

# 教育.财富.命运 (理财险产说会)

## 课程背景：

中信银行&胡润百富《2019 解码中国“新生力”白皮书》，将新一代企业家群体成为“新生力”。“新生力希望将子女培养成兼具中国根基和全球视野的人才，对子女留学的需求更强烈，希望子女在更好的教育资源中培养能力、开阔视野。

## 高净值人群财富目标：从客户需求出发！



子女教育是大客户关心的焦虑的问题，站在大客户子女教育需求的角度，提供有价值的建议、信息和资源，帮助解决子女教育的困惑和难题，实现资源对等，与大客户建立深度连接。

本课程，以“善行、利他、服务”之心，围绕客户和家庭对生命周期美好生活的追求进行服务链的延申和服务模式的升级，协同价值伙伴构建“保险+资源”的融合服务，参与到家庭和家庭成员人生阶段的重要事件，与客户建立广泛的互动与信任，不断为客户创新价值，让客户的生活因为卓越经理人的参与变得更加美好，从而驱动保险销售。

## 课程收益：

- **开拓渠道大客户**：提供了一个可以开拓渠道客户的工具，让开拓大客、沟通话题、资源交换都变得更加容易和高效。
- **实现资源对等**：提供了一个可以大客户实现资源对等的机会，帮助大客户解决子女教育规划和选择，用资源优势丰富价值，驱动保单成交。
- **轻松邀约客户**：提供了一个可以见到大客户的工具，就大客户关心的子女教育话题进行深入沟通和交流，让邀约客户变得简单轻松。
- **建立转介绍中心**：提供了一个可以和大客户的子女学习情况进行高频互动沟通的机会，增进感情和信任，形成转介绍中心。

## 课程目标：

1. 形成多层次、多元化的客户触达方式，解决“客户从哪里来”的问题；
2. 提供多维度、多样化的身份标签和学习场景，解决“客户需要什么”的问题；
3. 提供稀缺的资源和信息，高效解决“客户深度链接”的问题。

**课程时间：**1.5 小时，6 小时/天

**课程对象：**寿险、银保的中产以上家庭客户

**课程形式：**讲授+案例+互动

## 课程大纲

**导入：**人生需要规划，子女教育同样如此。子女教育是每个家庭最关心最在意的事情，传递着每个家庭的爱与责任。

### 第一讲：教育与圈层

**案例分析：**美国耶鲁大学骷髅会&欧文·费雪

**案例分析：**高瓴资本张磊&京东刘强东

**讨论：**高净值人群家族财富管理的主要需求

### 第二讲：中国高考体系如何影响中国家庭的教育规划

1. 必须上本科是为了就业有保障
2. 本科 985、211 还是无法保证名企就业
3. 考研：“一朝不是 985，终身无缘 985”
4. 985、211 大学录取到底有多难

### 第三讲：中国和美国的高考和人才选拔模式对比

1. 5TOP 7%在全球范围择校意味着什么？
2. 各国在世界大学排行榜前 100 的数量比较

**案例分析：**只要规划得当，即使孩子在最普通的高中里是个普通的孩子，Ta 依然有机会进入世界级顶尖名校求学。

**原因分析：**美加等发达国家优质教育资源过剩

3. 留学趋势不会改变

**数据：**留学生数量上升趋势图

**数据：**前十大留学目的地国家和地区

### 第四讲：中国教育现状对人才培养的影响

1. 本科定专业过早——忽视通识教育
2. 校内转专业不容易——校际间转学不可能
3. 境内外学校之间的交换生互认学分——管理者的观念持续更新中
4. 教务管理过细——死记硬背，临考抱佛脚

#### 5. 循序渐进——适合大多数家庭的规划

- 1) 培养学习兴趣，好奇心，汉语阅读习惯
- 2) 鼓励参与校内外的各种活动
- 3) 培养做家务的习惯和能力

- 4) 打好数学基础，培养逻辑思维能力
- 5) 尽早开始学习英语，大量阅读

### **第五讲：教育费用预算**

导入：合理计算教育金缺口：公式

1. 国内教育预算分析

案例分析：《小别离》经典诠释小升初、中考、高考，步步为营，父母焦虑与日俱增

2. 各国留学考试与留学费用

工具：热门国家概况一览表

### **第六讲：教育费用来源分析**

1. 高净值人群财富来源分布

2. 企业经营周期与教育刚需账户

总结：什么是正确的资产配置

#### **3. 建议：资产防火墙**

- 1) 保险
- 2) 保险金信托
- 3) CRS 影响族群如何应对、解决方案