

大额保单销售实务与技能提升

课程背景：

近年来，中国保险业进入了快速的发展阶段。“十三五”期末我国保费收入达 4.5 万亿元左右，“十三五”期间保费收入年均增长约 13%，保险总资产年均增长约 12%。截至今年 9 月末，保险资金运用余额达到 20 万 7061.9 亿元，比“十三五”期初增长 85%，178 家保险公司平均综合偿付能力充足率为 242.5%。同经增长 32%。其中寿险业务同比增长在约 36.95%，保险资产管理公司的预计利润总额为 56 亿，同经增长 23.68%。保险深度达到 5%，保险密度达到 3500 元/人，总资产达到 25 万亿元左右。截至 2019 中国有 1 亿人财富名列全球前 10%，首次超过美国，后者为 9900 万人。全年高净值人群可投资总额达到 37 万亿元。约占全部个人资产的 41%。随着互联网、AI 等新经济的崛起，高净值客户群分布发生了深刻的变化，占比不断扩大。随着我国保险业特别是人寿保险业体量的发展，市场对懂保险、懂法律、懂财富配置的复合型专业知识和专业人才的需求日益急切。而人寿保险作为一个重要的财富配置和风险管理工具，必然会受到各界人士更大的关注。然而，保险营销人员作为保险行业面向社会大众的直接窗口，其专业资质的提升对我国保险业的发展有着至关重要的作用。

希望通过此课程，能够从实战角度出发，对寿险中“大额保单”的概念、功能与分类，正确定义人寿保险在财富管理中的重要性。以及保单与债务相对隔离、保单与婚姻家庭、财产传承之间的关系与作用，并结合寿险保单在税收、信托、高端医疗等方面独有的功能。通过大量的真实案例，阐述了以保险为重要工具综合财富管理应用的方法，提升从业人员的实操销售技能。

课程收益：

- 掌握家庭财富管理规划方法并实战训练获得应用技巧
- 精准做好高净值客户的财富画像，解析高净客户面临的财务风险
- 了解客户购买心理，掌握大额保单销售逻辑，提升专业销售技能
- 体验式销售逻辑运用，掌握客户的难点、痛点、风险点、成交点
- 学习搭建 TOP 销售系统，更新知识体系

课程风格：

- 落地性：课程内容通俗易懂得讲解，无须三次转化，拿来即用。
- 针对性：一线经验、量身定制、课程内容 100% 贴合学员的工作实际。
- 实用性：培训突出实用效果，结合典型工作情景，梳理销售逻辑给出解决方案。
- 生动性：突出实战特色，帮助学员举一反三。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：保险销售人员、金融理财人员

课程方式：讲授互动+案例分析+实战演练

课程大纲

导入：2020中国财富管理行业分析报告与发展趋势分析

1. 中国高净值人群地区分布情况
2. 中国高净值人群构成细化：如年龄、性别、教育背景情况
3. 中国高净值人群构成按职业划分情况
4. 2015-2020中国私人财富报告对比及高净值客户人群理财方式的变化

第一讲：七个真实案例分析中国高净值家庭面临的八大风险

1. 缺乏理财规划
2. 家企公私不分
3. 家企财富混同
4. 家庭婚姻变化
5. 大数据穿透资产
6. 金税三期税务稽查
7. 移民风险
8. 族财富分配与传承风险

案例分析：高净值家庭的财富管控风险

实战工具：客户画像表格，市场调查表

第二讲：家庭财富管理规划与运用

一、家庭财富管理四小规划

1. 家庭现金流规划
2. 家庭消费支出规划
3. 家庭子女教育规划
4. 家庭养老规划

工具：家庭年度收支、开支表

二、家庭财富管理四大规划

1. 家庭投资规划
2. 家庭婚姻规划
3. 家企税收规划

4. 家企财富传承规划

工具：家庭资产负债表收支表

三、大额保单在家庭财富管理的十大功能

1. 大额保单的隐私保护功能
2. 大额保单的现金流管理功能
3. 大额保单的债务隔离功能
4. 大额保单的财富杠杆功能
5. 大额保单的资金融通功能
6. 大额保单的税务规划功能
7. 大额保单在婚姻财富中的规划功能
8. 大额保单的财富传承功能
9. 大额保单的跨期支付转移功能
10. 大额保单的收益管理与锁定功能

角色扮演：保险业务员与客户

视频分享：《流金岁月》蒋南孙家庭资产分析

第三讲：4K分析技术与体验式销售逻辑运用

一、4K分析技术

1. KYC——了解客户
2. KYD——深挖需求
3. KYP——研究产品
4. KMS——赢的策略

二、体验式销售逻辑运用

1. 高效沟通基本原则

- 1) 观察环境、表情
- 2) 聆听动机、意图
- 3) 提问，问题是最好的路标

2. DISC性格识别分析

- 1) 支配性（D）——结果沟通
- 2) 影响性（I）——快乐沟通
- 3) 稳定性（S）——安全沟通
- 4) 服从性（C）——事实沟通

实战演练：大额保单常见客群性格分析

3. 体验式销售关注点：客户的难点、痛点、风险点、成交点

第四讲：大额保单的实务技能操作与运用

一、场景化销售实战演练之家庭财富风险分析

案例分析：中小企业主客户家庭综合保险规划

1. 谢总家庭情况及风险分析
2. 体验式销售逻辑运用
3. FAB 主销产品讲解

4. 给客户充足的购买的理由

- 1) 避开客户风险点
- 2) 发现客户难点
- 3) 解决客户痛点
5. 价值观经营法——自己是最好的品牌

实战演练：

- 1) 销售流程一的执行重点、销售中存在的问题
- 2) 成长总结：学员分享、讲师点评、示范、指导

二、场景化销售实战演练之婚姻纠纷分析

案例分析：大额保单在婚姻与婚姻纠纷解决中的应用

1. 钱总家庭成员（父母、自己、子女）婚姻风险
2. 提供有效管控风险纠纷解决方案
3. 沟通有方，说话是技术——FAB 产品介绍法

实战演练：

- 1) 如何向高净值客户要求“转介绍”
- 2) 成长总结：学员分享、讲师点评、示范、指导

第五讲：四招搭建 TOP 销售系统

第一招：知识体系更新

1. 宏观经济—十四五规划
2. 财税改革
3. 法律法规—新民法典

第二招：三环目标管理

1. 动机管理
2. 技术管理
3. 行动管理

第三招：销售核心技能提升

第四招：价值观经营

案例分析：痛失千万大单的原因

课程结束与总结