

# 保险专业卖——理财规划在保险营销中的应用

## 课程背景：

伴随着中国经济的腾飞，中国保险业已进入高速发展时代，过去 20 多年的粗放式的发展取得了丰硕成果，从业人员超过 800 万。现今，随着客户群体受教育程度不断提高，客户对保险的认知越来越趋于专业化，我们过去的话术和谈资已不能给客户带来舒适的体验。除了讲生老病死，还能讲什么？客户“害怕”业务员，怎么办？如何快速提高专业，让客户信任？如何修炼化繁为简的功力？怎么讲故事才能引起客户共鸣？

## 课程目标：

- 拔高维度：站在理财框架下看保险需求
- 强化知识：提炼风险管理的知识与方法
- 转变思维：从保险销售升级到理财服务
- 增加谈资：不讲生老病死只讲幸福生活

## 课程收益：

- 学员能正确陈述科学的理财观念，能列举 8 大规划，并学会透过简单的画图（财富周期图），从理财切入保险，瞬间提升专业形象。
- 学员能运用风险管理的方法，结合寿险需求分析表，高效协助客户快速计算保额需求，并深化加保意愿，促成保险营销。
- 学员能快速洞察 7 类需要加保的客户，结合理性和感性的分析方法，透过描述情景化的故事，让客户产生共鸣，服务中高端客户的核心需求，产生大额保单。

## 课程特色：

- 学员导向：关注客户需求，代理人投其所好
- 注重实践：剖析实际案例，通过情景学方法
- 强化实操：保额分析运用，名单分类促营销

**课程时间：**2 天，6 小时/天

**课程对象：**保险代理人

**课程方式：**课程讲授 70%，案例分析及实操练习 30%

## 课程大纲

### 第一讲：科学的理财观

**案例导入：**股票达人陈大哥的苦恼

#### 一、理财的概念

1. 理财
2. 八大规划
3. 理财的顺序：先安身立命，后富贵人身

#### 二、家庭生命周期与保险

## 1. 生命周期的五个阶段

- 1) 单身期
- 2) 家庭与事业的形成期
- 3) 家庭与事业的成长期
- 4) 家庭与事业的成熟期
- 5) 退休期

## 2. 各阶段的理财重点

**互动：**你处于哪个阶段？有何特点？

## 三、财富周期与保险

### 1. 财富周期图四个阶段概述

### 2. 创造财富

**思考：**过富日子还是稳日子？

### 3. 管理财富

**思考：**买什么理财产品合适？

### 4. 消耗财富

**思考：**如何做包租婆？

### 5. 传承财富

**思考：**怎么传承，孩子更孝顺？

**小组研讨：**财富周期与保险的关系？

## 第二讲：风险与风险管理

**案例导入：**流感下的北京中年

### 一、风险识别

#### 1. 风险

#### 2. 黑天鹅事件

### 3. 潜伏在身边的五大类风险

- 1) 疾病、残疾和死亡
- 2) 失业风险
- 3) 耐用消费品风险
- 4) 责任风险
- 5) 金融资产风险

### 二、风险管理的方法

#### 1. 风险回避

2. 预防并控制损失
3. 风险留存
4. 风险转移

### 三、保险的财务管理功能

1. 现金补偿

**案例：**运用类比法从车险切入人寿保险

2. 资产配置
3. 强制储蓄

**小组研讨：**太多钱放在银行的风险？（花掉、借掉、骗掉、亏掉）

#### 4. 资产传承

- 1) 控制财富

**案例：**澳门赌王何鸿燊

- 2) 平均分配财富

**案例：**有两个孩子和两套房子的杨阿姨

- 3) 扩大财富边界

**案例：**瓷砖厂刘老板的保险优化配置

**列名单 1：**我身边的“刘老板”

### 第三讲：巧用理财找到需要保障型保险的人

**案例导入：**谷歌公司的员工福利

#### 一、保险规划

1. 保险标的：左口袋（已获得的财产）、右口袋（潜在的财产）
2. 保险规划 DOME 过程
3. 保险规划的好处

#### 二、寿险需求分析方法

1. 收入倍数法（双十法则）
2. 生命价值法
3. 需求分析法

#### 三、为买过保险的客户加一张单

1. 加保公式：需求缺口=应备资源-已备资源
2. 找到 7 类需要加保的人

**案例：**单薪三口之家王凯的保险规划

**列名单 2：我身边的“王凯”**

**第四讲：巧用理财找到需要分红型保险的人**

**案例导入：不差钱的房地产商黄老板**

**一、有钱人还需要保险的三大原因**

1. 资产贬值、通货膨胀
2. 人性的弱点
3. 复杂的情感关系

**二、感性的分析方法：前世今生，从今以后**

1. 了解客户的人文记忆和财务结构
2. 了解客户的梦想和担忧
3. 保险配置建议

**案例分析：有非婚生子又想过优越生活的李玲**

**列名单 3：我身边的“李玲”**

**三、保险的人文关怀**

1. 保险类信托特征
2. 保险的人性关怀