

构筑财富永续新模型

增额终身寿销售逻辑

现状

当今市场，简单以销售话术或产品利益作为营销客户的制胜“法宝”，显然已难以打动客户。但我们从业人员目前所面临的现实情况，一是知识层面的缺乏，由于疏于学习，导致知识沉淀的不足，无法呈现自身的专业内涵；二是面对客户，难以从客户需求的角度，与客户展开一系列的探讨和交流，进而触及客户痛点，唤醒客户的需求及愿望；三是难以为高净值客户提供财富风险管理服务，与高净值客户接触时严重缺乏自信，导致沟通失败。

课程目标

通过对增额终身寿产品的功能的学习和理解，了解各个客群不同的需求点，针对各自的需求点，将产品功能进行精准演绎，进而触及客户的痛点，引发客户对解决问题方法的探寻，从而为客户提供合理的保险/保险金信托方案。

通过培训和训练，基本掌握如何通过销售沟通的“顶层设计”，提前化解在销售中客户有可能会出现的问题，以成功实现销售的促成。

【课程讲师】 马学军老师

【课程时间】 一天（6小时）

【培训方式】 课堂讲授+案例分析+小组研讨+演练等互动式教学

【课程大纲】

小组研讨：

我们销售中和客户谈及的“一生”的含义

一. 增额终身寿与人的“一生”

1. 增额终身寿概述

- ◇ 增额终身寿的特点
- ◇ 增额终身寿的功能

基本功能与销售逻辑

- ◇ 增值储蓄
- ◇ 对抗利率下行
- ◇ 提高资金使用率

财富管理功能与销售逻辑

- ◇ 财富传承
- ◇ 婚姻规划
- ◇ 税务筹划
- ◇ 债务隔离

2. 增额终身寿所解决的“五大”不确定性

- ◇ 婚姻的不确定性

- ◇ 投资的不确定性
- ◇ 财产的不确定性
- ◇ 传承的不确定性
- ◇ 税费的不确定性

二. 增额终身寿的销售策略

1. 卖给谁--增额终身寿的客群

- ◇ 有财富长期稳健增值需求
- ◇ 有财富代际传承需求

2. 怎么卖--增额终身寿销售路径

- ◇ “路径依赖”解读
- ◇ 销售沟通的顶层设计
- ◇ 为何需要顶层设计
- ◇ 顶层设计的路径
- ◇ 顶层设计的基础
- ◇ 顶层设计从关注被忽略的 KYC 开始

3. 营销“心”法

- ◇ 面谈剧本的拟定

◇ 面谈剧本的自我演绎

4. 从 FV 到 PMT--终极目标销售法

三 . 增额终身寿与保险金信托

1. 认知家族信托

2. 家族信托的五大基础功能

◇ 资产隔离

◇ 财富传承

◇ 财富管理

◇ 隐私保护

◇ 特殊目的的实现

3. 保险金信托概念

4. 保险金信托的三大理由

◇ 财富杠杆

◇ 增强流动性

◇ 稳健的财富传承

5. 保险金信托的沟通逻辑

四 . 案例分析

- ◇ 如何规避收益太低、时间太长的问題
- ◇ 如何导入规划的重要性话题
- ◇ 如何导入子女婚前财产规划问题
- ◇ 2021 年经手的保险金信案例分析

五 . 课程回顾及总结