

《增额终身寿险销售实战》课程纲要

课程背景：

随着我国金融大环境的不断变化，各类低风险金融商品日益稀缺，增额终身寿险作为聚集了“安全性、流动性、收益性”三要素的保险工具，越来越受到市场认可，客户对配置增额终身寿险的需求水涨船高。同时，销售增额终身寿险的难度系数也相对较高，对理财经理的专业素养提出了新的要求，本课程旨在帮助理财经理掌握增额终身寿险的实战销售方式提升理财经理的营销自信心，扩大增额终身寿险的销量

课程获益：

1. 学会客户结构分析方法，筛选高概率目标客户
2. 熟知客户配置增额终身寿险的核心需求切入点
3. 熟练运用风险分析工具，精确锁定客户诉求
4. 掌握客户需求激发与引导话术体系
5. 现场模拟客户对话互动，提升学员实战销售代入感
6. 熟知增额终身寿险客户反对问题，熟练掌握应对方式

课纲内容：

（一）增额终身寿险目标客户画像

1. 增额终身寿险系列销售难点分析
2. 增额终身寿险销售模式差异化解读
3. 商业银行网点客户结构分析
4. 解析增额终身寿险目标客户画像
 - 1) 年龄与性别因素
 - 2) 职业与背景因素
 - 3) 家庭结构因素
 - 4) 收入与资产因素
 - 5) 风险承受能力因素
 - 6) 交叉销售因素
5. **现场互动：理财经理分析所属顾客群，锁定增额终身寿险目标客户**

（二）增额终身寿险实战销售场景：安全性敏感客户

1. 探寻互动话术：确定客户风险抵触程度

2. 配置原则话术：安全性是资金配置的第一要素
3. 风险警示话术：理财产品亏损+基金亏损+风险事件描述
4. 风险警示工具：投资风险数据讲解+资料展示
5. 保单安全话术：解释保险公司安全性的制度安排
6. 囤积现金理念：讲解“现金是用来囤的+如何正确囤积现金”
7. 客户疑问应对：最常见的客户反对问题+应对方式
8. 保单优势解读：熟练运用增额终身寿险优势话术
9. 配置预算确定：确认客户资金预算+最后落地关单
10. **现场互动：演练每个模块的话术和实战动作，最后成交关单**

(三) **增额终身寿险实战销售场景：储蓄退休金客户**

1. 退休刚性需求：解读目标客户的退休安排诉求点
2. 退休询问话术：互动探讨未来退休生活具体规划
3. 储蓄观念陈述：长期性原则+流动性原则+自我支配原则+制度化原则
4. 资金储蓄话术：引导“喜爱存款客户+固收产品客户”
5. 存款特点说明：中短期性+易取易用性+单利性+利率不确定性
6. 存款搬家话术：互动解析“利率变动方向+利率变动趋势表”
7. 固收产品特性：陈述“不安全性+资管新规+风险特点”
8. 退休资产形态：不适合退休储备的资产形态解读
9. 保单优势叙述：锁定利率+时间积累+风险排他
10. 讲解节奏把握：边讲述+边询问+边观察+边回应
11. 金额周期确认：客户确定储蓄周期与金额
12. **现场互动：模拟训练储蓄退休客户成交的每个环节与动作**

(四) **增额终身寿险实战销售场景：投资进取型客户**

1. 客户配置分析：短期性显著+风险性较高
2. 交叉销售客户：耐心拆解投资组合+分析已投资产品风险收益特性
3. 反对问题处理：保单收益率太低+无法跑赢通货膨胀
4. 收益率新解释：排除风险的收益率+含有风险的收益率
5. 销售理念话术：家庭底层资产的抗风险性
6. 核心原则说明：解决风险的方式不应该是承担另一种风险
7. 资产配置话术：分析“金字塔配置+标准普尔配置”

8. 概念强化话术：保单是“埋在地下的钱”+“获取另一次经济生命的机会”
9. 长期观念引导：谈的是可以长期不用的钱+不谈的是中短期要用的钱
10. 保单数字演示：掌握简约保单数字演示法
11. 保单成交确认：水到渠成
12. **现场互动：演练投资进取型客户保单成交的每个步骤**

(五) **增额终身寿险实战销售场景：资产传承客户**

1. 客户价值较高：列出网点“中净值客户+高净值客户”
2. 客户深度 KYC：抓出潜在传承资产诉求的客户
3. 传承顺序引导：先传承资金+后传承实物
4. 传承成本说明：主流资产传承工具的费用与利弊（提供工具）
5. 精准传承理念：拒绝模糊+拒绝高成本+拒绝争议+拒绝拖延
6. 保单传承优势：隐蔽性+资金性+精准性+高效性
7. 保单结构特征：所有权与收益权分离
8. 绘制传承导图：解析“家庭结构图+传承安排图”
9. 传承方案解释：增额终身寿险是传承方案的一部分
10. 客户疑虑排除：自信表达+详解疑问（提供 Q&A 汇总表）
11. 落地保单成交：认可方案=成交保单
12. **现场互动：资产传承专业方案制作+保单成交演练**

(六) **现场答疑**

解答同学们工作实践中遇到的问题和难点