

# 《道得精—文化营销的重要性》

## 【课程背景】

中国的银行保险是由银行和邮政与保险公司合作，通过共同的销售渠道向客户提供产品和服务的创新型保险。主要目的，就是实现客户，银邮，保险公司三方共赢。

国外的银行保险，是从 20 世纪 80 年代从欧洲开始起源，随后全球开始盛行。中国的银行保险是在混业经营的大背景下，2000 年左右随着亚洲韩国，日本等国家银行保险的火爆经营，带动了我国香港、台湾地区的银保发展，才逐步引进国内的银行。

我是在 2001 年，开始接触银行保险。当时国内的银保业务方兴未艾，几乎没有人懂得银保的管理和经营，也没有什么成熟的经验和培训。所以就是在摸着石头过河的情况下，首批银保人凭着对保险的认知和与银行进行摸索式的业务开拓。

唐代文学家韩愈所著《师说》中讲到：“古之学者必有师。师者，传道授业解惑也！”人非生而知之者，孰能无惑？

现如今，银行保险已经进入成熟的运营阶段，尤其在当下经济下行，利率下行的时代变革中，银行和保险公司都暴露出自己的经营短板，寻求更紧密合作的意愿非常强烈。保险模式从规模转型到价值，产品也从简单趸交转型为复杂型期交，长期性产品销售时代更进一步。通过这些年和银邮渠道的业务合作，到现在的三方培训，给我感受最深的是，银保销售人员专业知识极度匮乏，对保险认同度依然很低，对保险营销存在非常大的抵触情绪，销售技能也非常单一，保险公司提供培训的讲师知识面和能力也非常不理想。讲师提供的是碎片化知识，基本停留在授业解惑的阶段，而真正的道理不能系统的进行传承。

所以，一线销售的理财经理无论是心里和意愿，技能和方法上都存在着大的隐患和不足。

## 【课程收益】

一堂课不能解决所有人的疑难问题，通过多年的经验凝聚和感受，我从传统文化的层面，用

简单化的课程内容，给大家带来一些我的保险悟道经验。

### **【课程特色】**

国学文化结合银保经营，从道法术器的四个方面把道理讲清楚，把营销讲明白。

### **【课程对象】**

面向银行分管领导和理财经理。

### **【课程时长】**

1天（6小时/天） 如果拆分细讲，需2天

### **【课程大纲】**

#### **一、师者以传道为先**

1. 古之学者必有师（中国银保业的简单概述）
2. 国学文化中的道：道可道，非恒道
  - 1) 传统文化的道——天道法则，提升认知
  - 2) 生活中的道——人道交往，人际关系
  - 3) 工作中的道——常道变通，人设经营

#### **二、用修行来践得**

- 1) 德道即得到——德即人的本心
- 2) 五德即五行——宇宙运行的法则
- 3) 红尘即修行——行的正则道圆满

#### **三、精通而深远**

- 1) 精字的解析：米和青字的组合，经过挑选和纯净的过程
- 2) 精通本业-做什么行业就要精通本行业的事

3) 精通而思变-精通本业上增加思考深度

#### 四、保险营销的“道得精”

1、什么是保险的道

1) 中国古人的风险意识（几个成语的应用）

2) 世界保险的起源

a：最早的保险思想产生于古巴比伦，最早的法规《汉谟拉比法典》

b：最早的商业保险来自海上保险，最古老的保险单，

c：现代火灾保险之父：尼古拉·巴蓬医生（伦敦大火）

d：最古老的保险公司：英国“太阳保险公司”

e：现代人身保险来自 15 世纪后期海上奴隶的贩运

f：年金保险产生于 17 世纪中叶，意大利银行家佟蒂

g：哈雷编制的第一张生命表，提供了寿险计算的依据

h：中国保险起源于鸦片战争，广州设立第一家保险公司

i：近代保险起官方背景源李鸿章创办的保险招商局(中外保险对抗的标志)

j：1949 年，建国后第一家保险公司中国人民保险（1958 年停业 20 多年）

k：改革开放后，成立中华联合保险集团，2017 后成立了平安和太保

l：1992 年，外资友邦保险带来了现代保险的“代理人制度”

m：1995 年颁布了《保险法》 1998 年成立了保监会（现在教金管局）

n：1999 年国内诞生了第一家保险经纪公司。2013 年，诞生了第一家互联网保险公司。

o：20 世纪 90 年代末，银行保险进入中国市场。（历经 4 个发展阶段）

3) 最贵的才需要保险

保险保什么：保险保人+保险保财

人和财富都是最贵的，而不是房车比人贵（观念改变）

4) 保险营销的是人的七情六欲和人的喜怒哀乐（人性营销）

5) 保险营销的是人的需求（专业化营销）

**总结：**通过以上数据的展现，让大家通古论今完整的了解保险的起源和发展，了解银行保险的发展和未来。只有销售人真正了解了保险，认同保险，才能专业的讲授保险，给更多的客户带来保障和财富规划。

**尤其应对：**保险是骗人的，保险不保险等方面话题。这就是保险为什么能够存在百年，为什么全球的国家银行都在做保险的道理。

2.什么是保险的得

1) 以德为重 不误导 不夸大 不虚假宣传

2) 遵守法规 遵守监管法律规定，遵守契约精神

3) 得到认同 诚信营销帮助别人转移风险就是积德行善

3.什么是保险的精

1. 基础方面精通产品（很多理财经理对产品都不熟）

2. 精通国家政策税务（金税四期和共同富裕，延迟养老和新民法）

3. 精通工具运用（保险法+台账+宣传工具夹）

4. 精通沙龙运作（长期复杂产品更利于沙龙）

5. 精通各种画图（7步阶梯法、杠杆图、砍刀图、帆船图、花瓣图、）

6. 精通客户信息收集（高客成交的关键武器）

7. 精通高客的谈判（高客营销的心态和方法）

**总结：**通过对保险的道得精的讲解，让大家更全面的了解了保险的功能和意义，更清楚的知道自己欠缺哪些专业知识和工具。