

# 《逆向操作—做一个深度思考的人》

## 【课程背景】

每个人先天都具备智商、情商，后天可以学习法商、财商；具备了这四个商值已经足够在生活工作中游刃有余。但生活不是一帆风顺，事业也不是平平稳稳的，尤其各大银行一线员工，打着银行人的旗号，做着储蓄、着基金、保险、理财等综合代理型业务。

业务种类繁多，保险中收尤为重要，是近几年各大银行主推项目。然而银行人终归不是保险人，保险产品越来越趋向复杂性长期性，这就需要一线理财经理投入更大的精力去学习保险的专业知识和技能，来满足和服务客户的需求，达成考核业绩。

在实际操作过程中，我看到多数银行理财经理对保险的了解程度较低，与客户沟通促成的能力较弱。保险考核成为最大的困扰和压力。

## 【课程收益】

关键词：日常营销的卡点 老问题的重复 搞不定的老客户

换个思维角度，以终为始倒推流程，做到反向成交。

## 【课程特色】

人和人智商和情商都差不多，拉开差距的就是思维认知。常用逆向思维有助于破解营销中的疑难杂症，让你变得更通透。

## 【课程对象】

面向银行一线分支领导和理财经理。

## 【课程时长】

1天（6小时/天）

## 【课程大纲】

## 一、630 炒作后下半年市场分析

1. 寿险市场：头部保司纷纷转型高质量队伍建设
2. 中介代理：大鱼吃小鱼重组
3. 银保合作：产品变革，合作加宽加深

## 二、当下银行保险的新风向

- 1、保险预定利率变 3 %，产品收益率降低销售难度加大
- 2、高净值客户纷纷去香港买大额保单，大客户丢失
- 3、产品形态复杂化，多元化，年金+增额寿+分红同步
- 4、考验保司投资能力和分红实现率
- 5、保司分级管理，影响后续可以上线的产品
- 6、银保产品限量销售，三加一合作模式预计会打破
- 7、银保合作下一步会挑选实力雄厚的公司
- 8、4 家新重组，还会有老公司被重组
- 9、头部老险企会加大银保合作关系
- 10、银保销售会更依赖沙龙活动和三方培训

## 三、尽快应对新的问题

- 1、三季度加紧蓄客，大停售之后就是大休眠期。
- 2、8 月新产品上线，开启新一轮的产品轮训期。
- 3、中低息时代，天量存款无处投放，挪储储备
- 4、还贷压力增长，银行高层会更加依赖银保合作
- 5、2024 年开门红或许会提前到 11 月

从三方角度看如何应对：

重要问题说三遍：抓紧调整期的空档让一线人员多多充电

- 1) 抓紧时间养客
- 2) 加强新产品学习
- 3) 营销思维调整

#### 四、趋势以来快速给自己充电

- 1 逆向思维深度思考
- 2 拆除惯性思维的墙
- 3 深入剖析自己

4 贩卖焦虑改刺激损失

5 心态调整：

认同固收十分红产品，尤其分红的不确定性


接受回本慢翻番期限长的新增额寿

6 掌握多元化蓄客沙龙运作

7 融入圈子走高客定制路线

8 打造个人IP标签

9 加大转介绍操作



关注自我成长的重要关头

#### 五、看破人性的弱点

**核心：人只对自己有关的事情感兴趣！**

一、从人性角度讲，人只对三件事关注

- 1、与我有关
- 2、对我有利
- 3、有我参与

人都是趋利避害的，与自己无关无利的事情不感兴趣也不去做。

## 经典案例：“老乡，参加红军可以分田地！”

二，过度夸大保险反人性（捆住自己的手脚）

真相：世间所有美好的事情都是反人性的！

比如：昙花一现、天妒英才、赌徒心态

1、保险平时看不见用不上，重疾医疗意外险一但用上了人出问题了，你讲了半天保险的好，客户感觉好怕。

2、不接受延迟满足，养老用的时候，要等很多年，当下要交好些年。

3、注重眼前收益，不承认收益大风险也大，忽略保险长期锁定复利增值优势。

提示：虽然保险的功用都与客户息息相关，符合人性的三要素，但贩卖焦虑带来的结果，中国人的逻辑思维是不愿接受的。

只有到了医院，出了风险，马上养老时，所有人才觉得保险该买必须多买。

4、再看销售人员，心里抵触卖保险

1) 多数人自己也不信保险

2) 觉得买少了作用不大

3) 客户万一退保咋办

从这三点看三要素：你参与了，跟你有关，跟你有利也有负担

总结：所以，顺人性卖保险的你和买保险的客户都非常困扰。你说买保险好，客户可以讲好多不买的理由！正常的事情反而变得不顺畅了。

三、还原沟通场景

1、心里忌讳

仿案例一：老乡，买个保险生病残疾了能赔很多钱！

1) 真实结果：这符合三要素吧，但老乡觉得病死残不吉利呀，所以明知道风险会发生，也不想买！相反觉得买了保险反而会出事。

2) 逆向操作：老乡，千万别买保险，买了保险公司还给你钱！

老乡想天上还有掉馅饼的好事，别人给钱你不让我买，你这人不厚道！

这就是逆反心理，你让我买我偏不买，不让买我偏买！

成功勾起客户兴趣，才能有后面沟通的机会，才能讲买了有什么好处，平时没事当买了平安健康，有事有人付钱保住尊严。

现实生活中有的网红大V也为了吸引眼球而反其道而行！

2，从众心理

仿案例二：老乡，银行利息低还要降，买增额寿和年金吧将来能养老。

1) 老乡让你算帐：前5年没收益，前十年比不了银行利息，二十多年后才能翻番。这一听时间太长短期收益又低，傻子才买呢！

线上销售中客户这么一说，多数理财经理不会下一步咋讲了。

2) 逆向操作：掉过头来这么讲，老乡这保险就是“人傻子钱多”的在买，还买不少，举一些买过的大名案例，再拿出和你买过客户的台帐。

跟进话术：你可以质疑有钱人的人品，却不要怀疑有钱人的眼光！

如果你自己也买过身里有保单展示出来，我也傻也买了，嘿嘿一笑。拉近了距离，绕过话题接着再促成。

3，好占便宜

仿案例三：老乡，买份保险吧能养老能给孩子存教育金！

1) 高净值老乡想了想我自己能存钱，还能买别的高收益理财产品，只要有钱这事自己都能解决。

2) 你顺着讲（买保险能抵御降息锁定复利，有钱人都买）但就是打不动，

3) 你反着讲：我知道你有钱，也能挣钱，但你保证自己一直能这么挣钱和有钱吗？（考验你胆量和谈判技巧的时候）

如果客户被镇住了，杀手锏用起来，正好我行推出的新方案今天买，能有什么积分返还！

#### 4、刺激损失

仿案例四：老乡，3.5 %的产品要停，赶紧买。老乡说我不买！

1) 老乡，之前4 %你不买算一下复利几十年亏了多少钱，现在3.5 %不买，马上3 %又亏了多少钱（拿出演示图，配合数字刺激损失，形象举例几年亏了几瓶茅台，10年亏了量车，二十年亏了套房。。。。）今天不买还亏活动方案。

今年开门红，按照我的方法，促成不少几年搞不定的大单。

2) 产品变3 %后，同样的刺激，下一步要降2 %你还是亏！因为能看到损失正在发生，反复刺激损失才能打动客户成交！

#### 5、土豪怕税

仿案例五：老乡你这么多钱只做存款，买保险能传承避税。土豪老乡秒了你一眼，嘴角抽动蹦出两个字：不买！

1) 土豪老乡给你上一课，我可以移民，换美金，买房子，可以把钱分给孩子！

2) 首先你要配合说对，老乡千万别买。接着给他讲，移民好美国银行破产，据说。。。。再聊某某土豪孩子败家，把老爹的大把钱给败光了！而且遗赠税要开通，你看那几个世界首富和台湾大亨，傻乎乎的都买了不少这种保险。我就觉得老乡你精明，会挣钱会教育孩子，反正咱有钱不差这几百万收益。（充分展现你的高光演技）

#### 6，保险公司破产

正面讲：你讲十大安全机制，她半信半疑。

反着讲：你讲几个重组公司都成央国企了，某个公司现在成只国内注册资本最高的了。

#### 7、保险是骗人的

你正面讲她抬杠，你配合他，对就是骗人。国外保险骗了一百多年（保险的起源）又来中国骗，最近好多老乡还拿钱打飞的排队去香港买。（截图报道）

国家还支持，开了一家又一家，还让银行卖，我们一卖就卖了很多年，关键每年还公布理赔数据，理赔的钱赶上了工商银行的资产了。

对了，老乡这会闲着也没事，你讲下保险咋骗你了？（这种当练手，没准能打通。即使没打通，老乡也让你教育了）

**总结：营销高手都是人性高手！掌握成交三要素，逆向销售更要学会用！熟练运用逆向思维，遇到问题都可以从结果倒着推回去，抽丝剥茧找到新的方向和方法。**

**掌握了人性规律学了逆向思维，还要补充十个好习惯，这样才能成为优秀的营销人。**

### 案例：7个葫芦娃的故事

每个娃都是高手，正面去打蛇妖打不过，蛇妖逆向来专找各娃的人性弱点，挨个击破把一个葫芦娃团队给覆灭了。

**总结：用老子的话说“反者道之动，弱者道之用”世间万物都有正反两方面，当路走不通的时候，不妨朝相反的方向走很多的问题其实就找到解决的答案。允许别人和自己不一样，允许自己和别人不一样。**

**理解了前半句，你就知道学会包容。理解了后半句，你就敢于活出自我。**