



# 【恒泰一生】亮点汇总



Copyright ©2018 3@1j0t Brokers Co., Ltd. All Rights Reserved

# 【恒泰一生】亮点概览

- **高保证**：非分红产品，保单价值100%确定和保证！
- **高现金价值**：预定利率3.5%，达到该类产品监管规定的定价利率上限
- **高流动性**：贷款比例高达现金价值的80%，资金周转无忧
- **资金提取简便**：可在微信端减保取现，灵活、方便、自由
- **类信托功能**：身故金可按指定分期给付，有效防止财富被挥霍
- **身故金受益人可特别指定**：...特别的爱给特别的你...
- **超高免体检、免财报**：超高的免体检、免财务证明保额，大额保单之必备
- **可隔代投保**：实现财富的精准传承、爱的跨代传递
- **责任免除仅三项**：更踏实、更安心
- **可设定第二投保人**：确保保单资产所有权无缝衔接
- **投保人群宽泛**：出生30天至77岁都可投保，非标体也可投保
- **可附加投保人豁免、保额可增购...**

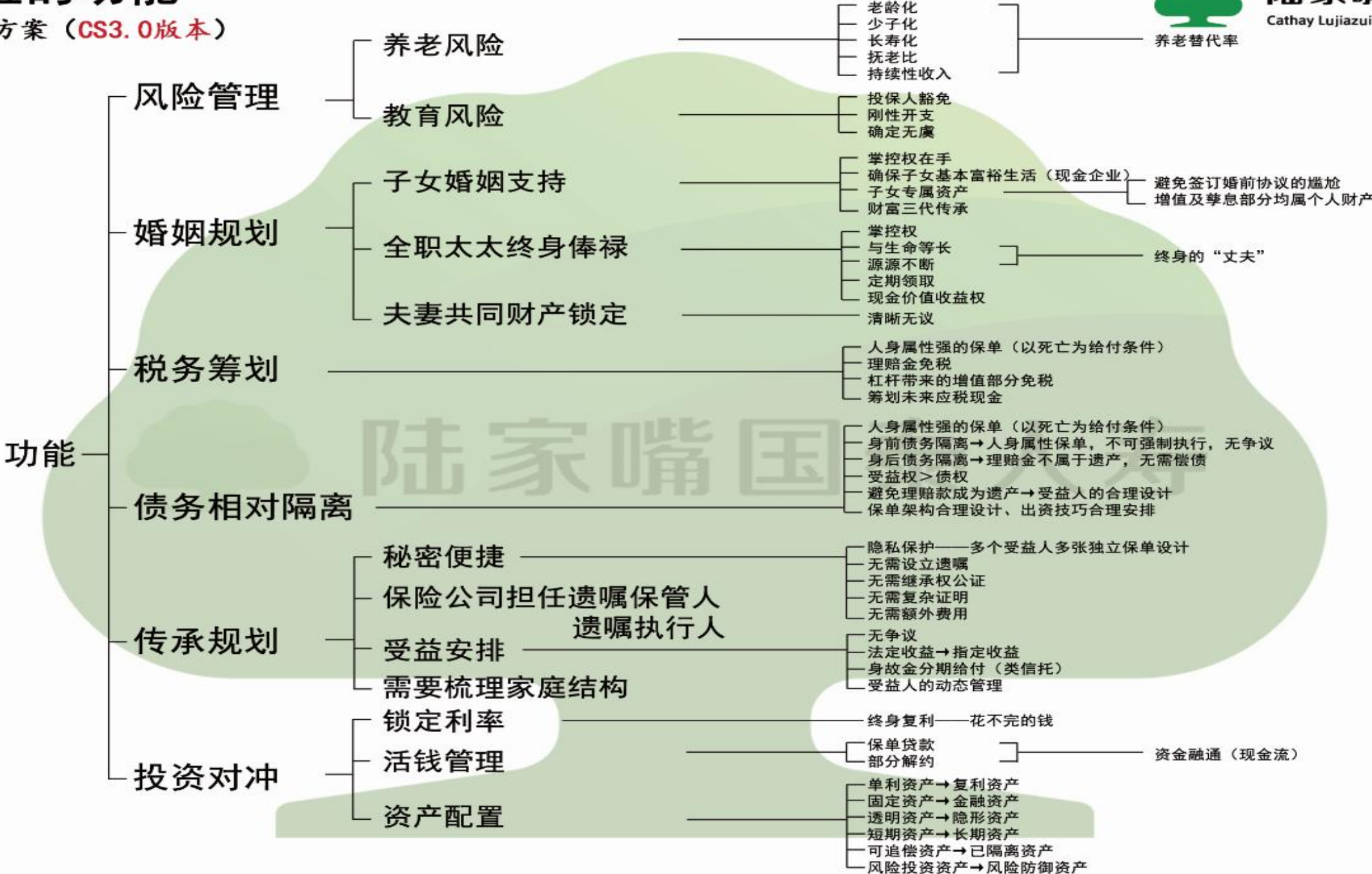


# 增额险的功能

客户解决方案 (CS3.0版本)



陆家嘴国泰  
Cathay Lujiazui Life Insurance



# 风险管理 — 金色养老篇

投保示例一：陆先生为了补充社保养老金的不足，投保了本计划，选择年交保费5万元，交费20年，合计保费100万元

本计划可**确保**陆先生60岁退休后、每年可以领取72000元的补充养老金，即每月6000元，直至80周岁，且80周岁时还能领取一笔**6.7**万元左右的祝寿金，完全解决了养老金缺口的问题！

# 风险管理 — 两代人教育养老

投保示例：陆先生30周岁，希望为刚出生的儿子准备每年10万元的大学教育金，30万元的婚嫁金，以及每年12万元的养老金补充，同时兼顾自己的养老金补充，每年18万元。为了确保能够实现规划，投保并附加**投保人豁免重疾险**，年交保费20万元，交费10年，总保费200万元。

缴费期间若投保人发生**身故、全残、重疾或轻症**，豁免以后各期保费，宝宝的人生规划不会中断。

# 婚姻规划 — 全职太太的俸禄

投保示例：陆女士30周岁，因先生事业有成，自己是全职太太，在家相夫教子，**考虑到未来一些不可知的风险，找先生要保费，自己做投保人**为自己投保了本计划，年交保费200万元，5年交费，总保费1000万元。**该保单完全掌控在陆女士手中，无论未来婚姻发生任何状况，自己都有源源不断的现金流。**

# 税务筹划 — 资产转移中的税务筹划

投保示例：45岁的陆先生，和妻子一起经营私企，**唯一的儿子23岁已拿到某国绿卡**，准备退休时和妻子移民到某国，基于对陆先生整个家庭状况的专业分析，为其规划了本计划，每年缴费200万元，缴5年，总保费1000万元，**由陆先生70岁的母亲做该保单的投保人，指定受益人为陆先生的儿子**，该保单在陆先生在世时由陆先生掌控，无税务问题和其它风险，陆先生将来百年后，该笔现金资产能完完全全以身故理赔金的方式留给他的儿子，**无税务问题，也不受外汇管制**。

# 税务筹划 — 非现金资产未来应税现金筹划

投保示例：企业主陆先生55岁，目前有**5套房产**，考虑到未来传承该笔房产的遗产税，透过专业规划，投保了本计划，年缴100万元，5年缴费，总保费500万，**指定其唯一的儿子为受益人**，该保单在陆先生生前完全由陆先生掌控，**身前无税务问题和其它风险，身后该笔现金资产能完完全全以身故理赔金的方式留给其儿子，无税务问题。**按陆先生的实际状况，通过专业匹配和预估，完全能解决陆先生5套房产传承的应税现金问题。



# 债务相对隔离 — 债务隔离 “防火墙”

投保示例：55岁的陆先生有唯一的儿子23岁未婚，儿子在一家IT企业做软件工程师，陆先生和妻子**各自经营一家企业**，考虑经营实业不易和企业经营有风险，透过专业规划：**以儿子做投保人，分别以陆先生和陆太太做被保人**，投保了5年期缴，年缴都是100万元，并趸交500万元，即投保4份保单，2份趸交，2份5年缴，总保费2000万元。四份保单受益人都是儿子。

这样规划后的效果，身前：**四份保单资金与陆先生、陆太太的企业经营风险完全隔离**；身后：**因四份保单受益人均为儿子，理赔金也不能被代位求偿，有效隔离了债务风险，身后留钱不留债。**

## 传承规划 — 生前家族传承

---

**投保示例：陆先生40岁，家族长寿人士较多，对自己的预期寿命在90周岁左右，同时根据自己目前的财务状况，计划准备约400万的财富留给子孙，为了确保实现规划，选择了本终身寿险，年交保费10万元，10年交费，总保费100万元。**

# 传承规划 — 指定受益传承

投保示例：陆先生55岁，经营事业大有所成。想起中国有句俗语：“富不过三代”。为使财富代代相传，打破这条定律，为自己投保了本终身寿险，每年缴费100万元，缴5年，指定受益人为儿子，并做“身故金分期给付（类信托）”安排。可以获得的利益如下：

资产累积：陆先生投资后第六年即61岁时账户价值为513万元，70岁时为694万元，80岁时为967万元；陆先生于99岁去世，当时账户价值为1760万元。按其生前安排，保险公司将这笔身故理赔金每年给付2%即35万元给其儿子（未给付的部分按复利滚存），直至其儿子50岁时再一次性给付剩余金额，杜绝了后代挥霍，有效做到资产代代传承，且合法规避了大量税金。

# 传承规划 — 指定受益，精准传承

投保示例：陆先生**70周岁**，房产和大部分现金均已过户和传承给唯一的儿子，目前手头有500万元的资金，**不想再留给儿子，想留给唯一的6岁孙子**，苦于没有合适的工具做传承。经专业规划投保了本计划，**趸缴500万元，指定孙子为受益人，且做了身故金分期给付（类信托）功能**，将来无论陆先生何时离开，身故金均会等到孙子满18岁才会给付（此条件是由陆先生指定的），**自己的儿子儿媳不会拿到一分钱**。而在身故日至孙子满18岁领取日之间，身故金将按年复利计息，精准传承，且杜绝后代挥霍。

# 投资对冲 — 锁定利率

投保示例：陆先生有一笔闲散资金，考虑市场上投资产品收益比较低，经朋友推荐，为0岁的宝宝，投保本终身寿险，**年缴10万元，缴5年**，且附加投保人重大疾病豁免险，**剩余资金40万趸交**。无论陆先生发生任何状况（包含身故、全残或重疾），这笔资金都享受年复利3.5%的收益。



# 投资对冲 — 活钱管理

投保示例：陆先生在孩子18岁时贷款50万元，**循环贷款70年**，假设约定平均利率5.5%，利息成本 = 193万元，整体利益 = 831 - 50 - 193 = 588万元，陆先生在获得现金流的同时，不影响资产复利增值。

## “大小水库” 配置 — 最安全的配置

投保示例：陆先生40周岁，手头有300万的资金，想为自己做一个传承规划，特投保了本计划，**5年缴，年缴50万元，同时也趸交250万元**，即“大小水库”配置。若陆先生未来4年没有资金缴纳50万元的期缴保费，可以每年从趸交（大水库）里减保50万元出来缴纳保费，无论发生什么状况，该规划都能给陆先生一个确定的未来。

## 婚姻规划 — 子女婚姻支持

---

投保示例：单亲家庭的陆女士50周岁，有一唯一的女儿20岁未婚，考虑到女儿的未来，变卖了几处房产，为女儿投保本终身寿险，**年交保费50万元，10年交费**，总保费500万元，**并趸交500万元保费**。该两份保单完全掌控在陆女士手中，无论女儿未来婚姻发生任何状况，留给女儿的资产安全无虞。

谢谢！

---

