

# 盘活存量，提升产能

## 有理由让你的客户买保险

【课程讲师】马学军老师

【培训课时】2小时

【授课形式】线上授课

【课程大纲】

课前研讨：

### 一．存量客户的分析与梳理

#### 1. 存量客户的资产结构分析

- ◇ 业务习惯
- ◇ 资产结构
- ◇ 产品偏好

#### 2. 存量客户的信息分析

- ◇ 家庭结构
- ◇ 收入状况
- ◇ 资产情况
- ◇ 未来期许

### 二．存量客户的开发与营销

#### 1. 存量客户的开发

- ◇ 未持有保单客户的开发
- ✓ 细火慢炖--持续投教

- ✓ 从众心理--以老带新
- ✓ 放大需求--直击痛点
- ◇ 已持有保单客户的二次开发
- ✓ 座谈聊天--保单服务
- ✓ 预言未来--需求匹配

### 三. 一户一策的客群营销策略

#### 1. 针对养老金储备客户的营销策略

- ◇ 个人养老金账户概述
- ◇ 个人养老体系的三大支柱
- ◇ 养老需求唤醒
- ◇ 养老储备的三种模式
- ◇ 导入增额终身寿产品

#### 2. 针对教育金储备客户的营销策略

- ◇ 不输在起跑线--学区房
- ◇ 是否会输在等待中--教育金储备规划
- ◇ 教育金信用额度的建立--未来教育金预期
- ◇ 导入增额终身寿

#### 3. 针对有潜在传承需求客户的营销策略

- ◇ 探寻想象中传承的最佳方式
- ◇ 生前、身后赠与的财富归属性
- ◇ 法律框架下的保单架构设计与精准传承

#### 4. 针对存在债务风险客户的营销策略

- ◇ 金税四期下的家企隔离
- ◇ 如何隐藏财富，实现利益锁定
- ◇ 作为隐形资产的保单，如何有效规避债务风险

#### 四．课程回顾