

# 大单销售秘诀——资产配置与私人财富管理

## 课程背景：

根据招商银行发布《2017年中国私人财富报告》、建设银行发布《中国私人银行2019》两份报告，虽然中国经济社会发展面临的内外部挑战增多，但国内居民的私人金融财富仍实现了8%的正增长。

中国高净值人数的数量逐年实现增长，截止2018年高净值人士数量已达到167万人；高净值人群的财富目标开始从单纯的“创造更多财富”过渡到“财富的保障和传承”；随着年龄的不断增长、财富传承的观念深入人心，高净值人群面临着二代继承人接班、资产安全传承的巨大需求，因此也为金融市场创造了非常好的投资环境。

而保险做为安全性较好、收益性较好、流动性最高的金融工具，受到越来越多高净值人士的青睐，近年来保险业大单频现，2019年10月同业某公司刚刚诞生了寿险业最大单9.9亿，刷新了第一大单的记录。

保险从业人员财富观念的认知升级、专业技能的提升是突破理财险销售的核心关键，本课程将从宏观经济、国家政策、私人财富管理的理念及沟通逻辑等方面，帮助营销人员构建完整的知识框架，从而提升理财险的销售能力。

## 课程收益：

- 借助最新的各种报告解读，与时俱进更新资讯
- 理解家庭资产配置重要性，扎实功底助力销售
- 掌握私人财富的销售逻辑，如虎添翼提升业绩
- 清晰国家政策的层层布局，坚定不移坚守初心

## 课程风格：

- 结合权威工作报告解读，佐证保险的理财功能
- 条理清晰梳理国家政策，维护保险的法律威信
- 实践结合理论，沟通与销售逻辑有理有据
- 场景模拟演练，学习内容现场可吸收消化

**课程时间：**2天，6小时/天

**课程对象：**保险公司营销人员

**课程方式：**课程讲授70%，案例分析及学员演练30%

## 课程大纲

### 第一讲：重要报告解读

**互动：**是否有关关注国家发布的各种工作报告

#### 一、2015年工作报告

**关键词：**财税体制改革

1. 中等收入陷阱
2. 中产阶级

## 二、瑞士信贷银行报告

**关键词：**中国收入等级划分

1. 低收入人群（12 万以下）
2. 中产阶级（12-100 万）
3. 富人群（100 万以上）

**互动：**对照等级划分，对标自己/客户属于哪个收入人群

**小结：**中产阶级成未来经济增长主力军

## 三、2018 年工作报告

1. 建立不动产统一登记制度

**互动讨论：**制度的实施有什么好处？

### 2. 建立存款保险制度

- 1) 三大特点：强制保险、限额赔付、基于风险的差别费率

### 3. 深化财税体制改革

- 1) 房地产税立法
- 2) 改革个人所得税

**互动讨论：**个税改革的具体影响有哪些？

4. 加快金融体制改革：拓展保险市场的风险保障功能
5. 放开外资保险公司经营范围

**互动讨论：**对中国保险市场的影响是好是坏？你的观点是什么？

## 四、2019 年工作报告

1. 落实个人所得税法
2. 稳步推进房地产税立法

**互动讨论：**政策的落地，你最深刻的感受是什么？

**互动讨论：**对我们从业人员来说，有哪些积极的影响？

**案例：**波士顿咨询集团最新全球财富报告

## 五、2017 年招行私人财富报告

1. 中国个人持有的可投资资产

**互动：**你注意到其中的变化特点是什么？

2. 中国高净值人群财富目标

**互动：**2009 年与 2017 年相比，为什么“保证财富安全”放在了首位？

3. 中国高净值人群风险偏好

#### 4. 中国高净值人群主要投资渠道

**互动讨论：**为什么“私人银行”仍是客户的首选？

#### 5. 中国高净值人群可投资资产境内外配置比例

#### 6. 中国高净值人群资产配置主要目的

#### 7. 中国高净值人群境内可投资资产配置

#### 8. 中国高净值人群境外投资地区偏好

#### 9. 中国高净值人群对服务方式的偏好

### 第二讲：国家政策解析

#### 一、家庭资产配置

##### 1. 如何做合理的家庭资产配置

##### 2. 家庭资产配置应遵循的原则

#### 3. 标准普尔象限图

##### 1) 日常开销帐户

##### 2) 杠杆帐户

##### 3) 投资收益帐户

##### 4) 长期收益帐户

**小结：**保险是中产阶级家庭资产配置最后防线

#### 二、专业创造价值

##### 1. 自我定位 1：专业信息提供者

##### 2. 自我定位 2：专业资讯解读者

##### 3. 自我定位 3：财务规划者

#### 三、国家政策解析

##### 1. 实名认证

**互动讨论：**你能罗列出哪些跟“实名认证”有关的经历？

**小结：**我们生活的方方面面已经都被“实名”包围了。

#### 2. CRS

##### 1) 全球、中国的发展历程

##### 2) 基础知识点

##### 3) 最新资讯

##### 4) CRS 实施对客户的三大好处

案例：台湾预计 2020 年加入

案例：瑞士宣布与 33 个国家交换信息

### 3. 遗产税

- 1) 遗产税草案及计算方法
- 2) 遗产税的 4 项关键信息

互动讨论：中国会不会开征遗产税？为什么？

4. 134 号文件
5. 银保监合并
6. 国税地税合并

## 第三讲：大单沟通逻辑

### 一、私人财富管理

#### 1. 私人财富的积累

- 1) 私人财富盈利的模式
- 2) 财富的定义

#### 2. 私人财富的安全

- 1) 财富安全：资产隔离
- 2) 隔离的必要性
- 3) 案例

#### 3. 私人财富的转移

- 1) 空间转移
- 2) 社会转移
- 3) 代际传承

案例：王永庆 119 亿遗产税

案例：蔡万霖节税之道

### 三、财富传承的五个话题

1. 孩子能复制本人的创富技能吗？
2. 防止孩子过早拥有财富而败家
3. 虽然给孩子钱但控制权要在手
4. 专属孩子的钱不因婚姻而变
5. 确保孩子未来基本富裕的生活

## 四、财富传承的主要工具

1. 遗嘱
2. 信托
3. 人寿保险

## 五、保单传承的优点

1. 传承的确定性
2. 传承的成本低

附：相关法律条文的解读（6条）

## 六、私人财富管理升级项目

1. 理财产品：结合每家公司的年金产品
2. VIP 客户的具体服务项目和要求
3. 话术

## 第四讲：大单销售逻辑

### 一、反复学习、制作资料夹

1. 自己能讲解知识点，客户才会觉得专业
2. 把内容制作成精美的展示资料

### 二、选择适合的客户，大胆约访

1. 筛选标准
2. 约访逻辑（附话术）

### 三、讲解私人财富管理

1. 面谈地点的选择
2. 个人心理与形象的准备
3. 资料夹每一页的讲解重点
4. 面谈注意事项

### 四、逻辑场景模拟

1. 接触话术
2. 邀约话术
3. 邀约确认话术
4. 见面 10 分钟的沟通话术
5. 面谈促成话术

## 五、实操

1. 根据销售逻辑 3 人一组进行演练
2. 根据现场学员人数，挑选 1-2 组上台展示
3. 分享人员自评
4. 学员点评
5. 讲师点评