

养老观念沟通逻辑简介

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：

如果要一样东西
你选哪一个？

金 智 友 亲 长 爱 健
钱 慧 谊 情 寿 情 康

如果要怕一个东西
你选哪一个？

生 老 病 死 残

很少有人选 “长寿” “老”

- 为什么？
- 因为觉得远，所以不关注
- 因为不关注，所以没研究（无知无畏）
- 因为没研究，所以就不买（卖）

xx基本销售逻辑



逻辑没问题，但缺少了对“老”的研究

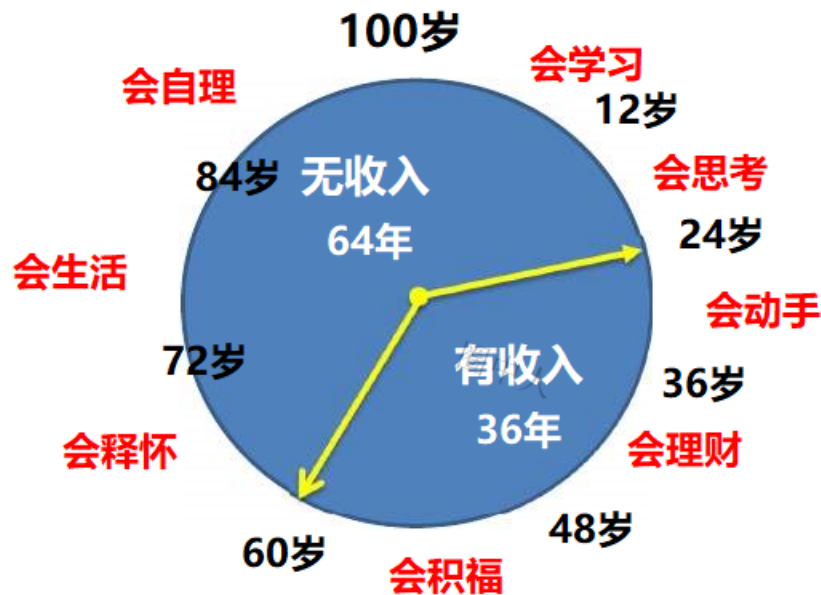
生命时钟

聊什么？

60-72： 老有所为此阶段，自己花钱有打算

72-84： 早做规划养老院，护理费用早打算

84-100： 最美夕阳红彤彤，最后时段更从容



怎么聊？---不出意外，我们都会老的

你真的知道“老年世界”是什么样的吗？

老

土一铲一铲的埋，都快到脖子了，
而岁月还象刀一样在一刀一刀的削.....

老离我们还有多远？

还有多少时间准备：10年？20年？30年？

我向往的年老模样



当我们 年迈，我们都会遇到什么？

年迈

困苦 陪伴 倾诉 望 倾听 依偎 迷茫 孤独 冷漠 冷淡 排斥 病痛 健忘 不理 间隔 取悦 释然 容 悔 艰难 求助 生求 包 间隔 取悦 释然 容 悔 艰难 求助 生求 包

- 硬的变软了（骨头和牙齿变软）
- 软的变硬了（血管和心脏壁）
- 40岁开始起，肌肉流失。80岁时，我们会丢失25%到50%的肌肉
- 30岁时，大脑1400克，能装满颅骨。70岁时已经有2.5厘米的空隙。
- 工程师发现简单的设备一般不老化，而复杂系统必须要依靠多重备用系统
- 我们有一个多余的肾、一叶多余的肺、一副多余的性腺，以及多余的牙齿。
- 而这恰恰，一旦哪个备用零件出错，我们就一下子崩溃了。

- 最好还有收入来源，但不是工资性收入
- 赶紧旅行，趁着人还活络走得动
- 有个爱好，最好拔尖
- 多管少带孙辈

六十岁退休时给女儿的留言

女儿：

给你写信的纸，还是单位用过作废的纸的背面，怎么说呢？工作了一辈子了，什么事情都和单位有关系。但是，从今天开始，我得退休了。

这一天的到来，我无数次的想过，还是觉得突然，当这一天真的到来的时候。昨天下班时，我摸了措办公桌上的疤痕，那还是当年办公室装修时候，工人电钻不小心打上的，居然一转眼就过去了那么多年。昨天晚上，老同事们给我饯行，说了很多从前的事，难为他们还记得，他们不提，我自己倒是真的想不起来了。

不说这些了，你今天会来，我知道，还带着外孙来的吧！你很聪明，是不是想让我给你们带孩子？我知道你们也不容易，上班下班创业不易，孩子更离不开你。你想着老爸退休了，正好帮忙还外孙子，反正他闲着也是闲着对吗？

我都懂，但是爸爸也工作了一辈子了，“世界那么大，我也想去看看”啊，所以请你理解！我已订了飞马尔代夫机票了，不是到那去旅行，我是去那想想该到哪里去旅行！印度、尼泊尔、欧洲、南美洲.....那些只在纪录片那看过的地方，我都想去看看，趁着身体还好，口袋有钱。

对了，我也没有忘记你和我宝贝外孙。你打开的这个信封，最薄的就是这张纸。其它厚厚的的是给你们钱，给外孙找个好一点的保姆、家教吧。

保持联系，爱你的父亲！我会带礼物回来的。



爱好很重要



72—84岁 关于正视健康问题和防范受骗

体检，正在变得越来越重要
养老院，不得不正视的问题
信仰，也许这个时候还不晚
爱好，在这个时候越发重要

老年人是被骗的主要对象

- 保健品
- 电信诈骗
- 收藏品
- 理财产品
- 迷信算命他们不仅好骗，而且53%的父母被骗后，不告诉儿女



没有积蓄的老人， 会有晚节不保的风险

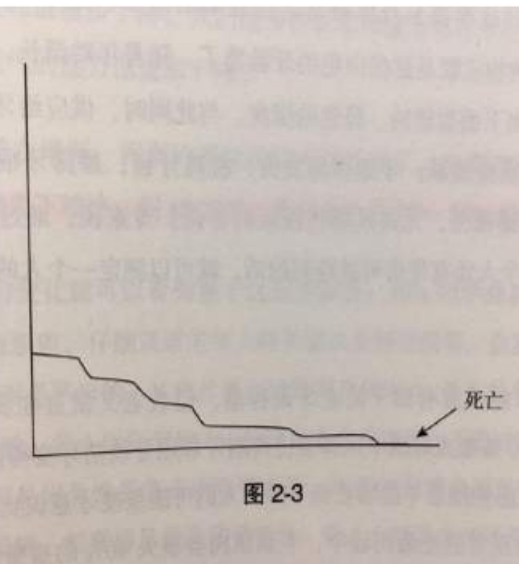
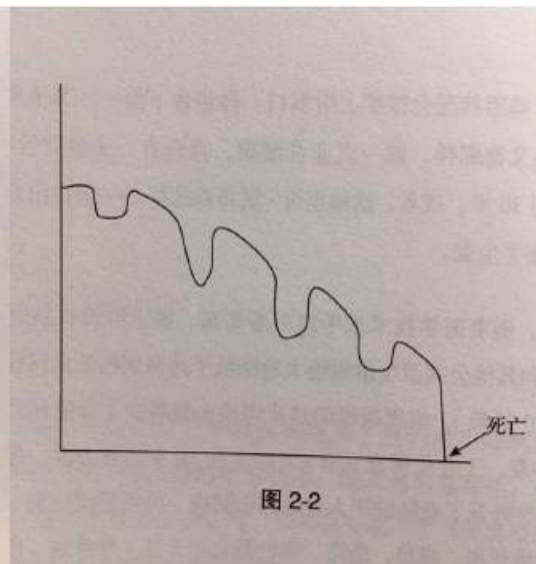
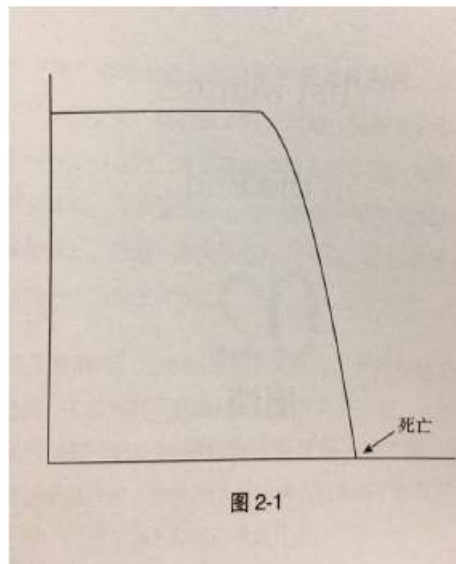
- 1、早做规划养老院
- 2、护理费用早打算

- 根据日本警视厅的数据，在2015年被捕或接受警方盘问的嫌疑犯当中，
- 近两成为65岁及以上的老人；在2000年，老人嫌犯仅占5.8%。
- 老年人大多因在商店行窃或偷窃等轻微罪行而被判入狱。
- 约有七成的老年囚犯会在五年内重回监狱
- 狱警从盯防犯人越狱，渐渐的变成护理人员
- 警视厅发表的一份报告说，日本老人的犯罪率上升
- 可归咎于生活的日益困难、人口老龄化以及纯粹的贪欲。
- 我不想哪天，我们在便利店相见，或者我或者你是被当场抓住的贼



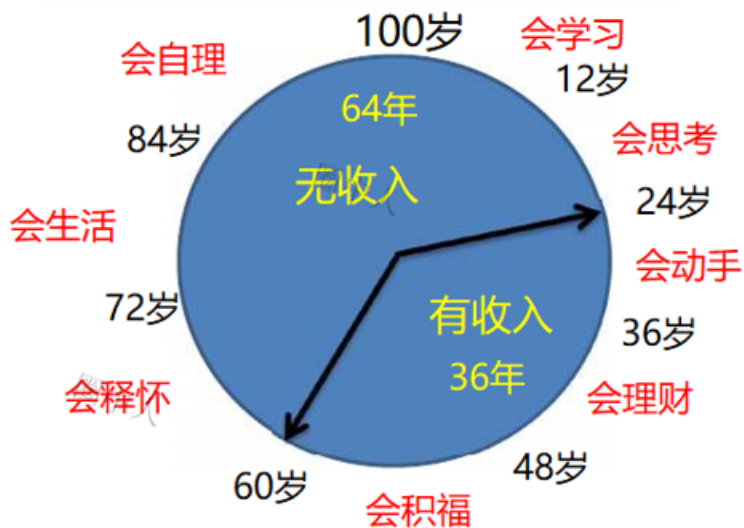
- 体检在变得越来越重要
- 养老院，不得不正视的问题
- 信仰，也许这个时候还不晚
- 爱好，在这个时候越发重要

离世的方式和过去 已经有了很大的变化



好了，关于“老”就聊到这

最后再看一眼生命时钟



促成导入：

早点行动吧，爱孩子就是别给孩子添负担，有钱自己多存点，花不完的再给孩子，毕竟他们也需要了解生活的全部。对自己好一点，在有能力的时候早一点为自己做一些打算，因为到最后你只有自己了。

跟进促成

客户：好是好，我就是没钱买啊……现在钱不够用啊……

客户可能会说此类资金不足等的话，请记一个**犀利**的处理。

业务员：张姐，你以为买个保险要很多钱吗？你每个月存500元有没有问题？

客户：那倒是没有问题……

业务员：每个月存100元有没有问题？

客户：也没有问题……

业务员：那每个月存1000元有没有问题？5000元？1万？……

客户：没问题……没问题……没问题……有问题了，存1万有点困难……

业务员：那就每个月存8800，又好听又吉利，张姐，把你的身份证给我用一下……

一直问到客户可以承受的心理底线！

THANKS!

感谢聆听

学以致用

知行合一