

《行业主流产品新潮流》

——探秘 3%增额终身寿销售技巧

主讲：李瑞倩

【课程背景】

伴随着预定利率 3.5 的保险产品全面下架，作为保险营销员的我们，有幸再次见证了一个时代的终结。早在 3.5%的产品下架之前，3%的产品就已经研发出来，蓄势待发了。利率下行周期，利率下调是每个人都知道会发生的事，那预定利率降了，从 3.5%降到 3%，那 3%的增额终身寿还好卖吗？

我的答案是：一点影响都没有，放 100 个心。预定利率 3%的产品，该怎么卖还是怎么卖，该出大单还是会有大单。

你经历过预定利率 4.025%时代的终结吗？你经历过重疾新规吗？在无数保险营销员眼中天大的地事，在有些客户眼中，根本就无足轻重。

就像是每天的新闻联播和网络，都在报道最热议的社会事件，但还是会有一部分人不知道。因为他们根本就不关注，这类客户就是典型的忙于眼前事，疏于向前看。什么 4.025%停售，关我什么事？什么重疾新规旧规的，我才不关心。什么 3.5%，我要工作挣钱，没时间听这些，所以等他们想起来用保险来规划保障或财富，保险已经大变天了。因为信息的缺失，他们无法享受到好的政策，因此缺口和需求依然在，那如何开拓这类客户呢，本课程将全面解析 3%增额终身寿的销售形式及销售技巧。

【课程收益】

了解增额终身寿产品特点
掌握跟渠道做朋友的技巧
掌握客户关系维护的技巧
增额终身寿保险产品的顾问式销售

【课程特色】

讲授专业、案例丰富、引导启发、对症下药、学员参与度高

【课程对象】

保险公司代理人、主管、内勤、客户经理

【课程时间】

1 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、增额终身寿核心产品梳理

1. 终身寿险的背景

2. 终身寿险功能

身价保证

财富传承

资产隔离

资产配置

3. 终身寿险客群

中产客户

高净值客户

二、如何做渠道的好朋友

1. 网点人员架构

2. 渠道交往原则

3. 渠道交往技巧

三、如何做好客户关系维护

1. 个人品牌塑造

微表情提升气场

坐姿体现气质和身份

站姿体现自信和内涵

塑造职场美好形象

搞定高难度沟通

2. 了解客户需求

3. 个性化服务

4. 建立良好的沟通渠道

5. 定期跟进和维护

6. 提供增值服务

四、增额终身寿保险产品的顾问式销售

1. 理财规划流程

资产配置

(1) 资产配置金字塔

(2) 保险产品在资产配置中的作用

KYC 了解客户

(1) 两张表理清客户资产

(2) 客户需要用理财实现的理财目标

构建资产配置组合

——健康险、终身寿、风险资产（基金，股票）配置比例

2. 产品销售的逻辑

头脑风暴：什么样的客户需要什么样的逻辑

(1) 养老金逻辑

(2) 教育金逻辑

(3) 金融房产逻辑

3. SPIN 销售法挖掘客户需求

SPIN 销售法：现状、难点、暗示、价值

4. FABE 法则利益推销

小组演练：FABE 法则讲解易方达蓝筹

5. 五步法促进成交

(1) Listen—细心聆听

(2) Share—感同身受

(3) Clarify—厘清异议

(4) Present—解释说明

(5) Action—采取行动