

# 《保险法商下大单营销特战营》

## 【课程对象】

高端客户、投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、客户经理、基层主管、支行负责人、分行行长

## 【课程时间】

1天，6小时。

## 【课程大纲】

### 一、国内外经济形势分析

1. 互动积分竞赛
2. 今年黑天鹅分析
  - A. 国家类
  - B. 机构类
  - C. 企业类
3. 国内外宏观数据梳理

### 二、大单销售前神州财富管理工具解析

1. 人民币与SDR
2. A股八年抗战首部曲
3. 套牢黄金大妈攻略
4. 黑金风云之货币大战
5. 私募你所不知道的事
6. 信托刚性兑付神话
7. 人民广场P2P大战

### 三、法商下高端客户致富之道

1. 案例：财富传承
2. 家族财富管理核心
3. 财富管理服务
  - A. 财务规划
  - B. 策略规划
  - C. 治理规划
  - D. 咨询规划

4. 最佳理财师具备要素？

5. 家族财富传承三法

A.SFO VS MFO VS VFO

6. 保险的重要性

7. 国内外保险市场分析

8. 打造完整保险规划

9. 保险销售从需求入手

A. 净值与浮动型资产比例

B. 生命需求曲线

C. 客户资产配置法则

#### 四、高端客户法商之道

1. 财富分配主要风险

A. 遗产风险

B. 败家子风险

C. 婚姻风险

D. 经营风险

E. 贬值风险

F. 税负风险

G. 家人风险

H. 隐私风险

I. 侵权风险

J. 意外风险

2. 大类风险下法商资产配置

A. 公司法

B.合同法

C.遗产税法

D.所得税法

E.继承法

F.保险法

3.法商资产配置八关键