

保险金信托规模新增近七成 银保信锚定高净值人群

本报记者 陈嘉玲 广州报道

种种迹象显示，保险金信托业务不断迭代升级，发展势头正盛。

银保信齐发力

多家保险和信托联手布局保险金信托业务，多家私人银行也将保险金信托服务作为营销重点之一。

中国信托业协会在专题研究报告中这样定义保险金信托，是一种创新财富管理形式，其将保险与信托两种财富传承工具相结合，具有保险与信托制度的双重功能优势，可以有效服务高净值客户的财富保护、传承和管理需求。

早在2014年，中信信托和中信保诚人寿合作落地了国内第一单保险金信托业务，拉开了国内保险金信托的发展序幕。从2014年仅服务于10位客户发展到2021年6月底设立保险金信托的客户近万人，现如今提供保险金信托服务的信托公司已超过30家、保险公司超过40家。

当前保险金信托业务发展势头非常迅猛。记者注意到，自2023年“开门红”营销活动以来，多家保险公司和信托机构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。多家银行私人银行客户经理也将保险金信托服务作为营销重点之一。比如，某国有大行北京分行还给出“2023年3月前办理可享保险金信托设立费减免”等优惠。

中国信托登记有限责任公司最新统计数据显示，2023年1月，新增保险金信托规模89.74亿元，环比增长67.05%，规模创出近11个月来新高。

对于保险金信托的高速增长，国投泰康信托相关负责人在接受记者采访时也指出，一方面，保险金信托是保险与信托的完美结合，可以做到“珠联璧合，相得益彰”。相较于传统家族信托，保险金信托降低了设立门槛，保险保费和保额之间往往存在杠杆，客户可以以较小的保费撬动未来较高的保险理赔金，实现财产的保值增值。同时保留了家族信托风险隔离、财富传承、定制

这一业务领域近期有几个备受市场关注的进展：一是泰康人寿为保险金信托客户理赔160余万元，成为泰康首例保险金信托理赔；二是亿元大单频频落地，例如外贸信托受托设立一只总保费达5.4亿元的保险金信托；三是2023年1月新增保险金信托规模

环比增长近七成。

一边是充满无限潜力的市场、“跑马圈地”的各大机构，另一边则是客户认知度、机构的服务

水平和能力建设等现实水准。伴随着保险金信托业务的高速发展，所面临的问题也端倪初现。“比如理赔环节，保险公司和信托

公司若不能高效完成相关业务对接，将对业务发展形成掣肘。”受访业内人士对《中国经营报》记者指出。

服务场景延伸

目前市面上已经推出“保险金信托+遗嘱”“保险金信托+养老”“保险金信托+慈善”等多种业务类型。

规模高速增长的同时，保险金信托服务模式和范围也在不断升级和拓展。

据信托业相关研报，从保险金信托具体的服务模式来看，目前市场上主流的保险金业务模式主要有1.0、2.0、3.0三种。其中，在传统的1.0业务模式下，委托人自行投保并将其持有的保单受益权或保险金作为信托财产委托给信托公司设立信托，经过被保险人同意，将信托公司变更为保单受益人。2.0模式是1.0模式的升级版，与1.0模式的主要区别在于，该模式下，保险产品和信托产品均成立后，经被保险人同意，将投保人、保单受益人均变更为信托公司，在保单存续期内，由信托公司利用信托财产继续代为缴纳保费。3.0模式之下，委托人则以其自有资金设立

信托，委托信托公司购买保险，信托公司同时承担受托人、投保人及保险受益人三重角色。

“在保险金信托的发展过程中，已经完成了初步迭代，比如从每张保单都要对接一个保险金信托，到如今的多张保单对接一个保险金信托；从仅能变更保险受益人的1.0模式，迈入了可以变更保险受益人和投保人的保险金信托2.0模式。”上述国投泰康信托相关负责人告诉本报记者，“目前保险金信托1.0、2.0、家庭保单信托等模式均有落地，同时我们力推保险公司人员在信托合同签约当天一同签署保险保全变更材料。此外，国投泰康信托目前已经与国内40余家保险公司开展合作，广泛与保险公司建立合作可以有效协助委托人归拢保单资



保险金信托一方面能发挥保险“以小搏大”的优势，撬动较高杠杆完成风险保障；另一方面能发挥信托优势，充分实现财产隔离、财富传承等目标，更能实现理赔金分对象、分阶段、按条件的个性化分配，保证客户的意志在身故后依然能够不折不扣地执行。

视觉中国/图

产，避免多张保单开立多个保险金信托，做到一人一(信托)账户式管理。”

除了业务模式的迭代，保险金信托的服务功能和范围也在不断拓展延伸。

据本报记者了解，目前市面上已经推出“保险金信托+遗嘱”“保险金信托+养老”“保险金信托+慈善”等多种业务类型。

多因素掣肘

基础性制度的不完善、法律风险尚未厘清，以及信保公司专业服务能力等，都在成为掣肘保险金信托发展的多重因素。

随着保险金信托业务的高速发展，所面临的问题也逐渐显露。

保险金信托，可以看作是对保险“理赔金”再分配的工具。“跨界品种”保险金信托中的“保险”和“信托”是相区隔的。其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。

近期，泰康人寿就完成了首笔保险金信托理赔。据悉，2020年，泰康人寿客户李女士陆续购买多份年金险、终身寿险，其后将受益人变更为国投泰康信托，并制订详细的保险金信托计划。

2022年末，李女士身故，家人全权委托信托公司负责办理理赔事务。泰康人寿收到信托公司的理赔申请并协助准备相关理赔材料，将李女士身故保险金160余万元赔付给信托公司。之后，信托公司代管并运作理赔金，按照李女士生前制订计划，按条件分期限给付指定的受益人。

记者采访中了解到，近年来已有多个保险金信托陆续理赔并进入到信托运作环节。对此，有银行系寿险公司银保人士此前对本报记者分析指出，保险金信托是一个跨生命周期的产品，信托公司的管理事务大多发生于委托人身故之后，必须充分考虑跨生命周期过

程中可能涉及的各种执行问题，包括如何及时获取客户动态信息，如何执行理赔后续流程等，都需要在合同中进行明确规定，保证未来事性工作的可操作性，这对保险公司、信托公司均提出了较高要求。由于保险金信托业务在国内展业时间不长，尚未有保险金信托产品走完全生命周期，其中可能出现的各种问题尚未得到充分考虑，侧面增加了保险金信托的执行与管理的风险。

“比如，不同保险公司在保全变更、保险理赔等环节所需要信托公司提供的材料千差万别，保险公司和信托公司若不能高效完成相关业务对接，将对业务发展形成掣

肘。”上述国投泰康信托相关负责人还对本报记者指出，保险金信托业务还面对着新型保险产品是否可以作为信托财产、信托公司是否可以直接投保等问题。

对于掣肘保险金信托发展的因素，某头部信托公司一位资深业务人士还提到，一是基础性制度方面，如市场准入资质、受托财产要求、税收优惠政策等均不明确；二是法律风险方面，包括当事人权利义务、保险金财产的确定、保险法与信托法的衔接、健全信托登记制度等尚需完善；三是专业服务能力方面，信托公司和保险机构在专业化团队、完善的服务体系及运营能力等领域仍有所欠缺。

保险中介数字化变革提速

本报记者 杨菲 郑利鹏 北京报道

近日，上海保险交易所(以下简称“上海保交所”)数字化保险中介交易平台上线人身险交易系统

(以下简称“人身险交易系统”)，标志着数字化保险中介交易平台建设版图基本完备。

据了解，人身险交易系统批量接入保险公司人身险产品，搭建起

了贯通保险公司、保险中介的“高速公路”，是继车险之后保险公司与保险中介机构实现“高速通车”的又一赛道。

近年来，保险中介数字化进程

加速，自中国银保监会发布《保险中介机构信息化工作监管办法》以来，保险中介机构与险企之间的互通互联、数据对接更加安全高效，不断推动新型保险中介市场高质

量的发展。

业内人士对《中国经营报》记者表示，在科技发展趋势的不可逆转下，保险中介行业的数字化转型势在必行。此外，互联网平

台加码保险业务，或将对传统保险专业中介机构形成冲击。保险中介在利用金融科技助力自身业务发展的同时，加剧了传统保险公司的“去中介化”趋势。

保险中介进入3.0时代

当前，我国保险中介行业正处于数字化时代，即3.0时代。《中国保险中介行业发展趋势白皮书》指出，我国保险中介行业的发展演进可分为三个阶段：第一阶段，1.0时代。1992年，友邦保险(01299.HK)正式将个人保险代理人机制引入中国。这一时期，保险公司的传统营销人员占据主流，特点是以产品为中心。第二阶段，2.0时代。2000年后，江泰保险经纪股份有限公司等保险经纪公司成立，中国保险专业中介体系初步建立。这一时期，传统保险中介机构兴起，特点是以客户为中心。第三阶段，3.0时代。当前，互联网技术的发展，涌现了依托场景与流量的新型数字化保险中介平台。这一时期，互联网公司在其流量或场景平台上打造数字化保险中介平台，特点是数字化。

2021年，中国银保监会发布的《保险中介机构信息化工作监管办法》(以下简称《办法》)的出台，进一步推动保险中介行业的数字化转型。《办法》对保险中介机构信息化工作提出全面要求，保险中介机构信息化建设势在必行。《办法》规定，保险中介机构应当与合作的保险公司实现“系统互通、业务互联、数据对接”，与保险中介监管相关信息系统也进行“数据对接”。同

时配备相应的安全机制，全面保障平台数据安全。

普华永道于2019年发布的《中国保险中介行业发展趋势白皮书》指出，科技与创新是未来保险中介发展的核心因素。在信息科技时代，越来越多的保险中介公司将利用科技手段改善服务流程，通过智能服务缩减人力成本、提升效能。在新型专业中介创新业务模式下，保险公司和新兴互联网平台合作，采用数字化创新手段建立保险保障场景，以实现高客户转换率和精准营销。

保险中介公司的数字化发展趋势主要有两个特点。2020年，中国互联网金融协会互联网保险专业委员会发布的《保险行业数字化转型研究报告》指出，一是竞争壁垒已出现向“产品+服务”的模式转变：开始为保险公司提供产品研发、用户分析等服务，为客户提供风险管理咨询、保障方案定制等服务，为保险代理人提供移动展业工具等服务。二是行业内的多元主体更多转变为竞合关系：以平台积累的客户数据为基础，与传统保险公司合作开展客户需求分析、保险产品开发等；数字化中介平台将在开放的生态中通过连接各合作伙伴的能力，提供综合解决方案。

预计对接效率提升50%

保险中介在数字化进程中，一方面不断强化与保险公司的安全高效对接，另一方面通过科技赋能进一步助力险企提供更符合用户需求的产品和服务。

业内人士表示，在当前保险市场体系中，保险中介机构在对接合作保险公司业务系统过程中，面临着对接支持难、对接成本高、对接周期长等痛点。尤其是一些中介机构自身还存在着合规经营水平低、风险防范能力差等顽疾，掣肘了整个行业的健康发展。

对此，2021年，上海保交所与中国银行保险信息技术管理有限公司正式签署合作协议。双方以数字化保险中介服务平台为抓手合作。该平台是支持保险中介机构与保险公司实时

联通和集中交互的行业级平台，并发布了车险系统对接标准，服务保险中介信息化建设的成效初步显现。

对于近期上线的人身险交易系统，据了解，其支持财险公司、寿险公司、养老保险公等与保险中介机构的“一次接入、全面联通”，支持重疾、年金、医疗等人身险产品上线运营，可提供出单连接、运营管理、资金结算等全流程交易服务，以安全高效的“数字桥梁”推进保险供需互联互通。上海保交所预计，该系统可初步估计对接效率提升50%，单次对接成本降幅达80%。

上海保交所党委副书记、总经理李峰表示，人身险交易系统的上线是降低数字化成本以及实现互联互通的有效途径，一方

面，人身险交易系统为保险中介交易提供交易撮合、数据清分、资金结算、信息查询等一站式综合服务，实现佣金结算的标准规范化；另一方面，为市场参与者提供安全高效、公平可靠的结算渠道，提高市场的运行效率和整体流动性，强化场内交易行为监管，实现整个交易市场的动态良性循环，为保险领域和保险销售市场不断颠覆式创新提供支撑。

在助力险企提供更符合用户需求的产品方面，水滴开放平台推出线上线下融合的产品。一是销售支撑解决方案，一方面帮助传统保险机构提升线上获客能力和服务能力，另一方面建立线上用户与线下代理人匹配、信任和连接通道；二是行业赋能解决方案

案，其将产品、营销、风控、理赔、大数据等能力，打包输出给有需要的合作者。基于专业的SaaS(软件运营服务)系统，以轻量级的方式接入。此外，其推动行业参与者采用线上+线下的运营场景和营销场景，掌握用户的喜好与生活习惯，提供个性化产品和服务。

另外，在保障信息合规方面，2021年11月，众安信息技术服务有限公司(以下简称“众安科技”)推出“保险中介核心2.0”，据了解，该平台立足合规和转型，链接百家保险公司产品。通过该平台，保险中介机构可配置面向A端(代理人)、B端(渠道)和C端(用户)场景的科技工具，在保障信息合规的同时，预留数字化转型的技术空间。

迎来“全渠道”监管

打造数字化的核心能力，是保险中介机构未来长期发展的驱动力。与此同时，在数字化转型的过程中，保险中介也面临诸多挑战。

中南财经政法大学保险研究所所长刘冬姣认为，保险中介机构的信息化、数字化还有待突破。在当前的中介监管制度下，保险公司正在进行着信息化、数字化再造，保险中介机构在经营管理上存在

着多方面挑战，必须通过信息化数字化实现转型发展。当前专业中介机构要做的就是打造数字化的核心动能，以此来驱动保险中介机构的长期发展。

在科技赋能之下，保险中介面临的是趋严的监管环境和“数字监管”。《保险行业数字化转型研究报告》指出，保险中介公司数字化进程，保险中介市场将迎来

“全渠道”监管：有关部门高度重视保险中介行业的乱象问题，并已逐步通过监管手段，对运营管理活动提出新要求。

众安科技总经理助理田海江也表示，未来中国的保险中介在数字化的平台上有可能会面临三大问题：第一个是面对更加趋严的监管环境；第二个是面对更加激烈的竞争环境；第三个是全行业统一的转型需要。

对此，保险中介公司在风控管理方面的数字化建设能力也尤为重要。泛华金融控股集团副总裁兼泛华云服集团董事长刘力冲认为，风控必须要有数字化建设，要全面优化风险管理及流程管理。对于继续率低、退保或是恶意退保等问题进行分析，以提升风控能力。