

《行业主流产品新潮流》

探秘 3% 增额终身寿销售技巧

主讲：李瑞倩老师

【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？

我个人的答案是：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

- 网点人员架构
- 渠道交往原则
- 渠道交往技巧

三、如何做好客户关系维护

- 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

- 了解客户需求
- 个性化服务
- 建立良好的沟通渠道
- 定期跟进和维护
- 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

- 养老金逻辑
- 教育金逻辑
- 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