

# 传承风险财富管理与保险工具实战运用案例研讨

## 课程背景：

截止 2023 年底，中国拥有 600 万人民币家庭净资产的“富裕家庭”数量达到 518 万户，拥有千万人民币家庭净资产的“高净值家庭”数量达到 211 万户，这部分客户已经作为一个重要的新兴市场，成为各个金融机构关注的焦点之一。

2022 年 12 月 15 日，胡润百富在上海联合发布了《2022 中国高净值人群家族传承报告》报告显示，中国高净值人群开始传承行动的平均年龄为 54.1 岁。胡润调研还发现，精神财富的传承关注度高于物质财富与社会财富。“中国第一代创业者大多已步入传承阶段，如何顺利地完成企业和家族传承已成为社会和业界关注的重要课题。

面对巨大潜力的高客财富传承市场，让高客真正做到“创富、守富、传富”，本次课程从实战案例分析与法商智慧结合，提升我们的价值，让我们迈向高客市场。

## 课程收益：

- 1、如何导入财富传承观念
- 2、如何激发客户财富传承动机
- 3、五种财富传承工具优劣势分析
- 4、提供财富传承方案--保险/保险金信托工具
- 5、顺势促成财富传承方案
- 6、实战话术脚本及演练通关

**课程时间：**1 天，6 小时/天

**课程对象：**寿险公司主管及中高端客户/银行渠道经理及中高端客户

**课程方式：**讲师讲授+案例分析+工具比较+实战演练

**参训人数：**不超过 150 人为效果最佳

## 授课模型：

一、如何导入财富传承观念

二、激发客户财富传承动机

三、五种财富传承工具优劣势分析

四、提供财富传承方案 -- 保险 / 保险金信托工具

五、顺势促成财富传承方案

六、实战话术脚本及话术演练通关

## 课程大纲

### 第一讲：导入财富传承观念

- (1) 家庭财富管理三个阶段：创富-守富-传富
- (2) 传承灵魂三问：传给谁？传什么？怎么传？
- (3) 传给谁？--父母、配偶、子女、兄弟姐妹等
- (4) 传什么？--实物、不动产、股权、金融资产
- (5) 怎么传？--继承、赠与、遗嘱、保险、信托
- (6) 财富传承失败的后果--传不到、传不好。

#### 常见的财富传承方式有哪些？



### 第二讲：激发客户财富传承动机

#### 一、什么风险导致传不到？

- (1) 分割风险--本人婚变、财富分割
- (2) 经营风险--税务风险、债务风险、代持风险
- (3) 婚姻风险--一代婚姻、二代婚姻

#### 二、什么风险导致传不好？

- (1) 挥霍风险--挥霍财富挥霍人生
- (2) 懈怠风险--生于忧患、死于安乐
- (3) 反噬风险--越接近财富、越接近风险
- (4) 分流风险--富不过三代

#### 导致财富传承传不好（失控）



### 第三讲：五种财富传承工具优劣势解析

- (1) 法定继承---《民法典》继承法
- (2) 生前赠与--子女婚变、子女不孝、投资失败、过度挥霍
- (3) 遗嘱继承--遗嘱效力、继承权公证、债务隔离、税务筹划、私密性

- (4) 人寿保险--传承流程、控制权、税务  
债务隔离、确定性、隐蔽性。
- (5) 保险金信托--分配风险、控制风险、  
激励引导问题、分流问题

**总结一：高净值人士对财富传承的核心需求**



**第四讲：提供财富传承方案**

- 一、保险工具解决方案
  - (1) 实战案例之一、之二
  - (2) 保险工具解决方案
  - (3) 保险工具的优势
  - (4) 保险工具的不足
- 二、保险金信托解决方案
  - (1) 家族信托的架构
  - (2) 家族信托的问题
  - (3) 保险金信托
  - (4) 保险金信托的架构及原理

**保险方案优势**



**第五讲：顺势促成财富传承方案**

- (1) 回顾客户传承需求动机
- (2) 强化方案价值
- (3) 取得客户认同

**回顾需求动机：**王总，刚才谈到我们想解决在传承当中传给谁、传什么和怎么传的问题，并且不能失传、失控。

**强化方案价值：**而这个方案就是一劳永逸、安全确定的帮您实现这个想法的。

**取得客户认同：**那您打算拿出多少资金来安排这样的传承呢？

**第六讲：实战话术脚本及话术演练通关**

## 财富传承销售逻辑五部曲



### 第二步：激发动机

因为传承安排不当，财富会传不到或传不好。比如说持有的资产因为税务、债务、代持问题，我们的资产在还没传承时就已经受到威胁。或者在传承过程当中，因为所有权的转移使得我们无法掌控传承出去的资产，孩子挥霍、懈怠或者因为拥有财富而受到伤害的情况时有发生。又或者是我们的婚姻出现问题或者孩子的婚姻出现危机，财富在传承前就被分割或者传承后又失传，比如说……（可以视客户情况将传不到或传不好展开沟通，并讲解案例）