

## 信托公司与保险公司合作家族信托业务基本方案

### 一、现行保险产品与信托的关联性

保险与信托，尤其是家族信托分属与不同的金融产品，具有不同的功能属性，但是彼此之间又具有极强的互补性，信托公司与保险公司在家族信托业务上有广阔的合作空间，可以发挥各自比较优势、互利共赢，为客户提供高质量的金融综合服务。

对保险公司来说，保险公司为客户提供了更持久的金融衍生服务，增强客户粘性，并可以投资顾问、信托标的资产的提供者等角色获得服务报酬。

对信托公司而言，可以短时间内获得保险公司的高端客户，尤其是终身寿险客户，实现尽快扩大家族信托业务规模的短期目标，提升公司在家族信托业务领域中的行业影响力，提前卡好位置。同时作为受托人获得服务报酬，而且也可以信托财产购买本公司发行的其他信托产品，实现多重收入，可谓名利双收。

对客户而言，保险和信托的合作为客户提供了更多样化的、更长期的金融服务，尤其是家族信托的介入避免了一次性将大额保险金交给保险受益人的负面影响，同时信托的介入也使得受益人的设计更加灵活，帮助客户实现多重信托目的，充分发挥家族信托的多重优势和功能。而保险则从前端有效降低了设立家族信托的业务准入门槛，发挥了明显的杠杆优势。

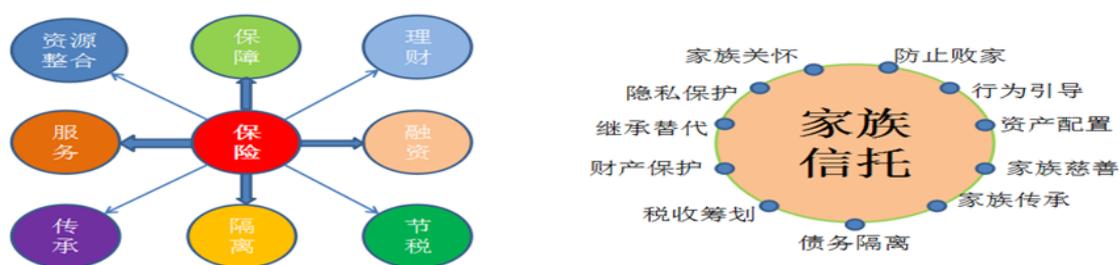


图1 保险与家族信托功能比较

目前现行的保险产品有人身保险、财产保险，其中人身保险又包括人寿保险、年金保险、健康保险、意外伤害保险等。由于不同的保险产品具有不同的属性和

定位，不同保险产品和信托的关联性强弱又有所不同。

### 1、人寿保险与家族信托

以平安人寿推出的一款人寿保险产品为例。

保险产品名称：鑫盛终身寿险（分红型，2017）

保险责任：被保险人身故，保险公司按身故时本主险合同基本保险金额给付身故保险金，本主险合同终止

投保人：X先生（40周岁）

被保险人：X先生

受益人：孩子A

交费期限：20年交

首年保费：354000元

保障期限：终身

保险金额：10000000元

鑫盛产品演示表								
保单年度	年末年龄	当年保费	累积保费	当年红利	累积红利	现金价值	生存总利益	身故保险金
1	41	354000	354000	4067	4067	52000	56067	10004067
2	42	354000	708000	8067	12267	161000	173267	10012267
3	43	354000	1062000	13667	26300	299567	325867	10026300
4	44	354000	1416000	19333	46433	470567	517000	10046433
5	45	354000	1770000	25167	73000	649367	722367	10073000
10	50	354000	3540000	56100	313600	1700000	2013600	10313600
15	55	354000	5310000	89900	765733	3066000	3831733	10765733
20	60	354000	7080000	126867	1478667	4812000	6290667	11478667
25	65		7080000	140733	2430367	5541000	7971367	12430367
30	70		7080000	155533	3610567	6288000	9898567	13610567
35	75		7080000	170400	5058167	7020000	12078167	15058167

40	80		7080000	183833	6811233	7702000	14513233	16811233
45	85		7080000	195067	8908200	8303000	17211200	18908200
50	90		7080000	203767	11390933	8800000	20190933	21390933
55	95		7080000	210133	14307867	9185000	23492867	24307867
60	100		7080000	213900	17715400	9466000	27181400	27715400
65	105		7080000	205233	21661733	9806000	31467733	31661733

针对这种终身寿险产品，实际上完全可以通过家族信托予以替代、复制。大致要素可以设计如下：

委托人：X 先生

受托人：Y 信托公司

受益人：孩子 A

信托目的：信托财产的代际分配

信托财产：

初始信托财产：委托人委托给受托人的初始信托财产金额为 35.4 万元；

追加信托财产：信托存续期间，委托人可追加信托财产。信托成立生效后的前 19 年每年追加 35.4 万元。

信托利益分配：委托人死亡时，分配信托剩余财产给孩子 A

信托财产投资收益率：年化 6%

打包费用：1%

年度	年末年龄	初始信托财产	追加信托财产	投资收益	信托费用	期末净值
1	41	354000		21240	3752	371488
2	42		354000	43529	7690	761327
3	43		354000	66920	11822	1170424
4	44		354000	91465	16159	1599730
5	45		354000	117224	20710	2050245
10	50		354000	266407	47065	4659466

15	55		354000	456264	80607	7980064
20	60		354000	697884	123293	12205987
25	65			888154	156907	15533818
30	70			1130300	199686	19768946
35	75			1438464	254129	25158736
40	80			1830646	323414	32017993
45	85			2329751	411589	40747354
50	90			2964933	523805	51856680
55	95			3773290	666615	65884844
60	100			4802037	848360	83987626
65	105			6111261	1079656	106885946

通过比较可以发现，该人寿保险产品和家族信托产品在设计上异曲同工，通过资产运作同样可以实现财产净值的增加，不过在前 19 年身故保险金净值超过了家族信托的期末净值。但是在第 20 个年度末，家族信托产品的期末净值已超过了身故保险金的金额。所以前期寿险产品的杠杆作用比较明显，而后期信托财产保证增值的作用更加突出。若考虑到信托受益人、受益权的设计更加灵活多样以及保险金分配的诸多限制，则家族信托的功能优越性更加明显。

表 1 人寿保险与家族信托对比

		人寿保险	家族信托
保障水平	收益	前期保障具有杠杆效应，特别是期缴产品，后期性价比较低，长期年化收益率 3%左右	保障水平随着投资收益逐年上升，在 6%的投资收益率、1%的打包费用假设下，20 年后将超过人寿保险
	风险	稳健投资，基本保证	取决于资产配置和长期收益
	核心定价原理	大数法则	
保险/信托地位		保险是对受益人的负债	信托财产独立性（隔离功效更强）

保险/信托管理	投保人持有保单，有权退保、部分领取红利生存金以及变更受益人	受托人管理信托财产，并对受益人负责
保障的延续	未来需对保险金进行再配置	设立信托时，信托合同中约定后续标准，具有持续性、自由性
融资功能	保单质押贷款	

## 2、年金保险与家族信托

年金保险是指在被保险人生存期间或一约定期间内，保险人按照合同约定的金额、方式，在约定的期限内，有规则的、定期的向被保险人给付保险金的保险。年金保险，同样是以被保险人的生存为给付条件的人寿保险，但生存金的给付，通常采取的是按年度周期给付一定金额的方式，因此成为年金保险。为与两全保险区别，通常规定连续两次年金给付的时间间隔不超过1年（含1年）。

以华夏人寿的“福临门年金保险（鑫享版）”为例。

保险产品：福临门年金保险

投保人：X先生，男，40岁

被保险人：X先生

受益人：孩子

首年保费：10000000元

保险期限：终身

生存金年年领直至终身，第二年即返，直至终身：

40-69岁每年领取：96000元

70岁至终身每年领取：192000元

关爱金显贴身，资金无忧，次年返还保费20%，30年额外返还全部保费：

41岁领取：20000000元

70岁领取：10000000元

身故/全残有保障 相伴终生

已交保费于现金价值交大者给付，不幸身故或全残，依然能够保障家人生活，延续关爱。

说明：

1. 关爱金

(1) 若被保险人在第 30 个保单周年日零时仍存在，保险公司将于该保单周年日按已交保险费给付一次关爱金。

(2) 若被保险人在第 1 个保单周年日零时仍生存，保险公司将于该保单日按照本合同基本保险金额确定的年交保险费的 20% 给付一次关爱金。

## 2. 年金

自本合同生效日起至第 29 个保单周年日，若被保险人在任一保单周年日零时仍生存，保险公司将于该保单周年日按本合同基本保险金额的 20% 给付一次年金。

自第 30 个保单周年日起，若被保险人在任一保单周年日零时仍生存，保险公司将于该保单周年日按本合同基本保险金额的 40% 给付一次年金。

## 3. 身故保险金

若被保险人在本合同有效期内身故，保险公司按以下二项的较大者给付身故保险金，同时本合同终止：

- (1) 被保险人身故时的已交保险费；
- (2) 被保险人身故时本合同的现金价值。

## 4. 全残保险金

被保险人在本合同有效期内全残，保险公司按照以下二项的较大者给付全残保险金，本合同同时终止：

- (1) 被保险人全残时的已交保险费；
- (2) 被保险人身故时本合同的现金价值。

福临门年金演示表						
保单年度	年龄	当年保费	当年生存金	当年关爱金	累计年金	身故保障金
0	40	10000000	9600		96000	10000000
1	41	0	9600	2000000	2192000	10000000
2	42	0	9600		2288000	10000000
3	43	0	9600		2384000	10000000
4	44	0	9600		2480000	10000000
5	45	0	9600		2576000	10000000
6	46	0	9600		2672000	10000000
7	47	0	9600		2768000	10000000
8	48	0	9600		2864000	10000000
9	49	0	9600		2960000	10000000
10	50	0	9600		3056000	10000000
20	60	0	9600		4016000	10000000
30	70	0	192000	10000000	15072000	10000000
40	80	0	192000		16992000	10000000
50	90	0	192000		18912000	10000000
60	100	0	192000		20832000	10000000
70	110	0	192000		22752000	10000000
80	120	0	192000		24672000	10000000

本款保险产品一次性缴纳的保费 1000 万元相当于初始信托财产，生存金类似于每年支付给受益人的生活保障金，关爱金类似于特定事件触发的信托利益支付，而身故保险金则相当于存续信托规模。因此这类保险产品的理财和财产增值功能也完全可以通过家族信托来复制。大致信托要素可以做如下设计：

委托人：X 先生

受托人：Y 信托公司

受益人：子女

信托目的：信托财产的代际分配

信托财产：委托人委托给受托人的初始信托财产为资金，金额为 1000 万元

利益分配标准：

生活保障金：委托人 40-69 岁，每年分配给受益人 9.6 万元；委托人 70 岁至身故，每年分配给受益人 19.2 万元。

关爱金：委托人在世时，委托人 41 岁时，分配给受益人 200 万，委托人 70 岁时，分配给受益人 1000 万元；委托人身故时，分配给孩子 1000 万元。

信托财产投资收益率：年化 6%

打包费用：1%

年度	年末年龄	初始信托财产	生活保障金	关爱金	期初净值	投资收益	信托费用	期末净值
0	40	10000000	96000		9904000	594240	104982	10393258
1	41	0	96000	2000000	8297258	497835.5	87951	8707143
2	42	0	96000		8611142	516668.5	91278	9036532
3	43	0	96000		8940533	536432	94770	9382195
4	44	0	96000		9286195	557171.7	98434	9744933
5	45	0	96000		9648933	578936	102279	10125590
6	46	0	96000		10029590	601775.4	106314	10525052
7	47	0	96000		10429052	625743.1	110548	10944247
8	48	0	96000		10848247	650894.8	114991	11384150
9	49	0	96000		11288150	677289	119654	11845785
10	50	0	96000		11749785	704987.1	124548	12330224
20	60	0	96000		17825975	1069559	188955	18706578
30	70	0	192000	10000000	17571035	1054262	186253	18439044
40	80	0	192000		26050031	1563002	276130	27336903
50	90	0	192000		39782702	2386962	421697	41747967
60	100	0	192000		62024281	3721457	657457	65088280
70	110	0	192000		98046977	5882819	1039298	102890498
80	120	0	192000		156389717	9383383	1657731	164115369

比较而言,家族信托总体年化收益 6%,超过该年金保险的长期年化收益 3.5% 左右,信托成立 5 年后家族信托的期末净值将超过年金保险的身故保险金。

表 2 年金保险与家族信托对比

	年金保险	家族信托
收益	该产品含死亡责任,与纯年金有差别,未能体现年金的长尾风险,长期年化收益率3.5%左右,高于大部分同类产品	信托净值随着投资收益逐年上升,在6%的投资收益率,1%的打包费用假设下,5年后将超越年金保险。
风险	稳健投资,基本保证	取决于资产配置和长期收益
核心定价原理	大数法则	
保险/信托地位	投保人持有保单,有权退保、部分领取、领取生存金以及变更受益人	信托财产独立性(隔离功效更强)
保障的延续	未来需对保险金进行再配置	受托人管理信托财产,并对受益人负责
融资功能	保单贷款,保单质押贷款	设立信托时,信托合同中约定后续标准,具有纪律性、延续性和目的自由性

### 3、健康保险与家族信托

健康保险是以被保险人的身体为保险标的,使被保险人在疾病或意外事故所致伤害时发生的费用或损失获得补偿的一种人身保险。健康保险的保险责任是伤病风险,其影响因素十分复杂,逆选择和道德风险非常严重。为降低逆选择风险,健康保险的核保要求要严格很多。精算人员在进行风险评估及计算保费时,除了要依据统计资料,还要获得医学知识方面的支持。此外,健康保险的风险还来源

于医疗服务的提供者，医疗服务的价格和数量在很大程度上由他们自行决定，作为支付方的保险公司很难加以控制。除重大疾病等保险外，绝大多数健康保险尤其是医疗费用保险通常为 1 年期的短期合同，原因在于医疗服务成本不断上涨，保险人很难计算出一个长期使用的保险费率。以泰康人寿的“随 e 保重大疾病保险”为例。

保险产品：随 e 保重大疾病保险

保险责任：被保险人首次发生并被确认患有合同所约定的重大疾病，按合同约定的保险金额进行赔付。

承包年龄：30 天—50 周岁

保险期间：10 年/20 年/30 年/至 70 周岁/至 100 周岁

产品价格：33 元起

据网站公开宣传，该产品保障范围广，覆盖了 42 种重大疾病，保障额度较高，费率比较便宜，免责条款较少，购买、赔付方便。

事实上家族信托产品通过适当的设计也能够实现该健康保险产品的部分功能。受益人因住院治疗及出院后的康复治疗发生的医疗费，可向本信托申请支取医疗保障金。具体分配事项可做如下安排：

支取金额：受益人实际发生的医疗费扣除基本医疗保险报销后仍不能覆盖的部分；

支付对象：原则上向医疗机构直接支付；如由受益人或其监护人先行缴付的，经核查属实，也可向该受益人或监护人直接支付。

支取方式：现金

支取程序：受益人本人或其监护人向保护人提交医疗保障金申请并附医疗费证明材料，受托人核验后执行。

表 3 健康保险与家族信托比较

	运作机理	核心优势
疾病保险	精算定价：疾病概率、死亡概率、投资收益率 核心原理：大数法则 准备金是疾病赔付资金池，运作该资金池并匹配赔付支出现金流	与人寿保险一样具有前期杠杆优势 特殊服务：就医绿色通道
医疗保险	精算定价：医疗概率、医疗费用水准 核心原理：大数法则 准备金是疾病赔付资金池，运作该资金池并匹配赔付支出现金流	与人寿保险一样具有前期杠杆优势 税收优惠功能 特殊服务：就医绿色通道 高端医疗海外就诊保险支付
家族信托	通过管理家族信托财产，发生医疗费用时，分配医疗保障金	长期投资收益率较高，核验程序简单，处理高效

可见，家族信托虽然具有一定保值增值和支付功能，可以部分实现健康保险的功能，但是对于健康保险附带的社会资源、高端体验以及前期的高杠杆优势，家族信托相形见绌，两者的相互可复制性有限。

#### 4、意外伤害保险与家族信托

意外伤害保险的保险责任是被保险人因意外伤害所致的死亡和残疾。意外伤害保险的保费相对较低，但具有超高的杠杆率，且很多产品具有一次性消费的属性，比如乘车、飞机、游船出行，或者参加攀岩活动等，该意外伤害保险仅仅针对该次出行或活动，不具有可持续性，存续期间较短，更谈不上财富保全和传承的问题，与家族信托的共同性极少，两者之间联系较少。

因此，总的来说，人寿保险、年金保险与家族信托的共同因子较多，合作空间较大，甚至可以在设计上变相复制。健康保险与家族信托的交集较少，共同因子有限。意外伤害保险与家族信托则没有共同语言。财产保险与家族信托更是风牛马不相及。图示如下：

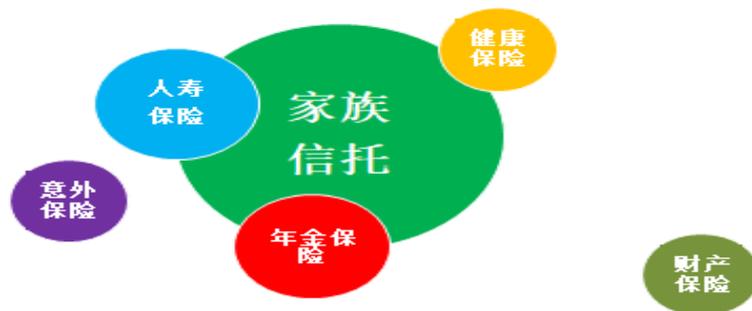


图1 家族信托与各类保险的关系

### 一、“保险+信托”产品落地情况

“保险+信托”可以实现优势互补、功能强化，越来越成为保险公司、信托公司服务高净值客户的新方式，目前已有多家保险公司涉足这类业务，据不完全统计信诚人寿、平安人寿、友邦中国、中德安联、中意人寿、交银康联等多家保险公司均推出了这类产品。总的来看，我国市场多是以定制化的信托方案对接终身寿险和大额年金产品。

2014年信诚人寿联合中信信托推出了中国首款保险金信托；

2017年2月中德安联与宜信博诚和长安信托携手，在经代渠道推出“保险金信托服务”；

2017年8月友邦中国在保险金1.0模式基础上推出保险金信托2.0模式，由信托公司同时作为投保人和身故保险金的受益人，受托为被保险人投保并支付保险费和管理分配保险金；

2017年9月份，中意人寿宣布与昆仑信托联合推出“臻传—保险金信托计划”；

2017年10月份，交银康联人寿与交银国际信托携手推出了针对高净值人群的“保险金信托”服务。

据统计，我国已有1000多位保险客户建立了保险金信托计划，涉及信托资产超过50亿元，约占家族信托资产规模的10%，随着财富管理需求的上升，估计2018年会有更多保险公司进入这一市场。

结合保险公司和信托公司的业务属性、行业经验、各自优势，目前信托公司与保险公司合作家族信托业务大致有三种方案。

### 1、第一种方案：以信托财产购买保险产品

即用家族信托的信托财产购买保险公司的保险产品。通过和信托委托人沟通，这些保险产品可以是人身保险或者财产保险。目前应以人身保险为主，主要覆盖大病、住院、意外伤害、医疗、保健等方面。在宣传上也可以强调“买信托，送保险”的理念。这一方面符合家族信托委托人力图最大程度上照顾家人生活的意图，也是信托公司为家族信托委托人提供售后服务的重要内容。

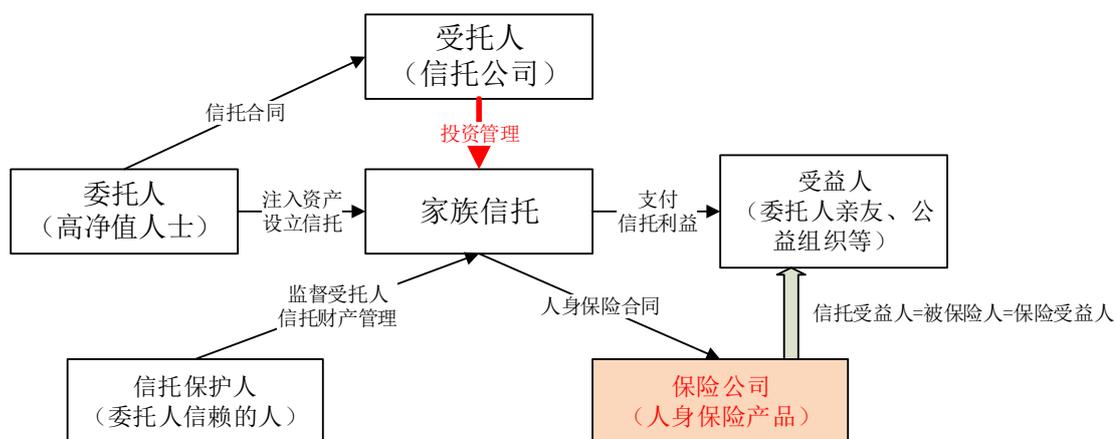


图2 以信托财产购买保险产品

该方案结构简单，仅将保险公司的人身险产品作为信托财产的底层资产之一，但有以下几点需要注意：

1. 充分与委托人沟通，了解信托受益人的基本情况，如性别、年龄、健康状况、疾病史等；
2. 与保险公司沟通，了解保险公司能够提供的相应产品类型，其所能覆盖的所有情形；
3. 三方协商后，确定最终的保险产品类型、保费、保险金等；
4. 信托公司作为名义上的投保人，需按照保险合同约定按时向保险公司缴纳保费，并在出险时负责与保险公司沟通商榷，后期管理工作存在较大压力。
5. 信托公司向保险公司支付的保险费从信托财产中支取。

也可考虑通过设立资金信托代投保人购买并持有可行的终身寿险产品，之后保险金再进入信托，但是目前只有友邦人寿开展了此类业务，即允许信托作为投

保人持有保单。因为根据《保险法》第 31 条规定，投保人与被保险人之间必须要有保险利益，而私人信托的受托人（信托公司）与被保险人之间的关系可否被认为具有保险利益，各家保险公司合规法律部有不同理解。在国外，人寿保险信托中的大额保单的投保人往往是受托人，或者在信托设立后，保单的所有权利都转移给受托人，但国内目前大多数保险公司不能接受由信托作为投保人。

## 2、第二种方案：保险公司提供客户并作为投资顾问

保险公司掌握一定的高净值客户群，这些高净值客户除了购买终身寿险等保险产品作为资产保全、对抗风险的手段以外，也需要更多类型的综合性理财服务，以更好地分散风险、财富安全传承并隔离各种风险，从而实现“富过三代”的美好愿望。而事实上这些客户本身对家族信托业务了解不多，是家族信托业务重要的潜在客户群。保险公司可将此类客户引荐给信托公司，由信托公司家族信托业务人员对此类客户进行宣讲和启发，落地家族信托业务。在业务构架中，保险公司可作为投资顾问，分享业务报酬，同时也可将部分信托财产投向保险公司的理财产品，以实现共享客户、互利共赢的基本目标。

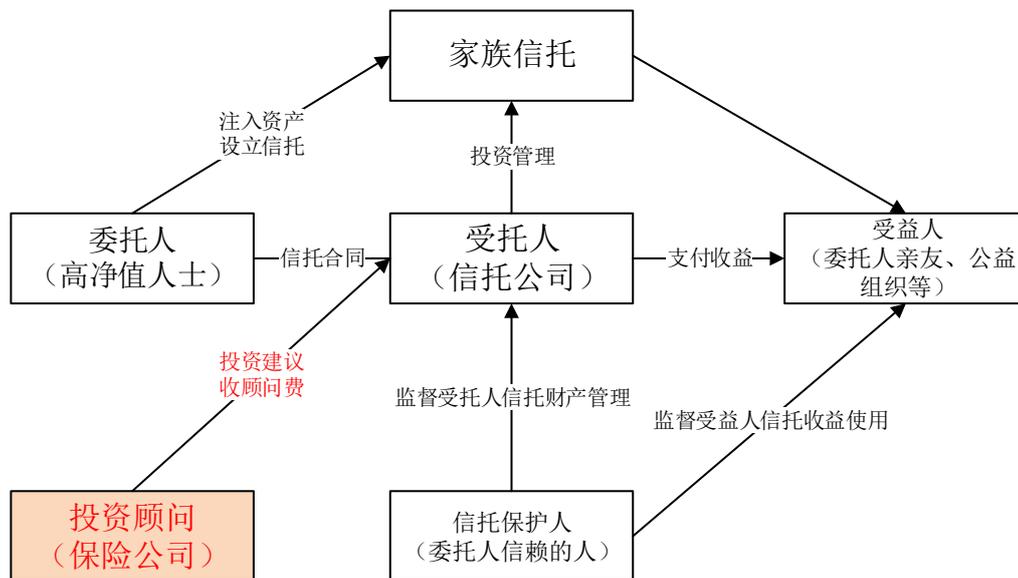


图 3 保险公司以投顾身份提供客户方案

这种模式与通常的家族信托业务大同小异，关键的不同就是委托人源自保险公司掌握的高净值客户，因此在业务架构上必须给保险公司分割业务利益，由保险公司作为投资顾问收取顾问费是通常做法，事实上信托公司与银行私行部、私募基金、证券公司等都可采用这种模式。此外，用信托财产投资保险公司的保险

理财也会为保险公司带来额外的收益。通过这种利益分享来激励保险公司与信托公司共享客户资源，分享业务利益。

需要注意的是保险公司与信托公司签订投资顾问协议时需明确约定各自的权利义务，尤其是明确投资顾问费的收费模式。目前的通常做法是，投资顾问仅在形式上存在，只享有收费的权利（作为其共享客户的对价），在业务运行中实际上没有太多实质意义。

### 3、第三种方案：保险金家族信托

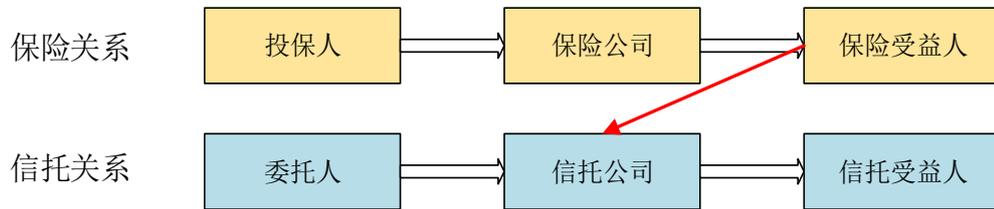
#### （一）保险金信托的概念及结构

传统的寿险产品大致包括两种方式，即一次性领取保险金和分期领取保险金，如王先生 40 周岁，企业主，事业兴旺，家庭幸福，育有两个儿子。假如王先生某买某寿险产品，保险金额为 8000 万元，需一次性缴费 29,128,000 元。如按照一次性领取保险金的方式，则指定的受益人将一次性领取全部保险金 8000 万元，如此可以充分发挥保险合同的功能和优势，明确而且直接，这也是最传统的保险金给付方式。如果采取分期领取的方式，则保险金通过委托给保险公司管理的方式予以管理，8000 万元保险金将按照合同约定的方式给付至指定受益人，剩余资金以约定的方式累计生息，可有效防止未成年受益人的资产被他人篡夺，防止受益人的过度挥霍，如此可以较大程度防范风险，更好地管理资产，实现财富传承，而且投保人可以根据个人意愿选择保险金的领取方式，拥有充分的控制权。但是更为科学而先进的资金管理方式是保险金信托，信托公司根据委托协议作为保险合同中的保险金的受托人，当保险金进入信托后，信托公司按照同客户签订的信托合同，管理和分配信托财产。如此操作可以为王先生做定制化化的专属保险金管理计划，王先生身故后，8000 万元将由专业的团队进行资产管理，并获得一定的投资收益。王先生的两个儿子每人每年获得 100 万元的保险金，大儿子领取 25 年后身故，共领取 2500 万元；小儿子领取 30 年后身故，共领取 3000 万元。剩余 2500 万元及累积的收益由王先生已成年的孙辈开始领取，每人每年获得剩余资产的 2% 作为生活保障金，领完则合同终止。

所以保险金信托（也称人寿保险信托），是一项保险与信托结合的金融信托服务产品，以保险金给付为信托财产，由保险人和信托机构签订保险金信托合同书，当被保险人身故发生理赔或期满保险金给付时，由保险公司将保险金交付受

托人（信托公司），由受托人依信托合同的约定管理、运用，按信托合同约定方式，将信托财产分配给受益人，并于信托终止时，交付剩余信托财产给受益人。

## 保险金家族信托法律关系



2014 年中信信托和信诚人寿联袂推出国内首只保险金信托产品。具体原理是：首先客户购买一款高端终身寿险，该寿险以被保险人残疾或死亡作为给付条件。同时客户与信托公司签订信托协议。在发生理赔之前，投保人的保险金都在保险公司，并以对保险金的请求权设立信托。一旦发生约定的保险事故，保险金就进入信托公司转化为信托资金，信托公司按照信托合同中投保人事先对保险理赔金的处分和意愿，长期高效地管理这笔资金。2016 年信诚人寿和中信信托又联手推出了生存保险金信托产品，被称为中国保险金信托的 2.0 版本。

目前以定制化的信托设计对接大额年金保险产品和终身寿险产品，是行业的常见业务模式。如上文提到的中德安联模式即是由客户购买安联的终身寿险产品，与此同时，客户和长安信托签订人寿保险信托合同，依据保险金信托合同将长安信托指定为保单受益人。中德安联在满足保险合同约定的条件时将理赔金交付于长安信托，由长安信托再依照信托合同约定的方式管理、运用信托财产，并根据信托合同约定，将信托财产按时间、按条件逐步交付给信托受益人。

所以截至目前保险金信托在我国的实践多是身故保险金信托，被保险人身故后，身故保险金直接进入信托，由信托公司为了受益人的利益进行管理和运作。

之所以越来越多的保险公司、信托公司参与保险金信托业务，是因为保险和家族信托作为实现家族财富管理和传承的两大重要手段，两者结合而成的保险金信托具有鲜明的特点。一是门槛大幅降低，单一家族信托资金门槛较高，而保险是典型的射幸行为，保险金可以大幅度变相降低家族信托门槛。二是各国开展家族信托的监管规定和具体模式不太相同，但是对保险金的法律监管则比较趋同，

因此保险金信托能够缩小法规不一致的问题。三是，对于投保人而言，人寿保险在保险金分配上不太灵活，保险金信托弥补了这一难题。对保险机构来说，开展保险金信托业务有利于延伸保险服务链条，拓展保险产品功能。因此随着社会财富的迅速累积，高净值人士和大额财富管理的市场需求快速增加，保险和信托的互动将更加频繁、更加深入，并为客户提供更加综合的金融服务。

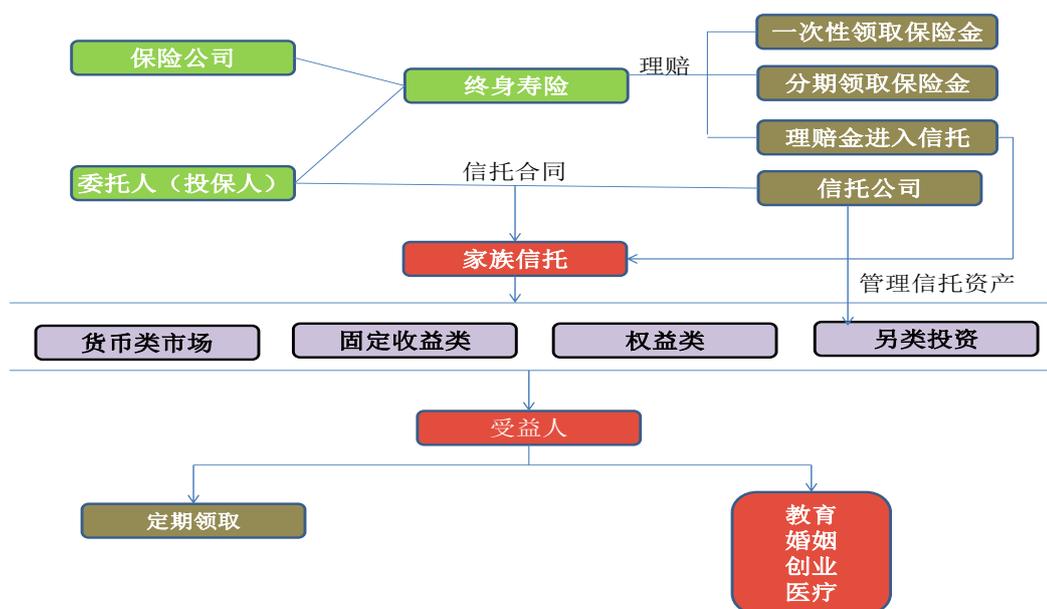


图4 终身寿险类保险金信托

## (二) 保险金家族信托的优势

1. 突破受益人设置障碍，实现跨代传承。保险业务实践中的保险受益人通常须为自然人或尚未出生的婴儿。通过信托可将受益人约定为委托人尚未出生的三代、四代直系亲属。信托公司作为保险受益人，需被保险人同意（《保险法》第39、40条。）基于合理合法的目的，保险金信托受益人的指定非常灵活，能够较好地满足客户对受益人、受益权更为个性化的设计需求，客户还可以通过保险金信托进行财富的跨代传承。

2. 通过保险实现杠杆放大效应，降低家族信托门槛。

3. 实现财产隔离，贮备好家庭成员未来生活的保障资金，防止财富不当损耗。保险金是客户为受益人准备的基本生活保障，通过结合保险金信托进行安排，可以很好地预防受益人未来不能很好掌控家庭财富的状况发生。

4. 由受托人进行专业的资产配置，追求实现相对较高的投资收益。

5. 照顾遗族，安养老弱妇孺，防监护人滥权。

6. 合并管理多个保单。
7. 投资范围更广泛。
8. 避税（遗产税、赠与税）。
9. 防止子女任性挥霍。
10. 信托目的的自由性、信托的连续性：助力家业时代兴旺、富过三代

保险金信托为客户制定长期乃至永续的家族谱系，为家族下几代成员设定行为规范，符合的予以奖励和支持，不符合的削弱甚至取消其受益权，同时可以实现财富在代际间的有序交接。

### （三）保险金信托的法律基础

1. 《信托法》第 15 条：信托财产与委托人未设立信托的其他财产相区别。设立信托后，委托人死亡或者依法解散、被依法撤销、被宣告破产，委托人是唯一受益人的，信托终止，信托财产作为其遗产或者清算财产；委托人不是唯一受益人的，信托存续，信托财产不作为其遗产或者清算财产；但作为共同受益人的委托人死亡或者依法解散、被依法撤销、被宣告破产时，其信托受益权作为其遗产或者清算财产。

2. 《信托法》第 16 条：信托财产与受托人所有的财产相区别，不得归入受托人的固有财产；受托人依法解散、被依法撤销、被宣告破产而终止，信托财产不属于其清算财产。

3. 《信托法》第 17 条：除因下列情形之一外，对信托财产不得强制执行：  
（一）设立信托前债权人已对信托财产享有优先受偿的权利，并依法行使该权利的；（二）受托人处理信托事务所产生债务，债权人要求清偿债务的；（三）信托财产本身应负担的税款；（四）法律规定的其他情形。对于违反前款规定而强制执行信托财产，委托人、受托人或者受益人有权向人民法院提出异议。

4. 《保险法》第 31 条：投保人对下列人员具有保险利益：（一）本人；（二）配偶、子女、父母；（三）前项以外与投保人具有抚养、赡养或者扶养关系的家庭其他成员、近亲属；（四）与投保人有劳动关系的劳动者。除前款规定外，被保险人同意投保人为其订立合同的，视为投保人对被保险人具有保险利益。订立合同时，投保人对被保险人不具有保险利益的，合同无效。

### （四）目前保险金家族信托三种业务模式

第一种模式	第二种模式	第三种模式
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 以保险金请求权设立信托；</li> <li>• 最常见的模式，投保人购买保险后，以保险金请求权作为信托财产设立信托，信托条款规定好投资管理方式，受益人、期限以及到期后信托财产处置方式。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 设立资金信托代投保人支付保费，之后保险金再进入信托；</li> <li>• 只有少部分保险公司和信托公司开展相关业务。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 设立资金信托代投保人购买并持有保险，之后保险金再进入信托；</li> <li>• 国内目前只有友邦人寿率先开展该类业务。</li> </ul>

图 5 保险金家族信托三种业务模式比较

由于保险金信托是保险与信托的结合业务，结构设计非常复杂，是信托转型的新方向、新尝试，而且不同保险机构对《信托法》、《保险法》的相关规定的理解有所不同，对于上述三种业务模式，不同保险机构的接受程度有所不同。

保险公司	受益人为信托	信托代缴保费	信托作为投保人交保费
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 友邦人寿</li> <li>• 信诚保寿</li> <li>• 利安人寿</li> <li>• 人保寿</li> <li>• 天安人寿</li> <li>• 华夏人寿</li> <li>• 泰康人寿</li> <li>• 新华人寿</li> <li>• 阳关人寿</li> <li>• 平安人寿</li> <li>• 招商信诺</li> <li>• 大都会人寿</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Y</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Y</li> <li>• Y</li> <li>• Y</li> <li>• Y</li> <li>• N</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Y</li> <li>• N</li> </ul>

图 6 保险公司对保险金家族信托的接受程度

目前市面上可与信托公司开展合作的保险产品较多，比较典型的如：

泰康幸福人生 A；招商信诺传家典范；招商信诺招盈三号年金险；大都会终身寿（花样年华、吉祥一生、财富传家）；大都会年金乐家一生；太平金生恒赢年金保险等。

目前保险金信托一次性成立费用约 10 万元，管理费为 1%-1.2%/年，在保险金进入信托之后才开始收取（信托成立之时无信托财产金额要求，但保险金进入信托之后往往要求 1000 万元作为起点）。但是不同交易模式，又有不同的操作要点和可行性。

客户需求	保险类型	操作建议	可行性
保险金进入信托	新单	配置可行的保险公司的产品	基本可行
	已购产品	与保险公司交流可否变更受益人为信托公司	有的保险公司不支持
信托代缴保费	新单	配置可行的保险产品,或者信托利益分配给受益人支付保费的银行卡	大部分保险公司还不支持信托代缴
	已购期缴产品	与保险公司交流可否信托代缴,不行的信托利益分配受益人支付保费的银行账户	大部分保险公司还不支持信托代缴
信托持有保单	新单	与保险公司交流可否以信托作为投保人,保单为信托财产	友邦率先推出,需要更多保险公司创新突破
	已购产品		

（五）开展保险金家族信托业务有以下几点值得关注：

1. 实操中，不少保险公司对《保险法》第 31 条中的“保险利益”采取比较严格的限制态度，目的是防止道德风险，因此可以被接受的受益人的范围非常窄，对于信托公司作为形式上的受益人可否被接受，不同保险公司的把握尺寸不同；

2. 保险金信托中的信托架构时间越长，越能较好地实现避税、避债、风险隔离等效果；

3. 由于保险金信托存在保险与信托两条线，所以如何结合很关键。目前有几种做法：

（1）投保人先与保险公司签订保险合同，约定信托公司作为形式的受益人，待保险事故发生，保险金进入家族信托专户。

在保险事故发生前，保险金没有到位，意味着信托财产不存在，所以即使签订了家族信托合同，但该家族信托不成立，直到保险金进入信托专户时，该家族信托才成立生效。因此可以在家族信托合同中对信托成立生效附上一个条件——本信托自保险事故发生且保险金进入信托专户时成立生效；

（2）也可以在家族信托合同签署后，即打入一笔资金，比如 500 万，让家

族信托先成立生效，并将该信托设计为开放式，待保险事故发生后，保险金作为追加资金进入家族信托。这种做法实际上是将第二种模式和第三种模式进行了结合。其好处在于尽快使得家族信托成立生效。

4. 无论上述哪一种做法，在信托端，委托人（保险合同的投保人）同时或在保险合同生效后保险事故发生前与信托公司签订信托合同，指定其近亲属为信托的受益人（信托受益人的范围可以大于或者等于保险的受益人）；

5. 上述 3（2）种情形，还可以约定由家族信托最初的 500 万所产生的收益来支付终身寿险的保险费，实现保险与信托的互动；

6. 对于保险公司而言，保险金信托是为其高端客户提供的延伸服务，保险公司可以作为投资顾问收取费用，后端的家族信托也可以采购部分保险理财产品，保险公司又可以获得部分收入；

7. 对于信托公司而言，可以较快获客，并获得低成本资金；

8. 目前的困难之一是，有些保险公司认为信托公司作为形式的受益人难以接受；

9. 也有些保险公司认为通过保险金信托对受益人进行灵活的设计，实质上规避了《保险法》第 31 条；

10. 还有些保险公司认为保险金信托是信托公司在抢夺其客户，心理上不能接受；

11. 部分保险公司对信托的理解不够，需要上门进行宣讲；

12. 有些终身寿险的受益人不接受这种安排，其最终的想法是，一旦发生了保险事故，就可以立刻获得巨额的保险金，不想让家族信托掺合进来，不想逐年获得信托收益，对此必须事先与委托人有充分的沟通，对受益人、受益权进行谨慎设计；

13. 目前监管部门对保险金信托业务没有专门的文件指引，各家公司都是在逐步摸索中，有时如何把握分寸有待考量；

14. 保险金信托合同涉及双重法律关系，对合同尤其是信托合同的文本设计由较高要求。