

永衡·永恒

年金险的销售逻辑

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

通过对年金险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】

一. 个人养老金制度解读

1. 何为个人养老金制度

- ◇ 谁可以参加
- ◇ 个人养老金制度的优势是什么
- ◇ 个人养老金账户怎么建立
- ◇ 个人养老金账户资金可以用于哪些投资
- ◇ 个人养老金账户如何领取
- ◇ 个人养老金制度有什么作用

2. 第一、第二支柱的差异体现在哪里

二. “年龄通胀”与长寿风险

1. 少子化社会现象加剧

2. 一场生命对赌，折射出终身现金流的可贵

3. 年金险与“对赌”

- ◇ 对赌“利率”
- ◇ 对赌“生命表”

三. 年金险的功能和销售逻辑

1. 增加人生财务规划的“三大”确定性

- ◇ 教育、养老财务安排

- ◇ 长期现金流

- ◇ 财富管理目标

2. 实现家庭资产配置的“四大”稳健性

- ◇ 财务管理目标

- ◇ 家庭资产配置

- ◇ 资产的长期收益

- ◇ 资金使用率

3. 年金险对客户价值

4. 年金险的销售逻辑

- ◇ 年金险的六大应用场景

- ◇ 年金险的销售难点解析

5. 重新认知 FABE 在年金险销售中的运用

- ◇ 再看年金险特点、要点、需求匹配点

- ◇ 唤醒客户需求

- ◇ 配置年金险的理由

四. 经典案例分析

同样的年交 800 万年金险，客户为什么撤了三天前投保的，改投我推荐的方

案？

五．课程回顾及总结