

## 三大类投资型寿险销售全攻略

### 一、认识三大类投资型险种

分红保险是指保险公司将其实际经营成果优于定价假设的盈余，按一定比例向保单持有人进行分配的人寿保险产品。

投资连结保险（变额寿险）是指包含保险保障功能并至少在一个投资帐户拥有一定资产价值的人身保险产品。

万能险是指单独确定结算收益、危险保费和各项费用支出，定期结算保单价值的人身保险产品。

### 二、三类产品的特色比较

|  | 分红保险  | 投资连结  | 万能寿险  |
|--|---|---|---|
| 保单功能   | 在整体运作上与传统产品没有太大的区别，只是可使投保人分享保险公司的投资效益和经营效益。   | 具有更强的投资功能，保障与投资基本上分离。   | 具有投资和保障双重功能，为被保险人提供基本保障开通过分帐户为投资人提供一种投资服务。        |
| 缴费方式   | 固定缴费  | 固定缴费  | 可灵活缴费或固定缴费  |
| 收益来源   | 来源于“三差”   | 来源于投资所得   | 通过分立帐户，由保险公司可运作相对自由的方式进行帐户资金独立运作。                 |
| 可能收益率  | 以保值、满足保险给付为主要目的，投资策略大多较为保守，可能收益率水平较低。   | 以资产保值、增值为主要目的，投资策略较为积极，或根据客户的要求选择，可能收益率水平较高。  | 由于缴费及帐户选择的灵活性，收益率也会呈现相应的变化，可能的收益率相对较高。            |
| 收益分配   | 红利的多少取决于保险公司上一会计年度该险种的实际经营成果，无法事先确定，一般有三七分配的原则。   | 投资连结产品除保险公和除管理费用外，所有投资收益归投保人。   | 在确保投保人享有帐户余额的本金和一定利息保障前提下可取得预期较高的投资收益，即下有保底，上不封顶。 |
| 承担的风险  | 分红产品的风险由双方承担，而且风险相对较低。  | 投连的风险由投保人承担，而且与资本市场的联系非常紧密，风险相对较高。  | 由于有保证收益率及灵活的选择权，风险相对较低。                           |
| 身故保障   | 保险金额  | 取投资单位价值总额或者保险金额二者中金额较大者，给付身故保险金。  | 保额加上帐户价值。   |
| 有关费用   | 手续费   | 手续费和帐户管理费   | 手续费和帐户管理费。  |
| 分红保险市场定位   | 投资连结保险市场定位  | 万能寿险市场定位  |   |
| 该产品的销售对象主要是中、高收入阶层的人士；该产品的销售对象主要是中、保障需求；有投资的愿望高收入阶层的人士；有一定的但风险承受能力较低；没保险需求（较低）；有投资的该产品的销售对象主要是中、高收入阶层的人士；受过教育程度较高的客户；考虑有投资需求，又希望业知识来进行投资缺乏投没有较多的时间、精力、专业能有多保障的人；考虑缺乏投资经验、投资渠道，又希望能获得较高的回报的客户；少儿市场；把投资回报作为养老基金或养老补充基金的人士。 | 该产品的销售对象主要是中、高收入阶层的人士；受过教育程度较高的客户；考虑有投资需求，又希望业知识来进行投资缺乏投没有较多的时间、精力、专业能有多保障的人；考虑缺乏投资经验、投资渠道，又希望能获得较高的回报的客户；少儿市场；把投资回报作为养老基金或养老补充基金的人士。 | 该产品的销售对象主要是中、高收入阶层的人士；受过教育程度较高的客户；考虑有投资需求，又希望业知识来进行投资缺乏投没有较多的时间、精力、专业能有多保障的人；考虑缺乏投资经验、投资渠道，又希望能获得较高的回报的客户；少儿市场；把投资回报作为养老基金或养老补充基金的人士。 |   |

#### 四、三类产品销售话术要点比较

##### (1) 分红保险话术要点：

突出客户对于产品保障功能的需求，和每个人对于财富的渴求；说明分红保险在保障功能的基础拥有了新的生命力客户可参与公司经营获利的分配；进而阐明公司的投资优势，指出在公司经营良好的前提下，客户的获益是有保证的，并且可能出现的回报是比较高的，从而确立客户需求与分红保险功能的连接。

在客户利益说明时，围绕的两个重点就是分红保险对于人们最基础的保障功能能够很好地满足，并且可以获得红利。

最后要涉及的就是客户的利益如何能够得到保证，包括：红利是如何产生的，公司的投资优势，保险监管机构对于红利事项监管的措施等；跟人专业素质展现与说明；服务承诺能。在必要的时间将上述的话题展开，解决客户提出的实际问题。

##### (2) 投资连结保险的典型话术要点：

首先，说明的要点在于现代家庭投资理财的机遇和普通个体投资者的困惑，归结到客户的理财需求上，指出家庭理财对于一个家庭的重要意义，从而令人信服地指出客户可通过一些专业性的投资理财形式满足客户需求；

在说明产品的特定时，重点阐释投资连结产品投资回报较高的特定；将产品特色与客户的需求进行连结，说明投资连结保险对于家庭理财的意义。

在进行利益说明时，向客户描绘未来的利益状况，特别是已经拥有了传统保障型保险的客户，着重指出在此基础上，将家庭财产的一部分用于投资的必要性及对未来家庭收入及生活品质提升的作用；在如何确保客户利益的事项说明时要着重说明投资回报的产生，影响投资回报高低的因素，保险监管机构的监管措施等，公司投资优势的解说，个人素质的展现以及服务承诺等。

##### (3) 万能寿险的话术要点：

可以在顺序上加以调整。在寒暄之后，以“请问您知道万能寿险的‘万能’是什么意思吗？”开始首先引起客户的兴趣并解释给客户“万能”的含义，说明万能寿险的功能，突出灵活性的特色；然后对客户需求与商品的特色进行连接；述说万能寿险对客户的利益。突出部分投资的问题；在如何确保客户利益的说明部分一定要加强自身专业素质的展现，让客户信服，说明回报的产生的过程，公司投资优势及保险监管、服务承诺等。（待续）

摘自《保险赢家》

---