

# 专业个人，成就客户——保险基金类产品营销

## 课程背景：

银行零售业务发展至今，网点开始面临极大的竞争压力，政策和环境的变化让网点营销的产品更趋复杂，随之带来银行对于客户管理和产品营销趋向多元化，在这个过程中网点经营的难度逐步提高，而其中基金和保险作为复杂类产品的销售是各类销售任务中行员最难以突破的重点，针对面对客户的网点终端岗位的一线员工，如何给予他们有系统、可操作、可复制的培训和训练越来越受到重视。

本课程基于以上内容，为银行一线营销人员量身定制，从案例切入、用经验启发、结合现场互动练习和总结，从多个纬度给出银行销售人员解决基金和保险营销难题，让他们通过专业的训练，建立保险的营销自信，同时通过话术和行为动作的设计，让各岗位动作统一，在网点内部形成规模效应，同时让管理人员可以通过行为的统一作为有效管理抓手，以业务的产出作为直接体现。对于所有参训学员来说，要能够实现“听了就能用，用了就有效”，把更多客户维护和产品营销的方法和动作的学习在课堂上就能解决，课程结束后立刻就能实战运用。

## 课程收益：

- 帮助行员树立复杂产品销售的信心，从根源解决客户维护难和营销难的问题
- 帮助行员建立精准规范的营销思路，从快速的开口营销到分客群分产品深度营销逐步推进
- 帮助行员用最高效的沙龙活动批量引导客户，用活动维护客户，用活动产生业绩
- 帮助行员学会用工具辅助销售，助力销售流程的连贯性、系统性和权威性

**课程时间：**2天，6小时/天

**课程对象：**网点负责人、理财经理、大堂经理、柜员

**课程方式：**讲师讲授+案例分析+视频互动+情景模拟+实操演练

## 课程大纲

### 导引：

1. 日常复杂产品的营销现状和痛点
- 2. 传统营销工具之利弊分析**
  - 1) 标准普尔家庭资产象限图真的好用么？
  - 2) 用理财金三角理论，能卖出保险么？
  - 3) 所谓的资产配置，与保险产品的关系到底在哪里？

### **第一讲：基金是满足客户需求最好的产品之一**

首先，我们一起来个吐槽大会——你被基金坑过吗？

**案例：**半年不敢联系客户的理财经理

#### **一、基金真的是个坑吗？**

#### **二、为什么基金是资产配置最好的选择？**

1. 产品线丰富
2. 购买门槛低
3. 随时可购买赎回
4. 披露相对规范

#### **三、资产配置之V字穿透法**

#### **四、从各大资产历史表现看如何追求最高回报**

案例：往年历史指数

## 五、资产配置你选择哪一个

1. 战略型资产配置 (SAA)
2. 战术型资产配置(TAA)

## 六、基金营销的难点

1. 如何挑选合适的？
2. 合理预期是多少？
3. 基金定投选什么？
4. 基金亏损了怎么办？

工具：基金投资信息确认表

## 七、建立新的模型

1. 安全性资产
2. 流动性资产
3. 投资性资产

## 第二讲：重新审视保险产品的功用

### 一、从投资引发的思考

1. 投资是为了什么？
2. 赚钱是为了谁？
3. 为了让他们怎么样？
4. 这些规划做好了么？

### 二、重新审视保险产品的功用

1. 财富管理与保险产品的关系

### 三、安全性资产与其对应的金融工具

1. 自然会老——养老金解析
  - 1) 退休对你重不重要
  - 2) 退休到底需要多少钱（测算工具演示）
  - 3) 应该用哪些金融工具来规划
  - 4) 从什么时候开始规划
  - 5) 拿出多少钱做规划
2. 自然会长大——教育金解析
  - 1) 教育金话题引入之“问题三连”
  - 2) 教育金费用保证之“必须三连”
  - 3) 如何从 1 张教育金，谈出全家 20 张保单
3. 突然会病——医疗险规划
  - 1) 重疾险保额之量化测算
  - 2) 保费与保额之间的失衡化解
  - 3) 买定投余的高阶方案规划
  - 4) “我不需要重疾”之全局破解
4. 偶然会残——意外险规划
  - 1) 究竟什么是“意外”
  - 2) 如何挑选意外险——保险合同中的“一字之差”
5. 必然会死——寿险规划
  - 1) 哪些客户需要制定寿险规划
  - 2) 如何通过意外+定寿+终身寿，制定寿险的组合拳
  - 3) 通过寿险实现财富传承，最关键的“人”是谁

#### 四、家庭保单规划的四大流程以及注意事项

1. 为什么买/给谁先买
2. 先买哪些/后买哪些
3. 买多少算够
4. 如何掌握四大险种之间的内在关系，实现保单全面突破

#### 第三讲：面谈话术示例

##### 一、切入产品，高效营销话术——1-3-6的应用

1. 一句话开口
2. 三个卖点展示
3. 六个拒绝处理

案例：基金、主要类别保险话术示例

(可由受训方提前提供产品，有针对性设计话术)

##### 二、深度面谈，细节问题答疑——FABE的应用

1. 因为
2. 所以
3. 对您而已
4. 您看

案例：保险、基金常见细节问题处理（含话术示例）

#### 课程收尾：

1. 回顾课程、构建本次课程的学习地图和行动方案
2. 答疑解惑、结语