

高净值客户家族财富管理和传承

课程老师：

王老师，多年央企、金融复合工作经历，现为某知名商业银行总行，投资管理、银行信贷及战略客户服务专家，兼对外经济贸易大学开放经济与科技合作研究员，中国银行业协会金融科技师（CFT），国际项目管理师（PMP），家族财富管理架构师。研究领域侧重于经济金融形势分析、国内外资产配置、投融资及高净值客户非金融增值服务。

拥有丰富的国内多元化资产配置、海外房产与保险、教育与移民、税收筹划、境内外家族信托与基金会传承等综合化的财富管理和财富传承业务经验，对高净值客户进行全球化财富管理和传承有独特见解。多次受邀参加农业部、商务部、银行业协会、全国工商联、商业银行、大型企业、大学总裁班、MBA课程等培训。

课程目标：

- 高净值客户财富管理和家庭财富传承的趋势和现状
- 后疫情时代国内外资产配置和财富传承的方向和策略
- CRS 全球税收筹划与家庭财富传承
- 主流的财富传承工具解析及案例分析
- 境外财富传承方式如何与国内实现联动
- 如何实现教育、税收、资产配置和财富传承综合筹划
- 商业银行如何开展高净值客户财富管理和传承业务

课程特色：

资源丰富，倡导“平台式”授课，创新使用“老师面授+连线专家”的方式，让学员享受到“1+N”的增值服务，学员收获大；连线专家包括国内外财富管理顾问、持牌经纪等。

擅长用风趣、平实的语言和丰富的案列，为学员讲解专业知识。

课程互动性强，学员参与度高，全程无尿点、无困意。

课程应用：

本课程已在民生银行、平安银行、浦发银行等多家银行培训使用，也为对外经济贸易大学 MBA 班、深圳大学总裁班等企业家、高净值客户讲授，深受

学员好评，并撮合多笔高净值客户与金融机构的合作。

课程大纲：

- 一、我国高净值客户财富管理和家庭财富传承市场情况
 - (一) 国内财富管理的主要方式和资产配置类型
 - (二) 资管市场发展对高净值客户财富管理的影响
 - (三) 家庭财富传承的动因和主流工具简介
 - (四) 财富传承的新趋势
 - (五) CRS 对高净值客户财富管理和传承的影响
- 二、新时期财富管理和传承客户服务的策略与思路
 - (一) 如何用模型了解客户财富管理和传承的需求
 - (二) 如何成为客户家庭财富管理和传承的架构师
 - (三) 如何帮助客户建立财富传承规划
 - (四) 如何获得客户信任成为财富传承业务的主办机构
- 三、后疫情时代客户财富管理和资产配置服务策略
 - (一) 如何通过客户财富管理切入财富传承业务
 - (二) 现有高净值客户财富管理的主要工具及比较
 - (三) 国内外经济形势变化给客户财富管理服务的启示
 - (四) 高净值客户全球化财富管理的规划建议
 - (五) 家族财富法律风险与财富传承
- 四、如何利用保险配置实现税收筹划与财富传承
 - (一) 保险的功能
 - (二) 中国和香港保单作用及比较
 - (三) CRS 全球税收筹划与美国保险
 - (四) 外籍客户保单避税及与房产的搭配
 - (五) 保险金信托架构模式
 - (六) 遗嘱、保单、不可撤销保单信托优劣对比
 - (七) 几类人群的财富传承投保策略
- 五、如何利用国内家族信托和家族办公室实现财富传承
 - (一) 信托渊源及法理解析

- (二) 家族信托的功能与优势
- (三) 国内和境外家族信托比较
- (四) 典型家族信托架构设计
- (五) 中国式家族办公室的模式和运行机制
- (六) 案例分析

六、如何利用境外家族信托和基金会实现跨境资产传承

- (一) FATCA/CRS 与境外税务筹划
- (二) 国际上主流家族财富传承的方式和考虑因素
- (三) 加密货币与境内外家庭财富资金流动
- (四) 境外家族信托的作用与设立架构
- (五) 离岸和在岸家族信托的联动应用
- (七) 海外家族基金会的功能与案例
- (八) 如何使用小型家族慈善基金会实现财富传承

七、金融机构开展高净值客户家族财富传承业务的策略与建议

- (一) 财富管理和传承业务三大关键要素
- (二) 家族全生命周期的财富管理理念
- (三) 高净值客户财富需求分类和业务匹配
- (四) 客户国籍、教育、税收筹划与财富传承的综合配置
- (五) 合作机构选择
- (六) 案例分析与实践