CHFP 理财规划师专业委员会
CHINESE FINANCIAL PLANNER PROFESSIONAL COMMITTEE

专业化营销逻辑与技巧

养老规划师考试研究中心

学以致用 知行合一







01

诚信铸就品质 创新引领未来

项目整体概述

培训辅导目标

明方向

存量提升

明确保险以存量客户为重点经营客群，根据画像做好日常经营邀约与面谈工作

创方法

客户维护技巧

在分户管户下，具体客户如何结合系统使用有积累的、连续维护起来

促行动

固化活动量

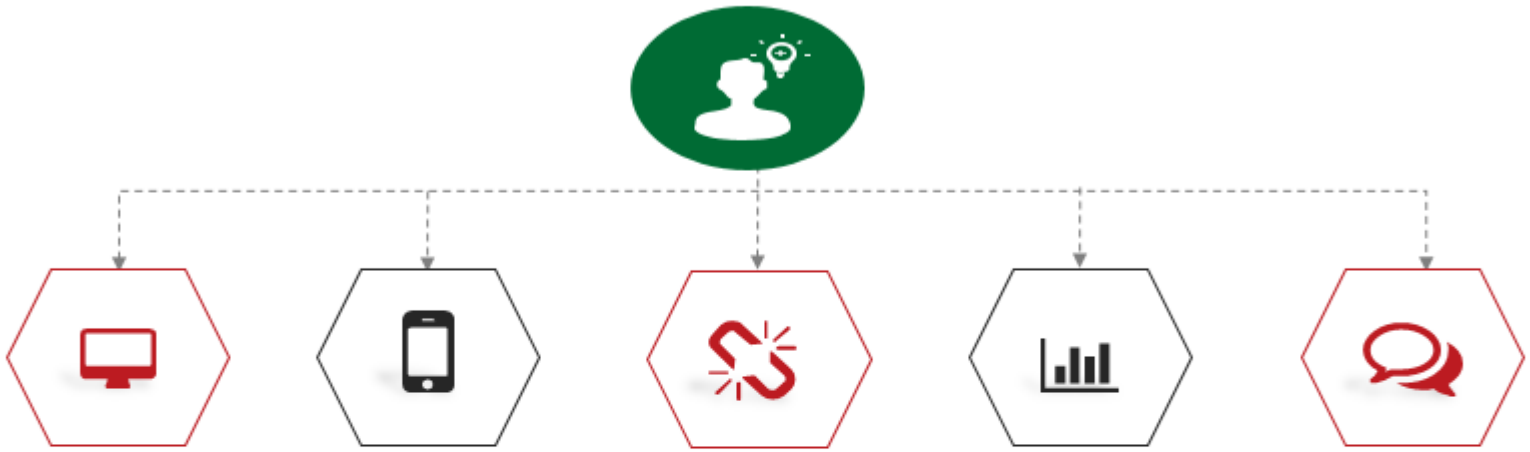
优化每日活动量及行为动作的标准，助力业务持续发展

优管控

基础管理

结合系统使用，网点负责人持续落实分行就每日行为量执行完成情况

培训辅导版块



客户资源

通过系统客户分层分类分级分群经营，持续细化完成目标的客户资源

话术和工具

电访话术以及保险理念沟通的营销垫板等营销工具，全员讲起来用起来

方法路径

明确有效电访及存量客户维护的方法和技巧、活动开展的意义和作用等

活动思路

作为客户维护重要方法的活动开展的思路梳理及具体活动开展赋能

管控方法

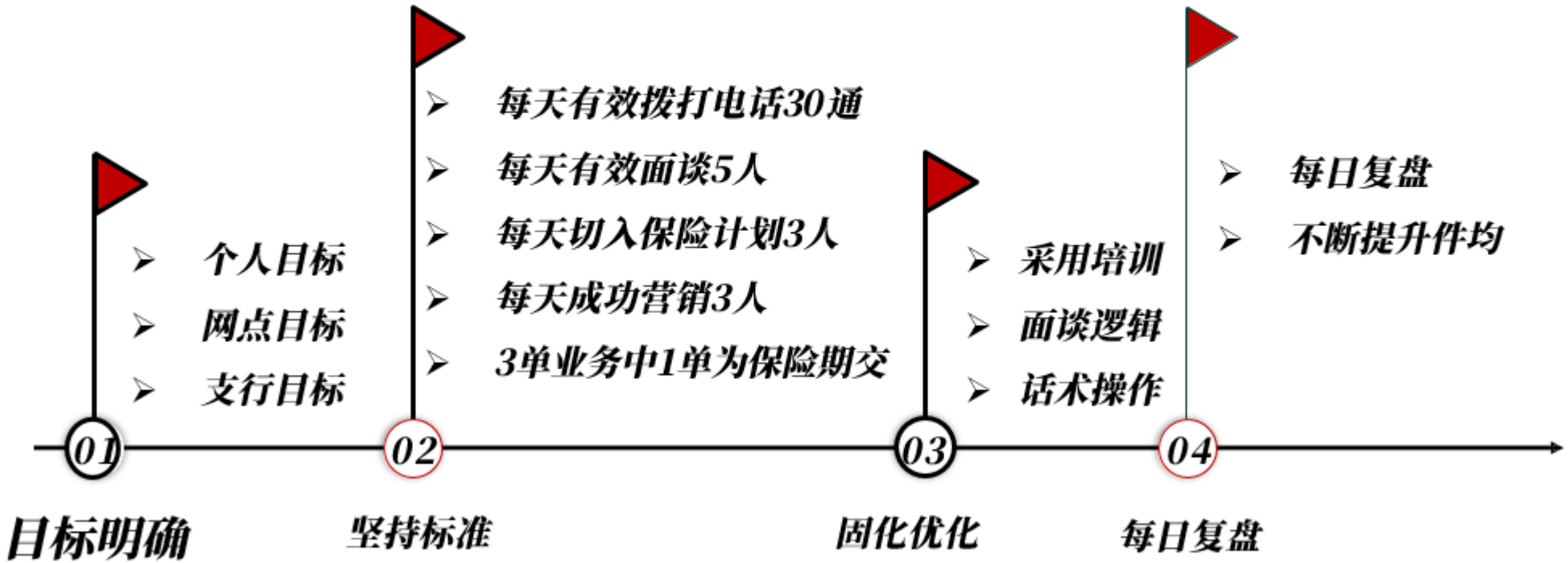
明确网点负责人基础管理中的过程管控和闭环管控，不断提升基础管理能力


目标分解
全员联动
以网点支行长为责任人，
以理财经理为核心。
营销赋能为路径
晨会宣导，话术技巧学习，
形成全员联动营造氛围。

@银行综合营销赋能项目工作行事历				
阶段	项目	具体工作	工作重点	重点参与人员
赋能提升	营销赋能	三方老师巡点辅导+活动支持	巡点中做好营销协助与技能支持，围绕产能目标，就客群开发、电邀能力、面谈提升、厅堂联动营销等维度进行岗位辅导及沟通；期间对客户经理进行分层辅导，资深客户经理进行高客经营层面的销售思路拓展、法商视角下的保险销售等；潜力人员的销售逻辑及沟通面谈技巧提升、新任客户经理的专业能力塑形。	参与训练营辅导的客户经理、保险公司、项目组
	会议经营	夕会复盘+专题培训及沙龙活动支持	夕会或晚培训：主题围绕电话邀约、存量客户维护、期交销售逻辑、异议处理、高客经营等维度开展，同时针对各岗位业绩完成进度进行复盘及问题答疑。根据支行批量客户营销发展需要，协助网点进行财富沙龙活动组织推动与讲解。	
现场辅导结束后线上固化	线上支持	三方老师线上支撑	项目现场辅导结束后线上持续赋能（营销协助与问题答疑等）	

日常基础工作

营销赋能—严格执行30-5-3-3-1过程管理



保费=电邀量×电邀成功率×面谈成功率×件均保费



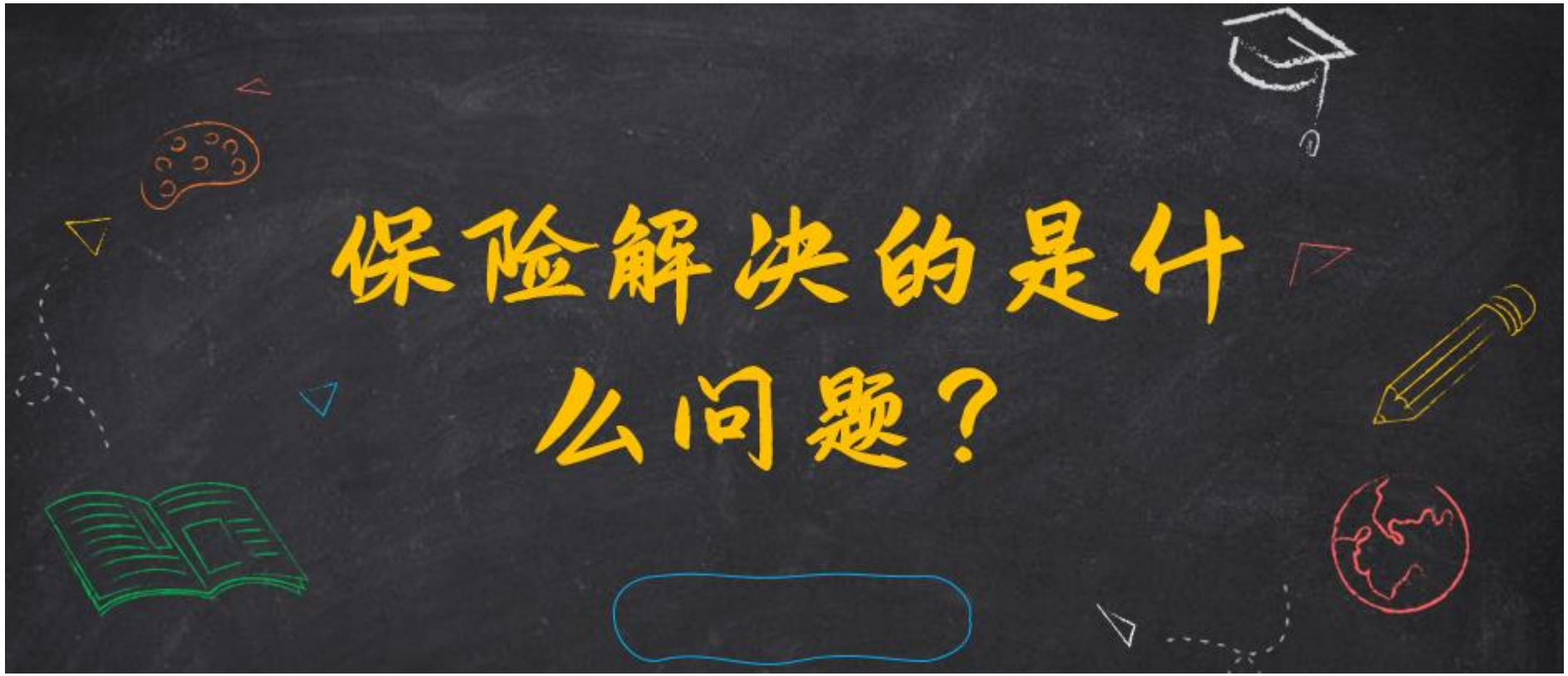


02

诚信铸就品质 创新引领未来



以需求为核心的营销逻辑


保险解决的是什么问题？

233销售逻辑

中国人两个性格特点

01 存钱的三种功能

02 三种存钱的工具

更加清晰的销售思路

以产品为核心

以需求为核心



对我们

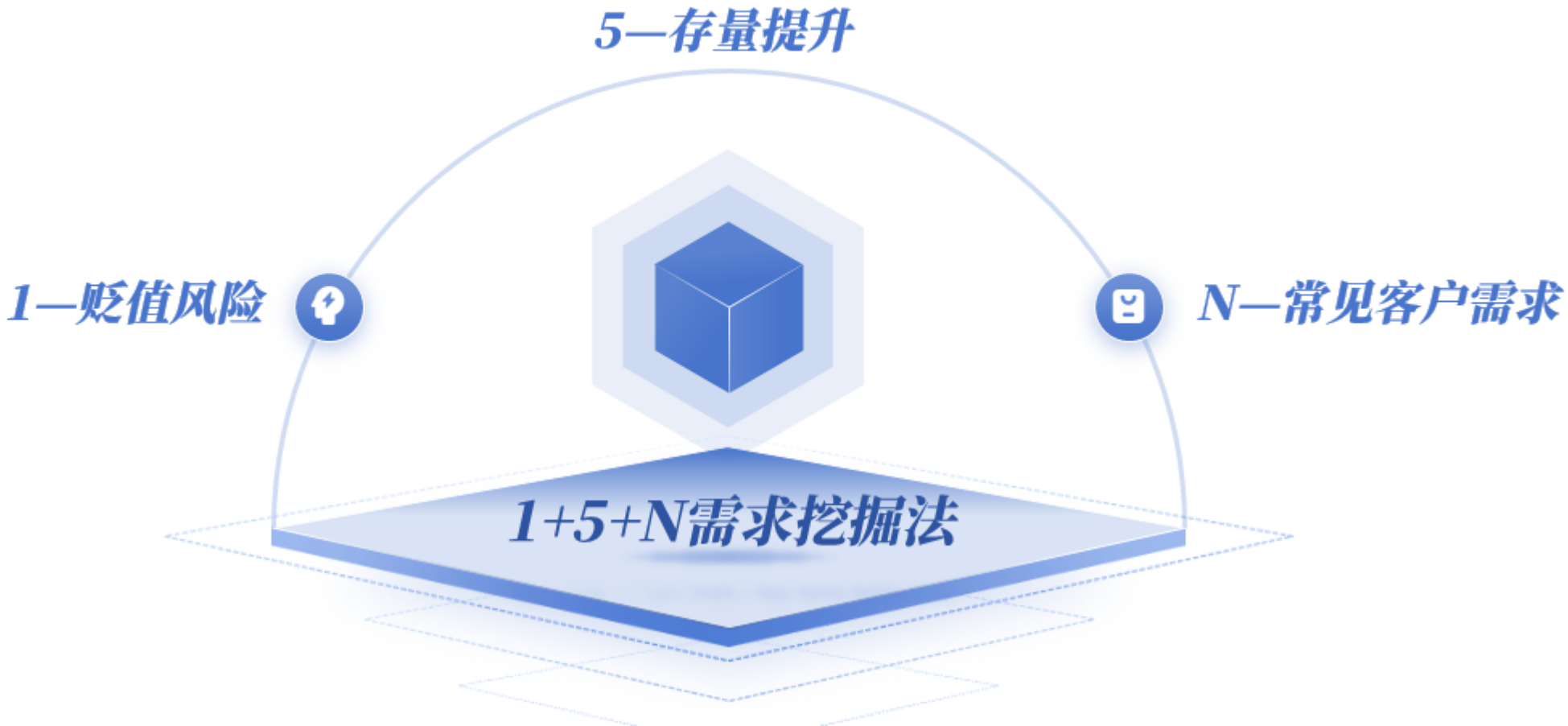
成交



对客户

行为的改变（动力、阻力）

1+5+N需求挖掘



1—贬值风险话术

现在存钱跟以前不一样了

现在我行一年期定期存款利率X.X%，也就是一万块钱存一年，有XX0块钱利息。不知道你还记得前年、去年一年期利率是多少，是不是一直在降。

当然我相信您把钱存银行主要是因为安全，收益高低无所谓，如果真看重收益，那肯定要是投资的。

但是有一点，我相信您一定忽视了，就是通货膨胀，也就是物价上涨，老百姓经常讲的“钱越来越不值钱了”

近十年中国的通胀在2.2%左右。

如果是十年前，一年期定存利率都在3%以上，那时候可以闭着眼睛存就可以，现在不行了。

同样一个杯子，今年卖10000块钱，您没买，把钱存银行了。一年到头本金加利息一共10XX0块钱。看着是多了。但是这个杯子明年卖10220块钱，你会发现本金加利息已经买不到这个杯子了。这就是老百姓最直接的感受：钱越来越不值钱了！

当然，一两年时间太短您可能感受不那么明显，您想一下，十年前100块钱能买到啥

5—存量提升

步骤一：

–XX 先生，您以前有买过保险吗？（目的：了解与业务之间关系）

–大概什么时候买的呢？（when）

–您很有保障意识，当时是向谁购买的呢？是哪家保险公司（who）

–他在这个行业这么久，一定做得很不错吧。投保后是否做过保单周年检视或调整呢？

–我们行强调对客户进行量身定做的服务，定期为客户进行保单的周年检视。这就和我们定期体检一样，我们的财务安全也要进行检视。因为家庭每年的财务状况都会发生变化，比如增加购车，房贷还完了等等。针对您家庭的这些变化，有必要要对您的保单做相应的检视或调整。

步骤二：

–XX 先生，当初您为什么会购买这份保险呢？（why）

–看的出来，您是一位很关照朋友的人。其实无论是给朋友帮忙还是其他的原因，我想最主要的目的都是为了照顾我们的家人，对吗？

–那么不知道每年要交多少保费呢？要交多久呢？（how much）

–每年10 万，交5 年，这样总共要交50 万，您以前有过一次性花这么多钱买其他东西吗？

–XX 先生，我觉得您是位非常有责任心的人，愿意为家人花这么多钱买保险，我想当时应该是经过慎重考虑的吧？

–其实无论保费多少，关键是能够给家人完善的保障，这钱就花的很有意义了。

人生中有很多费用是必然发生的，我们不面对，压力就由我们的家人承担。你愿意吗？

5—存量提升

步骤三：

– XX 先生，您购买的保险保障的是哪些方面呢，保障额度是多少呢？（what）

– 这个金额包含意外身故的情形吗？寿险的保障是多少呢？

– 你的保险可以领回吗？

– 当时有没有去做体检呢？

– 你花了这么多保费，对于自己的权益和内容不清楚，你觉得如何呢？

步骤四：

– 50万的保额，当时您是根据什么决定的呢，为什么不是 40万或者更多呢？（how）

– （基于保费）保费负担当然很重要，但是除了保费之外，还考虑过其他的事吗？

—（基于产品）：（回答产品，也是保费的问题，因为现在的焦点是保额）

—（别人建议）：他是根据什么来建议您50万对您是最好的。

– 所以当时，您认为这样的金额（X 万）是足以保障您的家人的。

5—存量提升

步骤五：

– X 先生，很冒昧地请教您一个问题好吗？（态度，语气诚恳，看着对方眼睛，慢慢说）

– 假如明天我们万一发生不幸，您认为您的家人会如何运用这10 万元的保险金呢？（沉默）

– 家人会将它用于基本生活和孩子的教育上，您觉得这 10 万元能用多久呢？

– 您太太带着小孩，未来把他养育成人，您觉得这10 万元能用多久呢？

– 我们当时购买保险，不就是担心发生万一吗？这是一个沉重的话题，你我都不愿意面对。但人生中有很多费用是必然发生的，我们不面对，压力就由我们的家人承担。您愿意吗？



N—保险解决客户的需求

1 成长无忧

2 婚姻不愁

3 家企隔离

4 老有所养

5 传承有方

强制储蓄

相传古代的晋商喜欢把银子化成液体，灌注到地板形成他们独特的强制储蓄工具。

在遭到太平天国、八国联军动乱抢劫时，晋商正是靠这些埋起来的银子正常支付客户，维护了票号的信誉，才有了以后的辉煌。这些银子带来的利益远远大于流通。



最容易攒下的钱——房贷

被动式自律

子女婚前财产隔离保单架构



1、父母作为投保人投保，不会发生婚姻资产混同

2、子女婚后可以动用保单资金，仍然相当与现金资产

3、子女婚后无论有无意外，现金不会损失

4、隔离未来子女的家庭债务风险，兼顾父母的养老金储备

暴雷风险




隔离
企业的钱
用企业的
方式规划
个人的钱
用个人的
方式规划
企业家最后的一笔现金流

家企隔离保单架构搭建



1、父母给本人投保寿险，代持保单资产

2、本人名下没有保单资产，遇到债务纠纷无法执行

3、需要资金流动，父母可以用保单贷款借给本人使用

4、本人发生身故，子女获得赔偿金，不用偿债，属于个人财产

养老沟通逻辑



会活得很久

会花的很多





要很久后才会用到

社保养老不够



现金养老和现金流养老

一问一答

1. 分红不确定，我怕没分红

“我必须如实跟您合规说明：分红确实不保证，这是监管统一要求告知的。

但我们这款是专属稳健分红账户，只做低波动稳健经营，历史以来年年有分红，只是金额多少浮动。

最重要的是：您的本金基础价值是合同锁定的，不会亏损。

结合您C2/C3的风险等级，这款产品是最适配、最稳妥的选择。”

2. 资金不灵活，锁太久

“这款产品预留了保单贷款、减保取现功能，不是锁死不动。

我们本来就是用长期不用的闲置到期资金来做增值，既保证长期收益更高，又保留应急取用渠道，比单纯放定期更灵活、更划算。”

3. 年纪大了不用买

“正因为年龄偏大，更要锁定稳健收益！

这款产品无需体检、门槛低、风险最低，适配您C1/C2风险等级，是最安全的养老增值方式。”

4. 怕看不懂、怕不正规

“全部流程合规双录、本人签字、逐条风险揭示。

建行正规代销、保险公司正规承保，所有条款我逐条给您讲清楚，不留疑问，全程透明。”

一问一答

5. 孩子还小，以后再说

“我非常理解您的心态，很多家长都觉得孩子年纪小、不着急规划。但教育金理财核心靠的是时间复利，越早规划，每月投入压力越小、滚存收益越高。现在孩子年纪小，我们有充足的时间用稳健复利慢慢攒钱；如果等到孩子上初高中、面临升学择校再规划，不仅投入成本翻倍，还完全错过了长期增值的黄金周期。这款产品合规稳健、专款专用，提前锁定低风险稳健收益，就是为孩子未来的教育开支提前兜底，避免未来临时用钱慌张。”

6. 不如买基金、理财收益高

“非常理解您想最大化增值的想法，但教育金属于孩子的刚性刚需资金，安全确定性永远排在收益前面。基金、股票类产品波动极大，行情下跌会直接亏损本金，孩子的学费、培训费是不能承受波动风险的。而这款教育分红险是低风险合规产品，完全匹配您C2/C3的风险等级，合同锁定基础现金价值，本金有保障、收益稳步增值，不赌短期行情、只稳长期确定，是唯一适合做孩子刚性教育储备的稳健工具。”

一问一答

7. 资金不灵活，怕用钱取不出来

“您担心的灵活性问题完全可以放心，这款教育分红险专门针对家庭刚需优化了权益，预留减保取现、保单贷款双重应急通道。日常孩子报名补课、缴纳学费、家庭临时应急周转，都可以灵活支取资金，不会把钱彻底锁死。我们规划的是家庭长期闲置结余资金，专款专用攒教育金的同时，完全保留了资金应急周转的灵活性，兼顾安全、增值、灵活三大优势。”

8. 我自己存就行，没必要买保险

“很多家长一开始都习惯自己存定期，但日常开销琐碎、资金随时会被挪用，很难真正攒下一笔专属的教育专项资金。自己存钱收益逐年走低，跑不赢教育通胀；而这款产品是强制储蓄+稳健增值，专款专用、不被动用，长期收益远超普通定期，还能通过不断滚存增值。相当于帮您强制锁定孩子的教育储备，日积月累稳稳攒下一笔确定的升学基金，比零散存钱更靠谱、更保值。”



THANKS!

感　　谢　　聆　　听