

读创/深圳商报首席记者 谢惠茜

规模突破1000亿，服务2万个家庭！平安保险金信托正在领跑市场。据中信登数据显示，截至今年4月，由平安银行私人银行、平安信托、平安人寿协同推动的平安保险金信托业务规模已突破1000亿，已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。

而平安私人银行近年来持续发力家族传承业务，已打造包含平安家族办公室、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。

爆发式增长领跑市场，已服务超过2万个家庭

作为家族传承业务的入门级产品，保险金信托通过丰富保险赔偿金分配方式，实现财富有效传承，为中产家庭客户提供全生命周期财富管理，受到越来越多家庭青睐。

据了解，平安保险金信托设立规模近3年年复合增长率超45%。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，适合作为中产家庭传承业务的“入门级”产品。这样的门槛设置使客户无需降低生活水准也能启动传承规划安排，后续随着家庭资产的增加可以不断提升保障额度，逐渐完善传承安排，利用保单杠杆效应实现小金额高保障，放大财富传承效果。

平安保险金信托业务相关负责人介绍，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，平安银行私人银行的调研显示，一些公共卫生事件重塑了人们的风险观念，越来越多的客户认识到需未雨绸缪，尽早构建家庭财富保障以抵御潜在风险。

目前中国社会国民财富累积增长迅速，财富管理正从单一追求投资转向于资产配置、财富保护、财富传承、对特定生活目标的保障乃至公益慈善等综合化、多样化发展。保险金信托充分契合监管提出的“信托业务新三分类”要求，发挥金融机构资产管理业务功能，融合了保险和信托的优势，以信托的“信义”文化，链接保险、银行等金融机构，为家庭提供了更综合化的财富管理工具，有利于国民合法财产的保护和传承，构建良好家风，增进家庭和社会的和谐、稳定，也推动财富管理向更专业化、综合化的方向发展。

凭借着发挥综合金融优势进行产品创新，通过科技赋能提升服务体验，据悉，平安保险金信托业务已为超过2万个家庭提供服务。

产品持续创新升级，打造有温度的金融

保单是家庭重要的配置资产，当遇到人身或医疗等重大突发事件时，在家庭抗风险能力上发挥着重要的作用。信托具有风险隔离、财富传承、家庭财富管理综合账户优势。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、定向传承、精神引导等财富管理和传承目的。

例如，保险金信托可实现保险赔付金按合同设定的条件分配（如升学、结婚、生育），激励和约束后代的行为，实现物质财富和精神财富双重传承，一定程度上能够促进社会和谐、进步。不少客户子女拿到保险金之后，因为不懂得管理很快把钱挥霍掉。保险金信托则像是给孩子持续一生的礼物，在孩子每个成长阶段给予不同的奖励。

据介绍，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，未出生的直系后代也能设为潜在受益人；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。

同时，在积累了众多的客户服务经验后，平安保险金信托业务延伸出了更多特殊应用场景服务，例如保险金信托+特需关爱。2021年，平安推出为特别关爱家庭定制的保险金信托，为患有孤独症、唐氏综合征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，真正实现“有温度的金融”。

科技赋能服务不间断，打造流畅安心新体验

此外，据悉，在发展保险金信托业务的过程中，平安通过科技赋能，提高线上化运营能力，提供流畅的业务办理体验，让客户更省时、省心。早在2019年9月，平安就在业内率先实现了保险金信托业务一站式、全流程线上化；客户足不出户即可在平安口袋银行及平安金管家App上实现保单保全、保单受益人变更、设立信托、保险金赔付至信托账户、向受益人分配等全部流程，设立信托最短只需2个小时，较传统的1个月周期大大缩短。

保险金信托是一项综合财富管理工具，涉及到保险、信托、银行三家机构和多个环节。平安从客户服务的角度出发，打通科技系统，形成规范化、标准化流程，实现产品设立的便捷高效和投后管理的稳定性、连续性，降低人工操作的风险，保障客

户意愿的顺利实施，帮助中国家庭实现财富增长与财富传承的双重目标，诠释“专业创造价值”的文化精神内核。

除了便捷的科技体验，平安保险金信托业务还充分依托平安银行私人银行“有品权益”体系，为客户提供“高端医养、子女教育、慈善规划”等王牌权益服务，满足客户家庭多方面的需求。

平安私人银行相关负责人表示，保险金信托达成千亿规模既是里程碑，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，平安已打造包含平安家族办公室、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。

2023年，平安还将陆续推出保险金信托+养老，保险金信托+教育，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。未来，公司将继续坚持“专业，让生活更简单”的品牌理念，充分发挥综合金融模式优势，以客户需求为导向持续丰富产品体系，打造“省心、省时、又省钱”的一站式财富管理服务和传承服务体系，为客户和社会创造更多价值，助力中国家族有序传承，让每个家庭拥有平安。

审读：喻方华