

# 银行保险销售实战训练

课程背景：

银行、保险、证券--金融行业的三驾马车拉动我国经济持续稳定成长，更成为普通客户实现财富积累、财富升值和财富传承的重要载体。随着金融产品越来越丰富，金融市场日渐完善，客户对金融理财产品的选择性越来越强；客户理财意识逐渐成熟，对理财产品的多样化匹配要求也越来越高。银行在中国客户的心目中地位非凡，银行保险也将持续得到客户的青睐。

如何做好银保产品的合理搭配？

面对客户对产品预期的异议，如何合理化解读产品条款？

如何根据客户实际情况，销售不同期缴理财产品？

如何通过有效的转介绍方法提升客户存量？

如何做好老客户维护与加保？

对于工作三至六个月的银保理财经理，提升产品认知，能够娴熟且精准的解读产品条款，并结合客户实际情况做好不同期缴产品的销售至关重要。《银行保险销售实战训练营》中级阶段，能够帮助理财顾问以及业务经理准确认知银保理财产品特性，提高客户异议处理能力，建立系统的老客户维护机制，并成功实现客户转介绍。同时，也能够帮助学员建立开拓高端客户，持续开发大保单的营销理念，帮助学员提升对高端客户的认知，提高理财类产品的销售能力。

课程收益：

- 1、培养学员对高端客户的正确认知，建立良好的高端客户服务理念
- 2、学会并熟练运用三种转介绍方法
- 3、掌握高端客户马斯洛理财需求，根据马斯洛理财需求分析为客户做计划书
- 4、学会如何通过经济形势分析切入银保产品介绍
- 5、学会顾问式销售技巧，通过客户需求曲线进行顾问式销售
- 6、学习并掌握 12 种理财产品异议处理方法

课程时间：2 天，6 小时/天

授课对象：银保理财顾问、业务经理、大堂经理

授课方式：实战方法+案例研讨+情景互动+角色扮演+计划制定+视频教学

课程大纲：

第一讲：客户篇：高端客户的开拓与转介绍

一、高端客户概述

1、高端客户的定义

2、高端客户认知分析

3、高端客户开拓渠道

二、高端客户的理财需求

1、高端客户马斯洛财务需求分析

2、高端客户的理财困境

3、中国式私人财富管理

4、中国式私人财富传承技巧

案例分析：名人理财成败分析

视频教学：王永庆大额遗产税至子女为难

研讨：针对高端客户的财富需求，银保产品能够解决哪些问题？

三、客户转介绍方法

1、转介绍的意义

2、高端客户转介绍特点

3、获取转介绍的三种形式

案例分析：吴翠经理连续 8 年 MDRT，全凭优质转介绍

演练：小组内演练三种转介绍方法

第二讲：产品篇：银保产品深度剖析

一、从货币战争看目前国内金融格局

1、一段文字引发的思考

2、逃离是否就意味着安全

3、近五年银保销售情况数据解析

研讨：不要把鸡蛋放在一个篮子里，到底是什么意思？

二、银保产品深度解读

1、银保产品开发背景

2、银保产品的保障性能

3、银保产品的优势

4、银保产品的劣势

研讨：对本公司产品进行 SWOT 分析，并拟定产品销售话术

5、理财产品介绍的加减乘除法则

演练：根据加减乘除法则，给客户制作一份有吸引力的计划书

三、银保产品组合销售

1、根据客户风险测评选择产品

2、不同期缴产品的销售卖点与组合形式

演练：根据案例客户情况，设计产品组合计划

第三讲：技能篇：成为客户不可缺少的财务顾问

一、客户理财需求分析

1、人生财富成长曲线

2、不同财富阶段客户理财需求分析

3、不同风险偏好客户理财需求分析

#### 4、个人财富评估表使用

小组演练：根据客户具体情况完成财富评估表

### 二、顾问式销售技巧

#### 1、顾问式销售基本要素

需求点、利益点、问题点、关键点、机会点

小组研讨：根据顾问式销售基本要素，设计客户面谈流程

#### 2、SPIN 提问技巧

小组演练：根据 SPIN 技巧，设计客户面谈提问话术

#### 3、聆听的艺术

### 三、有效处理客户异议

#### 1、正确理解客户异议

#### 2、客户异议的处理技巧

#### 3、处理异议的黄金法则

小组研讨：研讨并发表客户 12 大异议的处理话术

课程总结及课后作业

课后作业：

1、运用转介绍的三种形式，积累 20 位准客户

2、为客户设计一份独一无二的理财计划书