

# 家族信托与保险金信托话题切入与异议处理通关

厦门大学 经济学院 客座教授

房继良老师

## 一、 家族信托/保险金信托进入爆发期

甲、高净值客户人数规模逆势创新高

乙、境内外私人银行发展现况分析与案例

丙、家族信托/保险金信托可一次完成多项指标

1. 存款规模
2. 新增私银
3. 家族信托指标
4. 保险金信托指标
5. 定额寿险指标
6. 增额寿险指标
7. 新增全权委托签约指标
8. 中间收入
9. 员工绩效奖金

## 二、 营销过程分析

甲、营销：筛客→混熟→KYC →打痛点→给方案→促成→异议处理

- i. 其中话题切入最尬
  1. 太粗暴推荐 - 被轻视
  2. 三句话不离传承 - 失去信任
  3. 急着开药方 - 无法打动
  4. 用案例恐吓客户 - 都是套路
- ii. 异议处理最难
  1. 不信任信托框架
  2. 遗赠税不急迫
  3. 不愿失去控制权
  4. 家人反对
  5. 钱不够多
  6. 没有子女不需要信托
  7. 想用信托做婚内财产隔离
  8. 债台高筑想用信托脱产
  9. 不喜欢我行服务
  10. 不喜欢营销人员

## 三、 客户决策过程分析

甲、客户：预感不妙→被种草→架构→机构→产品

- i. 谁能说服马云？
  1. 马化腾

2. 马明哲
3. 马蔚华
4. 马云

乙、医生不会主动电话外访

丙、病患对医生言听计从

1. 客户偶感不适
2. 身体异样变化
3. 体重体检超标
4. 主动查找数据
5. 求医开药

#### 四、客户筛选 – 客户不对，努力白费！

甲、通过十个案例找出成功案例的共性标签

乙、标签分析与实战

#### 五、如何成功 Kyc ?

甲、谈资地图 (30 个切入点)

乙、骨感的现实 – 不能无穷尽的 kyc, 必须依照关系氛围判断能 k 多深?

丙、Kyc 图层

丁、关键：Kyc 的总结不是产品，而是信任

#### 六、话题切入 – 如何让高客言听计从：种草 + 吃鸡

i. 种草王 – 小红书

1. 视觉场景 (面朝大海，春暖花开)

甲、什么是对的场景？

(无效场景：公园) 医生：最近很多人感冒，口罩戴好！

(有效场景：医院) 医生：最近很多人感冒，口罩戴好！

(无效场景：厅堂) 财顾：最近很多人吃亏，钱要管好！

(有效场景：私银) 财顾：最近很多人吃亏，钱要管好！

2. 好坏罗列 (开箱报告，水平比较)

甲、大理民宿

i. 图表

ii. 探店

iii. 货比三家

iv. 网友评价

v. 价格合适

乙、家族信托\保险金信托

i. 问卷

1. 金融资产增值机会

2. 个人节税避税规划

3. 企业上市股权激励与快速融资

4. 宏观政策解读与产业风口分析

5. 接班人养成计划：家族二代讲座

6. 子女教育、留学、移民讲座

7. 富二代婚前要做的事

8. 传承智慧：如何？何时？给子女财富

9. 财富分配的智慧！李嘉诚：让兄弟有兄弟可做

10. 移民、跨国婚姻、境外地产投资、境外项目投资

11. 完美家风：范仲淹家族兴旺 800 年的秘密
12. 文玩书画古董珠宝艺术品鉴赏
13. 旅游、运动、门票、玩家圈、奢侈品
14. 国学易学开运风水
15. 其它
- ii. 沙盘（房老师免费提供梦想沙盘工具）
  1. 资金缺口
    - 甲、增加收入
    - 乙、简少支出
    - 丙、做好理财
    - 丁、定额寿 - 高杠杆
  2. 资金富裕
    - 甲、家族争权夺利
    - 乙、财富梳理传承
- iii. 模型
  1. 家族发展蓝图（房老师免费提供蓝图简报工具）
    - 甲、投资风险
    - 乙、家企风险
    - 丙、梳理风险
    - 丁、争产风险
    - 戊、税务风险
    - 己、婚姻风险
    - 庚、代持风险
  2. 如何利用家族发展蓝图向家族做简报
- iv. 短视频、录音、书信
  1. 建立专业人设
  2. 经验荣誉傍身
  3. 标题最重要，内容不重要

## 七、为什么失败？

1. 客户尚未有感：我不要你觉得，我要我觉得
2. 客户尚未清楚表达顾虑，我们急着推荐疗程
3. 客户表达其他方面的顾虑，我们视而不见，急着推荐手上疗程
4. 客户尚未形成决策，还在被种草阶段，我们急着推荐疗程
5. 客户刚打通堵点，下一步是货比三家，我们急着推荐疗程
6. 常见表象：我行方案遭否决
  - 甲、礼貌性听完，礼貌的拒绝
  - 乙、资金最后一刻不转入我行
  - 丙、家族决定最后一刻不办了
  - 丁、被他行抢走

## 八、成功之道：要帮人，丢块鸡！

1. 核心逻辑
  - 从心理学看：没有一个人不犯错
  - 从自己来看：没有一件事情是错的
  - 从别人来看：你作的所有事情都是错的
  - 我也许错了，但自有我的理由

我的理由有些我无法自救

你能丢块鸡肉把咬住我屁股的狗忽弄走吗？

1. 主要失败原因：受益人从中作梗
  - 甲、受益人希望一夜暴富不想细水长流
  - 乙、受益人认为劳苦功高，不想兄弟平分
  - 丙、受益人代表各自家庭的利益，配偶的想法
2. 争权夺利之所在，信托反对之所在
2. 解决方式：
  - 甲、考虑受益成员利益最大化
  - 乙、提出三个方案，其中包含偏袒主要反对人的方案
    - 甲、让主要反对人吃鸡：消弭反对势力
    - 乙、将反对人列入受益人
    - 丙、准备反对人个人礼品
    - 丁、实际案例

## 九、 案例练习

### 甲、 实际案例练习通关

- i. 客户画像
- ii. Kyc 灯牌
- iii. 归因家族风险
- iv. 准备 kyc 主题/图层
- v. 准备种草工具
- vi. 异议处理