

保险金信托“狂飙”

本报记者 樊红敏 北京报道

来自银保信多方的数据显示，保险金信托的发展势头依然迅猛。

中国平安(601318.SH)日前在2023年投资者开放日活动上表示，平安寿险、银行私行、信托合力的保险金信托三年规模已超千亿元，为超过2万个家庭提供服务。

规模：爆发增长

据统计，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。

保险金信托是保险与信托结合的产物，具体是指，投保人(委托人)以财富保护、传承和管理为目的，将其投保的年金保险或终身寿险合同的相关权利作为信托财产，成立保险金信托。当保险合同约定的给付条件发生时，保险公司将对对应资金划至约定的信托专户，交付信托公司；信托公司按照信托合同的约定对委托财产进行管理、运用和处分，并将信托财产和信托利益分配给信托受益人，从而实现财富的传承规划。

值得注意的是，保险金信托的发展势头甚至超越家族信托。据统计，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；新增家族信托92.07亿元，环比增长40.44%。交通银行在今年7月发布的相关债券报告中也提到，家族财富管理业务发展提速，报告期内实现规模翻番，其中保险金信托为业务增长主力。

此外，保险金信托上亿级大单也频频落地。以人保寿险与中诚信托签单为例，今年1月，双方在广东深圳签下年度首个亿元信托规模的保险金信托大单；今年5月，双方再签亿元保险金信托大

单。另外，今年年初，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。

与此同时，业内也非常看好保险金信托未来的增长潜力。

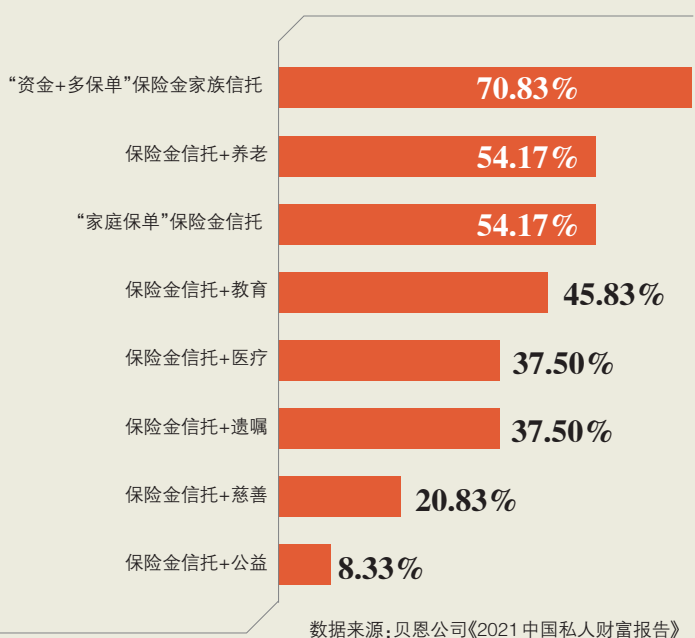
“去年和今年，我们一直在积极推动保险金信托业务，增长速度相当迅猛，即便如此，私银客群的保险金信托设立占比仍然相当低，不到10%，超过90%的客户有待开发。在未来的3~5年内，这个领域仍将保持高速发展的态势。”民生银行财富管理部/私人银行部财富规划总监徐筱君表示。

民生银行三季度报显示，截至

族智库近期联合发布的《2023中国保险金信托创新发展白皮书》(以下简称“《白皮书》”)显示，已有30余家信托公司、50余家保险公司开展相关服务。

《中国经营报》记者注意到，人局保险金信托的机构还在持续扩容，今年以来已有多家机构宣布首单保险金信托业务落地。

国内已经落地的保险金信托服务场景有哪些？



报告期末，家族信托及保险金信托实现存量规模较上年末翻番，增加109.83亿元，达到219.47亿元。

此外，存量保单这一巨大市场也有待开发。“目前，选择一家信托公司的过程通常涉及选择一家保险公司，这家保险公司必须与信托公司有对应的产品，才能引导客户进行投资。然而，对于那些以前购买了大额终身寿险的客户来说，是否可以以以前的保单转移到信托中，这个市场潜力巨大。”北京大成律师事务所高级合伙人、大成家族办公室法律研究中心主任黄利军亦表示。

布局：机构扩容

今年1—4月，保险金信托新增规模400亿元，涉及39家信托公司、9000余个保险产品。

迅猛的发展态势以及巨大的市场前景空间，也引来众多机构的纷纷布局。

据统计，2020年开展保险金信托业务的信托公司已有15家，参与保险金合作的保险公司超过20家。

某头部信托公司管理层人士今年7月初对外表示，今年1—4月，保险金信托新增规模400亿元，涉及39家信托公司、9000余个保险产品。

记者注意到，人局保险金信托业务的机构还在持续增多。比如，今年5月，沪农商行(601825.SH)成功落地了全行首单保险金信托业务；今年8月初，中铁信托宣布携手复星保德人寿险落地首单保险金信托；8月底，中建投信托宣布首单保险金信托业务“中建投信托·鸿泉1号保险金信托”成功落地，实现了公司保险金信托业务领域的破冰；今年9月，财信人寿落地地首单保险金信托业务，实现其在保

险信托领域的成功破冰。

据了解，《白皮书》调研组共调研了分布于全国多个不同地区的64家银行、保险、信托、券商、家族办公室等机构。在本次调研中，65.63%的受访机构均已经开展保险金信托业务，另有31.25%的受访机构计划在一年内开展保险金信托业务。

与此同时，保险金信托的战略定位在提升。《白皮书》发布的调研数据显示，受访机构中有65.62%的受访机构已经将保险金信托业务提升到了重要战略地位。在访谈中，调研组了解到，以银行为首的不少机构在2022年年末及2023年年初时将保险金信托业务提到年度战略，并调整了相应团队的激励机制，取得可观的成效。随着信托业务新三分类的实施，另有43.75%的受访机构逐步将保险金信托作为转型性业务。其余受访机构则将其作为支撑性业务或增值服务。

从不同机构发力保险金信托的驱动因素来看，业内人士向记者分析表示，从信托公司角度来看，保险金信托业务不仅是符合监管要求的本源业务，还可以借助低门槛的保险金信托锁定客户，继而为家族信托或其他业务的开展奠定客户基础。从保险机构角度来看，一是赋予了保单传承功能，助力保单销售；二是将保险销售的营销关系变为解决客户传承需求的专业服务，从单次销售升级为全生命周期服务；三是以信托传承增值服务为契机，解决客户大额保单赔付后的顾虑，进一步降低退保率，同时通过信托代缴保费等功能提前锁定客户保费资金，隔离保费风险，降低保单失效、退保风险。而从银行角度来看，既可以满足其高净值客户多样化的金融服务需求，实现对客户财富的全生命周期管理，还可以提高银行中间业务收入，助力银行业转型发展。

挑战：盈利困境

“超长待机”且较低的信托报酬，无法让该业务为信托公司带来可观的利润。

虽然市场巨大，但是保险金信托的发展仍处于起步阶段，还存在多方面挑战。比如，盈利困境就是其中最主要的挑战之一。

“我们调研发现，当前开展保险金信托的机构都不赚钱。”惠裕全球家族智库创始人范晓曼表示，保险金信托本身的生态系统无论对银行、保险公司还是信托公司，都有自洽的逻辑，只有找到盈利方法才能使产品稳健发展。

对于信托公司来说，更是如此。记者调查了解到，信托公司开展保险金信托业务目前主要收取设立费跟管理费两项费用。其中，设立费多数按单计费，一单业务一般

不超过3万元；管理费则是在保单成功赔付，资金进入信托账户之后才开始，费率多在5‰以下，有的信托公司收取的管理费甚至低至0.1‰。

“信托公司与保险公司的业务对接和利益分配问题(占比45.24%)在‘未来三年保险金信托业务最大的风险’调研中排在第三。在其他选项中，亦有调研对象填写‘信托公司收入不足、没有动力’，均可归为这一挑战，这一选项的比例还会更大”。《白皮书》也显示，“在利益分配方面，信托报酬的滞后性会削弱信托公司业务发展动力。这是因为对于信托公司而言，只有当触发保险理赔机制时，信托公司才会实际管

理和运用信托资金。因此，只有当存续的保险金信托继续进入保单的理赔和分红阶段时，信托公司才能对理赔金进行管理、投资及分配等操作。‘超长待机’且较低的信托报酬，无法让该业务为信托公司带来可观的利润。因此，会让很多信托公司缺乏推动业务落地的动力。”

“保险金信托在较长时间内资金停留在保险公司而非信托公司，在承保期结束时，保险理赔金并不一定能够转化为后续的信托财产。再加上保险金信托业务前期投入大，收入小，这对信托公司来说都是巨大的挑战。”某信托从业人士也向记者表示。

商学院

BUSINESS MANAGEMENT REVIEW 终身学习 智慧经营

一座开在你身边的
没有边界的商学院

2024年

征订 480元/年
现已开启 全年订阅价格



二十载风雨，我们共走时光的长廊；初心始终，似烛火般微弱却坚定。

感激岁月的徜徉，感激每一个为我们奉献的读者。

二十年，是时间的积淀，也是我们不变的信仰。

这段历程是青春的宝藏，是梦想的翅膀，与您共同书写的篇章永远闪耀。



邮发代号：2-520
邮局订阅：11185
全彩印刷 全国发行
每月8日出版