

本报记者 樊红敏 北京报道

近期，保险金信托方面进展消息不断。

11月30日，上海信托党委书记、总经理陈兵公开表示，该公司保险金信托业务规模已经超过100亿元，服务8家银行近百家分行，覆盖近20家保险公司。

《中国经营报》记者梳理发现，在此前后，分别有西部信托、阳光人寿、招商银行等机构推出了保险金信托相关产品。

事实上，2022年上半年，“保险金+信托服务”市场发展势头已经非常迅猛。公开数据显示，截至今年6月底，“保险金+信托服务”新增规模62.37亿元，环比增长38.29%。

“一边是各大机构迅速跑马圈地布局保险金信托，一边是充满了无限潜力的市场，保险金信托发展之快超过了大多数人的想象。”日前，平安信托家族信托产品总监赵青在接受记者采访时表示。

银保信齐发力

根据《2021年信托业协会专题研究报告》（以下简称《信托业协会报告》），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。

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。

相关统计数据显示，保险金信托业务启动以来，其服务的客户数量连年增长。2014年保险金信托服务客户数仅10位，2015年已达近百位，2016年达到500位，2017年超过1000位。截至2021年6月底，设立保险金信托的客户已近万人。

2017年，仅有6家信托公司开展保险金信托业务，业务单数1023单。2020年开展保险金信托业务的信托公司高达15家，参与保险金合作的保险公司超过20家，累计设立保险金信托7161单，行业保险金信托规模已突破200亿元。2021年，提供保险金信托服务的信托公司以及对接保险金信托服务的保险公司均已超过30家。

百瑞信托研究发展中心高级研究员孙新宝在接受记者采访时表示，保险金信托加速发展，主要得益于国民财富的增长、保险金市场的扩大、民众风险意识的提升，以

及相关机构的积极推广。

从保险、信托、银行各自发力保险金信托的驱动因素来看，赵青分析认为，从信托公司的角度来看，一方面，监管要求信托公司回归本源、转型发展、积极创新，保险金信托属于信托本源业务，可以充分发挥信托的牌照优势和制度优势，助力信托公司转型。另一方面，借助保险金信托的低门槛，信托公司可以提前锁定客户，为后续升级家族信托或开拓其他信托业务奠定客户基础。此外，在资管行业监管趋严、房地产融资趋紧的大环境下，保险金信托业务不仅能给信托公司带来大量高净值客户，还会成为新的业务增长点。

对于保险机构来说，一是赋予保单传承功能，助力保单销售，提升保单件均规模，也可以提升销售人员业绩收入。二是可以进一步升级服务能力，提升销售人员的专业形象，变关系营销为专业服务、变保单销售为解决客户传承需求、变单次销售为全生命周期服务。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。

而对于银行来说，在保险金信托业务中，银行发挥着产品供给、服务提供和资源整合的集成作用，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。另外，保险金信托也可以成为银行开展私人业务的获客方法、黏客手段，为客户的财富管理提供产品和服务的升级路径，有利于银行立足当下，谋划长远，抢占高净值客户市场。

服务迭代升级

规模迅速增长的同时，保险金信托服务模式和范围也在不断地升级和拓展。

《信托业协会报告》显示，目前市面上普遍用于设立保险金信托的险种是终身寿险和大额年金险，当保险合同约定的给付条件发生时，保险公司将按保险约定直接将对应资金划付至对应信托专户。信托公司依据信托合同的约定对委托财产进行管理、运用和处分，并将信托利益分配给信托受益人。

从上述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。

相较于传统的1.0模式，2.0模式的优势是避免了投保人身故后保单作为遗产被分割或者作为投保人财产被强制退保等风险；3.0则更进一步，将投保品种由传统的人寿保险扩大为所有保险类别，让保险成为信托财产资产配置的重要组成部分，进一步发挥“家族信托+保单”在实现家族财富保值、增值方面的作用。

此外，保险金信托的服务功能和范围也在不断拓展延伸。

据记者了解，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。

以阳光人寿发布的臻传·保险金信托系列服务品牌为例，据了解，臻传·保险金信托系列共分为“臻传·养老”“臻传·传承”“臻传·慈善”三大保险金信托服务子品牌，以分别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。

此外，上海信托、外贸信托、五矿信托等公司也在养老类保险金信托方面进行了探索和实践。“保险金信托是利用信托他益功能来保障受益人的养老资金需求，信托和保险功能结合既能发挥保险的保障作用，也发挥了信托的传承分配的功能，双重功能助力养老保障。”上海信托相关人士向记者介绍。

“保险金信托是一个非常灵活的金融工具，理论上来说可以根据委托人的个性化需求实现多种功能的植入，比如说，保险金信托+教育、保险金信托+医疗、保险金信托+健康、保险金信托+公益等。以保险金信托+医疗为例，信托公司可联合医疗机构或第三方平台，为保险金信托委托人或受益人提供预约就医、就医陪诊、远程问诊等服务，满足客户个性化的医疗需求。”赵青向记者表示。

面临多重挑战

作为新型信托业务，保险金信托还面临多重挑战。

孙新宝向记者表示，从制度层面来看，保险金信托业务起步较晚，目前还缺乏相关法律法规依据。从业务层面来看，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，保险理赔金不一定能够转化为后续的信托财产。如果是对接终身寿险的保险金信托产品，信托公司必须充分考虑委托人身故之后各种对接问题。这都需要信托公司聚焦客户需求，提升客户黏性，不断提高信托服务水平。

《信托业协会报告》中也提到，报酬滞后性削弱信托公司业务发展动力。“对于信托公司而言，1.0和2.0模式下，信托公司当期只收取一笔设立费，只有当触发保险理赔机制，信托公司才会实际管理和运用信托资金。理赔后的资金注入开始资产管理事务的业务模式并不能为企业当期带来大规模增量资金，对公司当前业务增长的帮助有限。较少且相对滞后的信托报酬令很多信托公司缺乏动力去推动保险金信托业务的实际落地。”

而据记者了解，服务模式更为完善，资产隔离做得更为彻底的3.0模式在实操中存在“叫好不叫座”的问题。

明亚保险经纪资深销售总监李若曦在接受记者采访时分析认为，上述现象背后存在多方面原因，比如，目前《保险法》要求投保人在投保时对保险标的必须具有保险利益，否则保险合同无效，而3.0模式直接由信托公司投保，是否具有保险利益有争议，其次，银行作为主要的保险金信托客户来源方之一，需要先将资金交付给信托，再由信托作为投保人去对接保险公司，银行的主导性更弱。再比如，相比1.0模式和2.0模式，3.0模式需要信托公司和保险公司进行更为紧密的合作，但目前因所涉及利益和法律关系较为复杂，可落地案例和样本经验较少。