

中高净值客户保险销售实战

主讲：林涛

【课程背景】

当今市场环境变化莫测，传统的用简单的储蓄、收益来销售保险，已经不能够满足当前市场的需要。此时，全方位识别客户的需求，全面深入的了解各种资产的利弊特点，进而为客户科学合理、量身定制化的进行资产配置，成为了从事财富管理或理财规划事业人员的要务。面对需求日益提升且愈发个性化的高端客户，如何寻找突破口与切入点，有效实现高端客户的高质量经营。清晰客户风险需求的唤醒场景，让客户认同这是他应该规划的是业务队伍必须掌握的技能。

【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中高净值客户的销售流程，明确营销思路

【课程对象】 网点理财经理

【课程时间】 1天

【课程大纲】

第一讲：客户需求交互

一、寻找恰当的时机

- 1、资金变动契机
- 2、权益类主题活动
- 3、社交活动

二、需求分析方向

- 1、资金类
- 2、养老类
- 3、子女教育类
- 4、财富传承类
- 5、增值服务类

三、必备的沟通技巧

- 1、学会倾听
- 2、话题引导
- 3、同向原则
- 4、“司马懿”思维

第二讲：持续投教

一、精准投教

- (一) 市场动态
- (二) 需求导向
- (三) 产品对标
- (四) 从众心理

二、主要形式

- (一) 精准打击
- (二) 周边辐射
- (三) 间接影响

三、应答准备

- (一) 建立投教知识库
- (二) 专业建议话术（不涉及产品）

第三讲：有效切入

一、置前准备

- (一) 可视化呈现
- (二) 应急预案
- (三) 专业团队支撑

二、切入话术指引

- (一) 确认需求点
- (二) 表示赞同
- (三) 共同诊断
- (四) 寻找问题
- (五) 配置建议

第四讲：资产配置方案呈现

一、工具使用

- (一) 图
- (二) 表
- (三) 三方工具

二、关键点

- (一) 需求点重点介绍
- (二) 关注细节
- (三) 从众心理

三、专业性

- (一) 家庭资产配置的 4321
- (二) 标普模型的使用

第五讲：紧密追踪

一、形式

- (一) 微信
- (二) 电话
- (三) 上门
- (四) 权益活动

二、目的

- (一) 方案问题问询
- (二) 了解客户顾虑
- (三) 确认成交时间

第六讲：案例分享