

# 跨越危机 幸福养老

## 深度老龄化背景下的专业养老规划

主讲：朱天佑

### 一、讲座背景

深度老龄化及养老问题成为今天中国社会及大众关注的重大焦点问题之一。如何有效运用养老热点推动公司相关产品畅销，进而提升沙龙（产说会）签单率和业绩，成为当下各家公司重点推动的会议营销模式。

如何快速、有效激发客户的养老规划意识？如何让客户快速接收专业的养老规划理念、方法和产品？如何让高净值客户认同高端养老规划方案，实现大单成交？

融入 FPP 养老规划师课程国际养老规划理念和方法，汇聚多年养老主题会议营销精髓，集合 NLP 销售心理学之大成，由 FPP 国际养老规划师协会授权讲师、RFP 美国财务策划师协会授权讲师朱天佑老师独家推出《跨越危机，幸福养老——深度老龄化背景下的专业养老规划》沙龙（产说会）主讲专题，助力保险公司会议营销，有力提升签单率和实收业绩。

### 二、讲座目标

- 1、运用权威养老危机理念引发客户养老规划意识与行动；
- 2、引导客户认同公司养老规划模式、产品和服务；
- 3、提高会议营销现场签单率和实收业绩。

### 三、讲座特色

【专业】融入 FPP 养老规划师课程国际养老规划理念和方法

【实战】中国银保监会旗下中国银保传媒、中国平安及中国太保等实战检验

【效果】专业理念、多种方法、N 种工具，推动签单

### 四、参加人员

客户+营销员

### 五、讲座时间

1—1.5 小时

### 六、讲座内容：

引言：《超级富豪的选择》，引发客户思考，成功人生在于把握机会，在合适的时候，做合适的选择

#### 第一讲：什么是长寿风险？

- 1、中国已步入深度老龄化社会
- 2、老龄化“五大特征”
  - (1) 预期寿命持续延长
  - (2) 人口结构趋向柱状
  - (3) 死亡率降至低水平
  - (4) 出生率降至低水平
  - (5) 65 岁以上人口占比长期超 7%

【工具 1】老龄化及预期寿命权威数据

【工具 2】老龄化特征五星图

- 3、老龄化时代的长寿风险

- (1) 未来退休时间更长

- (2) 带病生存时间更长
- (3) 养老金准备不足
- 4、养老财务准备
  - (1) 养老规划是否与长寿匹配？
  - (2) 长寿最大的尊严来自——有确定的、充足的、可支配的金钱

【工具】养老财务规划缺口“剪刀差”

## 第二讲、您不了解的社保困局

- 1、社保养老金的机制——现收现付
- 2、人口抚养比持续下降，现收现付模式压力大
  - (1) 低人口抚养比
  - (2) 低社保累计结余可支付时间
- 【工具】社科院《养老金精算报告》
- 3、现收现付的巨大压力下，退休金整体水平不高
- 4、抚养比持续下降，导致养老金增速放缓
- 【工具】人社部 2022 年养老金总体调整水平
- 5、社保养老金替代率越来越低
- 6、社保退休金焦虑

## 第三讲、不可不知的养老危机

- 1、积累期与领取时长的逆转
- 2、中国社保养老金的危机
- 【工具】抚养比与社保累计结余支付时间曲线图
- 3、大众认知与养老现实的巨大差距
- 【工具】养老储备对比图
- 4、人口结构危机
- 【工具】人口结构危机倒金字塔图
- 5、养老规划危机
- 【工具】养老规划分析图
- 6、未富先老与养老规划
- 【工具】超级深度老龄化的日本养老现状思考

## 第四讲：养老应该这样科学规划

- 1、养老规划四大风险
  - (1) 现金流风险
  - (2) 护理品质风险
  - (3) 监护风险
  - (4) 传承风险
- 2、影响退休养老规划的客观因素
  - (1) 家庭结构
  - (2) 预期寿命
  - (3) 退休年龄
  - (4) 经济运行周期
- 3、养老规划原则
  - (1) 规避养老金储蓄期风险
  - (2) 构建与生命等长的年金
  - (3) 配置跨经济周期的资产

- (4) 财富掌控权在自己手上
- (5) 生命有增额越老越值钱

#### 4、养老规划要点

(1) 充分考虑家庭层级：社会阶层、生活品质、养老生活情景、家庭结构等因素

(2) 规划项目主要包括：养老生活支出、养老房产支出、健康医疗支出、子女援助支出、旅行疗养支出等

(3) 考虑通胀因素

(4) 综合考虑养老金融产品

(5) 规划方案：第一步提炼养老规划所需关键信息；第二步进行退休养老需求分析；第三步养老规划咨询解决方案。

**【案例】杜先生养老需求计算**

**【工具】财务计算器**

#### 5、高客养老规划

(1) 高客养老需求分析

(2) 高客养老规划方案制定

#### **第五讲：善用养老规划工具**

1、老龄化特征五星图

2、人生财富全景图

3、人生收支草帽图

4、养老支出冰山图

5、养老金准备爬坡图

6、生命周期时间线图

7、养老规划宝马图

8、养老年金优势五星图

#### **第七讲：什么是合适的高性价养老产品？**

1、养老金融产品

2、养老保险产品

(1) 年金保险

(2) 增额终身寿险

(3) 养老社区

**【工具】年金保险优势五星图**

3、养老年金保险

(1) 年金保险特征

(2) 年金保险特征

(3) 穿越生命周期的年金保险

**【工具】年金保险金句**

**结尾：**《三个人的愿望》，触动客户心灵，推动客户立即行动规划养老，方能跨越危机，实现幸福养老