

# 《颠覆传统的家族信托营销技巧》x 实战案例破解训练营

课时: 18 小时

## 【课程大纲】

### 1. 理念篇: 产品介绍 Vs 产品营销 (2 小时)

模块一, 产品介绍与产品营销的区别

- ✓ 基于产品天生的表面功能 --- 产品条款
- ✓ 基于客户需求的深层价值 --- 未来期待

模块二, 新时代市场趋势变化

- ✓ 未来 20 年利率走势
- ✓ 未来 10 年市场波动情况

模块三, 新时代保险产品趋势变化

- ✓ 固定收益 vs 浮动分红
- ✓ 浮动分红靠不靠谱?

模块四, 长期保险对客户的真正意义

- ✓ 不讲收益的保险营销法
- ✓ 新经济衍生的财富冲击和人生风险
- ✓ 客户生命周期与相对应财务保障需求分析

### 2. 产品篇: 产品亮点与卖点提炼技巧 (4 小时)

模块一, 以客为本的年金险营销和重新包装

✓ 从养老、教育、传承角度谈卖点

✓ 重点产品示范与演练

模块二, 以客为本的终身寿险营销和重新包装

✓ 终身寿险卖点和重新定位

✓ 从未来确定财富和投资风险角度谈卖点

✓ 新时代高净值人士的 7 大风险

✓ 重点产品示范与演练

模块三, 新时代的保险金信托的“真功能”

✓ 保险金信托的架构设计和功能

✓ 对客户的真正意义

- 新经济衍生的财富冲击和人生风险

- 客户生命周期与相对应财务保障需求分析

✓ 以客为本的保险金信托营销和重新包装

- 卖点和重新定位

- 营销原材料: 风险 & 未来期待

✓ 保险金信托案例思考和设计

模块四, 香港保险产品 and 行业认识

✓ 香港保险行业介绍

- 香港保险产品的优势

✓ 保险产品分类

● 短期理财险

● 定期寿险

● 意外险

● 医疗险

● 重疾险

● 年金险

● 终身寿险

● 万能险

● 投资相连险

✓ 保单杠杆套利

✓ 保险客户分层和相对应的购买目的

● 保人

● 保梦

● 保钱

✓ 香港保险适合客群

✓ 香港保险 Vs 大陆保险

- 优劣比较
- 互补维度

### 3, 客户篇: 客户需求挖掘 (3小时)

模块一, 识别短期成交客户

- ✓ 客户画像
- ✓ 如何识别高概率成交客户
- ✓ 客户名单排序
- ✓ 另类“大需求”客户特征

模块二, 客户基本画像与相关需求特征

- ✓ 企业主
- ✓ 退休人士
- ✓ 全职太太
- ✓ 高管/专业人士

模块三, 客户需求挖掘

- ✓ 保险营销原材料: 7大风险 & 未来期待
- 投资风险
- 婚姻风险
- 家庭风险
- 传承风险

- 企业风险
- 税务风险
- 代持人风险

✓ KYC 技巧与聊天 4 维度 FORM

- 家庭
- 工作
- 休闲
- 金钱

#### 4, 销售篇: 针对客户需求定制的销售技巧 (3小时)

模块一, 获得承诺

- ✓ 提出解决方案
- ✓ 量身订制财富保障方案: FABE 产品说明法
- ✓ 重点产品 FABE 演练
- ✓ 快速成交和提升成交金额技巧

模块二, 异议处理

- ✓ 我要买房?
- ✓ 《保险法》拟修改, 不保本了?

**【学员实际案例研讨破解 (6小时)】**

学员准备实际案例, 现场老师分析给灵感, 指导破解、营销和异议处理方向

## 郑文斯 Jason 老师 CFA CFP

### FRM :

- ◇ **国内稀有最高级别金融证照大满贯:**
  - 特许金融分析师 CFA
  - 注册财务策划师 CFP
  - 注册金融风险管理师 FRM
- ◇ **国内投资顾问 (IC) 业内第一人:**
  - 财富管理从业 22 年; 投资顾问 (IC) 经验 19 年, 投顾团队管理和培育经验 17 年
  - 管理过最大投顾团队 89 人
  - 投顾培育人数超过 2000 名
- ◇ **“专业” x “实战”的超大单传奇:**
  - 最大单次成交金额: 总保费 15 亿+基金 1 亿
  - 最长连续成交纪录: 176 次
- ◇ **快速提升中收的业务推动大神:**
  - 2024 年陪访成功率: 基金 89%, 大额保单/家族信托: 65%
  - 2024 年沙龙路演每场平均成交金额: 基金 1280 万 / 大额保单: 保费 460 万
  - 2024 年沙龙路演单场最大成交金额: 大额保单总保费 6200 万
  - 超过 1000 天银行培训、超过 800 场沙龙路演、超过 5000 次理财经理陪访经验
- ◇ **秒懂高净值人士需求的全球财富管理专家**
  - 22 年经济分析、高净值人士全球财富管理及传承经验 (渣打银行、交通银行、恒生银行、中国银行)
  - 曾任交通银行私行全球专家团代表
  - 曾任宜信财富全国投资顾问(IC)总监
  - 3 间香港大学客席讲师 (香港中文大学、香港科技大学、香港理工大学)
  - 超过 5000 位高净值人士财富管理独立咨询经验



- “UP2U 富产科”公众号创始人
- “大单俱乐部”创始人, 每月 2 场直播, 每场超过 1000 名银行理财经理上线收看直播, 直播回看平均每场 3000 次

## 擅长领域：

1. 颠覆传统的金融产品 (基金、保险、家族信托、黄金)营销推动
2. 投顾/财顾团队的手把手培养和落地实战技巧
3. 新时代的财富风险与传承
4. 全球宏观市场及产品分析

## 咨询和授课风格：

### 懂营销、接地气、出效果

- 1.金融营销培训界最强营销能力老司机，多年大单纪录保持者，真正理解学员实操困难，一针见血捅破常见问题，结合实战案例，接地气地给出有效解决方法。瞄准业绩提升这单一目标，以终为始设计多元化方法和技巧，让学员能迅速将所学融汇贯通。
- 2.善于根据企业需求定制课程，利用场景化进行内容讲解和演绎，善于引发学员自主思考，加强所学内容理解。
- 3.擅长进行现场演练点评，点评观点犀利、分寸有度并给予指导建议。
- 4.行业背景涵盖银行，私行、三方财富；资历集中销售，销售管理，业务推动，投资顾问与培训；以最“前线”视野对于销售痛点提出有效解决方案。

## 精品课程：

◇ **私人银行& 高净值客户:**

2. 《降到 2.5 又如何? 颠覆传统的大额保单 & 分红险营销技巧》
3. 《颠覆传统的家族信托营销技巧》x 实战案例破解训练营
4. 《拉近成交的 KYC 2.0 秘技》
5. 《高净值客户的开拓、经营与维护》
6. 《临界提升和防流失与流失客户挽回》
7. 《如何做大客户的 AUM》

◇ **宏观经济&市场分析:**

1. 《市场分析方法---市场基本面 vs 图表技术面》
2. 《让客户主动投资的基金营销法》
3. 《新时代基金营销、亏损处理和获新客技巧》

◇ **投顾培养:**

1. 《**版权注册课程**---投资顾问全方位业务推动能力》
2. 《投顾手把手辅导项目》

**精品服务 :**

- ◇ **财富管理/资产配置大赛赛前辅导**
- ◇ **客户沙龙**
- ◇ **高客陪谈助推**

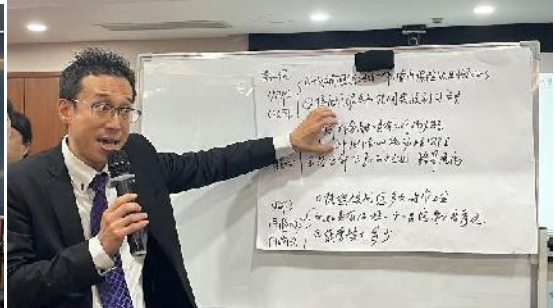
**部分服务客户 :**

工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、招商银行、兴业银行、中信银行、

交通银行、民生银行、光大银行、广发银行、浦发银行、浙商银行、北京银行、宁波银行、泰隆银行、温州银行、恒丰银行、渣打银行、恒生银行、中国邮政储蓄银行、中国人寿保险、汇丰保险、平安保险、友邦保险、工银安盛保险、太平洋保险、保诚保险、天安保险、富德生命人寿保险、大童保险经纪、永达理保险经纪、Hi-Finance、知鸟……

## 【上课现场】







## 【学员反馈】



感恩遇见专业又激情满满的郑老师，很久都没听到这么一场汗尽淋漓的一场课了👍👍



Jason 老师好！谢谢今天倾情授课，受益匪浅。原来谈单的思路有点枯竭了，又重新得到启发。感恩🙏🌹



郑老师您好，不好意思我刚和客户吃完饭。今天听了您的课特别受启发也很受用，想到了很多客户场景，看是否机会可以之后请教您😊



老师讲课很实用，全部都是干货👍  
👍感谢🌹



👍郑老师，今天听您讲课干货满满，让我理清思路，有很大启发，又有动力去营销客户了🙏谢谢老师无私分享🌹



老师，早上好，我是你的学员，听了几次你的直播课感觉讲的非常专业，市场分析很到位，希望后面能和你的脚步一齐进步😊



Jason 老师，上您的课真的学到好多有用的东西，正是我最缺乏的知识点，这不仅仅是理论，而是理论结合实践，如果能在日常工作中加以利用，转化成我自己的语言，肯定可以事半功倍，谢谢老师！希望以后还能有机会继续上您的课，祝您工作顺利 万事如意😊😊



郑老师好😊今天的课程干货满满，受益匪浅，但是又意犹未尽，以后会持续关注老师的直播🙏争做最积极的小粉丝！



郑老师，好中意你的课😊

谢谢，能帮到大家就好，欢迎未来多交流哈😊😊



好多好实用，耳目一新。谢谢老师



老师，多谢你，课程好精彩，上周听完我把您的精华通过我自己粗陋的言语传达给我团队的同事们听，今天成功拉多两个同事过来听，大家都觉得收益匪浅🌹👍



郑老师好



您的逻辑思维销售保险太厉害了，崇拜呀👏👏👏

谢谢，能帮到大家就好，欢迎未来多交流😊



我是大厦支行财富团队长



已经让小伙伴们约您的高客沙龙了