

法商思维与财富智慧——高净值人群财富管理

课程背景：

- 不要在离婚时才想起《婚姻法》；
- 不要在传承时才想起《继承法》；
- 不要在风险来临时才想起保险、信托、遗嘱等工具；

作为保险客户经理需要对相关法律有全面的认识，提升自己的“法商思维”，然后再把这些知识合理地运用到客户的身上，为客户设计选择全面到位的财富传承方式、减少传承支出，减少税负水平，本培训课程就是从法律案例分析入手，从财产保全、财富传承、税负减免的角度出发，全面使学员了解《婚姻法》、《继承法》、《刑法》等法律条例，帮助高净值客户规避法律风险，并运用人寿保单、信托等金融工具为客户作最佳方案！

课程目标：

- 婚姻中的法律风险：通过讲解“恋爱、婚前、婚内、离婚”四个婚姻阶段中的法律风险案例及规避方案，引导学员深了解《婚姻法》的重要内容；
- 继承中的法律风险：通过讲解子女的“不动产继承、其它资产继承、遗产税”等问题，了解一代到二代之前财富传承的潜在风险，及应对方案等；
- 企业家的法律风险：通过从法律角度讲解“股权纷争、担保风险、债务风险”等企业家专属的法律风险，使学员明确高净值企业家客户所常见的的基本风险及应对方案；
- 高效传承工具应用：通过讲解遗嘱、保险、信托三种常见工具的差异，使学员明确各种工具在法律上的差异特征，并能更有效地运用至客户的大单开拓及财富管理操作中；

课程收益：

- 学员能掌握《婚姻法》的主要内容，通过相关案例，掌握婚姻关系中的风险点与应对方案；
- 学员能掌握《继承法》的主要内容，通过相关案例，掌握继承关系中的风险点与应对方案；
- 学员能掌握“遗产税、房产税”两大税种的最新咨询与风险点，并；
- 学员能掌握“大额人寿保单、信托、遗嘱”等工具特点，在高净值客户服务中能够有效利用所学习的知识，进行销售促成。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：保险客户经理、银行理财经理

课程方式：理论精讲+案例教学+实战演练+互动式教学+体验式教学+模拟演练教学

课程大纲

第一讲：高净值人群的财富风险及需求分析

一、高净值人群的财富损失风险

1. 婚姻风险
2. 继承风险
3. 政策风险

二、高净值人群的理财需求分析

1. 安全性
2. 流动性
3. 收益性

第二讲：婚姻风险的梳理及防范

一、如何防范恋爱中的风险

案例分析：送出去的礼物还能要回来吗？

1. 法商知识点：“无条件赠与”与“附解除条件的赠与”解读

2. 恋爱风险防范“四锦囊”

- 1) 财务隔离
- 2) 出资凭证
- 3) 权属登记
- 4) 同居协议

二、如何保卫婚前的财产

案例分析：婚前财产就是真的属于自己吗？

1. 法商知识点：《婚姻法》关于共同财产的定义

2. 婚前财产保全工具：

- 1) 婚前财产协议
- 2) 人寿保单

三、如何搭建稳固婚姻的“万里长城”

案例分析：婚内财产到底属于谁

讨论：婚内房产为何不属于我？

讨论：婚内夫妻借款离婚时要不要还？

1. 法商知识点：《婚姻法》关于个人财产的定义

2. 如何修筑保卫婚姻的万里长城

- 1) 心中有数
- 2) 登记造册
- 3) 相互制约
- 4) 协商规划

四、如何应对离婚挑战

案例分享：离婚了，梦魇就结束了吗？

讨论：离婚了，前夫的借款，为何要前妻偿还？

讨论：离婚后才发现前夫有巨额隐匿财产，该怎么办？

1. 孩子抚养权问题

- 1) 原配夫妻离婚后，如何争取抚养权
- 2) 半路夫妻结婚后，如何处理抚养权

2. 法商知识点：《婚姻法》关于共同债务的定义

第三讲：传承风险的梳理及规避

一、独生子女的继承风险

案例分析：独生子女的继承风险

讨论：父母的房子一定属于独生子女吗？

讨论：为遗产，至亲为何成被告？

讨论：同性恋人之间的财产规划问题

1. 法商知识点：《继承法》关于遗嘱效力、遗产继承方法的解读

二、政策风险——遗产税与房产税

1. 遗产税深度解读：中国遗产税及赠与税现状
2. 房产税深度解读：中国房产税征税推演分析

第四讲：企业家法律风险梳理

案例分享：真功夫创始人的悲剧

案例分享：黄老板的担保风波

一、法商知识点：《刑法》中企业家风险点解读

二、企业家的财富保全之道

1. 从不动产到股权资产
2. 从固定资产到价值资产
3. 从自持资产到代持资产

第五讲：财富管理工具大揭秘

一、信托工具

案例分享：梅艳芳的信托安排

1. 信托发展史概述与中国信托制度概况

2. 家族信托的法律解读：

- 1) 资产隔离：防范债务风险、婚姻风险等，安全性最强
- 2) 助力传承：防止二代不肯接班、不会接班，有过渡期
- 3) 灵活私密：受益人指定灵活便捷，信托文件私密性强
- 4) 慈善属性：添加慈善功能，实现委托人慈善传承需求

二、保险工具

1. 人寿保单的法律特性

- 1) 隔离家庭企业风险
- 2) 避免个人资产侵蚀
- 3) 规避子女婚变风险
- 4) 降低子女传承成本
- 5) 避免身后遗产大战

2. 人寿保单的收益性

- 1) 人寿保险的投资渠道
- 2) 人寿保险的投资方向

3. 大单销售的观念沟通

- 1) 养老切入的大单销售
- 2) 子女规划切入的大单销售
- 3) 财富传承切入的大单销售