嘉霖財智

抽絲剝繭—
法商思維拆解人壽保險銷售

情商切你打開話題，法商助你解決難題，財商助你回歸主題

法商落地
保險銷售七步曲

嘉霖財智



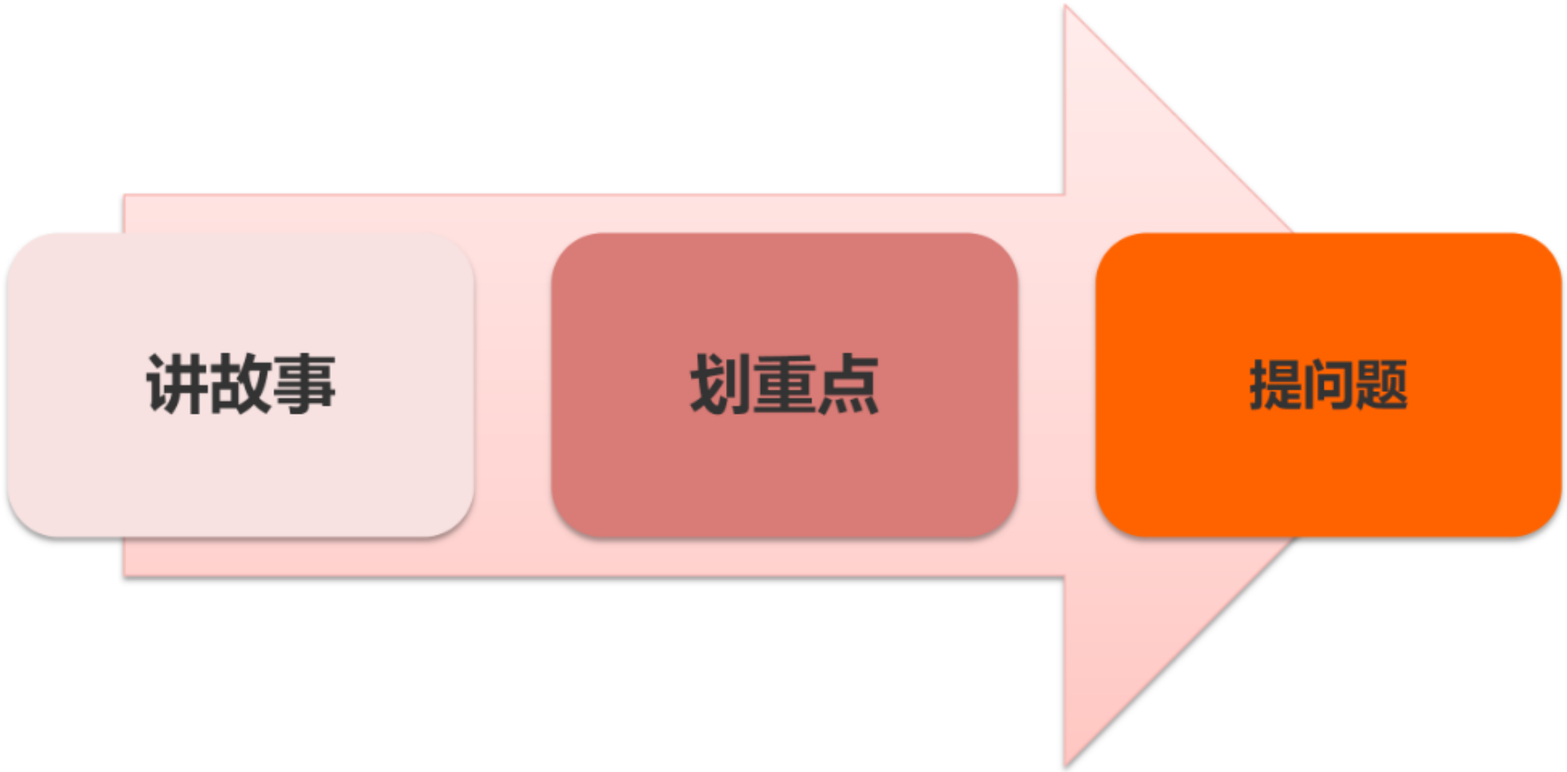
客戶資訊收集

嘉霖財智

- KYC就是 KNOW YOU CUSTOMER，瞭解你的客戶，識別客戶法律角色，分析客戶的法律風險。
- 客戶資訊分為三個維度進行收集：
- 家業（家庭結構信息）
- 企業（企業結構信息）
- 產業（資產配置信息）
- 從這三個維度去分析獲取客戶的不同資訊，組合成客戶的一份全面體檢報告。

情商助力打開話題

嘉霖财智



一个好问题要胜过一百个答案。

故事激發情感共鳴

嘉霖財智

- 大腦偏愛講幫事，講故事能讓別人記住你傳遞資訊。運用故事，充實溝通內容，讓主題深刻，增加表達效果。
- 構建屬於自己的案例庫：（1）婚姻風險：《什麼人掌燈，把你照亮》、《首富家婚前協議》、《蓄謀已久的宮庭政變》、《富家女獨追鳳凰男》、《消失的Wephone》、《“複出”的宋喆》等；（2）企業家風險：“真功夫“蔡達標、摩拜單車、獨角獸的”改姓”、小馬奔騰“融資對賭”、柏聯集團翁媳200億之爭，垂死爭紮的賈躍亭等；（3）企業傳承風險：“首富”變“老賴”的 李兆會、王思聰中國電競最大功神、海翔藥業羅煜竑因賭債賤賣股份、臺灣“第一世家”繼承人辜成允；（4）通用：杭州小麗，北京小劉（5）保全金融工具應用實例：國美杜娟，龍湖地產等

法商知慧切入五步曲

嘉霖財智

關鍵
提問

回歸主題
發掘關注點

針對
提問

法商
知識
闡述

資訊
收集

You Are What You Ask-提問技巧

嘉霖財智

- **快速切入提問，不急於回答，不陷入淨論，連續發問，洞識背後；**

例如：之前都已 買過哪些保險？為什麼會想到買保險？對保險有什麼看法，為什麼？你心目中的保險是投資嗎？是吖，為什麼不信，是不是發生過什麼事讓你不信?

- **回歸主題，發掘關注點；**

例如：“我理解你的想法，但其實我們把保險想得過於複雜，事實上，保險是用來解決問題，包括個人，家庭，甚至企業中的風險管理問題：

（1）針對一般家庭，保險主要解決風險：意外，健康，養老，子女健康，子女教育，子女創業扶持。

（2）針對企業主等高淨值客戶，除了上面風險問題外，更重要是資產保全，債務隔離及資產傳承問題。

“

You Are What You Ask-提問技巧

喜霖财智

- **再針對性提問，獲得更客戶回應與交流，瞭解他更多資訊及內心想法，為接下來闡述法商觀點及案例鋪墊；**

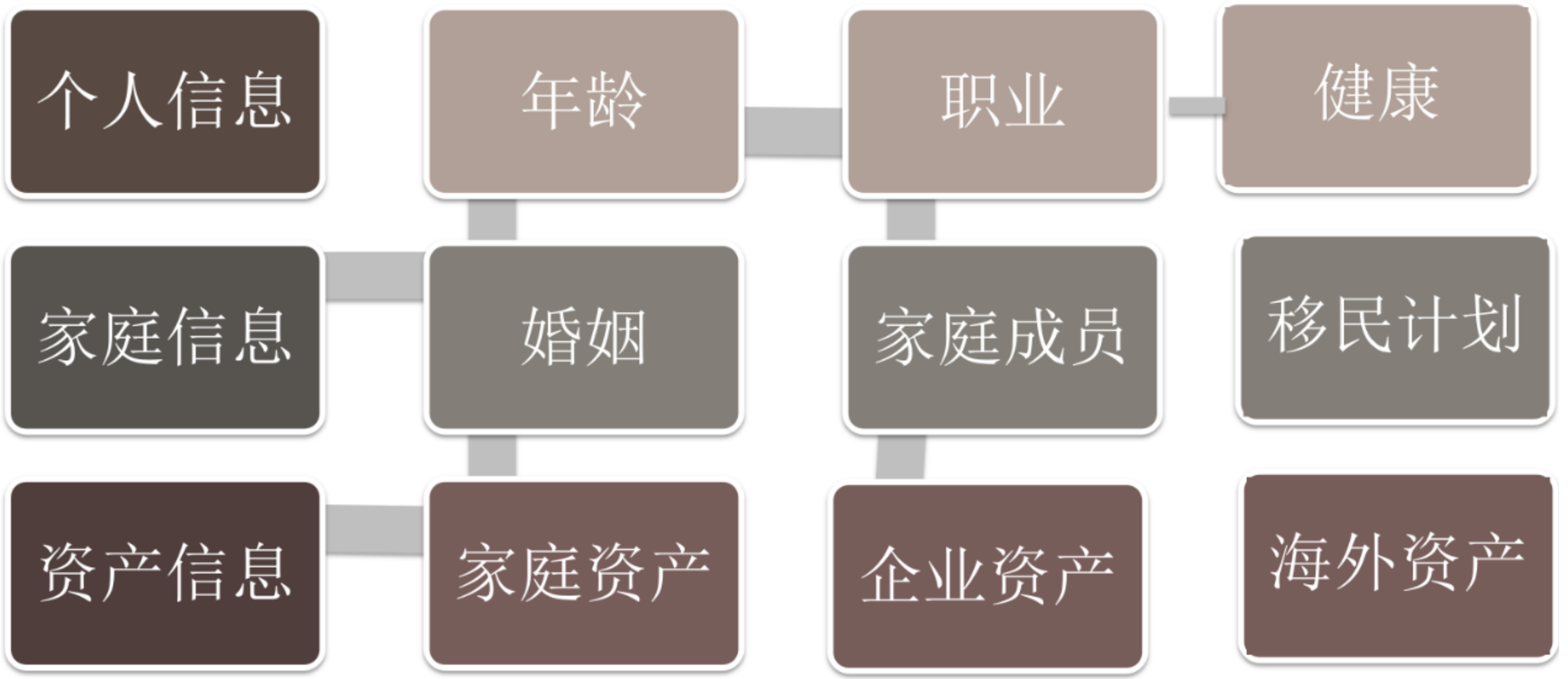
例如：王總，像你經營企業多年，一定很有經驗，我想請教你，一般企業經營會有哪些風險？如果企業經營中發生債務風險，會不會牽涉到財產凍結，一般哪些資產會首先遭殃？企業經營過程中會不會有現金充不足問題？家族企業二代接班是否有風險？

- **法商知識點闡述及經典案例引用。**

例如：王總，其實關於資產保全和資產傳承的確是目前高淨值客戶考慮最多的，那他們主要考慮有哪些方面？例如企業經營中訴訟風險，現金流風險，企業經營及資產傳承中自己及子女婚姻風險，還有企業經營中關鍵人的人身風險所引發企業經營風險，傳承中稅務籌畫等，這一系列問題是現在高淨值人士考慮最多，而且越來越多的企業主瞭解到保險，家族信託這些金融法律工具在這些問題解決起到其他金融理財工具起不到的作用。(再應用法商經典案例激發客戶對保險的興趣與方案的索求)

收集信息：收集客户的家庭及资产信息

嘉霖财智



八大維度認識高淨值客戶的“魂”

嘉霖財智

成長經歷	教育背景	性格特徵	思維模式
判斷標準	行為習慣	生存危機	情感世界

資訊採集：繪製客戶的有效畫像

嘉霖財智

- （一）基礎資訊：標定人基礎屬性的資訊。它的特點：穩定性強，基本資訊不改變或輕易改變。例如一個人婚姻狀況，雖然會由為結婚，離婚，但是基本上不會在短時間內輕易改變或頻繁改變。相對在一定時期內保持穩定。
- （二）行為資訊：一個人平時行為習慣，例如運動習慣，作息習慣，工作習慣。它的特點是，易觀察，可分析。
- （三）態度資訊：一個人對特定現象和品牌的態度，還有三觀等等 。它的特點是，容易瞭解和詢問，但需要辨別真偽。例如，你和一個人聊到“小三”的看法，出於道德的壓力，她可能表示不屑，但是可能自己過去就做過小三，而且人對自己行為和別人行為態度往往是不同。比如說，自己出軌的都是真愛，別人出軌的都是壞人。

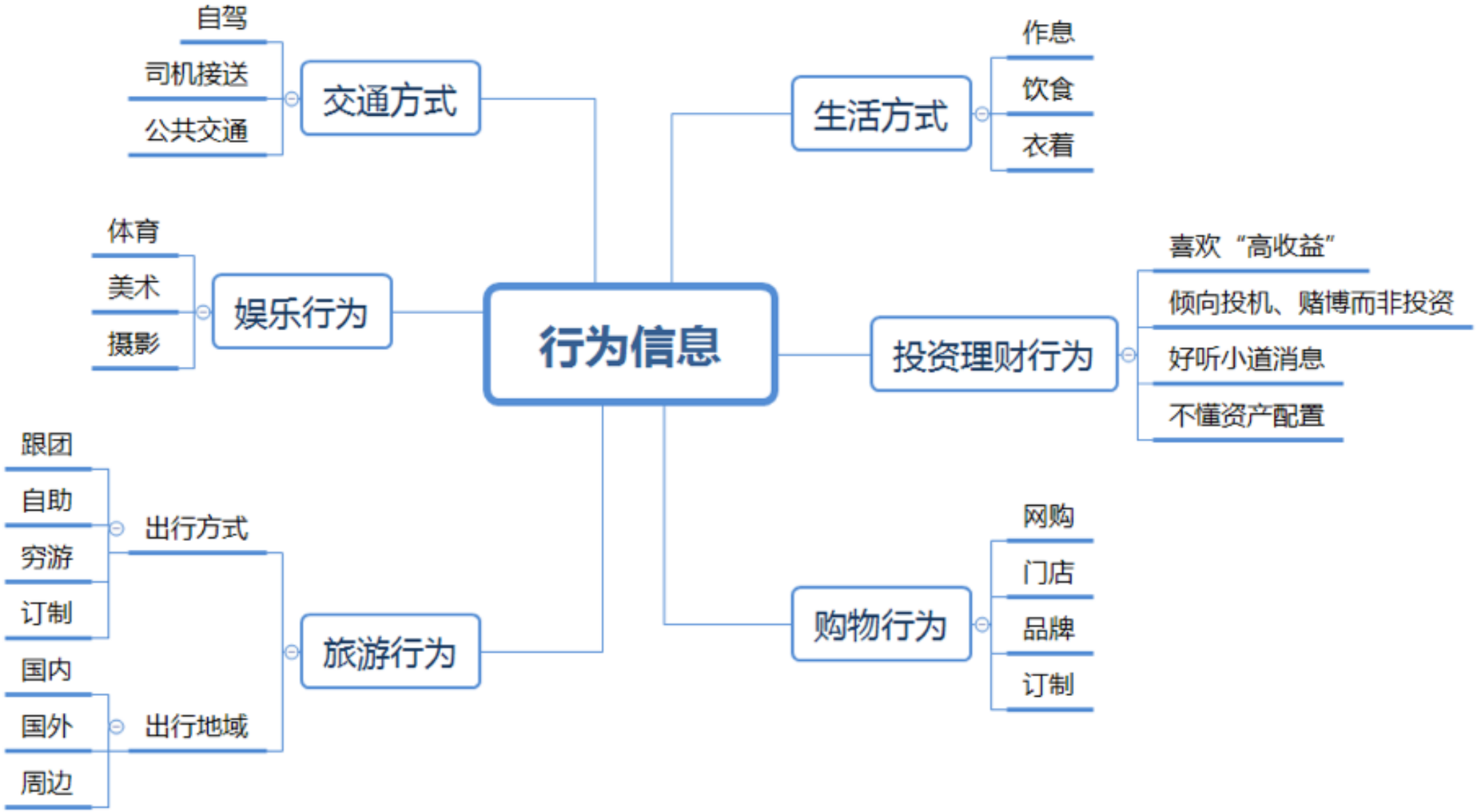
（一）客戶基礎資訊收集

嘉霖财智



（二）客戶行為資訊收集

嘉霖财智



（三）客戶行為資訊收集

嘉霖財智



人脈梳理-內外影響的縱橫交錯

嘉霖财智

- 利用思維導圖勾勒出客戶人脈關係圖，尤其是家族人脈關係圖。

背景:

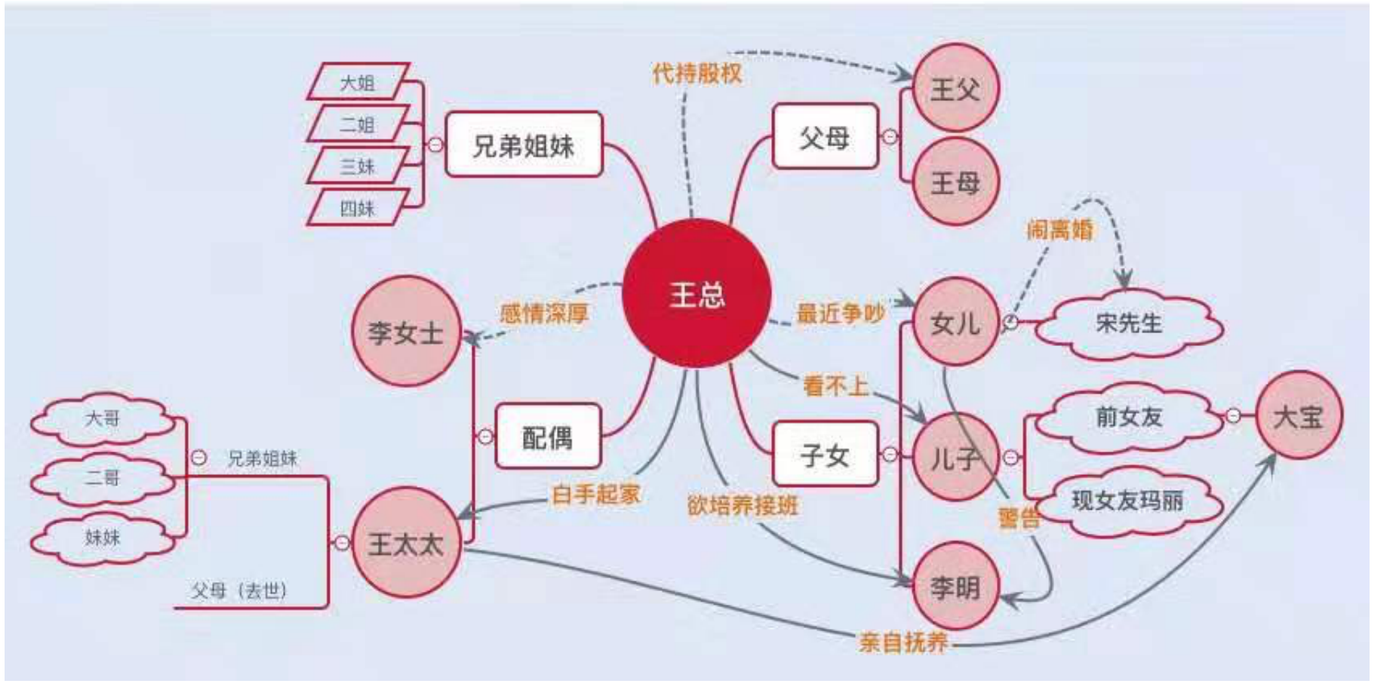
王總是一個集團公司的總裁，他和王太太是創業夫妻，白手起家。兩人共同育有1個女兒、一個兒子。王總父母健在，大概都是80多歲，兄弟姐妹5人，2姐2妹。王太太現在是全職主婦，照顧孫子大寶。父母過世，2兄一妹。夫妻兩個思想傳統，重男輕女。資產大概十幾個億。包括公司股權、房產若干、金融資產和幾千萬現金。王父代持三分之一的股權和部分房產。

王總跑來諮詢律師是因為他最近一直被大女兒的婚姻問題困擾。女婿宋先生多次出軌，他想要女兒離婚，女兒一直不肯，兩人多次爭吵。

女兒40歲上下，在王總集團擔任財務總監，並持有公司小部分股權。名下不動產若干，股票幾千萬。

王總的兒子王寶寶30歲上下，留學歸來後一直遊手好閒。和前女友生過一個孩子大寶，一直由母親照顧培養。最近2年又新交了一個女朋友瑪麗，把自己名下房產加了女友的名字。

王總還有個婚外伴侶李女士，並私育一子，李明。學業有成，名校畢業。王總很喜歡他，有意願培養做接班人。王太不知情，但是偶然被大女兒發現，並警告過李明 。



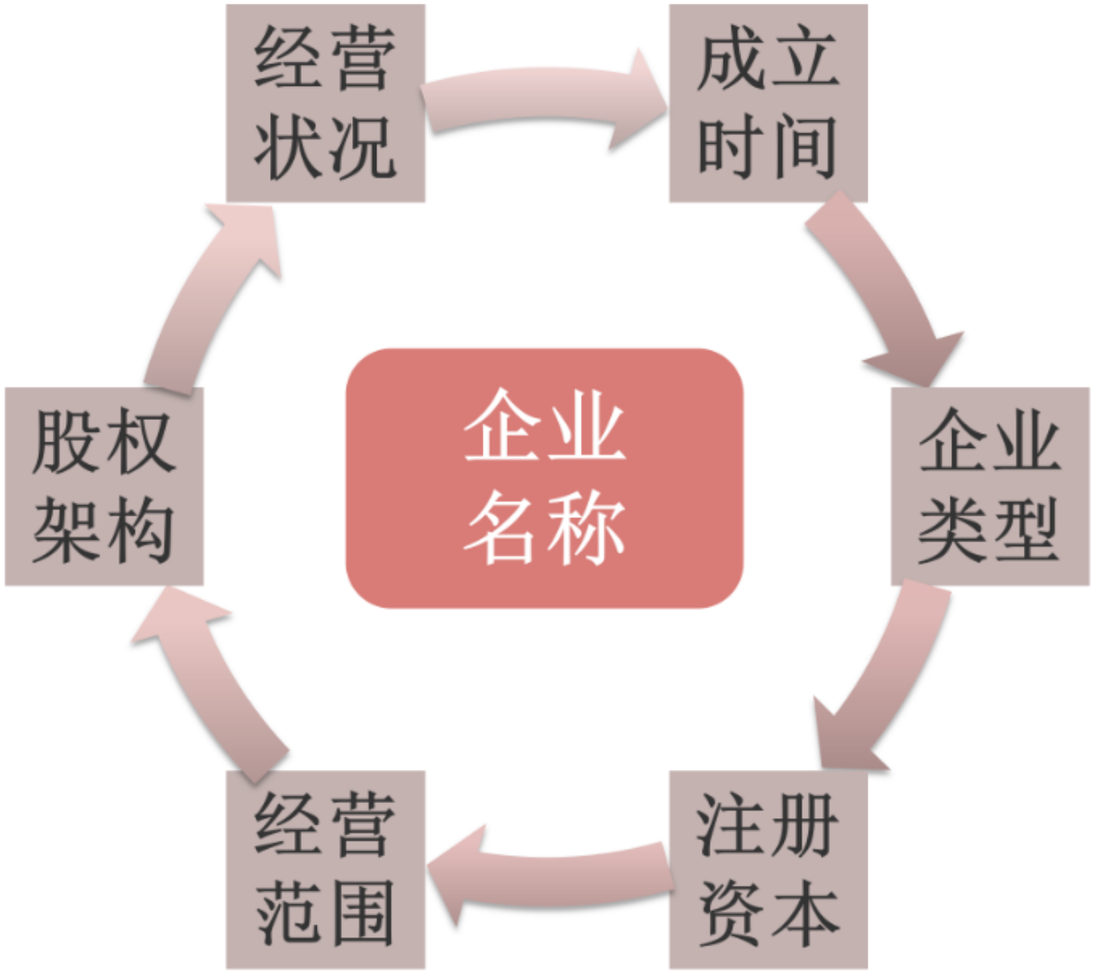
企業分析

嘉霖財智

- 企業類型:國有，私營有限責任公司，股份有限公司，有限合夥，聯營還是個人獨資企業等....
- 所屬的行業：生產，貿易；農業，食品等....
- 公司股權結構：一人負責制、上陣不離父子，夫妻檔？家庭其他成員是否參與企業的經營，管理？自然人控股還是法人控股?
- 企業經營情況：銀行融資、民間借貸、其他融資方式（私募，風投），企業主個人資金或家庭資產借貸等，企業主是否為企業貸款作擔保人，配偶?
- 企業的發展階段：初創期，成長期，持續發展期，還是穩定及衰退期。

收集企业客户的企业信息

嘉霖财智



資產分析

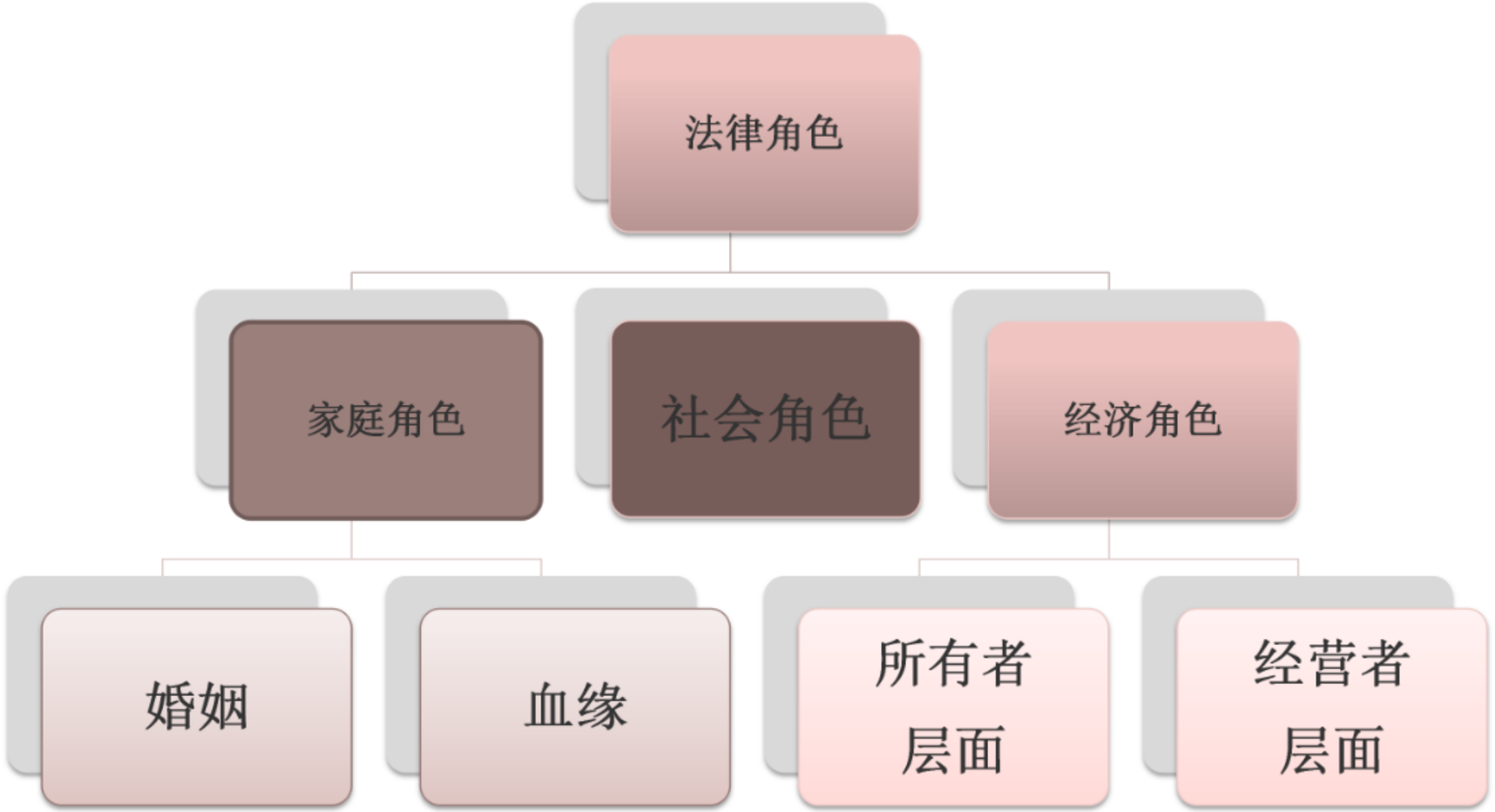
嘉霖財智

- 家庭資產種類以及占比：現金及現金等價物，房產(商鋪，廠房，辦公樓），金融資產（股票，基金，債券，信託，私募)，保險，古董字畫.....
- 企業資產種類：廠房，機器設備，智慧財產權.....
- 資產分佈地域：境內還是境外?
- 境外資產：存款，房產，託管業務，債權權益，私募投資基金，境外保險...
- 移民境外的打算？哪國...

全方位的角色定位

嘉霖财智

定位角色：进行客户画像，确定客户法律角色



為何角色定位

嘉霖财智

不同的法律角色承担不同的责任和义务

《婚姻法》

第二十条　夫妻有互相扶养的义务。一方不履行扶养义务时，需要扶养的一方，有要求对方付给扶养费的权利。

第二十一条　父母对子女有抚养教育的义务；子女对父母有赡养扶助的义务。

《继承法》

第十条 遗产按照下列顺序继承：

第一顺序：配偶、子女、父母。

第二顺序：兄弟姐妹、祖父母、外祖父母。

為何角色定位

嘉霖財智

《婚姻法》

第二十条　　夫妻有互相扶养的义务。 ……

第二十一条　父母对子女有抚养教育的义务；子女对父母有赡养扶助的义务。……

《保险法》

第十二条 人身保险的投保人在保险合同订立时，对被保险人应当具有保险利益。

保险利益是指投保人或者被保险人对保险标的具有的法律上承认的利益。

第三十一条 （人身保险合同）投保人对下列人员具有保险利益：

(一)本人; (二)配偶、子女、父母;

(三)前项以外与投保人有抚养、赡养或者扶养关系的家庭其他成员、近亲属;

(四)与投保人有劳动关系的劳动者。

除前款规定外，被保险人同意投保人为其订立合同的，视为投保人对被保险人具有保险利益。

订立合同时，投保人对被保险人不具有保险利益的，合同无效。

識別風險

嘉霖财智

识别风险：以法商思维识别客户风险隐患

与私人财富有关的法律：

《婚姻法》《继承法》《物权法》
《公司法》《保险法》《信托法》
《民法总则》《合同法》《个人所得税法》……

风险来自于你不知道自己在做什么。

——沃伦·爱德华·巴菲特

識別風險-家庭財富五大風險

嘉霖财智



混同风险

家庭财产和企业财产的混同
个人和企业债务的混同

婚姻风险

一代的婚姻风险
二代的婚变危机

经营风险

债务风险
刑事风险

税务风险

个人所得税风险
CRS的税务风险

传承风险

人身风险
接班人遴选

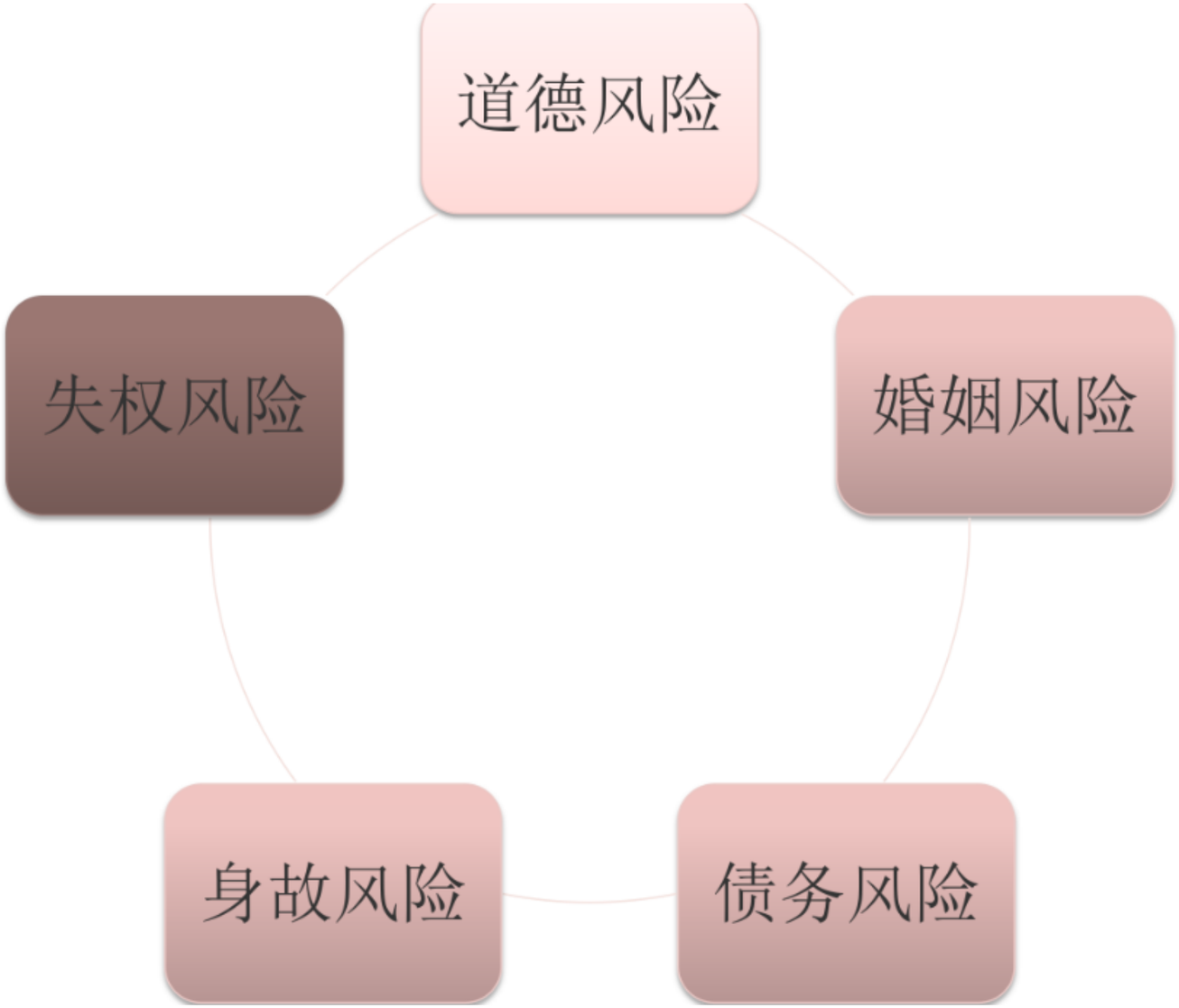
識別風險-婚姻財產法律風險

嘉霖財智



識別風險-資產代持法律風險

嘉霖財智



識別風險-父母贈與法律風險

嘉霖财智



父母失去控制权

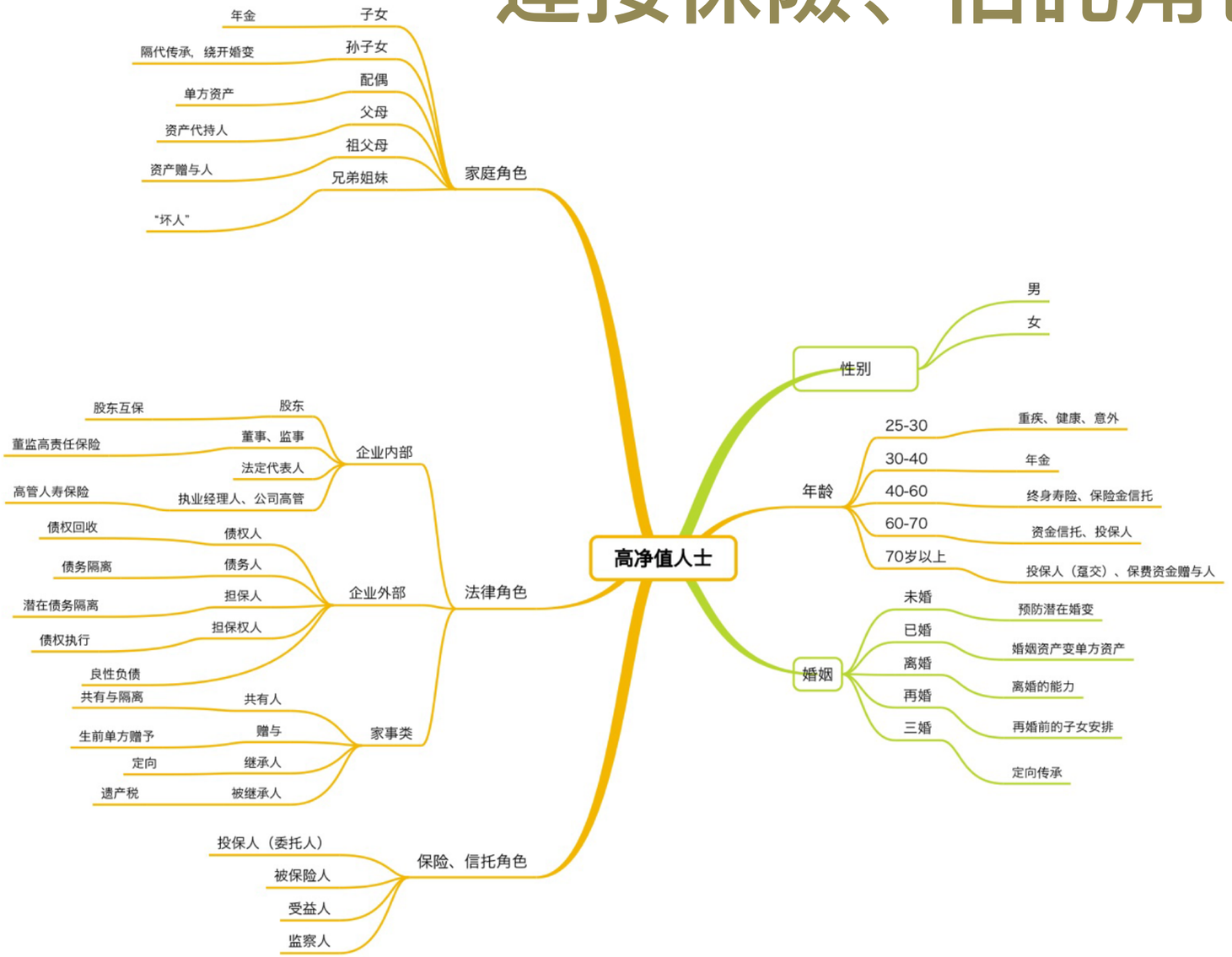
子女婚变被分割

子女被负债追偿

被子女挥霍

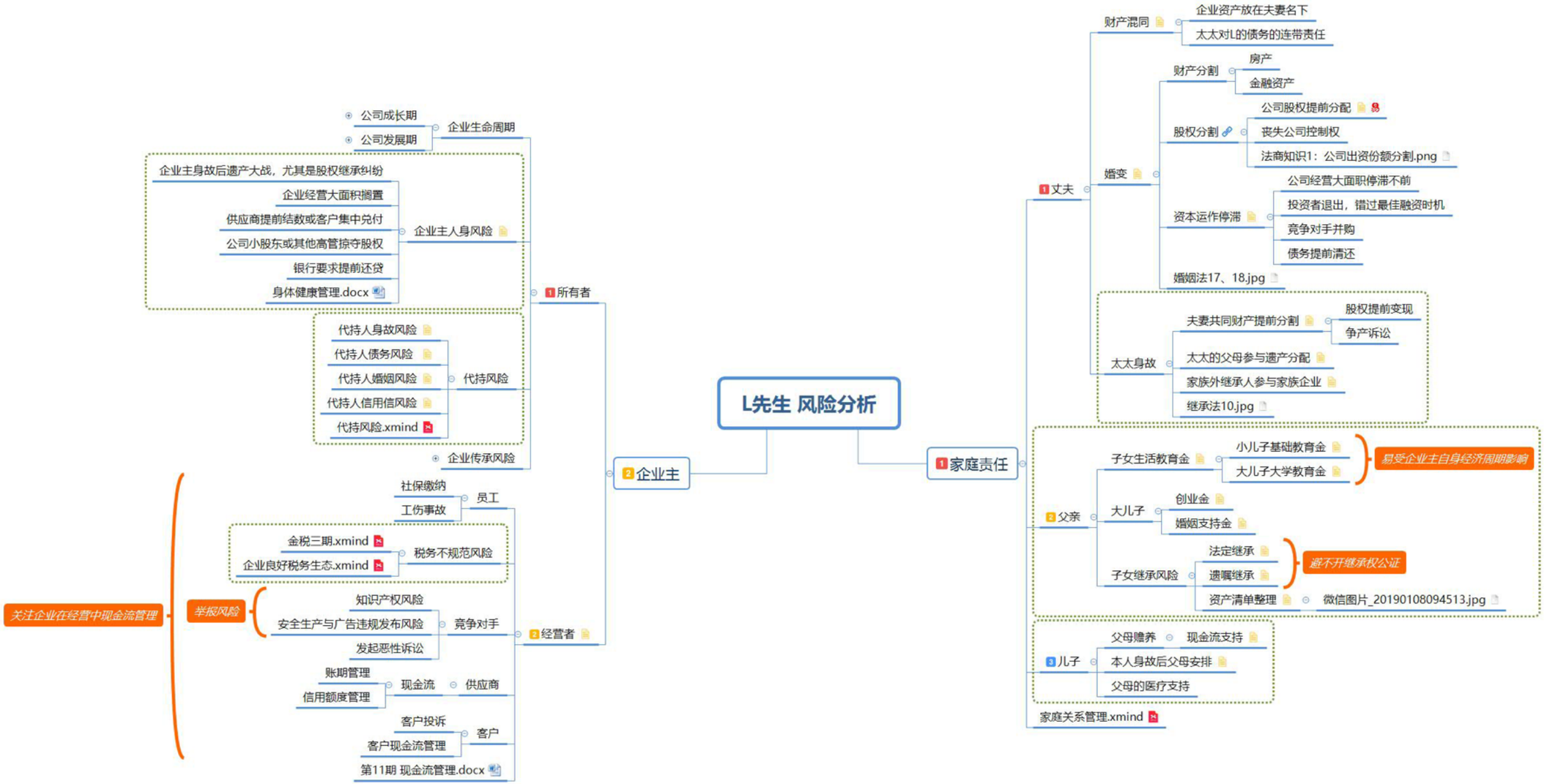
瞭解家庭和法律角色，
連接保險、信託角色

嘉霖财智



真實案例演示

嘉霖財智


L先生 风险分析
家庭责任
1 丈夫
财产混同
企业资产放在夫妻名下
太太对L的债务的连带责任
婚变
财产分割
房产
金融资产
股权分割
公司股权提前分配
丧失公司控制权
法商知识1：公司出资份额分割.png
资本运作停滞
公司经营大面积停滞不前
投资者退出，错过最佳融资时机
竞争对手并购
债务提前清还
婚姻法17、18.jpg
太太身故
夫妻共同财产提前分割
股权提前变现
争产诉讼
太太的父母参与遗产分配
家族外继承人参与家族企业
继承法10.jpg
2 父亲
子女生活教育金
小儿子基础教育金
大儿子大学教育金
易受企业主自身经济周期影响
大儿子
创业金
婚姻支持金
子女继承风险
法定继承
遗嘱继承
避不开继承权公证
资产清单整理
微信图片_20190108094513.jpg
3 儿子
父母赡养
现金流支持
本人身故后父母安排
父母的医疗支持
家庭关系管理.xmind
2 企业主
1 所有者
企业生命周期
公司成长期
公司发展期
企业主身风险
企业主身故后遗产大战，尤其是股权继承纠纷
企业经营大面积搁置
供应商提前结数或客户集中兑付
公司小股东或其他高管掠夺股权
银行要求提前还贷
身体健康管理.docx
代持风险
代持人身故风险
代持人债务风险
代持人婚姻风险
代持人信用信风险
代持风险.xmind
企业传承风险
2 经营者
员工
社保缴纳
工伤事故
税务不规范风险
金税三期.xmind
企业良好税务生态.xmind
竞争对手
知识产权风险
安全生产与广告违规发布风险
发起恶性诉讼
现金流
供应商
账期管理
信用额度管理
客户
客户投诉
客户现金流管理
第11期 现金流管理.docx
举报风险
关注企业在经营中现金流管理

分析後果

嘉霖財智

分析后果：分析客户家庭财务风险可能造成的法律后果

找法律 → 看案例 → 问专家

綜合解決方案

嘉霖财智

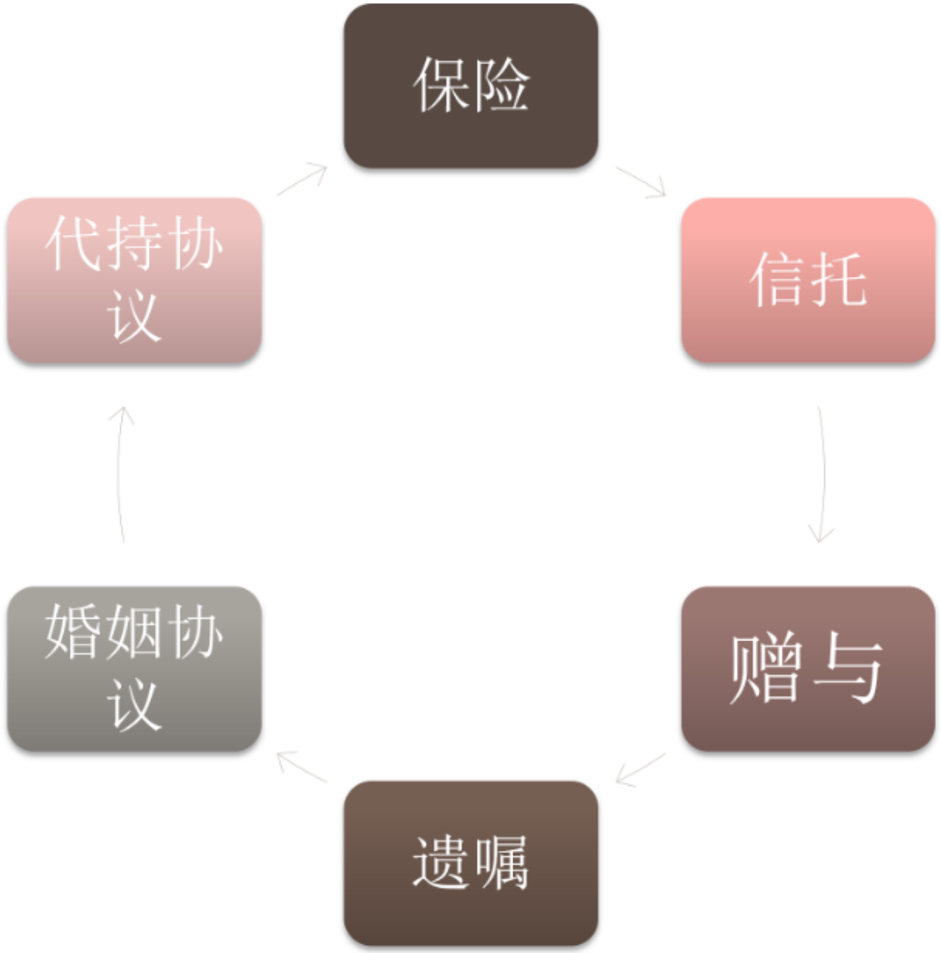
解決方案：提供包括但不限于保障规划的综合解决方案



工具配置：金融+法律工具

嘉霖财智

配置工具：针对解决方案配置法律及金融工具



保單類型及架構設計-量身定做

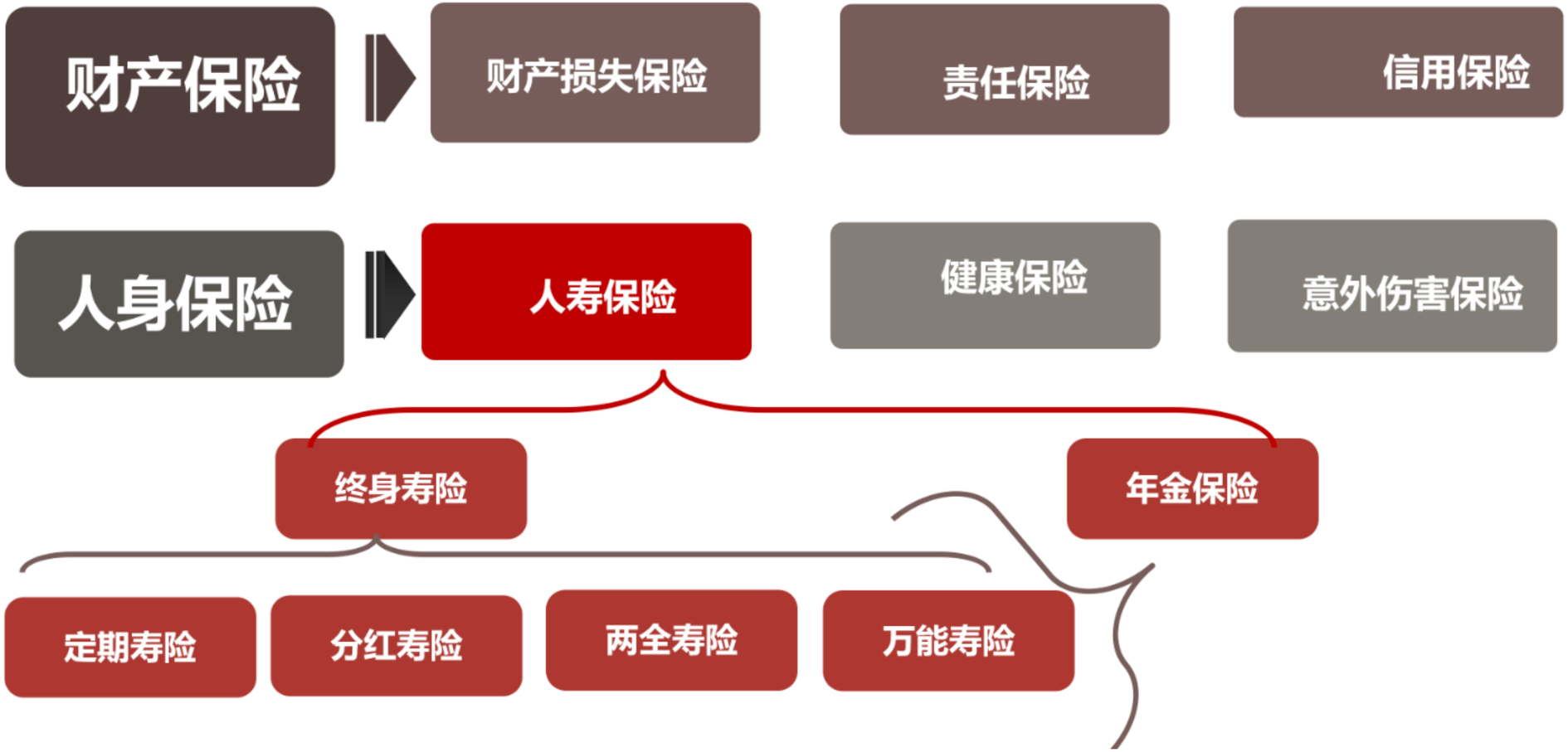
嘉霖财智

选择保单类型、保单结构的设计、附加法律文件



包羅萬有-保單類型

嘉霖財智



保單架構巧設計-保險與代持

嘉霖財智

保險種類	投保人	被保險人	受益人
終身壽險	代持人 (父母)	代持人 (父母)	真實所有人 (子女)
終身壽險	代持人 (兄弟姐妹)	父母 (代持人的父母)	真實所有人 (子女)
年金保險	代持人 (父母)	孫子女 (真實所有人的子女)	真實所有人 (子女)
年金保險	代持人 (父母)	真實所有人 (子女)	真實所有人的 孫子女或父母

保單架構巧設計-保險與贈與

嘉霖財智

保險種類	投保人	被保險人	受益人	功能
終身壽險	父母	父母	子女	遺囑替代，隔離婚變
終身壽險	父母	子女	父母	防止逆向繼承
年金保險+萬能帳戶	父母	子女	父母	替代贈與可控傳承
年金保險+投保人變更	父母	子女	孫子女	代際傳承，二代到三代
年金保險+遺囑	父母	孫子女	子女	防止子女婚變

保單架構巧設計-應稅資產變免稅資產

嘉霖財智

保險種類	投保人	被保險人	受益人	功能
終身壽險	父母	父母	子女	遺囑稅籌畫
年金保險	父母	子女	父母	提前傳承，避免後續風險
年金保險	父母	父母	子女	金融房產替代，房產稅稅源

保單架構巧設計-保險與CRS

嘉霖財智

保險種類	投保人	被保險人	受益人
年金險	境內父母	境外子女	境外孫子女
終身保險	境內父母	境內父母	境外子女
年金保險	境內夫妻	境外子女	境外配偶
年金險或終身壽	境外人士	任意	任意

保單架構巧設計-保險與婚姻穩定

嘉霖財智

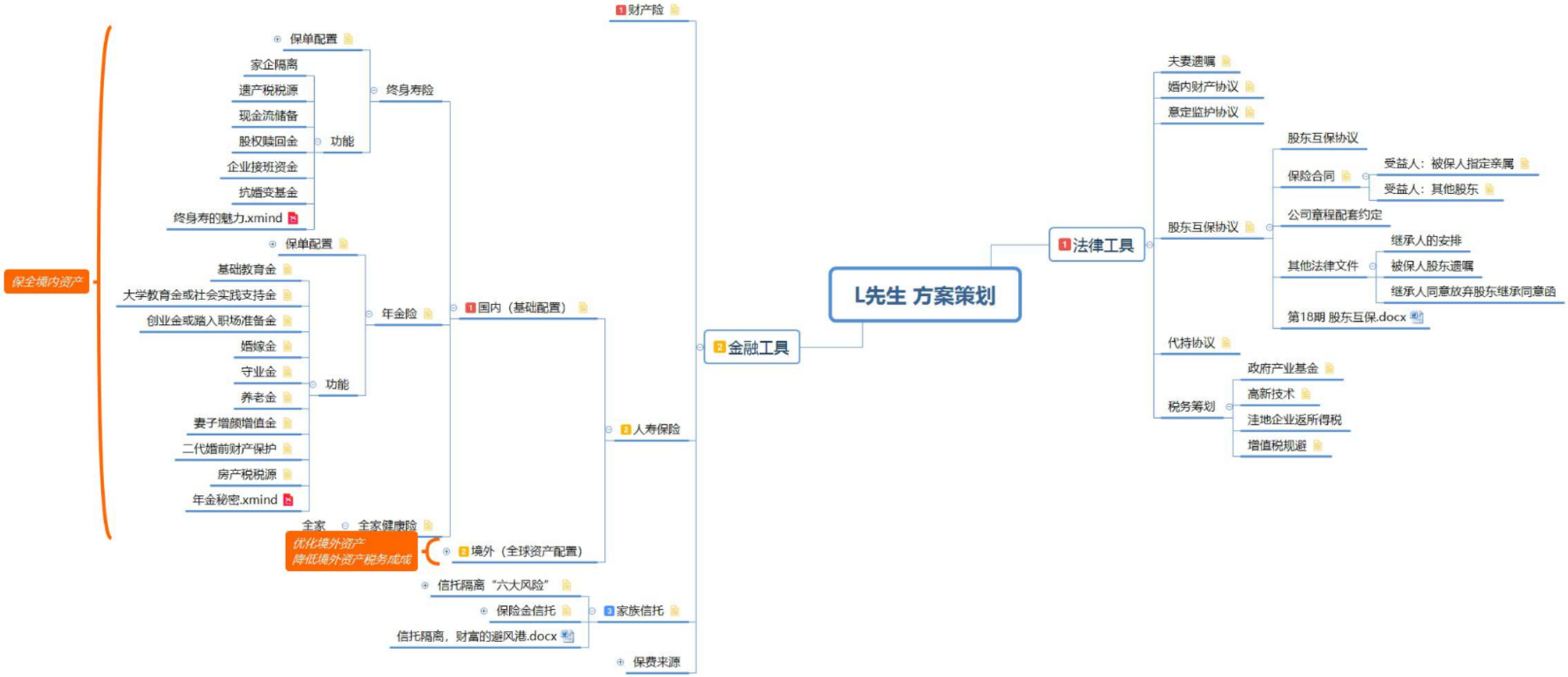
保險種類	投保人	被保險人	受益人
終身壽險	先生	先生	妻子
年金保險	妻子	妻子	子女

玩轉保費-保費來源


玩转保费
分期性
持续性
风险避让
保费断档
刑事风险
保费豁免
投保人变更
重疾，健康，意外险
自有
完税所有
劳动所得
投资所得
良性负债
房产
房子抵押
输出保费，降低未来因房产产生遗产税的可能性
股权
同上
资产变现
房产
股权
股票
黄金
企业输出
股东借款
还款周期
1年以内还款
贸易所得
税务成本
若企业有大量未分配利润，可以在税洼地成立一家高科技公司
本企业跟科技企业产生采购科技服务，支付给它
咨询费
科技使用成本费
通过科技贸易所得在税务洼地没有企业所有税，个人所得税
股东分红
税务成本
企业还款
预设债权
减资、注销
税务成本
外部供给
他人借款
他人赠与
对方赠与一笔钱
但万一离婚分割要把当年赠与的钱清还
附条件赠与
例如父母赠与给儿子
资源互换
企业间技术互换

實例演示

嘉霖財智


L先生 方案策划
1 法律工具
夫妻遗嘱
婚内财产协议
意定监护协议
股东互保协议
股东互保协议
保险合同
受益人：被保人指定亲属
受益人：其他股东
公司章程配套约定
其他法律文件
继承人的安排
被保人股东遗嘱
继承人同意放弃股东继承同意函
第18期 股东互保.docx
代持协议
税务筹划
政府产业基金
高新技术
注地企业返所得税
增值税规避
2 金融工具
1 财产险
1 国内（基础配置）
保全境内资产
保单配置
家企隔离
遗产税税源
现金流储备
股权赎回金
企业接班资金
抗婚变基金
功能
终身寿险
终身寿的魅力.xmind
保单配置
基础教育金
大学教育金或社会实践支持金
创业金或踏入职场准备金
婚嫁金
守业金
养老金
妻子增颜增值金
二代婚前财产保护
房产税税源
功能
年金险
年金秘密.xmind
全家
全家健康险
2 境外（全球资产配置）
优化境外资产
降低境外资产税务成成
2 人寿保险
信托隔离“六大风险”
保险金信托
信托隔离，财富的避风港.docx
3 家族信托
保费来源

一針見血

嘉霖財智

客戶類型	主要風險與需求
白領	1、健康風險； 2、養老保障需求；3、父母贍養； 4、子女教育金準備
金領	1、個人及家庭成員健康風險； 2、財富傳承；3、遺產稅節稅規劃；4、高端醫療保障需求；5、子女優質教育需求；6、全球資產配置 7、子女婚姻規劃與支持；8、父母贍養、9、婚姻風險
企業主	1、個人及家庭成員健康風險； 2、婚姻風險 ；3、企業傳承風險；4、接班人培養； 5、遺產稅節稅規劃 6、子女優質教育需求 7、子女婚姻規劃與支持，8、稅務風險；9、全球資產配置 、10、境外身份籌畫；11、企業主人身風險、12、債務風險
家庭主婦	1、婚姻風險； 2、夫妻共同債務風險； 3、先生身故風險 4、個人及子女健康風險；5、子女教育金準備；6、個人增值增顏金