

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：1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、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

二、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

三、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
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