

# “十四五”规划保险行业迎接机遇与市场应对策略

## 课程背景：

当今世界正经历百年未有之大变局，中华民族伟大复兴正处于关键时期，我国进入新发展阶段。新冠肺炎疫情影响广泛深远，世界进入动荡变革期，我国发展面临环境日趋复杂，重要战略机遇期的机遇和挑战都有新的发展变化。近期，新华社受权发布《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》，《文件》中共有15次提及“保险”，健全多层次社会保障体系。实现基本养老保险全国统筹，实施渐进式延迟法定退休年龄。发展多层次、多支柱养老保险体系。推动基本医疗保险、失业保险、工伤保险省级统筹，健全重大疾病医疗保险和救助制度，落实异地就医结算，稳步建立长期护理险。由此可见未来，保险将成为政府、企业、居民风险和财富管理的重要手段，成为人民美好生活的重要保障，成为政府治理体系和治理能力现代化的重要渠道。

我们国家将迈向“保险强国”，人人都需要保险。人民受益不能只表现在工资上，还要看是否能做到：老有所养、病有所医、急有所济、亲有所奉、财有所承、幼有所护。机遇与挑战并存，希望通过此次培训能够了解国家顶层设计、坚定从业信心、专业知识更新、销售技术升级，抓住机遇赢得市场先机！

## 课程收益：

- 读懂国家顶层设计和发展战略
- 学习十四五规划，保险业在服务双循环新发展格局、服务国家治理体系
- 十四五规划彰显保险业十大价值，做好家庭风险管理
- 掌握大数据时代家企财富透明化下的科学家庭资产配置
- 年金保险助力幸福生活，家庭财富管理赢在布局

**课程时间：**2天，6小时/天

**课程对象：**保险业销售人员、业务主管、团队管理者

**课程方式：**讲授+案例分析

## 课程大纲

**导入：**1949-2019，历史不是“一切皆巧合”偶然，不忘初心，牢记使命，幸福是奋斗出来的！

**第一讲：大国保险行业彰显使命与价值，为新时代保驾护航**

### 一、十八大防范重系统性重大金融风险攻坚战

1. 金融风险的防范
2. 四种金融乱象的重点整顿
3. 金融制度的改革与监管
4. 坚决取缔非法金融活动

### 二、十九大报告解析新时代财富发展趋势

**案例：**《把人民对美好生活的向往作为奋斗目》

1. 社会主要矛盾历史性新变化
2. 方位决定方略——（2035、2050）两个奋斗安排

**讨论：**2020，后疫时代如何破解中国家庭面临的四大难题，提高抗风险能力？

### 三、疫情放大中国家庭理财面临的四大难题

1. 没规划-现金流危机存不住
2. 没意识-资产配置不合理
3. 没隔离-公私亲朋账户混同

4. 没传承-财富流失止损无效

讨论：2020，后疫时代考验世界的抗风险能力？

#### 四、保险在发展中挑大梁，保险强则中国强

##### 1. 我国现阶段六大难题

未富先老/产业失衡/疫情频发/刚需不足/财政赤字/贫富不均

##### 2. 保险业的两大“利器”

社会稳定器：经济角度/风险角度/个人角度/家庭角度/社会角度

经济助推器：拓宽险资投资渠道，提升投入实体经济

案例：一带一路，大国工程，解决应对老龄化社会风险

##### 3. 后疫时代，家庭的底层抗风险能力

钱有所积/值有所保/税有所免/债有所避/财有所属/财有所承

思考：如何站在现在思考未来家庭理财规划？

### 第二讲：知识体系更新——十四五规划改革（新机遇）

#### 一、我们见证的八大改革

1. 十四五规划改革

2. 医疗体制改革

3. 教育体制改革

4. 房产体制改革

5. 金融体制改革

6. 个税体制改革

7. 社保体制改革

8. 司法体制改革

互动：我们亲身经历的改革变化

#### 二、资管新规提出新监管要求

1. 金融机构对资产管理产品实行净值化管理

##### 2. 社保基金“开源节流”

1) 基础养老金全国统筹

2) 机关事业单位养老金并轨

3) 渐进式延迟退休年龄改革

4) 养老保险基金的投资管理改革

互动：你现在会做些什么应对未来的不确定？

### 第三讲：应对策略 1——顺势而为，把握十四五规划宝贵窗口期

#### 一、十四五规划促进保险业十大黄金价值

1. 老有所养——养老保险

2. 病有所医——医疗保险

3. 幼有所护——幼儿健康保险

4. 房有所住——房产保险

5. 学有所致——子女教育保险

6. 亲有所奉——陪护保险/责任保险

7. 劳有所得——收入补偿保险

8. 弱有所扶——失业保险

9. 财有所保——财产损失保险

10. 富有所传——财富传承保险

互动：你认为我们的家庭或家人需要哪些保险？

## 二、顺势下的保险营销思路转变

1. 改变心智模式打破惯性思维——“收益”VS“价值”

案例：拆掉思维的墙/客户需求随时代变化而变化

研讨：昨天的客户跟今天的客户需求一样吗？

2. 面向未来建设专业销售系统——“风险管理”VS“财富管理”

案例：G时代保险业的销售的逻辑和技术改变

3. 与日俱进将改革“学习”——“命令学习”VS“自律学习”

案例：收入=知识体系更新\*技术\*行动

研讨：60、70、80、90 四代人的生活方式、购买心理、保险需求会一样吗？

## 第四讲：应对策略 2——站在未来思考现在，理财规划止损扩益

### 一、税改推进社会主义现代化治理

1. 财税改革稳定国家“现金流”

2. 第七次人口普查——人口流动“展”和“改”

讨论：各省都在抢人大战，背后是在“抢”什么？

### 二、大数据稽查——高净值人士财富杀手

1. 大数据稽查：税银合作、五证合一、网络爬虫、交通信息、消费信息……

2. 个税改革：六项附加扣除

3. 四大穿透财富透明化

案例：内蒙古倒查 20 年追缴税款

4. CRS 全球面局，财富传承的游戏规则被彻底改写

5. 海外购置房产信息交换对境外财富传承的影响

### 三、大数据稽查下，保险营销新策略

#### 1. 经营策略——进军高净值人群市场

1) 资管新规打破刚兑保险产品受青睐

2) 大数据时代高净值客户应重新识别家庭风险、审视家庭财富管理

3) 新时代保险商品是高净值人群财富管理必配工具

4) 金税四期：“管理风险”就是“减少损失”

互动：大数据稽查对高净值客户的财富管理有哪些影响？

#### 2. 管理策略——强监管合规比业务更重要

1) 保险营销员现状/内勤队伍/外勤队伍

2) 四不原则：不说假话/不增假人/不做假事/不做假单

案例：银保监会重拳出击-对\*\*公司立案调查/终身禁业

#### 3. 转型策略——技能转型

1) 从粗放式粗英转型精细化管理

2) 从产品行销转型为财富管理

3) 从保险代理人转型为客户的财务医生

4) 从代理制转变员工制

## 第五讲：应对策略 3——科学做好资产配置，家庭财富管理赢在布局

### 一、家企隔离财富管理新布局

1. 固定资产向流动性资产调整

2. 纳税资产向免税性资产调整

3. 企业资产向家庭性资产调整

4. 短期资产向长期性资产调整

5. 贬值资产向增值性资产调整

视频：《流金岁月》蒋南孙家庭资产配置

工具：科学理财规划表

## 二、理财规划四维度实现年金大单销售（案例研讨）

**维度 1：财富管理思维——资产 VS 负债**

工具：家庭资产负债表

研讨：银行僵尸客户“财富归属权”/年金 100 万/10 年期

**维度 2：家庭资产配置角度——增值 VS 贬值**

研讨：购房客户为孩子规划“教育年金”100 万/5 年期

**维度 3：家庭资产形态——时间 VS 金钱 VS 风险**

工具：家庭成员生命周期时间表

研讨：解析多婚高龄产妇产“养老规划”年金 50 万/10 年期

**维度 4：年金保险多面应用——有形资产 VS 无形资产**

研讨：庾澄庆家庭和伊能静家庭财富管理整体规划方案