

财富客户保险营销与开发

课程背景：

随着居民财富的不断增长，客户对于财富管理的理解与需求发生了深刻变化。伴随着国内经济环境的变化和金融市场投资标的的不断演化，市场趋势也变的更加扑朔迷离，对投资者的要求也更加高，另一方面客户对理财顾问的专业性要求越来越高。需要提高理财顾问精准的营销能力和驾驭各种复杂类产品的专业能力，最大限度地开发客户潜力，提高客户人均效能，实现复杂产品精准营销。

授课对象：理财经理、客户经理

课程方式：案例分享+角色扮演+示范演练+小组讨论+视频教学+课堂互动

课程大纲

第一讲：新时代背景下财富管理需求变化

1. 宏观经济新常态财富管理行业发展趋势
2. 同业竞争形势下财富管理新内涵
3. 财富管理客户需求变化特点
4. 保险产品配置意义

平衡短期规划和长期规划

合理进行风险转移和风险规避

解决财务隐患和人生焦虑

践行家庭责任与担当

5. 净值化理财时代对保险营销的深远影响

第二讲：客户分层与筛选方法

1. 根据交易历史筛选客户
2. 根据风险偏好筛选客户
3. 根据资产规模筛选客户
4. 根据职业特点筛选客户
5. 根据性格特点筛选客户
6. 客户风险敞口筛选客户

A 人身意外风险

B 职业生涯风险

C 婚姻稳定风险

D 企业经营风险

E 财富传承风险

第三讲：客户基础营销技巧

高效 KYC 法则

1. 客户的过去、现状与将来
2. 客观的看法、设想与愿景
3. 客户的焦虑、不安与隐忧
4. 客户的财务信息与非财务信息

顾问式营销方法解析

1. 构建你的预说服场景

2. 开启客户潜意识预说服“开关”

3. 设置场景化提问

4. 设置共情式提问

5. 设置预设式提问

6. 设置质疑式提问

7. 设置转场式提问

8. 设置假设式提问

案例分析：结合四类主流客户案例，设计顾问式营销谈话提纲

保险理念渗透与产品切入

1. 构建客户理念的原理

2. 构建客户理念的意义

3. 构建客户保险理念的四个方法

4. 保险理念引导话术参考

5. 保险产品切入

A 一句话从哪里讲起？

B 一句话的目标是什么？

C 怎么讲好一句话？

第四讲：高效产品呈现与异议处理

1. 复杂产品（保险产品）呈现方法：

理性卖点+感性卖点+放大焦点

运用复杂产品销售万能公式

2. 资产配置方案呈现要点：

WHY+WHEN+WHO+HOW MUCH

3. 展示保险建议书

A 尽可能为客户找出 3 个购买理由

B 将优势数字化，将数字具体

C 让客户产生互动

D 将缴费金额合理化，将保障最大化

4. 异议处理五部曲：

如何展现理解客户

如何精准定位原因

如何郑重重申立场

如何专业重述价值

如何巧妙锁定承诺