

《保险&基金技能提升培训》

课程背景：

随着中国经济三十多年的快速发展与积累，中国百姓的财富急剧增加，而财富是保证我们追求美好生活的经济基础。如何让我们个人和家庭的资产保值、增值？如何在风险可控的范围内收益最大化？这些都成了百姓关注的焦点话题。目前，中国的金融机构面临着大量的竞争主体，客户面临着更多、更广泛的选择。如何提升经营单位的整体素质和员工的个人素养，是我们当下面临的课题。本课程的设计旨在帮助理财精英提升专业知识和综合能力，重点落实在长期期缴保险和保险等产品的销售上。从而，让我们的员工在理论与实践上同时提升，有能力为更多优质的客户服务，达成金融机构、客户、员工三方共赢的结果。

课程收益：

1. 使学员了解保险行业的发展趋势
2. 精准定位，快速找到目标客户
3. 熟练掌握反对问题处理的技巧
4. 使学员掌握常见基金基础知识
5. 使学员掌握选择基金的流程
6. 使学员能够精准定位基金客户群
7. 使学员能够快速切入到基金产品

课程时间：1天，6小时/天

课程对象：支行长、理财经理、大堂经理等

课程方式：讲师讲授+学员演练+案例分析+小组讨论、发表

课程大纲

第一章 长期期交保险产生的背景及发展趋势

- 1、保险行业的发展趋势
- 2、银保监文件解读
- 3、国外保险现状
- 4、长期期缴保险，必须要攻克的难关

第二章 长期期缴保险产品解析

- 1、 重疾类产品
 - 1.1、 市面同类产品分析
 - 1.2、 销售话术
- 2、 年金产品
 - 2.1、 市面同类产品分析
 - 2.2、 销售话术

第三章 长期期缴保险的客户群定位

- 1、 存量客户开拓
 - 1.1、 粉丝级客户
 - 1.2、 银行理财到期客户客户
 - 1.3、 趸交保险客户
 - 1.4、 有孩子的客户
 - 1.5、 房叔
 - 1.6、 其他客户
- 2、 流量客户开拓
- 3、 增量客户开拓（重点：转介绍，演练+分享）

第四章 常见反对问题

- 1、 处理反对问题的一般原则
- 2、 常见四类反对问题

第五章 基金背景介绍

- 1、 基金业的发展历程
- 2、 基金销售在资产配置的地位
- 3、 标准普尔家庭资产象限图简介
- 4、 基金在家庭资产配置中的作用
- 5、 市盈率比较
- 6、 以价格趋势来判断股市顶底
- 7、 政策环境分析

8、新资金来源

第六章 基金基础知识

1、概念

2、基金分类方式

- 1)、常见基金分类
- 2)、特殊及新型基金

3、基金筛选流程

- 1)、专业询问流程：如何确定投入基金的金额？
- 2)、选择基金类型或基金组合
- 3)、确定基金品种

3.1)、如何选择基金管理公司：5大重要指标

练习：利用网站查看基金公司情况

3.2)、如何选择基金经理

练习：利用网站查看基金经理情况

3.3)、如何选择标的基金：标准差、夏普指数，等等

练习：利用网站查看基金情况

4、基金选择小贴士

- 1)、基金费率
- 2)、操作要点
- 3)、巧用基金网站
- 4)、基金组合检视

案例：李先生的基金组合如何进行调整？

第七章 基金客户群定位

- 1、有风险承受能力者
- 2、有过基金购买经验者
- 3、有资产配置需求的客户
- 4、有生活目标追求者，等等

第八章 切入基金的话术

- 1、炒股者的痛点及基金切入话术
- 2、有过基金购买经验者的切入话术
- 3、有资产配置需求客户的切入话术
- 4、有生活目标追求客户的切入话术

演练：四类客户的切入话术

第九章 总结