



# 财富世代传承策略的

## 新销售概念材料

传统上，人们是在父母去世后才继承他们的资产的——此时，身故后的遗产通常还需要纳税。

通过财富世代传承策略，祖父母可以利用终身人寿保险分享他们的财富，并有可能活着看到他们的子孙从中受益。他们还可以在今天和将来获得较低税率的好处。

现在有两份新的营销传单和相关案例研究来说明这一策略，以帮助顾问向希望与亲人分享财富的高净值客户介绍这一概念。

1. 转移财富给成年子女 (#1980) + 案例研究 #1 (#1981)
2. 转移财富给孙子女 (#1988) + 案例研究 #2 (#1989)

### 营销资料

财富世代传承  
转移财富给成年子女

财富世代传承  
转移财富给孙子女

**财富世代传承策略**  
转移财富给成年子女

参考Walter的个案——计划为后代留下长期的财富。

**挑战**  
Walter, 68岁, 最近辞去了自己长达30年的首席执行官的职位。  
Walter希望将他的财富转移给他的子女, 并为他们提供财务保障。  
Walter希望他的子女能够继承他的财富, 并为他们提供财务保障。  
Walter希望他的子女能够继承他的财富, 并为他们提供财务保障。

**建议**  
Equitable提供了一项名为Equitable Estate Builder™的终身寿险计划, 可以帮助Walter实现他的目标。  
Equitable提供了一项名为Equitable Estate Builder™的终身寿险计划, 可以帮助Walter实现他的目标。  
Equitable提供了一项名为Equitable Estate Builder™的终身寿险计划, 可以帮助Walter实现他的目标。

传单

**财富世代传承策略**  
为后代规划财富

**利用终身人寿保险提供财富转移给后代的替代方法**

对于希望实现财富转移以支持其子女和孙子女的多世代富裕家庭人士而言, 传统方式通常涉及复杂的法律程序。

**挑战**  
Walter希望将他的财富转移给他的子女, 并为他们提供财务保障。  
Walter希望他的子女能够继承他的财富, 并为他们提供财务保障。  
Walter希望他的子女能够继承他的财富, 并为他们提供财务保障。

**建议**  
Equitable提供了一项名为Equitable Estate Builder™的终身寿险计划, 可以帮助Walter实现他的目标。  
Equitable提供了一项名为Equitable Estate Builder™的终身寿险计划, 可以帮助Walter实现他的目标。  
Equitable提供了一项名为Equitable Estate Builder™的终身寿险计划, 可以帮助Walter实现他的目标。

案例研究

**财富世代传承策略**  
转移财富给孙子女

参考Lisa的个案——计划一份能为家人提供终身寿险保障的礼物

**挑战**  
Lisa, 68岁, 最近辞去了自己长达30年的首席执行官的职位。  
Lisa希望将她的财富转移给她的孙子女, 并为他们提供财务保障。  
Lisa希望她的孙子女能够继承她的财富, 并为他们提供财务保障。

**建议**  
Equitable提供了一项名为Equitable Estate Builder™的终身寿险计划, 可以帮助Lisa实现她的目标。  
Equitable提供了一项名为Equitable Estate Builder™的终身寿险计划, 可以帮助Lisa实现她的目标。  
Equitable提供了一项名为Equitable Estate Builder™的终身寿险计划, 可以帮助Lisa实现她的目标。

传单

**财富世代传承策略**  
为后代规划财富

**利用终身人寿保险为孙子女留下财富的替代方法**

对于希望实现财富转移以支持其子女和孙子女的多世代富裕家庭人士而言, 传统方式通常涉及复杂的法律程序。

**挑战**  
Lisa希望将她的财富转移给她的孙子女, 并为他们提供财务保障。  
Lisa希望她的孙子女能够继承她的财富, 并为他们提供财务保障。  
Lisa希望她的孙子女能够继承她的财富, 并为他们提供财务保障。

**建议**  
Equitable提供了一项名为Equitable Estate Builder™的终身寿险计划, 可以帮助Lisa实现她的目标。  
Equitable提供了一项名为Equitable Estate Builder™的终身寿险计划, 可以帮助Lisa实现她的目标。  
Equitable提供了一项名为Equitable Estate Builder™的终身寿险计划, 可以帮助Lisa实现她的目标。

案例研究



## 处理财富世代传承个案时的承保考虑因素

以下几点重点说明一些承保注意事项，适用于为财富转移而购买的新保险申请。

我们的标准承保要求适用于所有为财富转移而购买的新保险申请。

不过，财富世代传承概念的目标客户，应该是拥有大量金融资产但不需要支持其生活方式的高净值客户。因此，我们的核保人在进行核保审查时会考虑以下因素：

### 遗产总值

一般来说，准客户预计在去世后传给受益人的遗产总值应在 \$100 万元以上（不包括其主要住所的价值）。在预计遗产价值时，不包括其主要住所的价值。

我们不将主要住所的价值计入遗产价值，因为在许多城市的房地产市场，夫妻二人居住在 30 或 40 年前花很少钱购买的房子里，而现在这套房子价值数百万，这种情况很常见。他们很可能无法获得这一价值，因为他们最终会通过遗产将其传给家人。

### 现有有效保险

核保人会查看准保单所有人的有效人寿保险。核保人希望看到准保单所有人在为其他家人申请保险之前已经完全满足自己的保险需要。准则：

- 投保子女的祖父母和父母的有效人寿保额，至少应是孙子女有效人寿保险总额的两倍。
- 所有可投保的孙子女的保险总金额应该相同，或者每年的保费金额相等。

保险申请表的封面信 (cover letter) 上需包括准客户现有保险的概要。

## 财务资料

虽然申请表要求提供准被保人的财务资料，但由于购买保险的是祖父母，核保人需要必须的财务资料来确认祖父母的财富。取决于申请金额多少，可能需要提供税务申报单或评估通知、银行或投资组合报表，以及所拥有企业的公司财务报表。

## 保费占年收入的百分比

核保人希望客户支付的所有保险合同的年保费总额，不超过客户年收入总额的 20%。

对于拥有高价值资产的老年人来说，这些资产并非生活所必需的，将这些可自由支配的资金用于财富转移策略是可以接受的。

## 您的业务对我们至关重要！

恒信保险希望您轻松地与我们开展业务。

如果您有关于财富转移策略申请的核保问题，请联系区域销售经理，以接触高级核保顾问，了解下一步可能采取的措施。

## 保额与需求成比例

与所有保险一样，身故保险金需要与被保人死亡时受益人的实际金钱损失成比例，并与祖父母的保额和保费金额成比例。祖父母非常富有本身并不构成不那么富裕的后代购买巨额保险的理由。

如果祖父母的保险和保费符合准则，核保人则会认为保额是合理的。

请注意，恒信保险保留一切权利，要求提供其认为准确评估风险所需的额外可保性证据。

仅供顾问使用

® 或 ™ 表示 The Equitable Life Insurance Company of Canada 的商标。