

《银行理财经理系统化保单销售实战》

课程背景：

随着我国居民收入的提升，人寿保险需求日益增长，商业银行作为居民财富管理的基础性平台，越来越重视人寿保险的地位和作用，同时，各商业银行银保业务的竞争依旧十分激烈，客户对理财经理专业服务能力的要求大幅提升，期缴保单销售的难度也水涨船高，本课程旨在增强商业银行理财经理的保单销售能力和销售业绩

课程获益：

1. 熟知市场对理财经理专业能力的新要求
2. 明确保单检视在银保销售中的作用
3. 掌握客户保单结构检视与保险需求引导成交法
4. 掌握整体风险规划在保单销售中的强劲推动方式
5. 掌握系统化挖掘客户保险需求的方法与话术
6. 掌握流程化销售保单的步骤与方法，倍增销售业绩

课纲内容：

第一部分：商业银行理财经理的专业能力新要求

1. 成为以专业服务为核心竞争力的理财经理
2. 熟知“保障型保险”和“储蓄型保险”销售中的差异性
3. 分析银行网点客户结构，辨识高价值目标客户
4. 运用动态化的客户管理专业技术，提升客户接触效率
5. 掌握客户KYC分析法与精准锁定客户保单需求
6. 牢牢把握客户沟通环节的主动权
7. 熟练应用流程化银行保单销售话术、工具和方法

第二部分：客户保单检视与保障型保险成交

1. 保单检视服务覆盖范围：年龄合适的大部分网点客户
2. 保单检视的互动形式：电话约访+微信检视+网点面谈检视
3. 保单检视客户预约话术组合：

- 1) 电话介绍保单检视服务内容的话术
 - 2) 微信预约保单检视的话术
 - 3) 最理想：网点保单检视预约话术
4. 客户保单结构分析与需求引导话术
- 1) 结构分析原则：先保障+后储蓄
 - 2) 结构分析动机：获取客户信任+树立专业形象+熟悉客户背景和需求
 - 3) 结构分析标准：配置额度是否足够+配置险种是否合理
 - 4) 结构细节解读：解释”保单保障功能+保单责任免除规定+保单赔偿服务流程“
 - 5) 结构分析落地：抓住客户保单配置”定制化+”合理化“中的成交机会

5. 保障型保单的流程化成交

保障型保单范围：意外险 + 医疗险 + 重疾险 + 定期寿险

- 1) 非佣金保单范围：意外险 + 医疗险 + 定期寿险 (**客户互联网自行投保**)
- 2) 非佣金保单作用：重塑客户心智+树立利他服务形象+强化理财经理专业地位
- 3) 非佣金保单成交：引导成交话术 + 产品结构功能解读+需求额度确认

A 意外险：花小钱赶走大担忧

B 医疗险：保险公司为医疗费用买单

C 定期寿险：爱与责任的延续

4) 佣金型保障保单：重大疾病险成交流程与话术 (**客户银行网点内投保**)

A 重疾险高概率成交：作为客户整体风险规划的一部分来成交

- B 重疾险的配置目的：弥补收入损失 + 避免因病返贫
- C 重疾险的客户需求：保额确定方式+保单结构与条款细节匹配
- D 重疾险的健康告知：询问式告知有技巧
- E 重疾险的后续服务：后续服务承诺+获取经常联系客户许可
- F 重疾险的衍生功能：增加客户粘性+掌握客户背景信息+熟悉客户风险需求

第三部分：特定客户与储蓄型保险成交

(一) 储蓄型保单目标客户画像

1. 储蓄型保单系列销售难点分析
2. 储蓄型保单销售模式差异化解读
3. 商业银行网点客户结构分析
4. 解析储蓄型保单目标客户画像
 - 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，锁定储蓄型保单目标客户**

(二) 储蓄型保单实战销售场景：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：熟练运用储蓄型保单优势话术
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) 储蓄型保单实战销售场景：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) 储蓄型保单实战销售场景：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) 储蓄型保单实战销售场景：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：储蓄型保单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

第四部分：现场答疑

解答同学们工作实践中遇到的问题和难点