

# 新时代下的大额保单成交技巧

## 课程背景：

据胡润研究院调查数据显示，截止到 2018 年，大中华区拥有千万资产的“高净值家庭”数量达到 201 万户，比上年增长 8.1%，其中拥有亿万可投资资产的“超高净值家庭”数量达到 6.5 万户；除了私募、私人银行和信托公司以外，越来越多的金融企业将视角也瞄向了中国的高净值客户，成为 2019 年的发展重点和增长点。

与此同时，中国高净值人群随着时间的推演，除了对财富增长的需求外，对保险的需求和渴望也与日俱增，特别是面对未来增收的遗产税、企业经营过程中的资产隔离，子女的资金定向转移，隔绝婚姻带来的资产风险，以及未来可能需要面对的巨额医疗费用和养老费用等，保险都能非常完美地给客户提在安全的基础上增值和保值解决方案。

这是一次世纪性的机遇，所以对于我们保险公司和营销人员亟待提升自身素养，专业能力，以为高净值人群提供全面解决方案，本课程将从宏观层面的顶层设计，到客户需求挖掘把握，再到全面为客户提供以保险为主的综合资产配置，将大额保单轻易完成，创造 2019 年的崭新局面。



## 课程收益：

- 了解中国财富管理和保险朝阳大时代正在到来，了解中国高净值人士未来投资倾向，特别是关于对养老问题、资产隔离、资产保全、税务筹划、财富传承、海外资产配置等方面的关注
- 深刻剖析目前高净值客户和企业主在财富增值、保全、各类和传承中存在的严重不足，更加了解如何合理规划来减缓高净值客户对这些存在问题的焦虑，以及尽早做出合理的保险规划
- 以团队共创的方式，共同绘出有能力购买，有意愿购买高额保险人群的特征，以及如何获客、转化系类过程，学会高额保单的开发之道
- 学习一套适合中国目前高净值客户的销售心法和技法，并且为客户量身定做高额保险规划
- 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

### 第一部分：了解财富管理和保险市场

#### 第一讲：行业机遇与挑战

##### 一、中国私人财富市场有多大？

1. 中国高净值人群快速发展

图表：中国高净值人群资产规模与构成分析

2. 中国高净值人群的区域分布

##### 二、中国高净值人群的投资心态和投资行为分析

1. 高净值人群的投资心态分析
2. 财富传承——高净值人群的首要目标

### 三、高净值人群的资产配置结构分析

图表：近五年来高净值人群资产配置的变化

## 第二讲：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。

### 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？

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

## 三、中国富裕阶层遇到的挑战和误区

### 1. 经济下行周期来临资产泡沫开始释放

2) 适当的核心城市成熟区域房产持有+适当的黄金美元持有+适当的家庭资产海外储备=是当下最佳的对冲选择！

### 2. 货币贬值

1) 货币超额增发：中国 M2 发行远超其他经济体

财富杀手通货膨胀

2) 过去 30 年中国的通胀超过每年 **6%**；这意味着每 12 年财富就缩水一半；

3) 1000 万 24 年后缩水成 250 万，36 年后缩水成 125 万，不到 40 年有钱人变成普通人；

### 3 全球企业和中国企业传承现状：富不过三代

4. 民企经营风险无处不在-资产需要隔离，资产亟需建立防火墙

### 5. 婚姻风险需要资产保全

1) 婚后双方获得的下列财产

**案例**：婚后父母出资购房，保单在嫁妆中的设计

#### 2) 婚姻中财产保护的常用方法

a 家族信托基金（超高净值客户）

b 夫妻财产约定（进行婚前财产公证、签订婚前协议）

c 保存好个人婚前财产的证据

d 人寿保险

### 6. 移民海外就能财富保全吗？

1) 美国移民的税务风险

### 7 财富传承之继承风险

1) 财富传承的四个找不到和一个想不到

2) 无视税收风险 = 一夜回到解放前

## 四、走出困境的解决方案

保险：全世界公认的财富传承最佳选择

### 1. 保险免征遗产税

1) 遗产税收缴举例：北京四环 100 平米房子一套价值 500 万，按草案推算需缴纳遗产税 110 万

2) 保单抵交遗产税案例-成功实现资产传承

### 2. 财富传承三代

案例：犹太人传承的智慧——“三代必成望族”

1) 受益金受法律保护，更重要的是：保险合同指定受益人，并有随时更改受益人的权利，由自己做主，非常的重要。

### 3. 资产安全-严格受法律保护

### 4. 是一笔与生命同在的金融资产-保单变现功能

1) 较好的隔离效果

2) 现金给付保单融资放大功能

3) 可以指定传承人、传承比例

4) 约定现金流提取、可以与生命等长

5) 稳定不亏损

6) 法律保障完善

7) 专款专用

8) 控制权

5. 领取制式化：有助后代养成财富管理的习惯，确保后代有源源不断的现金流

## 第三讲：高额保单的开发之道

### 一、高额保单开发的“六大”策略

#### 1. 策略一：大企图

1) 一个从来都没有想过做一张百万大单的伙伴，即使有百万缴费能力的客户来到面前也会失之交臂的。因为缺乏做大单的格局，你的现实成绩永远超不过你的梦想。

#### 2. 策略二：大目标

1) 很多时候我们卖不了大单，是因为我们就不知道大单给客记解决哪些问题，带来哪些帮助，销售信心不足！

#### 3. 策略三：大规划

1) 一张保单的成交一定是找到了客户的问题，发现了客户的需求，而你告诉客户这张保单恰恰可以解决他的问题满足他的需求。就成交了。

#### 4. 策略四：大准备

1) 大客户和我们见面的机会很少！每次见客户前要充分准备，对客户家庭状况、兴趣爱好、投资状况、感兴趣的话题等尽可能做详尽的了解。

#### 5. 策略五：大差异

1) 许多大客户拿着大把现金在等着买保险，等着其实是在选择——选择代理人；选择产品；选择公司！

#### 6. 策略六：大前提

1) 专业制胜！（理财知识、形象气质、礼仪风范等综合素质的提升）

### 二、高端客户的十八大来源

1. 缘故关系法——利用即有人脉开拓客户的方法。

2. 陌生拜访法——随时随地交换名片，陌生人变熟人，熟人变关系

3. 电话行销法——深耕加广播全方位营销

4. 问卷调查法——借机接触和交流

5. 交叉销售法——用第三只眼睛看客户

6. 转介绍——客户自动倍增良策
7. 职团开拓法——善用团队的力量
8. 优质服务法——营销客户再次购买的机会
9. 目标市场法——找到适合自己的细分市场

**案例：**一份目标市场的行销计划的价值

10. 聚会参与法——到人多的地方找客户
11. 交换名片法——重复利用客户资源
12. 举办讲座法——专业展示吸引客户
13. 报纸资讯法
14. 客户挖角法——竞争对手的不足就是我们的需求
15. 购买名单法
16. 网络交流法——牢记互联网的财富
17. 特定群体开拓法——行业协会、商圈、旅伴、俱乐部、客户家等
18. 培养教父法，写下 20 个教父名单。

### 三、富人所关心的话题

#### 1. 合理的资产配置——平衡

1) 合理的资产配置：应该考虑动产、不动产以及资金的流动性，包括实业、房产、现金和金融资产。

#### 2. 财务的安全性——保值

1) 影响财务安全的几大因素：税收、债务、经营风险、婚姻、子女

#### 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

**影响财富的传承几个因素：**

a 受益人的确定

b 税收

c 资产的安全

d 后代的财富管理能力

### 四、富人理财的误区

**误区一：**重事业发展，轻个人与家庭理财。中国大部分富人的想法：“我现在的企业很赚钱，如果有钱，我会扩大项目，发展事业，赚更多的钱”。

**误区二：**理财观念缺乏，理财知识单一。中国大陆的富人们正在以一种不成熟的“哑铃状”心态“保管”着自己的财富一部分富人选择把 50% 的财富以现金或存款形式持有，或者使用现金替代性产品。

另外一个极端的富人们就是选择把 50% 的财富用于高风险类投资，参加非常投机的投资。

**误区三：**无法用科学的理财观做好资产配置。富人在投资行为上会出现以下两种情况：一种十分保守，将其财产放到银行定期存款了事；另一种则十分盲目，冒风险投资于某一种理财产品。

**误区四：**缺乏综合应用理财产品工具的能力

**误区五：**重一次性投资，才能让财富增长

大部分富人选择好理财产品后，喜欢孤注一掷，生怕自己赶不到好的时机。很多人，很少从投资的方法、投资的模式上去检查，而沉迷于发现最好的股票，最好的基金

**互动：**针对目前 2019 全球经济状况下，高净值人群具体的需求和渴望

### 五、有效防范十大风险点

1. 企业经营风险
2. 婚姻变动风险

3. 代际不分风险
4. 世代传承风险
5. 税务风险
6. 法律风险
7. 投资风险
8. 债务风险
9. 移民风险
10. 意外风险

**案例分析：**徐先生 55 岁，20 年来经营企业相当成功，在我行从 50 万存量提升至 5000 万资产配置过程。

## 六. 大客户营销的准备

### 1. 准备一：知识（专业与非专业）

**互动讨论：**需要做哪些准备？

- 1) 专业知识：投资产品的专业知识、国际及国内宏观经济环境的专业知识、主流投资产品的专业知识（现阶段经济状况、市场行情、私募、信托、股票、基金、房地产）。
- 2) 非专业知识：高尔夫、国际风土人情、子女教育、企业管理、时尚奢侈品、女性可谈生活话题（美容、健身、美食）

### 2. 准备二：资料

- 1) 行业和宏观信息相关资料：本期产品项目所属行业的利好报告、信托相关报告，政府政策导向
- 2) 产品资料：产品简介、信托相关文件、与其他产品相对比的收益明细表等。
- 3) 公司资料：公司简介、营业执照复印件
- 4) 个人资料：名片、合同、相关职业资格

### 3. 准备三：心理

- 1) 信心：对自己的信心、对产品的信心、对公司的信心、对客户的信心。
- 2) 平常心：要做到不卑不亢、不急不躁、不紧张（建议深呼吸）接人待物彬彬有礼、言谈举止稳重大方。
- 3) 耐心：不急于求成、明确会谈目的、设定主要目标和次要目标。

### 4. 准备四：形象

- 1) 男士：深色无皱纹西装、袖扣衬衫、西服衬衫和领带的颜色不超过三色、深色袜子、正装无灰尘皮鞋、皮包为商务包、高级名片夹、可适当喷男士香水、忌有佩戴物、头皮屑、长指甲、头发不整、有胡须。
- 2) 女士：职业套装、一色衬衫、不超过 10 厘米的深色高跟鞋、穿套裙着浅色丝袜、穿套装着深色袜子、需化淡妆、头发以深色调为主、长发不得散开、高级名片夹、皮包不可过于花哨、忌有头皮屑、涂染指甲油、夸张配饰。

### 5. 准备五：时间

- 1) 要提前 15 分钟到达约定地点，如客户来访需提前 30 分钟做好前期准备工作。

## 七、演练成交四部曲

1. 开场
2. KYC
3. 异议
4. 成交

**实战演练：**如何对新客户张先生进行快速而有效 KYC 训练？

对张先生做资产配置练习

## 八、成交后的注意点

1. 成交后最重要的六件事

2. 与客户保持长期联系的八大工具
3. 防止失去客户的良策
4. 高端客户服务注意要点
5. 转介绍的威力

**案例：小王是如何通过转介绍获得客户资源，成为 MDRT 的？**

#### **第四讲：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