

# 高净值客户养老规划与传承

## 课程背景：

中国已经逐步进入人口老龄化社会，近些年国家出台了很多跟养老相关的人口政策，如推迟退休年龄，放开二胎政策，政府鼓励商业养老补充等等，都让我们感受到中国社会面临的日益严峻的养老问题。在过去，传统地养老思维带来了许多弊端，也不适应中国目前的国情。如何选择我们未来正确的养老模式，成为了全社会的课题。

作为金融行业的从业人员，如何帮助客户选择正确的金融产品来应对未来的养老问题，是我们专业技能的体现。因此我们需要全面了解中国社会的养老现状，熟悉年金保险作为最安全、最重要、最必不可少的养老金储备方式，它有哪些独有的不可替代的优势，实现客户大额年金保险产品的开拓。

同时高净值客户拥有大量的财富，所以对于他们来讲，财富本身是否安全就是他们最大的风险点，由此衍生到家企资产混同带来的风险，离婚时财产分割带来资产缩水的风险，财富在向第二代传承过程中各种税收、费用带来的资产缩水风险以及海外移民国外的政策带来的财富风险等等，而这些高净值客户关注的风险点几乎都与我国现行的公司法、保险法、婚姻法、继承法等法律法规密不可分，所以掌握与保险政策相关的法律条款，可以帮助销售人员更好地挖掘高净值客户的需求，结合客户需求为客户量身打造行之有效的保险计划，实现大单的开拓。

## 课程收益：

- 让学员了解中国养老的现状与发展趋势，了解养老形势的严峻，从而意识到科学地规划养老金已经是现在每个家庭都需要正视的问题。
- 从多个角度分析，让学员了解到保险作为养老金储备的独特优势，养老年金通过其自身强大的功能，除了可以规划养老，还可以在储备养老金的过程起到规避债务、税务等法律风险。
- 让学员学会为高净值客户配置合理的保险规划，使保单能发挥其相应的法律作用，解决客户担忧的问题。

**课程时间：**1天，6小时/天

**课程对象：**银行理财经理

**课程方式：**讲授+现场研讨发表+现场答疑

## 课程大纲

### 第一讲：中国养老现状分析

#### 一、中国社会人口老龄化现状

1. 人口老龄化进程的加速
2. 中国人口平均年龄的增长
3. 欧美、日本等发达国家人口老龄化对我们的借鉴作用

#### 二、中国多项与人口老龄化相关的政策解读

1. 推迟退休年龄
2. 放开部分地区二胎生育政策
3. 养老及大健康产业的发展

### 第二讲：传统养老观念及面对的养老风险

#### 一、传统的养老观念

1. 有钱=养老？

## 2. 有房=养老？

- 1) 房屋的升值空间
- 2) 房产税的影响

## 3. 养儿=防老？

- 1) 现代家庭结构 4-2-1 (2)
- 2) 移民家庭、空巢老人的现状

## 4. 社保=养老？

- 1) 社保的现状 & 政策解读
- 2) 国家推迟退休养老年龄的政策
- 3) 社保的计算方法和替代率

## 二、面临的各种养老风险

### 1. 通货膨胀下财富缩水的风险

- 1) 银行利率走势
- 2) 当前宏观经济形势分析

### 2. 投资风险

- 1) 理财途径比较狭窄
- 2) 高水准专业人士稀缺
- 3) 跟风式理财习惯
- 4) 欺诈风险

### 3. 家庭风险

- 1) 多子女家庭
- 2) 婚姻风险
- 3) 财富的提前传承

案例：北京一位母亲卖房供女儿出国导致无家可归

### 4. 政策、法律风险造成财富缩水

- 1) 房产税
- 2) 个税
- 3) 遗产税
- 4) 家企资产混同
- 5) 债务纠纷

## 第三讲：品质养老的策略应对

### 一、充足养老金储备的必备条件

1. 与生命等长，活多久拿多久
2. 能够抵御通货膨胀，活得越久拿的越多
3. 专款专用，不受其他风险影响
4. 自己花不完，可以留给后代用

### 二、年金保险作为养老金储备的优势

#### 1. 年金保险的给付可以与生命等长

- 1) 即期年金与延期年金的区别
- 2) 终身年金与极限年龄年金

#### 2. 年金保险的复利分红功能使财富节节攀升，有效抵御通货膨胀

- 1) 解读复利的威力

案例：复利计算

- 2) 分红的由来
- 3) 分红的功能

### 3. 年金保险有效规避债务风险

案例：安然集团总裁破产后仍有天价年金

### 4. 年金保险对法律、税务风险的规避

- 1) 离婚不需要被分割
- 2) 有效规避房产税、遗产税
- 3) 安全的现金流，做到家企资产隔离

### 5. 最安全的财富传承方式

- 1) 对子女的定向传承
- 2) 防止子女拥有大笔财富而出现败家

案例：沈殿霞对女儿的安排

- 3) 一张保单保三代，有生之年掌控所有权

## 第四讲：保险产品财富传承中的作用

### 一、中高端客户的财富传承现状

#### 1. 财富的快速积累引发财富传承的需求

- 1) 相关经济数据分析
- 2) 财富传承已经成为高净值客户第二大财富目标

#### 2. 中高端客户常用的财富传承方式

- 1) 生前赠与的优缺点

案例：富豪嫁女儿，天价嫁妆的风险

- 2) 遗嘱继承的优缺点

案例：富豪过世，第二任太太为什么凭遗嘱不能继承财产

- 3) 遗产信托的优缺点

- 4) 保险产品的优势

案例：各类保单架构解决问题解析

### 二、保险产品在财富传承中的三大价值

#### 1. 符合传承者的主观意愿

- 1) 掌握传承财富的分配控制权
- 2) 保护财富继承者的受益权
- 3) 预防子女过早拥有财富而发生风险
- 4) 财富传承期间资金周转性强

#### 2. 确保传承财富的完整性

- 1) 确保私人财富安全永续
- 2) 降低财富传承中的损耗
3. 避免身故后的债务纠纷

案例：企业主突然离世对企业 and 家庭带来的后果

实战案例分析：暴发户老板多婚多子女，从来不肯买保险，通过专业地销售成功开单两百万

#### 1. 客户营销要点

- 1) 投其所好，建立信任，充分了解客户背景
- 2) 用讲故事的方法导入保险理念
- 3) 邀约客户参加法商沙龙，再次强化保险理念
- 4) 寻找再次上门签单的理由，利用客户好面子的特点进行促成

#### 2. 过程中难点问题突破

- 1) 约见客户，客户多次推脱，不断制造跟客户见面的机会
- 2) 如何让客户主动说出自己的私隐，进行保险的规划