

NBSS 系列之三

全景视角--硬核财富攻防设计逻辑

【培训讲师】马学军老师

【课程时长】1天（6课时）

【授课形式】讲授+研讨+互动+案例分析+情景模拟

【课程大纲】

一. 何为财富攻防设计

1. 家庭财富管理目标

- ◇ 资产保值增值
- ◇ 家庭风险防范
- ◇ 养老金储备
- ◇ 财产传承

2. 家庭资产的合理配置

- ◇ 何为底层资产
- ◇ 如何配置进攻型资产
- ◇ 如何配置助攻型资产

3. 美林时钟与财富攻防互转

二. 保险资产的金融属性

1. 客户过去的理财习惯

- ◇ 客户的投资观
- ◇ 赚钱的经验

◇ 投资惯性

2. 现在的市场变化

3. 客户的投资迷茫

4. 建立理财目标

5. 以客户为中心

◇ 风险承受

◇ 理财目标

◇ 投资经验

◇ 投资预期

6. 资产配置四类账户与配置比例

◇ 流动资产账户

◇ 收益资产账户

◇ 稳健资产账户

◇ 安全资产账户

练习：详细讲解四类账户

三．保险资产的法律属性

1. 金融资产的安全性

◇ 《保险法》关键条款详解

2. 传承资产安全性

◇ 继承顺序

案例：侯耀文的遗产之争

案例：口头遗嘱引发的纠纷

- ◇ 分配原则
- ◇ 继承的常用方法和问题
- ✓ 遗嘱
- ✓ 信托
- ✓ 保险

4. 保险作为传承的优势

3. 婚姻资产安全性

- ◇ 案例分析：婚姻风险所导致的财富缩水

《民法典》婚姻编部分条款解读

4. 债务风险隔离

5. 税务筹划

四．方案呈现与异议处理

1. 方案呈现

- ◇ 客户想要的正是我能给的
- ◇ 方案呈现的方式
- ✓ 计划书
- ✓ 宣传页
- ✓ 策划案

2. 方案呈现的方法——FABE 法则

案例：从生活中的案例强化 FABE 法则的功效

讨论发表：结合公司在售的一款保险产品，写出 FABE 介绍话术

五．演练

根据所提供的客户背景资料，设计并展示 NBSS 营销流程（充分展示过程细节，其中包含 KYC，需求唤醒、顶层设计、方案呈现和促成等动作）

六．课程回顾及总结