

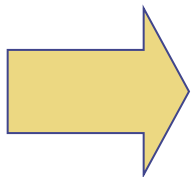
服务专家的定制

王 俊

保密

www.cpic.com.cn

计划书制作的三板斧



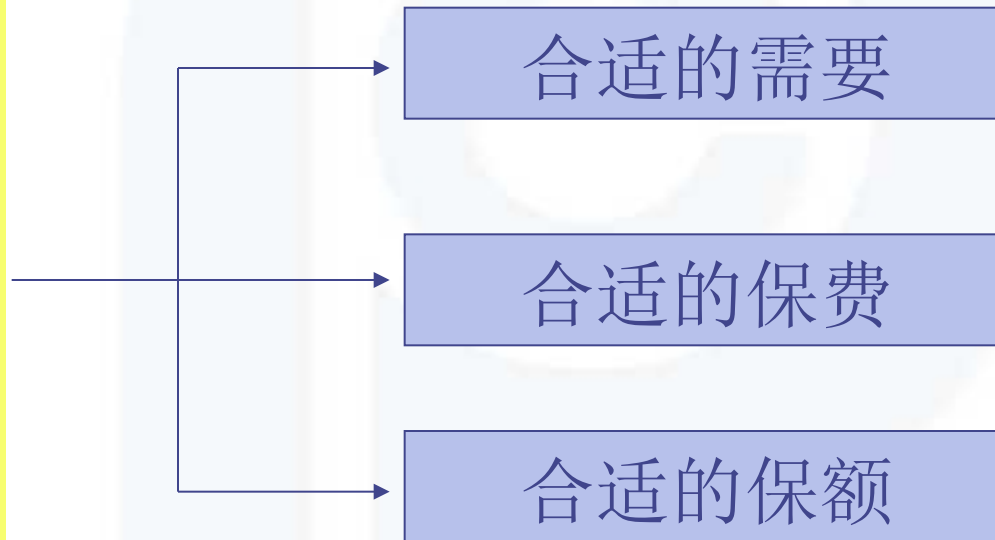
准 备

草 稿

润 色

在制作一份完美的计划书前，
首先要准备好所需的一切资料

计划书准备三大原则



组合险种时的思考

生、死、伤、病、残是每一个客户都需要的保障，
可是如果我们在设计计划书的时候全部都包括就会
导致保障分散、保费偏高等等！

怎么办？

请考虑客户现阶段**最急需解决**
的**风险问题**是什么？



组合险种时的思考

第一步：收集资料——

年龄、职业、理财偏好、家庭状况、身体状况等等要尽可能全面。

第二步：划分人生不同阶段——

围绕三大线索：

- 一是年龄：分4至10个阶段
- 二是工作：分职业变化和职务变化
- 三是生活：分家庭变化和个人爱好

第三步：需求分类——

- 1、针对家庭状况
- 2、针对住房状况
- 3、针对工作状况
- 4、针对财务状况

力争做到细致

组合险种时的思考

- 保险的优势在于**防范风险**的功能是独一无二的
- 意外与疾病是随时可能发生的，所以首先要为客户建立的是：**安全与健康保障**
- 子女教育与自身养老问题对于中、青年人并不紧迫，可其次考虑
- 投资与储蓄功能并不是保险的强项，设计时应因人而异



投资

养老

教育

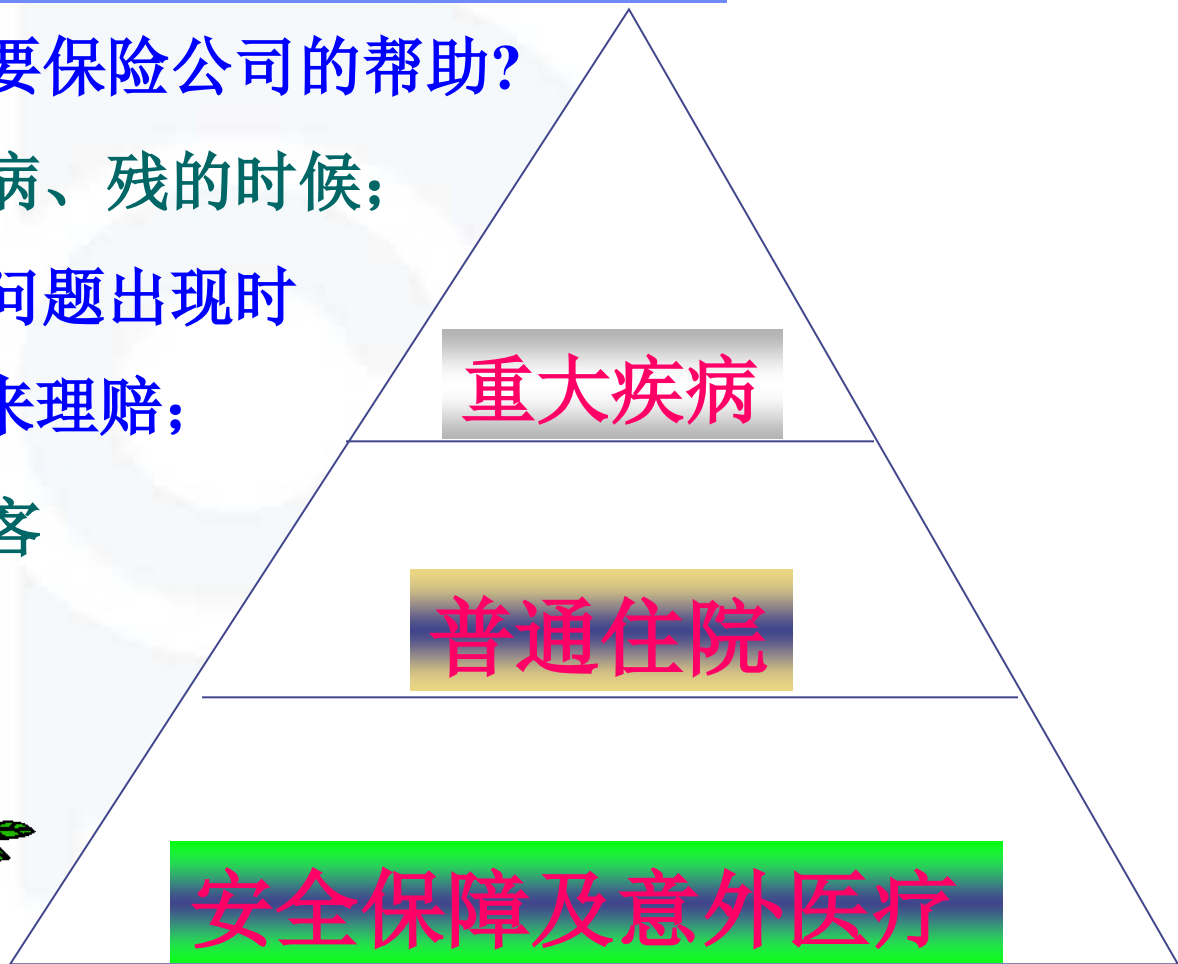
健康

安全



组合险种时的思考

- 一个人在什么时候最需要保险公司的帮助？
- 无非是发生了死、伤、病、残的时候；
- 在孩子上学、自身养老问题出现时
客户不会认为这是出险来理赔；
- 三张保障的大网不会使客
户出险时“粉身碎骨”。



组合险种时的思考

对不同的人群我们要考虑到：

- 1、对于有社保的人对疾病保障可以适当减少；
- 2、对于家庭负担重的人应当增加保障型险种的占比；
- 3、对于收入较高的人应当增加投资、储蓄型险种的占比；
- 4、大人得到保障的前提下再考虑孩子。

组合险种时的思考

最怕谁发生不幸会给家庭带来经济危机就让谁做**被保险人**；

最爱谁一旦失去依靠会影响未来的规划就让谁去做**受益人**。

合理保费计算

用年收入的10%-20%来购买保险

1. 收入较高、家庭负担轻的客户保费占比可以高些；
2. 收入较低、家庭负担重的客户保费占比可以低些；
3. 动态分析客户收入水平在未来的变化趋势；
4. 不要轻易设计缴费的高限，使保险成为家庭负担；
5. 预留一些缴费空间，可以以后补充一些新险种。



计算保费时切记：永远把客户利益放在第一位

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/257010064016006135>