

汇聚专业 高端有道

NLP 高端养老规划赢销训练营

主讲：朱天佑

一、课程背景

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养老产品畅销，进而提升业绩，已成为各家公司重点推动的全新业务模式。

如何培训业务伙伴快速、有效激发客户的养老规划意识？如何使业务伙伴掌握专业的养老规划理念和方法？如何专业设计高净值客户养老规划方案，实现大客户成交？

融入 FPP 养老规划师课程国际养老规划逻辑和方法，汇聚行业大咖养老产品营销精髓，集 NLP 销售心理学之大成，由专业养老规划营销导师朱天佑老师倾情领衔，独家推出《NLP 高端养老规划赢销训练营》，助力公司营销精英提升高端养老规划、赢销能力，迅速提升业绩。

二、课程目标

- 1、熟练运用养老危机理念引发客户养老规划意识与行动；
- 2、掌握专业的养老规划方法和流程；
- 3、掌握高净值客户养老规划方案制定方法。

三、课程特色

【专业】融入 FPP 养老规划师课程国际养老规划逻辑和方法

【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多场培训检验

【落地】多种方法、N 种工具、重训练实操，易于落地

四、参训人员

销售精英

五、课程时间

2 天（12 小时）

六、课程内容：

第一讲：养老危机

1、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”

A、预期寿命持续延长

B、人口结构趋向柱状

C、死亡率降至低水平

D、出生率降至低水平

E、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报道

【工具 2】老龄化特征五星图

(3) 老龄化时代的长寿风险

A、未来退休时间更长

B、带病生存时间更长

C、养老金准备不足

- (4) 养老财务准备
 - A、养老规划是否与长寿匹配？
 - B、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”
- 2、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
 - A、低人口抚养比
 - B、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
- 3、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
 - (5) 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
- 第二讲：养老金融产品分析**
- 1、养老金融时代来临
 - (1) 个人养老金账户
 - (2) 养老金融
- 2、养老金融产品
 - (1) 保险系养老产品
 - 【工具】保险系养老产品饼状图
 - (2) 银行系养老产品
 - (3) 养老目标基金与 FOF
 - 【工具】OECD 国家养老金资产配置图
- 3、养老模式产品分析
 - (1) 模式一：居家养老或养老地产
 - (2) 模式二：养老社区医养模式
 - 【工具】各保险公司养老社区模式对比
 - (3) 模式三：跨区域的旅游模式
 - (4) 模式四：高端养老社区
 - 【案例】国内 CCRC 社区

(5) 模式五：跨国别的委管模式

第三讲：高净值客户养老规划

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) 充分考虑客户家庭层级：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、养老规划流程

- (1) 确定养老目标
- (2) 收集客户信息
- (3) 分析客户家庭
- (4) 计算养老金缺口
- (5) 配置养老产品

【工具】养老规划流程图

第四讲：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、养老金储备 T 形图

9、10K 客户画像

10、养老年金优势五星图

第五讲：高净值客户养老规划实操演练

1、高质量养老计划书解析（一）

2、高质量养老计划书解析（二）

3、高净值客户的养老规划方案制定

（1）案例

（2）退休养老需求分析

（3）养老规划方案制定

【案例】高净值客户陈先生背景资料及养老规划示例

4、高净值客户养老规划实操

（1）背景案例

（2）方案规划要求

（3）小组规划实操演练

【案例】背景案例

第六讲：课程复盘及演练

1、课程回顾及复盘

2、90 落地行动

【课后实做】90 天“90”落地行动要求