

◇ 《财富管理模式下的保险销售突破技术》

一、不同客户财富管理重点

- 1、客户的分类与金融投资心理
- 2、突破保险理财功能
- 3、高端客户面临的风险分析
- 4、风险管理案例解析

二、保险客户与保险产品体系的对应

- 1、大众客户的保险需求
- 2、中端客户的保险需求
- 3、高价值客户的保险需求
- 4、高价值客户保险功能匹配
- 5、案例解析与练习

三、资金时间价值与保险

- 1、时间价值方程式
- 2、金融产品的投资效率
- 3、保险产品的资金使用优势

四、资金的倍增效应

- 1、投资收益化与倍增效应
- 2、保险资金的真实收益
- 3、实务案例解析

五、不同经济周期下的稳定资产配置

- 1、不同经济周期下的金融产品差别
- 2、保险产品平衡器作用
- 3、实务案例解析

六、优质服务带来的客户反响

- 1、高端客户看重方面
- 2、服务优于销售的要点把控
- 3、优质服务的个性化操作