

银行健康险与年金险销售技巧

【课程背景】

保险是银行中收业务中的一个重要板块，把它销售好了不仅是提高银行的收入，还能更好的增强客户与银行的黏度关系。而健康险与年金险又是保险产品中的重中之重，占到很高的比例。所以，做好这两个险种的销售对于保险的整体销售意义重大。

在此背景下，我们针对银行理财经理的特征，以及银行的销售平台背景设计了这个课程，希望学员们在有限的时间内能快速掌握产品的卖点与销售技巧，更好的为客户服务。

【课程收益】

1. 了解高净值人群的财务需求
2. 掌握健康险与年金险的卖点
3. 掌握客户需求挖掘、健康险与年金险的产品介绍、疑难解答、促成等技巧。

【课程时间】1天，6小时/天

【课程对象】理财经理

【课程方法】讲授、视频、讨论、演练等

【课程大纲】

第一讲：健康险的背景

- 一、中国重大疾病治疗现状
- 二、社保的局限
- 三、商业保险的补充

第二讲：年金险的背景

- 一、中国人养老现状
- 二、中国人的婚嫁、教育支出现状
- 三、固收类产品的意义

第三讲：客户的约访

- 一、存量客户的筛选
- 二、打电话前的短信沟通

第四讲：初步接触的技巧

- 一、成功销售的第一步——开场白
- 二、寒暄与赞美的技巧
- 三、让客户相信我们

第五讲：激发客户的需求——SPIN 模型

第六讲：产品 FABE 介绍法

第七讲：异议处理 LSCPA 法

第八讲：年金险在法商中的运用

- 一、投保人设计
- 二、受益人设计
- 三、保单贷款设计