

期缴银保营销技能提升

课程背景：

近几年来，银保产品受监管的原因，受到很大的冲击：

2016年3月，《中国保监会关于规范中短存续期人身保险产品有关事项的通知》（22号文），定义了中短存续期产品及限额，首次限制中短存续期产品。

2016年9月，《中国保监会关于进一步完善人身保险精算制度有关事项的通知》（76号文），要求两全险死亡保额提升，责令终身寿险、年金不得设计成中短存续期产品，即2017年4月1日后不得再销售中短存续期产品。

2017年5月，《中国保监会关于规范人身保险公司产品开发设计行为的通知》（134号文），限制产品快速返还、不能附加万能账户，2017年10月1日后执行。

整顿中短存续产品、限制快速返还、不能附加万能账户，一场践行“保险姓保”的战役正在打响，2017年4月1日之后，中短存续期产品无法继续销售，银保市场全面转型期缴。银行理财经理销售保险产品的“技能”不足，销售中长存续期产品存在畏难情绪。

本课程通过改善银行理财经理对期缴保险的认知，提高理财经理期缴保险的营

销与销售能力，做好存量客户的维护与管理，来实现期缴保险销售业绩的提升。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：银保理财顾问、业务经理、大堂经理

授课讲师：卢璐老师

课程大纲：

第一部分、卓越理财经理之银保销售正确认知

第一章、人们都需要哪些保险

一、从普尔图看保险的作用

二、如何对抗人生三大风险

三、险种及作用的认知

1．意外伤害

2．重大疾病

3．晚年养老

4．子女教育

5．家庭理财

四、客户保险需求分析

1. 不同类型保险产品的定义

2. 不同类型客户的保险需求分析

3. 不同保险产品如何确定保额

研讨：对于这几个客户，应如何配备保险？

案例一、35岁的三口之家的女主人想要买重疾险

案例二、38岁的负担着贷款的三口之家的男主人

案例三、50岁的企业家为未婚女儿准备嫁妆

案例四、保险与遗产税

案例五、保险与婚姻

案例六、股东与保险激励

案例七、保险与移民

第二章、银行保险的过去与未来

一、什么是银行保险

二、银行保险为什么会兴起

三、银行保险发展轨迹

四、银行和保险合作的3种类型

五、银行保险在寿险市场上的占比及变化

六、银行销售保险产品有哪些优势

第三章、银保期缴的重要意义

一、销售银保产品对于银行的意义

研讨：招商银行刘建军副行长的观点，对你有何启发？

二、银保产品趸缴和期缴

思考：为什么银保销售要从趸缴转型为期缴

案例：一个要把五百万存款转走的客户

第二部分、卓越理财经理之银保营销技能

第四章、期缴银保营销之目标客户寻找

一、从账户信息中寻找目标客户

1. 活期账户上始终有一笔金额稳定的资金的客户

2. 账户上每年都会增加一笔定期存款的客户

3. 账户上经常有一大笔钱进出的客户

二、从产品中寻找目标客户

1. 产品覆盖度高的客户

2. 签约了基金定投业务，且持续扣款长达2年以上的客户

3. 长期购买大额理财产品的客户

4. 第三方存管客户

三、从厅堂中寻找目标客户

1. 主动翻看保险产品折页的客户

2. 大堂经理主动营销后感兴趣的客户

四、销售从厅内走向厅外

1. 社区拓客

2. 微信群拓客

3. 其他拓客模式

第五章、期缴银保销售技能提升

一、保险产介的步骤

1. 卖点陈述

2. 卖点比拟

3. 热销从众

5. 利益总结

6. 应对客户提问

二、保险产品的产介方法

1 . 说明书式产品介绍

2 . 广告式产品介绍

◆ 数字化

◆ 拟人比喻

3 . 产介中的销售工具

◆ FABE

◆ SPIN

◆ ABCD

◆ 九宫格

案例：客户从“不需要”到主动成交

4 . 如何报价不影响产介效果

三、保险销售重点异议处理

1 . 不需要

2 . 没兴趣

3 . 有保险

4 . 我考虑一下

5 . 商量一下

6 . 看资料

四、异议处理模型

1. 三类卖点应对所有异议

2. 异议处理通用模型

第一步：聆听客户问题

第二步：表达同理心

第三步：澄清问题

第四步：选取对应的卖点，表达正确的观点

第五步：引导客户行动

案例：客户四次拒绝的处理

五、不同客户成交欲望激发

1. 男性客户

2. 女性客户

3. 父母亲客户

4. 年轻客户

5. 月光族

6. 中老年客户

六、期缴保险促成的流程

1 . 卖点提问

2 . 优势总结

3 . 聆听成交信号

◆ 客户哪些行为是成交信号

◆ 没出现成交信号盲目促成造成隐患

◆ 四个角度提问互动及时间控制

4 . 适时促成

◆ 告知拖延风险

◆ 确认价格的技巧

◆ 报价环节的价格异议处理

七、期缴保险的成交方法

1 . 假定成交法

2 . 选择促成法

3 . 类比促成法

案例研讨