

高净值人士，拿什么守护你的财富？

从零开始 学保险

薛雨薇◎著

薛律师为你说透保险里的门道

LEARN INSURANCE
FROM SCRATCH

这是一份财富管理的金融方案，

也是一本提高技巧的销售宝典。

专业律师告诉你，一份保单，

如何轻松实现财富保障与传承。

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

从零开始 学保险

薛律师为你说透保险里的门道

薛雨薇◎著

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

·广州·

图书在版编目 (CIP) 数据

从零开始学保险：薛律师为你说透保险里的门道 / 薛雨薇著. —广州：
广东经济出版社，2018. 5
ISBN 978-7-5454-6175-6

I . ①从… II . ①薛… III . ①保险法—基本知识—中国 IV . ①D922. 284. 4

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第 058211 号

出 版 人：姚丹林
责任编辑：易 伦 甘雪峰
责任技编：许伟斌
装帧设计：海阔天空

从零开始学保险：薛律师为你说透保险里的门道
CONGLINGKAISHIXUEBAOXIAN XUELVSHIWEINISHUOTOUBAOXIANLIDEMENDAO

出版 发行 经销 印刷 开本 印张 字数 版次 印次 书号 定价	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼) 全国新华书店 北京嘉业印刷厂 (北京市大兴区黄村镇李村) 787 毫米×1092 毫米 1/16 16. 25 173 000 2018 年 5 月第 1 版 2018 年 5 月第 1 次 ISBN 978-7-5454-6175-6 49. 80 元
--	--

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。
广东经济出版社常年法律顾问：何剑桥律师
• 版权所有 翻版必究 •

推荐序

在写这篇序的时候，盈科已经迈入了第17个年头。有人说：盈科太年轻。这个我是不太同意的，因为“盈科”的文化底蕴、精神内涵已经有两千多年了。孟子曰：“流水之为物也，不盈科不行；君子之志于道也，不成章不达。”“盈科”二字正是出自于此。在我看来，盈科的每一个家人就是涓涓细流，汇入名字叫“盈科”的大海，源泉混混，方能生生不息。我们生在伟大的时代，基于伟大时代的背景下，我们要敢于有伟大的目标，为人类命运共同体的建设奉献自己的力量，向世界发声，讲好中国的法律故事，提升民族自豪感，坚定实现“中国梦”的伟大信念。

截至2018年2月，盈科律师事务所在中国大陆地区建有46家分所，盈科全球法律服务联盟已覆盖53个国家的113座国际城市，拥有执业律师近6000人，连续三年蝉联“亚太规模第一律师事务所”。其中，青年律师占了近78%，“青年兴则盈科兴”是提高青年律师执业水平和道德素养的重要发展战略。谈

到青年律师的培养，在这里我想谈三个字：“精、气、神。”

“精”，我解读为专业。

专业，是律师事务所的核心驱动力。至今，盈科形成了1个全国业务指导委员会、1个律师研究院、1个律师学院、49个全国专业委员会、2个综合性法律事务中心、550余个大部门的专业化建设布局，为促进专业化建设的可持续发展奠定了坚实的基础。

在专业培训上，针对盈科青年律师的培训内容涉及各法律业务领域、律师案源拓展、诉讼技巧、律师执业风险防范等方面，以开放式探讨、交流的方式向所内外律师分享知识和业务经验，帮助青年律师快速成长和发展。

“气”，我解读为文化。

俗话说：“人活一口气”，生动地诠释了“气”对一个生命体的重要性。我把“气”比作企业文化，是因为文化是一个企业的灵魂和定海神针。这个世界上，服务会变化、人才会迭代、管理会改进、资源会枯竭，唯有文化生生不息。不论何时，盈科会一如既往地打造“诚信、包容、开放、共享”的律所文化。2018年，盈科将继续推进VI升级，出版书籍《辩策：盈科精选刑事案件律师辩护策略与智慧》《走进盈科大律师第二辑》《盈科律师事务所的发展战略与实践》《盈科律师优秀原创文章》《登峰律途：盈科全球合伙人》，与更多电视媒体和新媒体平台展开全方位合作，打造明星律师和专家型律师，聚集个体效应，让律师品牌与律所品牌互进共融。

“神”，我解读为品牌。

“品牌”(brand)一词来源于古挪威文字brandr,意思是“烙印”,它非常形象地表达出了品牌的含义。但是作为企业,我们赋予品牌什么样的内容呢?

盈科是这么做的。在社会责任方面,盈科律师继续开展“六进”公益活动,有记录的公益活动达126次以上。其中,盈科设立的“清华大学世界法治论坛基金”,以及与视频网站联合录制的宪法日系列普法视频等项目颇具影响力,彰显大所风范。

自贸区发展与国际影响力高峰论坛、“一带一路”下国际旅游岛之金融创新法律服务高峰论坛、中国中小企业发展高峰论坛、第五届境外投资论坛、西安律师服务PPP项目高峰论坛、营造安全投资环境助力“一带一路”战略研讨会等品牌性论坛,让盈科人与同仁、客户汇聚一堂,共同探讨行业、产业发展,碰撞智慧火花,传播专业形象。下午茶、读书会、篮球联赛、登山队、帆船俱乐部、户外拓展、所内瑜伽、包饺子、做月饼、家属开放日、自制律政剧(《律师大爆炸》)等所内文化体育活动,让盈科人一展不同于职场的另一面风采,既提升生活品位,又凝聚同事感情,形成了“幸福盈科”的“家”文化。

我把“精气神”拆开,对盈科做了一番解读,大家可能会说,给书写序,怎么尽说一些和书一点关系都没有的话,其实并非如此。得知本书作者薛雨薇律师是一位青年律师,我深感欣慰,也颇为骄傲。薛律师2012年加入盈科,用6年的时间成长为盈科律师事务所很有代表性的知名青年律师,让我想起有句话——最好的关系是互相成就。我姑且这样认为,盈科与6000名执业律师的关系

大致如此吧。6000 名律师的精气神，造就了盈科的精气神，专业、文化、品牌三个爆点打造了盈科的超强 IP。

最后，希望每一位读者都能支持薛雨薇律师的专业成果——《从零开始学保险》，这是一本关于保险法律方面的专业书籍，本书从法律角度出发解读保险功能，通俗易懂，视角独特。但愿想要了解保险的朋友因为这本书的出版，从而找到了好的法律学习读本。

祝愿每一位律师活出自己的精气神，活出盈科的精气神！

盈科全球董事会主席 梅向荣

自序

这是一本以法律视角看保险的书，一本紧紧围绕着保险法讲述保险功能的书，一本结合保险的功能讲如何规避婚姻及继承风险的书，一本能够成为保险代理人学法用法的口袋书、枕边书。

我们了解一个事物，最根本的方法就是法律的方法，这是最根本也最简单的方法。

到底是保险公司的保单安全，还是银行的存单安全？

出了保险事故，保险公司到底赔不赔，如果不赔怎么办？

说保险可以避税，到底能不能避税？

说保险能隔离资产，可以避债，到底是怎么做到的？

关于这些问题，无论是买保险的客户，还是保险从业人员，都不是很清楚。原因很简单，就是因为大家没有从法律角度去研究，没有从审判实践的案例中去寻找答案。大多数人停留在人云亦云，不求甚解。

这几年，随着国家法治进程的推进，对公务员队伍的严格管理，让更多的人遇到问题开始寻找法律的途径，找律师解决问题。这是一种社会进步，也是正确的解决问题的方法。

纯属一次偶然的机会，让我接触到私人财富领域。本来是帮助一位企业家解决债权清收的问题，但我了解到这位企业家还有私人财富规划方面的需求。他在为独生女儿的婚姻担忧。女儿要结婚，但他不认可未来的女婿，甚至断定这个女婿将来一定会背叛他的女儿。这种不信任让企业家陷入深深的焦虑中。当我们聊到婚姻法、继承法中有关财产的规定时，他马上请求我给他提供一套保护家族财富不被女儿的婚姻风险侵蚀的法律方案。三天后，我的团队把成熟的方案递到该企业家的手中，他非常认可这个方案，并请我的团队协助细化和执行。几个亿的财产保全和传承方案的顺利通过，也让我看到了一个全新的法律服务市场——私人财富管理。

从那时起，我开始关注私人财富市场，并一步步成为这个领域的专业律师。中国当前是世界上第二大经济体，富人数量仅次于美国，中国高净值人群数量在2016年已经超过210万人，中国财富市场总规模达到了142万亿元，7成高净值人群有财富保障和传承方面的需求。在这样的大环境下，催生了各种新型的金融产品，尤其以保险和信托产品最受关注。无论是高净值客户了解产品，还是保险公司宣传产品，都离不开法律。所以，这几年律师在金融界很活跃，也很受欢迎。

这本书创作的灵感源于我的日常业务。我经常受邀去为私人银行的理财经理讲法律，为保险公司的保险代理人讲法律，给他们的

高端客户讲法律，给他们联谊的工商联、妇联、共青团、商会，以及各种协会的企业家讲法律。从简单地讲法律、讲风险，到讲解金融产品财富保障传承功能，再到法律工具和金融工具的组合运用。在为市场紧密服务中，我强烈地感觉到，无论是高净值人士，还是保险代理人，或是银行理财经理，都欠缺最关键的法律知识的解读。

企业家不懂得法律就会很盲目，就会有很大的风险；保险代理人不懂法律就会对保险销售没有敬畏，任意夸大产品的功能，甚至会说出违反法律规定的言论，从而失去客户的信赖。

在近一年的写作中，我结合培训保险代理人的实践，尽量贴合他们日常销售的需求，也考虑到客户特别是高净值客户的需求，把保险的安全保障、节税、避债等功能在法律层面进行讲解。关于保险创新产品——保险金信托，本书也有提及。关于信托方面知识的深入解读，我会考虑以后专门出书详解。

在本书的写作过程中，得到了很多保险公司朋友和银行朋友的帮助，他们对此书的期盼也督促我更努力、更勤奋，真的非常感谢你们！

感谢我的恩师年青律师、丁法荣律师，感谢你们多年来对我的培养。遇见你们是我人生最大的幸运。你们的教诲永远让我感到温暖，永远让我对人生、对生活有目标、有信心。在这里祝老师们永远开心潇洒，祝你们早日周游世界，早日征战珠峰。

感谢我人生中的贵人丁立刚先生，是您的肯定和支持让我在全国法商培训领域迅速崛起，成为全国该领域里最年轻也是年授课量

最多的讲师之一。

感谢盈科，感谢梅向荣先生，感谢盈科的平台，感谢梅向荣先生对青年律师的培养。

感谢我的团队，有你们，我永远感到幸福和不知疲倦。感谢孙晶律师、张劲鹏律师、任品蓉律师、郑博律师、王雨竹律师、王铭律师。你们是最可爱的，也是最优秀的，我爱你们！

感谢我的家人，我的爸爸、妈妈，还有弟弟，感谢你们的信任和付出！

薛雨薇

目录

人人说寿险

保险的概念和意义

在人类文明高度发达的今天，世界和平和生态保护这些话题依然无法达成绝对的共识，但为什么保险能让各国政要连连称道？为什么世界顶级富豪和各界名人都如此推崇人寿保险？保险的本质究竟是什么？

政要说保险

保险对于国家和社会的意义 / 003

名人说保险

保险对于个人财富的意义 / 007

薛律师说保险

保险的法律本质和立法原则 / 011

第二章

人寿保险的融资节税功能

随着中国高净值人士的数量和资产总额的不断增长，我国会继续增加高收入群体的税负。同时，房产税、遗产税的征收也指日可待。税收筹划是每位高净值人士的必修课。快看保险如何实现融资、节税两大功能！

合法节税利器，你值得拥有

人寿保险的节税功能 / 019

想融资？保单也能贷款

人寿保单的质押贷款功能 / 029

富爸爸，遗产税就要来了

保险对遗产税的节税作用 / 036

第三章

人寿保险的婚姻财产保全功能

高净值人士无论自己还是子女，一旦婚姻状况发生变化，都可能对整个家族、企业的财富造成严重影响。保单为何成为新型嫁妆深受有钱丈母娘的青睐？高净值人士又如何利用保单有效保全自己和子女的婚前婚后财产？

钻石王老五，做好婚前资产配置了吗

人寿保险防范婚前财产流失 / 045

如果你是豪门，婚后更需谨慎

人寿保险防范婚后财产流失 / 053

有钱丈母娘，安心办嫁妆

婚前赠予人寿保单的安全性 / 059

撑起两代人的保护伞

人寿保险防范财产流失 / 066

第四章

人寿保险的家族财富传承功能

财富家族如何逃离“富不过三代”的魔咒？富豪故去后的遗产争夺战不断上演，遗产税开征的号角又频频响起，事业和家族财富的传承问题迫在眉睫。人寿保险成为越来越多高净值人士财富传承的第一选择。

那一天，走得从容不迫

遗嘱与保险结合实现财富传承 / 073

最爱的人，我想给你留下更多

人寿保险应对巨额遗产税 / 082

爱的密码箱

人寿保险的保密性 / 089

当保险遇上信托

保险金信托的概念和优势 / 095

第五章

人寿保险的债务隔离功能

高净值人士要坚守法律红线，创造合法的财富，尽早采取资产保全措施，才能在危机发生时处乱不惊。实践证明，人寿保险能合法有效地实现企业、个人债务与家族财富的安全隔离，是家族财富不可或缺的“防火墙”。

得意时未雨绸缪，失意时避风港湾

人寿保险的债务隔离作用 / 101

铁窗外，是否有妻儿安家之处

人寿保险的财富保全功能 / 112

第六章

保险的常见认识误区

听说保险公司永远都不会倒闭？听说有钱人都去香港买保险了？听说保险公司出事了，啥都不赔？看法律人为你擦亮双眼，针对保险认识的常见误区各个击破，相信国家，相信法律，有保险才会有保障。

保险公司会不会倒闭

保险公司破产的法律规定 / 119

香港保险，看上去很美

提示香港保单的法律风险 / 129

你还在担心什么

解读常见的保险认识误区 / 137

第七章

人寿保险投保法律实务指导

恭喜你已经决定立即开启保险的融资、节税、传承、保全等各项财富保障功能！还有最后的功课要做——高净值人士投保必备宝典，投保前必备干货。这里有最实用的人寿保险投保法律实务指导与你分享，帮你做个投保达人！

3分钟看懂保单

保险合同的重要内容 / 145

什么是保单的现金价值

保单现金价值的概念和作用 / 154

薛律师帮你做投保达人

投保人的权利、义务 / 159

你知道该给谁投保吗

被保险人的权利、义务 / 169

受益人的指定与变更

受益人的权利、义务 / 177

慧眼识保险

如何选择优质的保险服务 / 183

附录 《中华人民共和国保险法》 / 187

第一章

人人说寿险

保险的概念和意义

在人类文明高度发达的今天，世界和平和生态保护这些话题依然无法达成绝对的共识，但为什么保险能让各国政要连连称道？为什么世界顶级富豪和各界名人都如此推崇人寿保险？保险的本质究竟是什么？

01