

场景赋能——法商思维和保险六脉神剑

课程背景：

中国经济快速发展，私人财富拥有量发生质的变化，遵循权益保护的底层逻辑，保险法商应运而生。但法商应用场景始终局限于产说会，绝大部分的保险营销员受专业身份和精细化基础知识所限，缺乏法商的结构化思维和应用场景，仅仅依靠法商金句和案例面对企业主等中高端客户常常无功而返。

学习了很多法商课程，为什么依然做不好保险？因为法商学习不能停留在表面，停止在金句；法商场景不能固化在产说会，依赖于律师；当产说会越来越无效，当话术越来越无感，保险营销员你需要创新的服务场景来带动和助推保险成交。

2019年代理人的机遇和挑战：企业家客户可能接受你的理念但可能不接受你的方案，接受你的方案但可能需要更专业的法税架构服务。精细化，精准化，将成为保险代理人的法商应用新趋势。精细化法商融入特定场景，应用特定工具引导精准化客户聚焦财富风险和资产保全，结合宏观环境和最新政策，深度解析时代进程和财富安全的关系，重新解构三高人群和中小企业主的资产配置策略和工具运用。

课程目标：

- 精英化专业形象，确立全新咨询服务场景，让客户主动和你沟通财产的法律问题，顺势引导基于风险管理的财富管理解决方案
- 创新场景设计，实现批量获客，引客，无痕导入理念，降低销售抗拒
- 熟练运用多种工具，引导客户精准化，减少无效展业
- 人群标签画像，精准客户KYC，重点客情分析，准确把握痛点和痒点

课程获益：

- 六部法律模块，精细化学习，掌握底层逻辑，穿透法商吃透保险，新思维新技能，瞬间拔高你在客户面前的高度，在客户面前全面展现你的专业
- 认识保险契约的四种角色和三类权益，熟练掌握结构化保单设计方法
- 建立扎实的客户关系，真实案例情景秒变成为你和高净值人群的谈资
- “实操场景”助你运用法商智慧找到大单成交的落地工具

课程特色：

四个秘诀：

秘诀一：创新场景，降低销售抗拒；秘诀二：把控人性，引导动机归因

秘诀三：问题导向，推演思路方法；秘诀四：四商建模，落地工具执行

五化优势：

内容实务化；呈现案例化；训战场景化；引导工具化；课堂互动化

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：保险营销员，银行客户经理、理财经理、保险公司银保渠道主管

课程形式：精讲+演练+讨论+作业+通关

课程大纲

第一讲：法商思维四度深化

一、精细化：六法支撑，法商看“险”

1. 新婚姻法挑战共有制，还结婚吗？
2. 不懂继承法，结果都是悲剧
3. 公司法：公司法人是个什么人？
4. 税法=收税的法律，你果然还是太单纯了
5. 信托法：一部给什么人的法？
6. 合同法：守护契约精神

二、精准化：客户KYC，精准营销

1. 如何找到你的矿（精准客户）？
2. 如何管理你的矿？
3. 如何营销你的矿？

三、场景化：赋能保险销售

1. 什么是场景化营销？
2. 你的场景在哪里？
3. 为什么法商应用效果不好
4. 法商应用的场景在哪？

四、工具化：增效提速

1. 新媒体工具
2. 问券工具
3. 短音视频工具
4. 话术工具
5. 案例工具

第二讲：婚姻法及应用场景

1. 基础知识精细化

案例：王宝强离婚案所引发的思索

案例：山西煤老板七千万嫁女

案例：歌星张靓颖的婚变

2. 目标客群精准化

1) 全职宝妈KYC

2) 职场女优KYC

案例：《我的前半生》诠释婚姻规划真谛

3. 场景设计案例化

案例：婚姻幸福讲座

案例：子女规划沙龙

案例：相亲活动组织

4. 需求引导工具化

问券：配合场景的在线调查问卷

话术：配合精准客群的掏心话术

第三讲：继承法及应用场景

1. 基础知识精细化

法条：传承工具细细数

案例：李嘉欣公公的传承设计引发的思索

讨论：未来十年的财富转移趋势

案例：肥肥的传承设计及工具应用

案例：独生子女无法继承父母房产

2. 目标客群精准化

- 1) 传统富人 KYC 画像
- 2) 财富新贵 KYC 画像
3. 场景设计案例化

案例：中华遗嘱库

4. 需求引导工具化

问券：配合场景的在线调查问卷

图表：财富报告的数据

话术：配合精准客群的掏心话术

案例：生不拖累，死不麻烦，这才是爱

第四讲：公司法及应用场景

1. 基础知识精细化

法条：《公司法》第三条

案例：企业家的群体风险聚焦

法条：《公司法》第 71--73 条

案例：企业主股权设计与经营风险

2. 目标客群精准化

- 1) 企业家 KYC 画像
- 2) 企业家家属 KYC 画像
3. 场景设计案例化

案例：商会

案例：商学院

4. 需求引导工具化

问券：配合场景的在线调查问卷

短音视频：企业家案件记录录

话术：配合精准客群的掏心话术

案例：公司经营风险实务案例

第五讲：合同法及应用场景

1. 基础知识精细化

法条：合同订立的邀约流程

案例：保险代理人经常性的错误行为

研讨：保障缺失的背后折射契约精神缺失

2. 目标客群精准化

- 1) 企业家 KYC 画像
- 2) 中产客群 KYC 画像
3. 场景设计案例化

案例：公证的效力大于合同的效力吗？

案例：企业家常见合同风险

4. 需求引导工具化

问券：配合场景的在线调查问卷

短音视频：合同纠纷案件记录

话术：配合精准客群的掏心话术

案例：保险合同风险实务案例

第六讲：税法及应用场景

1. 基础知识精细化

法条：新个税条例列举

案例：综合所得汇算清缴的实务

案例：中国税收元年大事记

案例：中美税种对比解析

案例：保险工具实现税筹转化的方法

2. 目标客群精准化

1) 企业家 KYC 画像

2) 富裕人群高资产 KYC 画像

3) 打工皇帝 KYC 画像

案例：税--中小企业主的核心关注点

3. 场景设计案例化

讨论：税收筹划服务场景的建立

4. 需求引导工具化

问券：配合税收筹划场景的在线调查问卷

短音视频：税收场景的案例政策汇总

话术：配合精准客群的掏心话术

案例：国内外涉税案件

第七讲：信托法及应用场景

1. 基础知识精细化

法条：信托资产面面观

案例：哈默家族信托资产保护案

法条：信托当事人细数

案例：肥肥信托设立的价值和意义

2. 目标客群精准化

1) 大公司高层 KYC 画像

2) 大家族核心 KYC 画像

3. 场景设计案例化

讨论：信托回归本源，拓宽服务价值链

4. 需求引导工具化

问券：配合场景的在线调查问卷

短音视频：信托设立的案例汇总

话术：配合精准客群的掏心话术

案例：国内外信托设计的成功案例

金句总结

小组长分享

证书颁发

拍照留念