

中国银行保险传媒股份有限公司

关于举办家庭财富管理与大额保单规划实务 专题研修班的函

各相关单位：

目前，我国寿险行业进入高质量发展阶段。由于保险合同本身的法律属性使得保险作为风险管理的工具在财富传承与保全等方面有着独特的优势，在家庭财富管理中发挥着重要作用。为了提升保险从业者的职业素养，帮助其真正转型为具备专业知识和专业技能的家庭财富规划师，中国银行保险传媒股份有限公司拟举办《家庭财富管理与大额保单规划实务》专题研修班。现将有关事项函告如下：

一、培训时间与地点

（一）培训时间：2021年4月10日、11日，共16学时。

（二）培训地点：四川成都，具体地点待定。

二、培训课程与师资

（一）培训课程（详见附件1）：

第一部分：保险与财富管理的理念篇

第二部分：保险财富规划的底层逻辑

第三部分：高客婚姻家事风险规划实务

第四部分：保险与财富传承规划实务

第五部分：家族信托与保险金信托营销实务

第六部分：大额保单的税收筹划实务

第七部分：高净值人士财富管理服务流程

(二) 培训师资：具有丰富法律实务经验和财富管理实操经验的讲师。

三、培训对象与证书

(一) 培训对象：

1. 各保险公司与银行机构总部、银保部、营销部、培训部等部门主管和业务骨干等相关人员；

2. 各保险代理销售机构、中介机构、理财公司的相关领导和业务骨干；

3. 各相关法务工作者，企业家、家族办公室及第三方财富管理公司财富顾问等。

(二) 培训证书：本次培训共计 16 学时，完成全部课程学习可获得由主办单位颁发的结业证书。

四、培训费用

培训费：2980 元/人。

五、报名与缴费

(一) 提交报名表：首先填写报名表并提交给联系人，报名表见附件 2。

(二) 缴费方式：于 3 月 31 日前将培训费汇款至以下账户：

名称：中国银行保险传媒股份有限公司

开户行：中国银行莲花池支行

帐号：333757929643

请各单位积极做好报名组织工作。

特此函告

附件：1. 课程大纲

2. 报名表

中国银行保险传媒股份有限公司

2021年2月19日



联系人：董老师，010-63998190，13811827323

段老师，010-52746657，18600849730

邮 箱：dongxiurong_cbimc@163.com

附件1

课程大纲

第一部分：保险与财富管理的理念篇

第一单元：高客的财富管理需求现状

1. 当前形势下高客的财富管理痛点
2. 财富管理理念的国际经验借鉴

第二单元：保险在财富管理中的功能定位

1. 保险的制度属性与财富管理
2. 保险的金融属性与财富管理
3. 保险的法律属性与财富管理

第二部分 保险财富规划的底层逻辑

第一单元 保单架构设计与客户需求

1. 保险的起源及基本原则
2. 保险“债务隔离”“税收筹划”的法学原理功能简图及其误区
3. 大额保单方案设计的核心
4. 高净值家庭面临的风险及法商思维的本质

第二单元 家庭财富风险管理

(以案说法、法律法规、解决策略、深度思考、案例感悟)

1. 婚姻规划——如何从财富传承角度，规划幸福婚姻
2. 子女教育——如何引导子女身心健康，事业有成，家庭幸福
3. 养老保障——如何保障高品质的晚年生活
4. 资产传承——把财富传给谁？怎么传？有哪些路径和方法？
5. 资产隔离——如何构建家族企业资产与家业的防火墙
6. 各种税负——如何减轻各种税负的承担

第三部分：高客婚姻家事风险规划实务

第一单元：婚姻风险保护的必要性

1. 通过实际案例讲述婚姻风险造成的财产损失乃至事业和生命损失
2. 通过解读最高人民法院发布的离婚纠纷司法大数据阐述现代婚姻危机的特点
3. 现代婚姻涉及家庭财富的三大风险
4. 我国法律对婚姻中财产归属的归纳总结

第二单元：婚姻中财产保护的策略及规划

1. 婚前、婚后、父母出资等各种情况下的房产归属及法律规划
2. 通过保险实现婚前婚后财产的隔离
3. 银行存款与婚后共同财产的隔离规划及保单隔离与存单隔离的区别
4. 古玩字画收藏品等与婚后财产的隔离
5. 股票公司股权与婚后财产的隔离
6. 通过实际案例讲述通过夫妻财产约定

第三单元：婚姻中的其它风险

1. 赠予“小三”的财物能否追索？
2. 通过实际案例讲述能否追索

3. 追索的法律依据及现实中法院观点
4. 因婚姻产生的传承问题：通过实际案例讲述再婚产生的传承结果
5. 老人的遗赠传承失败案例

第四部分：保险与财富传承规划实务

第一单元：财富传承的核心与财富传承八大工具

1. 财富的所有权——控制权——收益权三权
2. 遗嘱、保险、信托、赠与、协议、股权、诉讼、慈善基金会（详细解读）

第二单元 保险在定向传承中的专业解析

1. “定向传承”的概念
2. 保险“定向传承”的实际案例
3. “定向传承”的思维导图
4. 为什么选择保险架构进行财富传承？
5. 债务风险和税务风险对客户的倒逼

第三单元“父债子不还”“留爱不留债”的专业解析

1. “人死债消” OR “父债子还”？
2. 民法典的相关规定及思维导图
3. 保险法的相关规定及思维导图
4. 保险隔离架构的方案设计
5. 最高院司法观点及法院实际判例

第四单元“财富传承”大额保单的架构设计

1. 财富传承型大额保单设计架构（三种架构设计及解析）
2. 错误保单架构设计架构（两例）
3. 法院关于保险金是否属于遗产是否“父债子还”的权威理论观点
4. “父债子不还”的实际案例

第五单元 客户营销方案及设计

1. 多子女家庭营销方案
2. 隔代传承营销方案
3. 法律+金融工具综合营销方案
4. 企业家需要大额保单的配置逻辑

第五部分：家族信托与保险金信托营销实务

第一单元：家族信托的营销思维

1. 通过现实案例勾勒家族信托客户画像
2. 与客户谈家族信托的心得
3. 家族信托客户的获客渠道

第二单元：家族信托营销的必备知识

1. 财富积累的三大阶段及核心诉求
2. 中国家道中落的原因总结及相关案例
3. 从真实案例看超高净值客户的传承烦恼
4. 富二代的分类及总结
5. 家族传承的工具种类

第三单元：家族信托的功能解析

1. 家族信托的概念、定义及发展现状
2. 家族信托与集合式信托的区别

3. 大陆家族信托简况及分类
 4. 高度的隐私
 5. 保值增值
 6. 债务隔离
 7. 规避婚变
 8. 定向隔代传承
 9. 正向鼓励与逆向抑制
 10. 税务筹划
 11. 保险金信托
 12. 股权、不动产及艺术品信托的现状 & 设立难点
- 第四单元：家族信托成功营销案例

第六部分：大额保单的税收筹划实务

第一单元：保险的税收筹划功能

1. 税务监管的趋势
2. 保险与税收的四个结合点
3. 遗产税的官方立场及保险税收筹划原理
4. 保险与个税
5. 延递型商业保险的规划逻辑

第七部分：高净值人士财富管理服务流程

第一单元 高净值人士财富管理服务流程

1. 详细了解高净值人士要求
2. 团队充分沟通与信息整理
3. 团队详尽的尽职调查
4. 对高净值人士家业、企业财产梳理与调整
5. 针对不同财产类型设计多种解决方案
6. 与家族人员开会讨论沟通方案、调整方案
7. 选择高净值人士最满意的落地执行方案
8. 对方案执行的动态调整及监督
9. 最后评估与回报
10. 跟踪执行情况，分析总结

附件2

《关于举办家庭财富管理与大额保单规划实务专题研修班》

报名表

经研究，我单位选派下列同志参加学习：

组织者信息					
单位名称					
地址(可收到快递)					
联系人		传真			
固定电话		手机			
电子邮箱		微信			
发票信息(发票信息每一项请仔细填写并核对,因填写原因造成的错票,不予重开)					
专票或普票					
名称					
纳税人识别号					
地址、电话					
开户行及账号					
参会人员					
姓名	性别	部门职务	手机	电子邮箱	备注

注：发票信息请填写齐全，并认真核对是否有细小错误，此表复印有效。邮箱：dongxiurong_cbimc@163.com（更多参会人员表格可自行增加）。