

# 课程名称：保险基础知识培训

主讲：杜晓婕老师

课程大纲/要点：

第一部分：保险的基础知识和发展历程

## 一、保险的发展历程

- 1、什么是风险
- 2、风险管理的手段：保险
- 3、保险的雏形：犹太人的互助制度
- 4、保险的起源：海上保险制度（案例：泰坦尼克号）
- 5、现代保险行业的情况
- 6、我国保险业的情况

保险的深度和广度，以及近年的发展态势

国家政策鼓励保险行业发展

银行保险发展的历史与意义

我们为什么要销售保险

## 二、保险的四大基本原则

- 1、保险利益原则
- 2、最大诚信原则
- 3、损失补偿原则
- 4、近因原则

### 三、人身保险产品介绍

- 1、人身保险分类：寿险、健康险、意外险
- 2、寿险的分类：定期、终身、两全、万能、年金、投连、分红
- 3、健康险的分类：重疾、住院费用类、住院补贴类、防癌、护理、百万医疗
- 4、意外险的分类：普通意外伤害、特种意外伤害、意外伤害医疗
- 5、人身保险合同的解读
  - 1) 保险合同的结构
  - 2) 重要条款说明
  - 3) 解读合同的注意事项
  - 4) 如何进行保单整理
- 6、复杂条款精读
  - 1) 分红型保险：红利来源、红利话术
  - 2) 年金型保险：保证给付条款、跟终身寿的对比
  - 3) 万能型保险：最低保证利率、初始费用、结算利率、话术

### 第二部分：保险销售基础

#### 一、人生阶段和保险需求

1. 保险的本质：财务规划
2. 人生三大风险
3. 保险金字塔
4. 人生阶段和保险需求曲线
5. 从财务安全到财务自由

## **二、保险在家庭资产配置中的作用**

1. 理财规划的目标
2. 家庭财富的五大风险
3. 投资学帆船理论
4. 从资产配置的角度讲养老、理财和医疗
5. 如何根据财务目标和家庭资产测算保额保费

## **三、顾问式销售逻辑**

- 1、顾问式销售的概述
- 2、顾问式销售的关键要点
- 3、开拓邀约准客户

## **四、如何切入保险的话题**

1. 开场白
2. 针对买过保险的客户：保单检视
3. 针对没有买过保险的客户：切入需求

## **五、发掘客户需求**

- 1、提问
- 2、讲故事
- 3、养老需求怎么问
- 4、理财需求怎样提问

## **六、产品说明**

1. FABG 产品说明法

2. 富兰克林法

## 七、常见反对问题处理

1. 购买信号

2. 促成的常用方法

3. 常见的异议和处理方法

4. 关门话术

5. 服务承诺和永续经营