

# 家庭风险管理与保险优配

## 课程背景：

在生活中家庭面临着不同层次的风险，损失性风险、支出性风险、所有性风险等等，即便是一帆风顺的家庭都有可能处在不明朗的风险中，保险作为风险管理的重要工具，具有防范意外、健康管理、保护私有、长期抗通、指定受益、合力变现、杠杆作用、共济互助功能。

自改革开放以来，中国的保险业经历了近 30 年点高数增长，无论是客群数量还是客户购买保险件数及额度都在飞速增长，高速增长的背后带来是从业人员流动性与孤儿保单的增加，超过 90% 的客户对已购买定保险产品与需求之间的缺口不甚了解，金融营销从业者也缺乏专业的服务工具与服务流程为客户提供高品质的家庭保单年检服务。该课程集合 200 位 MDRT 从业者的客户经营、服务思路、应用工具，集合简单易用工具与互联网思维通过训练使队伍具备高品质的保单年检服务技术。

## 课程收益：

- ▲业绩：通过服务营销促进金融机构重疾、年金、寿险保险产品交叉营销及保额；
- ▲服务：以客户需求为导向，具备不同客群保险规划及保单年检服务的思路及策略；
- ▲工具：使学员掌握 1~2 款保单年检工具应用；
- ▲磨压：使学员掌握保险规划及保单年检方案制作与解读。

## 课程体系：



## 课程风格：

- 源至实战：案例萃取经纪公司 20 多位 MDRT 保单年检实操经验；
- 案例深度：保单年检单个家庭客户保单数量超过 200 份；
- 工具营销：掌握保单年检及配置营销工具及模版应用，轻松处理客户异议；
- 客户跃迁：掌握面对中产、中高净值、高净值等不同客群风险管理与保险优配策略。

课程时间：1 天，6 小时/天

课程对象：保险代理人、经代公司、金融一线从业者

课程方式：案例分析+实战演练+磨压训练

## 课程工具：

工具一：保单年检工具模版

工具二：保单年检方案模版

### 第一讲：服务营销用“心”赢得客户“薪”

#### 一、“人性”七宗罪与“营销”七宗罪

1. 互联网营销七宗罪的应用
2. 客户不买保险的七宗罪
3. 理财顾问不服务的七宗罪

#### 二、金融服务营销与客户价值经营

1. 从产品营销到服务营销到转变
2. 保险服务营销对新老营销人的价值
3. 服务营销在主顾开拓中的应用

### 第二讲：家庭风险管理的价值体现

#### 一、从保单年检到家庭风险管理

##### 1. 保单年检应用技术

- 1) 双十原则
- 2) 生命价值原则
- 3) 家庭责任原则

##### 二、家庭风险管理

1. 保单年检的过去、现在、未来
2. 健康需体检、保单需年检、财务需检测

##### 3. 家庭风险管理主要维度

- 1) 人生风险管理
- 2) 意外风险管理
- 3) 死亡风险管理

##### 三、重疾健康管理

案例分享：体检报告营销生态

1. 从体检报告到家庭保单年检

##### 四、基因风险管理

1. 基因检测对保险营销对价值
2. 基因检测分析与防癌健康管理
3. 从基因检测到家庭保单年检

案例：基因检测报告解读与重疾营销

##### 五、财务风险管理

1. 家庭财务风险与保险覆盖率

工具：家庭财务风险检测表

2. 从家庭财务风险检测到保单年检

##### 六、投资风险风险管理

1. 家庭投资风险偏好测评
2. 家庭投资品种树立与投资管理
3. 从投资管理到风险管理

##### 七、理财风险管理

案例：养老风险管理

1. 税筹风险管理
2. 传承风险管理
3. 资产风险管理

### 第三讲：家庭保单年检的七个维度

#### 一、家庭结构

1. 421 结构

2. 8421 结构

3. 特殊结构

## 二、保障类型

1. 意外

2. 健康

3. 年金

4. 生命

## 三、产品机构

1. 内资保险公司

2. 外资保险公司

3. 合资保险公司

4. 海外保险公司

## 四、保障范围

1. 意外：差旅、人生、出行……

2. 健康：轻症、重症、多次、高端

3. 年金：万能、投连、分红

4. 生命：终寿、定寿、两全

## 五、保障额度

1. 总保险覆盖率、分项保险覆盖率、细分保险覆盖率

2. 保险覆盖率计算与参考值

## 六、保障期限

1. 职业生涯分析

2. 收入曲线分析

3. 缴费期限分析

## 七、客户需求

1. 健康管理

2. 消费风险

3. 教育规划

4. 退休管理

5. 家庭风险

6. 家企风险

7. 传承风险

## 第四讲：家庭保单年检与主顾开拓

### 一、家庭保单年检服务主顾开拓流程

案例：孤儿单客户开拓流程

案例：缘故客户开拓流程

### 二、家庭保单年检服务营销标准化流程

1. 分析客户家庭情况

2. 选择保单年检原则

3. 计算家庭保险需求

4. 收集客户保单信息

5. 计算家庭保障缺口

6. 分析现有保险配置

7. 提供优化解决方案

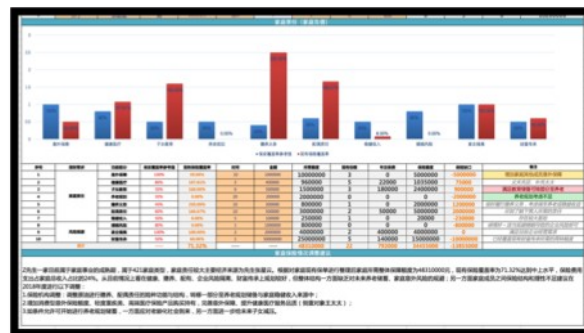
工具：家庭保单年检 EXCEL 宏操作使用说明

工具：家庭保单年检 E 化年检报告工作使用说明

### 三、训练：家庭保单年检与主顾开拓

1. 训练——分析家庭客户情况建立年检前客户档案

2. 训练——根据原则计算家庭保险需求并绘制家庭保障图
3. 训练——客户拜访时的保单信息收集与系统录入
4. 训练——生成客户保障报告并计算保障缺口
5. 训练——分析家庭保单配置及优化的三个维护



## 第五讲：家庭保单整理报告制作与呈现

1. 训练——快速生成客户保单年检报告
2. 训练——E化家庭保单年检报告制作
3. 训练——家庭保单整理报告解读（微信版）
4. 训练——家庭保单整理报告解读（面访版）

## 第六讲：家庭保单年检模压训练

1. 情景一：从孤儿单回访到家庭保单年检服务
2. 情景二：缘故客户的家庭保单年检服务