

《保险行业最新政策解读及营销技能提升》

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

当下是一个迭变的时代，国际形势复杂，经济危机影响等等，种种不确定性使得人们的不安全感急剧增长。这背后也反映出大家对不确定性因素的恐惧，背后仍是希望更大的安定。

大环境之下的寿险行业亦是如此，健康险热卖的时代已然过去。资管新规出台，我国全面进入老龄社会，都使得独特金融属性的储蓄型寿险产品，成为客户青睐，市场热捧的产品。但业务团队的认知提升、技能提高的速度远不能匹配新形势下客户的成长速度以及市场的要求，误导销售，偷换概念层出不穷又极大的打击了消费者信心。课程通过对行业新趋势的研判，带领业务团队清晰未来银保发展之路，帮助团队提升认知，重塑逻辑。

【课程收益】

- 提升认知：清晰新形势下政策变化的影响，把握住未来银保产品的销售先机；
- 引导管理者做好银保队伍的重塑与搭建；
- 意识到银保团队在新征程中扮演的角色并掌握相应技能。

【课程时间】

1天（6小时/天）

【课程对象】

寿险内勤

【课程方式】

讲授+案例解析+现场互动

【课程大纲】

一、研判行业新趋势，清晰未来保险发展之路

1. 全球经济形势与金融市场趋势

- 我国宏观经济走势与金融政策导向
- 银行业与保险业融合发展趋势

2. 保险业务发展面临的挑战与机遇

- 金融科技对保险业务的影响
- 监管政策调整对保险业务的影响
- 宏观经济波动对保险业务的影响

3. 渠道转型与营销变革

- 渠道转型
- 营销变革

二、寿险队伍建设与人才培养

1. 明确人才队伍建设的目标

- 根据公司的战略规划和业务需求，明确所需人才的专业技能、素质能力和职业素养。
- 确定人才队伍的数量和质量要求，以满足公司发展的实际需要。

2. 制定人才队伍建设的规划

- 设计包括理论学习、实践操作、岗位锻炼等在内的全方位培训体系。
- 制定长期和短期的人才培养计划，确保人才培养与业务发展同步。

3. 加强团队建设和领导力培养

- 培养团队成员之间的协作精神和团队意识。

➤ 提升管理层领导力，培养能够带领团队实现目标的能力。

4. 内勤队伍在新征程中的角色认知

➤ 辅导者

● 早夕会经营

● 产品辅导

● 技能辅导

● 意愿辅导

➤ 服务者

● 产品售后服务

● 陪访服务

● 退单安抚

➤ 管理者

● 定期团建

● 营销氛围营造

● 理财经理“生涯”规划

● 团队荣誉建设

三、保险业务新的增长点与突破策略

1. 重塑保险理念，回归寿险真谛

2. 2024 重新定义金融强国新时代寿险意义与功用

➤ 家庭风控管理措施

➤ 提高家庭风险保障

➤ 锁定收入补偿

➤ 储备未来急需的现金流

➤ 家企资产隔离

➤ 金税四期下税收筹划

➤ 指定财富传承

3. 专业创造价值 品质赢取未来

➤ 顾问式、专业化营销流程精解

① 专业、主动、服务、个性、双赢——成熟的顾问式营销五要素

② 筛选、营销前预演、KYC、面谈（理念+需求+产品）、促成点、售后服务

➤ 客户群体画像与需求指引分析

① 低端客户——注重攒钱，积少成多；

② 中端客户——安全；保值的同时能增值；

③ 高端客户——传承、隔离、融资、税务规划等；

➤ 资产配置在营销中的实际应用

① 主动询问——寻找潜在客户

② 主动跟进——精准 KYC 锁定客户

③ 四段论——开口切入话题导入理念与产品

四、内勤个人品牌的建立与打造

1. 专业知识与技能提升

➤ 保险产品知识与销售技巧

FABE 销售法则

➤ 沟通与谈判能力

➤ 持续学习与成长

2. 个人形象塑造

- 穿着打扮与个人仪表
- 言行举止与待人接物
- 个人礼仪与职业操守