

法商思维卖保单

【课程背景】

1. 寿险代理人普遍感觉业务难做，除了国人保险意识不强之外，自身的原因有：不专业，还停留在 20 年前的销售模式。仅仅把自己当成一个产品推销员，而不是真正的家庭财务顾问。
2. “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。
3. 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”，提高保单成功率。
2. 提升专业形象，给客户增加信任感。

【课程时间】2 天，6 小时/天

【课程对象】保险公司、代理公司销售人员、银行理财经理

【课程方法】课程讲授 50%，案例分析及小组研讨 25%，演练 25%

【课程大纲】

第一讲：新思维、新营销

一、传统销售思维——追求快乐

讨论：目前常用的销售模式

二、富人的麻烦

1. 离婚造成财产分割
2. 债务风险
3. 子女败家
4. 高税收
5. 疾病与意外

三、法商思维——逃离痛苦

第二讲：债务隔离筹划

- 一、欠债真的能“不还”吗？
- 二、保险债务隔离的法律依据
 1. 防止“代位权”
 2. 防冻结
 3. 防强制执行
 4. 解读“父债子还”

讨论：老胡留下的债小胡该还吗？

三、具体操作

1. 投保人设计
2. 受益人设计
3. 险种的设计
4. 保单贷款设计
5. 用对保单贷款，投保不花钱

四、演练

企业主郑老板的债务隔离筹划

第三讲：婚姻财务筹划

一、案例解读——默多克的离婚

二、麻烦的根源——财产混同

案例讨论：钱到底归谁？

三、法院对于保险金分割的态度

四、保单设计

五、关于财产公证

六、演练

大家来设计，帮林总保住女儿的财富

第四讲：税务筹划

一、通过筹划可以少交甚至免交的税

二、晚点交也是种方法

三、保险的安排

四、全球征税，我们怎么办？

五、演练

帮吴总做税务筹划

第五讲：资产传承筹划

一、案例分析

1. 分家不公，兄弟成仇

2. 传承有方，堪称典范

二、子女继承房产，不是想象的那么简单

三、解读遗嘱的运用

四、信托+保险,威力无边

五、顶级服务——家族办公室

案例分析：BAT 的家族信托

六、演练

帮于总做资产传承筹划