

课程名称：《银保转型——期缴保险实战营销技巧提升》

讲师：尹婕 12 课时 (可依学员需求调整)

课程背景：

金融机构在银保转型的过程中普遍遇到理财经理在长期保障型保险销售前对客户需求挖掘不足、不能精准识别目标客户、在销售的过程中不能把握客户的痛点来提供解决方案、不能及时处理客户的异议、不能通过保险的金融属性和法律属性满足中高端客户的需求等问题。本课程内容来源和侧重于银行实战，从认识客户、KYC 了解客户、如何开口切入、如何临门一脚促成等方面提供全套保险销售流程，提供贯穿全生命周期的人生四大保单的销售技巧、销售逻辑和销售工具，区分普通客群、中高端客群梳理不同的销售逻辑和让要点，学员学完即会，做到通理念、有工具、有方法、有话术，提高理财经理的期缴保险销售技能。

课程收益：

1. 梳理理财业务（财富管理）产品线
2. 夯实各类财富管理产品服务专业知识
3. 学习财富管理产品组合和综合服务方案
4. 熟悉掌握客户资产配置原理与实施方法
5. 学习客户资产管理业务原理与实施方法

培训对象：金融机构的客户经理/理财经理/财富顾问/销售主管

课程亮点：互动式培训(案例分析/分组讨论/角色扮演)

课程大纲：

导入（讨论）

保险销售中组大的难题

- 认识保险的隐形需求
- 天使和魔鬼的销售方法
- 如何用需求来引导销售

壹、 认识保险营销目标客户

1. 认识保险的隐形需求
2. 客户搜寻要点
 - 1) 基本资料和交易资料
 - 2) 行外信息搜寻要点
3. 运用性格分析读懂客户
 - 1) 从心理学角度认识客户
 - 2) 人际风格分析 DISC
 - 3) 案例分析和练习
4. 如何 KYC 了解你的客户
 - 1) 了解客户需求的重要性
 - 2) 案例分析和讨论：保险隐形需求在不同年龄段的特征
 - 3) 如何探询、倾听客户需求
 - 4) 询问问题的提问技巧
 - 5) 面谈客户时如何设计你的提问
 - ◇ 小组练习：设计重疾险、教育金、养老年金连环问
 - ◇ 话术示范和演练

贰、 全生命周期保险产品销售方法

1. 如何树立正确的投资理财观念
2. 讲清楚投资和理财的区别
3. 保险在风险管理中的作用
 - 1) 保障型产品的效用
 - 2) 案例分享：100 万资产客户保险配置的功用

- 3) 保险简单说 (话术)
4. 一生必备的四大保单介绍
 - 1) 重大疾病保险销售逻辑和工具
 - ◇ 买和没买的区别
 - ◇ 解决为什么买、为什么现在买、买给谁、买多少
 - ◇ 销售工具和销售话术实战练习
 - 2) 意外险销售逻辑和工具
 - ◇ 讨论：保险如何生活化
 - 3) 少儿教育金保险销售逻辑和工具
 - ◇ 销售工具和销售话术实战练习
 - 4) 年金保险销售逻辑和工具
 - ◇ 中国和日本养老对比
 - ◇ 解决为什么买、为什么现在买、为什么在银行买
 - ◇ 销售工具和销售话术实战练习
 - 5) 保险促成技巧

参、 保险销售常见异议问题处理

1. 保险销售中常见的反对问题
2. 反对问题常见的三种情况
3. 异议处理的原则和技巧
4. 保险异议处理常见的 5 种方法

四、 法商思维下中高端客户的保险营销

1. 理财经理服务中高端客户的能力
 - 1) 讨论保险侧重“保”or“险”
 - 2) 法商思维销售和传统保险销售区别
2. 中高端客户的现状和关注点
3. 2018 年都有哪些政策引发中高端客户关注
 - 1) 境内资产清晰化
 - 2) 境外资产清晰化
 - 3) 财税体系清晰化

4. 财富传承和保全的 4 大风险

1) 企业风险解析

- ◇ 小组讨论：企业主面临哪些风险？
- ◇ 企业主经营、债务、传承风险案例
- ◇ 案例背后的法商逻辑
- ◇ 企业主风险沟通话术
- ◇ 小组讨论：保单都能避债吗？
- ◇ 保单避债设计的方法

2) 婚姻风险解析

- ◇ 婚姻风险“三重门”介绍
- ◇ 婚前、婚内和婚后风险案例
- ◇ 案例背后的法商逻辑
- ◇ 婚内资产保全常见工具和对比
- ◇ 三种不同类型婚姻的特点和风险

3) 税务风险解析

- ◇ 不同财富传承的方式和特点
- ◇ 针对税务常见异议客户的分类和应对

4) 移民风险解析

- ◇ 跨境特点和税收风险
- ◇ 跨境身份规划有哪些资产转移工具和特点对比
- ◇ 典型移民案例分析
- ◇ 常见移民地：美国税务介绍