



如何如何将保单做大

【案例】

营业区有名的工作小蜜蜂，2013年公司开门红业绩如下：

| 姓名 | 件数 | 件均 | 规模保费(万) |
|----|----|----|---------|
| 小A | 34 | 6 | 204 |
| 小C | 41 | 3 | 123 |

同样的付出，
不同的结果！

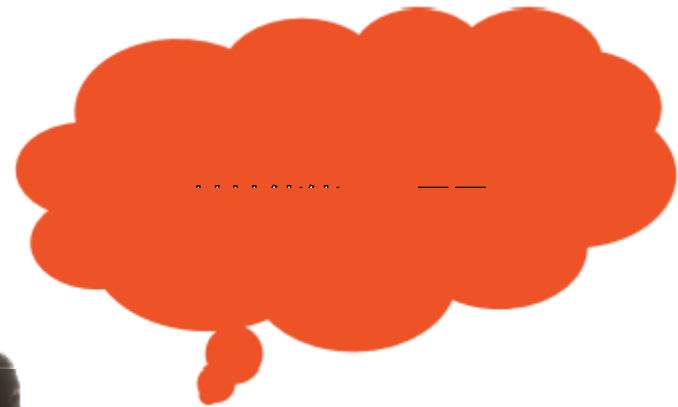


销售不仅靠艰苦努力就可以取得成就 还要依靠智慧！

提升件均让提升收入事半功倍！



提高件均保费面临的问题？



我们是这样想的

- 他已经有很多投资，交不起保险费吧。
- 他账户就这么多钱，还买那么多保险，不太好吧。
- 一年要交10万，明年交不起怎么办？做一点就算不错了。
- 他能投就不错了，好过不买。
- 有钱人好难沟通，搞不好弄砸了。
- 保险啊，大家会不会不认同啊？



于是

- 我们说：一份5万。
- 客户说 **5万**太多了 可不可以少交一点?
- 我们说：行。
- 客户说：那就交**3万**元。
- 我们说：好的。
- 客户说：3万还是多了，我交**2万**吧。
我们说：可以的。
- 客户说：本来可以交2万的，有个地方用钱，就**1万**吧。
- 我们说：嗯。(心想：也不错啊，聊胜于无)



上学、养老、医疗压力下，储蓄仍然是多数人的优先选择。截至2013亿元。

住房市场的快速增长，产生了一大批贷款购房的客户，截至2013年4月过58310亿元。

③ 信用卡客户

以信用卡用户为例，截至2013年，累计发卡3.3亿张，使用信用卡已经成为城市居民的日常行为

④ 基金客户

基金类投资者增长迅速，截至今年底，基金总规模2.6万亿元，同比增长38%



客户真的不接受保险吗？



该调查显示，京沪等一线城市投资者比较保守，投资不愿承担高风险产品。在投资方向调查中，60%以上上的的的调查者者选选择择低低风风险险的的投投资资产产品品，如如：保保险 98.9%、定期存款 96%。而选择有一定风险的产品进行投资的比例普遍不到 10%，如期货 6.1%、债券 7.7%、国外股票 8.8%。 ----- 《都市快报》



权威意见

足够保险才保险，才能真正解决客户的问题。



保险产品如果缴费少，无论是红利回报，还是保险责任发生以后赔付的额度都不足以满足客户需求，尤其是分红类产品，由于有分红，所以风险型保费在保费构成中占比少，一旦发生保险责任保障较低。交费较少，用于投资的资金额度也小，获得回报的绝对额也会小，所以无法真正解决客户的问题，只有足够保险才保险。

—— 中央财经大学保险学院院长、教授 郝演苏



胆子有多大，单子就有多大



客户 比我们想象的有钱！
市场 比我们想象的更认同保险！



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/407153124144006063>