

# 专业之秘——保单检视促加保

## 课程背景：

随着国家对保险的不断宣传与普及，老百姓对于保险的接受程度越来越高，从过去不接受保险，不愿意了解和购买，到现在主动了解、学习、比较各家公司的产品等，客户的角色已经发生了非常大的变化。从而迫使营销员必须以更加专业的能力为客户提供更好的服务！保单检视，能非常自然的帮助营销员切入保险话题，展现营销员专业形象的一种非常好的展业方法。虽然很多公司也在组织营销员学习和使用，但经过市场实践发现：营销员大多使用的都是保单体验卡或保单整理表等相对单一，且个性化不足的工具。

本次课程是个人服务客户过程中不断更新、整理而成，如果营销员能掌握这个工具的使用并养成良好的工作习惯，能非常好的管理好客户的家庭保单，后续的加保、转介绍也会非常顺畅。

## 课程收益：

- 学员通过训练掌握 4 张表的使用方法
- 学员通过学习增强营销员的从业信心
- 学员掌握技能树立营销员的专业形象

## 课程风格：

- 理论结合实践，便于营销员的落地转换
- 内容专业有用，一学就能懂用了就有效
- 讲授结合实操，边学边练技术简单高效

**课程时间：**1 天，6 小时/天

**课程对象：**保险营销从业人员

**课程方式：**课程讲授 60%，案例分析及实操 40%

## 课程大纲

### 《专业之秘——保单检视促加保》

#### 第一讲：为什么要做保单检视？

##### 一、保单检视的必要性

**案例：**与客户交流保单检视的聊天截图

**互动讨论：**你观察到了什么？

**小结：**

1. 客户不排斥“保单检视”
2. 客户的成长速度远超我们的想像
3. 后续如何转换是专业与否的区别所在

## 二、保单检视的两大好处

1. 保单检视对客户的好处
2. 保单检视对销售人员的好处

**互动讨论：**平时做“保单检视”吗？有什么感受？

**互动讨论：**操作中有什么问题？

## 三、保单检视的重要性

### 1. 营销员的角色定位

- 1) 引导人员：通过专业的分析引导客户自己发现问题
- 2) 专业人员：给专业建议，但不帮客户做最后决定
- 3) 抽身事外、身在其中

### 2. 保单检视的重要性

- 1) 营销没有永远的秘密
- 2) 保持初心坚守标准流程
- 3) 熟悉保险产品的基本形态
- 4) 学会借助工具
- 5) 掌握基本知识点

## 第二讲：保单检视的操作方法

### 一、适用客户群体

1. 中高端客户
2. 转介绍客户
3. 孤儿单客户

### 二、保单检视的三个步骤

#### 1. 邀约

**核心逻辑：服务**

- 1) 免费服务
- 2) 精美礼物
- 3) 名额有限

#### 2. 对不同客户的跟进逻辑（附话术）

- 1) 能来
- 2) 不确定
- 3) 不来

**要点提示：**

#### 1) 对“不确定”的客户

- a 反复强调活动的稀缺性，引导客户珍惜机会
- b 尝试再次邀约

## 2) 对“不来”的客户

a 强调活动的重要性

b 创造后续登门服务的机会

### 3. 4 个关键提问，赢保单检视机会

**关键提问 1：**您每张保单的缴费时间、缴费帐户都清楚吗？

目的：通过询问交钱，引起客户注意，从服务入手，取得客户认可

**关键提问 2：**您知道您的保单什么时候领钱，可以领多少吗？

目的：通过询问领钱，触及客户利益，引发客户兴趣

**关键提问 3：**请问您所购买的保险，您知道什么时候可以获得理赔？该怎样理赔？赔多少吗？

目的：通过询问赔钱，涉及客户最重要的权利，锁定客户关注点

**关键提问 4：**作为保单非常关键的要素：受益人，您的每张保单是否指定？分别是哪些人呢？

目的：通过询问留钱，体现专业，增加客户的信赖感

**提问逻辑：**交钱——领钱——赔钱——留钱

## 5. 邀约的目的

1) 参加保单检视会

2) 上门做保单检视

## 三、保单检视（四张表）

### 1. 保单信息表

1) 设计原理

2) 基本内容

3) 填写注意事项

### 2. 合同单列信息表（每本合同建一个表）

1) 设计原理

2) 基本内容

3) 填写注意事项

### 3. 家庭成员保障汇总表

1) 设计原理

2) 基本内容

3) 填写注意事项

### 4. 保单体检建议表

1) 设计原理

2) 基本内容

合同号		合同生效缴费日	
投保人		年交保费	
被保险人		保险金额	
受益人 1		受益人 2	
产品名称			
交费银行		银行账号	
合同要素			
备注	观察期	无	对应“保单信息表”序号 1

序号	姓名	身价保障			健康安全保障							投资理财			
		公共交通意外保障	一般意外保障	疾病身故保障	意外医疗	住院医疗	社保医疗	一般医疗	高端医疗	轻症	中症	特定疾病	重大疾病	终末期	教育金
		年收入 20 倍	起步 1 万元	起步 100 元 /天	任意一种	起步 1 万元	起步 300 万	年收入的 10-20 倍			起步 35 万元	生活结余	至少 20 年预算		

公司地址			
业务范围			
紧急联系人		联系电话	

### 3) 填写注意事项

**互动讨论：**四张表之间的逻辑结构是什么？

**互动讨论：**如果你是客户，收到这样的保单检视表是什么感受？

**互动讨论：**如果使用，你感觉会遇到什么问题？

### 四、提供加保建议

#### 1. 加保需遵循的原则：从缺口最大，由易到难

1) 从没保障的家庭成员入手

2) 从重点关注的家庭成员入手

3) 从意外—医疗—养老—子女教育—理财入手

2. 示范并讲解

**互动讨论：**为什么是这样的原则？有什么好处？

## 第三讲：实操

1. 学员填写：以自己的家庭保单为例

2. 讲师现场给予指导

3. 优秀学员示范

保单体检建议				
整理日期		件数	保障缺口	
事项 1				
事项 2				
事项 3				
事项 4				