

# 《如何帮助中高端客户做好资产传承规划》

主讲：吉雅

## 【课程背景】

当下，金融机构不约而同的将视线聚焦于保险金信托业务。布局保险金信托业务，是立足当下与长远的综合考虑，有助于抢占财富管理的战略高地。保险金信托不是理财产品，是横跨信托、保险及民法的创新产物，涉及多方主体之间的权利义务关系，如果没有掌握系统的专业知识，不可能为客户提供个性化、定制化的服务。

## 【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天（6H/天）

## 【课程大纲】

### 一、构建中国家族传承的顶层设计

- 1、高净值家庭核心诉求与家族治理
- 2、家族信托实践中的疑难复杂问题
- 3、如何为有移民以及资产国际化需求的客户设计家族信托
- 4、中国高净值客户常见的问题以及应对
  - 中国的家族信托是否安全
  - 家族信托能否避债
  - 家族信托是否有税务筹划的作用

### 5、案例分析

### 二、保险金信托的实操模型及客户画像分析

- 1、保险金信托实操的业务模式及注意事项
- 2、保险金信托的客户画像与实操中的异议处理
- 3、保险金信托的典型案例分析及应用

### 三、金税四期时代的税务筹划

- 1、中国财税政策的变化
- 2、金税四期以数治税基本底层逻辑

### 四、模压训练

- 1、快速掌握客户的筛选识别与风险分析
- 2、保险金信托与家族信托的方案设计

3、轻松不失专业的与高净值客户谈论家族信托

4、应对客户的质询与提问