



American Private
Wealth Management Association
美国私人财富管理协会

2026年中国保险金信托行业研究报告

保险金信托：规模两年翻倍，盈利模式仍未跑通

投资视角 · 中国市场 · 2024—2026 三年窗口 · 覆盖信托公司、保险公司、私人银行与专业中介四类参与主体

美国私人财富管理协会

2026年9月22日

规模翻倍与利润缺位并存，增长来自存量客群渗透而非客群扩容

Exhibit 1 执行摘要：三项关键指标与四条核心发现

5000亿元

2026年6月末行业规模

中国信登口径，2024年末为2500亿元

90%以上

银行渠道业务规模贡献占比

信托公司自主获客能力薄弱

91%

客户选择养老生活金分配方式

平安信托保险金信托账户客群

核心发现

- ▶ **客群在缩、渗透在升：**富裕家庭由2022年518.3万户降至2025年506万户，高净值家庭同比下降2.9%；同期未来10年财富传承规模预计达21万亿元。
- ▶ **门槛下探是扩张机制：**设立门槛由家族信托的1000万元降至100万元、并向100万元以下探索，测算可带来一倍业务增量空间。
- ▶ **收益与义务反向分布：**银行与保险公司收入即时到账，信托公司设立费趋于归零、管理费须待理赔后收取，存续期10年起、最长永续。
- ▶ **护城河是系统与渠道：**43家信托公司、60余家保险公司入场，平安系仍占40%至50%以上份额；跨机构系统对接标准至今未建立。

资料来源：中国信登、西南财经大学西部商学院《中国保险金信托行业发展报告（2025）》、《2025东亚银行·胡润财富报告》、平安信托与招商信诺公开披露

监管已完成定义确权，但主流的1.0模式风险隔离强度最弱

Exhibit 2 保险金信托三种业务模式的权利结构、隔离强度与落地程度

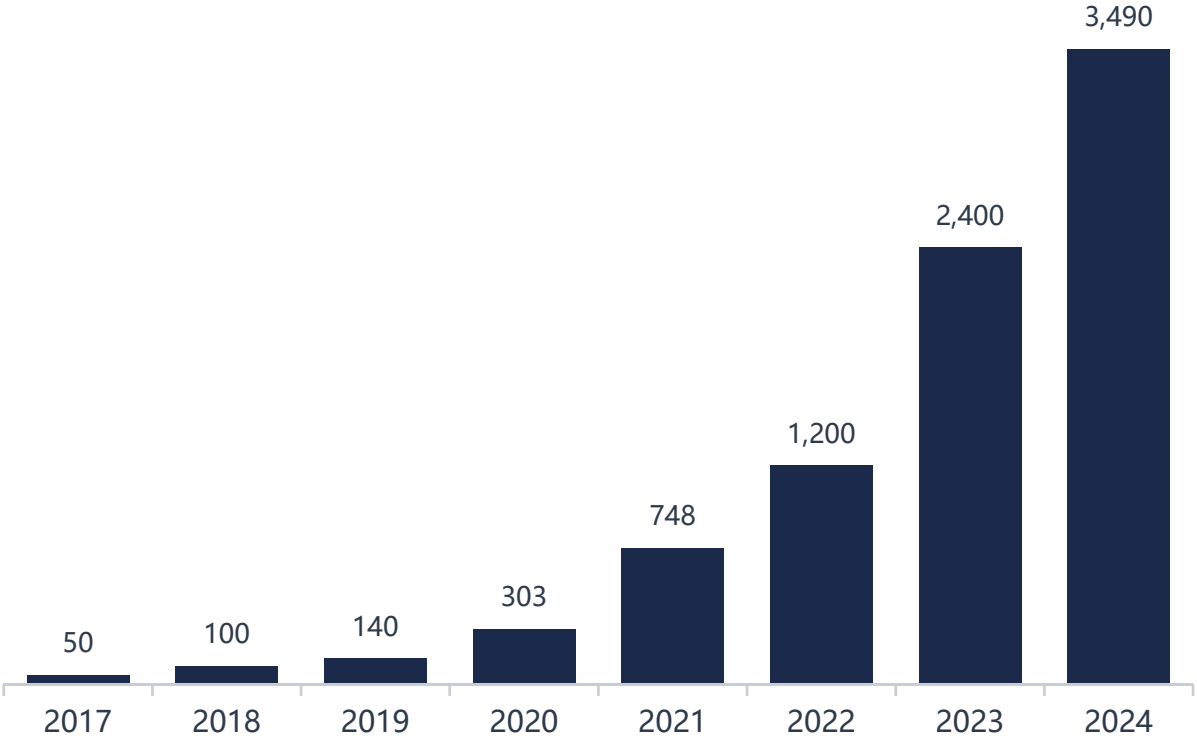
模式	权利结构	隔离强度与法律难点	落地程度
1.0 保险金请求权信托	委托人先投保，再将保单受益权置入信托，保单受益人变更为信托公司	投保人仍为委托人；隔离需满足实质要件：投保时无债务纠纷、保单与信托运作独立、不得与企业资金混同	行业当前主流形态
2.0 含投保人权利	在1.0基础上纳入投保人权利，保险合同主体发生变更	权利梳理链条拉长，投保人变更权与受益人变更权需在信托合同中限制	头部机构已实现系统化线上流程
3.0 信托主导投保	先有信托后有保险，信托公司同时为投保人与保单受益人，以信托财产缴纳保费	需明确信托公司投保时的如实告知义务分配，法律与实操障碍尚未完全破解	落地较少；标志性案例为总保费1.2亿元的国内首单亿元级信托投保模式

判断：三代的实质差别不在产品形态，而在信托介入保单的环节——介入越靠前，隔离链条越完整，但对核保衔接与如实告知义务分配的要求也越高。

资料来源：《关于规范信托公司信托业务分类的通知》（2023年）、西南财经大学西部商学院《中国保险金信托行业发展报告（2025）》、中国信托业协会、公开合规解读

增长曲线真实，但四套口径最大相差989.5亿元，绝对值必须带口径使用

Exhibit 3 2017—2024年行业规模（西南财大报告口径）与各机构口径对照



单位：亿元 · 2017—2024年复合增长率超过70%

同一时点的四套口径

2024年末 **3489.5亿元**

西南财大报告口径，当年增速45.40%

2024年末 **2703.97亿元**

中国信托业协会口径，占财富管理服务信托26%以上

2024年末 **2500亿元**

中国信登口径

2025年一季度末 **约4200亿元**

新财道家族研究院测算，占比升至38%

2026年6月末 **5000亿元**

中国信登口径，较2024年末翻倍

传承浪潮在扩大、直接客群在收缩，需求强度与客群总量出现背离

Exhibit 4 需求侧两组反向证据对照

需求强度上升

- ▶ **传承规模：**未来10年预计21万亿元财富传承至下一代，20年增至46万亿元，30年有望达77万亿元。
- ▶ **配置迁移：**保险在高净值人群投资意愿中占比10.8%，较上年上升2.9个百分点，同期房地产投资意愿持续下降。
- ▶ **老龄化：**截至2025年末60岁及以上人口3.23亿、失能老人约3500万；2024年银发经济规模8.3万亿元，预计2035年达30万亿元。
- ▶ **客群诉求：**客群平均年龄48岁，91%选择养老生活金分配方式，传承与养老在同一账户合流。

客群基本盘收缩

- ▶ **富裕家庭：**净资产600万元以上家庭由2022年518.3万户降至2025年506万户，同比减少6.8万户、降幅1.3%。
- ▶ **高净值家庭：**千万元以上家庭2025年为200.5万户，同比下降2.9%、减少6.1万户；亿元以上超高净值家庭12.6万户，同比减少4000户。
- ▶ **总财富：**富裕家庭总财富145万亿元，同比下降3.3%，相当于全国GDP的1.07倍。
- ▶ **可投资口径更窄：**拥有600万元可投资资产的家庭仅182.7万户，千万可投资资产家庭105.7万户。

结论：行业增长对渠道转化能力的依赖，远高于对新客获取能力的依赖

收益到账时点严重错配，承担最长义务的受托环节议价能力最弱

Exhibit 5 产业链各环节角色、收益类型与到账时点

环节	角色与职能	收益类型	到账时点与议价能力
私人银行	掌握庞大客户群，在业务落地环节具实质牵头作用，倾向构建开放式模式、放开可置入信托的保单范围	代销保险佣金与中间业务收入，代销保险收入两年翻倍	即时到账；渠道贡献超90%业务规模，议价能力最强
保险公司	提供保险产品筑牢底层安全垫，决定客户体验，并作为高客综合服务资源整合方	首期保费与新业务价值	即时到账；100万元设立门槛帮助其筛选与服务高净值客户
信托公司	法定受托人，负责搭建信托架构、管理信托财产	设立费与信托管理费	设立费趋于归零；管理费须待理赔发生后收取，可能滞后数年
专业中介	律师事务所、会计师事务所、独立家族办公室、金融科技公司	专项服务费	按项目结算；截至2026年1月名称含家族办公室的机构1430家、在营739家

费率与竞争实况

- 管理费区间千分之二至千分之六，小型信托公司报价更低；一例实际结构为信托千分之三、银行投顾千分之三、加托管费后客户总成本约千分之六
- 近万元设立费客户不愿买单，行业内设立费已趋向被取消；某银行同时合作五六家信托公司，客户要求降价时把全部机构拉到一起比价、价低者得

资料来源：西南财经大学西部商学院《中国保险金信托行业发展报告（2025）》、经济观察报、36氪、中信银行公开披露

信托牌照只是入场券，系统直连与私行渠道才是真实护城河

Exhibit 6 五项进入壁垒的强度评级，以及家族信托的替代与转化关系

壁垒	强度	判断依据
信托牌照	低（仅入场券）	超过43家信托公司已开展该业务，牌照稀缺性未转化为份额优势
系统直连能力	高	跨机构系统对接标准尚未建立、生态各方科技水平参差不齐；真正实现全流程数字化运营的机构仍是少数
私行渠道关系	高	银行渠道贡献超90%业务规模；信托公司自身财富管理团队薄弱，客户获取依赖外部渠道
复合型人才	中高	非标业务团队陆续离开，取而代之的是法律、税务、投资领域专业人士，行业仍处换血与重构过程
品牌背书	中	保险公司品牌背书强、客户基础雄厚；信托公司长于架构设计与资产隔离；私人银行服务客户能力强

替代与转化：家族信托

- **量级压制：**截至2025年三季度末家族信托存续规模突破9500亿元，较2024年末增长5.6%。
- **千亿俱乐部：**平安信托2200亿元、建信信托1400亿元、中信信托超1100亿元、中国外贸信托。
- **单向升级：**约30%的保险金信托客户在设立一年后升级为家族信托，两者是转化关系而非零和竞争。
- **转化机制：**规模在1000万元以上的保险金信托可直接设置为家族信托，将保单与其他财产共同装入。
- **估值含义：**保险金信托的客户生命周期价值应按家族信

反向证据：部分信托公司仍在使用家族信托系统开展保险金信托业务——名义竞争者数量远高于实际竞争者数量。

政策与技术双轮驱动确定性最高，资本变量为负并倒逼服务信托成为战略方向

Exhibit 7 四类驱动变量的证据、方向与确定性程度

政策变量	技术变量	资本变量	周期阶段
确定性最高	规模成立前提	方向为负	成长期后段
▶ 2023年三分类新规完成定义确权，归入资产服务信托项下 ▶ 2026年7月21号公告对离岸信托20%穿透征税、不分配也征税，境内保险金信托不在射程内，承接资产回流确定性较强 ▶ 《保险金信托业务指引》集中编审，拟制定展业标准、明确受托人职责边界与有偿服务内容	▶ 办理时长由10个工作日压缩至2天、最快2小时，完成12个流程节点数字化闭环 ▶ 智能风控拦截率90%、自动化估值率90%、单位净值自动解析率97% ▶ 招商信诺自动结案把时效由1天压缩至5分钟；适老适配覆盖2182个生僻字	▶ 险资配置信托计划存量2025年末降至约8000亿元，同比减少超两成，连续五年收缩 ▶ 占比由2024年末3.4%降至2025年末约2.3%，已不足2020年峰值1.65万亿元的一半 ▶ 作用路径是间接的：非标退潮倒逼信托公司把服务信托从补充业务提升为战略方向	▶ 规模增速仍高：2024至2026年不到两年翻倍，符合成长期特征 ▶ 盈利模式未跑通、行业标准仍在制定，尚未进入成熟期利润兑现阶段 ▶ 从增量扩张转向存量深挖：存量保单改造成为新增长点，单客户可整合3至5份分散保单

判断：政策与技术是确定性最高的双轮，资本退潮是倒逼而非直接资金来源，行业已从增量扩张进入存量深耕

龙头靠系统与渠道双重嵌入，追赶者靠模式迭代与场景绑定，承压者规模增长仍亏损

Exhibit 8 三类代表机构的关键经营数据与路径差异

机构与定位	规模指标	能力与收益指标
平安信托 龙头样本	保险金信托存量服务规模超1700亿元、服务客户4.2万名； 家族信托规模2200亿元；2024年6月单月设立5000单， 创公司纪录	市场占有率超40%（另一口径称50%以上）；2019年即实现全流程线上化，自研大模型 构建AI+流程+生态架构；已合作保险公司25家、私人银行8家
招商信诺 追赶者样本	累计设立保险金信托超1万单，规模突破630亿元	2015年起由1.0迭代至1.5、2.0与云信托；全模式系统化线上流程；2025年上线自动结 案功能，结案时效由1天压缩至5分钟
山东国信 承压样本	截至2026年6月末含保险金信托在内的管理资产总规模 3823.48亿元，较2025年末的2463.91亿元增长55.2%	2026年上半年营业总收入-1.02亿元、净亏损1.19亿元（上年同期净利润1.67亿元）； 信托业务利润总额1.05亿元、分部利润率提升；亏损来自固有业务，交易性金融资产公 允价值变动亏损4.38亿元

投资含义：服务信托的规模扩张不自动转化为当期利润，管理资产规模增长率是最容易误导的估值指标

资料来源：证券日报、南方财经网、经济观察网、金融界、齐鲁网（山东国信2026年中期业绩报告）、金科创新社

价值链吸引力与义务分布反向，行业竞争本质是受托能力的长期兑现

Exhibit 9 产业链各环节吸引力—竞争力矩阵评分（1—5分，5分为最高）

环节	利润率	增速	壁垒	吸引力	竞争激烈程度
私人银行渠道	5	4	5	4.7	3
保险公司	4	4	4	4.0	3
信托受托	1	5	4	3.3	5
专业中介与家族办公室	3	4	2	3.0	4

评分依据：利润率与壁垒子指标证据充分、置信度高；增速子指标因口径分歧置信度中等；竞争激烈程度来自从业者访谈与费率区间数据、置信度中等。

矩阵揭示的矛盾：

承担最长周期义务（存续期10年起、最长永续）与最重合规义务的信托受托环节，获得最弱定价能力与最激烈价格竞争。修正需三个条件之一成立：业务指引规范有偿服务、收入来源转向存续期综合服务、系统接入标准由头部主导形成。

核心洞察

- ▶ **竞争本质：**当前竞争聚焦设立单数与规模排名，但价值创造点在长达数十年的存续期分配执行能力上——91%的客户选择养老生活金分配，账户将在未来十几年进入高频分配状态。
- ▶ **可持续护城河：**系统直连能力与私行渠道深度绑定两项；系统一旦嵌入保险、银行、养老服务三方流程，替换成本极高。
- ▶ **会被侵蚀的先发优势：**规模排名与低价能力——比价机制下品牌效应无法阻止价格竞争，短期让利换不来长期发展。
- ▶ **不应计入护城河的政策红利：**境内工具相对离岸架构的税务优势由外部政策决定，可带来2026至2027年确定增量，但不构成机构自身能力壁垒。

三条反面证据挑战规模叙事，基准情景五年内破万亿但该预测来自第三方机构

Exhibit 10 三种情景的触发条件与主要风险清单

情景	规模判断	触发条件
基准	未来五年内突破万亿级平台	财富传承刚性需求持续释放、跨界协同不断深化、竞争聚焦专业服务能力与场景创新深度
乐观	万亿目标提前实现，离岸资产回流形成额外增量	21号公告推动离岸信托需求结构性分流；养老场景加速落地；门槛降至100万元以下带来一倍业务增量空间
悲观	规模增速显著回落，部分机构退出该业务	利率持续下行压缩利差；监管趋严导致部分机构退出；15%至20%不合规架构整改造成存量账面回落；设立费归零叠加管理费滞后使信托公司持续亏损

情景判断的可信度标注：万亿预测来自第三方研究机构而非已验证事实；离岸信托存量1.5万亿至2.7万亿元为行业估算口径，缺少官方统计支持，应作方向性参考。

反面证据与主要风险

- ▶ **盈利未兑现：**三方机构均在加快布局，但并未能实现盈利；规模翻倍与利润缺位并存，说明增长是投入驱动而非效率驱动。
- ▶ **价格战到边界：**设立费趋于被取消，部分高净值客户尚未养成为服务付费的习惯，易将服务信托等同于资管信托。
- ▶ **隔离缺陷：**1.0模式下保单现金价值仍属投保人责任财产；保险合同解除或受益人变更均可导致信托终止或无效；骗保情形下保险公司可向信托公司追索。
- ▶ **合规穿透：**2026年新规明确资金来源穿透核查，禁止以经营贷、抵押贷款投保，禁止向非亲属隐性利益输送；预计15%至20%不合规架构面临整改。
- ▶ **能力约束：**跨机构系统对接标准未建立、生态各方科技水平参差不齐；产品同质化，多数机构仍聚焦基础财富传承功能。

头部投系统与标准、中小投细分客群，投资人应以受托能力而非规模增速估值

Exhibit 11 对三类参与者的机会、前置条件与应回避的陷阱

信托公司

- ▶ **头部机构**：把资源投向存续期分配执行能力与跨机构系统标准，将私有系统推向行业规范层面
- ▶ **中小机构**：锁定细分客群做差异化，可参考特殊需要信托与30万元门槛养老账户路径
- ▶ **共同前置条件**：把保险金信托定位为信托超级账户起点，收入来源从设立费转向存续期综合服务；约30%客户一年内升级为家族信托
- ▶ **应回避**：继续以免收设立费换规模——短期让利换不来长期发展

保险公司与银行

- ▶ **保险公司**：价值在客户触达与场景供给，100万元门槛可筛选高净值客户；前置条件是与信托建立稳定系统对接，而非仅靠代理人话术
- ▶ **银行**：价值在中收与客户黏性；比价机制短期压低信托收入、长期削弱受托服务质量，最终损害自身客户体验
- ▶ **更可持续路径**：构建开放式模式、逐步放开可置入信托的保单范围、打造客户超级信托账户

投资人筛选指标

- ▶ **四项可验证指标**：全流程线上化程度（标杆为办理时长压缩至2天、最快2小时）；合作机构接入数量；客群分配方式结构；固有业务投资敞口
- ▶ **三个回避信号**：设立费全免且无存续期收费设计；仍沿用家族信托系统开展业务；规模增长主要来自渠道比价胜出而非系统能力

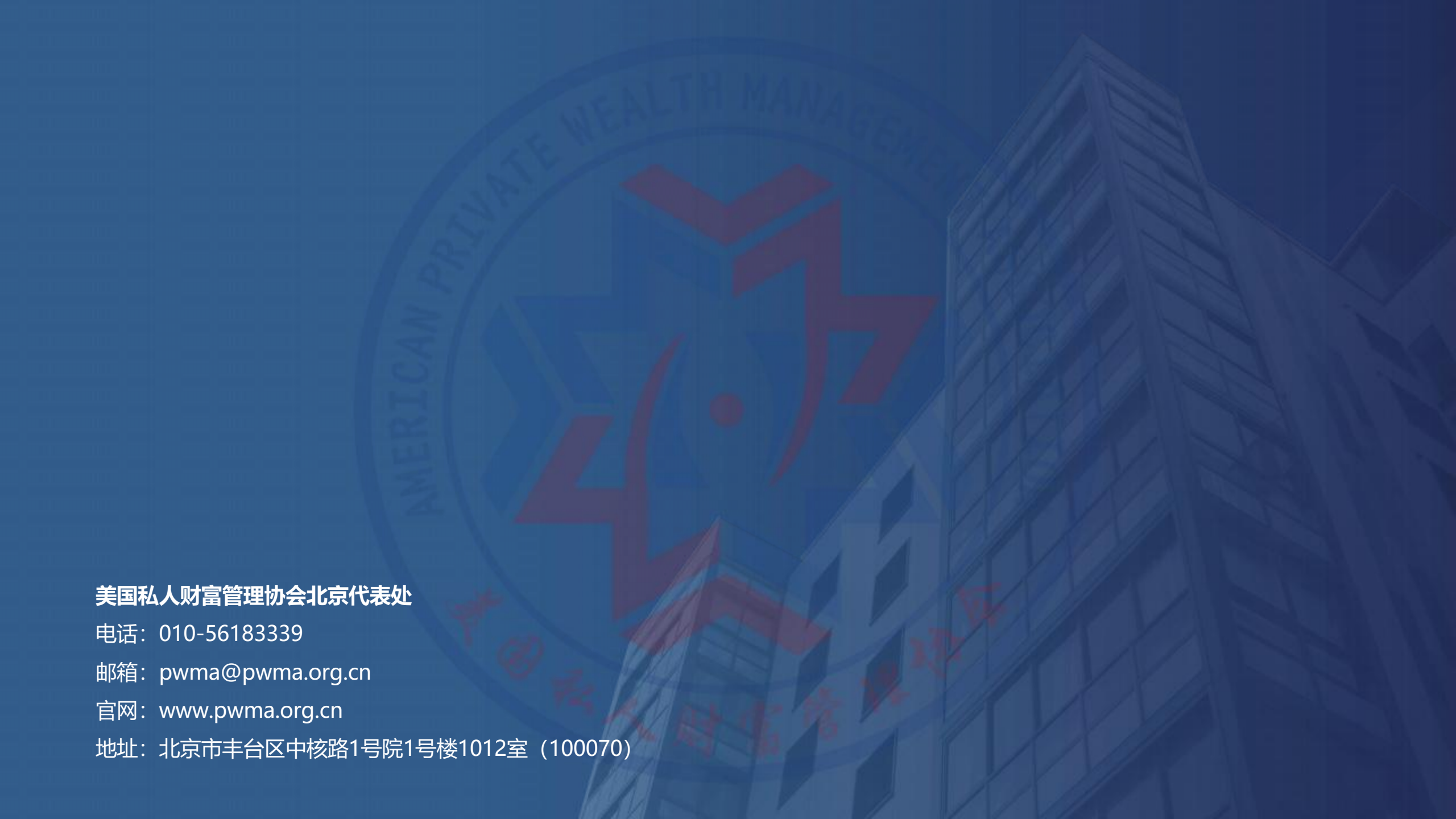
未来三年最值得跟踪的不是规模增速，而是统一系统接入标准与《保险金信托业务指引》能否落地

风险提示及免责声明

本报告由美国私人财富管理协会北京代表处撰写，完全基于公开信息资料，秉承独立客观公正的分析立场，以勤勉尽责的职业态度，坚持专业和深度价值研究，但不能保证报告所述信息的准确性和完整性。

本报告内容及观点仅供交流使用，对任何个人和机构均不构成任何投资建议。对于本报告所提供信息所导致的任何直接或者间接的投资盈亏后果不承担任何责任。本报告中包含的观点或估计仅代表作者迄今为止的判断，不得视为美国私人财富管理协会北京代表处发布的意见或观点。本报告作者可以不经通知加以改变，且没有对此报告更新、修正或修改的责任。

本报告版权仅为美国私人财富管理协会北京代表处所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式对外翻版、复制和发布。不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。美国私人财富管理协会北京代表处保留对任何侵权行为和有悖报告原意的引用行为进行追究的权利。



美国私人财富管理协会北京代表处

电话：010-56183339

邮箱：pwma@pwma.org.cn

官网：www.pwma.org.cn

地址：北京市丰台区中核路1号院1号楼1012室（100070）