

| 绩优宝典

一年金险攻略篇



前言

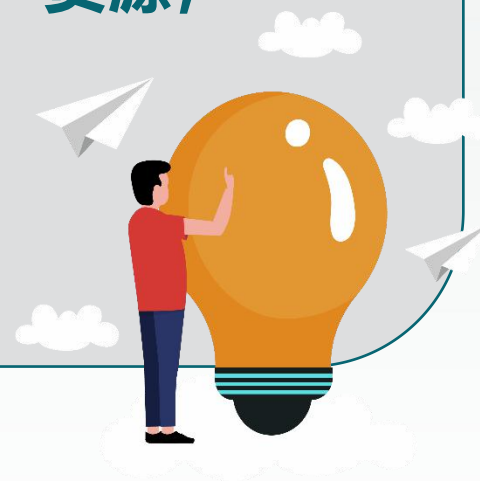
——新人绩优的难度在哪里？

——有限的客户资源

——有限的销售技能

这一套方案，可以让新人利用现有的客户资源，
通过一套销售逻辑，一次性实现绩优。

宝典在手，绩优我有！



目录 Contents

01

销售指南

- 目标客户及需求点
- 销售金句

02

实际销售案例



PART.1

| 销售指南

人生的不同阶段都需要一份分红险

人一生的各个阶段都有相对应的分红险需求，“红”系列+万能账户的组合可以实现“一单绩优”。

学习积累期

教育金、婚嫁金、创业基金
储蓄需求



事业成长期

养老、财富管理、稳定收益



事业起步期

强制储蓄、财富积累

事业成熟期

资金安全、投资理财、
财富传承



销售指南——客群特征分析

学习积累期

- 0-25岁
- 家庭重点投资对象
- 家庭财富传承对象
- 人生的挑战刚刚开始，家长考虑全面
- 被保险人年龄小，保险期间长，利益更明显

- 25-30岁
- 刚参加工作，个人年收入10万以内
- 暂时无子女、父母赡养压力
- 财富积累初期
- 可能“月光”但想要改变现状，有强制储蓄需求

事业起步期

事业成长期

- 30-45岁
- 上有老下有小，承担主要家庭责任
- 积累一定财富，寻求稳定收益
- 开始考虑养老问题

- 事业有成，大量财富积累
- 子女渐渐长大，购房、购车等已完成，手头有余钱
- 要“守住财富”，同时需满足“财富增值”
- 财富传承

事业成熟期



PART.2

| 实际销售案例

销售案例——高知白领



目标客户

25-35岁左右女性群体，高级白领、高学历，供职于世界知名企业，收入情况和消费能力都很好。



沟通形式

针对客户群体素质较高、高知的特征，用微沙的形式沟通，把相同类型的客户聚集起来，讲他们感兴趣的话题，微沙上特别活跃的私下沟通，推荐符合需求的产品，线上签单。



销售案例——高知白领

一、明确微沙主题——资产配置

我所召开的微沙，选择设置主题是关于家庭资产配置的，无论是单身，还是已婚有无子女，我相信到30岁这个收入稳定的阶段，更多的是要替他们来分析金融资产的情况并进行指导。

二、关注金融时事，增加微沙的互动性

从金融时事入手，比如美国股市历史性的发生了熔断。从标准普尔家庭资产象限图切入，互动的地方可以让大家说一下他们目前正在进行的投资方式，提出关于投资理财的小问题，让大家各抒己见。

三、找准时机引入话题

当大家开始很慎重的要重新审视自己的家庭资产的时候，拓展型性地给大家讲了一下经济周期的意义，我们现在处于经济衰退期，债券或者保险理财就是我们很好的投资方式。趁此机会我们的太保家园，还有保单的法律属性也一并能顺着提出来。



销售案例——高知白领

◆ **成交产品：**鑫享福——期缴5万元，五年缴

◆ **客户来源：**曾经参与微沙的年轻女性客户

◆ **投保过程：**因为前期的经营，与客户时常有交流，一天客户找到我说某银行发行了收益率超4%的理财产品，结果她因为处理其他工作没有抢到，问公司有没有什么好的产品推荐。我第一想到了鑫享福，就是她想要的。把计划书推送给客户的时候，一并展示了鑫享福的独特优势。出于对我的信任和计划书中的利益演示的认可，客户下定决心投保。

销售案例——财富传承



客户特点

客户是自己的老朋友，一家四口人健康保障非常全面。
家庭经济条件好，非常**注重财富传承**



沟通要点

一、先跟客户谈安全，谈传承。

告诉客户可以用保单守住财富，因为客户年龄在40岁左右，前期创业不易，**万能账户**就能帮他守住钱，不仅可以通过万能账户财富增值，更能让客户的资产有效传承下去。资金宽裕的时候开个万能账户，每年都可以享受公司分红金和复利计息。借助万能账户打好基础，享受专业投资运作，坐享其成。

销售案例——财富传承



沟通要点

二、再谈鑫满意产品特色。

制作计划书给客户看收益。至尊鑫满意保险产品计划不仅仅是一款理财产品，更像是一位贴心的账房先生。运筹帷幄，决胜品质生活。保单生存总利益，快速积累有效缓解通货膨胀带来的财富缩水。

这款产品我给我孩子也买了，我的想法很简单，给孩子留一笔专属于他的钱，比留其他财富要安全可靠。由于客户子女年纪较小，特别提到对于少儿客群的关爱。

最终客户为两个孩子分别购买了30万和50万的5年缴至尊鑫满意。

放大格局做绩优
聚核领跑我先行

！谢谢！

