

保险金信托的法律规划要点

张光禄老师

【课程背景】

随着我国高净值人群的不断增加，保险金信托产品便成为满足资产配置策略的又一重要产品形态。如何更好的向高净值客户销售保险金信托，如何规避掉其中的法律风险，便成为当下业务伙伴要考虑的最重要的事。

【课程收益】

从高净值客户的高潜需求及保险金信托的法律要点着手，并通过大量案例进行讲解，让业务伙伴在销售时能够有的放矢，从而达成自己的业绩目标。

【课程时长】 2小时线上课程

【课程受众】 保险公司营销条线全体员工及相关需求者

【课程大纲】

一、想卖好保险金信托就要更懂你的客户

1. 从保险代理人的卖方思维升级为财富规划师的买方思维
2. 都有哪些人群需要保险金信托
3. 都可以解决潜客的哪些实际问题

二、保险金信托满足客户的三大需求

1. 保险金信托具有财富传承的作用
2. 保险金信托具有隔离风险的作用
3. 保险金信托具有杠杆作用

三、设立保险金信托时需要考虑的法律问题

1. 慎重确定被保险人
2. 慎重审核保单效力
 - (1) 投保人是否具有保险利益
 - (2) 投保人是否履行如实告知义务
 - (3) 投保人的投保行为是否损害了共有人的利益
3. 投保人先于被保险人去世的法律风险

四、保险金信托业务中涉及保险法相关规定的梳理与分析

1. 保险合同被解除的风险
 - (1) 投保人的解除权
 - (2) 保险人的解除权
 - ① 投保人未履行如实告知义务导致合同解除
 - ② “骗保”导致合同解除
 - ③ 逾期缴纳保费导致合同解除
2. 保险合同无效风险
 - (1) 投保人与被保险人不具有保险利益
 - (2) 未经被保险人认可保险金额导致合同无效

3 . 其他风险

- (1) 保险受益人变更的风险
- (2) 保险单被转让或质押的风险
- (3) 被保险人自杀的风险
- (4) 保险金信托项下信托财产的确切性问题
- (5) 保险合同项下保险人不承担给付保险金责任的风险
- (6) 信托税制不明确的政策风险

五、复盘与总结