

懂法律，成交更简单



[懂法律，成交更简单_下载链接1_](#)

著者:游森然

出版者:中信出版集团·财经出版社

出版时间:2018-7-15

装帧:精装

isbn:9787508689777

【编辑推荐】

《懂法律，成交更简单》告诉你，保险是顺便被卖出去的，只要你懂法律。

懂法律，高净值客户更信任；懂法律，大保单销售不再难；懂法律，缔造保险销售新思维。保险业金牌讲师，手把手教你法商智慧。

【内容简介】

怎样卖保险才能促成签单？每一位保险代理人都希望知道答案。

保险签单是一种营销结果。保险代理人如果能从生涯风险的角度切入，将保险这种金融工具用于解决客户的问题，让客户意识到自己的需求，就能顺理成章地签单。安全性是保险产品的真正卖点，安全性的要素之一就是法律知识。因此，运用法律，保险代理人就能够找到目标客户，激发客户利用保险保护自身财富、顺利实现财富传承、合理避税和规避债务的需求。

《懂法律，成交更简单》作者认为，保险作为一种金融工具是用来防范风险的，但是我们对风险的理解不能局限于生老病死残，而应该上升到生涯风险。简单来讲，健康保障类保险保的是“人”，理财储蓄类保险保的是“钱”。这本书把法律这门专业性很强的学科和保险营销实战有效结合，帮助保险代理人树立保险销售新思维。

懂法律，保险代理人就能达到一种更高的销售境界：保险是在被用来解决问题的时候，作为一种金融工具顺便被销售出去的。

作者介绍:

游森然

中国保险讲师协会副秘书长，中国保险冠军论坛CICF金牌讲师。

西南财经大学民商法学硕士（保险法方向），万商天勤律师事务所（上海分所）合伙人。

金融理财规划师、税务筹划师、演讲家。具有寿险组训、商业银行高级产品经理从业经验，在做律师期间，常年活跃于各大银行私人银行部门以及第三方财富管理机构。能从法律、行政法规、产品、司法判决、保险公司两核管理综合考虑，给客户提出切实可行的解决方案。

目录: 序言 / III

第一章 用法商思维应对生涯风险 / 001

第二章 法律，缔造保险销售新思维 / 013

第一节 竞争新局面 / 015

第二节 用法律知识唤起客户需求 / 019

第三章 精准寻找客户 / 029

第一节 人生四期 / 033

第二节 职业四象限 / 038

第三节 家系图 / 045

第四章 结婚不要“昏”：用保险保障婚内财富 / 049

第一节 婚姻风险导致的财富损失巨大 / 052

第二节 让客户为婚内财富买保险 / 059

第五章 财富传承不要“分”：保险让你富过三代 / 087

第六章 用保险合理避税 / 111
第一节 税收制度改革 / 116
第二节 “三高”消费多交税 / 125
第三节 房产购置需谨慎 / 128
第四节 遗产税：征与不征，密切关注 / 137
第五节 私人银行财富管理领域税务筹划策略 / 166
第七章 债务风险不要“怕”：用保险建立防火墙 / 175
第一节 债务让家庭财产一损俱损 / 179
第二节 建立资产防火墙 / 184
第三节 用保险化解危机 / 194
附录 1 / 217
附录 2 / 221
附录 3 / 227
· · · · · (收起)

[懂法律，成交更简单_下载链接1](#)

标签

法律

保险

法学

销售

340法律

【学科】 法学

评论

对于法律和保险的关系阐释的很到位，不盲目推荐也不盲目诋毁，是三观很正的一本书，具备实践价值，对刚进入保险行业的人有帮助，可以建立一种正确的框架感和理念感，是可以看第二遍的书。

承认看不懂

干货挺多的，推荐。

作者作为专业研究保险和相关法律的专业人士，填补了这方面书籍的空白。其中多有真知灼见，专题讲解精彩。只是文字比较冗长，系统性、结构性方面还有空间。

三流的人卖产品，二流的人卖观念，一流的人提供解决方案。这会成为保险未来发展的趋势。书中很多干货，经营高端客户可参考。

简单易懂的法商知识，各种法律条文配合一些案例讲解，也比较通俗易懂。
还举例了文强的例子。哈哈。

很多内容在其他书中已经看过，所以这本书给我的新知识不太多。如果对于初学者来说，应该还好吧！

婚姻、债务隔离那几章不错，再一次把与保险相关的法条强化了，结合实例。税务那章比较鸡肋，和以往听到的讲座一样，还停留在促进成交的浅层次，没有看到更多利害分析。中国的房产税和遗产税一定会收，只是不知道还要多久，因为这其实会损害既得利益者的现实利益。10年20年都不一定能完成这个过程。保险一线工作者，尤其是服务高端客户，还是要再进一步、深入全面学习，不能只听一家之言。

[懂法律，成交更简单_下载链接1](#)

书评

[懂法律，成交更简单 下载链接1](#)