

寻找第二增长曲线 “租团”融资租赁模式走热

中经记者 石健 北京报道

随着租赁业务不断向产业领域渗透,租赁业务规模有所增大。

场景趋向多元。为此,不少金融租赁公司或融资租赁公司正通过联合开展租赁的模式实现业务扩大化。

资方联手做大赛项目

在融资租赁业务中,农业项目、新能源项目等产业类项目业务规模都很大。“租团”实际上是一种撮合模式。

前述蜀道租赁联合信保租赁在江苏开展的融资租赁业务,是为一家建工类企业引入资金1.3亿元。

记者注意到,此次开展的“租团”业务并非首次,早在2023年,信保租赁就开始尝试。

天眼查平台显示,信保租赁为江苏省信用再担保集团有限公司(以下简称“江苏再担保集团”)子公司,而江苏再担保集团旗下拥有多张金融牌照。

“你们作为集团旗下的类金融公司,其实并不缺资金,为什么还要与省外的融资租赁公司展开合作?”对于为什么选择合作展业,记者问道。

“确实我们不缺资金,开展‘租团’业务主要基于两方面考虑。一是根据监管要求,目前融资租赁公司只能做8倍杠杆业务,多引进一个资方,就可以实现单体项目资金增加。二是随着产业化不断升级,很多外地的融资租赁公司也希望到江苏来展业,不过他们受到信息不对称的影响,有时候并不一定能找到适合的项目。通过开展‘租团’模式,也是希望能够为资方提供服务,这也同时响应政府号召。”信保租赁相关业务负责人对记者表示。

采访中,该业务负责人进一步说:“目前,在融资租赁业务中,农业项目、新能源项目等产业类项目业务规模都很大。‘租团’实际上是一种撮合模式,让契合的双方开展业务,这其实也是我们拓展盈利方式的一种。以往,融资租赁公司基本靠‘赚息差’实现盈利,这样通过撮合的模式,我们也可以赚取一定的服务费,也可以赚取一定的服务费,从而探索新的盈利模式。”

实现第二增长曲线

记者注意到,截至目前,信保租赁通过“租团”业务模式,已有效撬动省内外资金16.18亿元,其中省外资金8.3亿元,为江苏生态农业、新能源、智慧算力、物业管理等多个重点产业领域注入发展动能。另外,信保租赁通过“租团”模式已与50余家类金融机构开展了交流合作,累计为江苏重点产业企业促成27笔资金业务落地。

不过,在信保租赁相关业务负责人看来,眼下,亦有一些痛点问题需要解决。“比如随着‘租团’业务增多,也需要提升我们服务能力,同时在丰富客群项目上,亦需完善。”

值得注意的是,除了融资租赁公司开展联合租赁外,进入2025年,金融租赁公司也在探索联合租赁模式。

今年4月,浦银金融租赁股份有限公司(以下简称“浦银金融租赁”)与某家海上基础设施公司合作的首艘海上浮式生产储卸油船(FPSO)项目正式完成资金投放。浦银金融租赁方面表示,此次创新采用联合租赁模式,联动3家同业租赁公司组建融资租赁联合体,创新探索了“租赁+产业”支持高端装备全球化的全新路径。

资料显示,FPSO堪称“海上石油工厂”,是集油气处理、储存、装卸功能于一体的超大型海洋工程装备。传统FPSO融资高度依赖欧美银团贷款模式,单一项目融资规模通常超10亿美元。由此,浦银金融租赁通过整合境内外金融资源,公司既为客户提供定制化的跨境融资解决方案,也先行先试为金融租赁行业赋能全球高端装备产业链分工探索了新机制。

响应监管要求

无论是金融租赁公司还是融资租赁公司,开展联合租赁其实都是在响应监管的要求,实现业务合规,减少金融风险。

记者注意到,就监管而言,很早就有“联合租赁”的概念。

2009年10月,中国银行业协会发布的《联合租赁业务合作规范》明确“本公约所称‘联合租赁’是由两家或两家以上金融租赁公司基于相同租赁条件,依据同一租赁协议,按约定时间和投资比例,共同向承租人提供的租赁业务”。

2013年9月,商务部《融资租赁企业监督管理办法》第8条将联合租赁列为合法业务形式之一,允许采取该模式开展业务。

2024年9月,国家金融监督管理总局颁布的《金融租赁公司管理办法》明确指出:“金融租赁公司与具备从事融资租赁业务资质的机构开展联合租赁业务,应当按照‘信息共享、独立审批、自主决策、风险自担’的原则,自主确定融资租赁行为,按实际出资比例或按约定享有租赁物份额以及其他相应权利、履行相应义务。”

对此,多位租赁行业人士对记者表示,无论是金融租赁公司还是融资租赁公司,开展联合租赁其实都是在响应监管的要求,这也意味着按照监管规定的业务模式拓展业务,实现业务合规,减少金融风险。

记者梳理发现,早在2021年,就有汽车融资租赁公司开展联合租赁业务,双方通过联合租赁的方式,实现客户购车的多样化需求。不过,有业内

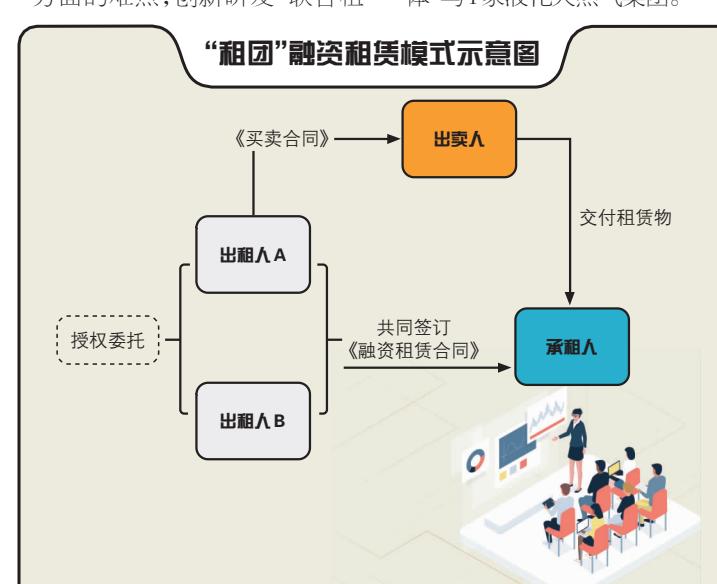
“租团”业务,成功为江苏当地的建工企业带来资金。此外,一些金融租赁公司也在船舶、算力等领域开展联合租赁,以期拓宽业务

领域。

信保租赁相关业务负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示,开展“租团”业务模式,可以打

破融资租赁以往“赚息差”的盈利模式,通过服务外地融资租赁公司、撮合业务等方式实现融资租赁公司的第二增长曲线。

“租团”融资租赁模式示意图



资料来源:广州融资租赁研究院

刘洋/制图

据悉,联合租赁对商务协同、法律支持、区域政务服务的专业性、确定性、效率要求极高,国际联合租赁业务鲜有在国内开展。对此,天津东疆综合保税区给予了一定的政策支持。

对于部分金融租赁公司和融资租赁公司开展联合租赁模式还有哪些业务展望,陕西省融资租赁协会某成员单位研究员唐硕莹认为,面对监管趋紧和市场竞争的双重压力,预计会有更多资金规模较小且人力资源相对有限的融资租赁公司,采用联合租赁业务模式开展合作,共享资金及项目资源,以期在融资租赁产业转型大潮中,获得发展机会。

对此,唐硕莹建议,租赁公司在运用联合租赁模式时,重点注意以下几个方面。一是明确自身优势及定位,找到具备相关行业资产管理经验、资源渠道的联合出租方。二是在融资租赁合同/联合租赁合作协议内明确约定双方的出资比例、风险分担、收益分配模式。并且约定对租赁物资产的管理方式,确定租赁物的权属、登记方式。三是规范操作流程,对授信审批、合同签署、资金投放、租后管理等重点环节,确保针对联合租赁模式具有相应的管控方案及反馈机制。四是合理确定自身风险承担能力,评估该业务模式下的损失概率,制定预案,及时止损。

保险金信托暴增背后:养老传承需求大 产品销售待规范

中经记者 陈晶晶 北京报道

在中国财富管理市场中,作为融合信托制度与保险功能的综合金融服务,保险金信托在财富管理、风险隔离以及代际传承等方面展现出较大的吸引力,业务规模近年来呈现爆发式增长。

西南财经大学西部商学院最新发布的《中国保险金信托行业

发展报告(2025)》显示,目前市场已形成保险公司、信托公司和私人银行“三足鼎立”的竞争格局,已有超过43家信托公司、60余家保险公司以及主要国有大型银行和股份制银行布局该业务。

据新财道家族研究院测算,截至2025年一季度末,全市场财富服务信托规模近1.1万亿元,保险金信托规模约4200亿元,较

2023年(2200亿元)增长近60%。

业内人士认为,此轮爆发式增长,一方面是由于中国家庭财富的快速积累,另一方面也体现出老龄化社会下养老规划、资产隔离与代际传承的迫切需求。

不过,多位专家对《中国经营报》记者表示,虽然保险金信托市场广阔,但存在一些不足和挑战,

特别是在销售端。保险金信托业务较为复杂,涉及保险、信托、法律、税务等多方面知识,部分销售人员由于对专业知识掌握不够全面和深入,导致在向客户介绍产品时,无法清晰、精准地传达产品的特点和优势,甚至可能出现误导的情况,目前已在销售环节中业务人员虚假告知导致诉讼纠纷的案例。

合规性审查日益严格

需要注意的是,保险与信托“强强联合”的同时,不可避免地要面临两种复杂法律关系结合带来的争议和风险。

记者从多家保险公司独家获悉,当前,监管部门对保险金信托业务的合规性审查日益严格,要求加强业务全流程的合规监控。

值得一提的是,在销售端,今年4月,国家金融监督管理总局向各人身险公司下发了《人身保险产品“负面清单”(2025版)》,要求禁止利用“保险+信托”之类其他非保险金融产品为卖点进行宣传,将保险产品与信托、银行理财、基金等其他金融产品混为一谈,混淆保险产品概念。

中国裁判文书网披露的《黄某平与中国某某保险股份有限公司湖北分公司销售代理合同纠纷二审民事判决书》[(2024)鄂01民终12002号]显示,业务员黄某平在销售保险金信托过程中存在重大瑕疵,存在虚假告知问题,未尽到基本的代理职责,导致案涉两份保险合同存在重大效力瑕疵,最后保险公司解除保险合同退还保费。

北京格丰律师事务所主任律师郭玉涛对记者表示,销售人员如果能切实履行适当性义务,以客户需求为导向,了解客户的真经济实力以及未来可能存在风险后,合理为客户规划方案,并将产品清晰、准确、详尽介绍给消费者,可以很大程度上避免类似事件的发生。

一家信托公司负责家族信托业务的人士对记者表示,目前,监管部门并未出台保险金信托业务的专门文件指引,保险机构与信

托公司权利义务分配及业务规则仍在不断摸索中,双方分别应承担哪些责任、提供何种服务、收取何种费用,都是在实操中形成,没有明确的行业规范参考,而无论在前期业务推介还是后期业务落地,在与客户沟通中都需要向其厘清机构相关责任。

上述信托人士向记者介绍,当前保险金信托涉及的财产所有权归属较为模糊。对非现金类资产如房地产、股权类资产进入信托等相关重要业务仍缺乏明确的法律界定,使得目前中国保险金信托主要以资金形式,以保险带动信托为主要模式,影响了其他类资产进入保险金信托业务的开展。

需要注意的是,保险金信托相关法规已经在起草中。

据多家信托公司披露,中国信托业协会6月24日—25日在西安组织召开《保险金信托业务指引》集中编审会,多家保险公司、信托公司、法律相关专家参与,旨在为业务实践构建清晰、统一的操作规范框架。

此次编审会通过深入研讨凝聚共识,明确保险金信托的业务定义、参与主体权责边界、设立与运作的核心操作流程、风险管理关键点以及信息披露标准等,为全行业提供一套权威、清晰、可遵循的“操作说明书”。

某信托公司透露,目前,《保险金信托业务指引》处在初稿修订阶段,按照相关工作安排,初稿完成后将面向全体会员单位公开征求意见,经进一步完善后形成终审稿,最终报送国家金融监督管理总局资产管理司审核。

业务规模增长快

公开资料显示,保险金信托是指信托公司接受单一自然人委托,或者接受单一自然人及其家庭成员共同委托,以人身保险合同的相关权利和对应利益以及后续支付保费所需资金作为信托财产设立的信托。当保险合同约定的给付条件发生时,保险公司按照保险约定将对应资金划付至对应信托专户,由信托公司按照信托文件管理。据悉,目前设立门槛通常在100万元至300万元,覆盖保险产品类型丰富,包括终身寿、增额终身寿、年金险和两全险等。

记者注意到,近年来,行业保险金信托亿元大单频现。例如,今年4月,中诚信托披露与中意人寿成功落地亿元级保险金信托大单。此外,多家信托公司的保险金信托规模增长迅速。

据招商信诺人寿披露的最新数据,截至2025年4月25日,其累计设立保险金信托达到10003件,信托规模突破630亿元。过去10年里,招商信诺人寿信托件数年复合增长率达99.2%,超过行业平均水平。其中,最大单笔信托规

模突破1.7亿元。

另据平安信托披露,其保险金信托的客群平均年龄为48岁,在信托账户中选择了养老生活金分配方式的客户占比高达91%。产品结构方面,平安“鸿福”保险金信托资产管理规模超1700亿元。2025年一季度,“鸿福”保险金信托新增规模超254亿元,同比增长87%;新增设立单数超7200笔,同比增长278%,其中新增千万元规模以上大单超380笔。

记者从一家头部“银行系”人身险公司采访获悉,截至目前,该公司保险金信托客户数超3000位,应缴总保费近170亿元,预计未来进入信托规模超220亿元。

值得一提的是,今年5月,平安信托公开宣布将保险金信托门槛降至100万元以下,为养老需求客群提供保险保障、资金支配、财富传承及健康管理等全面养老服务。

对于降低保险金信托门槛的原因,平安信托总经理张中朝公开指出,一是希望信托服务、信托工具能更加普惠化、服务更多客群,目前中国财富管理客户结构呈纺锤形态分布,最高净值的客

户规模只有约20%,越下沉客户体量越大。二是发现市场上很多客户未达到100万元的投资门槛,但也有信托服务需求。其中,养老客群需求较为迫切。

另外,记者获悉,不少保险公司成立了专门的保险金信托服务品牌,通过不同品牌的特色来满足客户的养老、健康和财富管理等需求。例如,人保寿险与中诚信托成立了“时光诚诺”保险金信托服务品牌;阳光人寿打造的臻传·保险金信托系列品牌,包括“臻传·养老”“臻传·传承”“臻传·慈善”三大保险金信托服务品牌,旨在满足客户的养老与健康管理需求、资产传承需求和慈善捐赠需求。

对于保险金信托受到保险机构青睐的原因,新智派新质生产力会客厅创始人袁帅对记者表示,对保险机构而言,在传统保险产品竞争日益激烈的当下,通过与信托机构合作,能够开发出更具差异化、个性化的产品,满足高净值客户对于财富传承、风险隔离等多元化需求。同时,保险金信托有助于拓展高净值客户群

体。保险金信托这种综合金融服务模式能够吸引对财富管理有着较高要求的高净值人群,提升客户黏性与忠诚度,进一步扩大业务规模。

“在产品创新层面,保险金信托打破了传统保险产品相对单一的模式。它将保险的保障功能与信托的财富管理、传承功能深度融合,创造出具有特定财富传承安排的保险金信托产品。这种创新产品能够满足客户在不同生命周期阶段对于风险保障、财富增值与传承的多样化需求,为保险公司开辟了新的产品赛道。在业务生态构建上,保险金信托促使保险机构与其他金融机构展开更广泛的合作。与信托公司的合作只是起点,保险公司还可以围绕保险金信托业务,与银行、证券、基金等金融机构建立战略合作关系,共同为客户提供一站式、综合性的金融服务。这种跨机构的业务合作模式,有助于保险公司构建更加完善的金融业务生态,实现从单一保险业务向综合金融服务的转型。”袁帅对记者介绍说。