三塬学社
SUREST

內地高淨值人士
保障類資產配置策略



分享人 古致平 博士

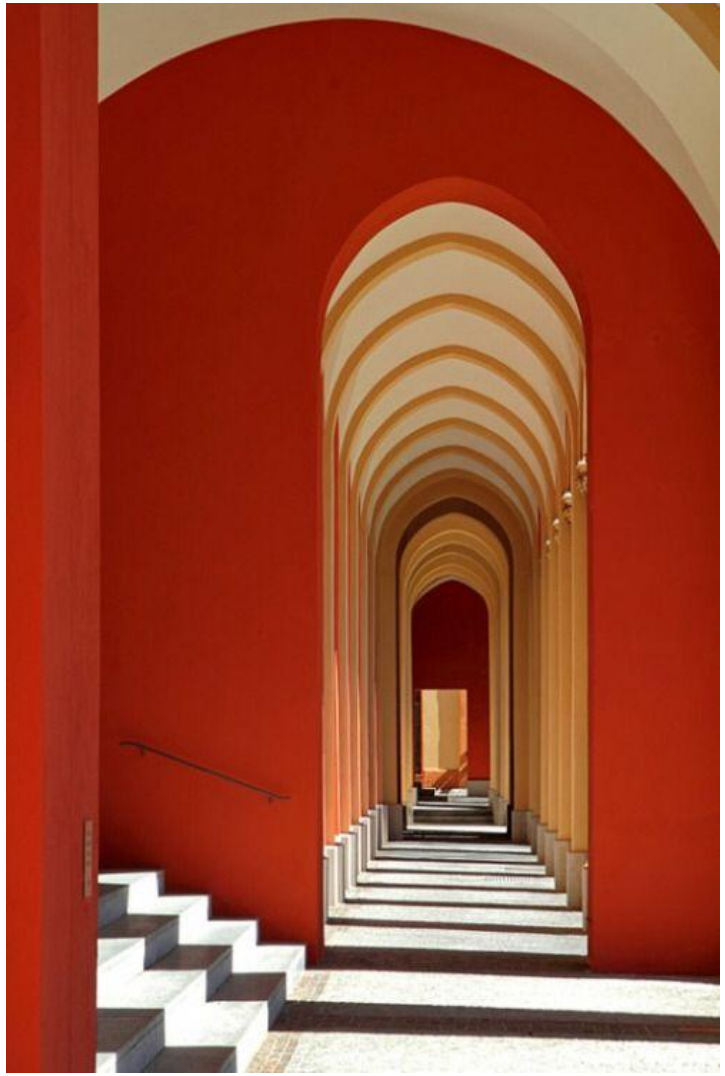
目錄

01 大類資產配置框架

02 保障類資產的業務邏輯

03 保障類資產的業務脈絡

04 內地高淨值客戶資產持有和轉移的各類風險



目錄

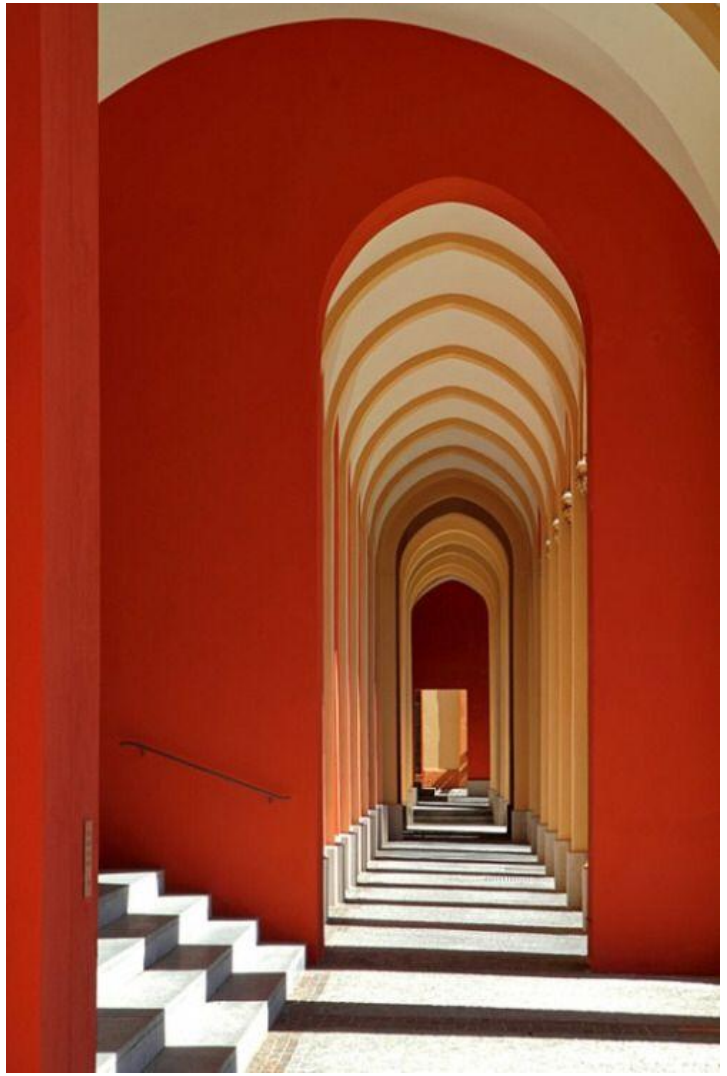
05 保障類資產在財富管理上的功能

06 怎麼做？ —— 問導法

07 高淨值業務系統 —— 四商一法

08 大額保單規劃邏輯

09 港險大單操作思路



1

大類資産配置框架

三個問題請教各位

1、您認為什麼是資產配置?



2、家族財富管理，底層邏輯是財產的保全傳承，您認為什麼方法可以做到?

3、您覺得關於保障類資產，高淨值客戶最常說的反對質疑問題是?

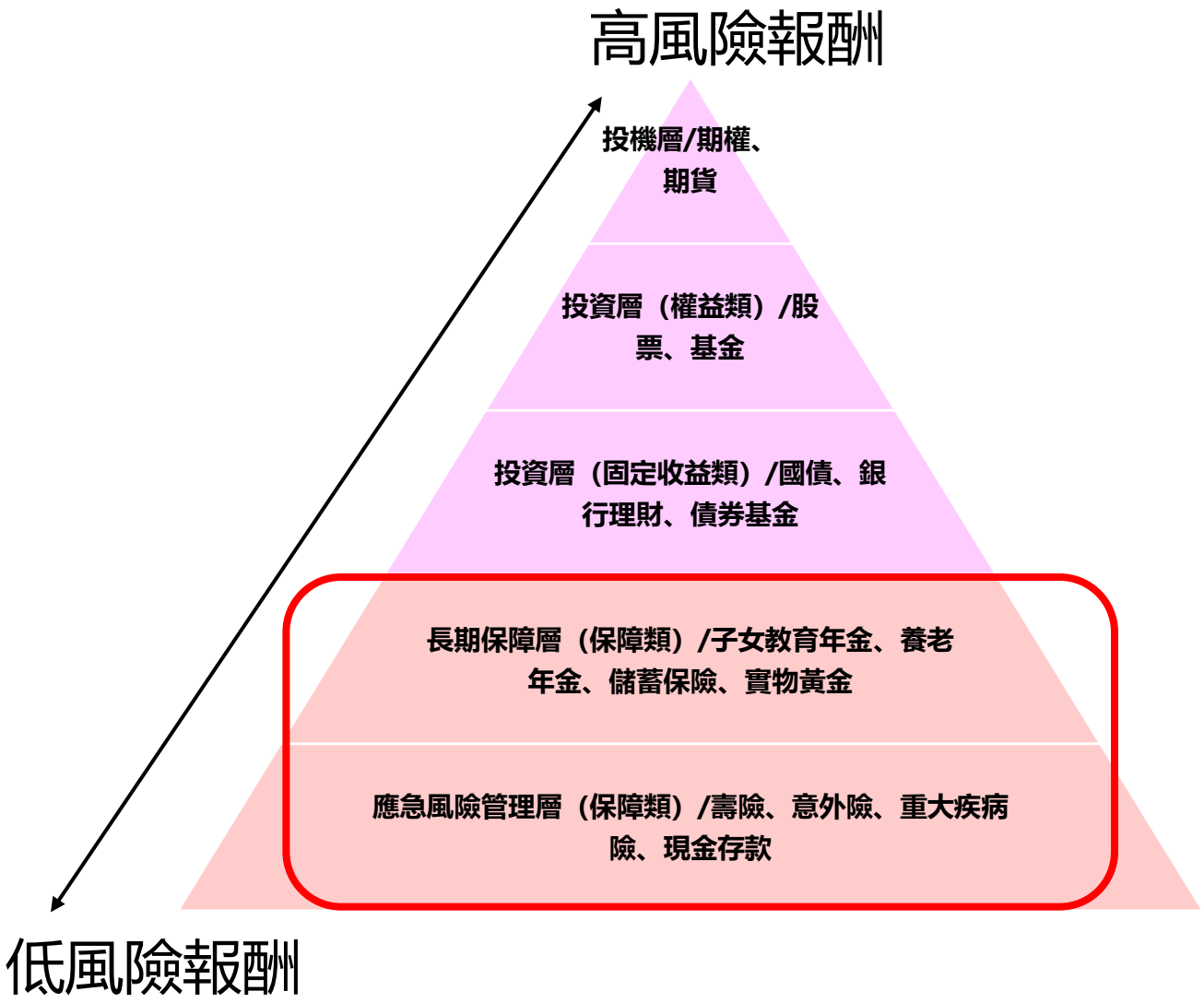
金融資產配置類別及功能

三塬学社 SUREST

家族信託

流動資金	保障角色	基礎角色	進攻角色	錦上添花
現金類	保障類	固定收益類	股權類	另類
保證流動性需求，需要錢隨時有； 無波動風險。	健康保障 、子女教育、養老補充、備稅避債 、資產傳承、轉移風險、婚姻資產規劃。	犧牲一定流動性換取穩定收益。 資產穩健保值，降低資產組合風險度。	承受一定風險獲得相對較高收益，獲得資產增值。	風險對沖，東方不亮西方亮抵制通脹， 博取較高投資收益。
現金存款	終身壽險、年金保險	債券、理財產品	股票、私募股權	對沖基金、投資性房產

理財金字塔永遠是公式

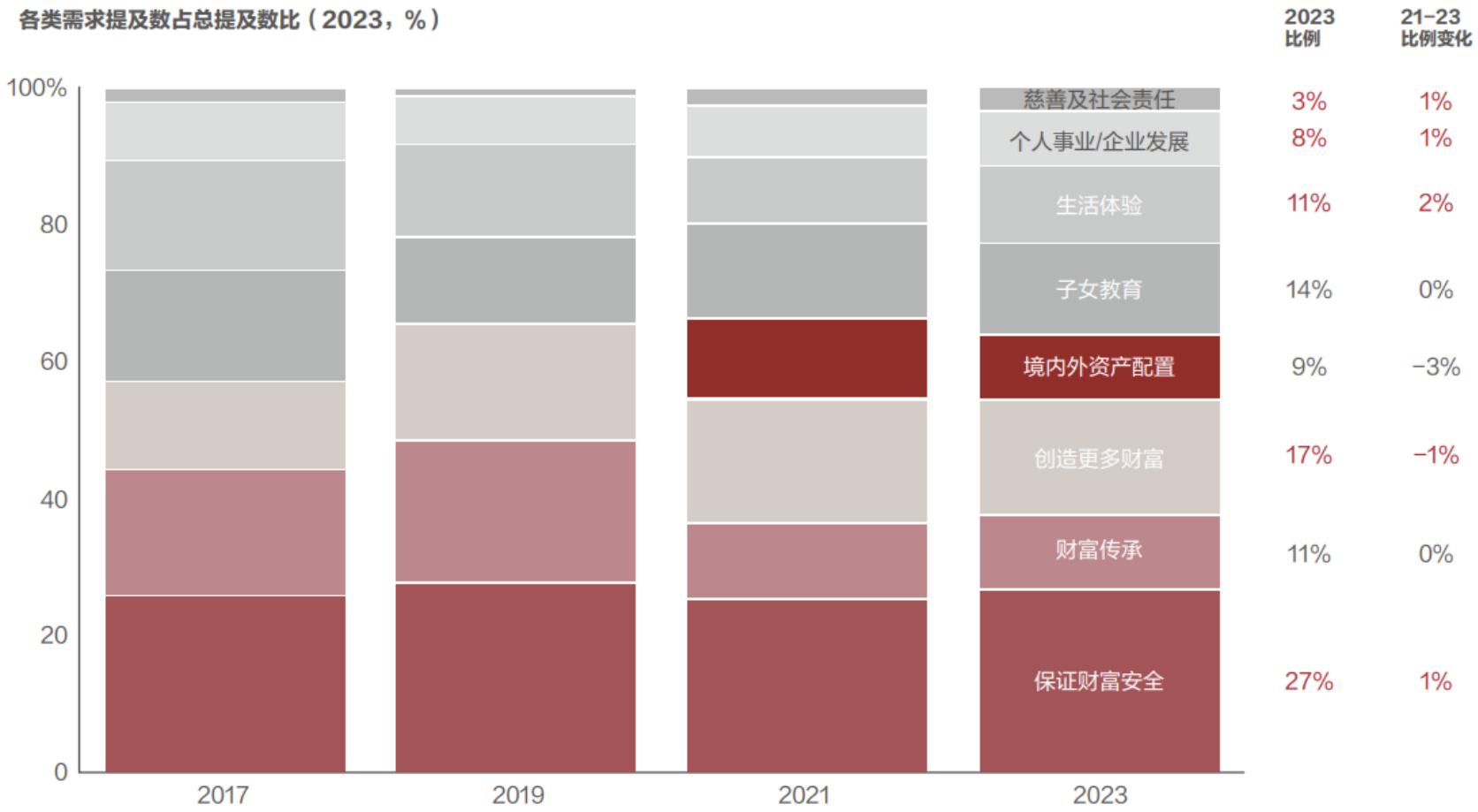


- 金融投資一定要搭配風險承受度及理財目標
- 地緣政治風險將影響全球金融市場
- DeepSeek效應帶動AI概念股大漲，謹防漲多回調
- 金字塔底層越穩固，遇到風險越不容易垮
- **持續且穩定的現金流最為重要**

2023年中國高淨值人群財富目標

三塬学社 SUREST

保證財富安全及
財富傳承占38%



資料來源：招商銀行-貝恩《**2023**中國私人財富報告》

2

保障類資產的業務邏輯

三塬学社
SUREST

一定要從資產配置的角度，瞭解客戶在想什麼?

- 客戶的金融資產裡絕不會只有保險
- 保險的收益遠沒有其他金融資產高，幹嘛買?
- 我沒有風險，不需要保險
- 已經買了很多保險，夠了吧!
- 我覺得應該買，但是市場上產品琳琅滿目，應該買哪種?

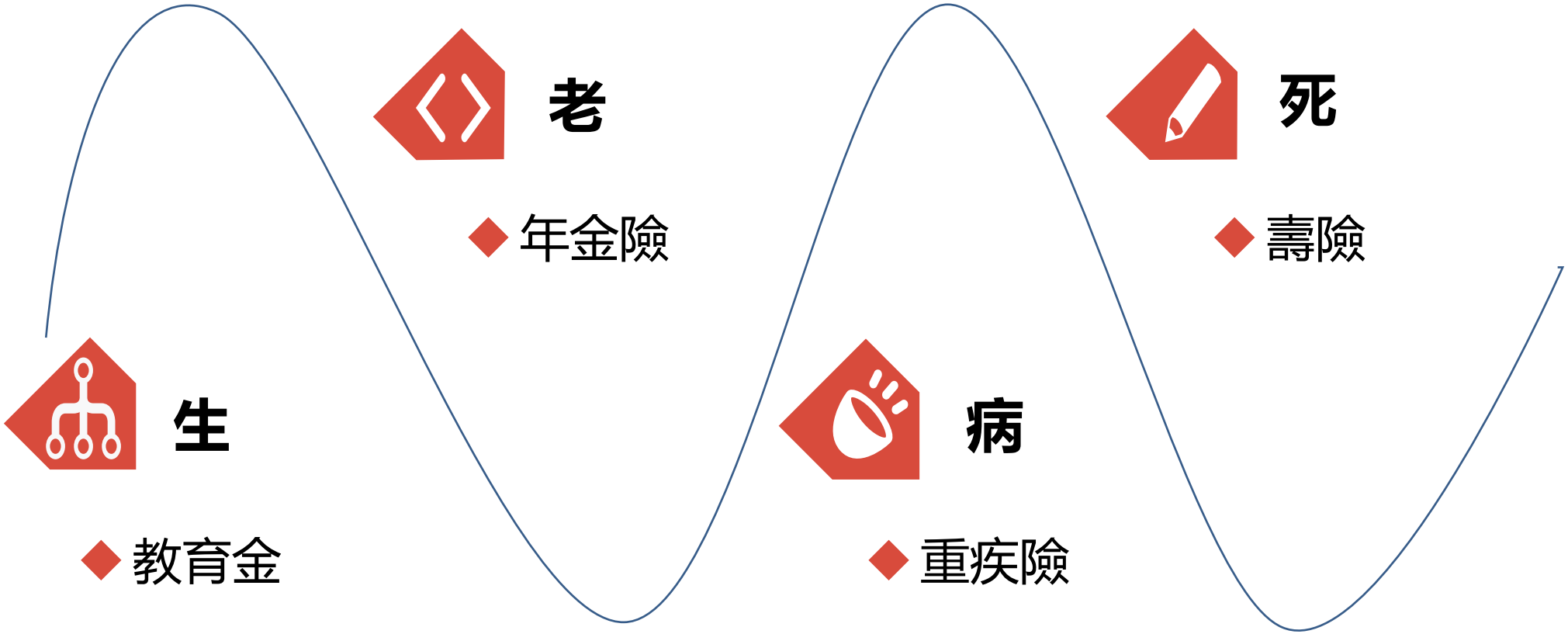


高淨值客戶為什麼要買保險?

- 一切可持續的業務從根本上說，都是建構在對目標客戶群體內在需求的深刻理解上。
- 搞清楚了客戶的內在需求就可以理順業務邏輯，有了業務邏輯才能找到業務方向。
- 首先得明確，大額保單是賣給高淨值人士的。
- 但是，高淨值人士會說：我已經有足夠的錢了，為什麼還要買保險呢?
- 要搞清楚這個問題，必須先理解普通人購買保險的理由是什麼?

一般客戶買保險的原因：
彌補生老病死的資金缺口

三塬学社 SUREST



生

- 教育金

老

- 年金險

病

- 重疾險

死

- 壽險

三塬学社
SUREST



先搞清楚
三個專有名詞



投資

•目的是資產增值
•無非是關乎收益

理財

•打理賺到的錢，以填補實現各種生活願望的資金缺口。
•保險(理財中的地基)是填補風險缺口，投資是填補願望缺口。

財富管理

•活著的時候給是轉移，死了以後給是傳承----高客財富管理屬於**資產權屬**安排的領域。
•從權屬的高度做資產配置就是財富管理。

大額保單的銷售邏輯

人們的資產主要可分為四大類：



- 給高淨值人士做財富管理的頂層思維是做權屬的安排。
- 任何人名下的資產都內含三種權力：**所有權、控制權、受益權**。
- 幾乎所有的資產都是“三權合一”的，除了信託資產和保險資產外。

“三權合一”給高淨值人士的財富管理帶來最致命的三個問題

三塬学社 SUREST

問題一

不能隔離風險

問題二

轉移即失去

問題三

等待即身後

財富管理最重要的功能---既給又不給

三塬学社 SUREST

現在就行動，但行動並不意味著失去

顯然，對不動產、非保險類金融資產、企業股權這三大類資產做安排起不到這樣的效果，因為這些資產都是“三權合一”的。



高淨值人士應該現在就對其創造的財富做安排，確定給誰、給多少、什麼時候給，但接受財富的人既沒有所有權，也有沒有控制權，只有受益權。

大額保單的業務邏輯

- 什麼資產能做到既給又不給，現在就行動又不意味著失去？只有保險中的年金保險和終身壽險。
- 家族信託可以體現“三權分離”，但是它不是資產，它是法律文件。
- 為什麼保險能做到既給又不給？關鍵是**保險有三個主體：投保人、被保險人、受益人**。
- 當投保人與受益人非同一人時，投保人作為保單的所有者保留了所有權和控制權，但將受益權給了保單受益人。

保險／信託可以達到“三權分離”的好處

三塬学社 SUREST

好處一

可以在一定程度上做到風險隔離

好處二

既給又不給

好處三

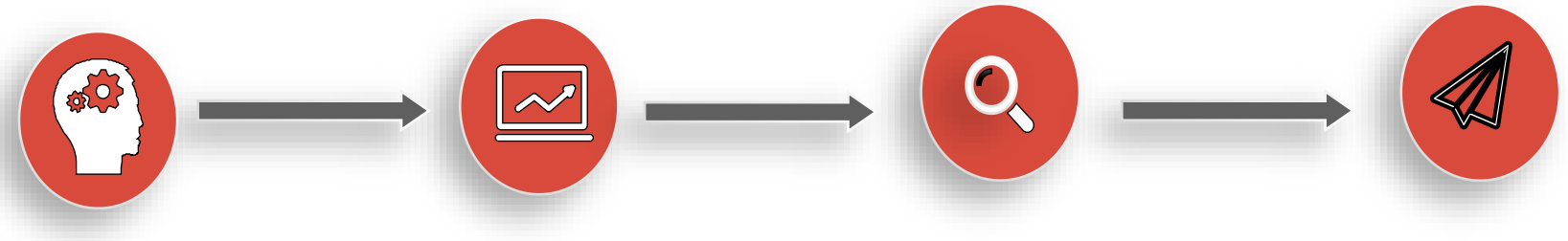
定向傳承

3

保障類資産的業務脈絡

大額保單的業務脈絡

從資產切入，瞭解
人與資產的關係



瞭解人與人
的關係

搞清楚客戶的
意願

客戶如果需要調整或改變財富組合，必然需要配置**年金險或終身壽**

業務的起步---收集有效資訊

三塬学社 SUREST

硬信息

- 資產資訊
- 家庭資訊



軟信息

- 感受
- 好惡
- 期待
- 價值觀

資產資訊



資產價值

產權歸屬

資產屬地

負債情況

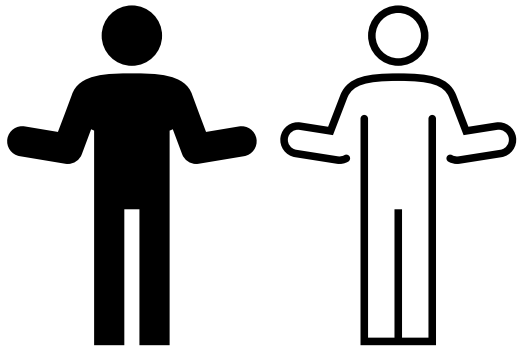
資產份額

家庭資訊

三塬学社 SUREST

大家庭

- 丈夫父母情況
- 丈夫兄弟姊妹情況
- 妻子父母情況
- 妻子兄弟姊妹情況



高淨值人士夫妻

小家庭

- 子女性別
- 子女年齡
- 子女婚姻狀況
- 子女國籍情況

軟信息---感受

- 業務人員設身處地體驗客戶的感受是最基本的職業素養；
- 人的感受滲透在各個方面，比如沒有安全感，會影響資產的流動與風險應對的態度。



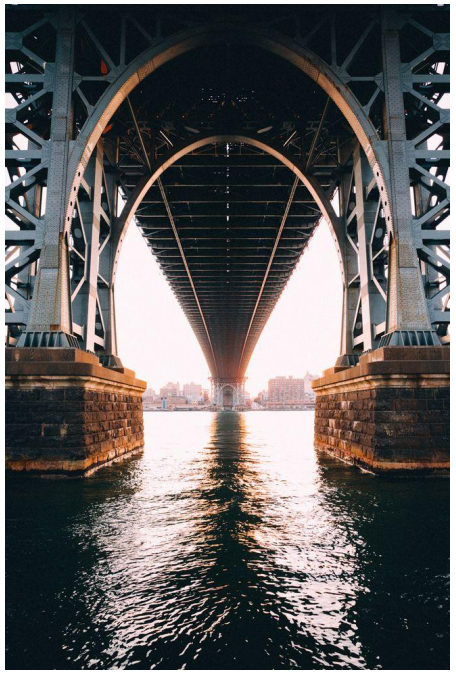
三塬学社
SUREST

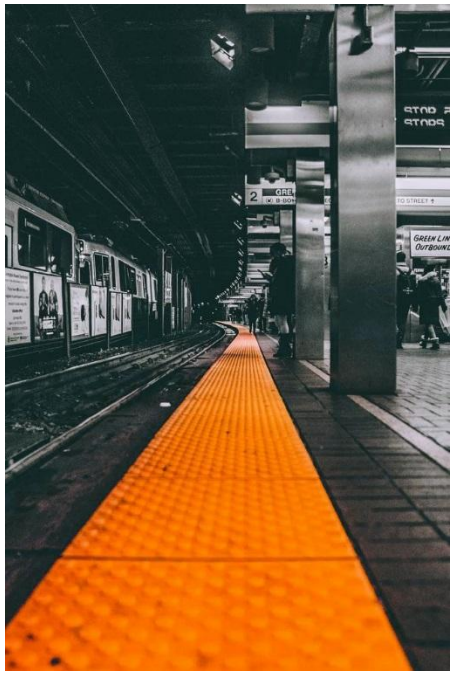
軟信息---好惡



- 人都會有偏向的，比如喜歡誰多點、喜歡誰少點；
- 特別當有數次婚姻且都有婚生子女時會更明顯；
- 對某個子女也會因有不同的感受而有區別對待。

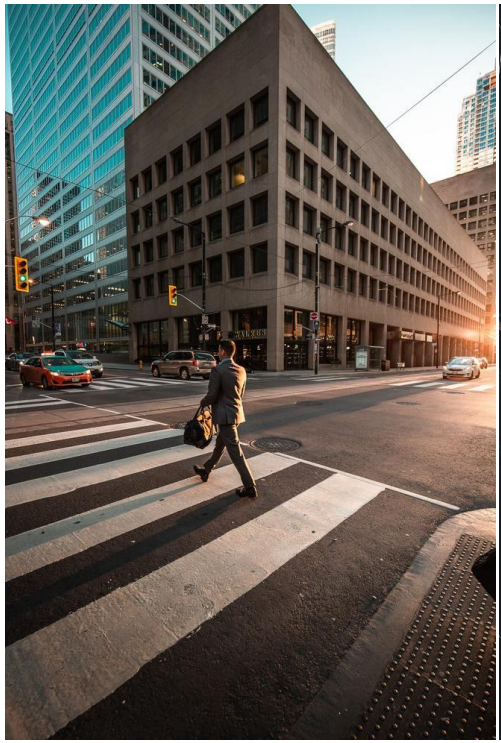
軟信息---期待





- 高淨值人士通常對後代有或多或少的期待，這種期待有時會使人失去理性與客觀判斷；
- 企業家期待子女能接班，事實也許是子女不具備能力或無意願接班；
- 以企業為中心轉向以財富管理為中心，是金融從業人員未來需要引導中國企業家建立的一個極重要的理念。

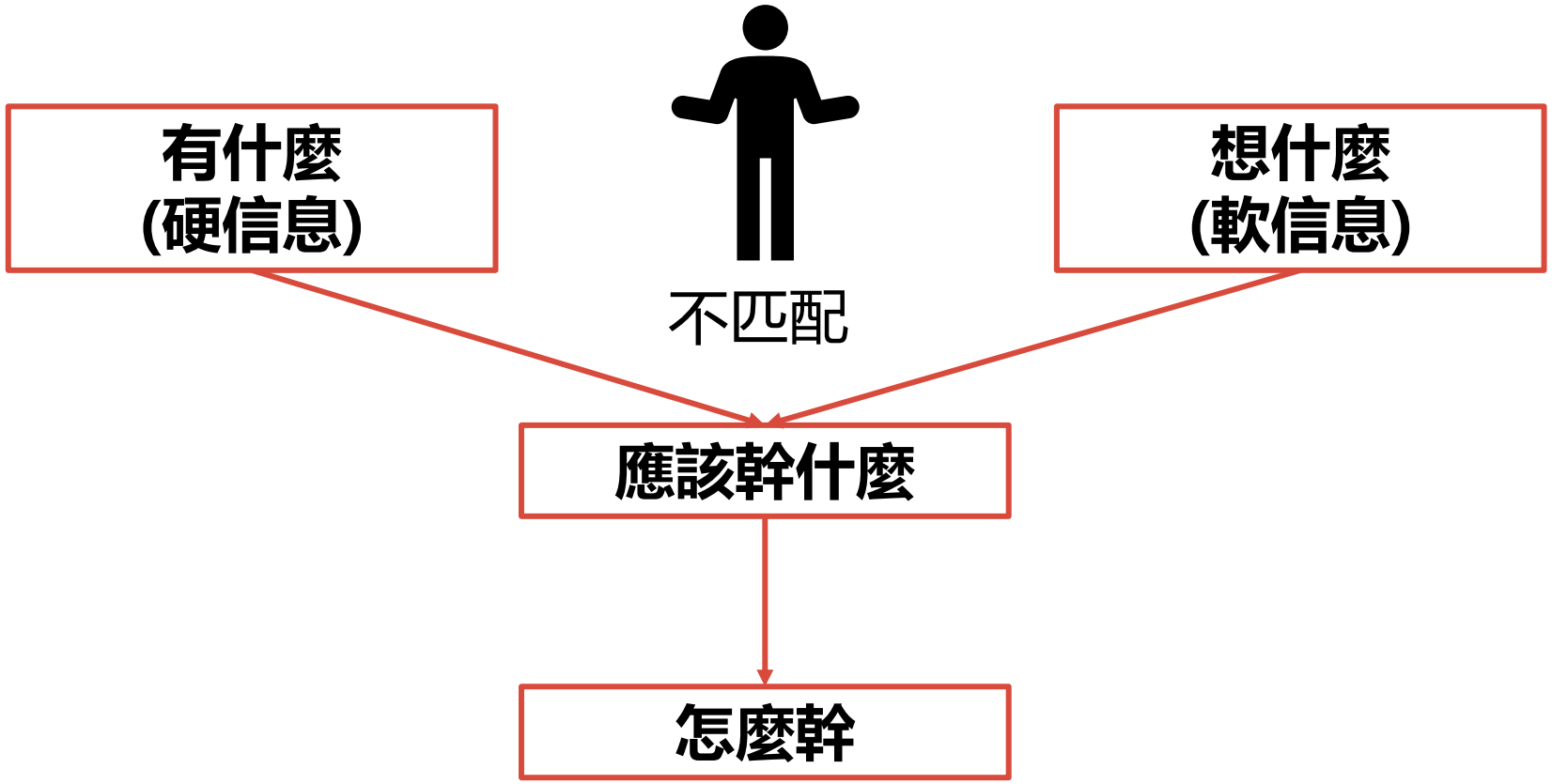
軟信息---價值觀





- 價值觀是人們最深層次認定事物、辯定是非的思維；
- 比如客戶有身後事與己無關的價值觀，相對於身後必須安排妥當的價值觀，會導致完全不同的財富安排；
- “傳男不傳女，傳內不傳外”也是價值觀。
- 價值觀超越感受、好惡與期待。

業務路線



4

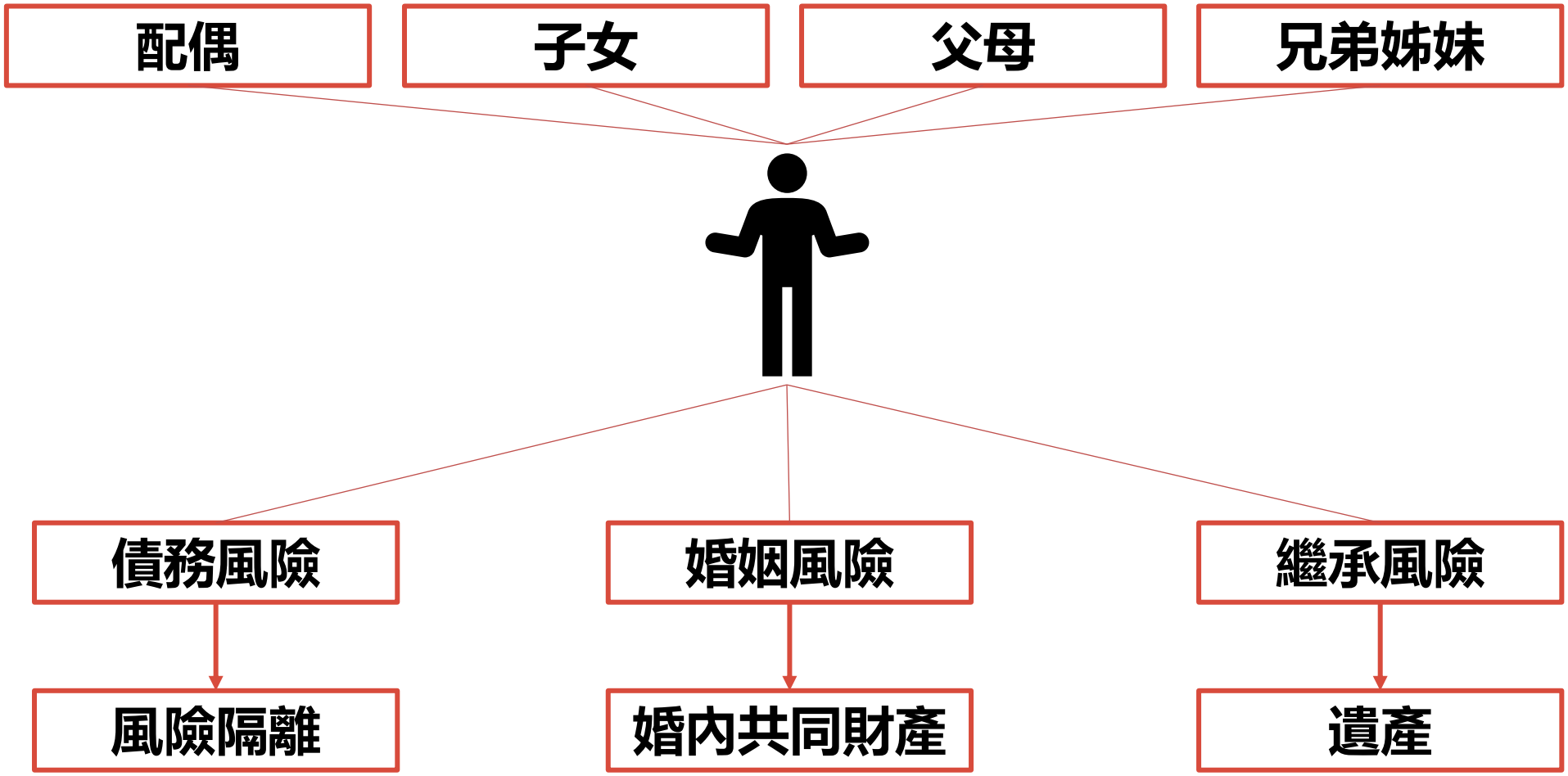
客戶資產持有和轉移的各類風險

三塬学社
SUREST

不動産風險



非保険類金融資産風険



企業股權風險



本章小結

- 從權屬角度(也就是法律角度)來看，所有非保險類資產都有致命缺陷，不做處理或處理不當都有可能導致家庭紛爭或財富流失。
- 金融機構業務人員的職責和機會就是**引導高淨值客戶從權屬角度去看待他們的資產**，超越權益思維。

5

保障類資產在財富管理上的功能

年金保險與終身壽險在財富管理上的共同功能

可以做資產隔離

指定傳承

財富分配不均衡時的補償



避免婚姻破裂，資產流失

即刻的現金流

遺產稅籌畫

三塬学社
SUREST

在財富管理上的獨特功能



年金保險

- 與生命等長的收益
  (其他資產幾乎都做不到)
- 高淨值人士應該買，因為他們在保持和獲得更多的財富方面比普通人面臨更多的不確定性，而對生活品質又有更高的要求。



終身壽險

- 倍數賠付效應
  (保額VS保費)
- 美國私人銀行客戶平均有1/4的資產是終身壽險，這才是真正的財富價值最大化。

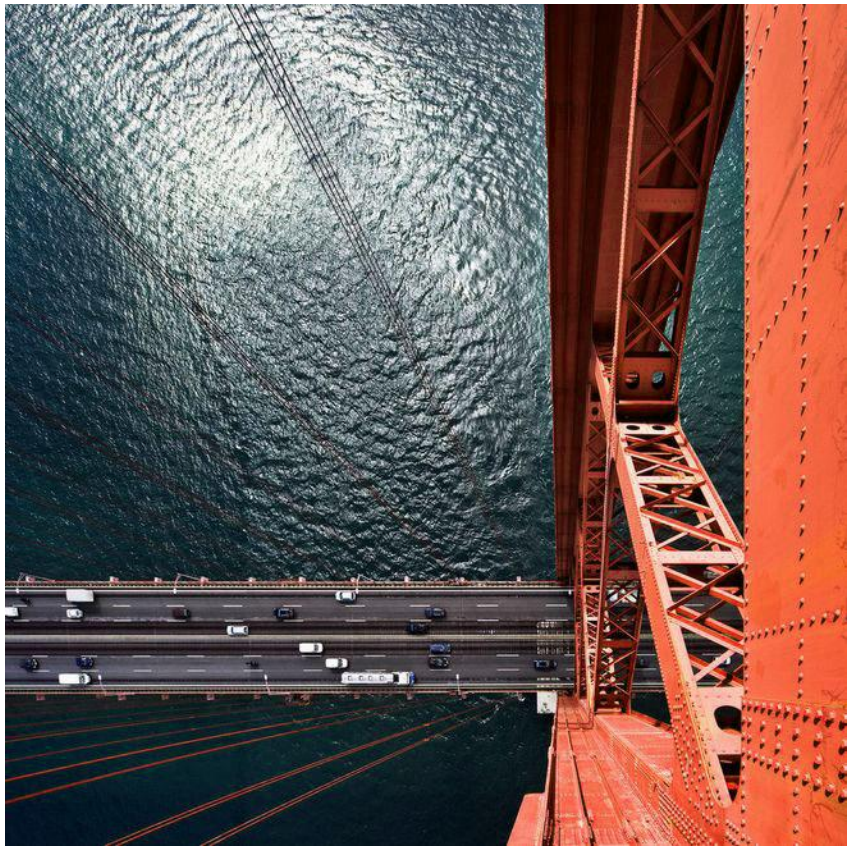
三塬学社
SUREST

6

怎麼做？----
問導法

如何交流是關鍵

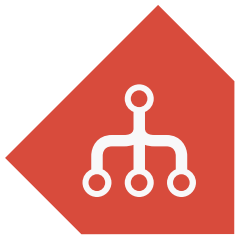
- 根據業務脈絡，首先要知道客戶有什麼；
- 任何資訊都是問出來的；
- 從“說”的習慣進階到“問”的習慣是最重要的能力轉變；
- 只有將“我認為你有需求”轉化成“你認為你有需求”才能最終説明到客戶，並實現我們的業務落地。



問導法---用提問的方式引導客戶看到原來沒有看到的問題，並意識到問題遠比想像的嚴重，產生要進一步瞭解並尋求幫助的願望。

提問階段的四類問題類型

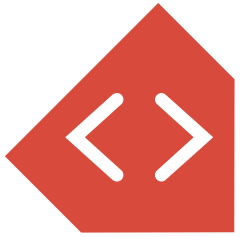
三塬学社 SUREST



背景問題



暗示問題



難點問題



需求—獲益問題

背景問題

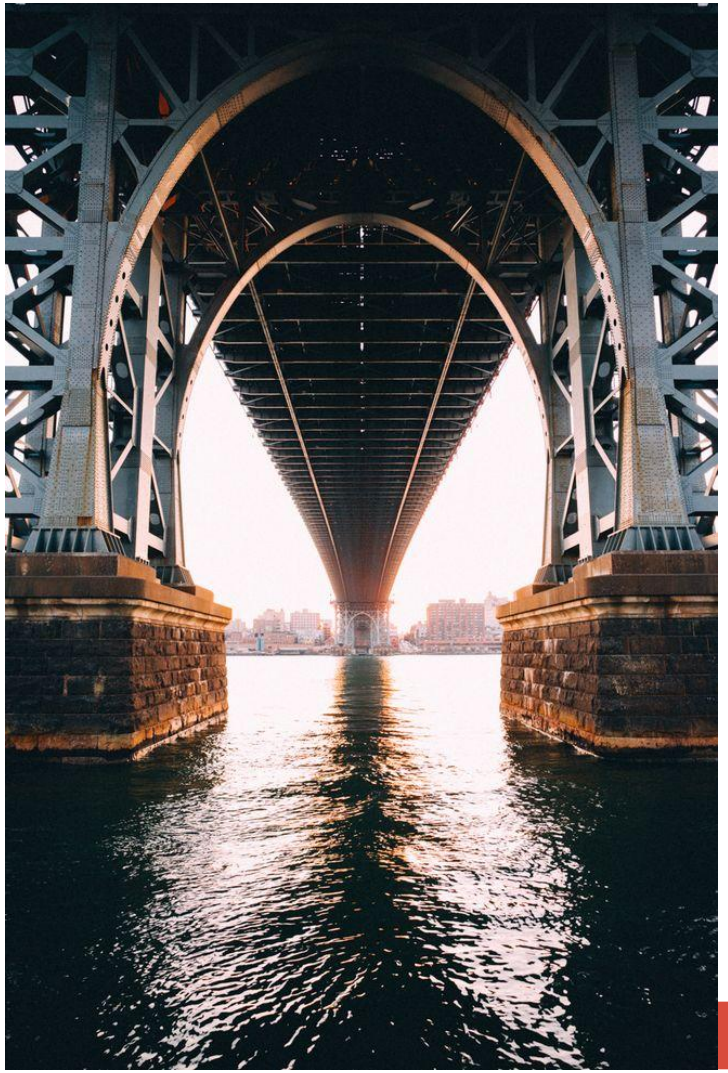
- 主要是獲取有效資訊 (硬資訊、軟資訊)
- 例如：如果想從客戶遺產稅風險上展開壽險銷售，金融顧問就應該從客戶總資產的資訊上去挖掘，圍繞資產的價值、在誰名下等問題進行聚焦。
- 知道客戶“有什麼”是一切大單業務的發端與基礎；判斷問題是否“有效”的標準是要跟業務相關。



三塬学社
SUREST

難點問題

- 提問客戶在某方面是否覺得有困難來確定其隱含需求;
- 從封閉式問題(有無、是否)推進到開放式問題 (以“但是.....、如果.....”開頭);
- 例如：您覺得共同富裕說的是什麼?如果開徵遺產稅，您覺得咱們最大的問題是什麼?
- 這種需求還不足以讓高淨值客戶採取行動，因為需求迫切性還不夠。



暗示問題

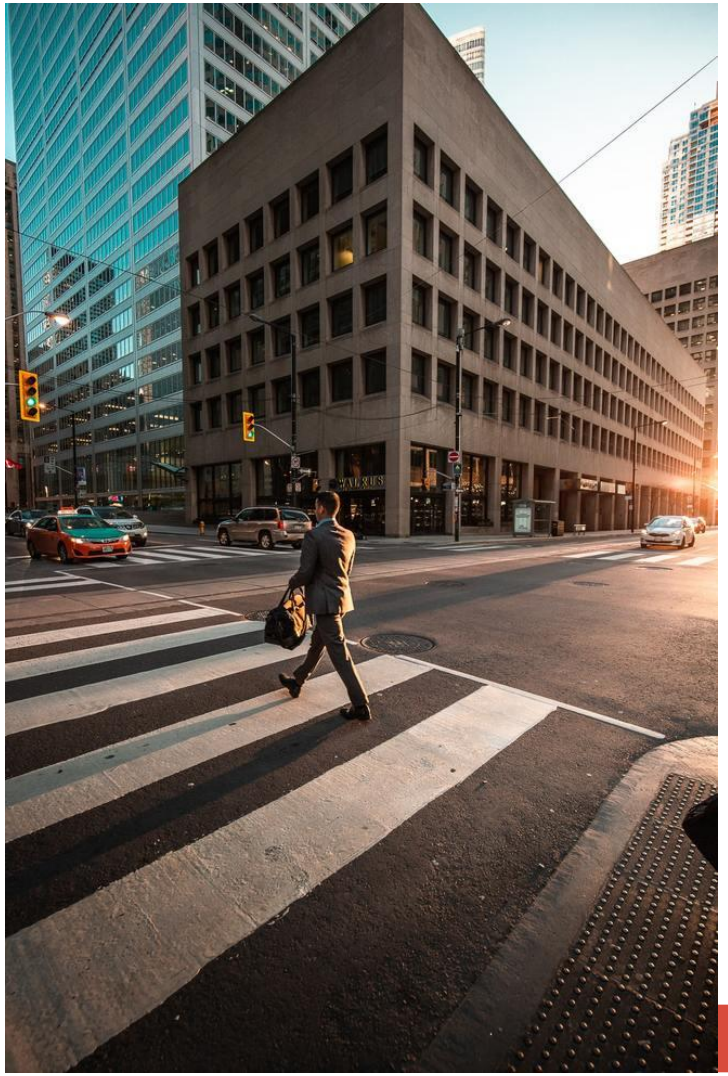
- 暗示問題就是把困難和擔憂延伸與擴大，使客戶的不安程度加深，目的是將隱含需求升級為明確需求；
- 例如：您覺得繼承人有足夠的現金交稅嗎?
- 關鍵是讓客戶去思考，發現自己原先沒有預料到的風險，或低估了問題的嚴重性；
- 一定是開放式問題，客戶的回答是一段想法的闡述。



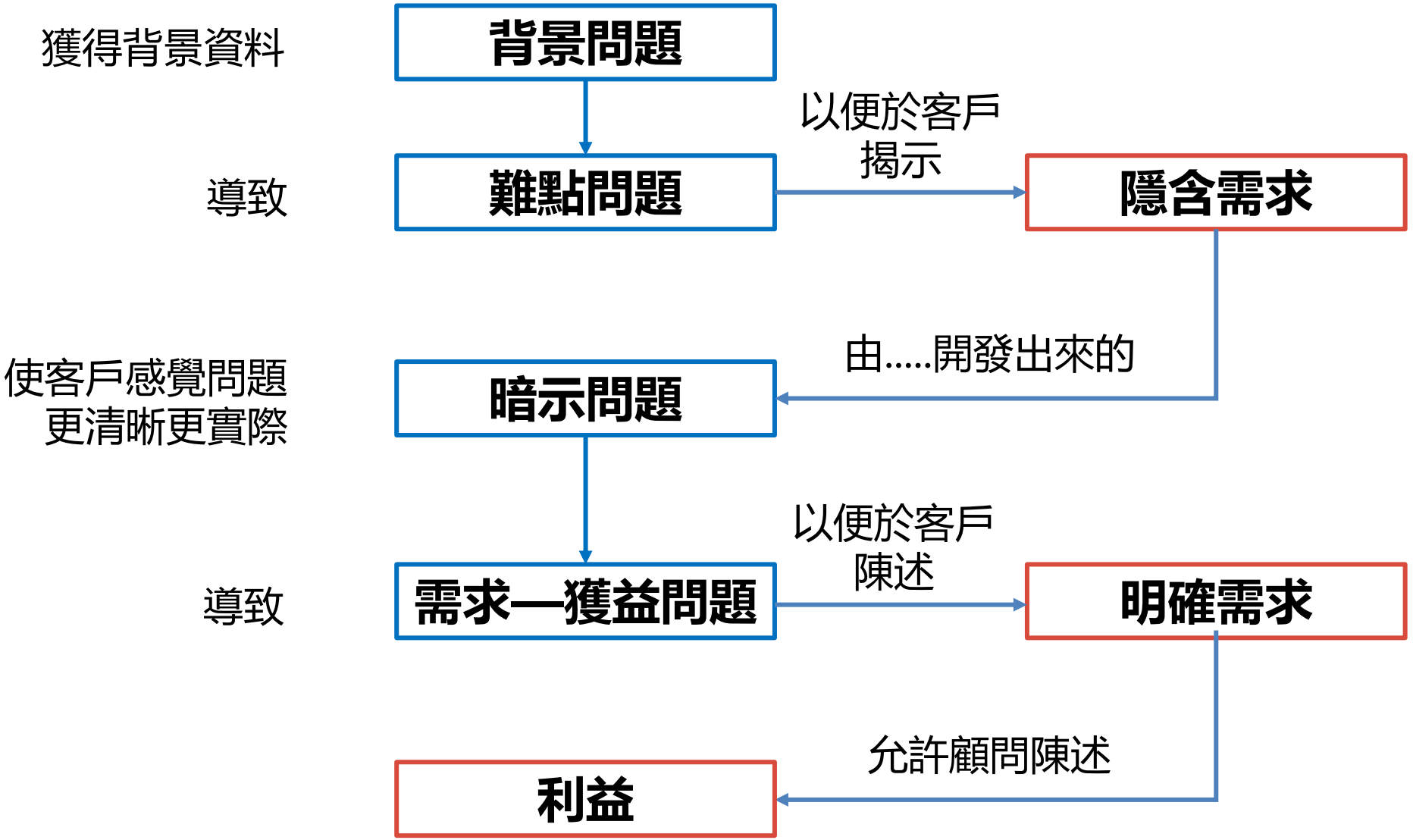
三塬学社
SUREST

需求—獲益問題

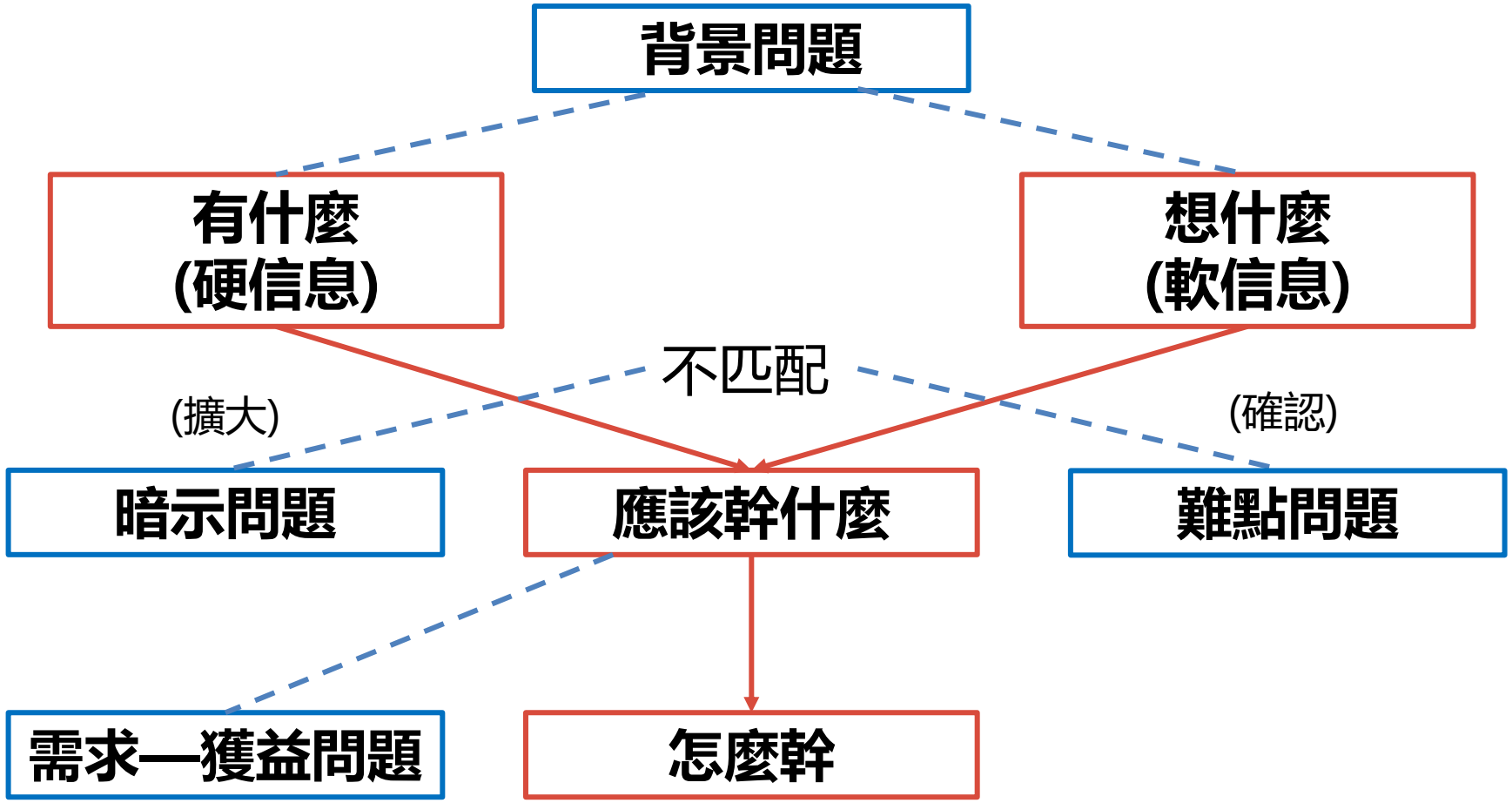
- 客戶不安感達到足夠程度即適可而止，由需求—獲益問題引出解決出路；
- 例如：通過剛才的交流，您意識到了國家政策導向，如果有方法以相對較低的成本做好遺產稅稅金的規劃，您覺得對您和家人會有什麼意義?
- 要分清楚三個概念：特徵、優點、利益，只有利益是根據客戶有什麼、想什麼出發。此類問題的功能是：讓客戶能複述可以得到什麼樣的利益。



問導法提問順序


獲得背景資料
背景問題
導致
難點問題
以便於客戶揭示
隱含需求
使客戶感覺問題更清晰更實際
由.....開發出來的
暗示問題
導致
需求—獲益問題
以便於客戶陳述
明確需求
允許顧問陳述
利益

業務路線(含問題)





問導法(提問引導)



- 高淨值人士更願意和善於提問與聆聽的顧問打交道，而不是推銷人員；
- 顧問首先要理解自己所從事業務的邏輯與脈絡，然後採用“問導法”的提問思路和技巧；
- **問導法是做會的，不是學會的，一定要敢於運用，慢慢習慣；**
- **最後也是最難的是專業內涵，**必須持續學習，但不是碎片化的知識，而是一套業務系統。

三塬学社
SUREST

7

高淨值業務系統
四商一法

四商一法



"問導法"
大單成交

1、資商、法商、稅商以“事”為中心，是開發高淨值客戶群所必需的知識與應用工具；

2、企商以“人”為中心，涉及企業主群體從創業到發展企業過程中所面臨的財富積累問題與應對。

資商——談資無限

三塬学社 SUREST

一 宏觀經濟背景下的大類資產輪動規律

二 股權類投資

三 債權類投資

四 保障類資產

五 另類投資(例如：房地產基金、私募股權基金.....)

做為金融機構的財富顧問，具備各類投資工具和資產大類的知識是本職工作，目標是提高與高淨值人士對話和成交的能力。

法商——法力無邊

三塬学社 SUREST

高淨值人士的
財富法律風險

- 婚姻破裂風險
- 代際傳承風險
- 債務風險
- 資產代持風險
- 民間融資法律風險

與財富管理相關的法律：

1、《民法典婚姻家庭編》

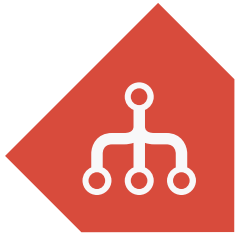
2、《民法典繼承編》

私人財富安全的
法律工具

- 遺囑繼承
- 生前贈與
- 家事協議
- 家族信託

税商——税税平安

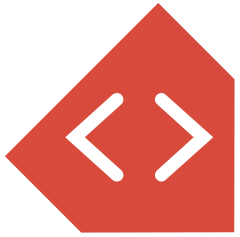
三塬学社 SUREST



個人所得税
(包括CRS共同申報準則)



遺產贈與税



企業所得税



主要移民國家/地區的各類税

企商——企望必達

三塬学社 SUREST

從企業發展階段，理解企業主與企業的關係、與家庭的關係

財富傳承應想清楚的五件事

創立階段	選擇什麼樣的企業形式和法律主體	給誰
年淨利潤200萬元以下 微型階段	關心企業的存活、企業主家庭對企業的輸血。風險點：**企業主死亡**	給多少
年淨利潤2000萬元以下 小型階段	關心企業進一步發展、企業擔保、家企混同。風險點：**避債**	給什麼
年淨利潤一億元以下 中型階段	關心投入金融市場賺取更大收益、交班傳代。風險點：**資產權屬**	什麼時候給
年淨利潤一億元以上 大型階段	關心家族財富能否延續。風險點：**傳承**	怎麼給

對“人”的關注應該遠遠高過於“物”

三塬学社
SUREST

8

大額保單規劃邏輯

引導客戶先想清楚自己要做什麼

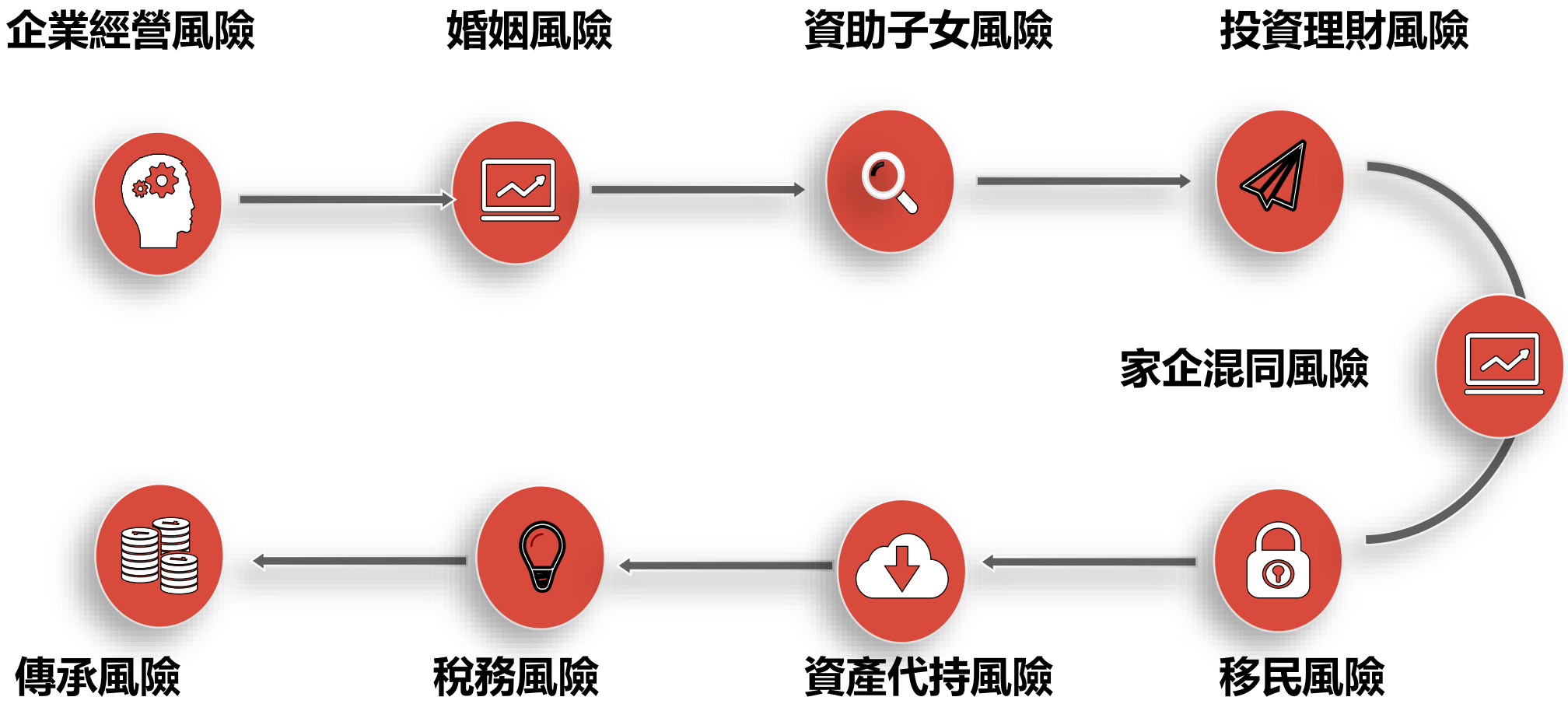
三塬学社 SUREST



1. 要資產保全
2. 要投資理財
3. 要稅務籌畫
4. 要財富傳承
5. 要家企隔離
6. 要移民規劃
7. 要子女教育
8. 要尊貴養老

永遠跟高淨值客戶從風險開始談

三塬学社 SUREST



三塬学社
SUREST

高淨值客戶的保單規劃方法

- 對高淨值客戶而言，配置保險的意義在於：
  - **保全**：法律上給予保險的特殊優勢：保險法投保人、受益人.....
  - **傳承**：傳承上的特殊功效
  - **稅務**：所得稅、遺產稅規劃
  - **增值**：財富保險箱，現金價值隨時間不斷累積，創造財富杠杆



高淨值客戶的保額設計多少才夠?

三塬学社 SUREST

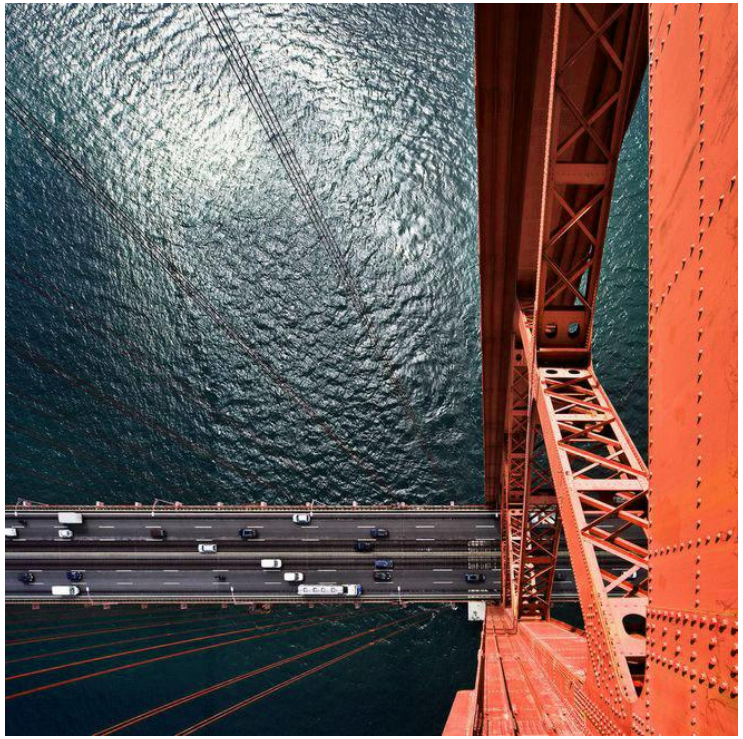
終身壽險:

- 債務倒算法：由實際債務及或有債務加總，倒算應有保額;
- **遺產稅倒算法**：由遺產稅率倒算可能的遺產稅，保額為**交稅所用**；此外，由於受益金可能不計入遺產總額，可增加傳承效益。

年金險:

- 生活所需：估算如果企業負債，家庭需要的生活費用 (債務防火牆)
- 全年剛需：高端養老、子女教育金、子女生活費、重大疾病醫療費等等
- 生前傳承：分年傳承一定金額給子女，防範子女婚姻風險、意外風險、不肖子孫風險

遺產稅將是高淨值客戶最大風險

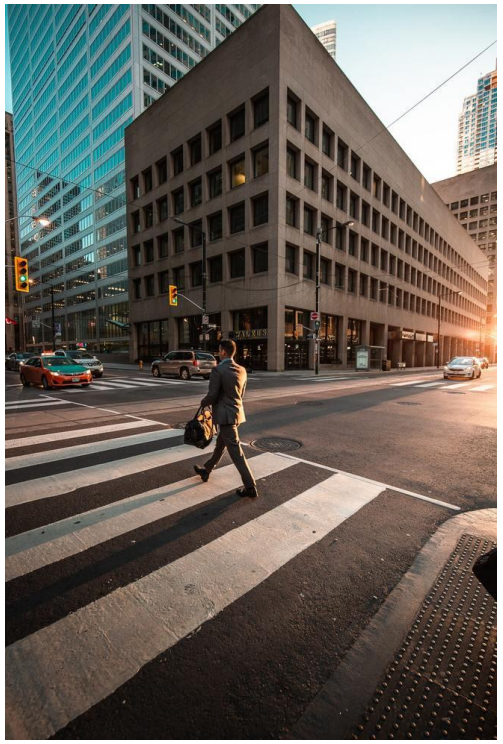


- 全世界114個國家課征遺產/贈與稅
- 政府降低貧富差距最有效的方法
- 共同富裕大環境下，5年內極可能出臺

- 境內外所有資產依市價加總計算
- 繼承人必須先交稅再繼承；交稅有期限，逾期沒收資產
- 有遺產稅一定也有贈與稅，過戶子女一樣繳稅
- 高淨值客戶最大風險是“繼承人沒有現金交稅”

三塬学社 SUREST

對應遺產稅的壽險規劃方向



- 運用終身壽險，遺產被繼承人為被保險人



- 保額應以資產總額計算
- 年齡越小保費越便宜，應該立刻規劃
- 日後資產如果增加，隨時加買

三塬学社
SUREST

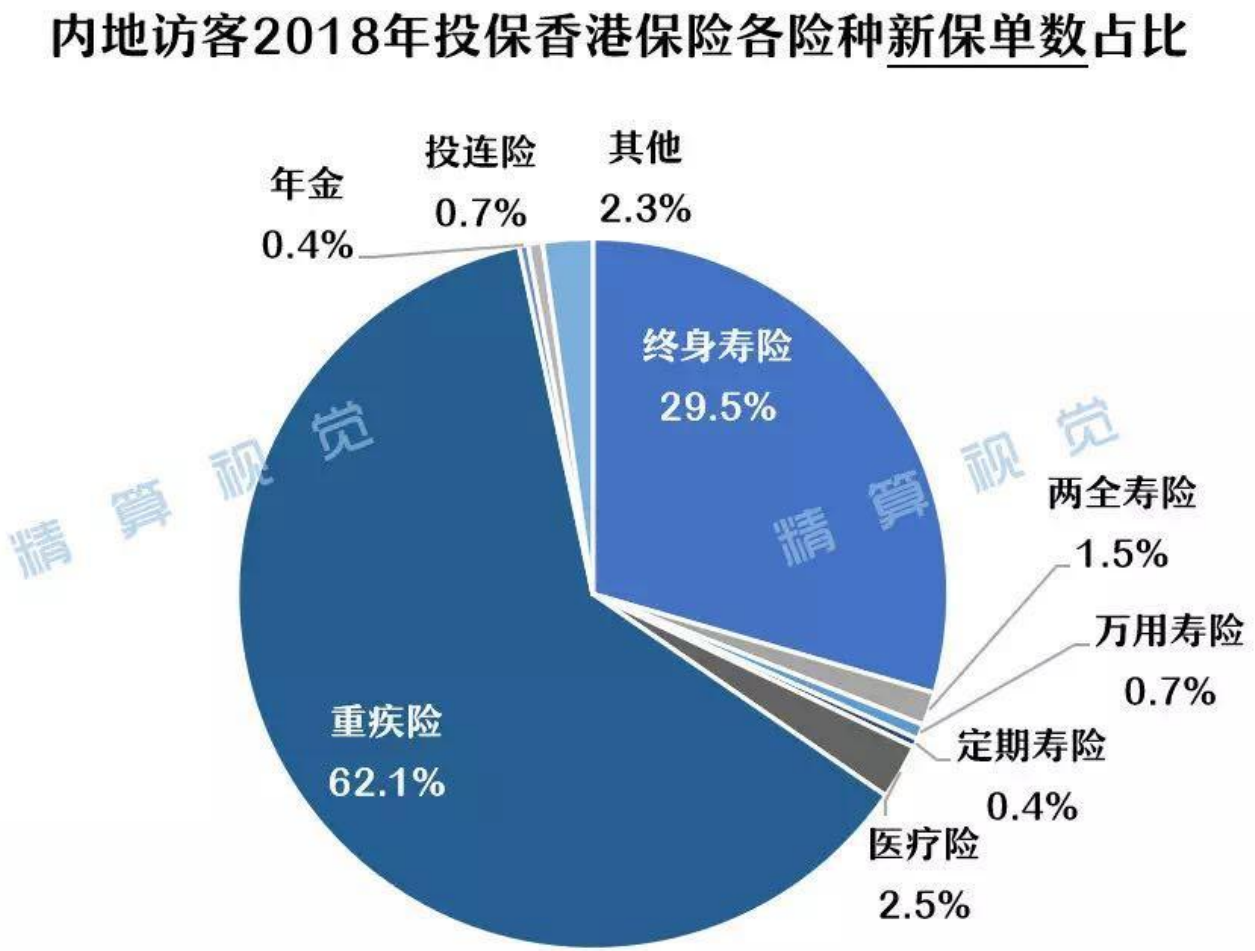
9

港險大單操作思路

按新單保單數統計，內地訪客購買重疾險的數量最多

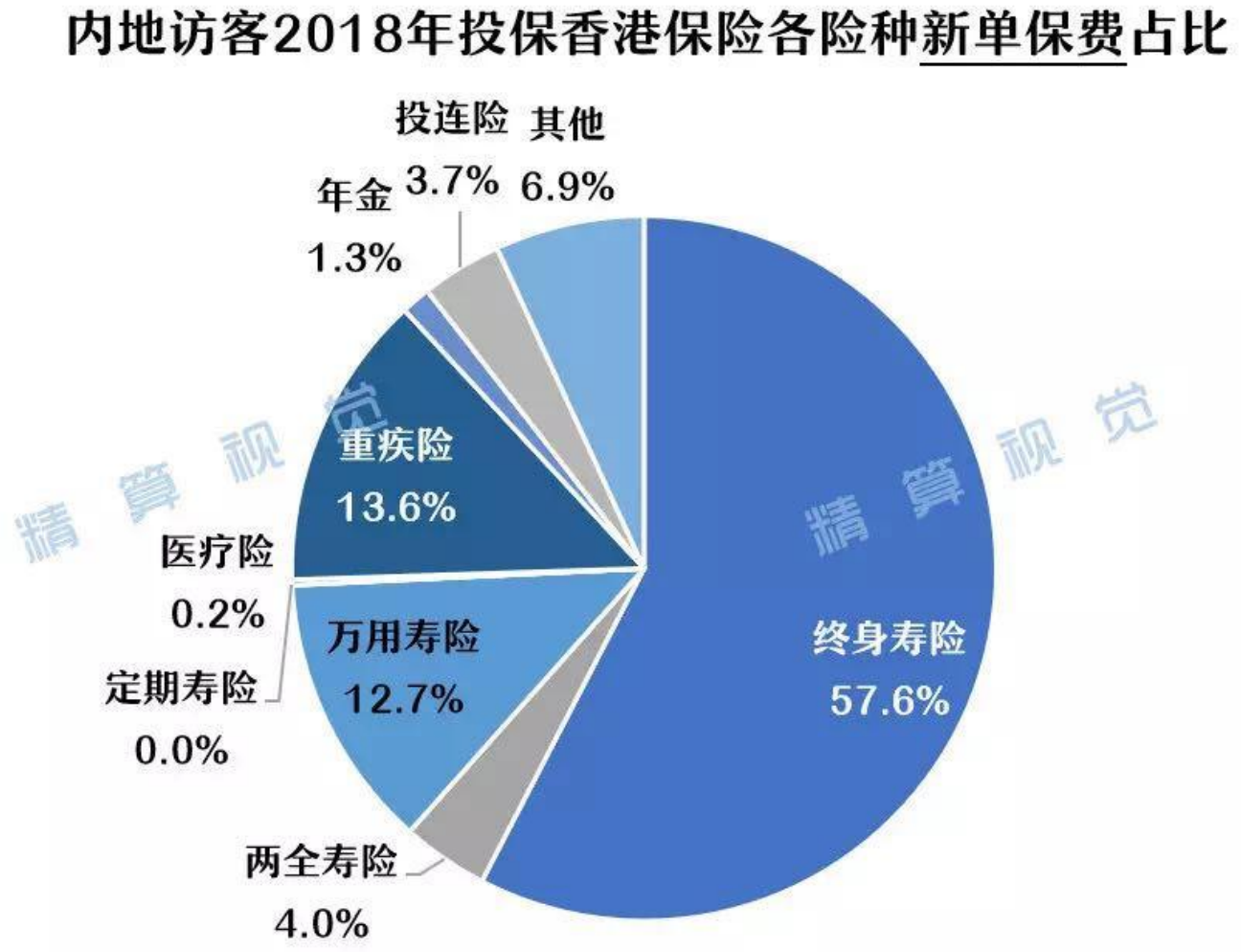
三塬学社 SUREST

- **重疾險2018年占比為62.1%**，遠高於2017年同期的58.7%和2016年同期的54.3%，展現出香港重疾險對內地訪客較強的吸引力；
- **其次為終身壽險，占比29.5%**，較2017年同期的32.3%和2016年同期的35.7%有較明顯下降。



按新單保費統計，內地訪客購買終身壽險的保費最多

- 終身壽險2018年占比為**57.6%**，高於2017年同期的52.5%；
- 重疾險排名升至第二，占比13.6%，較2017年同期的10.3%有明顯升高；
- 第三名為萬用壽險，占比12.7%，低於2017年同期的17.3



香港保單可以保費融資

三塬学社 SUREST

保費融資的概念
(Premium Finance)



客戶



私人銀行

一次付保費40萬美元

貸款60萬美元給
客戶交付保費



總保額400萬美元
(保費假設100萬美元)

保險公司

私人銀行貸款金額
最高為保單第一天
現金解約價值的
90%

保費融資 v.s.保單貸款

三塬学社 SUREST

- 保費融資：保單生效前以其他資產及保單未來的現金價值作為擔保品進行融資，大多用來繳付保費。一般貸款人是私人銀行
- 保單貸款：保單生效後以保單的現金價值作為擔保品進行融資，主要功能是能把保單壓住的錢盤活。一般貸款人是保險公司，也可能是私人銀行

兩種貸款本質不同，但是均能為高淨值客戶帶來效益

保費融資的意義

三塬学社 SUREST



- 三贏：一、客戶以較少的錢獲得保障；二、保險公司實現了保費收入；三、銀行放出了貸款。
- 實操上，進行保費融資的保單都是萬用壽險，因為它有最高的初始現金解約價值。
- 內地能做嗎？不能，原因是利差。

保費融資的操作流程

三塬学社 SUREST

客戶開立
私行帳戶

向私行遞交
保單建議書

貸款部門評估
是否貸款及
額度利率

客戶簽署證券抵
押貸款文件

私行按保險
公司交費指示
繳交保費

保險公司將保單
遞交私行貸款部
進行抵押

(Lombard Credit Agreement)

“萬用壽險+保費融資”應用領域

三塬学社 SUREST

- 適用人群：保費融資一般100萬美元起，屬於大額保單，適用於有資產轉移、境外資產配置需求，且對於該部分資金無短期流動性要求的高淨值客戶；
- 結合保單融資，可創造高倍數壽險保障；
- 合格的銀行融資，可以調整優化資產負債結構，具有稅務優勢；
- 如壽險保障需求降低，還可利用融資增存方式，將保單轉換為報酬穩健，且能創造穩定現金流的理財保障工具；
- 規劃得宜，可實現家族多代傳承，富過三代。

但是，凡事都有但是！在未來幾十年的變化中，要注意以下幾點：

一、萬用壽險現行宣告的利率是否可行?

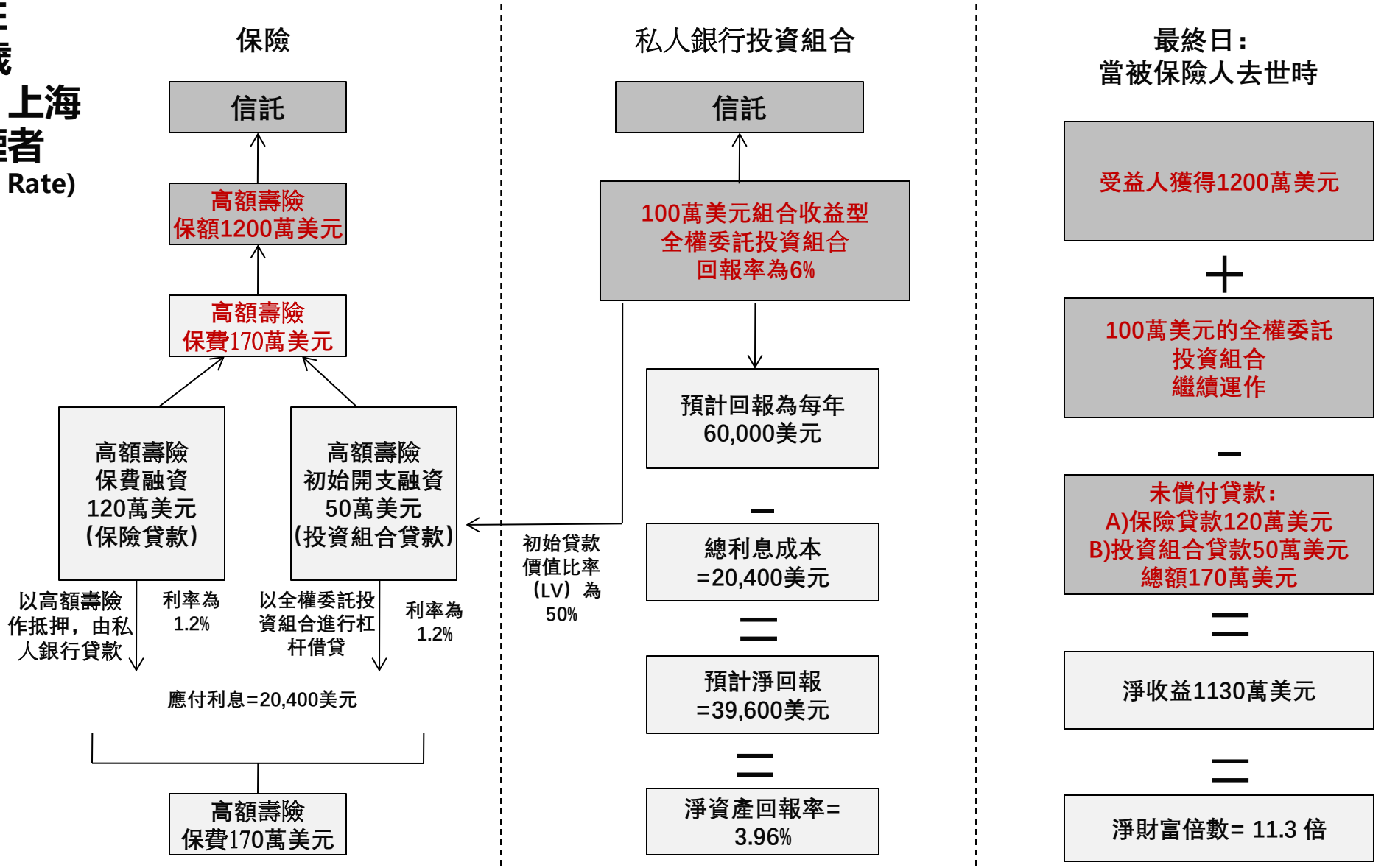
二、內部隱藏的費用是否可控?

三、作為非定價型的保險，萬用壽險未來是否有專業人士定期檢視養護，以防失效?

萬用壽險+保費融資規劃案例

三塬学社 SUREST

女性
41歲
居住地：上海
非吸煙者
(preferred Rate)



三塬学社 SUREST

總結

- 引導客戶從權屬角度思考資產配置
- 高淨值客戶持有資產與轉移資產將產生大量風險
- 用“四商一法”成交保險大單
- 遺產稅籌畫是未來成交大單的最重要切入點
- 欲做港險大單可靈活運用保費融資

古致平 博士

三塬学社
SUREST

從創富思維轉變到守富、傳富思維

相信專業的力量



特別說明：課件中部分素材圖片來源於相關網站，侵刪。