

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。

近年来，保险金信托业务顺应高净值人群财富管理个性化需求，实现快速增长。《中国银行保险报》记者了解到，一些保险公司和信托机构纷纷联手布局保险金信托业务，众多保险产品可对接保险金信托，目前主要集中在终身寿险、年金险等领域。

保险理赔金的二次分配

记者获悉，近日，泰康人寿完成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，其后又将受益人变更为国投泰康信托有限公司，并制订详细的保险金信托计划。2022年末，李女士患癌身故，家人随即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后，协助准备相关理赔材料，很快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。

上述案例呈现了保险金信托业务的具体流程，即投保人与保险公司签订保险合同，再由保单投保人作为委托人、以保单受益权为信托财产与信托公司订立信托合同。当达到保险合同约定赔偿或给付条件时，保险公司直接将保险金交付信托公司，信托公司根据与委托人签订的信托合同管理、运用、分配保险金。

业内人士告诉记者，相较家庭信托最低门槛的1000万元，保险金信托门槛较低，可通过信托机构的资产管理实现财富增值；相较保险产品，保险金信托能够实现理赔金的分对象、分阶段、个性化分配，从而更加灵活安排保险金给付。

业务快速增长

“这两年，保险金信托业务实现快速增长。”泰康人寿相关负责人介绍，公司每年保险金信托成单件数从最开始的3单增至2022年的超2000单，累计总规模保费超100亿元。2022年，合作信托公司由最初的3家扩展到超20家。

据悉，泰康人寿于2015年推出保险金信托业务，打通年金险、终身寿险、两全险等可实现现金流储备、收入补偿等传承效果的保险产品的对接路径，为投保人选择可对接的信托公司。

保险金信托结合保险的杠杆功能与家族信托的隔离、传承特性，成为高净值客户的

“新宠”。“越来越多的高净值客户希望下一代能够知道如何管理财富，而简单的财产赠予已无法满足他们想要通过分阶段财务支持实现财富传承的个性化需求。”中宏保险相关负责人对记者表示，保险金信托结合保险与信托两种财富传承工具，实现保险金有效传承和风险隔离。

中宏保险从2019年开始开展保险金信托业务，已与中信信托、外贸信托等合作，共同为客户完成保险理赔金的二次分配。

中国平安借助综合金融优势，实现平安人寿、平安银行、平安信托三方紧密合作，通过“一站式”传承服务、个性化信托分配方案满足客户需求。

伴随业务持续增长，保险金信托业务持续迭代升级。比如，泰康人寿根据不同场景，先后推出关爱信托、家风信托、养老类保险金信托等个性化保险金信托创新模式；中国平安保险金信托推出全线上化流程，客户申请效率极大提升，人工操作风险及寄送遗失风险极大降低。

市场有待进一步培育

目前，保险金信托市场展现出巨大发展潜力，但由于行业发展时间尚短，还有待进一步培育和开发。

上述中宏保险相关负责人表示，部分客户对保险金信托的形式、收益存在的风险了解不够，未来需要进一步接受投资者教育，提高对保险金信托的认知度。这对服务高净值客户的从业人员提出了更高要求。

据悉，保险金信托业务流程比较复杂，涉及履行审批、登记、估值分配等环节，以及账户的资产管理、支付管理等工作，需要从业人员具备较高的金融、法律、税务等知识。目前，熟悉整个操作流程的保险代理人并不多。

“保险公司应该不断提升专业化人才团队建设。”上述业内人士认为，随着保险金信托业务规模的扩大和模式复杂程度的提升，保险公司作为产品提供方和服务发起方，将发挥越来越显著的枢纽作用，要做好市场开拓和客户培育工作，还要与信托机构紧密合作，开发出更丰富、更匹配客户需求的产品和服务。

此外，保险金信托在高净值客群中普及率的提升，必然带来更多差异化需求。“每个家庭的结构不同、诉求不同、风险不同，意味着定制化需求是未来服务常态。因此，针对定制化需求的模式创新有望成为未来发展重点。”泰康人寿相关负责人表示。

本文源自中国银行保险报