

婚姻风险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。

投资大师沃伦·巴菲特说过，他一生中最重要的投资并不是买入哪种股票，而是选择跟谁结婚，因为“在选择伴侣这件事上，如果你错了，将让你损失很多，而且，损失不仅仅是金钱上的”面对巨大潜力的高客婚姻风险管理市场，如何帮助客户做好婚姻风险管理，为高客婚姻风险很好的解决方案，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、婚前财富隔离与保险工具妙用
- 2、保险如何悄悄保护弱势女性
- 3、婚变中财产转移与保险工具运用
- 4、婚外情财富代价与保险工具运用
- 5、保险如何实现再婚复杂家庭财富保护
- 6、婚姻风险与保险规划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：

婚前财富隔离与保险工具妙用

二．保险如何悄悄保护弱势女性

三．婚变中财产转移与保险工具运用

四．婚外情财富代价与保险工具运用

五．保险如何实现再婚复杂家庭财富保护

六．实战话术脚本及话术演练通关

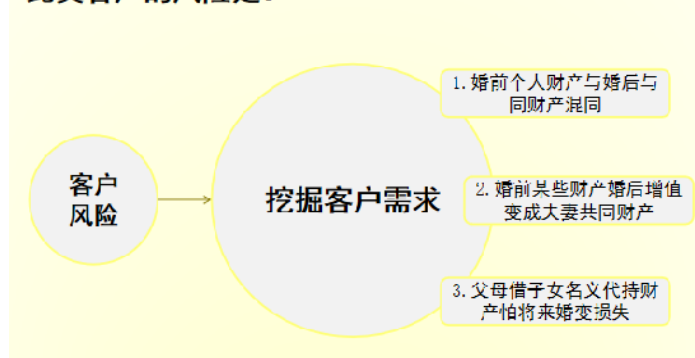
课程大纲

第一讲：婚前财富隔离与保险工具妙用

一、潜力客户肖像分类图

- (1) 准备结婚的人
- (2) 准备给子女嫁妆的人
- (3) 结婚后心里不放心的人
- (4) 发生婚变冲突矛盾的人
- (5) 陷入婚外情的人
- (6) 前婚后婚诸多子女的人

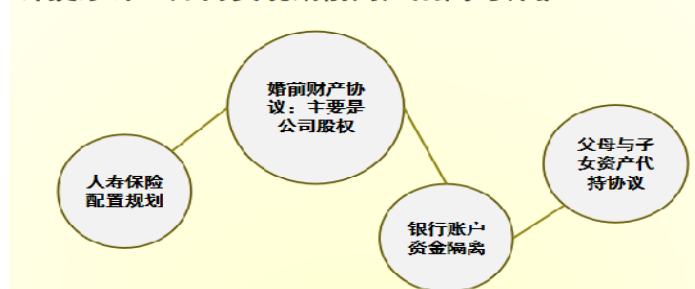
此类客户的风险是：



二、保险切入点

- (1) 婚前财产隔离保护 (Pre-marital property isolation protection)
- (2) 保住自己的代持资产 (Protect one's own entrusted assets)
- (3) 给自己设立小金库 (Set up a small treasury for oneself)
- (4) 防范婚变财富损失 (Prevent wealth loss due to marital change)
- (5) 希望转移部分财产 (Wish to transfer part of the property)
- (6) 婚前财富积累与再婚损失 (Pre-marital wealth accumulation and loss upon remarriage)

锦囊妙计：如何实现婚前财产隔离与保护？



三、实战案例解析研讨

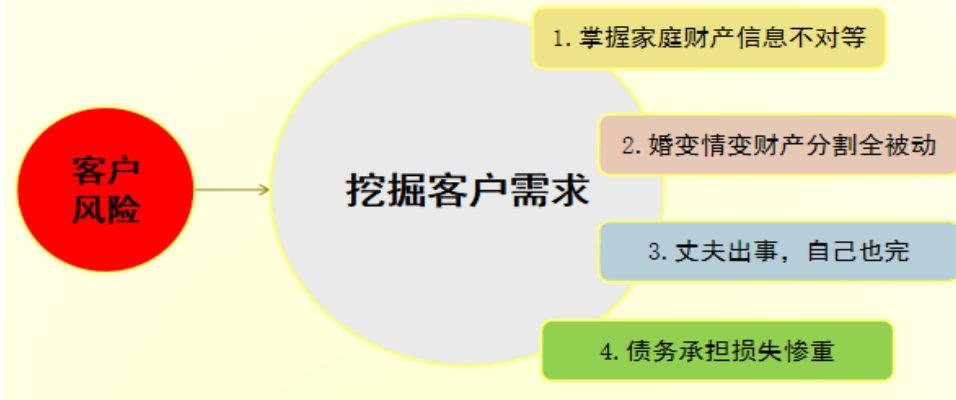
- (1) 经典案例解析 (Classic case analysis)
- (2) 此类客户的风险点分析 (Risk point analysis for this type of client)
- (3) 法商要点--客户风险点 (Legal and business key points--client risk points)
- (4) 解决方案：如何实现婚前保护 (Solution: how to achieve pre-marital protection)
- (5) 解决工具：五类工具组合方案 (Solution tools: five types of tool combination solutions)

第二讲：保险工具如何悄悄保护弱势女性

- (1) 弱势女性客户肖像图分类及保单切入点总结：

- (2) 经典案例：夫妻创富，莫名被甩
- (3) 此类客户风险点分析
- (4) 法商要点--客户风险点法商解析
- (5) 客户解决方案
- (6) 解决工具方案组合：四类工具组合

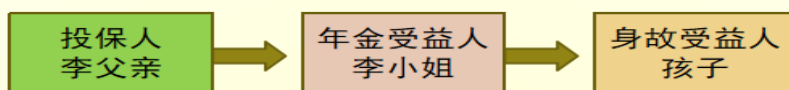
此类客户的风险是：



第三讲：婚变财产转移与保险工具运用

- (1) 婚变客户肖像图分类及保单切入点总结：
- (2) 经典案例--付出半生、一无所有
- (3) 婚变客户风险点分析
- (4) 法商风险点--婚变保单六分法
- (5) 客户解决方案
- (6) 解决工具方案组合：三类工具组合

第二招：保单攻略——改变财产性质



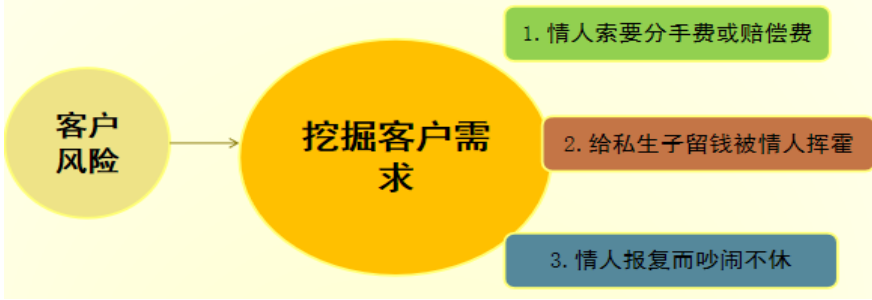
保单功效：
 1、用父亲做投保人（父亲代持保单财产），第三人财产离婚不分
 2、李小姐出钱，注意资金周转（切断资金线索，不走银行转账）

第四讲：婚外情财富代价与保险工具运用

- (1) 婚外情客户肖像图分类及保单切入点总结：
- (2) 经典案例--“爱情亲情、难以隔离”
- (3) 婚外情客户风险点分析
- (4) 法商风险点--婚外情双方风险分析
- (5) 客户解决方案

(6) 解决工具方案组合：三类工具组合

男方的风险是：



第五讲：保险工具如何保护再婚复杂家庭财富

(1) 再婚复杂家庭客户肖像图分类及保单

切入点总结：

- (2) 经典案例--“继父继母、血亲姻亲”
- (3) 再婚客户风险点分析
- (4) 法商风险点--再婚复杂客户风险
- (5) 客户解决方案
- (6) 解决工具方案组合：五类工具组合

法商要点：再婚股东股权财产的性质

婚后公司股权财产的性质



第六讲：实战话术脚本及话术演练通关

五步问导法婚姻风险财富管理沟通逻辑



第二步、激发动机



因此，我建议要关注孩子婚姻财产保护问题，也就是说因为结婚，如果将婚前财产与婚后财产混同，万一婚姻出现状况，财产会被分割而带来的损失。怎么解决这个问题呢？您看一下这个图，比如说一方的个人婚前财产50万已经提前安排出来，另外还有30万带入婚后，另外一方婚前财产有20万，双方结婚加起来是100万的财产。万一离婚需要分割时，一方能够确定婚前50万的财产是个人的，这部分就不会被分割，而剩下下来共同的50万财产，分割后各得25万，这样就会把损失降到最小了。