

# 2023 银行保险新营销

主讲：金玉成

## 【课程背景】

银行、保险、证券——金融行业的三驾马车拉动我国经济持续稳定成长，更成为普通客户实现财富积累、财富升值和财富传承的重要载体。随着金融产品越来越丰富，金融市场日渐完善，客户对金融理财产品的选择性越来越强；客户理财意识逐渐成熟，对理财产品的多样化匹配要求也越来越高。银行在中国客户的心目中地位非凡，银行保险也将持续得到客户的青睐。

如何帮助客户正确认识并合理搭配银行理财产品、保险产品以及证券类产品？如何准确判断客户理财需求？如何根据客户风险承受能力做好产品搭配？如何快速掌握银行保险产品的卖点？如何做好存量客户长期维护？本课程通过实战演练和模拟训练，帮助学员更快速掌握实战技巧，提高实战经验。

## 【课程收益】

- 1、了解保险的意义与功用，建立正确的银保产品理念；
- 2、学习并掌握理财产品专业化销售流程，能够有效做好自我销售诊断；
- 3、学习客户四维评估法，能够根据四维评估设计客户拜访计划；
- 4、学会一分钟看保单，能够迅速、准确的找到产品的卖点和劣势；
- 5、学习并掌握理财客户的档案建立方法，能够定期做好客户档案维护；
- 6、学会三种客户开拓方法，并掌握存量客户与流量客户的不同开拓形式。

## 【授课方式】

专题讲授、实战技法、案例分析、情景互动、小组研讨、头脑风暴、启发教学

## 【课程大纲】

研讨：你眼中的保险是什么？

### 第一讲：保险概述

#### 一、金融三驾马车

- 1、前后三十年：中国三驾马车的成长历程与对比
- 2、西方国家的保险行业分析
- 3、银行保险的发展与未来

#### 二、保险的意义与功用

- 1、领导人谈保险
- 2、保险解决的五大问题（意外、疾病、理财、教育、养老）
- 3、人生曲线讲保险
- 4、五子登科谈保险

小组演练：使用五子登科法讲解寿险的意义与功用；

使用人生曲线图讲解保险理财产品的重要性

### 第二讲：银保产品 **FABE**

#### 一、一分钟看保单

- 1、保险产品五要素

练习：一分钟读保单

- 2、银保产品卖点分析

- 3、理财产品条款注意事项分析：研讨:如何介绍产品的优势和劣势

#### 二、**FABE** 产品介绍

- 1、FABE 销售法则概述

## 2、保险产品的 FABE 案例演示

研讨：设计产品演示 FABE 话术

模压训练：根据产品 FABE 法则完成模压训练

### **第三讲：理财产品专业化销售流程**

#### **一、专业化销售流程概述**

1、销售流程概述

2、专业化销售概念

3、专业化销售流程概述

4、理财产品专业化销售流程

#### **二、主顾开拓**

1、主顾开拓的意义

2、主顾开拓的方法（缘故、转介绍、职团开拓）

3、存量客户开拓

4、流量客户开拓

5、准客户四维评估

演练：为最近拜访的 5 位客户做四维评估并制定客户维护方案

#### **三、客户邀约**

1、邀约的目的

2、电话邀约流程

3、电话邀约技巧

4、电话邀约注意事项

演练：小组内设计一套电话邀约话术，并现场演练

实战演练：根据讲师调整话术，进行现场电话邀约

#### **四、销售面谈技巧**

- 1、面谈前的准备
- 2、面谈流程
- 3、学会赞美，让气氛更融洽
- 4、面谈沟通技巧
- 5、提问式销售

案例：老太太买李子的故事

#### **五、产品说明与展示**

- 1、产品的 FABE 展示法
- 2、暗示的力量：情景化产品利益
- 3、理财产品销售情绪曲线

情景演练：小组内一对一演练产品展示与说明

#### **六、把握时机做促成**

- 1、促成的作用与意义
- 2、客户购买的行为暗示
- 3、客户购买的语言暗示
- 4、促成的五大方式

情景演练：根据提供的情景，促成客户签约

#### **七、如何做好售后服务**

- 1、售后服务的意义
- 2、售后服务的形式

3、售后服务的频次

4、售后服务的价值

测评：你的售后服务打几分？

## 八、销售异议处理

1、正确认知客户的异议

2、理财产品客户三大核心异议

3、客户异议处理的黄金法则

研讨：专业化理财产品销售流程可否中断？

如何通过专业化销售流程做个人销售诊断？

## 第四讲：客户档案建立及维护

### 一、客户档案的建立

1、客户档案建立的意义

2、客户档案建立标准

3、客户档案模板

4、客户档案维护的频次

练习：现场填写 10 份客户档案，根据填写好的客户的档案制定拜访计

划

### 二、理财客户的维护

1、客户维护的方法

2、客户维护的频次

研讨：如何通过现代化手段做好客户维护

3、客户维护微营销法（微信、微博、朋友圈）

研讨：根据产品的 FABE 法则，编写一条朋友圈消息

## 第五讲、课程回顾与互动交流

课后作业：

- 1、一个月内收集 100 位准客户
- 2、一周内学会讲解 3 个理财产品，并与所在支行的全体营销人员分享
- 3、建立微营销习惯，一周内发送三篇营销文章