第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

從小保單變成大客戶
—讓客戶持續加保的關鍵

講師：张培幸（中）

第25屆全國華語壽險研討會 ● 2023 IDA DAY

The 25th National Chinese Life Insurance Congress

初心匠心

张培幸講師·中國
現任新華人壽保險股份有限公司浙江分公司杭州中心支公司
陽光家族培養幸福部部經理

- 國際龍獎IDA百人團隊陽光家族團隊長之一
- 國際龍獎IDA終身榮譽大使
- 2021-2022年榮獲國際龍獎IDA雙白金獎；2013-2015、2017年榮獲國際龍獎傑出業務銀龍獎，2016年榮獲金龍獎，2018-2022年榮獲白金獎，2022年完成4.2個國際龍獎IDA傑出業務白金獎
- 2019-2020年榮獲國際龍獎IDA優秀主管銀龍獎，2021-2022榮獲白金獎
- 2019-2021年榮獲世界華人保險500強團隊CIA500桂冠會員
- 國際認證財務顧問師（RFC）、認證退休規劃師（ChRP）、認證家族財富傳承規劃師（CFWP）
- 著作：《他們為什麼成功——幸福經營》

第25屆全國華語壽險研討會 暨 2023 IDA DAY

The 25th National Chinese Life Insurance Congress

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

张培幸

- 新华保险全国高峰会会长（全国冠军）
- 金融学硕士
- 国际龙奖IDA全球终身荣誉大使
- 连续9年百万年薪，连续多年年薪破500万
- 华人保险国际龙奖IDA双白金奖
- 全球华人保险CIA500强团队桂冠奖
- 世界华人保险大会讲师
- 认证家族传承规划师（CFWP）
- 国际财务规划师（RFC）
- 退休认证规划师（ChRP）
- 美国百万圆桌会议MDRT-TOT
- 全国十大理财师
- 杭州电视台《第一财经》特邀理财嘉宾
- 《每日商报》专栏嘉宾
- 个人著作《幸福经营》

第25屆全國華語壽險研討會 2023 IDA DAY

The 25th National Chinese Life Insurance Congress

初心匠心

做保险就是培养幸福

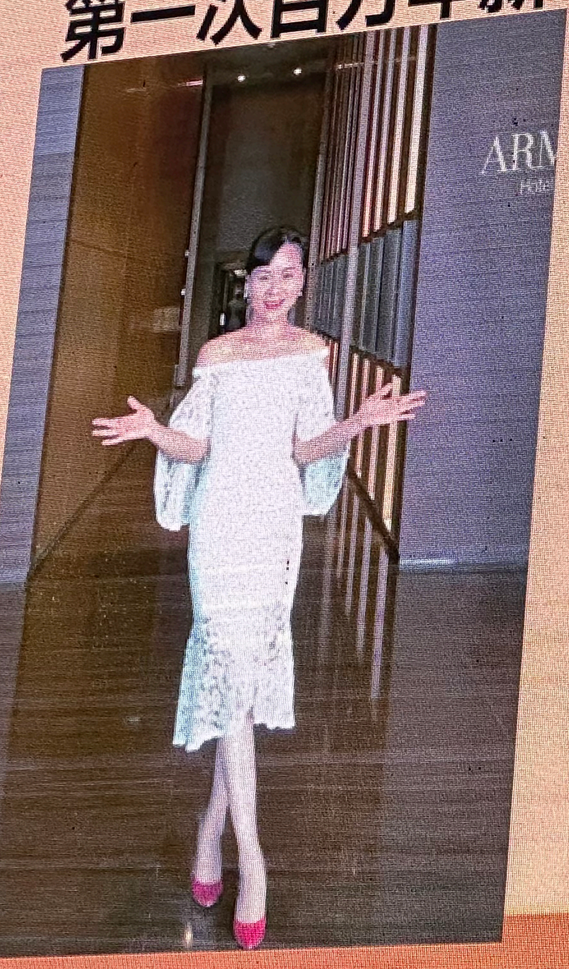
第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress

2023 IDA DAY

初心匠心

这是谁?

第一次百万年薪



绿色的羽绒衣多少钱?

350元

白色连衣裙多少钱?

85元

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress ● 2023 IDA DAY

初心匠心

- 潘 120万
  - 潘 3万
  - 沈 75万
    - 黄 2万
    - 姚 6万
    - 杨 6万
      - 郑 3万
      - 饶 2万
      - 陈 15万
    - 徐 5万
  - 吕 2万
  - 梁 5万
- 吴 5万
  - 任 2万
  - 孙 1万
  - 徐 1万
  - 梁 5万
    - 徐 3万
    - 施 1万
  - 肖 2万
    - 金 5万
    - 王 5万
- 张 65万
  - 顾 120万
    - 桂 5万
  - 黄 15万
  - 黄 3万
    - 王 2万
    - 徐 2万
    - 谢 2万
    - 吴 2万
  - 余 32万
    - 董 6万
    - 吴 1万
  - 叶 5万
    - 王 6万

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress

2023 IDA DAY

初心匠心

影响力中心经营

谁是影响力中心?

“我喜欢他、他也喜欢我”有眼缘

“我喜欢他”：有经济实力（企业主、高管）；聪明人（有号召力、值 得信任）

“他喜欢我”：热情；乐于给我介绍朋友；会回礼

第25届全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

影响力中心经营五部曲：

- 获取客户：想尽一切办法认识客户身边的朋友
- 深化经营：善用“活动”与朋友加深感情
- 挖掘风险：帮助客户发现人生的重大问题
- 唤起行动：专业化销售唤起客户行动
- 永续经营：影响力中心经营

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

保险就是经营人脉

人脉的拓展离不开活动

做好影响力中心建设的关键：

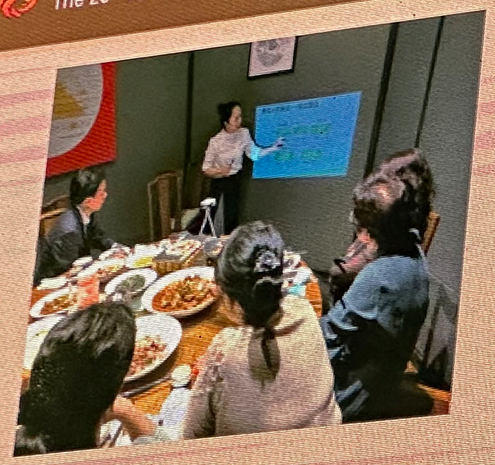
1、通过活动让客户更加信任公司和团队

2、让客户带人参加活动比听保险课没有压力

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress

2023 IDA DAY

初心匠心



吃饭、喝茶
郊游、活动
插花、画画
工作生活化
生活工作化

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

通过各种活动让老朋友带新朋友，认识更多的人

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

第十一届“新华保险杯”全国少儿书画大赛方案

童绘中国力量

第25屆全國華語壽險研討會 2023 IDA DAY

The 25th National Chinese Life Insurance Congress

初心

第25屆全國華語壽險研討會 2023 IDA DAY

The 25th National Chinese Life Insurance Congress

初心

第25屆全國華語壽險研討會 2023 IDA DAY

The 25th National Chinese Life Insurance Congress

初心匠心

客户对营销员的印象很重要，尤其第一印象；
建立专业、职业、诚信、贴心的个人品牌形象
才能让客户信任、放心；
高端客户行为严谨，更加注重细节和品牌；
好印象+优秀品牌形象=深入交流的机会。

印象、品牌形象往往通过接触的细节
来树立，所以细节决定成败！

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

通过自身“一言”、“一行”、“一举”、“一动”四个方面细节的提升
通过不断贴心“送服务”而不是“送礼”深入客户内心客户看到真诚、感受到幸福

细节

- 一言 → 读书进修，提升修养。培养兴趣，统一话题。多谈理念，少谈产品。
- 一行 → 关怀家庭成员；培养多重关系。共享个人喜忧；共鉴点滴成长。
- 一举 → 礼仪培训，举止得体。着装精致，落落大方。专业装备，赢得信任。
- 一动 → 留心观察，解决小问题。节日换季，应心小礼品。时刻挂念，体验小活动。

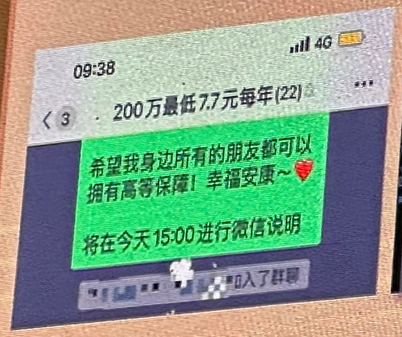
第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

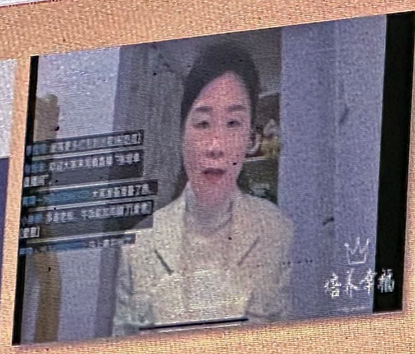
初心匠心

线上获客 线下经营

- 微产会（福利群、金牌转介绍群）
- 线上直播
- 云端交流会（CART活动等）
- .....

- 职场年货节
- 短途一日游
- “阳康”体检
- .....



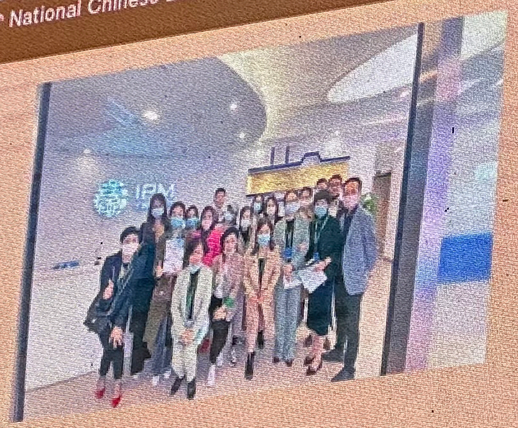


多维度、多频次、多桥梁去触达客户

第25屆全國華語壽險研討會 2023 IDA DAY

The 25th National Chinese Life Insurance Congress

初心匠心



第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

客户

大单
- 高端客户
- 沙龙活动

中单
- 中端客户
- 高端带客游

小单
- 低端客户
- 1-2日游

三类客户中与小客户相处时间更多

①可以让我的使命感落到实处。

②小客户更容易邀约。

③更容易获得客户感恩。

第25届全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

高端客户

- 要点：以法商为基础，对不同种类人群做活动调整。
- **重点：此类客户更喜欢层次高、相对安静的活动。**

中低客户

- **此类为大多数营销员重点人群，活动为一日游。**

理由1：年金险客户年龄普遍为50岁-70岁（退休人群，收入稳定）

理由2：工作日客户有时间、景区空闲、买断客户一天的交流

- **重点：针对目标性更强的客户，可以有契机开酒会**

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress

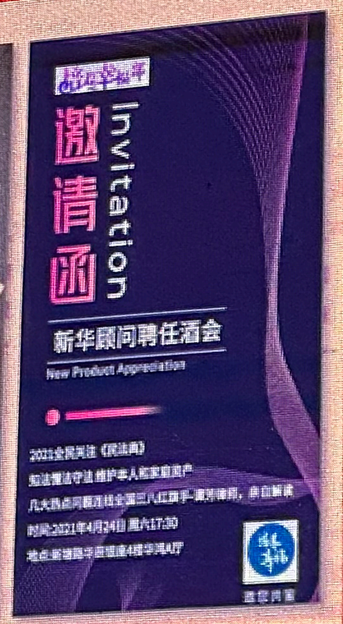
2023 IDA DAY

初心

为什么要高频酒会举办沙龙开活动?

1.增加容错率，把所有的客户都邀约来一次活动平台。

2.增加签单率，通过不同种类的活动加强产品认知，挖掘客户需求。



第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心 匠心

60% 客户经营
40% 专业技能

搭建我们的客户生态链
创造无限可循环的价值

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

见客户难开口的原因：见面就讲产品=做推销=给客户压力

我的做法

与客户做人生的探讨跟交流

我们要做简单、纯粹、善良的寿险代理人

做顾问式行销

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

(1) 学习顾问式行销的前提

确立“顾问”的定位

我们是一名保险“顾问”，为客户提供保险咨询和顾问服务

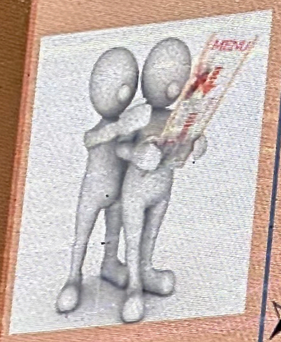
见到客户不是赚钱，不是签单，而是提供服务，降低功利心

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

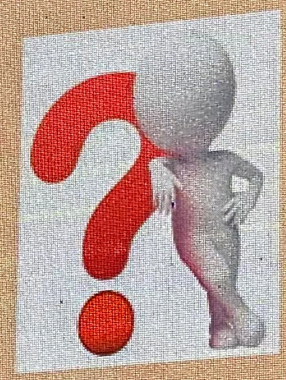
(2) 保险顾问的思维模式

【客户咨询】能否推荐一款适合自己的产品或者进行产品对比时



- 定位“营销员”——第一反应是产品
  - 赶紧发送产品建议书，帮助对比产品

- 定位“顾问”——第一反应是为什么
  - 为什么要买保险？为什么需要产品对比？



第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

财务测评，准确定位

专业财务测评

- 获得拜访理由
- 赢得专业信任
- 了解家庭资产
- 促进互动交流

准确定位客户类型

差异经营

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

确立顾问的定位

1、跟客户交流的时候肯定不是以产品为切入点

2、学会问五个问题：

① 为什么保?

② 投什么资?

③ 拿什么保?

④ 为什么是我?

⑤ 要怎么保?

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

① **为什么保?** 时刻帮客户把思路拉回买保险的（解决人生问题的）初衷

② **投什么资?** 这个环节是把“保险最重要的不是收益”这个问题前置化。

问客户投资里面收益最高的是什么？风险怎么样？客户的答案不重要，重要的是引导客户自己讲出风险不可控，高收益是伴随高风险的。

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心匠心

③ 拿什么保?

有时客户对保障计划并不清楚，这个步骤就是把保险的本源和功能做强调。

④ 为什么是我?

强调买保险最重要的是后续服务问题，强调个人代理在保险市场中的不可替代性，尤其是代理人的个人品牌，以及给客户带去的温情服务。

⑤ 要怎么保?

针对客户个人身价、保全资产额度的角度去阐述保额问题，告诉客户保额不是代理人和保险公司需要的，而是根据客户需求的匹配度来定的。

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心

1、家庭理财您最关注的是哪一方面？——投资。

2、您过去都投资了哪些项目？

3、您过去投资大致的收益率是多少？

4、您觉得您这样的投资模式能维持多久？未来收益是否可确定？

5、您是否想过投资赚得的钱还可以用于其他的用途，而不仅仅是再次用于投资？因为只要不收手，谁也不知道输赢，您对这点怎么看？

6、您对家庭未来的规划是怎么样的？对自己未来的养老生活有什么样的预期吗？这笔钱从哪里来？

7、现在赚得的钱作为长期养老金，放在进出自由的账户，可能会由于某个时间点的一个事件就用掉了？您对这点怎么看？

8、我们现在可能有一种更好的方法……（做一个铺垫）

第25屆全國華語壽險研討會 2023 IDA DAY

The 25th National Chinese Life Insurance Congress

初心匠心

财务规划保密承诺

（以下简称：甲方）委托承接客户：_____

（以下简称：乙方）的方代，为乙方提供理财规划服务，为提高理财规划成功率与保密承诺，特此依据相关法律法规签订此保密书，制定本声明。

保密承诺：总则，乙双方充分沟通确认后，由甲方为乙方制作财务规划报告书，并协助乙方执行建议方案，在此过程中：

一、甲方所收集的信息，仅限于甲方为了解乙方的财务需求所必需的相关资料。

二、甲方使用乙方的相关信息，目的在于为乙方提供更优质的规划与服务。

三、除非征得乙方的同意，或依法律的要求下，甲方不得向任何外部机构披露乙方的信息。

四、在某些时候，甲方可能会被要求向政府、法律部门及它们的代理机构，或甲方的监管机构披露乙方的信息，但甲方只会在得到乙方合理的授权的情况下

●协议

五、甲方将确定对乙方的建议书是准确且适时的。

甲方基于以上说明的承诺，承诺为维护乙方的权益。

RFC REGISTERED FINANCIAL CONSULTANT

资料认证财务顾问：_____

_____年___月___日

阶梯规划 圆满人生

在我国的保障体系上，我们都知社保是基石，然后依次是小额险、大病、子女教育、养老规划、资产传承。对于普通老百姓而言，除了资产传承，其他应该是我们人人必备的，也是最影响一个家庭的生活水平的。那么，到底如何购买保险呢？我们需要做以下几点：

1.先大人，后孩子。优先考虑家庭经济支柱，如果是单支柱家庭，保险应该先买给他，也要足够支持，再到由谁给收入比例分别购买。

2.一定要先满足父母，再适当考虑孩子，孩子的保费不超过5%。

3.收入一般，应该优先选择定期保险，收入非常不错，资本选择终身保险。

4.配合医保购买保户存，也保死亡，但是是要留保险期内不会预先风险才能的话钱，且处于无付收益本位的终手续费。

5.家庭保险的杠杆比例是不确定的，只保费一般要比非边际消费，以消除方主的不变。

6.购买时注意投资保障期限、保障内容，保险费是否可以还及是否有现金价值收入式。

7.保险保障主内容比，一个家庭的保险保额计算公式=未来10年的支出+房贷金额-现有流动资产。

在我国的医疗保险方面，社保医疗险不足为道的，因此商业已经是必需的。而保障型的大病种类少，随着重大疾病发病率的不断升高，而费用日益高昂，社保仍然不够，需要使用人民币医疗险加以补充。那么，如何购买医疗险呢？我们需要做以下几点：

1.先大人，后小孩，优先购买主险，附加次险时，一定以为疾病越早越好化，而越便宜。

2.终身疾病不是越多越好，只要有意足够心态管，重疾险患者年轻疾病发生率，高发病是一般人群者，不必为了没有事几乎为零的疾病额外的费用。

3.总的原则是优先考虑为带重疾保险，如果有心承受，则先考虑定期重疾，以后再加保。

4.购买时注意等待期、等待时期、豁免险利益、续保条件等。

5.购买家庭险后，如有多个家庭成员医疗责任险的可能性。

6.重疾保额计算公式=重疾治疗花费+3年生活费用+房贷余额

例：如果年收入10万，购买30万保额，如果年收入30万，购买90万保额。

张明蓉 前香港电动车品牌中，美国前方圆基金组TOT，国际龙商IDA会员，全国十大理财师，国际财务规划师认证。认证证券业务顾问 Chief《财经第一线》特邀理财嘉宾。

财务问卷

- 你有社保吗？_____
- 你觉得社保最有用的是哪一块？_____
- 你单位有给你另外的团体保险吗？_____
- 你自己另外买过商业保险吗？_____
- 有个客户得了肾衰竭，治疗花了两个月，治疗费用 16 万，您觉得社保给他报多少？_____
- 您觉得哪类保险最重要？
  □ 医疗保险 □ 养老保险 □ 子女教育保险 □ 意外保险
- 你有没有固定储蓄的习惯？如果有？持续了多久？_____
- 你目前的投资方向有哪些？收益最高的是什么？_____
- 你的年收入在多少？房车贷有吗？其他负债呢？_____
- 你觉得人生规划重要吗？_____
- 保险就是我们的经济生命，你为此每月安排的保费支出在多少？_____
- 身份证上的出生年月？_____
- 其他：_____

附加：1，每年定期体检吗？哪些指标是天生的哪些是后天的？_____

2，你的汽车座位保险多少？_____

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress

2023 IDA DAY

初心匠

ChRP

Chartered Retirement Planner

认证退休规划师

RFC

REGISTERED FINANCIAL CONSULTANT

CFWP

认证家族财富传承规划师

Chartered Family Wealth Planner

专业引领未来

第25屆全國華語壽險研討會 The 25th National Chinese Life Insurance Congress 2023 IDA DAY

初心 匠心

追随光 靠近光 成为光 散发光

世界上有两种光芒

一种是太阳

一种是我们努力的模样

第25屆全國華語壽險研討會 2023 IDA DAY

The 25th National Chinese Life Insurance Congress

初心匠心

《他们为什么成功
——幸福经营》

张培幸、方美阳 著

长春出版社

活动经营带来人
专业规划吸引人