

《新形势下境内保险金信托与家族信托的重要应用》 ——家族财富保全保障传承与大额保单实务规划

主讲：吉雅

【课程背景】

近年来高净值客户对于专业资产保全与传承工具的需求日益旺盛，如何帮助高客进行财富保全保障传承的规划，成为绩优代理人/私人银行客户经理需要面对的新课题、新任务和新挑战。往往销售人员所了解的法商知识仅仅停留于“了解”的层面，即“知道”但是“做不到”。

【课程收益】

本课程旨在通过输出金融法律工具的功能优势及运用方法，用故事化的表现手法、落地的实务操作逻辑、真实的案例萃取及方案设计的展现，帮助从业人员掌握最重要和实用的财富保全保障传承技能。

【课程特色】 互动式培训（分组讨论+案例落地+方案撰写+法商提升）

【课程对象】 代理人/绩优人员/投资顾问/私人银行客户经理

【课程时间】 1-2 天（6H/天）

【课程大纲】

一、保险金信托与家族信托理论基础

- 1、保险金信托/家族信托的价值
- 2、信托起源和发展
- 3、我国信托发展现状
- 4、保险金信托/家族信托的概念及法律特征
 - 4.1 家族信托的主体之委托人
 - 4.2 家族信托的主体之受托人
 - 4.3 家族信托的主体之受益人

二、保险金信托/家族信托的功能及场景营销详解

- 1、财富保护功能
 - 家庭主妇的财富智慧
 - 爱女心切的风险防范
- 2、财富传承功能
 - 老来得子的深远计策
 - 隔代关爱的妥帖安排
- 3、家族治理功能
 - 家族发展的长青之法
- 4、税务筹划功能
 - 中产阶层的必经之路

5、隐私保护功能

- 5 复杂家庭的和谐之道

6、实现其他特殊目的

- 挥霍二代的正向引导

三、保险金信托/家族信托实务操作

1、不同结构的保险金信托概览及案例分析：1.0/2.0/3.0

2、不同结构的保险金信托应用场景：1.0/2.0/3.0

3、保险金信托对接保单类型的对比

4、信托分配条款解析

5、保险金信托/家族信托直客营销技巧

- 针对未配置保单客户的购买策略
- 针对已配置大量保单客户的追保策略
- 针对超高净值客户的竞争策略