

银行保险产品专项营销与演练

课程背景：

随着金融机构间合作的不断发展，银保产品因为其创立高的特点成为各大银行和保险公司推崇的金融产品。但是大部分的银行的理财经理在银保产品的销售方面还存在困惑和技巧上的不足，部分人仍然用销售理财产品的方式销售银保，部分人的银保销售对象仍是自己的家人和朋友。此课程会深度剖析银行保险产品的特点和销售技巧，并分享本人的多单成功银保案例经验。

课程收益：

正确掌握保险的理念

正确掌握保险的分类

学会为自己家庭配置保险

熟练掌握保障型保险的营销技巧

熟练掌握储蓄型保险的营销方法

了解银保会议营销的基本流程和方法

课程大纲：

一、 银行保险的特点

1， 保险的功能与意义

2， 银保产品的特点

3， 客户为什么买保险

探讨：为自己购买一份保险

二、 银行营销人员的定位

1， 银保营销沟通障碍分析

2， 银行人员营销定位

三、 重大疾病保险营销方法

1， 重疾险营销三大准备

1) 重疾险故事

2) 重疾险数据

3) 重疾险案例

小组讨论：准备营销工具

2， 重疾险销售逻辑

1) 我们为什么买重疾险

2) 我们的健康状况

3) 三三法则

4) 产品导入

3， 重疾险营销情景设定和客户引导

1) 重疾险营销情景设定

2) 重疾险切入要点

3) 重疾险营销引导问题

情景演练：重疾险营销演练

四、 储蓄型保险营销

1， 正确看待储蓄型保险的优劣

1) 储蓄保险收益率

2) 储蓄型保险曾经的过错

3) 储蓄型保险的销售难点

2，储蓄型保险的一般销售方法

1) 如何正确叙述保险的收益

2) 如何“看”到保险的收益

3，储蓄年金型保险的进阶销售方法

1) 总结储蓄年金型保险的特点

2) 定义储蓄年金型保险

3) 营销时营造年金型保险的使用场景

情景演练：年金型保险的营销

五、高额保单的出单秘密

1，高净值客户购买保险的原因

2，高额保单现金价值利用

3，保险真的客户避税避债？

4，高额保单的资产保全

案例研讨：高净值客户高额保单的设计思路

六、精细化营销

1，客户生命周期与保险配置原理

探讨：为五美配置保险

2，银行客户与首推保险

案例：工资代发户的银保配置逻辑

案例：家庭主妇如何给宝宝买保险

案例：企业主隔离公私风险保险配置逻辑

七、银保产品的销售技巧

1，厅堂一句话营销

- 1) 保险的卖点与买点
- 2) 保险一句话营销精华

练习：精炼一句话话术

2，银保面谈技巧

- 1) 面-线-点的销售流程
- 2) 问与说的学问

练习：实操银保面谈技巧

3，保险沙龙举办流程

- 1) 沙龙举办流程
- 2) 成功沙龙举办的关键节点

练习：以时间轴策划一场沙龙

4，保险产品电话邀约

- 1) 电话邀约流程
- 2) 流程中的邀约关键点和话术组织

八、实景演练及点评反馈