

《从宏观及企业税负看高净值及中产客户需求》

探讨经济下行压力中高净值及中产客户的痛点及应对

主讲：宋柏允

【课程背景】

2020年一场突如其来的疫情，使原本就面临经济下行压力的各行业，更加困难。相关报告显示85%的企业，现金只能持续3个月。

很快，企业的压力也会传导至高净值和中产客户，也就是说客户的需求正在改变，这对金融领域产生巨大影响。

金融从业者如何应对？

【课程收益】

- 分析宏观经济及企业税负，进而研判高净值及中产客户的需求
- 从财富传承、退休养老、子女教育三个角度给出解决方案
-

【课程特色】 案例，深入浅出听得懂；科学，背后理论讲得明；实战，学之能用定方向；展望，以史为鉴看未来

【课程对象】 保险、银行、证券等金融领域面向个人客户从业者

【课程时间】 6小时

【课程大纲】

一、当今中国面对的世界啥情况？

- 1、世界经济周期与新工业革命：工业革命、技术变革与城市化
- 2、美国的最后王牌——虚拟货币霸权
- 3、供给端驱动力不足
案例：美国对朝鲜的斩首计划

二、中国经济发展潜力与挑战如何看？

- 1、巨大的“潜在”消费市场
 - 遥想改革开放初期的“供不应求”
 - 美国霸权的死穴：中国市场
 - 什么因素在“阻碍”市场激活
- 2、房地产、教育、医疗、养老、理财等热点问题
 - 房地产虚火
 - 教育、医疗的异化
 - 养老问题必须面对
- 3、回看中美贸易战
 - 中美贸易战爆发的原因
 - 中美贸易战的现实和可能影响
- 4、2020年一场疫情使得企业雪上加霜
 - 三个月的现金流
 - 破产潮、失业潮

三、宏观背景下，高净值客户的需求是什么？

- 1、高净值客户最关心的就是风险

- 借鉴家族办公室及私人银行的得失
- 三大风险：投资渠道、婚姻嫁娶、身后安排

2、投资渠道的风险

案例：详解 P2P 为什么不能投资

3、婚姻嫁娶风险

案例：土豆网创始人、赶集网创始人、真功夫的股权设计

4、身后安排的风险

案例：霍英东的遗产纠纷、龚如心的世纪遗产争夺案

四、中产客户需求是什么？

1、中产客户的四大焦虑

- 职场竞争
- 健康医疗
- 资产增值
- 子女教育

2、针对中产客户解决方案

- 家庭财务分析：财务指标比率及参考值
- 建立家庭子账户：日常开销的钱、住房相关的钱、健康医疗的钱、退休养老的钱、子女教育的钱——算一算减轻负担比
- 保障覆盖子账户：保证财富积累不中断

案例：一个中产家庭财富保障完整案例

四、金融从业者面临的新趋势是什么？

1、外部竞争

- 银行卖保险
- 互联网卖保险

2、新机遇

- 健康险市场——万亿规模新蓝海，
- 个性化服务——从业人员新挑战