

# 《期交保险销售实战》

主讲：李瑞倩

## 【课程背景】

短期期缴的“理财型”保险，而对于长期期缴保险的真正意义和功效，并没有系统化的理解。与此同时，银保渠道给予的培训，大都是以某款产品为中心；其他保险相关培训，也多是以营销终点的话术为核心，导致理财经理的逻辑思维中，并没有形成以各类保险产品为链条关键点的完整的“保障需求闭环”。

从而在长期期缴保险销售工作中，难以取得突破。所以，如何夯实期交保险在理财中的意义和功用，真正从客户需求角度出发，回归保险姓“保”的本源，成为了零售部门寻求保险业绩突破的关键一环。

## 【课程收益】

了解销售期交保险的优势与不足，扬长避短解答客户疑虑；

掌握销售期交保险的底层逻辑与实战心法，锁定客户；

使用挖掘期交客户的需求的工具，实现客户“我需要”“我要买”的需求激发；

找准保险产品的与客户需求的对应点，能够运用资产配置辅助工具，做好大单销售、转介销售；

升级财富管理思维：学会运用财富管理的思维为客户做好保险产品配置，同时做好全生命周期陪伴与家庭式保单托管咨询；

从产品端到客户端，从单一式样到家庭，辐射延伸式挖掘客户整体价值。

**【课程特色】** 干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学之能用；投入，案例精彩

**【课程对象】** 客户经理、理财经理等营销岗位

**【课程时间】** 1-2 天 (6 小时/天)

## 【课程大纲】

### 一、排除疑惑-关于银行保险营销的困惑

#### 1、为什么卖不好保险

- 客户层面：不相信、不愿意、不理睬、不表态
- 自我层面：没自信、怕拒绝、无意愿、压力大
- 工具：标准普尔家庭资产象限图
- 方法：理财金三角理论
- 思考：资产配置与保险产品的关系如何？

#### 2、NBS 的保险销售理念

#### 3、基于心理学的攻心销售

### 二、回归初心-重新审视保险产品的功用

#### 1、三大角度开启保险产品的逻辑营销

- 从客户投资的“终极目标”切入保险理念
- 从“保本”的三重含义切入保险理念
- 家庭理财规划的“三大哲学问题”切入保险理念

#### 2、期缴保险营销思路与实战

##### 1. 银发危机——养老规划与年金/增额终身寿险

- 养老对你重不重要

分析：阐述现状激发痛点，设计引导式问题启发思考，给出向往场景，产品适配临门一脚

- 养老到底需要多少钱

对比：你想象的养老&目前养老现状

演示：测算工具

- 应该用哪些金融工具来规划

展示：营销工具+年金/增额终身寿产品计划书

- 从什么时候开始规划

分析：复利与时间价值，不同时点的配置对比

拿出多少钱做规划（关单的临门一脚）

## 2. 自然会长大——教

- 教育金话题引入之“问题三连”

- 教育金费用保证之“必须三连”

分析：如何从1张教育金，谈出全家20张保单

## 3. 突然会病——医疗险规划

- 重疾险保额之量化测算

- 保费与保额之间的失衡化解

- 买定投余的高阶方案规划

- “我不需要重疾”之全局破解

## 4. 偶然会残——意外险规划

- 究竟什么是“意外”

- 如何挑选意外险——保险合同中的“一字之差”

## 5. 必然会死——寿险规划

- 哪些客户需要制定寿险规划

- 如何通过意外+定寿+终身寿，制定寿险的组合拳

- 通过寿险实现财富传承，最关键的“人”是谁

## 3. 家庭保单规划的四大关键

- 关键1：为什么买/给谁先买

- 关键2：先买哪些/后买哪些

- 关键3：买多少算够

- 关键4：如何掌握四大险种之间的内在关系，实现保单全面突破

## 三、攻心为上-银保期交保险的异议处理（案例分析）

导入：处理客户异议的6大原则

### 异议1：“不划算，养老年金收益太低”

- 目的：认可保费

- 方法：3饼图、保费保额对比成交法

- 案例演练：3饼图化解“买保险不划算”的销售逻辑

### 异议2：“我再考虑考虑”

- 目的：认可当下

- 方法：年龄设定法、核保法、强势促成法

- 案例演练：强势化解法来源于专业，如何运用话术进行促单

### 异议3：“不是已经买过了么，不用买了”

- 目的：锚定未来

- 方法：类比具象法

- 案例演练：如何给老客户加保？

### 异议4：“不要跟我说保险，我不相信”

- 目的：见招拆招
- 方法：3F 促成法

#### 四、**高客营销---大额保单切入及配置技巧**

- 导入：高净值客户之特类需求分析

##### **1、大额保单规划中的法商智慧**

- ——保险法、物权法、民法典之继承篇、婚姻篇……

##### **2、大额保单结构设计落地（不同保单结构设计不同功效）**

- 资产保全需求下的投保人设计与产品类型选择
- 婚姻资产保全需求下的被保险人设计与法律支持
- 财富定向传承需求下的身故受益人设计与不同传承方式

##### **3、促成大额保单的方法**

- 方法1：双十定律
- 方法2：小钱变大钱计算法
- 方法3：未来不确定法
- 方法4：礼品促成法

##### **4、保险金信托与家族信托话题引入**

- **案例1：“两个公式”+“三种可能”带来的重疾及养老金组合规划**
- **案例2：“三个问题”引发年金保险的配置思考**
- **案例3：从家庭角色到法律角色引发的终身寿险配置思考**

##### **实操：角色扮演及反馈提升**

- 各小组拟定本组客户案例，并完成与其他组的案例交换
- 每个小组各自讨论收到的题目，拟定解决方案及选派“理财经理”
- 出题小组派出一人扮演客户，答题组派出一人扮演理财经理，进行1v1台上演练
- 分别邀请“客户”、“理财经理”进行复盘思考，其他组给出点评意见，讲师进行最终点评

##### **练习：终极话术整理**

- 如何把话题从投资，过渡到保障
- 如何从保障入手，过渡到养老金、教育金
- 如何从教育金入手，过渡到寿险、重疾、意外
- 如何从重疾，过渡到客户转介绍