

近年来，中高净值客户群体一直是金融机构的“兵家必争之地”，这也让保险金信托备受市场青睐。据中信登数据显示，近期平安保险金信托业务已率先突破千亿大关，成为全市场规模最大、服务客户最多的保险金信托服务机构。

平安保险金信托业务由平安银行私人银行、平安信托、平安人寿协同推动，已为超过2万个家庭提供服务。在众多竞争者中，平安私人银行为何能拔得头筹？中高净值客户群体看中了什么？

传承业务大增43%，保险金信托规模破千亿

作为“保险+信托”的组合，保险金信托将保单与信托的优势结合起来，既利用了信托的风险隔离、财富传承等功能，也利用了保险的杠杆、风险管理、保障等功能，进而实现“1+1>2”的效果，一次性实现客户资产保值、风险隔离等财富管理和传承目的。

近年来，数十家险企纷纷“掘金”保险金信托。其中，平安保险金信托业务表现尤为亮眼：不仅近3年年复合增长率均超45%，今年4月更是突破1000亿。

今年3月，平安银行发布的2022年年报显示，截至2022年末，平安银行家族信托及保险金信托新设立规模546.07亿元，同比增长43.6%。

为何平安保险金信托业务规模能持续高速增长？

平安保险金信托业务相关负责人对此表示，业务的爆发式增长，得益于中国家庭财富的不断累积和迫切的家族传承需求。

“一方面，居民可投资资产规模屡创新高，财富管理需求激增；另一方面，新冠疫情重塑了人们的风险观念，越来越多的客户认识到要未雨绸缪，尽早构建家庭财富‘护城河’，以抵御潜在风险。”他说。

《胡润百富2022中国高净值人群家族传承报告》显示，中国拥有600万人民币家庭净资产的“富裕家庭”数量达到508万户。在高净值人群中，稳健型投资者占比最多，达46%；同时，高净值人群最关注的是财富安全，其重要性连续三年高于财富增长。

这一趋势下，能够有效实现财富传承和风险隔离的保险金信托愈发受到高净值客户青睐。而平安保险金信托设立门槛为100万元，远低于家族信托所需的1000万元，这样的“入门级”产品使更多中产家庭也能获得财富传承的保障。

平安保险金信托规模分层数据显示，设立规模100万—200万区间的客户数最多，占比超28%；100—400万区间的客户占比达60%，中产家庭已成为保险金信托客户的主力军。

多场景升级 满足特需关爱、养老等需求

对于高净值人群来说，财富传承是一门“有温度的艺术”，需要的是一套风险管理解决方案和财富传承制度，而不是单一产品。

随着业务规模不断创新高，平安保险金信托从关注资产管理，步入了家庭财富传承综合场景化应用的新时代，多样化和场景化成为业务升级创新的主要方向。

据了解，平安保险金信托不断精细化洞察服务客群需求，持续进行产品升级和创新，先后完成从1.0到3.0的全面升级，信托分配方案更加个性化，信托保护机制更加灵活。

例如，未出生的直系后代也可设为潜在受益人；突破了原单一投保人的保险金信托模式，不仅可以实现家庭保单的装入，还可以由信托作为保单的投保人，实现保单资产的全隔离。

丰富的客户服务经验，也让平安保险金信托业务延伸出更多的特殊应用场景服务，例如“保险金信托+特需关爱”，真正实现“有温度的金融”。

例如，平安2021年12月为特别关爱家庭定制了特别关爱保险金信托，为患有自闭症、唐氏综合症等疾病导致无生活自理能力的家庭成员定制信托条款，为特定人群的长效护理费用管理和支付提供制度化机制，减轻家庭的后顾之忧。

中国信托业协会在研究报告中指出，未来可探索残障者保险金信托、最后生存者保险金信托、老年人保险金信托、高风险职业者保险金信托、住院保险金信托、医疗保险金信托、慈善保险金信托等产品。

据悉，后续平安还将陆续推出“保险金信托+养老”，“保险金信托+教育”，进一步丰富保险金信托的应用场景，满足高净值人群养老、高端医疗、子女教育等领域的延伸性需求。

智能化银行3.0 赋能全生命周期经营

在提供多元化、个性化服务方面，保险金信托业务只是平安私人银行传承业务的一个方面。

2022年，平安私人银行推出国内首个顶级私行服务体系，围绕超高净值客户“个人、家族、企业”多维需求，提供个性化、定制化、综合化的解决方案。

例如，面向超高净值客户及其家族升级“平安家族办公室”服务，聚焦财富管理、健康管理、代际成长、慈善规划、法税筹划、企业智库六大专业领域，向客户提供定制化、一站式解决方案；面向企业董监高客户，通过打造私行投行联动模式，整合平安集团内外部专业资源，为顶级私行头部客户提供覆盖个人、家族、企业的综合金融解决方案。

“相对于金融产品，很多客户对医疗健康、子女教育等非金融服务很关心，平安私人银行重点建设了相应的权益体系。”平安银行行长助理蔡新发在年报发布会上表示，平安私人银行重点打造高端医养、子女教育、慈善规划等多个王牌权益，满足稀缺性非金融服务需求，向客户提供全生命周期陪伴式服务。

2022年，平安银行开启智能化银行3.0新发展阶段，通过搭建“KYC-KYP-KYAT0”方法论，对客户人群进行细分，从而精准匹配产品，并优选场景渠道触达客户，最终实现对客户全生命周期的精细化、智能化经营。

千亿规模是里程碑，也是新起点。家族传承是一项长期、全面、系统性的工程，为了更好地帮助客户实现家族传承，平安私人银行已打造包含家族办公室、家族信托、保险金信托、家风传承在内的体系化家族传承服务，给客户带来长周期的深度陪伴服务，不仅包含财富的传承，也关注家族文化、价值观的传承，助力弘扬优良国风、家风。