

---

---

## 《银保一季度运作和精细化管理》

### 【课程背景】

本课程就一季度整体实施给出具体实施操作步骤，对系统精细化管理的每一个步骤都做了细致的讲解。通过对本课程《银保一季度运作和精细化管理》的系统学习，使学员对银行保险营销有系统的认知，对一季度和日后的团队精细化管理有系统的了解。通过对本课程的学习，能使管理技能得到提升，以及学习具体实施的管理推动步骤。达到提升管理素质、提升员工绩效的目的。

### 【课程收益】

- 1、掌握一季度业绩推动的步骤。
- 2、掌握如何提升管理的技巧和方法，如何有效管控团队。
- 3、深刻理解：银保管理标准化体系，银保日常管理体系；销售支持体系。

### 【课程时间】

1天

### 【课程对象】

银保管理人员。

需要提升管理技能人员。

储备干部。

---

---

## 【课程目的】

系统提升管理者的管理能力

提升一季度的推动能力。

## 【课程形式】：

理论讲授 + 案例分析

小组讨论 + 情景模拟 + 经验分享

管理游戏 + 实战演练 + 现场点评

## 【课程大纲】

### 一、 中国宏观经济分析与保险的发展机遇

#### 1、 这场疫情究竟对人类意味着什么？

- 1) 深度衰退导致负利率
- 2) 中国正处于从中等偏上收入国家迈向高收入国家行列的关键时期
- 3) 老龄化的确定性和疫情的不确定性
- 4) 必然催生保险产业进入民生安全必需品大发展时期

#### 2、 市场规模与宏观增长趋势

- 1) 在多重宏观因素的作用下，国民保障需求强劲，寿险市场未来可期
- 2) 宏观经济：宏观经济增长是寿险增长的基础因素，中国经济增长放缓但趋势向好，

---

---

## 进入高质量增长阶段

- 3) 人口增长：长期来看中国人口增长面临下行压力，生育政策放宽的影响有待观察
- 4) 收入水平：中国居民可支配收入保持快速增长，消费支出结构不断优化
- 5) 保障意识：国民保障意识受 4 大因素推动逐步提升，同时受教育水平的提高将增强

## 寿险认知度

- 6) 健康支出：中国医疗费用总支出目前约为 5 万亿，占 GDP 比例为 6%
- 7) 年龄结构：年轻一代消费者在高线城市更为集中，并且呈现出新的特征
- 8) 年龄结构：人口老龄化趋势渐显，养老压力逐步显现
- 9) 储蓄率与家庭资产结构：中国居民储蓄率较高，金融资产在居民储蓄结构中占比上升，保险资产配置占比较低，仍有提升空间

## 二、一季度业务推动举措

### 1、销售人员应该做什么：

- 1) 目标制定：一季度保费目标与收入目标订制挑战高目标；
- 2) 客户储备：填写总结客户档案。
- 3) 产品话术演练：产品销售卖点滚瓜烂熟、同业产品 PK 了然于胸。
- 4) 提高访量和开口率：拜访信息及时登记《工作日志》。
- 5) 专业学习：每天学习一点知识，每天解决一个问题，每天进步一点点。

---

---

## 2、管理人员应该做什么：

- 1) 财施：帮队伍赚到钱，这是管理的根本
- 2) 法施：帮队伍增长本领，这是管理的未来
- 3) 无畏施：帮队伍强化自信，快乐心情，这是管理的艺术

## 3、一季度必胜的方法：

- 1) 全面总动员战术：让老客户、亲朋帮忙
- 2) 每日追踪：盯住目标、咬紧目标战术
- 3) 会报战术：人性关爱、层层汇报、层层追踪
- 4) 望、闻、问、切：看报表、听汇报、问情况、检查落实

## 4、改变习惯：

- 1) 五要：五要精神
- 2) 六做到：

## 5、一季度操作流程：

- 1) 热烈启动：职场氛围营造
- 2) 团队先行：行动方案先下发到营业部、营业组
- 3) 节奏明快：虎头、龙腰、豹尾。
- 4) 工具多样：挑战书、军令状、决心书
- 5) 全面宣导：组织人员研究激励方案，发掘闪光点、兴奋点、激励点

---

---

6) 团队竞赛：竞赛最能提升团队荣誉感。

7) 承诺公开：承诺上墙，融入幽默，缓解压力。

### 三、银保的日常管理体系

#### 1、会议经营：

1) 干部早会：会议流程及主要内容，a、工作汇报、b、经营分析c、工作联系

2) 大早会：会议流程。规范操作流程、提升运作水平、鼓舞团队士气

3) 二次早会：承接大早落地，活动量的检查、当日工作安排

4) 夕会：训练辅导、解决疑难、心理建设

5) 周/月业绩分析会：统一思想、工作盘点、工作部署

#### 2、活动管理：

1) 活动量追踪：运作要点

2) 参会追踪：日汇报模式建立，周/月出席总结

#### 3、综合管理：

1) 文化建设：职场理念、职场布置、团康活动

2) 经费管理：经费动支流程、管理原则、费用公示的流程

3) 行为规范：宣讲、预警、

### 四、销售支持体系

#### 1、客户经营：

---

---

1) 客户获取：获客渠道搭建：缘故客户、转介绍、陌生拜访

2) 客户养护：公司客养、职场客养、方案追踪与制定

2、销售运作：

1) 平台销售：公司平台承接、职场平台组织、方案追踪与制定

2) 自主展业：产品训练、销售流程训练、电子化展业