

大变局下的财富稳赢之道

主讲：朱天佑

一、讲座背景

三年疫情肆虐，伴随地缘政治冲突，天灾人祸，致使国际政经形势突。国际经贸极大受挫，世界经济持续下行，民生之难日益凸显。在家庭财富规划中，如何保住本金，保住未来，成为当下最热点的话题之一。低增长+高通胀已席卷全球，中国作为深度融入全球化的一员不可能独善其身，作为大众的一员每个人都应早做打算。

法商思维应该成为客户购买保险的顶层思维，在发达国家的财富管理中这是标配，但以“权属思维”做资产配置的理念在国内却一直被忽视。本讲座将以法商思维为基础，从家庭财富规划及资产配置入手，以养老话题为突破口，铺开婚姻风险、继承风险、债务风险、税务风险等话题。让客户深刻意识到财富规划的重要性及未做好准备的危机感，从而促成增额终身寿的成交。

二、讲座目标

- 1、提升客户意愿：剖析后疫情时代及俄乌冲突下的经济走势，让参会者了解因经济波动带来的家庭财务危机；
- 2、了解增额终身寿功效：客观解析百岁人生的到来，让参会者深刻体会到养老问题比预想的更加严重，理解增额终身寿的意义与功能；
- 3、制定资源对等方案：使客户深刻理解法商思维的重要性，激发参会者用法商思维重新评估自身的资产配置状况，实现资源对等；
- 4、促动保单成交及跟进：给参会者心中种下一颗购买增额终身寿的心锚，便于营销人员现场促成和会后跟单。

三、讲座特色

【专业】顾问式，在家庭财富规划话题中融入销售心理学及行为学，销售于无形

【实战】20年，数百场，市场一线会议营销检验（中国人寿、中国平安、中国太保、中国人保等）

【有效】快速帮助业务伙伴现场成交或会后成交

四、参会人员

意向客户、业务人员

五、讲座时间

1.5小时

六、讲座内容：

第一讲：后疫情+俄乌冲突背景下经济大挑战

一、2022的大经济形势发生了哪些巨大变化？

1. 新冠大流行+俄乌冲突+中美对抗的影响
2. 全球经济K型复苏——行业差距与贫富差距拉大
3. 2022“大暴雷”——大众投资理财危机

【案例】恒大暴雷事件

4. 银行大额存单遭“爆”抢——存款利率下调
5. 2022企业关键词——裁员、破产数据分析：从房企、车企、航空、银行及其它企业裁员数据分析
6. 民生之难

二、中国财富逻辑发生了哪些转变？

1. 工业化和城镇化曾经是中国财富的大逻辑

【案例 1】快速扩大的城区面积

【案例 2】普通老百姓实现财富的跃迁

2. 2013-2019 年进行蜕变：职业选择需要理解经济变化案例：上海房价的案例

3. 2019-2021 年万元美金社会到来：赚钱的逻辑发生了变化

第二讲：家庭财富规划

一、保住本金，保住未来

1. 回首 2020 年投资市场的支离破碎，行情发生大波动

行情分析：美股熔断、中行原油宝、A 股艰难震荡、债市大跌、银行理财负收益

2. 2022 年如何？

【工具】投资计算器

3. 经济刺激的必然选择——降息

【案例】胡润财富报告解读

4. 创富不等于守富——创富快，守富难

【案例 1】工行产品暴雷

【案例 2】固收类产品暴雷

二、家庭金融资产配置的几种形式

1. 前锋：高风险高收益，有本金亏损风险——股权类投资、期货、期权产品

2. 中场：高风险高收益，有本金亏损风险——目标收益 10%-15%

3. 后卫：低风险低收益，本金相对安全——黄金、货币基金、公募债券基金、信托

4. 守门员：低风险低收益，保障财务安全——保险

5. 应对降息通道进行正确的选择

【案例】伯南克个人资产清单

【工具】家庭金融资产配置图

三、长寿带来的影响——长寿是福气还是烦恼？

1. 百岁人生已到来，你的生活是手心向上还是手心向下？

【案例】这个孩子将活到 142 岁

【案例】基因编辑婴儿事件

2. 你是否过着三明治人生？

四、老了留好七张底牌——老伴、老窝、老本、老体、老友、老来俏、老来乐

【案例 1】善待暮年

【案例 2】父母的家永远是孩子的家，孩子的家永远不是父母的家

【案例 3】傅培梅的人生、老年人频频陷入诈骗案、泰坦尼克号的陨落

【案例 4】70 岁奶奶北京街头旗袍秀

【案例 5】杨绛《善待暮年》

五、已婚女性的资产配置——已婚女性为什么要做好财富规划？

1. 女性天生有不安全感

2. 女性有长寿因子

3. 在未来的日子里，也许你会拥有三样东西

4. 到底什么能让我们拥有安全感

【案例】老夫少妻的老年危机

六、退休沙漠——退休定制增额终身寿，保障退休后的生活

第三讲：从法商思维剖析增额终身寿的重要性

一、用法商思维看投资理财与财富管理

1. 投资——资产增值

2. 理财——补钱的缺口：保险是地基

【工具 1】退休规划理财图

【工具 2】理财金字塔图

【工具 3】保险图

3. 财富管理——从权属的角度去做资产配置

【案例】中国有钱人的单纯想法：“只有一个小孩，没什么要规划”

二、资产的类别及属性

1. 了解五大资产大类工具：资产大类图

2. 了解资产的内含属性

1) 任何人名下的资产都含有三种权利：所有权、控制权、受益权

【工具】三权合一图

2) 三权合一的作用——三权合一会给家庭财富管理带来什么后果？

【案例 1】被法律执行的资产

【案例 2】给 20 岁的女儿名下留 5000 万

【案例 3】中国人的“到时候再说”

三、增额终身寿优势大盘点

1. 理财类保险的优势

【案例】“龟兔赛跑”故事一、二、三

2. 增额终身寿的优势：确定性、成长性、功能性等

3. 法商思维传递增额终身寿的优势

(1) 既给又不给

(2) 法商思维下分析为什么能做到既给又不给

【案例】父亲为前妻所生的儿子支付抚养费

四、家庭财富管理的法商思维

【案例】当当创始人李国庆的婚姻

1. 人寿保险在资产规划中的身份

1) 婚姻风险

【案例】新婚夫妇的财产分割

2) 继承风险

【案例】父母去世后，房屋一定属于子女吗？

3) 债务风险

【案例】张先生夫妇的债务

4) 税收风险

5) 投保人控制权

2. 降维传承

【案例】孔子接班人的培养

第四讲：催眠式结尾，触发购买行动

1、故事：《愿望》

2、您今天的选择，决定明天的生活甚至整个人生

3、您的选择是什么？