

保险与财富安全

【课程背景】

1. “保险姓保”——寿险正处在转型中，保险公司传统的销售模式在发生革命。人海战术、“开门红”、人情单这些过去的招术已经不能适应高净值人群的需求，客户需要提供有含金量的服务。
2. 利用法商知识帮客户做好资产保全、婚姻财富筹划、税收筹划和资产传承。一改过去“王婆卖瓜”式销售，让保险“顺便”的被卖出去。

【课程收益】

1. 从“保险推销员”变成“法律、财务顾问”，提高签单成功率。
2. 提升专业形象，给客户增加信任感。

【课程时间】半天，3-4 小时/天

【课程对象】销售人员

【课程方法】讲授、案例分析、视频等

【课程大纲】

第一讲：我们的财富面临的威胁

一、互动：我们的财富面临哪些威胁？

二、案例分析

1. “土豆”老板离婚失妻、失钱、失公司

2. 分家不公，兄弟成仇

3. 贾跃亭欠债被冻结财产

第二讲：“老司机”的安排

一、温州大火，肇事者财产被冻结，保险度难关

二、巧用工具，蔡万霖少交 700 亿遗产税

三、保险，不仅仅是“生、老、病、死”

1. 防止“代位权”

2. 防冻结

3. 防强制执行

四、保卫财富，提前规划

1. 投保人设计

案例：马总债务隔离规划

2. 受益人设计

案例：阿玲婚姻财产保全规划

3. 巧用保单贷款设计，投保不花钱

4. 投资工具组合，百亿资产无忧传承

五、疑难解答