

财管新趋势与养老险销售技巧

主讲：金玉成

课程对象：

授课时间：1天，6小时/天

授课形式：

案例分析、专题讲授、脑力激荡、工具分享、行动学习、互动提问、启发教学

课程大纲：

导入：什么是营销？客户想要什么？

一、财富管理新趋势

- 1、科学理财幸福人生必备的三种能力
- 2、为什么选择保险来配置家庭资产
- 3、理财保险的价值
 - A、财富风险管理的三三制
 - B、银行储蓄低息带来的蝴蝶效应
 - C、互联网金融持续缩水
 - D、资产风险：天灾难料
 - E、理财保险的五大特性
 - F、理财保险的四大功能
- 4、科学合理的配置家庭资产的方法
 - A、规划未来：可控的规划，不可控的未来
 - B、资产安全：法律保护
 - C、稳健增值：资金安全，坐享收益
 - D、好现金流：打造专属蓄水池
- 5、理财型保险与保障型保险

二、养老险销售技巧

- 1、养老险产品解读
 - A、目前销售流程的六大难点
 - B、客户KYC与风险识别
 - C、工具分享：风险金字塔及相关解读
 - D、养老险产品销售之黄金圆环理论
 - E、养老险经典销售逻辑分析
- 2、沉重的养老话题
 - A、退休以后，我们还能活多久
 - B、退休=安享晚年？长命百岁=幸福？
 - C、养儿防老，一个沉重的话题
 - D、以房养老，前景堪忧
 - E、三十年以后谁来养你
 - F、未来无法预测，但是可以规划未来
- 3、如何谈养老规划
 - A、三句话突出养老的迫切性
 - B、四句话突出养老四个特点：稳定、持续、增长、不被挪用
 - C、平安养老，晚年无忧

当儿子养、当房子买、当企业来经营、做家庭传承

4、养老八问

- A、人的年龄会一年年增加，直到变老，对吗？
- B、当人年来的时候，还是要花钱的，对吗？
- C、在我们年老师，赚钱的能力比不上年轻的时候，对吗？
- D、安享晚年是每个人的共同心愿，对吗？
- E、社保对养老承担越来越少了，对吗？
- F、养儿防老的观念已经过时了，对吗？
- G、又老又穷是人生最大的风险，对吗？
- H、养老要趁年轻时准备，对吗？

5、客户异议处理

- A、异议处理的重要性
 - B、异议处理的六大策略
 - C、重疾险异议处理 LSCPA 五步法
- 示范一：身体很健康，不需要养老险
- 示范二：还年轻，不着急买养老险
- 示范三：保险买时容易兑现难，不信任养老险
- 示范四：收入维持家庭生活，没有钱买养老险

三、课程总结与回顾