



展业夹与画图说保险

展业夹与画图说保险

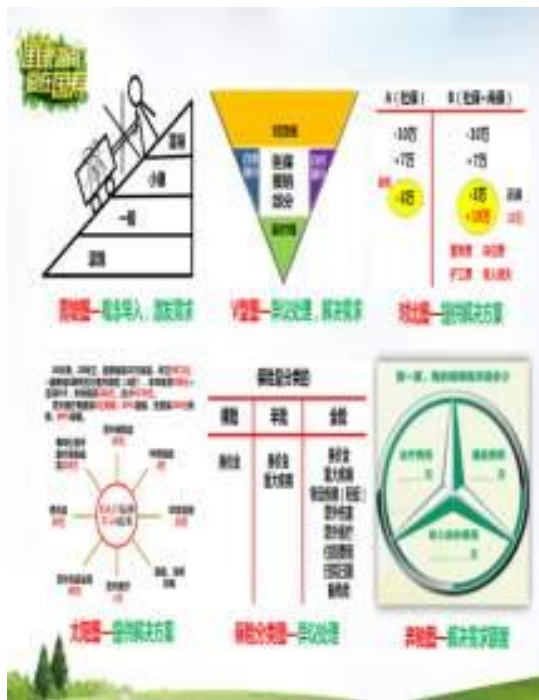
接洽

健康险观念沟通

促成

- ✓ 寒暄
- ✓ 赞美

客户接洽



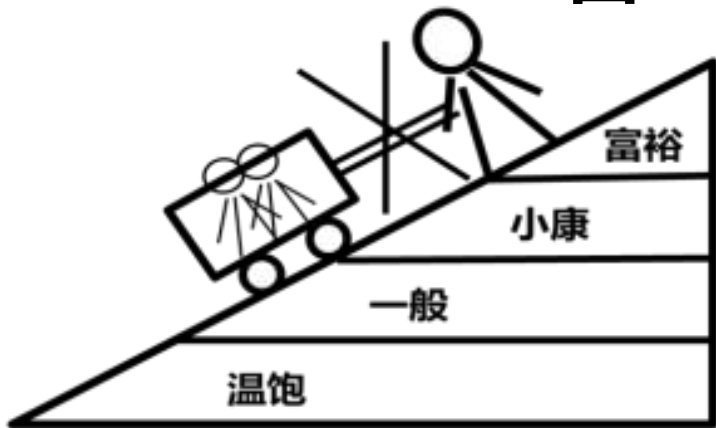
保障型产品销售
逻辑讲解

- ✓ 客户加保
- ✓ 无保障客户
- ✓ 百万医疗
- ✓ 当月生日客户
- ✓ 等等

促成沟通要点

展业夹与画图说保险

图1：爬坡图---为什么要投保、加保

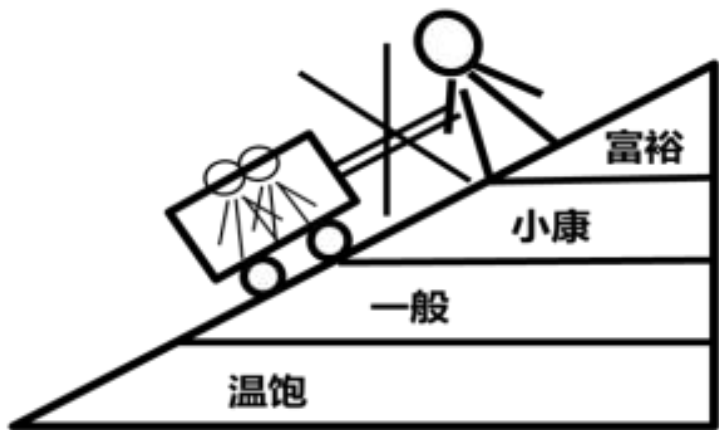


1、**人生是走上坡路**：首先说说我们的生活，其实保险跟我们的生活是息息相关的。**幸福的人生就像是在走上坡路。**

2、**家庭四个阶段**：根据家庭的不同起步，这个可以分为四个阶段：**温饱、一般、小康、富裕**（加入互动，请问您目前处于什么样的状态...）（画出四个状态）

3、**家庭职责引入，增加同理心**：我们每个家庭都有一辆幸福快车，这辆幸福的快车住着我们的父母、配偶、子女。每个家庭都有一个一家之主，那么一家之主在家庭中担任什么样的职责呢？那就是拉着我们幸福快车奔向富裕的顶点。随着我们一家之主技能的成长和收入的提高，我们奔向富裕山顶的脚步将越来越快，**那是不是我们每个家庭都会达到富裕的顶峰呢？答案是不一定的！**

展业夹与画图说保险



4、**让客户感受风险**：天有不测风云，人有旦夕祸福，人生当中至少有两件事情是我们无法控制的：一个是意外，一个是疾病。如果不幸，**当风险来临时，意外和疾病就像是一把无情的大剪刀剪断我们的收入。**

5、**保险解决风险**：这个时候我想请问，我们的幸福快车是继续往上跑，还是往下滑？（往下滑）那么我们就应该在年轻、健康的时候花上一点小钱雇上一位帮手，这个帮手可以在风险来临的时候减轻我们一家之主的压力，就像一堵安全墙一样阻止我们幸福快车往下滑。**这个帮手是谁呢？它就是保险。**

落脚点：因为风险随时发生，保险储备解决家庭风险，保证生活品质不被改变。

图2：保险分类图——加保客户、保障不全客户

保险是分类的		
裸险	半险	全险
身价金	身价金 重大疾病	身价金 重大疾病 特定疾病（轻症） 意外伤害 意外医疗 住院费用 住院日额 豁免险

- 1、**举例帮助客户理解升级：**您已经有意外保障，这很好，但就像买电器一样，他们解决的问题是不一样的，冰箱解决食物保鲜，洗衣机解决脏衣服清洗，我相信您买电器也不会只买一样吧，保险也是这个道理。
- 2、**画图介绍保险分类概念：**保险也是分类的，我们的保险分为裸险、半险以及全险。

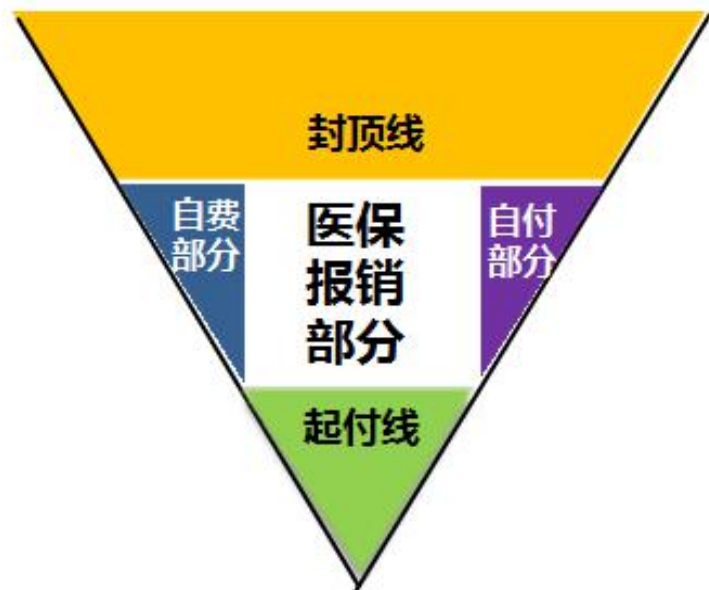
展业夹与画图说保险

保险是分类的		
裸险	半险	全险
身价金	身价金 重大疾病	身价金 重大疾病 特定疾病（轻症） 意外伤害 意外医疗 住院费用 住院日额 豁免险

3、**详细介绍产品分类：**裸险仅仅涵盖种身价金，比如像只买了理财，或者只买了一种健康险。
半险是除身价金外还多了一个重大疾病；
而全险含有身价金、重大疾病、特定疾病（轻症、意外伤害、意外医疗、住院费用报销，一个家庭，要拥有这些保障，才能解决后顾之忧。

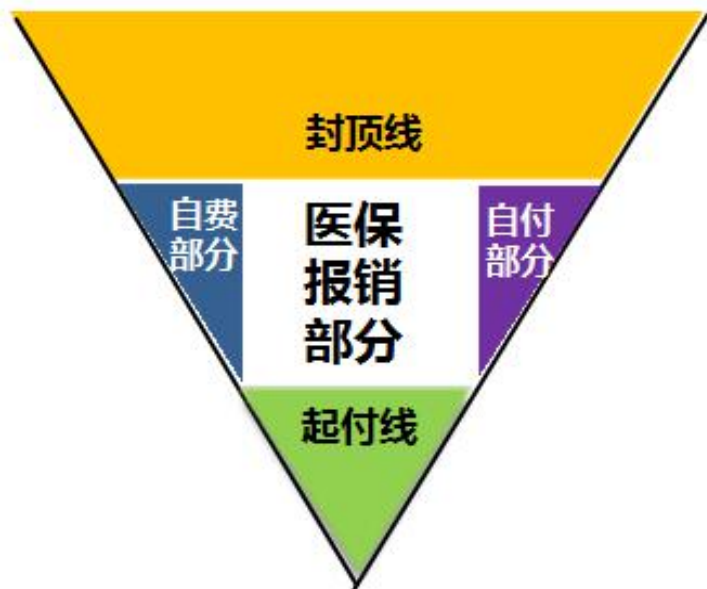
展业夹与画图说保险

图3：V型图---客户有社保



- 1、**引导客户看图**：社保住院报销就好比这个图。
- 2、**费用起付线**：这是住院的起付线，一般为200-800元不等，起付线以下需要我们自己承担 **（画起付线）**。
- 3、**社保报销有限额**：起付线以上的部分也并不是都可以报的，因为社保还规定了一条封顶线，封顶线以上部分同样要自己承担，最高的住院通常为20万元（画封顶线）
- 4、**社保不能解决的费用**：起付线以上，封顶线以下部分是不是都可以报呢？也不是，我们都知道，在社保报销中有一部分自费的药物、医疗设备、医疗服务项目，这部分也是需要自己承担，不属于社保报销范畴，需要自费 **（画自费部分）**

展业夹与画图说保险



5、**自付报销比例**：这是自付部分，社保都是按比例报销的，报销比例大概是45%—55%左右。

6、**社保保而不包**：您看我们所发生的医疗费用中，起付线以下、封顶线以上，自付部分和自费部分都需要自己掏腰包，**仅仅只有中间的部分属于可报部分**。通过这个图可看到，我们庞大的医疗费用仅靠社保是远远不够的，**社保只是低水平的保，而不是包**。

7、**健康险解决问题**：因此购买一部分商业保险作为补充是很有必要的。

落脚点：社保不能完全解决费用问题，健康险人人都要补充

展业夹与画图说保险

图4：T形图---客户有社保（案例法让客户加深感受）



1、**举例说明：**有一个A家庭和B家庭，很不幸两个家庭，面临同样的风险。**A家庭花费了10万，社保为其报销了7万还剩3万，这3万就需要我们自己自费。**再看看B家庭，同样花去10万，社保为其报销了7万还剩3万。这个时候看到我们的商业保险，商保当中他购买了18万的重大疾病保险。

展业夹与画图说保险

A (社保)	B (社保+商保)
-10万	-10万
+7万	+7万
自费 -3万	-3万 还得 +18万 15万
	营养费 床位费 护工费 收入损失

- 2、**商保解决社保意外的问题**：我们发现他**不但没有花费3万元，还得到15万**，这15万不仅可以解决住院期间的营养费、护工费等，康复出院后，它肯定是不能工作的，这笔钱，就弥补了他的收入损失。
- 3、**让客户了解大病费用构成**：所以即使有社保，也一定要补足商业险，因为大病**费用是包括治疗费、康复费用、收入损失三个方面**，这些社保是解决不了的，只有通过购买商业险才能解决。

落脚点：用对比的方式，让客户全面理解保险的必要性

展业夹与画图说保险

解决了客户核心异议后，就是设计解决方案了，如果客户此前一直跟这你的思路走，那么再画另外两个图。

展业夹与画图说保险

图5：太阳图---设计全面保障方案



太阳图讲解参考沟通要点：

- 一、身价保障：**这份计划提供终保障保险，平平安安，这笔钱可以留给你的子女，体现你对子女的关爱；
- 二、重大疾病：**提供100种重大疾病的保障，过180天等待期后，只要符合重疾给付条件，确诊给付；
- 三、轻症重疾：**所谓轻症，是重大疾病前期较轻的疾病，若能及时治疗，就有可能避免发展到重大疾病的程度，若发生（50种）公司就会给与保额20%的赔付，可以赔付三次；
- 四、现代病：**75岁以后，若发生列明的（10种）之一，即可给与保额30%的额外赔付；
- 五、意外保障：**本保障计划提供意外保障，保障体现一个人的身价，万一发生不测，留爱不留憾；
- 六、驾乘多倍：**对于因公共交通意外、自驾发生的意外，航空交通意外最高给与5倍的赔付；
- 七、保费豁免：**缴费期内因投保被保险人因发生身故、重疾、轻症等，可以免交余下的保险费，这份计划的身故、重疾、伤残保障都会一直有效，不会因意外打折，给你一个确定的身价保障，保险不会改变我们的生活，却能可以让我们生活被改变；
- 八、住院医疗：**不管是疾病还是因猫爪狗咬、磕磕碰碰等导致住院，公司在保障范围内给与保支；
- 九、百万医疗：**保险期间，公司可以给与高达400万元的医疗费用报支；
- 十、养老补充：**60岁以后，可以按当时的现价，本保障计划还可以作为本人养老的补充，灵活方便。

展业夹与画图说保险

图5：太阳图---设计全面保障方案



额外意外保障：这个计划还有额外意外保障，最高航空意外可保障，意外住院津贴。

百万医疗：另外我们现在还推出了“百万医疗险”，每天不到一元钱轻松解决一年医保外400万元医疗费。

全面保障，拿走担忧：你看，前面我们说到的意外、重疾、住院报销全部涵盖，治疗费用、康复费用、收入损失都不用担心。

展业夹与画图说保险

图6：奔驰图---精准分析、做大保额



1、每个人创造价值的能力的不同，所以对健康险的保额需求也是不同的！ 健康险具体需要多少保额才是科学合理的呢？我帮您分析一下，为了确保数据的真实性，需要您的配合！

2、和客户互动，引导客户自己说出具体数字。

- ◆**治疗费用：**您觉得现如今的重疾治疗费一般要花多少？（按照客户回答写下，如客户无法具体回答，可建议**30万**）
- ◆**康复费用：**相信您也同意，重疾不仅要重治疗、还要重康复，而康复往往需要专门的康复药物、康复器材、康复护理等，而且康复时间长，所以**康复费用平均20万**打底！
- ◆**收入损失费用：**您目前的年收入约为多少？重疾意味着至少五年的收入损失。（写下**年收入*5年**的数额）

展业夹与画图说保险

图6：奔驰图---精准分析、做大保额



3、客户的保额需求能解决疾病风险带来的经济问题。

综上所述，您的健康险保额需求为30万。也就是说假如您现在拥有30万元的健康险，如果在未来某一天万一有风险发生，能够保证有一笔钱专门用于治疗 and 养病、确保美好的生活不被重疾改变。

展业夹与画图说保险

用画图方式进行观念沟通，掌握保障型产品销售逻辑，应用熟练后，用不同图寻找客户购买点，适时促成和解决异议。

展业夹与画图说保险

促成方法

针对不同类型的客户

使用不同的促成沟通要点

提问销售法

签字销售法

画图销售法

价值销售法

客户销售法

心安销售法

引导销售法

展业夹与画图说保险

1、提问式销售法

要点：**主动提问**，如客户问问题，不予正面回答，安排工作人员**记下来**

提问式销售法1

问：人会不会得病？

问：得病花不花钱？

问：你是想花自己的钱还是别人的钱？

问：你知道怎么花别人的钱嘛？

来，我给你讲一讲，权当做个了解。

展业夹与画图说保险

1、提问式销售法

提问式销售法2

问：你会不会得病？

问：你家人有没有得病的？

问：你有没有吃过感冒药？

问：你有没有感冒过？

恭喜你，你身体非常健康像你这样的人什么病都没有就该买XX，活得越久赚得越多。

来，在这里签字

展业夹与画图说保险

1、提问式销售法

提问式销售法3

问：你有没有存款？

问：父母是干什么的，父母挣钱容易吗？

问：如果你生病了需要50万？

问：23岁还拖累父母，是不是大逆不道？

问：一个月存几百块钱行不行？

来，在这里签字！

展业夹与画图说保险

2、签字销售法

要点：上场之前先读100遍！

这里签字，这里签字，这里签字！（念出来！说出来！讲出来！）

问：张姐，你觉得你这辈子能赚到100万吗？

问：如果能挣到100万你会不会自己全部花完？

问：如果你能挣到100万会不会全部留给孩子？

问：如果有一个方法能让你挣200万花200万给孩子留200万，并且每年还能给孩子提供400万的医疗保障你愿意吗？

来，在这里签字

展业夹与画图说保险

3、画图销售法

要点：边画边讲



我们的钱放哪里？

银行？股市？医院？

放着？被骗了？被抢了？

保险人生是保住你家现在的钱！

保住你过去挣的钱，保住你未来挣的钱！

展业夹与画图说保险

4、价值销售法

要点：用附加险促成主险，讲产品组合的价值（百万医疗、定期寿险、无忧人生全部组合在一块）

问：张姐，你们家最值钱的是什么东西？

问：你们家房子现在值好多钱？

问：当初你这房子好多钱买的？

喊你一年只交1万元就买到你觉得怎么样，来，我给你讲一下（开始画图，边画边讲）

展业夹与画图说保险

4、价值销售法

高额身价
保险

30万保障

400万
医疗保险

200万
航空安全

100万
出行安全

每年存2万
只存10次

**高额身价
签字即享**

展业夹与画图说保险

4、价值销售法

沟通要点：

业务员：哎呀，交多少钱无所谓，你先看能有拥有啥子？

- 1.让你终生拥有30万的重疾保障
- 2.让你每年都拥有400万的医疗
- 3.让你拥有200万的航空意外保障
- 4.让你拥有100万的普通意外保障

这么好的一个保险，你每年只需要在这里存2万块钱，总共存10次，一签字就拥有730万，来，这里签字！

| 展业夹与画图说保险

5、选择销售法

养老	子教
理财	重疾
意外	医疗

假如客户说没有那么多钱

问：张姐，你选一下吧，你觉得哪一块不重要？（给一支笔给客户，让他把认为不重要的画叉）

问：养老重要不重要？重要不重要？要不然把养老去掉？医疗重要不重要？出行安全重要不重要？医疗费重要不重要？

客户如果说不买，怎么解决？

张姐，咱们见面就是缘分，你既然不想买，你是不是认为这些都不重要，不重要这样吧，哪个不重要你划一下，划完就可以走了。

客户确实没钱怎么办？

没钱怎么办，没钱来保险公司挣钱，增员过来嘛

让谁选择？ 客户选择， 哪个要哪个不要， 还得让他选择哪个最重要

6、心安销售法

经典提问：

问：你有孩子吗？

问：你生了孩子后别人给了你多少钱？

问：你生了孩子确定能得到他的回报吗？

问：你冒着生命危险生下孩子，还要花钱养她，为什么还要生？

买保险的最大好处是什么？买个心里踏实！

让你心里踏实值多少钱？无价！

买保险，卖保险，卖心安，客户永远无法拒绝，也无法拿钱来算。

展业夹与画图说保险

7、引导式销售法

引导式销售法（有钱人）

问：每年交1万，缴费期20年，有问题没有？

来，在这里签字！



专业成就梦想 实战创造价值