

课程名称：《理财保险营销实战》

主讲：杜晓婕老师 6 课时

课程大纲/要点：

财富管理与保险配置

什么是财富管理

家庭财富的五大风险

保险的本质

保险在财富管理中的重要功能

一、家庭个性化保障体系

1、家庭个性化保障体系

2、五大理财需求逻辑

3、保险是解决家庭理财需求的重要手段

三、理财营销

我们不销售产品，只销售综合金融需求解决方案

理财营销的最佳实践——“痛点”营销法

什么是痛点

痛点思维

“痛点”营销规划

四、个性化保险需求解决方案

《健康类需求解决方案》

如何挖掘健康保险需求

健康类客户四大营销场景

健康类场景二：减轻孩子负担

健康类场景三：年龄越大大病保险费率越高

健康类场景四：大病发生几率高

解决方案痛点分析及应对策略

➤ 讨论：提供健康解决方案并处理反对问题

《养老类需求解决方案》

如何发掘养老保险需求

养老类需求解决方案

养老类客户三大营销场景

养老类场景一：赡养老人不花自己钱

养老类场景二：减轻孩子负担

养老类场景三：现有资产最大化传承给自己的子女

➤ **讨论：养老类客户销售重点要解决什么问题？反对问题处理**

《子女教育类需求解决方案》

如何发掘子女教育需求

子女教育类需求解决方案

基础型需求解决方案

超越性需求解决方案

子女教育类客户二大营销场景

子女教育类场景一：如何让子女教育不输在起跑线

子女教育类场景二：提高孩子的教育档次

➤ **讨论：子女教育类客户销售重点要解决什么问题？反对问题处理**

中高端客户法商五大场景营销

法商场景一：生命替代的价值

法商场景二：保全财富的途径

法商场景三：想要继承，先交税

法商场景四：抵抗婚变

法商场景五：设置财富防火墙

五、保险需求唤醒的三大方法

1、提问

2、讲故事

3、澄清确认