

3.0 时代下的增额寿营销模式创新

【课程背景】

在实战销售中我们是否曾经为以下问题所困扰：

- 目前网点是否也在遭遇“见钱不见人、见人不见心、利少就走人”的现象；
- 当你遭遇竞争对手的挑战时，无论你怎样表白你的产品比对手优秀，客户却只关心你的价格是否比对手更低
- 你不断的向客户宣讲产品给客户带来的价值，但客户却对此视而不见；
- 客户的真正需求到底是什么？为什么看来很有希望的单子，最终却输给了对手？
- 为什么我们已经提供了非常好的服务，而客户却还是不满意呢？客户还会流失？

本课程从客户的底层需求出发，以帮助客户解决问题为出发点。最终与客户建立长期关系成为最受客户认可的财富管理师。

一、如何正确认识终身寿险

1、从市场环境变化看终身寿

- 安全可靠
- 持续稳定
- 收益可观
- 满足需求

2、从产品特性看终身寿

- 超级现金流账户
- 固定账户现金稳定
- 风险管理中终身寿的定位
- 终身寿与客户需求匹配点
- 终身寿的特色：安全性、灵活性、收益性

3、年金配置沟通逻辑

二、财富管理与生命周期

1、财富管理四部曲（创富、守富、享富、传富）

2、生命周期与资产配置

- 生命周期与富贵一生
- 资产配置的底层思维——风险金字塔
- 家庭资产配置象限图真的适用于所有的客户吗？
- 资产配置的黄金定律——复利、稳定、趁早

3) 六字财富水池

- 财富三性
- 财富三权

三、理财的七大规划

1、现金规划，保证资产流动性

2、消费支出规划，保证生活品质

3、教育规划，实现教育期望

- 如何解决“前期教育成本”的坑
- 让客户主动教育费后置

➤ 教育规划的正确配置

4、风险控制规划，完备的风险保障

➤ 政策调控风险

➤ 担保外债风险

➤ 婚姻意外风险

5、投资规划，保证财富的有效积累

➤ 投资工具的特点和风险

➤ 投资规划配置方案

6、养老规划，确保晚年幸福

➤ 养老生活三阶段

➤ 养老规划三字诀：早、全、足

7、遗产规划，合理的财产分配与传承

➤ “身前传承”与“身后传承”

➤ 二代传承常见的现状

➤ 法定继承的局限性

➤ 遗嘱继承的局限性

案例研讨：遗产该由谁继承

➤ 终身寿险在财富传承中的作用与优势

四、保险金信托的设立流程与注意事项

1、一份保险金信托合同诞生的流程

➤ 保险金信托的 1.0 到 3.0

➤ 保险金信托合同的成立流程

2、保险金信托与普通保险、家族信托区别

3、保险金信托>保险+信托（1+1>2 的力量）

2、保险金信托的优势

➤ 隔离企业债务风险

➤ 防止婚姻资产分割

➤ 合理规避财务税收

➤ 防止子女肆意挥霍

➤ 规避遗嘱公证程序

➤ 专业的第三方管理

➤ 私密定制避免纠纷

➤ 按照自己所愿规划（特殊目的，例如慈善）

➤ 杠杆撬动更多资金

五、课程回顾总结