

# 保险营销详解

## 课程背景：

当前理财经理保险销售以“拿来主义”为主，对保险的认知和销售话术基本照搬保险公司的套路，缺乏自主分析和思考。导致理财经理成了部分不合理、不合规话术的“搬运工”，造成客户体验感不佳、保险产品口碑下降、售后服务精力花费大、保险持续销售有障碍等一系列业绩隐患。

## 课程目标：

学员掌握保险配置的理念及方法，并学会如何将专业知识转化为客户能理解的通俗语言，在“理财顾问”的人设下带动保险销售业绩的稳步提升。

## 授课方式：

讲授、案例分析、情景演练、讲师示范、研讨发表、总结点评

## 课程大纲：

### 一. 破除客户的误解（了解保险）

#### 1. 常见误解：因为不了解所以不理解

- a) 买保险容易、理赔难
- b) 保险是骗人的
- c) 买保险一定要高收益吗
- d) 保险公司会不会破产
- e) 香港保险“真香”

#### 1. 从“求我买”到“我要买”

- a) 保险是什么
- b) 为什么要买保险
- c) 商业保险和社保冲突吗
- d) 公司给你买商业团体保险了吗
- e) 保额多少、保障多久才合适

### 二. 怎么买保险才靠谱：保险配置方法

1. 重点配置：四大金刚
  - a) 人寿险
  - b) 重大疾病险
  - c) 商业医疗险
  - d) 意外伤害险
2. 优化配置：锦上添花
  - a) 高端医疗险：像富豪一样看病
  - b) 理财储蓄型保险：养老、教育等补充
  - c) 投资型保险：综合多功能
3. 家庭保险配置原理
  - a) 如何给孩子买保险
  - b) 如何给父母买保险
  - c) 如何给自己买保险
2. 人身保险之外的重要保险配置
  - a) 车险：看着很简单，买对不容易
  - b) 财产险：给值钱的东西投个保
  - c) 责任险：少些烦心事
  - d) 旅游险：出去玩得安心

### 三. 签字扣款后怎么管理保险

1. 保单管理
  - a) 纸质保单 OR 电子保单
  - b) 列清单：别忘记买了啥
  - c) 做交代：让家人知道你买了啥
2. 理赔管理：理赔其实并不难
  - a) 及时报案
  - b) 保留资料
  - c) 正确描述
3. 纠纷处理

- a) 内部纠纷：离婚后保单怎么办
- b) 外部纠纷：投诉该找谁

#### 四. 保险产品的“带货”

##### 1. “带货”的场景

- a) 短/微信段子“带货”
- b) 面谈“带货”
- c) 理财沙龙“带货”

##### 2. “带货”的方法

- a) 先树立“顾问”的人设
- b) “卖知识”过程中植入产品

##### ❖ 保险“带货”示范及细节剖析