

人生规划逻辑及应用

养老规划师考试研究中心

学
以
致
用

知
行
合
一



**思考一个问题：
钱的用途是什么？**

**任何的财务规划（理财方式），
都是为最后的财务目标服务的！**

跟我画

钱的用途

赚钱的		办事的	
生意/投资/投机	现金流	生活/消费/人情	教育/婚嫁/养老
赚更多	选择权	想要的	需要的
基金/黄金/权益	活期理财	活期/活期理财	家族信托/ 人寿保险



跟我画

钱的用途



写“钱的用途”：

王总，这个资产怎么配置？

我觉得还是要看一下，我们这个钱的用途是什么？

跟我画

钱的用途

画“大T字”：

王总，我一般把钱的用途分为两种。当然有很多人，会把它分成五种、六种，都无所谓。这个纯个人观点哈，你看我说的对不对？

跟我画

钱的用途

赚钱的

办事的

写“赚钱的、办事的”：

我把钱的用分成两种：

一种钱是用来赚钱的，

一种钱是用来办事儿的。

跟我画

钱的用途

赚钱的

办事的

画“第一个小T字”：
我把这个用来“赚钱”的钱，
也分为两种。

跟我画

钱的用途

赚钱的

办事的

生意/投资/投机

现金流

写“生意/投资/投机”：

第一种，是咱们的生意、投资，还有投机。这个投机不是贬义词，是有些计划之外的短期操作。

（建议根据客户实际的投资，做一下分析，重在强调收益）

写“现金流”：

第二种，是咱们的现金流，它就是咱们企业中的血液，空气中的氧气，是咱们每个人不可或缺的。

（建议跟客户讲个故事，新东方俞敏洪的故事，强调这笔钱对于投资的缓冲作用）

（也可以用二分法进行讲解，永远保留半仓的现金流）

跟我画

钱的用途

赚钱的

生意/投资/投机

现金流

赚更多

选择权

办事的

总结一下

写“赚更多”：

咱们的生意、投资、投机，就是为了帮咱们赚更多的钱，所以叫“赚更多”。

写“选择权”：

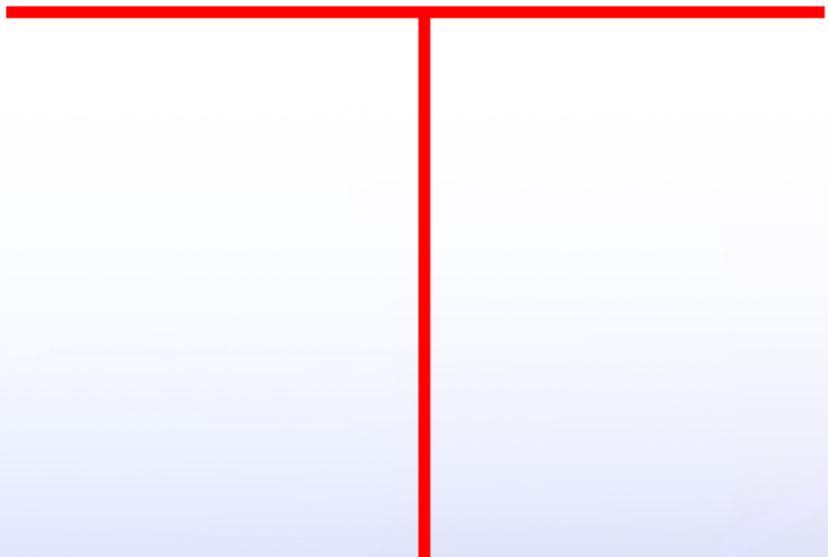
只要咱们有现金流，咱们就有选择的权利，所以叫“选择权”。

跟我画

钱的用途

再画“第二个小T字”：
然后我们来看看“办事”的钱。
我把这个钱，也分为两种。

办事的



跟我画

钱的用途

写“生活/消费/人情”：

第一种，是咱们平时的生活支出，还有咱们平时买个包包、买个首饰的消费，还有平时的人情往来。

（建议根据客户实际的偏好，拉一拉家常，借此也夸赞一下客户）

写“教育/婚嫁/养老”：

第二种，是咱们必须要花的钱，像孩子上学的钱、结婚的钱，还有咱们准备的养老金，这些都是人生的刚需。

（建议根据客户的年龄段、家庭成员和具体需求，来进行交流。这部分内容，也可以调整为传承、家企隔离等法商需求）

办事的

生活/消费/人情

教育/婚嫁/养老



跟我画

钱的用途

总结一下

写“想要的”：

咱们平时的这种开支，都是咱们想要的。赚钱为了啥？不就是为了花么？不就是为了享受生活么？所以我们管它叫“想要的”。

写“需要的”：

咱们人生中的刚需，不管我们愿不愿意准备，或者是有没有准备好，在用到的时候，必须及时足额的拿出来，所以我们管它叫“需要的”。

办事的

生活/消费/人情

教育/婚嫁/养老

想要的

需要的



跟我画

钱的用途

赚钱的		办事的	
生意/投资/投机	现金流	生活/消费/人情	教育/婚嫁/养老
赚更多	选择权	想要的	需要的

画“长横线”：

好的，钱的用途咱们说清楚了，咱们就来看看用什么产品，满足不同的用途吧！

跟我画

钱的用途

赚钱的		办事的	
生意/投资/投机	现金流	生活/消费/人情	教育/婚嫁/养老
赚更多	选择权	想要的	需要的
基金/黄金/权益	活期理财	活期/活期理财	家族信托/ 人寿保险

按上述内容，从左往右进行各类产品的讲解。
重点强调其功能对应钱的用途。

跟我画

钱的用途

赚钱的		办事的	
生意/投资/投机	现金流	生活/消费/人情	教育/婚嫁/养老
赚更多	选择权	想要的	需要的
基金/黄金/权益	活期理财	活期/活期理财	家族信托/ 人寿保险

最后强调 配置顺序：从后往前配



人生的四大刚需中，
哪一个非常重要，
却往往被忽视？

养老规划！

不管你现在有多少钱、有多少资产，如果不提前做好监护人 and 品质养老的安排，到了人生某个阶段，尤其是失能或失智的时候，你的财富未必能服务于你的养老，没有专属的养老金做支撑，我们就无法享有晚年有品质的生活，甚至会丧失生命的尊严。



主动（休闲）养老阶段：约60-75岁

阶段特点：有独立的生活能力和社交能力，
自己的生活自己可以掌控和做主。

财务支出：生活费、旅游费和小额医疗费

存在问题：主动收入中断，生活品质降低。

被动（尊严）养老阶段：约75岁以后

阶段特点：生活不能自理，社交能力丧失，无法独立生活，

自己的生活自己再无法掌控，完全由别人做主。

财务支出：生活费、医疗费和高额且持续的照顾护理费用

存在问题：1. **钱：**照护费用突增，养老金却越来越少；

2. **人：**监护人和继承人如何安排；

3. **资源：**专业且质的康复、照护资源缺失；



人的问题

1. 监护人：

等我们老了，养你老的那个人是唯一一个在你老的时候有权利替你做决定的人吗？没有人替你做决定，你的财富都不能服务于你的养老。这个人是谁，你想好了吗？

2. 继承人：

给你养老送终，陪你走完人生最后一段路的那个人，是你唯一的法定继承人吗？你走了之后能给他留下什么？这个人又是谁？

钱的问题

你有专属的养老金吗？

专属：

不被别的人挪用，不被别的事挪用，不被年轻时的自己挪用。

养老金：

你会用什么方式准备养老金？它是确定会有的现金吗？它能对抗长寿风险吗？



只有有了专属、确定、足额且
可以终身领取的现金流兜底，
才可以确保养老无忧，人生才会
有足够的安全感！





自己居家养老：当我们真到了离不开人的那一天选择居家养老，让**谁来照顾**我们？那时候请**保姆**每个月会需要多少钱？这种需求会**持续多久**？您目前是如何准备的？



与子女同住：我们会不会成为子女长期精力和经济上的**负担**？即便是子女非常孝顺，那他的**配偶**呢？也会一直无怨无悔的跟着照顾我们吗？如果他并非心甘情愿，经常给我们脸色看，我们会不会有寄人篱下没有**尊严**的感觉？如果这时候每个月能确定给孩子一笔钱呢？



去养老机构养老：由养老机构提供**专业**的照顾、护理、医疗、生活起居等全方位服务。想住进好一点的养老院，每年都确定需要**更多**的钱，而且会一直**持续**到我们终老。这笔钱您是如何准备的？

养老看似有“人”的问题和“钱”的问题，但归根结底都是“钱”的问题。

如何才能把我们已经挣到的钱与未来确定要花的钱，以一种契约的方式固定下来，确保养老的时候不但一定有、还得足够用，是需要提前规划和准备的。



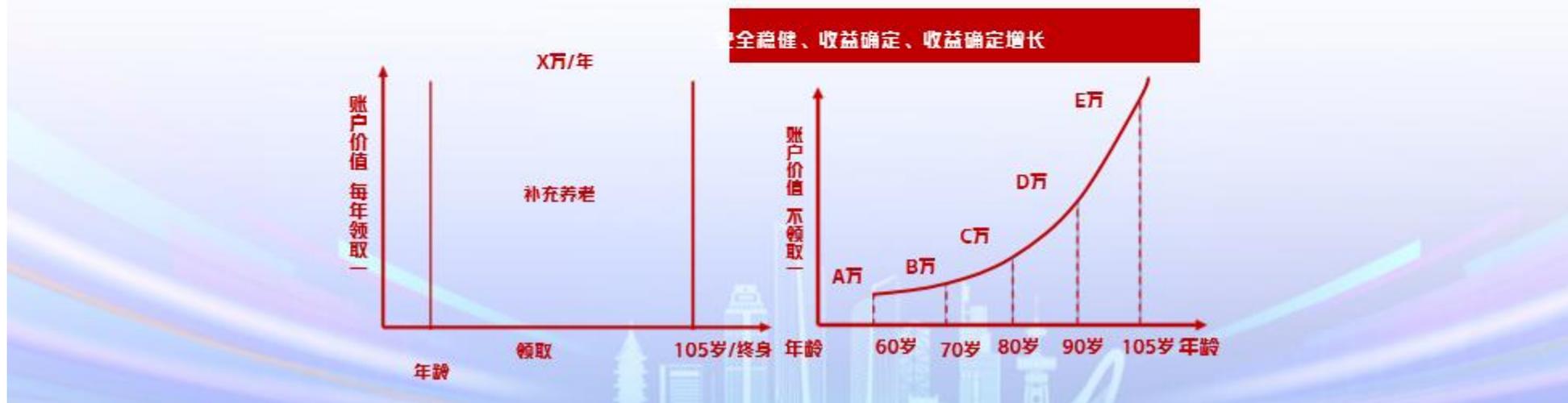
养老金：每年确定的金额，解决养老期的生活和照护费用问题。

医疗金：现金价值的支取，可应对晚年所需外的医疗支出。

应急金：贷款功能可快速低成本融资，以备不时之需，贷款期间，并不影响现金价值的复利增值。

传承金：百年之后，剩余资产留给那个我们最想留给的人，既解决了养老问题，又解决了传承问题。

1. 将短期的现金转换成长期的现金流，并以合同约定的方式确定增长；
2. 在保证本金安全的情况下，实现资产的长期、复利增值；
3. 部分支取、保单贷款，灵活、便捷，可随时盘活资金，贷款期间不影响保单利益。





商业保险的架构设计

投保人

· 本人

- 1、资金控制权保留在本人手中；
- 2、以保单形态存在，可灵活使用资金；
- 3、设立起点较低，具有杠杆放大功能。

被保险人

· 本人

- 1、作为保险标的，需要身体健康；
- 2、越老越值钱；
- 3、可以随时变更受益人。

受益人

· 子女

- 1、领受益金无繁杂手续；
- 2、受益金法定免税；
- 3、受益金个人专属；
- 4、不用偿还被保险人的债务。

保险金信托的架构设计



商业保险 = 法律架构 + 合同契约 + 国家信用保障 + 法律强制执行

养老金储备的方式有很多种，只有商业养老保险才是所有工具里**最确定、可伴终身**的养老资产。

金融属性：去管理资产

法律属性：去解决问题

契约属性：去兑现承诺

不确定的年代
把确定的**财富**
在确定的**时间**
用确定的**方式**
给到确定的人
完成确定的**事**



第一支柱

社保退休金

第二支柱

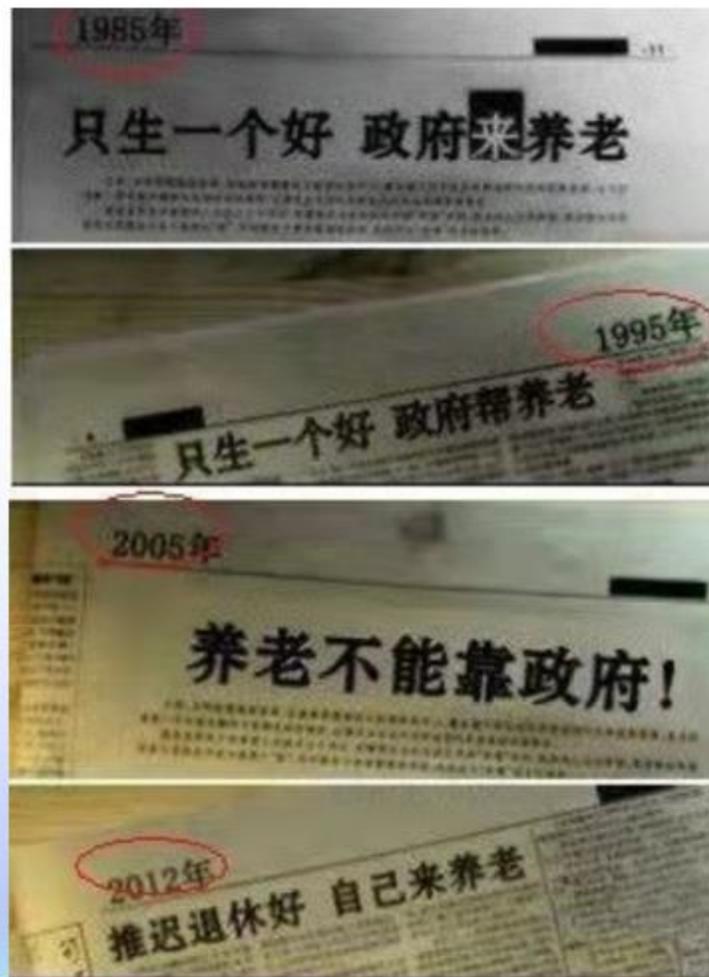
企业年金

第三支柱

商业年金

第一支柱

社保退休金
国家说了算



第二支柱

**企业年金
单位说了算**



第一支柱

社保退休金
国家说了算

第二支柱

企业年金
单位说了算

第三支柱

商业保险
自己说了算

我命由我不由天！

分红型保险

养老金中的“战斗金”

Q :我有存款、理财、股票、基金，还有房产，将来都可以用来养老，不需要再买养老金了。

A :您说的没错，这些都是您的资产，但有个问题也想和您确认一下，就是您能确定这些资产都能服务于您的养老吗？就是将来不会贬值、灭失或是被挪用？而分红保险在给您保证确定养老金的同时，分享保司投资带来的额外收益，您还有比这个更好的方式吗？

隐患：

以上资产都算不上养老资产，因为他们都没有独立、锁定专门为养老去服务，等养老需要的时候，这些资产可能不足了或是不在了，那样的话，养老也就尴尬了。

Q :我把钱都留给孩子，将来就指望孩子养老了。

A :是的，养儿防老已经是我国几千年的传统了，我们的父辈也都是这么过来的。但现在时代变了，和以前不太一样了，这个事您和孩子商量过吗？孩子和她爱人都赞同吗？养老生活一定是手心向下是尊严，手心向上是无奈啊！咱们何不用一种确定的方式把未来的养老生活固定下来，额外的分红还可以支持一下孩子，这不是正是两代人幸福的交点吗？

隐患：

- 1. 子女及其配偶意愿问题，他们愿不愿意给自己养老？晚年生活会不会要看其脸色？**
- 2. 子女能力问题：多是422的家庭结构，他们要兼顾工作、教育子女和照顾老人，压力很大，我们会不会成为他们的负担？**

异议处理——将来这些钱都不值钱了

Q :这个钱要很多年以后才能领，到时候都不值钱了。

A :您说的没错，因为通货膨胀，随着时间的增加，钱的购买力会越来越低，不但是保险，其他金融资产也是一样，都会贬值，您认同吗？另外，对于养老期没有了收入，却一定要花钱这件事，保险起码可以提供一笔确定存在的被动收入，否则这些钱也很难存下来，等养老真正需要的时候会发现根本没有什么钱花，那到时候养老生活怎么办？

同时，为了更好地应对通胀，所以给您选择了分红保险，在通胀期有不错的分红回报，可以很好地实现购买力的对冲，您还在犹豫什么？

关键词： “ 多少问题 ” VS “ 有无问题 ”

做了养老规划，到时候养老金的购买力也许会下降，但至少会有；但不做养老规划，可能到时候根本就没有养老金，老无所依的养老生活是谁都不希望的。

养老金句：

我们都高估了自己把钱留存到养老期的能力，
却低估了自己在养老阶段对养老金的真实需求！

所以商业保险，有多有少都叫“有”，
如果没有，在养老阶段的差距就会挺大的。

Q：保险的收益太低了，我随便做点投资都比这个高。

A：您说的没错，保险的收益确实不高，而且流动性也不好。但在解决确定的养老这件事上，保险却无法被任何其他工具所代替，您知道为什么吗？

关键词： 重谈属性、功能，轻谈数字

对于高端客户，保险的优势在于它的法律属性赋予的功能，也就是帮他们解决问题的能力。保险在解决了他们品质养老的同时，又可以解决其他一些财务问题，是高客购买养老保险的重要原因。

商业保险的卖点是其“十大功能”，尤其是其独有的“**确定性**”和“**持续增长**”，在解决确定会发生的养老这件事上，这个功能是独一无二的，无法被其他任何工具所代替。

01 强制储蓄：强制短期投入，创造长期现金

02 本金安全：合同法律保证，本金安全确定

03 生活规划：补充养老基金，终身生活费用

04 复利增值：确定定价利率，额外分红加持

05 资金融通：保单贷款便捷，部分支取灵活

06
▼ 落袋为安：企业收益留存，安全回归家庭

07
▼ 代际传承：身后精准传承，控制权利在手

08
▼ 债务隔离：架构设计灵活，定向规避债务

09
▼ 税务筹划：免个税遗产税，创造应税现金

10
▼ 隐私保护：不可公开查询，隐私保护性强

THANKS!

感 谢 聆 听

学 以 致 用

知 行 合 一