已经突破2000单,累计总规模保费突破了100亿元。而其合作信托公司的数量也由最初的3家扩展至超过20家。

据记者统计,截至目前,平安人寿、泰康人寿、友邦、安联人寿、国华人寿、百年人寿、国联人寿等超40家寿险公司与20多家信托公司合作开展了保险金信托业务。例如国华人寿、百年人寿与中诚信托合作,中宏人寿与中诚信托、外贸信托合作。

据了解,目前主要是终身寿险、年金险、两全险等实现现金流储备、收入补偿等传承效果的保险产品对接信托产品。

需要注意的是,我国保险金信托的信托财产主要是保险金请求权,通常表现为保险的受益权。不过,具体到实操中,保险受益权不局限于保险公司因履行保险合同而向保险受益人给付的保险金,而是需要根据不同的保险种类进行判断和确定。

例如,以终身寿险设立的保险金信托,信托规模为保险保额。由于终身寿险具有一定的储蓄性质,保单会随着时间的推移产生相应的现金价值,并保持增加,因而需要将现金价值同时纳入信托财产范畴,因此信托财产规模以保额计算。

由此可看出,保险金信托的信托财产除了保险金请求权外,还能包含投保人在特定情形下取得的保单现

早之前,2023年1月12日,人保寿险与中诚信托合作,在深圳签下了2023年首个亿元规模的保险金信托。

事实上,保险金信托顺应高净值人群财富管理个性化需求,实现了快速增长。中国信托登记最新数据显示,2023年1月,新增保险金信托规模89.74亿元,环比增长67.05%,规模为近11个月新高。

作为一项跨领域服务,保险金信托在服务模式和功能方面具有哪些特点?运营以来完成了哪些升级迭代?

金价值、分红以及退还的部分保费等保险合同项下可能产生的全部财产权益。

目前,在实操的案例中,保险金信托设立以100万元起步,设立费将根据金额有不同的优惠,信托服务报酬费在0.25%~0.3%/年。

据《长寿时代城市居民财富管理白皮书》调研数据,财富管理及规划是高净值人群选择保险金信托的主要因素之一,比例达68.9%。

业内人士表示,多数高净值客户主要存在三大财富传承诉求:一是将家族财富与家族企业进行风险隔离;二是妥善解决子女婚姻风险所衍生的财产分割问题;三是家族财富的代际传承。

比如一些高净值人士担心子女婚姻会导致家族财富被分割,希望设立保险金信托,给予子女经济支持的同时,又能隔离子女个人财产被分割的风险。此外,部分高净值人士计划将家族财富直接传承给孙辈(或尚未出生的后代),保险金信托也能满足财富隔代传承诉求。

值得一提的是,随着客户对保险金信托认知水平的逐步提升,我国保险金信托从初期1.0模式,逐步升级至2.0模式,目前已升级至3.0模式,即“家庭保单”模式。

据悉,“家庭保单”保险金信托不仅打破了“单一被保险人+单家公司+信托”的传统,还能为客户统筹名下的所有保单,整合到同一个保险金信托架构中。此外,在3.0模式下,委托人以其自有资金设立信托,委托信托公司购买保险产品。信托公司不仅是保险的受益人,也是保单的直接投保人。

## 养老场景类应运而生

随着“长寿时代”的到来,“保险金信托+场景”已经延伸至养老领域。

除了资产配置与财富传承,高净值人群往往在人身财产保障、高端医疗、子女教育等领域具有延伸性需求。

随着保险金信托业务的不断发展,保险公司持续在原有模式上进行了更新迭代,典型的表现就是场景化,即“保险金信托+场景”。如“保险金信托+遗嘱”“保险金信托+慈善”“保险金信托+公益”等。

据悉,在保险金信托引入慈善捐赠服务方面,将信托的灵活性与慈善捐赠的自愿性进行有机结合,实现保险保障、财富传承和慈善三项功能的融合。

此前有委托人患有自闭症的孩子设立保险金信托,通过分次给付的方式为孩子的未来提供基本的生活所需。在此基础上,在该委托人进行资金追加后,实现其每年定额分配以及在受益人身故后一次性定向捐赠给深圳壹基金公益基金会,用于支持以自闭症、脑瘫、罕见病等特殊需要儿童为主要服务对象的海洋天堂计划。

值得一提的是,随着“长寿时代”的到来,“保险金信托+场景”已经延伸至养老领域。最新资料显示,泰康人寿、泰康健投联合五矿信托,创新开发出了直付养老社区的“养老类保险金信托”。

泰康人寿官方微信公众号对此披露称,“养老类保险金信托”是一类特殊的保险金信托对接模式,以提供养老服务为主要目的,填补了目前养老类金融产品以资

## “理赔金”再分配工具

保险金信托的核心功能弥补了人寿保险保险金不足:受益分配方案分配不够灵活和再管理缺失。

“保险金信托并不是很复杂,也不是外界宣传的那样神奇。需要强调的是,保险金信托中的‘保险’和‘信托’是相区隔的。保险金信托在保单有效期内是一份保险计划,只有在触发保险事故后,保险合同项下产生的保险‘理赔金’进入信托专户,保险合同终止后,信托才开始真正运作。换句话说,不是将保险公司已收保费交给信托公司管理,而是在触发保险事故后,按照合同要求,将保险‘理赔金’或者满期金交给信托公司履行其管理职责,包括但不限于资金投入运用、账户管理、运营维护、清算分配及提供或出具必要文件以配

| 30家寿险公司保险金信托业务相关布局 |       |          |   |
|--------------------|-------|----------|---|
| 序号                 | 公司名称  | 开展时间     | 信托业务相关布局                                  |
| 1                  | 中国人寿  | 2021年12月 | 中国人寿、广发银行联合中诚信托为高净值客户提供“保险+信托”双重服务(银寿信协同) |
| 2                  | 平安人寿  | ——       | 平安人寿、平安银行、平安信托三方协同(银寿信协同)                 |
| 3                  | 太保寿险  | 2020年11月 | 与上海信托签约对接信托服务合作协议                         |
| 4                  | 太平人寿  | ——       | 家族办公室会员可享受包括财富传承板块的家族信托、财富管理和法税顾问等多项定制服务  |
| 5                  | 中信保诚  | 2014年5月  | 与中诚信托推出“传家”系列保险金信托产品                      |
| 6                  | 新华保险  | 2023年2月  | 召开2023年个险渠道保险金信托业务培训                      |
| 7                  | 泰康人寿  | 2015年    | 打通年金险、终身寿险、两全险等产品对接路径                     |
|                    |       | 2019年    | 中诚信托与泰康人寿等推出国内首个保险金信托服务标准                 |
|                    |       | 2022年11月 | 与泰康健投联合五矿信托推出首单信托直付养老社区的“养老类保险金信托”        |
| 8                  | 阳光人寿  | 2022年    | 推出专属保险金信托服务子品牌                            |
| 9                  | 人保寿险  | 2008年    | 人保集团成为中诚信托第一大股东                           |
|                    |       | 2018年6月  | 中诚信托组织人事关系转由人保集团党委管理                      |
|                    |       | 2021年9月  | 人保寿险与中诚信托合作的首单保险金信托在广州成功签约                |
| 10                 | 富德生命  | 2022年6月  | 获批受让国民信托40.72%股权                          |
| 11                 | 友邦人寿  | 2018年    | 上海信托与友邦人寿签署合作协议,首单信睿·友邦传世1号项目成立           |
|                    |       | 2021年11月 | 上海信托和友邦人寿签约                               |
| 12                 | 招商信托  | 2019     | 长安信托与民生银行、招商信诺联合为客户定制一款对接多家保险公司、多类型的保险产品  |
| 13                 | 安联人寿  | 2017年12月 | 中德安联人寿联合中诚信托,在营销员渠道推出中德安联盛世尊传保险计划         |
| 14                 | 中宏保险  | 2019年    | 将家族办公室和“保险+家庭信托”模式引入市场                    |
| 15                 | 北京人寿  | 2023年1月  | 与中建投信托签署战略合作协议                            |
| 16                 | 同方全球  | 2018年    | 截至2022年6月底,签约保险金信托164件                    |
| 17                 | 恒大人寿  | 2020年4月  | 联合五矿信托推出单类家族信托项目                          |
| 18                 | 百年人寿  | 2022年4月  | 联手中诚信托推出保险金信托服务                           |
| 19                 | 中意人寿  | 2017年9月  | 与昆仑信托正式开启协同合作                             |
| 20                 | 复星保德信 | 2020年1月  | 与中诚信托签署战略合作协议                             |
| 21                 | 国联人寿  | 2019年4月  | 与国联信托合作落地保险金信托                            |
| 22                 | 中英人寿  | 2020年12月 | 与中粮信托联手打造开门红传家服务                          |
| 23                 | 利安人寿  | 2018年    | 江苏信托成为第一大股东                               |
| 24                 | 农银人寿  | ——       | 重庆信托持有10.34%股权                            |
| 25                 | 上海人寿  | ——       | 上海信托持有1.33%股权                             |
| 26                 | 渤海人寿  | 2018年    | 与天津信托签署战略合作协议                             |
| 27                 | 中融人寿  | ——       | 吉林信托持有6.15%股权                             |
| 28                 | 珠江人寿  | ——       | 粤财信托持有1.79%股权                             |
| 29                 | 国华人寿  | 2020年6月  | 与中诚信托在上海签署合作框架协议                          |
| 30                 | 交银人寿  | 2021年8月  | 交银信托联合交通银行私人银行部、交银人寿等设立首单非遗文化传承类保险金信托     |

据公开资料整理

金管理为主的空白。而泰康养老保险金信托直付社区模式,是指委托人设立信托,交付包括保险金请求权、现金等在内的信托财产,指定受益人,提前安排养老分

配及传承方案等。当信托受益人同时满足泰康之家养老社区入住条件,成为养老社区住户时,可以在享有信托受益权的同时,由信托向养老社区支付费用。

中国信托业协会建议,未来可以探索并推进残障者保险金信托、老年人保险金信托、高风险职业者保险金信托、住院保险金信托、医疗保险保险金信托等产品。

# 金融科技转型升级 全方位增值服务小微企业

本报记者 蒋牧云 张荣旺 上海 北京报道

近年来,小微企业一直是金融科技企业致力服务的对象,小微融资服务也是各企业主要发力的业务。不过《中国经营报》记者观察到,随着业务不断

## 全方位扶持小微

根据记者观察,金融科技企业对小微企业线上、线下的服务都在向多元化升级。

比如,信也科技(FINV.US)将增值服务的重点放在了助力小微企业的数字化运营上。通过在旗下App上线“小微服务专区”,为小微企业提供一系列的数字化经营工具。据信也科技相关负责人介绍,截至2022年三季度末,该专区已累计服务超175万小微用户。“小微服务专区”在助力小微企业高效匹配金融机构的同时,还提供了一系列经营和金融知识教程,配以车辆估值认证、房产估值、商户收款码申请、社保缴纳、企业团险等功能。

奇富科技(原360数科,QFIN.US)则组建了线下顾问团队,为小微企业提供业务咨询等服务。奇富科技相关负责人告诉记者,奇富线下顾问团队创立至今3年有余,主体覆盖17省39市,目前团队有千余人。顾问团队针对不同的行业展开有侧重性的增值服务:提供

发展,多家企业已纷纷升级了小微企业服务内容,将简单的融资需求对接,拓展至综合性增值服务。

记者在采访中了解到,金融科技企业提供的增值服务具体包括经营和金融知识教程、资产评估、剖析公司业务等。在开展相

行业信息、交流展会分享、剖析公司业务、测算企业利润、协助发布咨询等全方位扶持。例如,利用公司了解的行业信息推动运输、餐饮、旅游住宿等行业的中小微企业参与政府举办的展会及学习交流机会;对于传统生产型行业提供持续性意见,从业务规模、财务报表两方面分析当前业务持续性比重,帮助小微企业重整战略方向等。

为何企业纷纷拓展了多元化的增值服务,这些增值服务的内容对小微企业而言重要性体现在哪里?

信也科技相关负责人表示,事实上,小微企业融资难的问题与其数字化能力不足问题互为因果,金融满足与科技满足同时缺失。金融科技企业除了以科技满足小微企业融资需求外,助力小微企业在日常运营中不断提高数字化能力同等重要。比如前述的“小微服务专区”就是瞄准小微企业经营信息水平低、财务管理操作混乱等问

题,同时也缩减小微企业使用传统手段投入的资源与成本,让小微企业降本增效。相应地,当小微企业的数据化水平更高后,则能进一步帮助金融机构评估小微企业的真实情况,从而与融资服务相互促进。

该负责人还表示,为小微企业提供小型化、快速化、轻量化、精准化的产品和解决方案,带动产业链供应链上下游小微企业协同提升数字化能力,是科技企业为小微企业提供数字服务的未来方向,加速科技赋能,支持企业朝着数字化、网络化、智能化方向发展,引导企业走向数字化运营的道路,是助力小微企业提升竞争力的关键。

奇富科技相关负责人也告诉记者,小微企业行业分散、抵押资产少、企业经营数据难诊断是其融资成本高的根本问题,奇富科技致力于小微生态圈打造,透过多维数据、一站式服务应用,解决小微融资的困难,夯实小微内生动力。顾问团队的一系列增值服务能帮助小微企业健全风险缓释机制,引导小微企业向成本可负担、商业可持续,促进小微企业融资增量、扩面、降价。

## 与融资服务相辅相成

一系列的增值服务是如何与融资服务相辅相成的?在提供全方位服务的过程中,所涉及的数据是否也能反哺小微的融资服务?

在冰鉴科技研究院高级研究员王诗强看来,金融科技公司发力增值服务主要从收入和风控两个角度考虑,首先增值服务可以增加企业的非主营业务收入,其次通过增值服务,可以提高客户黏性,并可以通过社保缴纳、资产评估等服务了解客户更加真实的经营情况、资产负债等,从而更好控制信贷风险,适时调整客户授信额度。

信也科技相关负责人告诉记者,小微企业数字化服务,对于提高用户黏性、强化小微企业运营有正向益处,在服务过程中涉及的脱敏后合规化的交易数据和行为数据也可以为金融机构服务小微企业提供更多依据。事实上,小微企业由于长期对运营数据缺乏管理,日常经验数据很难规模化为其提供有效反馈。越小的企业对数字化转型敏感度越高,效率提升更快。小微企业在本身没有数据文化和数据管理实践的情况下,企业运营难以实现数字化升级的目标。

该负责人还谈道,数字化升级的底座是数据化,数据化使小微企业能够突破企业的边界。金融机构加深数字服务的精细化,能够帮助企业打破限制,将企业的流程和



为小微企业提供小型化、快速化、轻量化、精准化的产品和解决方案,带动产业链供应链上下游小微企业协同提升数字化能力,是科技企业为小微企业提供数字服务的未来方向。 中新社/图

业务、客户都数据化,帮助小微企业日常运营进一步迈向数据化,在为小微企业提供融资服务的过程中形成正向循环。

奇富科技相关负责人则说道,“所谓‘顺水行舟事半功倍’,小微企业的发展离不开环境的变化,通过信贷、理财等服务提高银行收入。”

记者也观察到,传统金融机构近来也在小微贷领域下沉,开设线下物理网点并提供综合性服务。那么,应该如何看待在这一领域中金融科技与传统金融机构之间的竞争?

对此,王诗强表示,金融科技公司的资金主要是由银行等传统金融机构提供,二者更多的是合作

关系,金融科技公司主要是帮助银行获取客户。而银行开设线下物理网点,也是未来吸引更多客户,并通过为小微企业提供工资支付、社保缴纳等各类综合服务,吸收小微企业的流动资金作为银行活期存款,在综合服务过程中了解企业,并通过信贷、理财等服务提高银行收入。

奇富科技相关负责人则认为,互联网金融优势在于信息技术带来的规模效应和较低的边际成本,相较传统金融机构的过程驱动,注重与客户的直面沟通,奇富科技更注重客户信息模型的构建,以数据驱动交付更为便捷的服务。由此带来与传统金融客群的不同。未来相信传统金融与互联网金融会有更多的交叉及互补,从竞争到合作,小微客群从“普”到“惠”分层经营、优势互补,将传统金融深厚的实体服务基础融入线上模式,以服务为本体现人的价值,提供实体经济与小微企业主更丰富及完整的金融服务,打造健全的金融体系。