

《旺季开门红保险营销策划》

一、银行入冬，保险迎春

- 1、当前经济形势赋予保险的机会
- 2、中国福利现状和人口结构引发的保险新需求
- 3、国内银行保险发展现状
- 4、国外银行保险发展现状
- 5、国家重视、教育普及、社会支持、市场需求、要求与保护、中国保险业

将迎来黄金发展 10 年

二、保险的前世今生

- 1、保险对个人而言，是一种风险转嫁的方式
- 2、保险公司的盈利主要依靠三差，利差、费差和死差
- 3、海上保险的发展带动了保险业的繁荣，其核心理念是损失分摊
- 4、保险的支柱地位日益明显，保险行业的未来前景极为广阔

三、在银行经营中整合保险业务

(一) 保险理念沟通比产品更重要

- 1、什么是保险

2、为什么要买保险

3、买什么样的保险

(二) 财富金字塔

1、保险在家庭财富管理中的作用

2、如何帮客户做保险规划

(三) 标普四象限

1、从金融全局谈保险四大账户

四、利用工具开辟保险之路

1、客户开拓、约访与面谈

2、客户不买保险的理由及应对话术

3、建立自己跟客户讲保险的流程及话术

4、新解草帽图之探究客户的家庭需求

5、正确理解保险，你也能做大单

6、抓痛点，让客户只选择你

7、用好工具签单翻倍并赢得转介绍