

# 年金销售与法商知识专题培训

主 讲：金玉成

## 课程时间：

2天，6小时/天

## 课程对象：

一线销售团队员工及相关管理者

## 授课方式：

专题讲授、案例分析、现场演练、小组研讨、互动提问、头脑风暴、启发教学

## 课程大纲：

### 第一讲、年金销售

#### 一、年金险销售逻辑

##### 1、养孩子的钱——教育理念

###### A、教育理念引导七个切入

###### B、教育三问

###### C、教育理念植入

###### D、教育三个逻辑

##### 2、养自己的钱——养老理念

###### A、养老四问

###### B、正确的养老理念

###### C、完美养老年金必备的特征

###### D、养老三个逻辑

3、销售逻辑系统梳理

## 二、教育年金销售新思路

- 1、父母之爱子，则为之计深远
- 2、教育是否可以铸就未来
- 3、再穷不能穷教育
- 4、50%的教育支出，你准备好了吗？
- 5、教育风险：每个人不得不面对的挑战
- 6、年均增长 20%的教育消费
- 7、养的起 vs 教的起
- 8、教育金规划的四大原则
- 9、选择教育年金的四大优势

话术分享：教育年金提问式销售

## 三、养老年金销售新思路

- 1、为什么买养老年金
  - A、直面养老事实：谁来决定我们活多久
  - B、年老带来的四大问题
- 2、养老规划四个要点
- 3、家庭养老的三要素
- 4、案例分析：如何解决养老问题
  - A、社保养老
  - B、银行存款养老
- 5、年金险的意义功用

- 6、买年金的六个优势
- 7、养老的三个逻辑
- 8、财富管理三个逻辑
- 9、传承三个逻辑
- 10、为什么要现在买年金

## 第二讲、法商在家庭财富管理中的运用

### 导入：从郎咸平的婚变谈法商

#### 一、寿险营销迎来法商时代

- 1、传统寿险营销面临的四大挑战
  - A、传统营销模式竞争激烈
  - B、人海战术，大进大出
  - C、产说会功效日益下降
  - D、银保监会 134 号文
- 2、行业监管带来的营销模式转型
- 3、法商技能在营销中的三大作用

#### 二、保险在婚姻中的运用

- 1、民政部离婚率数据分析
- 2、我国法律中的个人财产范围分析
- 3、关于房产

#### 案例分析

婚前财产隔离方案（一）

婚前财产隔离方案（二）

#### 4、中华人民共和国婚姻法相关条文分析

案例分析

#### 5、富不过三代的法律解释

#### 6、富过三代的两个解决方案

#### 7、《2015年最高法第八次关于民商事审判工作会议》解读

### 三、保险在继承权公证中的运用

案例分析：房地产董事长的遗产分割

#### 1、继承遗产必经的四个法定程序

#### 2、继承权公证收费表

#### 3、保险在财富继承中的四大优势

### 四、遗产税筹划与保险应用

案例分析：王永庆的119亿遗产税与蔡万霖的5亿遗产税

案例分析：温世仁创记录的60亿遗产税

#### 1、中国会不会开征遗产税？

2007/5、2012/7、2014/2、2017/5、2017.....

#### 2、不管你是否承认，狼是客观存在的

#### 3、财政部《遗产税暂行条例法案》

### 五、现场演练

## 第三讲、课程回顾与互动交流