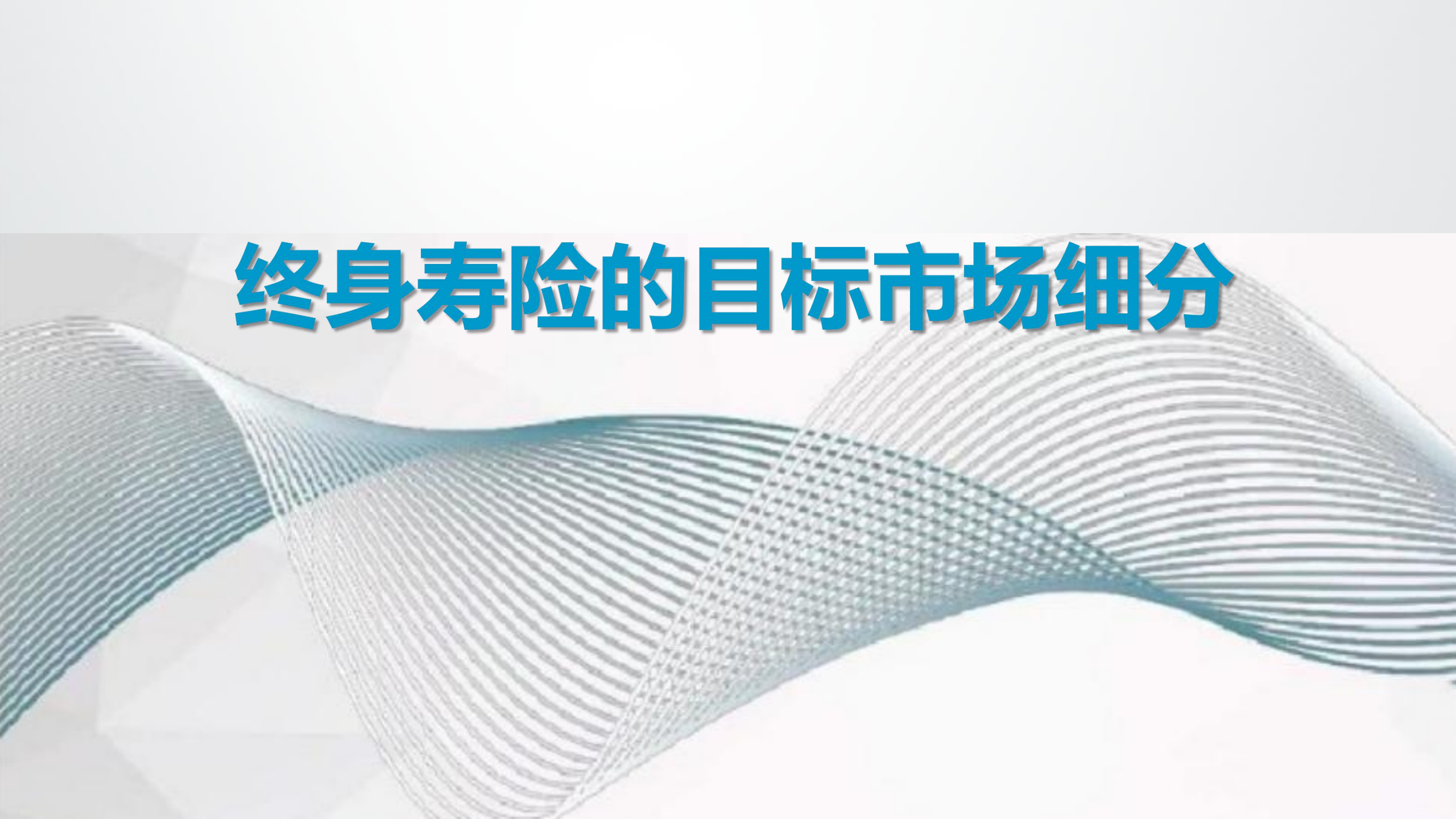


终身寿险的目标市场细分

The background of the slide features a light gray, semi-transparent grid pattern. Overlaid on this are several flowing, wavy lines in shades of teal and light blue, creating a sense of movement and depth. The overall aesthetic is modern and professional.



目录

CONTENTS

01

增额终身寿险的产品定位

02

增额终身寿险的客户定位

03

增额终身寿险的营销定位

增额终身寿险的产品定位

增额终身寿险

极致
简单

身故
保障

+

复利
增额



终身
寿险

增额终身寿险的三大特征

①

寿险

- 保障身故风险（人生最损失最大的风险）
- 金融工具中具有保障杠杆的产品
- 家庭责任的体现

②

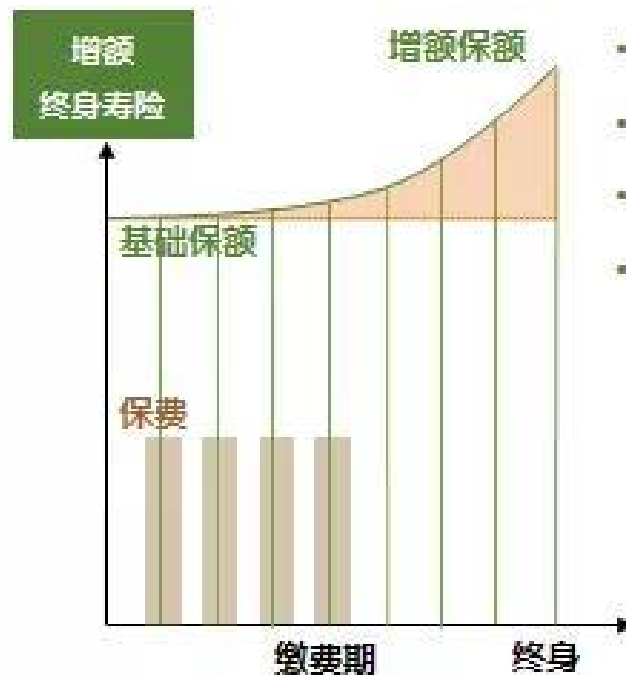
终身

- 有限的缴费期，终身的保障期

③

增额

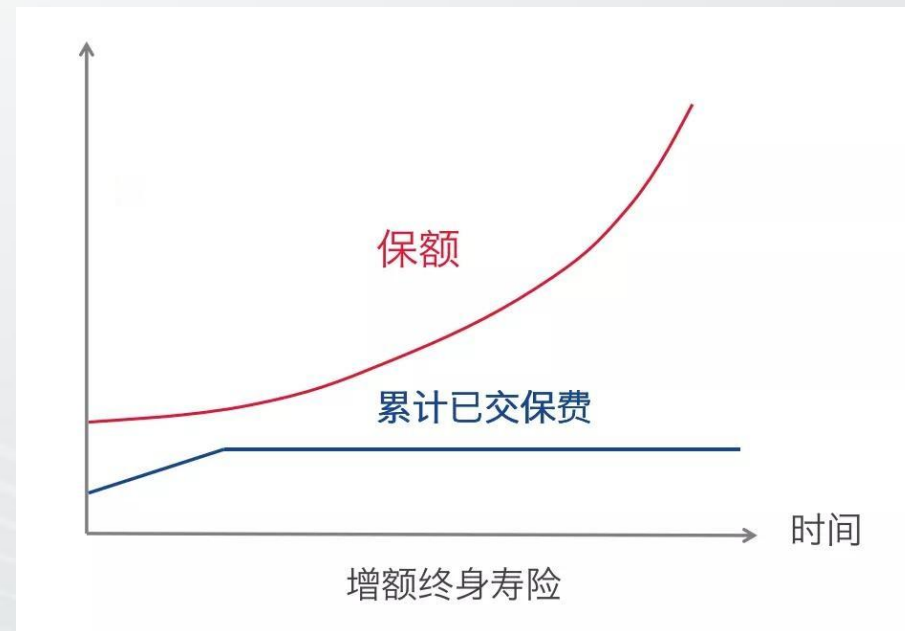
- 有效利用保单价值增长，增加保额
- 身价随时间增长的同时，抵御通胀



- 保额不断累积，保费恒定
- 保单价值逐年增加，保额递增
- 由现金价值累积作为后期保证
- 提供终身保障

增额终身寿险的四大功能

- <1> 储蓄功能
- <2> 法律功能
- <3> 身故保障功能
- <4> 变现灵活功能



增额终身寿--储蓄功能

增额终身寿险是一个以一定复利终身增长的保本、保息的储蓄账户。

账户的现金价值以一定的复利增值, 随着时间的累积, 现金价值不断增长, 具有抗通胀的意义。

增额终身寿险作为资产型保单, 具有保单贷款, 节税避债的功能。

具有资金安全、收益确定性的特点。

无论是作为长期储蓄, 还是教育、养老储备都是不错的选择。

增额终身寿—法律功能

人寿保单作为私人财富保全和传承中很重要的一种工具，具备一定的法律功能。

经过合理保单设计，能一定程度上起到**资产隔离、精准传承**等作用。

《合同法司法解释（一）》第十二条：人寿保险赔偿金属于债务人自身的债权。

《继承法》第三十三条及《最高人民法院关于保险金能否作为被保险人遗产的批复》规定：
指定了受益人的人身保险金不列入被保险人的遗产，为受益人自身债权。

《保险法》第二十三条规定：任何单位和个人不得非法干预保险人履行赔偿或者给付保险金的义务。除去非法目的等保险合同被认定无效的情形外。

增额终身寿—身故保障功能

事业高峰期可保证身价

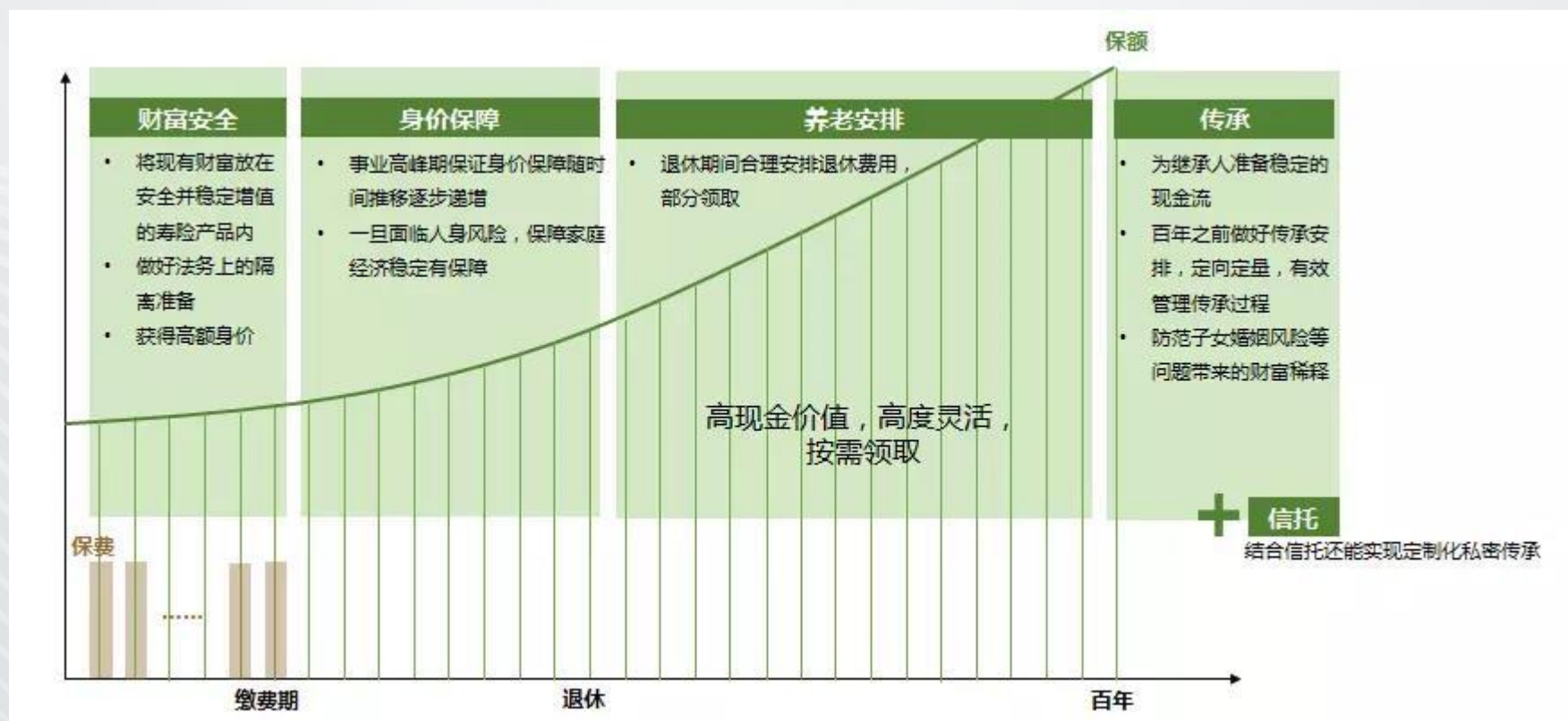
保障随时间推移逐步递增

一旦面临人生风险，家庭经济稳定有保障

增额终身寿—变现灵活功能

增额终身寿险的高现金价值，意味着在必要（需要用钱）的时候，可通过现金价值贷款、减保取现的方式，灵活取现，获得一笔现金流。这笔钱随时可以取出，2-3日即可到账。

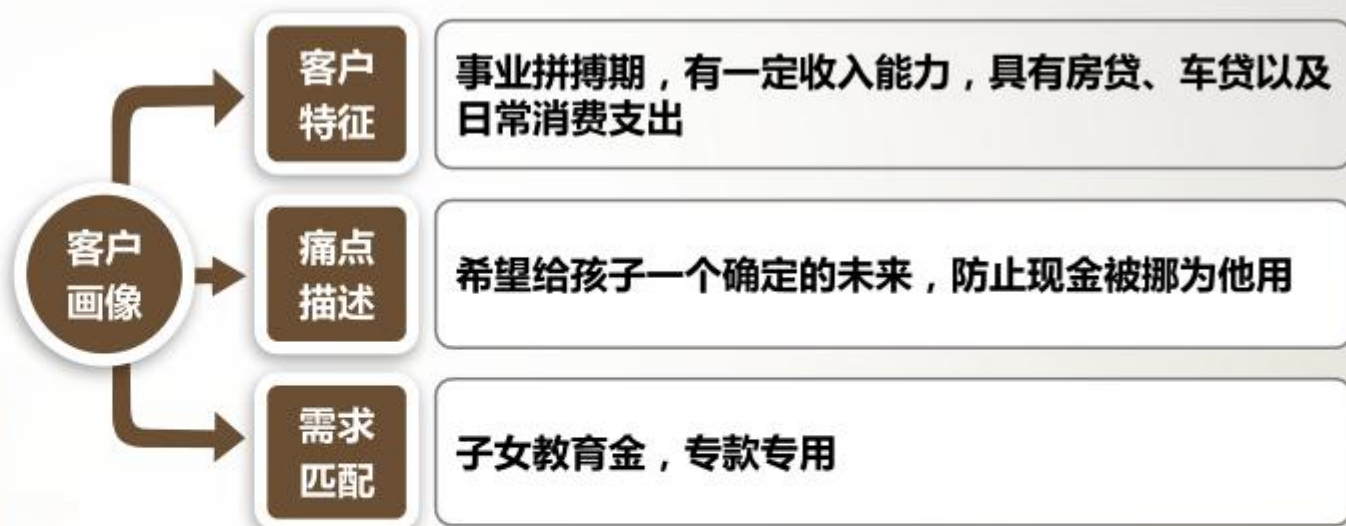
增额终身寿的四大功能体现了极致的简单，极致的灵活，极致的保证，并解决了我们人生四个阶段的普遍问题，从最基本的财富安全，到身价保障，以及养老与传承，都能得到妥善的安排。



增额终身寿险的客户定位

客户群体	购买原因	选择时考虑的功能
普通家庭的客户	子女教育、强制储蓄	孩子将来教育的储备 工作期间的财富积累
中产阶级家庭的客户	家庭责任、养老储备	工作期间身价的保护 养老期现金流的规划
高净值家庭的客户	身价保障、传承方案	与法务税务结合的传承方案 定向且有控制力的传承方案 可结合信托定制更灵活的传承

客户定位 1：规划子女教育



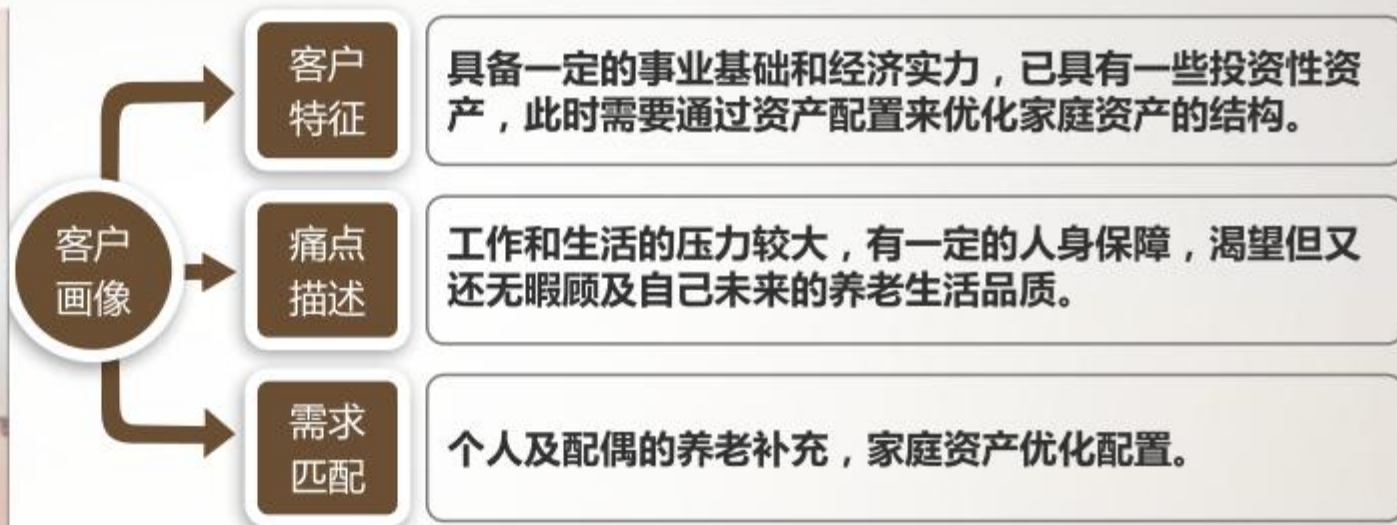
过度消费

容易挪用

储备不足

陪伴有限

客户定位 2：规划品质养老



有资金积累

家庭资产配置

补充养老

客户定位 3：规划财富传承



客户
画像

客户
特征

已经累积了相当程度的资产，家庭结余丰厚，开始考虑财富管理和财富传承的问题。

痛点
描述

对财富的打理缺少规划，投资的手段相对单一，且缺乏资产传承的意识。

需求
匹配

资产增值、隔离风险、定向传承。

保全财富

防止挥霍

风险隔离

定向传承

增额终身寿险的营销定位

拥有财富却不懂得如何管理财富

创造财富却不懂得如何保全财富

“守富” 思维让你真正拥有财富

“守富” 守的是观念

马云曾在浙商总会2018年半年度工作会议上给企业家们分享一个观念：“一定要在阳光灿烂的时候爬到屋顶上修屋顶，千万不要等下雨，下暴雪的时候再跑到屋顶上修一修，你可能就会摔死在屋顶上了。”

“守富” 守的是法律

没有法商思维对于财富规划的界定，任何财富积累都可能会是一场幻灭。信仰法律，认知法律，运用法律是法商思维的必经之路。在习近平总书记要求全面依法治国的重要背景下，中国的富裕阶层急需普及法治观念，打破以往的“习惯性违法”思维。真正的学会运用法律去保护自己的财富安全。

“守富” 守的是工具

创富工具千千万，守富工具两三种。从西方发达国家来看，家族信托工具和保险工具在高净值人士的守富与传富规划中起到了重要作用。这两种工具有一定的法律属性，同时具有结构性特点，起到了风险隔离与有效控制的双重作用。

隔离规划是守富的起点，无隔离不保全，无隔离不传承！

能不能守住财富，要看有没有科学的金融设计和法律工具的配合来实现！

越接近财富，越接近风险
越接近法律，越接近人性
不要用金钱去较量亲情
更不要用财富去考验人性

增额终身寿险的营销定位

- 1、从险出发，以保落地（法商思维）
- 2、大众市场，强调资产的科学配置
- 3、高净值市场，正确科普传承风险

人寿保险就是建立一个源源不断出产现金的备用企业，让他拥有与生命等长的现金流