

# 信托试水账户创设 百万账户即可隔离风险

本报记者 陈嘉玲 广州报道

财富管理逐渐成为国内信托公司转型的主战场。

在信托业务分类新规下,以家族信托、家庭服务信托和保险金信托等

## 提供账户创设价值

国投泰康信托财富首席规划官孟昊桀对本报记者指出,未来财富顾问要更多关注服务信托的账户功能和场景性的痛点需求。

业内观点认为,从长远来看,财富管理领域未来将是“得账户者得天下”。业务实操中,越来越多的信托机构重视起“信托账户创设”。

比如,2022年12月,上海信托推出的“睿赢”系列家庭服务信托,是为客户创设专属“睿赢财富信托账户”;2022年3月,平安银行联合平安信托、平安人寿共同推出“平安家庭信托”,是以保险金信托为基础,打造一个为客户财产规划和管理的“信托账户”;更早前,中航信托在行业内率先推出“六合·鲲鹏”信托账户服务品牌。

此外,国投泰康信托设置了账户信托业务部。“信托的核心本质是账户管理。”国投泰康信托财富

## 渠道、系统之难

除了客户渠道外,也有业内人士质疑,在缺乏运营和服务能力的情况下,信托账户更像一个渠道营销和业务推广的“噱头”。

“信托账户并不是新鲜的事物。”一位信托研究员分析道,信托财富管理起源于做信托产品的资金募集方。由于大部分资金在信托产品到期后就离开信托体系,直接回到客户的银行卡账户,因此业内早些年就提出过账户的概念。

“账户是一个概念。账户、产品或服务,是从不同角度来看的。”某信托公司家族信托业务负责人表示,几乎每个人都开立了银行账户,因此银行能掌握账户情况,理财经理也能有针对性地服务。只有开设了信托账户,把钱留存在这,才能谈资产配置。

“如果说信托公司自身还能凭借非标产品的优势来间接营销和落地家族信托的话,那么对于

为代表的财富管理受托服务信托,正如火如荼地展开,不仅抢滩布局的机构越来越多,业务规模飞速增长,还不断涌现首单、大单和创新业务。

“100万可设置家庭信托账户”“努力推动财富管理信托账户成为银

首席规划官孟昊桀对本报记者指出,未来财富顾问要更多关注服务信托的账户功能和场景性的痛点需求。

“近年来财富管理市场呈现出客户结构和需求双重变化的全新态势,传统聚焦于高净值人群财富管理正在不断延伸拓展至日益增长的新兴中产阶层,客户对风险隔离、财富规划、传承分配、养老教育、慈善捐赠等的需求也在快速增长。”上海信托总经理陈兵此前在中国财富管理50人论坛上表示,信托可以为财富管理提供“四大价值”。首先是提供“账户创设”价值,信托公司可以为不同层级、不同需求的客户创设“财富管理信

只能投标品的家庭来说,信托公司的销售能力将会大打折扣——这相当于不仅要卖标品产品,还要说服客户接受一个付费的账户管理服务,难度显然是翻倍了。”智信研究财富管理研究中心首席研究员孙阳近期在《家庭信托这个香饽饽,属于银行还是信托?》一文中这样提到。

对于只能投标品且需要收费的家庭服务信托,上述家族信托业务负责人分析认为,和营销家族信托一样,家庭服务信托也是从传承、隔离、税务等功能来吸引客户。让客户接受很高的管理费用并不现实。以家族信托为例,市场上费率大概是3‰~5‰,3万~5万元,很多客户还是愿意来做个尝试。

行账户以外的系统重要性账户体系”……《中国经营报》记者注意到,市场中越来越多的机构和客户关注到基于信托账户的财富管理新模式,有信托公司还设置了账户信托业务部。

受访业内人士认为,可通过信

托账户”,客户的资金进入信托账户后,可实现特定功能。

谈到信托账户功能与价值,百瑞信托博士后科研工作站研究员朱峻萱分析指出,这源自于信托制度的优势,信托制度财产隔离、他益功能等法定优势,让信托有机会成为灵活的财富规划工具,满足客户多样化的资产配置、财富分配、代际传承等财富管理需求。

以行业关注度极高的“家庭服务信托”为例,按照《关于规范信托公司信托业务分类有关事项的通知(征求意见稿)》的“精准界定”,就提到“提供风险隔离、财富保护和分配等服务”,以及“初始设立时的财产金额或价值不低于100万

另一地方国资信托的家族信托业务负责人则不那么乐观,她对本报记者指出:100万元作为起点的家庭服务信托,若依靠信托理财经理来推动营销,根本无法覆盖全国各地广大的中产客户,那些没有背靠银行或保险股东,缺乏财富渠道和业务经验的信托公司,想把家庭服务信托做起来很难。这就和家族信托一样,近两年来,其业务规模快速增长,但超过八成业务是由银行私行主导,银行把客户资源牢牢抓在手心里,信托公司大多都接触到委托人。而家族信托业务规模较大的信托公司,基本都是银行系、保险系股东背景或有着过硬的IT系统,通过牌照价值、信托架设以及产品创新、流程优化等手

托账户的设立,搭建起与客户沟通的桥梁,持续深挖新的业务增长点。但也有分析质疑,目前一些信托账户服务还只是“概念”和“噱头”,且面临着运营体系跟不上、管理费率低等一系列痛点问题。

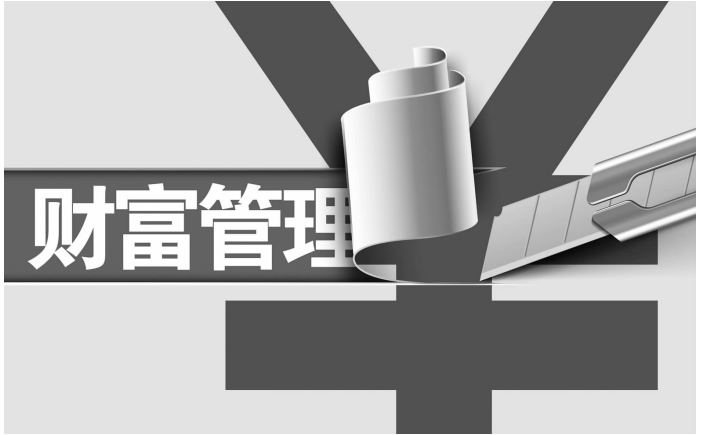
元,期限不低于5年,投资范围限于投资标的为标准化债权类资产和上市交易股票的公募资产管理产品或者信托计划”。

近期多家信托公司在筹备布局家庭服务业务。而在这项业务中,家庭信托账户常常被提及,并作为营销重点。某信托公司财富管理业务人士认为,家族信托本质上是高净值客户在信托公司开设的一个综合性财产账户,而面向更广大客户的家庭服务信托,其门槛“亲民”,相当于仅需100万元就可以开立一个拥有风险隔离、财富保护和他益分配的信托账户,是信托制度在财富管理领域的普惠化应用。

段挣到合理的对价。

除了客户渠道外,也有业内人士质疑,在缺乏运营和服务能力的情况下,信托账户更像一个渠道营销和业务推广的“噱头”。

比如,信托公司需要重新搭建形成一套新的符合财富管理信托业务的运营体系。又如,以家庭服务信托为例,某行业研究机构近期撰文表示,该业务的客户和账户数量较家族信托至少翻10倍,期间管理的内容还要加上净值型标品产品的资产配置、组合投资、业绩披露与客户沟通、监控与调仓等投中和投后工作。“靠家办部门的十几个或者几十个人来干这一大堆事,想想都觉得头皮发麻。”



财富管理逐渐成为国内信托公司转型的主战场。

视觉中国/图

## 服务价值几何

朱峻萱分析指出,创设信托账户有助于提升客户的黏性,将委托人的需求与信托产品、信托服务联系起来。

真正从产品销售渠道到财富管理转型,是近年来信托公司回归本源的重点发力方向。

实际上,对于信托账户创设,信托业内有着较为长远的财富管理业务推进思路:从创设信托账户开始,找到客户更深的需求,继而发掘财富管理信托新的业务增长点。

朱峻萱分析指出,创设信托账户有助于提升客户的黏性,将委托人的需求与信托产品、信托服务联系起来。在新信托业务三分类的背景下,信托账户的设立,搭建起了客户与不低于600万元的个人财富管理信托、不低于100万元的家庭服务信托等各类资产服务信托的桥梁。

“中航信托在财富管理信托的推动思路可以归纳为:依托一个账户,贯穿多元场景。”中航信托资产配置部总经理任杰在接受本报记者采访时表示,以“信托账户”为载体,深入各类生活场景、生产场景、消费场景,提供一站式财富管理综合服务;立足四大视角,激活多重需求。从“人”“家”“企”“社”四个角度出发,激活不同主体在各类场景中的需求,实现财富管理多种目标;链接法律金融,联通多方权益。中航信托致力于把信托账户打造成为一个“美好生活新标配账户”,持续深挖新的业务增长

点。例如,对于家庭客户的财富管理需求,实现分类分级一体化的家庭全生命周期财富管理需求。从发掘客户需求到搭建信托架构,从资产配置到受益分配,先于客户用心,快速敏捷迭代产品体系,在不断完善受托人服务的过程中,提升客户体验,成为家庭的财富保险箱,为客户提供多方位的场景筹划方案。

任杰认为,财富管理具有长远性、复杂性、专业性和系统性,在业务开展过程中,我们也持续拓宽服务边界,不断整合服务生态,与券商、私行、家族办公室等各类型财富管理机构紧密合作,加强内外部协同和资源整合,在强化科技赋能的基础上,进一步增加服务触点,提升产品服务的综合化水平,持续丰富并完善财富管理信托的账户体系。

在朱峻萱看来,优质的财富管理生态需要信托公司能够提供多样化的资产配置标的,因此,对信托公司提出了在投研能力、资产配置方面的专业能力要求。财富管理业务的附加价值在于提供家庭财富传承、风险隔离、子女教育、养老等方面的增值服务,因此也需要信托公司提高服务品质,增强金融科技投入,助力满足客户多样化的财富管理目标。

# 要求保险服务前置 监管推动“风险减量”防灾减损

本报记者 陈晶晶 北京报道

风险减量正在成为财产保险探索的热点领域。

《中国经营报》记者注意到,2023年以来,中国银保监会及其派出机构积极推动灾害保险业发展,聚焦风险减量服务。例如,2月27日,厦门银保监局发文表示,指导

## 从险后补偿到险前预警

风险减量考验的是险企风险管理水平,而且要求保险公司不再是被动理赔人,更是驱动风险从被动到主动,从事后向事前的进化发展。

目前财险公司风险减量服务形式丰富,包括风险评估、查勘、预警、救援、培训等。风险减量覆盖多个险种,涉及车险、农险、责任险、企业财产险、家财险、工程险等。

具体来看,近年来,监管部门持续引导险企推动气象服务保险从险后补偿向险前预警和险中响应转变,共建“气象+保险”防灾减灾新模式,实现气象与保险的“融式”

## 监管政策逐渐细化

一直以来,监管部门出台了多个文件支持保险机构提升风险减量服务能力。

早在2021年9月,银保监会发布的《关于推动财产保险专业化、精细化、集约化发展的指导意见》指出,鼓励保险公司积极运用物联网、人工智能等先进技术,增强风险识别、监测、预警等风险管理专业能力,主动提供防灾减损服务,从源头降低风险损失,推动行业由转移分散为主的风险等量管理模式向风险减量管理服务模式转型。

2023年1月30日,银保监会发布的《关于财产保险业积极开展风

险公司创新风险减量服务,开展房屋安全“保险+监测”试点。2月22日,四川银保监局联合开展四川省住宅工程质量潜在缺陷保险试点。

所谓“风险减量”,其基本特征是利用更加专业和先进的科技手段,通过主动介入被保险标的的风险管理而降低事故发生概率,实现

发展,推动保险机构更加科学精准地提升综合性防灾减损服务水平。

据了解,广东省气象局会同广东银保监局建成了融合灾害监测预警、灾害事件、成灾指数计算和赔付查询的广东省巨灾保险平台。浙江全省开展巨灾保险试点,宁波市气象局先行先试,在保险产品中加入气象参数,合理设定台风、暴雨、暴雪等理赔触发点。

在农险方面,广东银保监局引导辖内保险机构构建“保险+气象”一体化的农业保险发展模式,着力推动风险减量管理在降低农业生产风

险减量服务的意见》【银保监办发〔2023〕7号】(以下简称《意见》)要求,各公司要扩展服务内容,积极协助投保企业开展风险评估等风险减量工作;要拓宽服务范围,切实发挥保险、车险、农险等各类财产险业务中积极提供风险减量服务。鼓励各公司丰富风险减量服务提供形式,提升服务的可获得性和便利性;组建服务团队或委托专业第三方机构,做深、做实、做细服务内容。

尤其在拓宽服务范围上,《意见》指出,各公司在安全生产责任险、食品安全责任险、环境污染责任保险等责任保险以及车险、

社会风险总量的减少,进而为投保人和社会创造价值。

近日,中国银保监会召开的2023年全国财产保险监管工作会议亦指出,要着力开展风险减量行动,做好前置减险、合规控险、精算计险、稽查化险、处置出险工作,提升“防”的能力、“减”的实效和“救”的服务,不断控降社会风险、行业

险中的应用。构建“保险+气象”一体化农业保险发展模式,除了提升农民农业企业应对自然灾害风险能力外,进一步助力产业转型升级。

人保财险披露材料显示,人保财险北京市分公司依托其中的“智慧工地”风险管理平台开展IDI风险减量服务,建立事前风险预防、事中风险控制、事后理赔服务相统一的闭环式风险管理机制,在2022年服务了近150家工程质量潜在缺陷保险客户,提交近千份风险查勘报告,识别4000余项风险隐患。此外,工程质量潜在缺陷保险实现“风

农险、企财险、家财险、工程险、货运险等各类财产保险业务中,要积极提供风险减量服务。鼓励各公司积极为“专精特新”等领域提供专业化风险减量服务,切实发挥保险的经济“助推器”作用。鼓励各公司把风险减量服务嵌入企业管理与生产流程中,为企业提供专业的一揽子风险减量服务,构建风险减量服务新模式。

另外,财险公司还可在增加服务供给和延伸服务链条上发力,《意见》指出,支持各公司自行组建风险减量团队或委托监管机构、评估机构、培训机构等第三方机构开

展风险减量服务,丰富服务供给来源,做深、做实、做细服务内容。鼓励各公司以风险减量服务为切入点,延伸至投保企业所在行业上下游产业,为客户提供一站式服务方案或解决方案。

银保监会副主席肖远企此前公开表示,保险公司要紧紧围绕主业,非主业必须是对主业的补充和增强。保险的本质是互助共济,风险保障始终是最基础、最重要的功能,是区别于其他金融行业的最根本特征。保险公司必须围绕保障主业,从风险等量管理向风险减量服务转型,为客户提供一揽子保障方案。

险减量”管理100%全覆盖,为各类工程项目出具风控服务报告594份,发现新增隐患3673个。城房项目共开展房屋安全巡查65230幢/次,发现新增隐患978个,隐患整改率为85%。

银保监会财险部公开撰文表示,财险业积极发挥防灾减损、抢险救灾、经济补偿以及社会治理等功能作用,在“利奇马”台风、河南特大暴雨、四川雅安地震、四川泸定地震等巨灾事件,以及湖北十堰燃气爆炸、东航客机坠毁、贵州动车脱线等灾害事故恢复重建中发挥了积极作用。

展风险减量服务,丰富服务供给来源,做深、做实、做细服务内容。鼓励各公司以风险减量服务为切入点,延伸至投保企业所在行业上下游产业,为客户提供一站式服务方案或解决方案。

银保监会副主席肖远企此前公开表示,保险公司要紧紧围绕主业,非主业必须是对主业的补充和增强。保险的本质是互助共济,风险保障始终是最基础、最重要的功能,是区别于其他金融行业的最根本特征。保险公司必须围绕保障主业,从风险等量管理向风险减量服务转型,为客户提供一揽子保障方案。

## 科技含量持续提高

风险的消除离不开科技的支持。

目前,多家险企已通过运用科技手段提升风险管控水平和理赔效率,从而实现风险减量。以农业保险领域为例,通过综合运用科技手段,能够实现种植业承保地块数据采集、作物识别和面积校验、承保过程作物长势检测、灾情检测以及灾害损失评估。

公开资料显示,中国人寿财险公司引入权威机构提供的灾害风险空间分布数据、多源遥感数据,结合财险标的位置等信息,利用3S技术(地理信息系统—GIS,遥感—RS,全球定位系统—GPS)、时空大数据计算、人工智能等技术,解决了传统报表分析和展示方式无法准确地反映数据空间分布特征和规律的缺陷,可直观洞见客户风险,提供实时权威的灾害预警、风险评估等数字化防灾防损服务,同时为农业保险的承保验标、长势监测、产量评估、理赔定损等提供科技支持,服务乡村振兴发展。

阳光财险推出的“阳光天眼风险地图平台”,融合灾害、地理、气象、保险等多学科,以暴雨、台风、地震、洪水、雪灾、大风、冰雹、雷电、风暴潮等九种常见气象灾害为研究范围,建立风险评估模型,实现客户自动化、线上化评估自然灾害风险与强降水的功能。

不仅如此,有的险企已采用卫星和红外探测对安全生产、环境污染等领域进行预测;AI运用于客户身份识别管理、

自动化保险理赔及反欺诈等环节。上述新技术的融合应用进一步降低险企的展业成本和赔付支出,提高财险公司的风险管理效率。

不过,上海对外经贸大学保险系教授郭振华认为,财险公司开展风险减量服务的核心是提供社会安全监管部门和客户认可的有效率的风险控制服务或防灾减损服务,这类服务在我国财险业其实刚刚起步,未来,财险业可能需要在保险理赔数据分析、风险事故发展规律研究、积极运用互联网、物联网、智慧工厂、智慧城市等基础设施开展防灾减损等方面积极拓展。

太平财险副总经理陆晓龙表示,建议全社会进一步重视风险减量工作,对风险减量管理加大投入,加强防灾减损专业力量建设,特别是积极培养专业人才队伍,打牢风险减量工作的人才基础。不断拓宽和创新风险减量服务领域,提升风险减量工作能力。建议相关灾害管理部门、保险行业等业界能够共享台风、地震、洪水等重大灾害数据;建议财险公司加大保险理赔数据分析和风险事故发展规律研究,推动投保企业不断提高防灾减损能力。

中国灾害防御协会秘书长唐豹近期在“第二届国家灾害治理与风险保障论坛”上透露,下一步,将与中国保险行业协会紧密合作,在灾害数据库建设、数字减灾平台建设、保险行业应急救援队伍建设等方面,为保险业风险减量服务提供支撑。