

相较于保险产品，保险金信托具有受益人更广泛、给付更灵活、理赔金更独立、财产更保值增值等几方面优势。此外，保险金信托投资门槛较低，受众面更广，同时还具有杠杆性和收益锁定性优势。专家认为，促进保险金信托在财富管理与传承中更好地发挥作用，需进一步完善部分信托和保险相关的法律法规制度——

在个人财富管理工具中，保险产品可以达到规避风险目的，信托产品可以实现家庭财富顺利传承的目标。那么，有没有一种产品可以将规避风险和财富传承有机结合？有，那就是保险金信托。

什么是保险金信托

保险金信托是以财富传承为目的，将保险与信托相结合的一种跨领域金融产品和传承工具，是一种具有高附加值特征的服务信托。具体而言，投保人与保险公司或信托公司签订保险或信托合同，指定或变更信托公司为保险受益人，当保险事故发生时，保险公司直接将保险金交付于信托公司，信托公司根据与委托人(一般为保险投保人)签订的信托合同管理、运用、分配保险金，待信托终止或到期时将全部保险金及投资收益交付于信托受益人。

中信信托工作人员介绍了保险金信托的案例。46岁的张先生是一家大型企业的高管，随着年纪增长，张先生开始关注健康问题，也想着为母亲及妻子做好养老规划。他先是购买了一份终身寿险，自己作为投保人及被保险人，受益人为信托公司。他又和信托公司约定，将信托资产的收益每年按照6：4的比例分配给母亲和妻子。

终身寿险具有低保费高保障的特性，这一特性可以让张先生在享受现有品质生活的同时，享受高额保障。受益人为信托公司，一旦张先生身故，高额身故金将由信托公司管理，保障母亲和妻子未来的养老生活。

通过这个案例可以发现，如果只购买终身寿险，张先生母亲的生活保障无法得到实现，还容易产生家庭财产分配纠纷。通过保险金信托则很好地解决了分配矛盾。

普益标准研究员龙燕认为，相较于保险产品而言，保险金信托具有受益人更广泛、给付更灵活、理赔金更独立、财产更保值增值等几方面优势。此外，保险金信托投资门槛较低，受众面更广，同时还具有杠杆性和收益锁定性优势。

龙燕称，一般情况下，低于300万元的家族信托对信托公司没有太高管理价值。因而，目前国内家族信托分为两种：最低300万元至600万元的标准化家族信托和3000万元以上私人订制的家族信托。不同的是，保险金信托由于保费与保额之间往往存在杠杆，只要保额达到家族信托的门槛就可设立，这相当于降低了家族信托的门槛。

业务取得长足发展

从2014年中信信托和中信保诚人寿联合首次推出保险金信托产品以来，保险金信托已经得到了长足发展。据不完全统计，2017年上半年，能够提供保险金信托服务的保险公司仅5家，而到了2017年底，能够与信托机构合作，为客户提供保险金信托服务的保险公司已经超过10家。与此同时，设立保险金信托的客户增长态势也非常强劲。

日前，中信信托再次升级保险金信托服务，推出了国内首个“家庭保单”保险金信托服务。中信信托资产管理部总经理王楠介绍，“家庭保单”保险金信托服务打破了目前市场上“单一被保险人+单家保险公司+信托”的模式，可以为客户整体统筹名下的所有保险资产。

据介绍，“家庭保单”保险金信托解决了不同保险机构、不同被保险人的保单需要分别设立保险金信托的不足，为客户打通了不同保单间的壁垒，未来客户在任何一家与中信信托合作的保险公司购买保单，都可以整合到同一个保险金信托中。目前，中信信托已与10多家保险公司建立了稳定长期的业务合作关系。

据了解，目前在从事保险金信托业务的市场主体中，参与的保险公司除平安人寿外，基本为合资或外资公司，如中信保诚、友邦、招商信诺、中德安联等；参与的信托公司包括中信信托、平安信托和外贸信托等。

目前，保险公司是我国保险金信托的主要业务来源。因此，高净值客户人数多、保险金信托服务成熟的保险公司逐渐成为信托公司业务竞争的焦点。信托公司往往通过降低设立费或资产管理费标准来促成与保险公司的合作。

行业未来挑战不少

随着我国财富管理市场进一步发展，未来保险金信托市场广阔。但作为新兴业务类型，目前保险金信托市场规模占比还较小，发展还不成熟，还面临机构磨合与制度建设等多方面挑战。

在机构磨合方面，保险金信托业务涉及保险和信托两个不同机构体系的对接，其发展有赖于保险机构与信托机构之间的协同合作。中信信托有限责任公司副总经理刘小军认为，保险金信托业务对信托公司与保险公司都提出了更高要求。面对广阔的市场需求，信托公司只有围绕“受托人”的功能定位，坚持“受益人利益最大化”原则，深挖信托制度本源价值，全方位提升自身实力，才能抓住未来保险金信托发展的历史机遇。保险公司应该更加深入地认知、了解保险金信托业务这一跨领域结合的业务，完善产品、法务和运营制度，回归保险的保障功能，坚持“维护被保险

人和受益人的利益”原则，借助信托制度提升并完善保险的保障功能，服务并维护消费者的利益。

龙燕认为，由于保险合同在实物中一般须先行指定受益人，同时对于受益人的身份需要进行一定程度上的认定，因此若信托机构与保险机构之间没有广义的互认或者合作协议，将影响保险金信托业务开展。实际上，目前在国内保险金信托业务中，绝大部分业务均是在同一集团体系中由兄弟机构共同推出，鲜有不同体系机构进行合作的案例。因此，集团背景下有保险牌照的信托公司更具优势，体系外的信托公司要花更多的时间来磨合。未来，保险金信托业务要想更好发展，还可能涉及保险公司系统升级、信托公司传统风控理念调整等。

刘小军称，促进保险金信托在财富管理与传承中更好地发挥作用，需进一步完善部分信托和保险相关的法律法规制度。目前，监管部门并未出台对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，二者分别应承担哪些责任、提供何种服务、收取何种费用，都没有明确的规则参考。但是，无论是前期业务推介还是后期业务落地，在与客户沟通中都需要厘清机构责任，保险公司和信托公司在具体业务操作中的衔接合作也需规范。(经济日报·中国经济网 记者 彭江)

声明：转载此文是出于传递更多信息之目的。若有来源标注错误或侵犯了您的合法权益，请作者持权属证明与本网联系，我们将及时更正、删除，谢谢。