

财富保障需求与规划

课程背景：

中国寿险市场在过去 20 年经历了高速增长。对比欧美等成熟市场，中国寿险市场目前渗透率仍相对较低。展望未来，大众富裕阶级崛起、老龄化、科技应用等因素保险行业将迎来巨大的发展契机，他们对健康保障和财富管理的需求将为寿险带来持续的发展动力。

截止 2020 年，大众富裕家庭的数量将以年均 7.8% 的速度增长，在城市家庭户数中的占比将提升至 59%。大众富裕家庭有着较强的保险意识与支付能力，同时也对产品的保障性、多样性有更高的要求，支撑着对健康、意外、养老等产品的刚性需求，对资产的保障需求也会持续提高。二是老龄化加剧为健康、医疗和养老类产品所带来的新需求。

中国社会的老龄化进程正在加速。截止 2017 年底，全国 65 岁以上人口占人口总数的比例达到 11.4%。我们预计到 2030 年，65 岁以上人口占比将上升至 15%。随着赡养比逐年攀升，以及中青年对健康、医疗、养老产品的保险意识不断增强，老龄化对生活与消费方式产生的变化将引起整个养老和保险业的结构调整。

面对无比巨大的市场机会，我们的保险从业人员是否已经做好了充足的准备？本课程将引领大家一起探究如何成为更加专业，被客户更加推崇，成为行业精英的发展之道。



课程收益：

- 了解中国财富管理和保险行业重大利好时代正在到来，了解中国中产以及高净值客户的焦虑和需求，特别是对健康医疗、子女教育、资产安全，养老防病等各方面需求，孕育了巨大的保险市场
- 以团队共创的方式，共同绘出有能力购买，有意愿购买各类保险产品的人群特征，以及如何获客、转化系类过程
- 学习一套适合中国目前中产和高净值客户的销售心法和技法，并且为客户量身定做保险规划和理财规划
- 针对不同细分人群整理一套行之有效的话术

课程时间：2 天，6 小时/天

课程方式：讲授 40%、案例 30%、互动讨论及演练 30%

课程对象：保险行业的中层和基层管理者、销售经理、客户经理、代理人及想成为销售精英的人士。

课程大纲

第一讲：中国人的保险朝阳时代正在到来

一、保险与财富管理概论

1. 保险是什么？

保险 (Insurance 或缩写为 insur)

本意是稳妥可靠保障；后延伸成一种[保障机制](#)，是用来规划人生财务的一种工具，是[市场经济](#)条件下风险管理的基本手段，是[金融体系](#)和[社会保障体系](#)的重要的支柱。

2. 保险的功能

- 1) 从经济角度看，保险是分摊意外事故损失的一种财务安排；
- 2) 从法律角度看，保险是一种合同行为，是一方同意补偿另一方损失的一种合同安排；

3) 从社会角度看，保险是社会经济保障制度的重要组成部分，是社会生产和社会生活“精巧的稳定器”；

3) 从风险管理角度看，保险是风险管理的一种方法

案例：保险它无处不在我们生活的方方面面，如果没有它，我们的生活将会如何

二、保险在财富管理四个阶段中的作用

1. 财富创造

案例：我们会越来越老，活着的成本比死亡更高，看看我们这辈子需要多少钱？

2. 财富增值

互动：无处不在的税务风险，什么是 CRS，给我们带来什么影响？

3. 财富保全

案例：移民海外就能财富保全吗？

4. 财富传承

案例：两位华人企业领袖案例，蔡万霖 vs 王永庆

5、稳健才是王道，科学才是真理

1) 合理的家庭资产配置-标准普尔家庭资产配置

案例：中国家庭 VS 美国家庭的家庭资产配置

互动：【延伸】人民币贬值预期下，如何进行家庭资产配置？

6. 让我们了解身边不同的金融产品

1) 现金管理类

讨论：货币基金和宝宝类产品给我们创造的价值

2) 定收益类

a 银行固定收益理财

b 信托及资管计划

3) 权益类

a 公募基金

b 私募基金

c 其它权益类产品

4) 另类产品

a 定向增发及 PE 产品

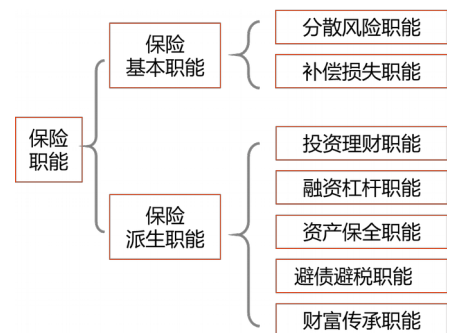
b 结构性产品

c 大宗商品及收藏类产品

5) 保障类产品

小结：保险是整个资产配置中重中之重

互动：大家绘制资产配置图，对比标准普尔家庭资产配置，看看有什么可以改变的？



第二讲：中国人的生存现状

一、人生会面临什么问题？生老病死

1. 救命保障——重疾保障

案例：罹患重疾，看得见的是大额药费，看不见的是巨额隐性损失

2. 收入保障——意外、医疗

案例：意外无处不在，药费让人无奈

3. 养老保障-中国已经进入老龄化社会

互动：按照社保退休工资我们可以拿多少？如何来补缺口？



时间不一定会造就一位伟人，但一定会造就一位老人；到 2050 年，我国 60 岁以上的老龄人口总数将达到 4.5 亿。当那一天真的来到，谁来为我们养老呢？养老靠社保肯定吃不饱，养老保险是最佳选择方案

二、教育保障——一个孩子的成长费用

1. 子女婚嫁
2. 子女教育
3. 资产传承

第三讲：为客户量身定做财富管理和保险方案

一、第一步建立和界定与客户的关系

1. 搜集潜在客户优先族群名单
2. 以信件或电话介绍顾问服务内容
3. 取得客户同意安排需求面谈
4. 说明自己的资历、认证资格与经验

1) 开拓客户——谁是客户

- a 有能力
- b 有需求
- c 可接近

2) 找出客户痛点和刚需

- a 寻找客户最关心和最困扰的理财问题
- b 询问客户目前针对目标准备的如何？
- c 含蓄地指出原规划的盲点如何调整
- d 如未意识到退休后缺乏保障
- e 如果不做规划，依目前财务状况会如何

二、第二步收集客户信息，了解客户的目标和期望

1. 应收集的客户信息

- 1) 家庭成员年龄、关系、职业、健康状况
- 2) 家庭财务情况
- 3) 保险及税负状况
- 4) 投资组合明细

2. 客户的目标和期望

- 1) 养老目标-何时达成多少金额
- 2) 价值观-各目标优先顺序
- 3) 风险偏好-可接受最大损失
- 4) 理财个性-纪律性、依赖性、私密性

互动：请两两一组，做 KYC 练习

三、第三步：分析和评估客户一般，财务状况及特殊需求

1. 一般财务状况

- 1) 生涯规划：事业、退休、家庭、居住
- 2) 理财计划：投资、保险、债务、节税
- 3) 考虑家庭生命周期的规划

2. 特殊需求

- 1) 家庭结构改变：结婚、离婚、再婚
- 2) 事业发展变化：就业、失业、创业
- 3) 居住环境变化：迁居、移民
- 4) 意外收支处理：遗产、保险金、中奖

案例：王女士因为家庭发生变化，她如何通过保险来保障自身权益

四、第四步：制定并向客户提交个人保险规划方案

1. 保险调整方案

- 1) 现有保险安排是否充分
- 2) 评估可能改变生涯现金流量的风险
- 3) 衡量保险规划的合理性
- 4) 提出保险规划调整方案

案例：一张中产家庭的保单示范

2. 产品推荐

3. 与客户深入商谈，讨论保险方案

- 1) 各项养老规划目标能否达成？如果能够达成，供给缺口有多大？
- 2) 若无法达成，需求缺口有多大？应如何调整目标？
- 3) 为了达到保障与退休需要，如何制定保险规划？
- 4) 在需要时，应制定什么样的财产转移规划方案？
- 5) 如何协助客户执行投资方案与保险安排？

五、第五步：执行个人保险规划方案

1. 理财规划建议与产品搭配的原则

- 1) 先保障后求利
- 2) 先揭示风险再说明获利潜力
- 3) 提供足够的市场与产品信息并完整说明
- 4) 定期检查调整

六、第六步：监控个人理财规划方案执行

1. 随着时间的推移和环境的变化，原来制定的理财目标与理财方案可能与现实情况不完全相符。
2. 养老规划注重的是长期的策略性安排，不要随意改变方向或放弃原来制定的目标或方案。

第四讲：保险的案例分析

1. 针对 65 后-75 前养老刚需的人群
2. 针对 30 岁中青年，家庭栋梁重大疾病刚需的人群
3. 针对新婚燕尔，宝宝即将出生的家庭，子女成长的刚需人群
4. 针对上有高净值人群，资产传承和资产保全的刚需人群

5. 话术分享，团队共创

案例 1：中产家庭王先生（35 岁，销售管理，家庭主要经济来源，夫妻收入 4：1）

案例 2：李总（48 岁，企业主，拥有多家公司）

- 1) 接触话术
- 2) 产品说明话术
- 3) 促成话术一

第五讲：小结

目前经济环境复杂，金融理财工具多样，有钱人更要理性看待，理性投资。最需要考虑的就是高净值客户需要的保险的功能

1. 合理的资产配置——平衡
2. 财务的安全性——保值
3. 收益的确定性——保证
4. 未来的现金流——持续
5. 财富的顺利传承——传承