

银行厅堂银保产品销售实战

主讲：林涛

【课程背景】

银行保险产品作为目前客户长期稳健投资的优质产品，在整体银行代理产品销售中占有重要的资产配置地位，而厅堂流量客户也是快速成交的重要客群，如何在沟通时间有限的情况下，将产品的特点和客户的需求进行急速配对，并销售或销售意向，对网点整体保险销售意义重大

【课程收益】

本课程从客户的筛选开始，通过与客户的全流程接触中的重点环节进行知识点导入，结合实际案例分析，让学员能够充分掌握厅堂银保产品的销售流程和重要技巧，实现快速达成厅堂销售。

【课程对象】 网点理财经理

【课程时间】 1天

【课程大纲】

第一讲：银行保险市场现状

一、市场情况

- 1、利率持续下行
- 2、理财产品净值化
- 3、资本市场低迷

二、客户情况

- 1、保险意识增强
- 2、投资逐步稳健
- 3、保险保障和功能需求增多
- 4、财富需求综合化

三、产品情况

- 1、存款降息潮
- 2、理财收益率持续走低
- 3、基金投资前途未卜
- 4、银保业务高速增长

四、新银保格局

- 1、投资端—资产配置的需要
- 2、客户端—综合需求旺盛
- 3、银行端—亟待精耕细作
- 4、营销端—今时不同往日
- 5、心里端—打破惯性思维

第二讲：银保客户筛选

- 1、厅堂流量客户识别及需求分析
- 2、厅堂客户引见话术解析

案例分析

话术示例

现场演练

- 3、存量客户的筛选的四个阶梯
 - 1) 资金情况
 - 2) 客户类型
 - 3) 资产配置
 - 4) 五类客群
- 4、客群需求分析

第三讲：“三类客户”的电话邀约

- 1、首联客户—利益驱动
- 2、潜在客户—增值服务（活动）
- 3、高净值客户—资产配置建议（投顾）

案例分析

话术示例

现场演练

第四讲：营销切入话术及案例解析

- 1、话术逻辑解析
- 2、切入点分析
 - 1) 长期存款偏好类客户
 - 2) 追求收益类客户
 - 3) 资产配置需求类客户
 - 4) 保险功能需求类客户
 - 5) “高负债”中产家庭类
- 3、案例分析

话术示例

现场演练

第五讲：银保客户心理分析及异议处理

- 1、银保客户的心理分析异议处理场景
 - 1) 不信任
 - 2) 比较收益
 - 3) 真实需求模糊

- 4) 期缴资金来源
- 5) 保险售后顾虑
- 6) 资金的灵活性

2、案例分析

话术示例

现场演练

第六讲：保险促成技巧

- 1、工具辅助
- 2、从众心理
- 3、饥饿营销
- 4、借助外力
- 5、活动促进
- 6、利益驱动
- 7、感同身受

案例分析