

《行业主流产品新潮流—探秘分红+万能保险产品》

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

为应对环境变化，各大保险公司都尝试推出更多元化的保险产品，以满足客户的需求。而其中，增额终身寿险是绝对的拉动主力。在此背景下，部分保险公司分红保险产品计划诞生。拆解产品来看，一般由终身寿险（分红型）、终身寿险（万能型）组成。更为值得一提的是，产品附加了分红和万能账户，客户每年可参与盈余分配，保单红利进入万能账户二次增值，通过保单分红和万能账户相结合实现财富三级联动。

对于保险公司来说，面对低利率风险，创新保险产品是机构重要的应对手段。建立了分红加万能的方式，使得消费者与保险公司共享高质量发展成果，该创新或将引起行业主流产品的新潮流。

【课程收益】

- 了解分红+万能保险产品特点
- 了解分红+万能保险产品的功用及独特优势
- 掌握分红+万能保险产品的5种销售工具
- 分红+万能保险产品的顾问式销售

【课程特色】

讲授专业、案例丰富、引导启发、对症下药、学员参与度高

【课程对象】

保险公司代理人、主管、内勤、经理

【课程时间】

1天（6小时/天）

【课程大纲】

一、分红+万能保险产品特点有哪些？

1、什么是分红+万能险？

2、分红+万能险的一般构成

3、分红+万能险销售的价值与意义

- 分红+万能险销售收入是提升收入的必经之路
- 分红+万能险销售是成为业务绩优的必经之路
- ✓ 寿险产品销售金字塔
- ✓ 分红+万能险是为家庭提供全面风险规划的最佳产品
- 年金险销售是成为寿险专家的必经之路
- ✓ 习惯拓展寿险事业的宽度，能力拓展寿

二、分红+万能保险产品的功用及独特优势有哪些？

1、创造稳定现金流、锁定利率、复利增值、强制储备

2、安全性、收益性、流动性

三、分红+万能保险产品的 5 种销售工具

工具一：资产配置金字塔

- 特点：覆盖全面，包含各金融产品资产配置中的作用
——储蓄，年金，理财，债券，股票，基金，期货，股权
- 目的：解决资产配置顺序问题，年金优先于基金和股票
- 适用范围：中产以上客户，有投资经验的客户（特别是有基金股票投资的客户）
- 用法：理念带入阶段，A4 纸画出金字塔或 ipad 展示
- 讨论：阿根廷获得世界杯冠军，门将“防守型资产”发挥关键作用

工具二：理财不可能三角形

- 特点：专业论据，直击人性，说明高收益，低风险和周期短不可兼得
- 目的：解决客户啥都想要的非理性
- 适用范围：提出年金产品收益低或流动性差等异议的客户
- 用法：A4 纸画出三角形，列举三角形三个角对应的产品和功能
- 演练：应用资产配置三角形让客户提升财商，放弃幻想，避免被骗

工具三：标准普尔家庭配置图

- 特点：行业通用，简单易懂
- 目的：解决资产配置定量比例的问题，年金占 30%-40%
- 适用范围：中产以上，年金投资比例低的用户（把年金做大）
- 用法：在产品预算阶段应用

工具四：草帽图

- 特点：模拟生命周期，直观
- 目的：解决年金配置的必要性和紧迫性问题
- 适用范围：认为年金不着急配置的客户
- 用法：快速画出草帽图，让客户自己说出图中人生风险

工具：五人生 28000 天（全球寿险精英都用的工具）

- 特点：模拟生命中的每一天，代入感强
- 目的：解决年金配置的必要性和紧迫性问题
- 适用范围：30-45 岁的家庭客户
- 用法：画出饼状图，让客户深入思考不同阶段责任、义务、需求和风险

四、分红+万能保险产品的顾问式销售

1、理财规划流程

- 资产配置

- 1) 资产配置金字塔
- 2) 保险产品资产配置中的作用
 - KYC 了解客户
- 1) 两张表理清客户资产
- 2) 客户需要用理财实现的理财目标
 - 构建资产配置组合

——健康险、年金、风险资产（基金，股票）配置比例

2、分红+万能保险产品销售的逻辑

头脑风暴：什么样的客户需要什么样的逻辑

- 养老金逻辑
- 教育金逻辑
- 金融房产逻辑

3、SPIN 销售法挖掘客户需求

- SPIN 销售法：现状、难点、暗示、价值

4、FABE 法则利益推销

小组演练：FABE 法则讲解易方达蓝筹

5、五步法促成成交

- Listen—细心聆听
- Share—感同身受
- Clarify—厘清异议
- Present—解释说明
- Action—采取行动