



第1部份 华人传承规划实务

1.1 华人传承规划市场的历史机遇

刘有辉

CIL集团执行董事

禾场创始人

信托与遗产执业者 (TEP)

美国认证遗产规划师 (CEP)

《跨代领导力》作者

郑重声明

- 1) 此演示文稿和相关视频为财富传承执业者学员（WSP学员）专用，未经许可，严禁传播或作为他用。
- 2) 此教程中的内容为学习研讨专用，不可视为在任何司法属地的法律或税务意见。
- 3) WSP和Logo是WSP Institute Pte. Ltd. 及其关联人注册商标，受知识产权法律保护。
- 4) “禾场”是《财富传承执业者认证课程 WSP 2.0》的指定在线销售、授课、测试、考试以及会员展示平台。





市场体量背后蕴含着什么机遇？

“预计未来10年内将有18万亿财富传承给下一代，未来20年内将有49万亿财富传承给下一代，未来30年内将有92万亿财富传承给下一代。”

中国首席经济学家论坛理事长连平 论中国的财富传承需求

在2023年的若干公开活动中指出，近几十年来，中国经济的腾飞式增长造就了一大批本土高净值人群和华人家族。



1 前十年的入场机遇

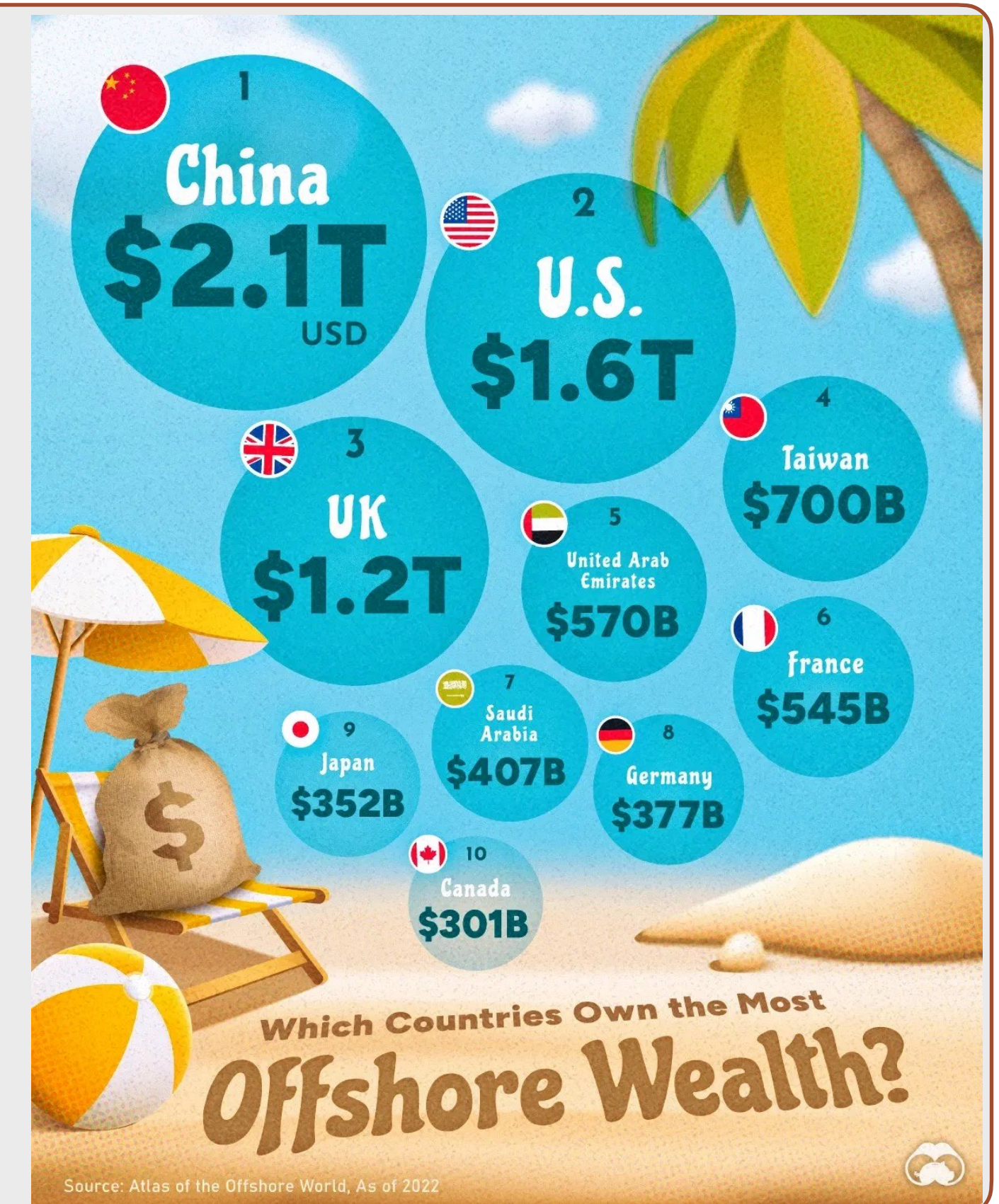
2 独立执业者成长机遇

3 家族顾问世家机遇



为什么离岸市场是战略重点？

- 1 中国客户超50%净资产在离岸
- 2 到2026年中国高净值资产占全球20%
- 3 香港和新加坡是财富管理中心
- 4 更成熟的体系、工具、人才对客户有利
- 5 资产保护需求满足在离岸而不是在岸





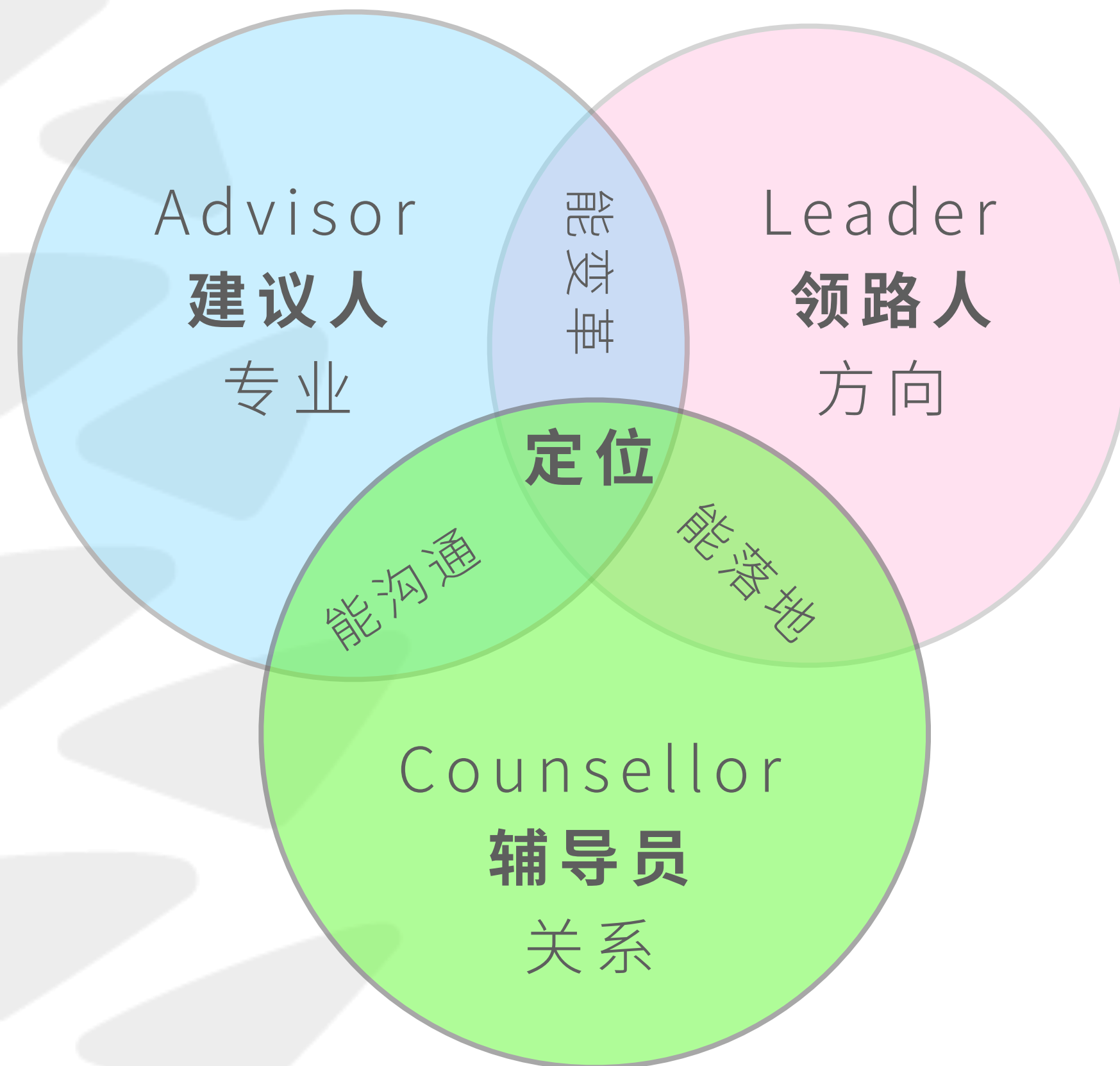
为什么当下要重点关注传承规划？

离岸信托在疫情前以资产保护和隐私功能为主，目前在转向全面的家族传承工具，其主要的原因如下：

- 1 客户年龄决定了不得不交班，继承规划迫在眉睫；
- 2 因为没有遗产税，加上避讳死亡话题，遗产规划不流行；
- 3 传承规划在离岸信托设立的过程中可以有效的包含上述需求；
- 4 内地经过多年的财富管理方面的教育，家族信托概念已经普及。



执业者如何更新定位来抓住机遇？

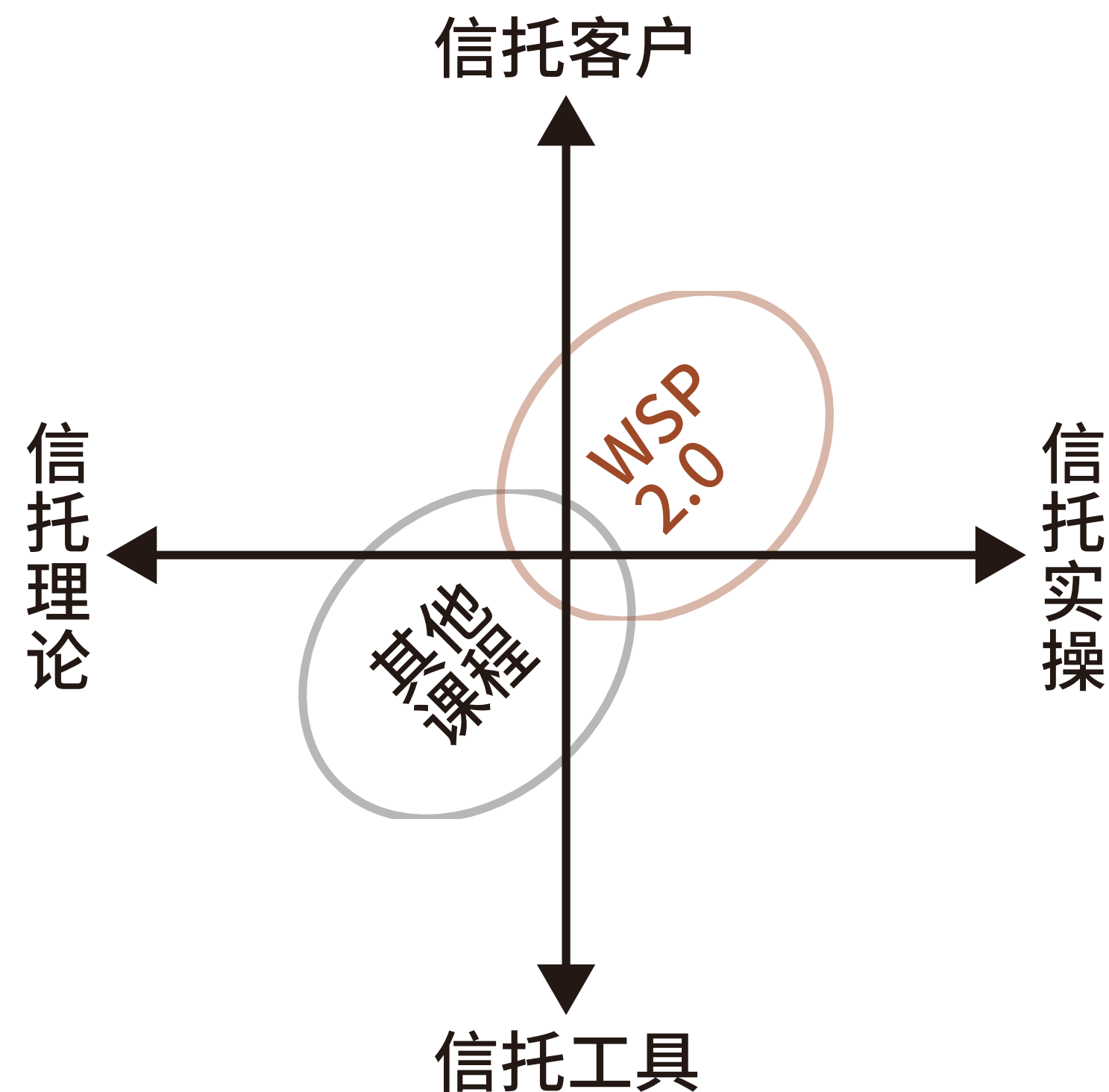


- 1 专业知识过渡边际效率降低**
- 2 关系要突破传统的人情关系**
- 3 用跨代领导力方法与工具引导**
执业者可以影响客户决策
使用卡牌进行强化训练



WSP2.0有什么不同？

- 1 弱化理论知识强化实操训练**
作为执业者，而非信托律师
我们需要熟练实操流程，而
不是过度钻研理论知识。
- 2 弱化工具驱动强化客户优先**
理解和说服客户是前提，是
执业者成长的重点，信托工
具无法驱动业务成长。





下一课

1.2 传承规划业务驱动力

传承规划的4大陷阱

从业者如何切换驱动引擎

把握时代机遇脱颖而出