

《财神文化—财富思维的顶配》

【课程背景】

中国人从古至今都希望自己能挣很多的钱，拥有几代人都花不完的钱。所以家家户户几乎都会供财神，人人一生中几乎都要去拜财神。祈求财神给自己和后代带来财运。“求神拜佛”这是几千年来中国人独有的信仰！

有的人说这是封建迷信，我想这更多的是普通人对美好生活的一种期待和向往，如果去掉宗教的影响，单从国学角度来看，讲财神更多的是讲他背后的文化。同样，用现代人的观点讲就变成了财富思维和财商思维。用于金融工具上，就是理财。

财富思维是現代人对财富的认知态度，是一种通过各种理财工具来帮助人们创造和管理财富的思维方式。财富思维不仅关乎金钱，还和人类的价值、目标、信念、行为息息相关。专业的金融机构，教客户理财的方法和提供理财产品，通过专业渠道来实现财富的增长。

今天讲到的财神文化，其实就是财富思维的高阶，是5千年来中国传统文化留下的宝贵经验和智慧延伸，更是财商文化的源头。而中国人几千年来传统教育是很羞于谈论钱的，对财富方面的教育也是非常欠缺的。

获得财富是一个艰辛劳苦的过程，而如何守住财富，传承财富是一门学问，那既然是学问，那我们就应该返本归元，用正确的认知从源头上探索和汲取老祖宗留下来的宝贵知识和文化。

对于我们搞金融营销的人，长期以来一直用的是国外的思维模式，着重于用理财工具和客户进行交流。尤其在银保渠道的销售中，卖的就是产品收益和现金价值对比，无法从根本上让客户认同理念，从自身需求上愿意配置保险。所以讲财神文化是想让更多从事金融行业的人，自身的思维有更高的跃迁，对财富配置有更多的认知，站在更高的维度去帮助客户做好财富管理。

【课程收益】

保险营销绝对不是简单的产品售卖，也不是简单的方案促销，也不是单一的需求痛点捕捉。尤其网络发达的今天，AI 智能机器人的出现，客户能够快捷的获取到想要的各种信息和全面资料。所以，未来的营销不是卖产品，是建立人和人之间更深层的对话交流。尤其高净值客户难以沟通的卡点，一直困扰着大多数销售人员。提升维度，从高维度上去解决问题，问题才不是问题。

【课程特色】

如果你的专业还停留在对产品和现金价值的比对上，下一步你将很难做到大单，因为你不懂高客的生活，也进不去他们的圈层。不是有了财富思维就能打动大客户的思想，因为不在一个频率上，很难产生共鸣和共情。

【课程对象】

面向银行分管领导和理财经理。

【课程时长】

1 天（6 小时/天）

【课程大纲】

本次课程将通过 7 个章节，一步步的带领大家认识财神，认识自己，成为财神喜欢的人，知道为什么而活，懂得德本财末合乎道的精髓，从而提升自我维度，能更好的去和客户做朋友。

一、 让我们认识真正的神

1. “神”——是按照天理协助人明白道理

互动环节：想要了解一个人，先问对方一个问题。

“你觉得呼吸，到底是呼重要还是吸重要？”答案有两个。

这个问题讲的是做人要懂得舍得道理。拜神，也一定是先舍后得。

2. “神”是一面镜子，不勤以擦拭就会落满灰尘。

照镜子的比喻就是看清楚自己的真实面目，心里的镜子如果干净，客户是可以看到的。

提示：用于保险营销中，一定要学会趋利避害！

3.神不是用来祈求的，是相互的。

1) 拿钱来看，越想得到很多钱的人越难赚到。（帮别人理财的经理也难赚）

2) 钱是你的影子，你永远追不到自己的影子（如果搞对象）

3) 把小钱记得清楚的人，永远发不了大财。（马云说他不知道自己有多少钱）

4) 所谓敬神爱人，就是看得起自己，先做有德行的人才会得到正财

4. 人一辈子的钱是有额度的不能贪心

1) 合理的钱一定要赚，不合理的不要碰（不要碰魔财）

2) 在额度内去慢慢赚。（不要用身体健康换）

3) 钱是工具，是身外之物（人空着来空着走）

4) 和财神要有感应，不是见一个拜一个。（这是唯利是图）

5) 起心动念要正（无为，无不为）

6) 对神要“敬而远之”敬是敬自己，远是要靠自己，不能不劳而获。

二、搞清楚人为什么活着

1、生无忧而死无惧。既然人必经鬼门关，所以无悔才是人生。

1) 我命由天，一辈子怪别人

2) 我命由我，一辈子斗天斗人

3) 我命由我亦由天，客观的思维活着轻松

2、人活着是为了尽一份责任。

- 1) 上奉养两代人，下教养两代人。
- 2) 活着就要有钱，一种主动收入，一种被动收入
- 3) 加大被动收入中保险的配置，是爱和责任的体现。
- 4) 人活着就是自作自受，这是因果法则！（买不买保险的结果不同）

三、人活着必须要过 5 关

1. 男人的 5 关：金钱关、名利关、美人关、宗教关、艺术关
2. 女人的 5 关：情感关、婆媳关、生产关、异性关、守寡关
3. 男人的关最难，所以男人要配置保险（石油街拍的案例）
4. 女人的关最怕，女人也要配置保险（长寿没钱最难过哦）

四、财神是一个大集团

财神就是生财聚财通财之道，而不是某一个人

- 1) 不同行业，不同地方供奉不同（关公，比干，范蠡，子贡）所以统称财神爷
- 2) 财神是一个集团是国有企业，所以你愿意去拜（保险也是国家的）
- 3) 五路财神是人间正神，人不能赚神财和鬼财。
- 4) 人的 5 只手，就是我们的五路财神（一开一合赚的都是辛苦钱）
- 5) 既然人靠辛苦赚钱，就要合理配置财富

五、做财神喜欢的人

1. 所有财神的共同点，孝敬父母
2. 对老板忠诚（对的听，不对的劝告提醒他）
3. 吃亏是福（不代表啥亏都吃找到平衡点）
4. 与财神同道（选择一个有感应的神，学习他模仿他）

5. 学会感恩（每一个想你推销保险的人，其本意是好的）

六、学会有道人生

1. 取之有道：大胆的向财神要钱，但要合理合法合规

2. 用之有道：用在对生活对家人对社会有用的地方，不要乱用

3. 管之有道：管理自己的欲望，男人和女人都有 5 关卡着

4. 理之有道：合理的分配自己的财富，做好包括保险在内的资产配置

总之：合乎天理，顺乎人情的人才能在世间活得有意义！

七、合理即正义

1. 人生要阶段性的合理调整自己

1) 不过度依赖财神，不孤独依赖父母，不过度依赖他人

2) 不同周期要做好不同的人生与财富规划

3) 上善若水任方圆，水不是财富的象征，但是做人的标准。

2. 学会接纳合理的人和事

1) 营销人不要抱怨

2) 做客户不要慎独

3) 任何合法存在的一定是对你有用的（保险存在就证明价值）

4) 接纳不完美，信者自信，不信者自不信，彼此尊重，彼此包容。

总结：求神拜佛只是一种形式，神佛很难在芸芸众生中看到你，听到你的祈求。收了你布施

的是人不是神，所以神的奥义是让你有良心！做一个有德行的人，财神最会照拂你。