

# 《共同富裕—巧用保险是智慧》

## 【课程背景】

伴随着第一个百年奋斗目标的如期实现，2021年8月17日，在中央财经委员会第十次会议上，国家提出了构建“三次分配”制度，在高质量发展中促进“共同富裕”。

为什么要提出共同富裕呢？这是因为中国改革开放40多年来，经济在政策的支持下发生了由量变到质变的飞跃，伴随着互联网科技的不断进步，数字化进程的不断发展，中国居民的收入也不断增长。

在邓小平提出的“让一部分人先富起来的”理论基础指引下，一部分人确实吃到了政策红利先富起来了。然而，经过几十年的飞速发展，中国人的贫富差距也拉大了，两极分化日趋严重起来。具体表现在M型社会，中间从事大众职业的中等收入人群在减少，两端高收入和低收入人群在增加，并没有实现当初“让一部分人先富起来，然后带动大家共同富裕”的伟大目标。

20大报告中指出，“国之称富者，在乎丰民”。共同富裕是社会主义的本质要求，是中国式现代化的重要特征。是让全民实现“口袋富裕”和“精神富裕”的双重富裕。实现共同富裕的路径就是要靠三次分配。

那么在三次分配的大背景下，对中国高净值人群有什么影响？为我们银行保险销售人员又带来了哪些机遇？

## 【课程收益】

本堂课程，主要从国家政策层面，从高净值人群财富管理方面，从税收条件方面，从银行保险销售的机遇层面，做一次全面充分的解析。让我们和高净值客户营销中，有更多的抓手和谈论的话题。站在更高的维度上，进行降维成交！

## 【课程特色】

扩宽眼界，放大思维，了解相关政策和税收知识，增加与大客户谈判的底气。

## 课程对象】

面向银行一线分管领导和理财经理。

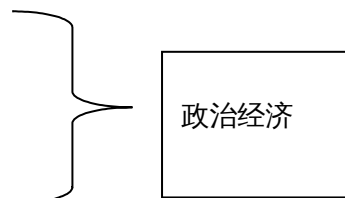
【课程时长】1天（6小时/天）

## 【课程大纲】

作为金融营销人，紧跟时代发展，紧抓时代热点，清楚了解国家政策调整是专业销售中很重要的一环。

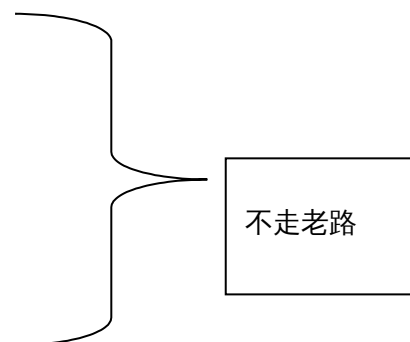
### 一、为什么要推动“共同富裕”

- 1.“共同富裕”是从古到今打破王朝周期律的唯一道路
2. 缩小贫富差距，减缓两级分化的方法
3. 通过税收制度的改革，让政府和人民紧密的站在一起



### 二、中国式“共同富裕”的特点

1. 共同富裕是一个动态长期过程
2. 共同富裕不是重回“大锅饭”
3. 共同富裕不是同时富裕，先富带后富
4. 共同富裕不是同步富裕，与国情不符
5. 共同富裕不是同等富裕，不是平均主义



总结：共同富裕是全民一起做大蛋糕，共同分配蛋糕的必然结果。

### 三、三次分配是共同富裕的补充

1. 三次分配是共同富裕落地的指引
- 1) 一次分配：就是工资，由市场主导

- 2) 二次分配：就是社保，由政府主导
- 3) 三次分配：就是公益，由**社会道德**驱动（传统文化回归）
2. 规范收入分配秩序（分配蛋糕原则）
3. 规范财富积累机制（金税四期为手段）
4. 遗产税，赠与税的出台有了窗口期

#### 四、三次分配对居民的**1234**影响

- 1) 1个原则：从注重效率到注重公平
- 2) 2个目标：社会经济从金字塔结构拉回到橄榄型（中产多，极富和极穷少）

脱虚向实，线上和线下经济有机结合，经济更加稳健。

- 3) 3个调节：1) 市场调节 2) 政府调节 3) 公益调节
- 4) 4个手段：打压搞垄断暴力行业，如互联网、k12教育、房地产、白酒

基础公共事业公平，住房公平、教育公平、医疗公平

加强制造业，基础事业发展，加大职业教育投入（和孩子有关）

支持高科技，新能源等行业（AI智能对未来的冲击）

总结：对普通人来讲，新风口出现了，高学历下一步将不再是唯一出路。对我们金融人来讲，要跟上趋势，增加核心能力+不断投资自己×时间复利=成长性

#### 五、首次提出“规范财富积累机制”

1. 必须了解什么是规范财富积累机制
2. 2022年10月16日，20大提出“完善分配制度”
3. 2021年8月17日，提出“要加强对高收入的规范和调节，依法保护合法收入，合理调节过高收入。坚决取缔非法收入。”
4. 从政策端认可财富积累的必要性，合法性，规范性

## 六、财富积累机制对高净值客户的影响

1. 从国家层面给民营企业家吃了定心丸（马云的回归）
2. 不走回头路，不搞平均主义（不用担心急着润出去）
3. 从法律角度重新立了规矩（不要赚不该赚的钱）

## 七、共同富裕给保险营销带来了哪些机遇

1. 遗赠税，房产税的落地时间不久了
2. 全球动荡经济下滑，美国银行破产，收割中国富豪
3. 金税四期让财富透明化
4. 财富资金来源尽职调查逐渐完善
5. 国家层面鼓励富人做公益（信托和保险金信托）
6. 中利率时代财富的规划急需安全通道
7. 财富传承越来越紧迫（赶在税收变动前做好转移）
8. 人口红利消失，挣快钱的时代过去了（从创富变到守护财富）
9. 老龄化危机到来，如何高质量度过晚年
10. 房产不再是重资产配置（思维的转变）

总结：综合以上的这些方面，下一步保险金信托和大额保单的营销给我们带来了很重要的风口。当下，我们最核心的工作就是多学习和掌握国家政策变化，为大单销售做好准备。