

第五章 保险公司业务 经营环节



本章纲要

- | | |
|-----|--------|
| 第一节 | 保险销售 |
| 第二节 | 保险承保 |
| 第三节 | 保险理赔 |
| 第四节 | 保险客户效劳 |



第一节 保险销售

- 一、保险销售的定义
- 二、保险销售的主要环节
- 三、保险销售渠道



一、保险销售的含义

- 定义
- 保险销售是将保险产品卖出的一种行为，是保险营销过程中的一个环节。
- 保险销售的意义
- 保险必须通过销售环节来实现保险公司“生产”的目的



二、保险销售的主要环节

〔一〕 准保户开拓

〔二〕 调查并确认准保户的保险需求

〔三〕 设计并介绍保险方案

〔四〕 疑问解答并促成签约



〔一〕准保户开拓

- 1、准保户的鉴定
- 2、准保户开拓的步骤
- 3、准保户开拓的途径



合格准保户的
四个根本标准

- 有保险需求
- 有交费能力
- 符合核保标准
- 容易接近



步骤一：获取尽可能多的人名

步骤二：名单筛选

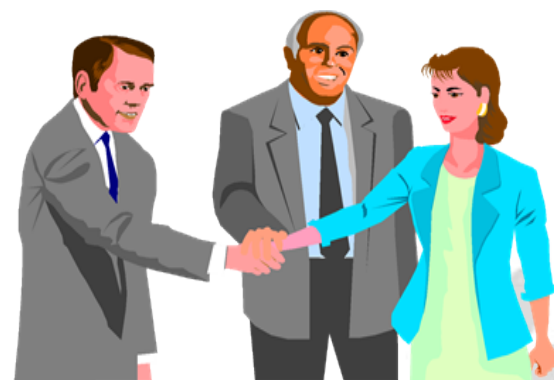
步骤三：建立准保户信息库

步骤四：拜访准保户

步骤五：淘汰不合格的准保户



- 陌生拜访
- 缘故开拓
- 连锁介绍
- 直接邮件
- 电话联络



〔二〕调查并确认准保户的保险需求

- 1、分析准保户所面临的风险
- 2、分析准保户的经济状况
- 3、确认准保户的保险需求



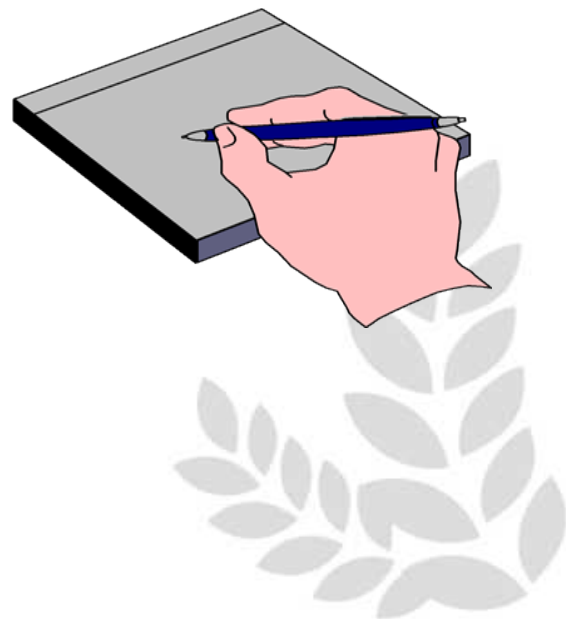
〔三〕设计并介绍保险方案

- 1、保险方案的设计既要全面，又要突出重点
- 2、保险方案说明是指将拟定的保险方案向准保户作出简明、易懂、准确的解释



〔四〕疑问解答并促成签约

- 1、有针对性地解答准保户的疑问
- 2、促成签约
- 3、指导准保户填写投保单



三、保险销售渠道

〔一〕 直接销售渠道

〔二〕 间接销售渠道



〔一〕直接销售渠道

直接销售渠道〔也称“直销制”〕是一种能够使保险公司与消费者彼此进行直接交易的销售渠道。具体方法有：

- 1、直接人员销售〔公司职员〕
- 2、直接邮寄销售
- 3、电话销售〔拨出与拨入销售〕
- 4、网络销售



〔二〕间接销售渠道

间接销售渠道〔也称“中介制”〕是指保险公司通过保险代理人、经纪人、营销员等中介销售保险产品的方式。具体方法有：

- 1、保险代理人销售
- 2、保险经纪人销售



第二节 保险承保

- 一、保险承保的含义
- 二、保险承保的主要环节与程序
- 三、财产保险的核保
- 四、人寿保险的核保



一、保险承保的含义

保险承保：

是指保险人对愿意购置保险的单位或个人〔即投保人〕所提出的投保申请进行审核，作出是否同意接受或如何接受的决定的过程



二、保险承保的主要环节与程序

- 〔一〕核保
- 〔二〕作出承保决定
- 〔三〕缮制单证
- 〔四〕复核签章
- 〔五〕收取保费



〔一〕核保

保险核保信息的来源主要有三个途径：

- 1、投保人填写的投保单
- 2、销售人员和投保人提供的情况
- 3、通过实际查勘获取的信息



〔二〕作出承保决定

- 1、正常承保
- 2、优惠承保
- 3、有条件地承保
- 4、拒保



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/028106107131006070>