

# 赢在税商——大保单生产线

## 课程背景：

2019年被称为“中国税收元年”，我们经历了影视圈查税风暴，社保入税，国地合并，新个税改革，CRS实施，电商法及个税APP上线等等涉税大事件。新中国历史上，第一次如此密集的财税新政推出，第一次如此快速的财税政策决议通过，第一次如此重大的财税政策全面实施。作为一名合格的专业的保险代理人是否能看透大规模财税政策实施背后的深意，是否能读懂社保税，新个税在征管政策中的变化，是否能了解税收征管变局背后的资产配置调整信号？是否能发现新税改带给保险代理人职业发展的新机遇？

新形势，新政策，新机遇，当面对来自中高端客户财富管理更多的税收，法律等复杂需求，以及资产配置面对经济剧烈变化所要做出的结构化调整，保险代理人需要专业能力去匹配，需要税商，法商，财商，善商等创新场景去服务。

然而，保险代理人的税感和税商尚且匮乏，如何影响客户……当我们和客户沟通税收问题时，心中充满了不自信，开不了口…当我们谈起了税收筹划时候，专业的匮乏让谈话戛然而止…

金融服务呼唤专业，面对中高端客户的复杂需求，以问题为导向，提供独专同行的全面财富管理解决方案，税收筹划场景无论是在拓客，锁客等客户经营上，还是在分析，方案等专业能力壁垒上，都给追求专业服务的保险代理人提供了最好的路径与舞台。

## 课程目标：

- 升级思维：认知税感，运用税商
- 强化基础：知识提炼，案例实务
- 锻炼技能：专业提升，经验内化
- 打造场景：高端定制，定位场景
- 持续服务：顾问流程，批量拓客

**课程时间：**2天，6小时/天

**课程对象：**银行，保险，三方等理财顾问

**课程方式：**课程讲授60%，案例分析及实操练习40%

## 课程特色：

- 项目化：把握学员需求，实现绩效为目标
- 案例化：解析现实案例，反复淬炼成技能
- 实务化：回归思考运用，知识燃烧重运用
- 工具化：专业流程控制，关键环节用工具
- 场景化：降低销售抗拒，人性营销靠场景

## 课程大纲

### 课程先导：

1. 保险销售的“第一性”原理
2. 保险代理人的“小趋势”
3. 场景化思维的运用

### 第一讲：他山之石——世界保险业发展经验

1. 税收政策是撬动保险市场需求的最重要杠杆
2. 美国税收史

### 3. 中美税感不同点

案例研讨：《肖申克的救赎》

### 4. 台湾税收与保险

- 1) 台湾税收收入
- 2) 台湾保费收入
- 3) 台湾专业的保险代理人

案例分析：你学不会的永达理经代

## 第二讲：新形势新政策新机遇

### 一、新形势

1. 特朗普“妖”刀+美联储“屠龙刀”

案例分析：美联储加息史

2. 运势与周期

小组研讨：中国走向哪里？日本，拉美，美国？

3. 经济下行与底线思维

### 二、新政策

1. 经济政策：货币政策与财政政策

小组研讨：“四万亿”的影响

2. “去杠杆”到“稳杠杆”：政策风险管理

小组探讨：暴雷潮中的 P2P

### 3. 聚焦财税大事件

- 1) “冰冰”事件到“权健”崩塌
- 2) 社保入税
- 3) 个税深度解读

案例：东莞个人账户案件

- 4) CRS 高净值客户的噩梦

案例：新西兰账户事件

- 5) 金税三期，不可低估的财富风险

案例：北京企业发票案

### 三、新机遇

1. 新形势下高客财富三大风险
2. 资产配置结构化规模化变革

案例分析：客户的焦虑就是商机

## 第三讲：税商场景

### 一、定义客户的三个维度

1. 高资产客户 KYC
2. 高收入客户 KYC
3. 高周转客户 KYC

案例：医疗行业的客户群体 KYC

### 二、定位场景，推销还是营销？

1. 医生，律师，会计师都是怎么营销的？

互动：我们的差距在哪？如何定位自己？

2. 总有一款适合你

案例分析：富裕人群的服务场景

### 三、大保单的销售逻辑

1. 有钱人的烦恼

2. 销售就是搞定痛点

思考：别人的大单是怎么产生的？

3. 痛点思维催生的销售逻辑

小组讨论：如何找到客户的痛点？

#### 四、与三高客户，如何快速建立服务契约

1. 蹭热点

案例：玩思维，不玩体力

2. 傍大“款”

案例：你的能力需要背书

3. 推服务

案例：保险服务的差异化

4. 建场景

案例：危机到位，马上消费

工具：财富管理安全测试表

#### 五、高端培训式营销——私享会场景

1. 匹配高端的主题

2. 三段式活动设计

3. 匠心文案，魅力邀约

4. 高端讲授，细致体验，完美交流

工具：客户邀约技术

### 第四讲：税收基础与筹划

#### 一、税改下三高人群的税商思维构建

1. 税收和税收征管基础知识

2. 税收居民身份确认

3. 税商的红绿灯思维

4. 和财富管理有关的税收内容

工具 1：税种分类和我国税收结构

工具 2：世界主要国家税负对比

#### 二、税收筹划原理和基本方法

1. 相对节税和绝对节税

2. 税基式，税率式，税额式筹划原理

3. 税收筹划九大技术

工具：九大技术思维导图

案例：重点客群的税收筹划案例

#### 三、新形势下的财富周期与资产配置策略

1. 财富周期的资产配置策略

2. 高净值客户的资产配置十八箴言

案例分析：高客税收筹划五大要点

### 第五讲：税收筹划与大保单规划

#### 一、法律依据

1. 法条：保险工具涉及个人所得税的规定

2. 法条：保险工具涉及企业所得税的规定

3. 法条：保险工具涉及遗产税的规定

4. 法条：保险行业涉及法律的规定

工具：保险税收筹划的全景思维导图

## 二、保险工具置换四大方法

1. 跨品类置换

案例：将现金资产转化为保险公司的赔偿金

2. 跨代际置换

案例：将征税资产转化为他人的免税收入

3. 跨时空置换

案例：将当下征税的资产转化为未来才征税的资产

4. 跨领域置换

案例：将你的保险资产灵活运用为良性的负债

## 三、税务筹划与保单配置五大关联

1. 现金流管理工具

案例：张老板的企业税务稽查案件

2. 遗产税规划

案例：韩国 LG 遗产案的启示

3. 资金合法来源的背书

4. 高度安全的紧急备用金

5. 境外税收筹划

金句总结

小组长分享

证书颁发

拍照留念