

保险金信托业务的市场拓展策略

近年来，信托公司开展保险金业务主要是对接寿险公司的终身寿险、年金保险产品，合作对象包括中资寿险公司、中外合资寿险公司。为触达更广泛的具有财富保障意愿的高净值人群，信托公司与商业银行、私人银行逐步建立了资产与资金合作。同时，随着信托财富管理业务的持续发展，信托公司自身累积的财富管理客户也具备向家族信托、保险金信托客群转化的可能性。随着金融科技的进步，无论是信托公司自身的营销体系，还是代销合作方的保险金信托产品销售平台均实现了显著发展，这对于信托公司的营销拓展起到日渐重要的作用。

(一) 与保险机构的合作拓展

信托公司与保险机构的保险金业务合作，主要是与国内各类人寿保险公司，包括中资寿险公司与中外合资寿险公司。其中，中资寿险公司具有市场份额高、营业网点多的优势，合资寿险公司则在深耕一二线城市的高净值人群方面建立了优势。根据银保监会披露的许可证信息，目前我国人身险业务公司共有92家。截至2020年底，寿险公司资产总额19.98万亿元，全年寿险业务原保险保费收入2.4万亿元，中资寿险公司的市场份额为89.97%，外资寿险公司的市场份额为10.03%（见图11）。

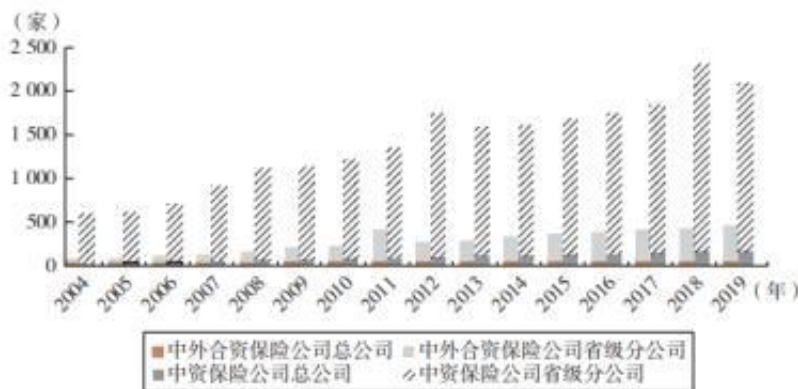


图 12 中外合资保险公司与中资保险公司的机构数量对比

资料来源: Wind。

(2) 合资寿险公司开展保险金信托业务的优势

目前，中外合资寿险公司的外资股东多为国际市场上跨越多个周期的百年保险公司，具有较强的综合实力、良好的品牌声誉，其资产分散在全球，因而具备较强的抗风险能力，并且在产品的创新与运营上有着更为丰富的管理经验，在一二线城市已形成深度布局，对于服务中高净值客户建立起自身的优势。

部分中外合资寿险公司受自身营业网点少的影响，在自身直接营销的基础上，也积极借助间接营销方式拓展市场，与能够全国展业、特别是财富管理网点布局与高净值客户积累较多的信托公司具有良好的合作基础，与信托公司合作推出保险金信托

产品，能够持续巩固在高端客户市场的地位与影响力。

(3) 信托公司与合资寿险公司的合作策略

目前，信托公司与合资寿险公司业务合作多为同一集团金融板块旗下的信托与保险牌照之间的业务协同。例如，中信保诚人寿为中信集团与英国保诚集团的合资寿险公司，建立了专注于高净值客户的保险品牌“传家”。此外，还有外贸信托与中宏人寿（加拿大宏利人寿、中化集团合资设立）的“宏运世家”保险金信托，昆仑信托与中意人寿（中石油集团、意大利忠利人寿合资设立）的“中意臻传”保险金信托等，均面向高净值客户提供终身寿险和年金保险产品。

除了集团业务协同模式，信托公司也积极对接外部其他战略合作伙伴，充分融合信托与保险各自优势拓展业务。如中信信托与同方全球人寿（同方集团、荷兰全球人寿合资设立）、复星保德信人寿（复星集团、英国保德信合资设立）等建立了保险金信托合作。长安信托与中德安联人寿（德国安联、中信集团合资设立）合作推出“安享世家”保险金信托，提供终身寿险产品。

2.中资寿险公司

(1) 中资寿险公司的发展特点

目前，我国寿险公司为81家，排名靠前的寿险公司实力雄厚、发展时间相对较长，前十家合计市场份额为75.41%，呈现出较为头部集中的特征（见表5）。

表6 2019年资产管理规模领先的中资银行私人银行情况

资产管理规模	商业银行
资产管理规模 ≥ 1万亿元	招商银行、工商银行、中国银行、建设银行、农业银行 其中，招商银行以2.72万亿元AUM与15.47万人客户数量位居第一
资产管理规模 ≥ 3000亿元	交通银行、中信银行、光大银行、浦发银行、民生银行、平安银行、兴业银行 资产管理规模上大多保持了15%及以上的增长速度
3000亿元 > 资产管理规模 ≥ 1000亿元	邮储银行、广发银行、华夏银行、北京银行、浙商银行

资料来源：中国银行业协会、清华大学五道口金融学院《中国私人银行发展报告（2020）》。

2.私人银行开展保险金信托业务的优势

商业银行具有全国布局的网点优势，私人银行经过多年为超高净值客户提供金融服务，已积累较多的潜在家族信托客户资源，特别是分支行网点能够深耕本地市场，通过量身定做的专属服务实现较高的客户黏性。近年来，私人银行从传统的重视产品销售、规模增长的业务模式转向重视大类资产配置与专业投资顾问能力的培育，加快服务升级、产品升级，以适应高净值客户对于财富传承、税收筹划、养老、教育、消费等个性化需求的增长。

3.信托公司与私人银行的合作策略

一是保险金信托战略合作。如招商银行与华润信托。招商银行私人银行于2012年成立了家族办公室，提供投资起点千万以上的家族信托与全权委托业务。2018年，招商银行私人银行启动金葵花财富信托服务，与战略合作方华润信托合作提供起点100万元的标准化金葵花保险金信托，具有照顾特定家人、灵活分配、资产隔离等功能。

二是依托多元牌照的综合金融服务。对于具有多元金融牌照的综合性金融平台，则可通过旗下银行板块与信托板块的联动，为投资者提供全方位、综合性解决方案及配套服务。

中信银行通过开展面向高净值客户的路演等活动，有效对接私人银行客户参与由中信信托担任受托人的保险金信托。2020年疫情期间，中信银行还上线了私人银行代销线上销售系统，在线向客户代销保险金信托业务。

平安银行参与平安信托、平安人寿的保险金业务合作，通过平安集团的资金生态圈，实现支持全品类保单以及产品模式创新，2019年共同完成首支总保额超亿元的保险金信托，2020年设立规模2.6亿元保险金信托。为应对疫情，平安银行私人银行推出“传承业务在家办”服务，通过APP实现远程、无接触，足不出户设立保险金信托，为客户提供线上申请、线上设置收益分配方案、线上合同签署等线上化服务。

（三）开发信托公司自身财富管理客户

除了通过与保险公司、私人银行的合作切入保险金业务潜在客群，信托公司也可聚焦自身存量财富端自然人客户，通过持续优化资产配置服务体系，深挖客户的保险金业务需求。根据中国信登披露数据，截至2021年第一季度末，全行业存量信托产品的投资者合计88.87万人，其中自然人客户85.08万人，占比约95.8%；存量信托产品中自然客户投资规模为3.50万亿元，自然人客户投资占比呈现出持续提升的趋势，是保险金信托的重要客户来源。

1.保险金信托与家族信托结合

2020年末，全行业开展家族信托业务的信托公司已经达到46家，家族信托存续规模为2700亿元，同比增长80%，2020年新增规模为1200亿元，家族信托业务在全行业管理信托资产中的规模占比为1.32%。当前家族信托业务的渗透率还很低，未来可拓展的增量还很大。

保险金信托可作为家族财富传承的入门级产品，实现与家族信托相似的功能，作为家族信托业务的补充。相较于家族信托，保险金信托显著降低了普通家族信托设立的门槛，对于部分无法满足家族信托业务投资门槛要求的高净值客户，保险金信托可作为入门级产品，惠及更多的高净值或中产阶层家庭。此外，保险金信托的分配与传承功能与家族信托类似，其初始委托信托财产既包括现金类资产，也包括了保单类资产，是对家族信托产品内涵的补充与丰富。

2.丰富保险金信托增值服务

在服务信托业务中，信托公司可运用账户管理、财产独立、风险隔离等方面的制度优势和服务能力，为委托人提供除资产管理服务以外的资产流转，资金结算，财产监督、保障、传承、分配等受托服务的信托业务。除了资产配置与财富传承，高净值客户往往在人身财产保障、高端医疗、子女教育等其他领域具有延伸性需求。因此，信托客户可将保险金信托与服务信托相结合，与外部机构合作，将医疗、养老、教育等综合性的附加服务或权益纳入保险金信托服务范围，更好地凸显自身保险金信托的差异化优势。

（四）通过金融科技提高客户服务能力

2020年，突发疫情导致传统沟通方式受限后，一方面促使市场上各类财富管理机构陆续推出各类“非接触式”服务，致力于提高线上触客与服务能力，另一方面也加快提升高净值人群对于线上方式的接受程度，以及通过微信、手机APP、客户端等方式办理业务的意愿。后疫情时代，信息科技的运用将影响包括保险金信托在内的综合财富管理领域的营销、服务全流程。

信托公司的财富管理APP普及率提升，对于拓宽客群、提升服务效率发挥着重要作用。在保险金业务的线上销售中，头部信托公司多采用“自建平台+线下服务”相结合的方式。同时，信托公司合作的私人银行也开始为高净值客户提供线上营销服务，对于标准化产品可实现全线上操作远程办理。

促进保险金信托持续发展的建议

促进保险金信托持续发展，需要进一步丰富保险金信托业务的应用场景，完善保险金信托的法律与监管政策，信托公司要提升保险金信托受托服务能力，持续挖掘保险金信托的综合商业价值。

（一）进一步丰富保险金信托业务的应用场景

1.扩大保险金信托对接险种范围

目前我国保险金信托发展仍处于初期，产品类型较为单一，主要集中于寿险及年金险，但企业及个人客户在资产管理、风险隔离等方面的需求快速增长，信托公司及保险机构应积极开展产品创新，扩大保险金信托的覆盖人群范围、拓宽可设立信托的保险险种，丰富保险金信托业务的应用场景。

一方面，可以基于现有保险品种，探索与健康险等不同保险险种对接保险金信托的可行性，实现业务进一步发展。另一方面，可以推进保险金信托业务与人寿保险的同步创新，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，充分发挥保险金信托在服务人民美好生活需要中的功能价值。

2.建立多层次保险金信托服务

以个人及企业客户实际需求为导向，根据委托资产规模设计差异化服务内容，满足不同类型客户的保险与财富管理需求，有效提升保险金信托客户服务的针对性。对于委托资产在1000万元以下的委托客户群体，进一步完善产品推介、方案设计、合同签署及后期管理方面的标准化服务工作，重点研究其融资需求及投资回报，探索通过降低费率、降低保单质押贷款利率等方式提升保单杠杆作用。对于符合家族信托资产门槛的保险金信托委托客户，服务重点为综合性的家族事务，在保险金信托后期提供资产投资、子女教育、家族传承等综合高端服务。

3.丰富保险金信托服务功能

一是进一步打破“单一被保险人+单家保险公司+信托”的模式，探索整合委托人名下多种、多类、多家保险公司的存续保单和新增保单至同一个保险金信托的业务形式，突破“单一被保险人”限制，整合家庭保单，未来可通过进一步整合投保人/委托人的保单设立保险金信托，满足投保人/委托人的保险保障诉求和后续信托保障诉求，不仅实现保险金信托家族财富传承的作用，同时充分发挥其财富增值、风险隔离、隐私保护以及税务筹划等方面的功能。二是探索保险金信托与企业保险相结合，服务企业经营活动，为各类型企业及企业主提供重要的“安全垫”保障。

(二)完善保险金信托的法律与监管政策

1.明确监管导向和保险金信托法律地位

保险金信托是保险制度和信托制度满足人民群众财富管理需要、服务人民美好生活的重要金融产品，监管或行业协会层面应出台保险金业务鼓励政策。作为典型的交叉性金融业务，现阶段保险金信托业的监管导向应在以较为宽松的制度环境中积极引导促进保险金信托的发展，监管部门与保险公司和信托公司等经营机构加强合作

联动，积极探索更好的服务模式与稳定有效的监管模式。同时，应在信托和保险的相关法律法规中，分别对保险金信托的法律地位予以明确。

2.尽快出台保险金信托业务的具体操作规范

在保险金信托产品市场准入、业务规范等方面尚未出台明确规定，监管机构与主体也并不明确，缺乏统一的监管规则及制度。建议早日出台相应规范性文件及配套制度，促进保险信托业务健康发展。一是建议由银保监会牵头，银行业协会、保险业协会及信托业协会共同出台保险金信托业务的行业性统一指引，明确保险金信托中各个角色承担的权利与义务，对业务模式、主要类型、合同基本条款、适用对象、从业人员资格、信托资金运用范围、收费标准、禁止性行为及法律责任等内容进行统一的规范和指引。二是制定信托公司和保险公司保险金信托产品销售行为规范，保护保险当事人和保险金信托当事人的权益。三是借鉴美国的不可撤销保险金信托制度，允许具有不可撤销的具有确定性的财产权利作为确定的信托财产，提升保险金信托的稳定性，防止保单因投保人的债务、婚姻变化等风险削弱财富保全功能。

3.完善信托登记、税收等相关配套制度

确定不可撤销信托制度并完善信托登记制度，防止投保人的随意退保行为，增加保险金信托的稳定性。明确和优化保险金信托相关税收规定，建议借鉴台湾地区《保险法》规定，免除保险金信托的个人所得税，同时出台其他税收优惠政策，大力推动人寿保险信托业务的发展。

（三）提升保险金信托受托服务能力

一方面，加强与保险公司的深度对接工作，积累客户资源，挖掘综合商业价值。一是做好信息系统的对接，在客户信息、合同管理等方面做好产品全流程信息系统对接工作；二是统一业务标准，加强营销人员培训，提高营销人员的专业化程度，减少机构间磨合成本；三是做好产品后期服务管理工作的对接，降低沟通成本；四是通过保险金信托拓展信保合作，挖掘保险金信托的综合商业价值，提升保险金信托业务对信托公司的价值贡献。另一方面，提高受托服务能力，优化运营管理，通过增值服务提升保险金业务附加值。

一是完善及优化流程，确保操作层面的完备性，前端的产品和服务定制环节，要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，如何执行理赔流程等，需要在合同中进行约定，保证未来事务性工作的可操作性。二是强化持续服务能力，组建一支具备投资、法律、税务、风险管理等一系列专业知识的团队，加强资产配置能力、受托服务能力及风险管理能力等能力建设。三是优化管理模式及运营管理体系，针对保险金信托跨生命周期及个性化设置特性

，通过系统开发和内部运营能力的提升进一步缩短业务处理时间，降低人工成本，建立保险金信托客服体系，改善客户体验。四是在为客户提供优质、便捷的信托事务服务基础上，向客户提供如法律、税筹、慈善、账户支付等增值服务，根据客户需求进一步提升保险金信托功能，通过多元、综合性提升保险金信托业务增值价值。

（课题牵头单位：中诚信托有限责任公司）

摘自：《2021年信托业专题研究报告》