

《财富有价 传承无价》

——保险金信托营销技巧与案例分析

主讲：苏轼老师

【课程背景】

随着人民财富积累，尤其是高净值客户对“财富传承、风险隔离、精准分配”的需求显著提升，传统保险仅能实现风险赔付，难以满足“财富定向传承”（如给子女分阶段支付），债务隔离（避免保单资产被用于偿债），遗产税规避（提前规划资产形态），等复杂需求，而保险金信托作为“保险+信托”的结合体，恰好弥补这一缺口。此外，传统金融机构面临同质化竞争压力，需要向“综合财富管理”转型，保险代理人、理财经理、信托顾问等从业者，仅掌握单一产品知识已无法满足客户需求，而保险金信托作为“高附加值财富工具”成为业务突破口，机构需要通过课程培训，帮助从业者提升跨领域专业能力（即懂保险产品又懂信托架构），从而拓展高净值客户业务，提升业绩竞争力。

【课程收益】

- 了解保险金信托的不同模式
- 学习保险金信托的功能作用
- 运用保险金信托的实践案例
- 掌握保险金信托的面谈方法
- 解决保险金信托的异议问题

【课程对象】 保险公司内勤及销售人員

【课程时间】 0.5天（6小时/天）

【课程大纲】

一、保险金信托介绍

1. 保险金信托的三种模式

- 1.0模式：仅变更保单受益人为信托公司
- 2.0模式：保单受益人和投保人均变更为信托公司
- 3.0模式：通过信托公司直接投保

2. 保险金信托为什么是财富传承的刚需

- 保险金的灵活性可以给客户更多的选择
- 信托独有的托管属性给客户更多的安全
- 设置条件能够引导正向的行为树立家风
- 强力的资产隔离效果是传承的可靠保障

3. 保险金信托的法律支撑

- 《保险法》

- 《信托法》
- 《九民纪要》

二、保险金信托的案例分析

1. 1.0 模式经典案例

- 公司中高层管理者防范人身风险

2. 2.0 模式经典案例

- 家庭关系复杂的企业主隔离资产

三、保险金信托销售面谈

1. 面谈原则

- 先谈资产保全，再谈财富传承
- 先解决客户问题，再谈资产配置
- 先树立专业形象，再做营销动作

2. 面谈要点

- 讲经济观点：金税四期、税务稽核、共同富裕、政府财政
- 讲配置需求：法税政策变化、客户面临投资荒、客户传承需求
- 讲信托功能：信托案例、信托法、风险隔离、税务规划
- 双管齐下：知客户之所痛（企业层面和家庭层面）
- 客情分析：客户家庭基本情况收集

案例：张兰家族信托

3. 案例风险

- 企业经营
- 家庭主妇
- 本人婚姻
- 子女婚姻
- 离异家庭
- 再婚家庭
- 家族传承
- 隔代传承
- 金领家庭
- 美满家庭

4. 话术学习

- 如何讲解分配选择更自由
- 如何讲解资金占用少
- 如何讲解配置压舱石

