

本报记者 陈晶晶 北京报道

保险金信托规模持续刷新纪录。

《中国经营报》记者注意到，2023年“开门红”营销活动以来，保险公司和信托机构频频联手布局保险金信托业务，众多“开门红”保险产品可实现与信托对接，成立保险金信托计划。

例如，近日，外贸信托受托设立了一只总保费达5.4亿元的保险金信托。据外贸信托披露，截至目前，该保险金信托是单笔受托规模最大的一只。更早之前，2023年1月12日，人保寿险与中诚信托合作，在深圳签下了2023年首个亿元规模的保险金信托。

事实上，保险金信托顺应高净值人群财富管理个性化需求，实现了快速增长。中国信托登记最新数据显示，2023年1月，新增保险金信托规模89.74亿元，环比增长67.05%，规模为近11个月新高。

作为一项跨领域服务，保险金信托在服务模式和功能方面具有哪些特点？运营以来完成了哪些升级迭代？

超40家险企推进

2022年以来，保险金信托发展势头非常迅猛，各大保险机构均在加速拓展保险金信托业务。

根据泰康人寿披露的数据，泰康人寿保险金信托成单件数从最开始的1年3单，到2020年百单、2021年400单，再到2022年已经突破2000单，累计总规模保费突破了100亿元。而其合作信托公司的数量也由最初的3家扩展至超过20家。

据记者统计，截至目前，平安人寿、泰康人寿、友邦、安联人寿、国华人寿、百年人寿、国联人寿等超40家寿险公司与20多家信托公司合作开展了保险金信托业务。例如国华人寿、百年人寿与中信信托合作，中宏人寿与中信信托、外贸信托合作。

据了解，目前主要是终身寿险、年金险、两全险等实现现金流储备、收入补偿等传承效果的保险产品对接信托产品。

需要注意的是，我国保险金信托的信托财产主要是保险金请求权，通常表现为保险的受益权。不过，具体到实操中，保险受益权不局限于保险公司因履行保险合同而向保险受益人给付的保险金，而是需要根据不同的保险种类进行判断和确定。

例如，以终身寿险设立的保险金信托，信托规模为保险保额。由于终身寿险具有一定的储蓄性质，保单会随着时间推移产生相应的现金价值，并保持增加，因而需要将这此现金价值同时纳入信托财产范畴，因此信托财产规模以保额计算。

由此可看出，保险金信托的信托财产除了保险金请求权外，还能包含投保人在特定情形下取得的保单现金价值、分红以及退还的部分保费等保险合同项下可能产生的全部财产性权益。

目前，在实操的案例中，保险金信托设立以100万元起步，设立费将根据金额有不同的优惠，信托服务报酬费在0.25%~0.3%/年。

据《长寿时代城市居民财富管理白皮书》调研数据，财富管理及规划是高净值人群选择保险金信托的主要因素之一，比例达68.9%。

业内人士表示，多数高净值客户主要存在三大财富传承诉求：一是将家族财富与家族企业进行风险隔离；二是妥善解决子女婚姻风险所衍生的财产分割问题；三是家族财富的代际传承。

比如一些高净值人士担心子女婚姻会导致家族财富被分割，希望设立保险金信托，给予子女经济支持的同时，又能隔离子女个人财产被分割的风险。此外，部分高净值人士计划将家族财富直接传承给孙辈（或尚未出生的后代），保险金信托也能满足财富隔代传承诉求。

值得一提的是，随着客户对保险金信托认知水平的逐步提升，我国保险金信托从初期1.0模式，逐步升级至2.0模式，目前已升级至3.0模式，即“家庭保单”模式。

据悉，“家庭保单”保险金信托不仅打破了“单一被保险人+单家保险公司+信托”的传统，还能为客户统筹名下的所有保单，整合到同一个保险金信托架构中。此外，在3.0模式下，委托人以其自有资金设立信托，委托信托公司购买保险产品。信托公司不仅是保险的受益人，也是保单的直接投保人。

养老场景类应运而生

除了资产配置与财富传承，高净值人群往往在人身财产保障、高端医疗、子女教育等领域具有延伸性需求。

随着保险金信托业务的不断发展，保险公司持续在原有模式上进行了更新迭代，典型的表现就是场景化，即“保险金信托+场景”。如“保险金信托+遗嘱”“保险金信托+慈善”“保险金信托+公益”等。

据悉，在保险金信托引入慈善捐赠服务方面，将信托的灵活性与慈善捐赠的自愿性进行有机结合，实现保险保障、财富传承和慈善三项功能的融合。

此前有委托人为患有自闭症的孩子设立保险金信托，通过分次给付的方式为孩子的未来提供基本的生活所需。在此基础上，在该委托人进行资金追加后，实现其每年定额分配以及在受益人身故后一次性定向捐赠给深圳壹基金公益基金会，用于支持以自闭症、脑瘫、罕见病等特殊需要儿童为主要服务对象的海洋天堂计划。

值得一提的是，随着“长寿时代”的到来，“保险金信托+场景”已经延伸至养老领域。最新资料显示，泰康人寿、泰康健投联合五矿信托，创新开发出了直付养老社区的“养老类保险金信托”。

泰康人寿官方微信公众号对此披露称，“养老类保险金信托”是一类特殊的保险金信托对接模式，以提供养老服务为主要目的，填补了目前养老类金融产品以资金管理为主的空白。而泰康养老保险金信托直付社区模式，是指委托人设立信托，交付包括保险金请求权、现金等在内的信托财产，指定受益人，提前安排养老分配及传承方案等。当信托受益人同时满足泰康之家养老社区入住条件，成为养老社区住户时，可以在享有信托受益权的同时，由信托向养老社区支付费用。

中国信托业协会建议，未来可以探索并推进残障者保险金信托、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、医疗保险金信托等产品。

“理赔金”再分配工具

“保险金信托并不是很复杂，也不是外界宣传的那样神奇。需要强调的是，保险金信托中的‘保险’和‘信托’是相区隔的。保险金信托在保单有效期内是一份保险计划，只有在触发保险事故后，保险合同项下产生的保险‘理赔金’进入信托专户，保险合同终止后，信托才开始真正运作。换句话说，不是将保险公司已收保费交给信托公司管理，而是在触发保险事故后，按照合同要求，将保险‘理赔金’或者满期金交给信托公司履行其管理职责，包括但不限于资金投资运用、账户管理、运营维护、清算分配及提供或出具必要文件以配合委托人管理信托财产等事务。因此，可以把保险金信托看作是对保险‘理赔金’再分配的工具。”一家大型寿险公司个人客户业务部负责人对记者表示。

近日，泰康人寿完成了首笔保险金信托理赔。2020年，泰康人寿客户李女士陆续购买多份年金险、终身寿险，其后将受益人变更为国投泰康信托，并制订详细的保险金信托计划。2022年末，李女士身故，家人全权委托信托公司负责办理理赔事务。泰康人寿收到信托公司的理赔申请并协助准备相关理赔材料，将李女士身故保险金160余万元赔付给信托公司。之后，信托公司代管并运作理赔金，按照李女士生前

制订计划，按条件分期限给付指定的受益人。

一家银行系寿险公司银保部人士对记者表示，保险金信托的核心功能弥补了人寿保险保险金不足：受益分配方案分配不够灵活和再管理缺失。也就是说，保险金信托可以约束投保人子女或其他受益人按投保人生前的意愿妥善运用保险金，或者避免人寿保险保单被列入投保人的清算资产以及课征遗产税等问题。

上述银保部人士进一步指出，保险金信托是一个跨生命周期产品，特别是对接终身寿险的保险金信托，信托公司的管理事务大多发生于委托人身故之后，必须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，如何执行理赔后续流程等，都需要在合同中进行明确约定，保证未来事务性工作的可操作性，这对保险公司、信托公司均提出了较高要求。由于保险金信托业务在中国开展时间较短，尚未有保险金信托产品走完完全生命周期，其中可能出现的各种问题尚未得到充分考虑，侧面增加了保险金信托的执行与管理的风险。