

# 理财趋势分析与销售能力提升

主讲：金玉成

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：

授课方式：

专题讲授、案例分析、工具分享、脑力激荡、小组研讨、互动提问、行动学习

场景模拟、视频教学、启发教学

课程大纲：

## 第一讲、理财险观念梳理

导入：理财险销售中普遍存在的五个问题

### 一、观念的突破（附话术要点）

- 1、买保险就是买保障
- 2、保险不可替代的两个功用
- 3、保障型产品与理财型产品的优势对比
- 4、保险营销人员的三个神圣职责

### 二、现阶段国内理财趋势分析

- 1、财富人生必备的三种能力
- 2、为什么选择理财保险配置家庭资产
- 3、理财险的价值——财务风险管理
- 4、财富管理趋势分析
  - A、储蓄风险：零利率时代下的中国降息通道
  - B、投资风险：互联网金融的持续缩水
  - C、资产风险：天灾难料
  - D、2018年中国财富报告带给我们的启示

### 三、如何科学合理的配置家庭资产

- 1、家庭财富流向模型
- 2、财富积累模型分析
- 3、理财险的五个功用（附话术）
- 4、理财型保险的优势：安全性、流动性、收益性、持续性、确定性
- 5、理财型保险的四项核心功能
- 6、理财险的5+3竞争力模型
  - A、预防人生可能面临的经济风险
  - B、让未来更有保障
  - C、让投资更灵活的家庭现金池
  - D、创造现金流实现人生财务自由
  - E、具有资产保全与传承的法律性
- 7、理财险让生活更美好
- 8、理财险三桶金：享受金、资本金、周转金

## 第二讲、理财险销售技巧

导入：什么是销售？客户想要的是什么？

### 一、理财险产品解读

- 1、目前销售流程的六大难点

- 2、客户 KYC 与风险识别
- 3、工具分享：风险金字塔及相关解读
- 4、理财险产品销售之黄金圆环理论
- 5、理财险经典销售逻辑分析

## 二、沉重的养老话题

- 1、实用开场白
- 2、理财险销售必备理念
- 3、面谈切入三化法
  - A、需求客观化
  - B、问题焦点化
  - C、产品需求化
- 4、SPIN 需求挖掘技巧
  - A、四性问题及操作要点
  - B、视频教学与情景模拟
- 5、理财险销售六问与五反思

## 三、怎样谈养老规划（附话术）

- 1、三句话突出养老的迫切性
  - A、人不一定生病，但是一定会老…….
  - B、年老时候用的钱，一定是年轻时候准备的……
  - C、有能力的时候，做好年老时的养老准备，饱存饥粮……
- 2、四句话突出养老四个特点
  - A、稳定——什么是稳定呢？
  - B、持续——什么是持续呢？
  - C、增长——什么是增长呢？
  - D、不可挪用——什么是不可挪用呢？
- 3、养老规律分享：早期不缺、中期不多、晚年不够
- 4、平安养老的四个可以

## 四、异议处理与促成

- 1、异议处理的重要性
- 2、异议处理的六大策略
- 3、理财险异议处理 LSCPA 五步法（附话术）

示范一：现在收入不错，不需要年金险

示范二：还年轻，不着急买年金险

示范三：保险买时容易理赔难，不信任年金险

示范四：收入维持家庭生活，没有钱买年金险

- 4、年金险促成的时机与方法
- 5、养老八问（附话术）
  - A、我们的年龄在一年年的增加，知道变老，对吗？
  - B、当我们年老的时候，还是要花钱的，对吗？
  - C、当我们年老时，赚钱的能力的下降的，对吗？
  - D、安享晚年，是我们每个人的共同心愿，对吗？
  - E、社保对养老的承担越来越少了，对吗？
  - F、养儿防老观念已经过时了，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？

**第三讲、课程回顾与总结**