

续期业务的意义与重要性分析

主讲：金玉成

课程对象：

课程时间：

授课方式：

专题讲授、案例分析、互动提问、小组研讨、头脑风暴、启发教学

课程大纲：

一、续期业务定义解析

- 1、什么是续期
- 2、广义与狭义的区别
- 3、寿险续期业务因何产生

二、续期业务重要性分析

- 1、续期业务对保险公司的重要性
- 2、续期业务带来稳定的收入
 - A、微观角度分析
 - B、宏观角度分析
 - C、部分区域保险续收数据分析
 - D、新业务与续期业务的对比分析
- 3、续期业务逐年实现公司价值
 - A、寿险产品年度盈余分析
 - B、各项综合成本数据分析
 - C、续期是寿险公司持续经营的核心

4、续期业务带来稳定的可用费用来源

A、保险公司经营成本来源

B、继续率与可用费用间的关系

C、保费收入的构成与有效盈余

5、续期业务彰显公司品牌与客户价值

A、专属客户群体的打造

B、营销 4.0 时代保险业的发展趋势

C、向内求与向外求的有效结合

6、续期业务是客户关系管理的主渠道

A、人生不同阶段保险需要

B、口碑塑造的需要

三、续期业务对于保险营销的意义

1、利益是纽带，信任是保证

——中国式关系营销两个关键的因素：双方的利益和彼此的信任

2、组织利益与个人利益

——客户首先看的是产品、服务带来的组织利益，其次是个人利益和人情

3、对组织的信任

——品牌、渠道、口碑等为客户提供信任的依据

4、对客户经理个人的信任

——转介绍或者自身的魅力、知识、技能等，获得客户对你个人的信任

5、中国人建立信任的路径图

——中国人建立信任的路径图：陌生-熟悉-对个人信任-对组织的信任

6、中国式关系营销的特点

——西方人是先有利益关系，然后在利益关系中建立信任；

中国是先有信任与人情关系，然后利用信任与人情关系做生意

7、续期业务有效促进二次开发

四、课程回顾与互动交流