

# 课程名称：《期缴保险精准营销》

主讲：张尧老师 6-12 课时

## 课程研发背景及适应人群：

期缴保险已经成为未来保险销售的主流，这对于银行理财经理销售保险产品的专业性和延展性提出了新的更高的要求，期缴保险产品更加符合理财规划的八大原则，同时也是大势所趋，**先要从意识上解决**让理财经理更加认可销售期缴保险的必要性和期缴产品的市场优势。

除了意识层面的沟通和影响，对于理财经理**专业技能得提升和营销模式行销平台的支持**也是非常有必要的，课程讲通过分析银行网点营销期缴保险的核心难点，找到突破口，应用有效的销售话术和营销策划活动帮助理财经理掌握销售期缴产品的有效方法，推动网点销售人员精准营销。

## 课程大纲/要点：

### 专题一：网点保险销售难点总结及解决

#### 一、 银行网点营销期缴保险核心难点和突破技术

1. 难开口
2. 害怕客户拒绝
3. 认为客户都是来买理财的，说保险很突兀
4. 无法判断和识别客户的需求

5. 单次营销时间太长，后续跟进无力，出单效率低

- a) 相信产品（期缴产品优势分析）
- b) 强化技能（从产品经理到理财规划师转变，背话术、学方法、记图形，学习标准普尔家庭资产配置图、学习诊断财务亚健康的六大症状、学习生命周期理论等）
- c) 养成习惯（持续的培训、会议宣导让理财经理不放过每一次销售的机会，与每位客户自然而然谈保险）

## 二、借力银行网点典型场景的精准营销

- 1. 银行网点典型场景有哪些？
- 2. 对于流量客户，如何破冰切入？
- 3. 对于存量客户，是否实时盘点

## 三、期缴保障业务推动的营销策划

- 1. 匹配产品组织营销沙龙活动
- 2. 建立工具、流程、话术营销
- 3. 多层次的营销导入方式

## 专题二：如何触动网点销售积极性

#### 四、 期缴保险业务是大势所趋

1. 整体 L 型经济
2. 保险市场现状分析（行业趋势，景气周期；监管基调，保险姓保；  
市场共识，聚焦共识）
3. 银行、客户经理、保险公司三方受益
4. 广发银行做的财富健康义诊活动推广方案

#### 五、 期缴保障业务的氛围营造及活动支持

1. 建立研讨、训练、竞赛、固化机制提升队伍技能
2. 通过示范营销打破员工思维惯性
3. 微信群是营销氛围营造的很好工具
4. 总结项目成果，复制成功

#### 其他问题：

1. 网点沙龙同质性强，客户同质性强，怎么解决？

虽然很多银行近两年都在积极的利用沙龙活动开展主顾开拓和产

品营销活动，但是实际过程中我们发现取得的效果却不同，对于

高净值的存量客户，我们在掌握客户基本信息的情况下更应该进

行主题活动的细分，沙龙活动主要包括：养生主题、女性专题、财富管理、儿童教育、社保养老等不同主题，这些活动针对不同的客户才能真正满足客户的需求（课程中将针对人员细分、邀约沙龙前、沙龙进行中、沙龙后追踪几个方面进行详细阐述）

## 2. 网点沙龙主题怎样选择才有吸引力？

主题的选择有很多维度，以往成功的沙龙主题有养生主题、财富健康义诊、保单年检、三八女神节专场、六一儿童节专场等活动。

课程中将会总结分析成功沙龙主题的关键要素。