



ChPBCLUB私人财富管理系列丛书

# JUMBO INSURANCE

OPERATION GUIDELINES

# 大额保单 操作实务

曾祥霞 贾明军 刘长坤 陈云 著



法律出版社 LAW PRESS · CHINA



ChPBCLUB私人财富管理系列丛书

# JUMBO INSURANCE

OPERATION GUIDELINES

# 大额保单 操作实务

曾祥霞 贾明军 刘长坤 陈云 著



法律出版社 LAW PRESS · CHINA

## 图书在版编目(CIP)数据

大额保单操作实务/曾祥霞等著. —北京:法律出版社, 2017. 1(2017. 3 重印)  
ISBN 978 - 7 - 5197 - 0493 - 3

I. ①大… II. ①曾… III. ①保险业务 IV.  
①F840. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 315615 号

### 大额保单操作实务

曾祥霞 贾明军 刘长坤 陈 云 著

编辑统筹 法律应用·大众读物出版第二分社  
策划编辑 冯雨春  
责任编辑 李沂蔚  
装帧设计 马 帅

© 法律出版社·中国

出版 法律出版社  
总发行 中国法律图书有限公司  
经销 新华书店  
印刷 中煤(北京)印务有限公司  
责任印制 吕亚莉

开本 710 毫米×1000 毫米 1/16  
印张 27  
字数 470 千  
版本 2017 年 1 月第 1 版  
印次 2017 年 3 月第 3 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

网址/www. lawpress. com. cn

投稿邮箱/info@lawpress. com. cn

举报维权邮箱/jbwq@lawpress. com. cn

销售热线/010 - 63939792/9779

咨询电话/010 - 63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司销售电话:

统一销售客服/400 - 660 - 6393

第一法律书店/010 - 63939781/9782

西安分公司/029 - 85330678

重庆分公司/023 - 67453036

上海分公司/021 - 62071010/1636

深圳分公司/0755 - 83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5197 - 0493 - 3

定价:98.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)



## 曾祥霞女士

法学学士、在读公共管理硕士(MPA)  
中国私人银行家俱乐部 (ChPBCLUB) 创始人&理事长  
拥有13年财富管理经验  
持有CPB、AFP专业证书

曾祥霞女士拥有十三年金融从业经验，累计为一百多个高净值客户家庭设计涵盖大额保单、资产管理、信托及PE的综合财富管理方案。累计管理客户资产规模超十亿元。长期被聘为《私人财富》《财富管理》《财智生活》等杂志特约撰稿人，累计发表专业研究文章数十篇。

多年来，曾祥霞女士始终专注于围绕高净值客户在财富管理、财富保全以及财富传承的需求，结合法律、税务及离岸金融相关服务，为客户量身定制包括资产管理、法律服务、税务筹划、保险规划、家族信托等服务在内的综合财富管理解决方案，助力高净值客户财富的“创、守、传”。

曾祥霞女士于2012年底创立中国私人银行家俱乐部，专注于引入国际最先进的私人财富管理经验，引领中国式的家族财富管理，推动私人银行、中国家族企业全球化、家族信托、家族办公室等业务在中国的发展。



## 贾明军 律师

北京市中伦（上海）律师事务所合伙人  
华东政法大学和中国人民大学律师学院客座教授  
中国法学会婚姻法研究会理事  
中华全国律师协会民事专业委员会婚姻家庭论坛副主任  
上海市律师协会宣传委员会副主任

贾明军律师执业以来，先后被授予“优秀专业律师”、中华全国律师协会民事专业委员会“优秀辩手”、上海市第三届“十佳优秀青年律师”、“上海市静安区十大杰出青年提名奖”、“静安区优秀拔尖人才”等光荣称号，并连续四年被“Chambers & Partners”（钱伯斯）评选为亚太地区“私人客户/财富管理”一等律师（Rank 1）。

贾明军律师经常受邀在中欧商学院、清华大学五道口金融学院、上海交通大学EMBA等国内知名院校发表演讲或授课。其先后出版《婚姻家庭纠纷案件律师业务》《法院审理股权转让案件观点集成》《上市公司股权分割与传承》等八部著作。其撰写的《离婚对上市公司的影响》和某上市公司股东股权转让无效案件的代理词分别荣获北京大学2012年第三届“中国上市公司风险管理高峰论坛”二等奖和2013年上海市律师协会第一届“上海市律师学术大赛”二等奖。



## 刘长坤 先生

中国私人银行家俱乐部(ChPBCLUB)联合创始人&监事长  
独立理财师

13年工作经验，其中8年财富管理经验

刘长坤先生拥有八年的财富管理经验，累计为近百个家庭设计了涵盖保险、资管、信托、PE等内容的家庭财富管理方案，管理客户资产规模超十亿。长期被聘为《私人财富》《财富管理》《财智生活》等杂志特约撰稿人，累计发表专业研究文章数十篇，并经常被《和讯网》《搜狐财经》《中金在线》等媒体广泛刊载。

刘长坤先生特别注重私人财富管理的实务，擅长将大额保单、信托、资产管理等与法律结合的操作实务，尤其在婚姻财产保护、家庭资产保全、无纠纷继承等方面具有深厚的理论功底和丰富的实操经验。

刘长坤先生一直致力于引入国际最先进的私人财富管理经验，推动私人银行、中国家族企业全球化、家族信托、家族办公室业务在中国的发展。



## 陈云先生

中国私人银行家俱乐部（ChPBCLUB）创始人&秘书长  
新时代信托股份有限公司私人信托部首席财富顾问  
中级经济师  
10年家庭财富管理经验  
持有CPB、AFP等专业证书

陈云先生有着十年的家庭财富管理经验，累计为五十多个家庭设计了个性化的家族信托方案，累计金额上百亿。作为主讲嘉宾参与关于私人信托的讲座近百场，发表专业研究文章数十篇。

陈云先生尤其擅长于依据个人及家庭的不同生命周期和风险偏好，并结合不同的经济周期与环境，提供全方位的财富管理规划建议。

2012年开始研究以私人信托为载体的家庭综合财富管理，以财富的增值、保全与传承为核心，致力于帮助中国的高净值家庭实现基业长青、富过三代。

同年底创立中国私人银行家俱乐部，引领中国式的家族财富管理，目前获得业界及高净值家庭的广泛关注和认可，会员将近八万人。

# 序 言 一

近年来,中国保险业进入了快速发展的阶段。“十二五”期间,我国保费收入从2010年的1.3万亿元,增长到2015年的2.4万亿元。保险业总资产从2010年的5万亿元,增长到2015年的12万亿元,全行业净资产已达1.6万亿元。利润从2010年的837亿元,增长到2015年的2824亿元。保险深度达到3.6%,保险密度达到1768元/人。市场规模先后赶超德国、法国、英国,排名由第六位升至第三位。国务院2014年8月10日出台的关于发展现代保险服务业的“新国十条”,提出了“由保险大国向保险强国”转变的保险业发展目标,并对保险业在现代社会中的角色作了重新定位。

中国保监会2016年8月印发的《保险业发展“十三五”规划纲要》指出了“十三五”期间保险业中继续高速增长的目标。到2020年,保费收入达到4.5万亿元左右,保险深度达到5%,保险密度达到3500元/人,总资产达到25万亿元左右。实际上,我国2016年前三季度已经实现原保费收入约2.5万亿元,同比增长32.18%。其中寿险业务同比增长36.95%,保险资产管理公司的预计利润总额为56亿元,同比增长23.68%。

胡适之先生早年说过,保险只是今天做明天的准备;生时做死时的准备;父母做儿女的准备;儿女幼时做儿女长大时的准备;如此而已。今天预备明天,这是真稳健;生时预备死时,这是真旷达;父母预备儿女,这是真慈爱。能做到这三步的人,才能算作是现代人。随着我国保险业特别是人寿保险体量的发展,市场对懂保险、懂法律、懂财富配置的复合型专业知识和专业人才的需求日益急切。而寿险作为一个重要的财富配置和管理工具,必然会受到各界人士更大的关注。

《大额保单操作实务》一书,从实战角度出发,对寿险中“大额保单”的概念、功能与分类作了阐述,详细地介绍了寿险保单的风险防范功能以及保单与债务相对隔离、保单与婚姻家庭、财产传承之间的关系,并结合寿险保单在税收、信托、高端医疗等方面独有的功能,通过大量真实的案例,阐述了以保险为重要工具的综合财富



管理的应用方法,是一本难得的实践类业务操作书籍。

本书主要有以下特点:

- (1)立足实务操作,以案说法,切合实际地回应高净值人士和特定客户的需求。
- (2)将保险的风险防范功能与家庭的财务投资与财富管理相结合。
- (3)定位在高净值人士对保险特殊保障功能的需求与满足。
- (4)在正面引导大额保单运作的实务规程的同时,特别指明了实务操作中大额保单存在的一些误区和风险点。

近年来,随着律师业务空间的不断拓展,律师行业汇集了不少富有宽阔学术视野的法律人才,这个从经济发达地区法学专业硕士生的就业去向(或者从优秀硕士生报考博士生的比例)可见一斑。有目共睹的是,这些律师人群中不乏一批能够将法律实务与学术理论实现链接,并对一些疑难问题进行独立思考的律师。有些律师还会思考自己的职业使命和职业操守,甚至思考更广领域的具体法治问题和国家法制的基本走向。从本书作者之一贾明军律师的《法院审理股权转让案件观点集成》《上市公司股权分割与继承》、自传本《人在“律”途》等著作来看,贾明军律师当数此类律师中的一员。

本书作者还包括保险、信托财富管理专业人员,相信本书的出版,会像贾明军律师从前的著作一样受到包括保险从业者在内的读者的欢迎!

上海交通大学凯原法学院特聘教授  
上海交通大学保险法研究中心主任  
中国保险法学研究会副会长



## 序 言 二

保险是人类社会最古老的风险管理方式之一,人寿保险作为保险中的重要类别,对社会稳定的维护、幸福人生的规划、家庭财富的管理,均有着不可替代的作用。人寿保险中的大额保单不仅可以对冲社会生活中比较大的人身风险、意外风险、疾病风险等给家庭带来的经济损失、弥补家庭成员未尽的责任,从而维护社会的稳定,而且是家庭财富管理的重要工具,在资产保全、婚姻财富规划、传承规划、税收筹划中也有着独到的作用。

保险自1996年在国内大规模发展以来,迄今虽仅二十余年,无论是从保险业的资产规模还是保险公司的综合管理水平,二十年来都得到了巨大的发展,甚至发展出了一批世界级的大型保险公司,并且作为社会经济和金融体系的稳定器,在国家金融体系中的重要地位日益凸显。

保险的理论研究也得到了很大的发展,很多高校都成立了保险系、保险学院,培养了大批高精尖人才,为我国保险业的长足发展打下了坚实的理论基础。

保险立法也在不断完善,保险法自1995年正式颁布以来,先后于2002年、2009年、2014年、2015年进行了四次修订和完善,并颁布了三部司法解释,为保险业的发展打下了坚实的法律基础。

然而,保险营销人员作为保险行业面向社会大众的直接窗口,其专业素质的提升对我国保险业的发展有着至关重要的作用。保险行业一直非常重视对保险营销人员的培训和培养,但更侧重于营销能力的培养,相关参考书籍也往往以营销类、成功学类为主,相关保险公司往往忽视对人寿保险的基本理论和基本知识培训,人寿保险实务、特别是大额保单操作实务等专业类书籍非常稀缺。

《大额保单操作实务》这本书很难得,四位作者很有情怀,也很踏实。他们从行业发展的高度,将保险与法律、税务、信托等专业有机结合,以自己的创新实践为基

础,站在理性和公允的立场,以国际化的视野,从资产保全、婚姻财富规划、税收筹划及家族财富传承等角度,深入浅出的剖析保险尤其是大额人寿保险的核心优势与运用价值,详细论述了实务操作方法,是一本不错的专业参考书。

对外经济贸易大学保险学院创始院长

Handwritten signature in black ink, consisting of the characters '王' and '懿'.

# 前 言

中国保险业,是为数不多保持迅猛发展的行业。2016年,全国原保险保费收入达30959.10亿元,同比增长27.50%。其中寿险公司原保费收入达21692.81亿元,占全国原保险保费收入的七成,并有持续保持高速发展的势头。

2015年6月,保监会内部印发了《中国保监会关于取消和调整一批行政审批事项》的通知。其中一项就是关于保险销售从业人员的资格核准,由之前的考试、颁发从业资格证书,改为取消考试,不再颁发资格证书,只需要进行相关信息登记。从业资格考试的取消,促使代理从业人员暴增,2016年第一季度末,保险营销员数量突破710万,比2014年年底的325万人翻了一倍还不止,2016年前5个月增长205万人,增幅达41%,创下了保险行业历史增员的最高纪录!问题在于,“保险营销员的快速增长,必然会拉低保险营销员的整体素质,对保险行业的后续发展和服务水平带来潜在的风险,如会影响保险行业的展业质量,带来更多的保险纠纷”,有业内人士如上分析。

事实上,对于保险业务、特别是人寿保单业务及操作技能,不仅代理从业人员需要熟悉掌握,而且私人银行、证券公司、信托公司、资管公司、律师等各界专业人员以及欲进行保险消费的普通民众,都迫切需要了解掌握有关人寿保险保单的实务操作技能。

现在市面上,虽然有类似保险代理人员基础业务丛书等类似的书籍,但该类书籍针对的是入门新手,具有理论性强且实务操作性弱等特点,并且针对性不强。更重要的是,保险合同关系确定与履行,需要与法律紧密结合,在保险合同订立、履行、变更、终止、赔付等各环节,都要以法律作为指引及基础,遗憾的是,市场上几乎没有此类人寿保单与法律实务有效结合的书籍。

在此背景之下,ChPBCLUB(中国私人银行家俱乐部)的几位核心成员曾祥霞、刘长坤、陈云,联手中伦律师事务所贾明军律师,经过数年的辛苦努力与研究总结,汇合了近50万字经验与智慧的结晶,凝聚成了《大额保单操作实务》一书。

保险业务中,人寿保险比财产保险的业务量更大、重要性更高;人寿保险中,保

费在几十元、上百万元甚至数千万元、上亿元的保单操作技能与法律要点,更是所有人寿保险从业人员关注的焦点。客观上,保险从业人员虽然大部分学历与知识结构有限,但学习的积极性和紧迫性都非常强,上进心十足,绝大部分保险代理人员都渴望和争取能承揽大额保单的业务。

大额保单不仅保费高、收益好,而且涉及知识面广、内容系统庞杂,是广大普通保险代理从业人员“可望而不可求”的业务。并且,保险从业技巧与法律操作要点一直被视为“业务机密”,仅在收费的各类培训班上有少许零散讲解,没有系统全套阐述,使大额保单业务对广大代理从业人员似乎“遥不可及”。本书的出版,力求丰富大额保单“操作秘笈”信息供给,增加相关人员的学习内容与渠道。

本书共计十章,各章循序渐进,却又有机结合。分别是:

第一章,超高净值客户的烦恼。即以超高净值客户的需求为引子,让读者了解和掌握潜在客户即服务对象的硬性需求。

第二章,什么是“大额保单”。大额保单虽然是业界普遍采用的通常说法,但却不是一个清晰的法律概念。因此,大额保单称呼的来源、含义、功能、分类等,都需要深入浅出的作一个介绍。并且,本书是以全球视野介绍大额保单的。

第三章,大额保单与债务隔离。很多人对保险与债务“隔离”有不正确的认识,甚至将保险与债务隔离画等号,这都是不客观的。本章详细阐述了以保险法律关系的不同架构,依据法律的规定,如何实现相对“债务隔离”的操作技巧。

第四章,大额保单与婚姻绝大多数人寿保单,都是有血缘或亲属关系的当事人之间与保险公司缔结而成的,因此,婚姻家庭关系的产生、变更、终止以及当事人的生、死、病、残等,都可能导致保险利益的变动,保险如何帮助家人进行人身保障与财富安全筹划是本章的重点。

第五章,大额保单与家族财富传承。保单的另一个重要作用,就是帮助家族实现财富的顺利传承。在家族财富传承过程中有可能遇到各种各样的问题,如何通过保险与其他金融、法律等工具的结合,为高净值人士构建综合性的财富传承架构,将是本章阐述的重点。

第六章,大额保单与税收筹划。税收是高净值客户必须面对的重要法律问题,保险赔付后,因不是被保险人的遗产,因而不产生遗产税、不计入利得收入的法律规定,使保险对于合理节税有着重要的功能作用,本章即以全球保险与节税筹划为切入视角,进行全方位的汇总。

第七章,大额保单与健康风险管理。构建高端医疗保险与重大疾病保险相互

配合的健康风险管理体系。高端医疗不仅仅解决被保险人的治疗花费,更是整合全球优质医疗资源、体现尊严救治的重要体现。重大疾病保险则可以在损失较为严重的健康风险发生之时,准备一笔急用的现金,而不至于因为短时间的大资金需求而造成流动性风险,并且对这一阶段的人力资本进行一定程度的补偿,由此使家庭家族的财务架构更为稳健。

第八章,大额保单与私人信托。目前,国内已于2012年开始了保险金信托业务;而在海外,信托、保险是超高净值客户通常采用的财富管理方式。本章从专业精湛的视角,阐述了将保险与信托结合在国内外的实践与操作技巧。

第九章,境外大额保单。目前,相当多的高净值客户在海外、特别是中国香港地区购买了大额保单,以2016年上半年为例,仅前6个月,内地人士在港购买的大额保单保费高达300余亿港元,创历年新高。对境内外大额保单的各自优势和不足的精读,可以让读者更客观地看待境内、外大额保单的优劣,了解和掌握签约的流程细节,为客户提供全球视野的方案与筹划。

第十章,大额保单综合案例分析。是本书精彩的收尾,也是本书最精华的部分。事实上,任何一种财富管理需求(包括保险)都是为了解决客户“一揽子”财富管理需求的一个环节,任何一种理财工具,也都是为综合方案而生。以保单为中心,如何设计和筹划客户需求解决方案,是高端业务、是高级人才必须掌握的技能,第十章,即采用了大量图例,指导读者如何分析、筹划和解决客户需求与制定方案。

在本书的撰写过程中,得到了各界好友的大力支持。感谢磐合家族办公室创办人颜怀江博士为本书家族传承及境外大额保单等内容的指导;感谢北京工商大学保险学系主任王绪瑾教授对本书的认可与指导;感谢北京工商大学保险学系宁威教授对本书精算方面提供的指导;感谢华税律师事务所魏志标老师为本书的涉税内容进行核校;感谢安致勤资会计师集团张国礼老师为本书涉外税务方面给予的指导;感谢上海勤理律师事务所任文霞律师对本书中涉信托内容的核校;感谢蔡子建先生、郑嘉杰先生及黄庆庆女士对境外大额保单方面的核校;感谢中伦(上海)律师事务所张心仪为本书的插页部分精心制作;感谢曾碧霞对本书部分图表资料的整理;感谢法律出版社冯雨春主任以及整个编辑团队对本书付出的心力;感谢家人及朋友在本书创作期间给予的支持与鼓励;同时感谢支持本书出版的所有朋友们。

《大额保单操作实务》撰写成员  
曾祥霞 贾明军 刘长坤 陈云  
2016年10月13日于北京

# 目 录

<b>第一章 高净值家庭的“烦恼”</b>	<b>1</b>
第一节 “烦恼”来源于巨额资产 .....	4
第二节 “烦恼”来源于缺乏规划 .....	6
第三节 “烦恼”来源于信息泄露/披露 .....	8
第四节 “烦恼”来源于丧失财富控制权 .....	10
第五节 “烦恼”来源于婚姻变化 .....	12
第六节 “烦恼”来源于子孙败家 .....	14
第七节 “烦恼”来源于公私不分 .....	18
第八节 “烦恼”来源于意外变化 .....	20
第九节 “烦恼”来源于税收 .....	22
第十节 “烦恼”来源于移民 .....	24
<b>第二章 大额保单概述</b>	<b>25</b>
第一节 保险与保险法概述 .....	27
一、保险的起源 .....	27
二、何为风险 .....	28
三、风险管理的方法 .....	29
(一) 风险自留 .....	29
(二) 风险规避 .....	30
(三) 风险控制 .....	30
(四) 风险转移 .....	30
四、可保风险及其意义 .....	30
五、保险基本原则 .....	31

(一) 保险利益原则 .....	32
(二) 最大诚信原则 .....	33
(三) 近因原则 .....	34
(四) 损失补偿原则 .....	34
六、我国保险法立法概述 .....	34
七、《保险法司法解释(三)》的主要内容和“亮点” .....	35
(一) 主要适用原则 .....	35
(二) 主要内容 .....	35
(三) 与大额保单相关的七个“亮点” .....	36
八、保单的现金价值 .....	37
(一) 保单现金价值的概念 .....	37
(二) 保费的趸交 .....	38
(三) 现金价值的债权属性及转化 .....	38
第二节 大额保单的概念及分类 .....	39
一、人身保险概念及分类 .....	39
(一) 人身保险与人寿保险 .....	39
(二) 人寿保险的分类 .....	39
二、“大额保单”概述 .....	40
三、“大额保单”的分类 .....	41
(一) 年金类大额保单 .....	41
(二) 储蓄分红类大额保单 .....	42
(三) 万能寿险类大额保单 .....	42
(四) 国内大额终身寿险保单 .....	43
(五) 美国指数型万能寿险大额保单 .....	44
第三节 大额保单的财富管理功能 .....	45
一、大额保单的债务相对隔离功能 .....	45
二、大额保单的婚姻财富规划功能 .....	45
三、大额保单的财富传承功能 .....	46
四、大额保单的税务规划功能 .....	47
五、大额保单的资金融通功能 .....	48
六、大额保单的隐私保护功能 .....	50
七、大额保单的杠杆功能 .....	50



八、大额保单收益锁定功能 .....	50
九、大额保单的投资功能 .....	51
十、大额保单与移民规划 .....	52
第四节 大额保单的订立、变更、撤销与解除 .....	53
一、大额保单签订时,如何确认被保险人的“同意” .....	53
二、被保险人在大额保单履行过程中“同意”意愿的撤销 .....	54
三、“保险利益”的审查 .....	55
四、投保人订立大额保单时应与被保险人有保险利益 .....	55
五、代签字的效力问题 .....	58
<b>第三章 大额保单与债务隔离</b> .....	<b>61</b>
第一节 大额保单债务隔离的法律“盾牌” .....	64
一、对抗“盾牌”:对抗代位权 .....	64
二、避免“盾牌”:避免冻结 .....	66
三、规避“盾牌”:规避特定条件下的债务 .....	67
四、阻却“盾牌”:阻却强制执行 .....	72
第二节 保单的现金价值与强制执行 .....	80
一、保单现金价值的概念 .....	80
二、保单现金价值的转换 .....	80
三、保单现金价值的返还 .....	80
四、关于保单现金价值是否可以强制执行 .....	82
五、保单现金价值可否为夫妻共同财产 .....	84
第三节 大额保单的债务隔离筹划方法 .....	86
一、利用保单结构设计实现债务的相对隔离 .....	86
(一)投保人设计 .....	88
(二)受益人设计 .....	90
二、利用低现金价值产品实现债务隔离 .....	92
三、巧用大额保单结合保单贷款实现债务隔离 .....	93
四、利用不同司法管辖区实现债务隔离 .....	94
第四节 大额保单债务隔离功能的误区 .....	95
一、对人寿保险“避债”的认识误区 .....	95