

共同富裕与家庭财富管理的体系建设

张光禄老师

课程背景：

2020 疫情使全球经济运行、社会发展面临极大挑战。在这百年一遇全球危局之中，家庭如何度过财富风险时刻，现有家庭风险管理体系重建、权益投资梳理就显得尤为必要。

行业的中低端市场早已是红海之争，信息不对称打破原有销售逻辑、互联网和政府普惠产品，对这个市场的冲击更是前所未有；而行业的中高端市场，其实还是一片蓝海。

对于保险业务，尤其是大额保单的业务和技能操作，目前不仅是中高端代理人需要掌握的技能，更是私人银行、证券公司、信托公司、资管公司、律师等财富管理的各界人士都在积极探索的领域。

大额保单不仅保费高、而且涉及知识面广，内容系统庞杂，是过往很多伙伴“可望而不可求”的业务。并且保险从业技巧“与经济趋势分析，与法律操作要点结合，与生命周期同步”更是多元复杂的话题。如果没有全面和系统的阐述，很多伙伴对这些内容遥不可及。本课程，从当下最热话题“共同富裕”含义出发，讲述三次分配分别是什么引发如何正视税务问题，正确做慈善公益，房产税、资本利得税、遗产税的开征计划解读保险和信托发挥怎样的作用，向客户阐述财富管理寿险配置的启发，助力落地保险产品实收保费。

课程内容循序渐进，又和实务有机结合，丰富的案例解析，法律分析，实践操作，课程研讨与方案设计，多样化的教学方式确保学习效果，让学员听得懂、能复述、会应用，最终产生高绩效突破。

课程收益：

- ▲ 业绩：促进金融机构开门红增额终身寿/年金等理财险产品营销产能提升；
- ▲ 服务：从销售动作转变为顾问身份，获得大额保单的同时，收获一段又一段温暖的人际关系，提高金融销售精英的职业价值感和尊严感；
- ▲ 专业：通过行为经济学、法学、心理学等科学理论讲解，深挖客户行为背后的动机，直击痛点，解决问题；
- ▲ 工具：“得见于实践，融智于创新”。提供经过大量市场检验、产出大额保单的成熟的销售逻辑、案例以及视频等工具赋能销售终端。

授课时长：1天封闭式培训（6小时/天）

授课对象：保险销售精英，银行绩优业务人员等

授课方式：讲授+讨论+提问+案例+逻辑训练

课程大纲：

第一讲：保险：不确定下寻找确定性——分化格局下的金融资产配置

1. 趋势：财富管理新纪元之热点事件分析
2. 问题：疫情持续，K型分化加剧，富人通胀、穷人通缩？

回答：从费雪方程式看“新资产定价下的资产荒与核心资产泡沫化”

3.分化格局下的金融资产预判

- 1) 2019-2020年A股涨幅已经很大，2021是否继续上涨？
- 2) 10年期美债收益率为什么重要？它的持续攀升意味着什么？
- 3) 联合国世界经济与形势展望

- 4) 中央经济工作会议纪要解读
- 5) 为什么客户掏钱买保险越来越谨慎？从两会看转型中的实际 GDP 增速
- 6) 金融资产投资机会：股票；债券；房地产；黄金
- 7) 中美关系管中窥豹

4.解决：全球低增长呈常态&资产配置与家庭理财、年金为基

案例：1、耶鲁大学校产基金

2、定价利率 3.5%理财保险与沪深 300

3、80 定律：家庭资产配置和客户的风险偏好没有关系，和年龄有关系

第二讲：什么是真正的高收益与三大原理

原理一：稳健原理

原理二：几何原理

原理三：时间原理

案例实践：“一顿操作猛如虎，涨跌不如 3.5”工具表格话术训练

第三讲：共同富裕—重置财富管理的底层逻辑

一、“共同富裕”对未来有怎样的改变？

1、三次分配是什么？

2、从瑞士信贷《2021 全球财富报告》看贫富差距

3、到底是哪部分收入拉开了贫富差距

二、共同富裕正当时，对家庭财富管理带来的改变

1) 公募基金 VS 私募基金收益看个人所得税法可能会调整

2) 他山之石可以攻玉：美国房产税&温哥华房产投资收益

3) 财富传承，“遗产税&赠与税”成热点关注

4) 非法收入将被严格稽查和惩处

1.未来趋势:不要对非法收入存在侥幸心理

2.让你的每一块钱都要在阳光下

3.中央财经会议精神

三、企业家、公务员等常见两类客户资产重组方法

1、文强案例：合法资产重组策略

法条解读：疑罪从无、法无明文规定不为罪

2、家庭资产重组模型

案例：保险的杠杆运用等

四、高净值人士财富传承全规划

1、征收遗产税的好处

2、开征遗产税的负面影响

3、保险在遗产税当中的作用

4、日本美智子皇后继承案：先交税、再继承

5、解决方案：保险现金传承之王

第四讲：顾问式面谈七步法

一步法：破冰——寒暄赞美的三个层次

层次一：赞美外表

层次二：赞美引以为豪的过往

层次三：赞美品格

二步法：提问的力量——需求画面勾勒

工具：探索和引导式的提问

三步法：绘制蓝图——需求预算推导

四步法：卖点提炼——销售逻辑与一个故事

五步法：福利赠送——开门红和你有关

六步法：异议处理——强化购买动机

案例分析：我回家和我先生商量一下、等发了年终奖再买、等买完房再买…

七步法：促成——懂保险，更懂你

第五讲：客户异议处理

导入：常见现象

- 1) 为什么理财顾问讲了那么多保险理念、产品知识，客户却总说再考虑考虑？
- 2) 为什么同样的话术有的人用就管用，有的人用就没效果？
- 3) 为什么市场上主动咨询保险的客户越来越多，销售成交却没有因此变得更容易？

第一步：找动机——怎样知道客户想听什么

1. 有效的提问
2. 敏锐的倾听
3. 动机的挖掘

第二步：强化动机——客户永远是对的

1. 动机：强化一个念头
2. 理解客户：对于未知和不确定，人的本能是回避

第三步：解决反对问题——找到客户心结的钥匙

1. 改变自己的角色

2. 转变谈话的立场

案例：1、我回家和我先生商量一下

2、这个保险产品收益率太低...

复盘、总结全天课程，结训。