

养老产品的开口技巧及销售话术

养老规划师考试研究中心

学
以
致
用

知
行
合
一

开口技巧



【客户信息收集三问】

- 1.您打算什么时候退休？（**领取年龄**确定了）
- 2.您认为每个月需要补充多少钱能满足您对品质生活的需求？
（**领取金额**确定了）
- 3.您打算用多长的时间来完成这个规划？（**交费期**确定了）

销售话术

【理念沟通】

客户经理：XX先生/女士您好，像您这样的成功人士，一定知道人生的两种状态：一种是赚得了钱的时候，一种是赚不了钱的时候。但这一辈子随时随地都在花钱，如何确保这两种状态都有钱花呢？需要做好保险规划去平衡。

客户：你说说看，怎么平衡？

客户经理：就是“饱备干粮晴带伞”，在具备赚钱能力的时候提前准备，为以后赚不了钱的时候做准备。就养老而言，我认为首先要保证资金的持续性，一定要做到养老金的终身给付。其次，养老金的储备要求多元化，一是储蓄，满足日常消费和急用；二是保险，解决资金的固定返还，保证养老最基本生活品质的需求；三是投资，让我们的金融资产快速增值，但是从养老金运作和时间成本的角度考虑，不建议在临近养老阶段做激进型产品配置。

现在，咱们手里有足够的的能力赚取更多的财富，就一定要提前储备年老时的尊严和幸福。成功的人，一定要把握自己的事业和生活，就算年老，也要由自己来安排自己的生活。

客户：（沉思状）

销售话术

【产品说明】

客户经理：我为您介绍一下专门为成功人士打造的一款养老产品，您看是不是这个思路。

这款产品可以一次性，也可以分三到五次为自己准备专属的养老现金流，在保持资金定时返还的基础上，既保障自身的养老生活品质，同时还能够得到保险公司经营成果的分红，实现财富的保值增值以及定向传承。

客群特点

金领

社保替代率低，需配置足够的商业养老保险

企业主

企业经营有风险，需隔离与企业经营绝缘的专属资金安排

销售话术（金领）

【产品沟通】

客户经理：您心中理想的退休生活是什么样的？什么时候退？退休后在哪儿生活？和哪些人在一起？您觉得每个月需要多少钱，才能满足这样的退休生活？如果在未来经济收入遇到不可控的风险，您能接受什么样的退休生活？我帮您做一个全面的安排，解决养老的后顾之忧，确保您期待的退休生活一定能实现！

【产品导入】

客户经理：这是一份专属的养老计划，它的特点是：生存金按合同规定，定时定额终身领取，分红金按照保险公司可分配盈余的70%每年进行返还，两笔资金进入万能账户，进行二次增值，在您需要的时候可以按照合同规定进行部分领取，在您足够投入的基础上，真正的实现养老无忧、富足一生。您看，咱们是不是现在就给自己规划一份，您觉得退休时，您期望的保底退休金每年多少合适？

销售话术（企业主）

【产品沟通】

客户经理：如何保证生意场上的起起落落，不对自己的高品质生活造成影响呢？财富不应该是用多少来衡量，而应该是以时间长度来衡量，财富规划的最高境界是钱到用时不恨少！流动性应该是在您需要用的时候，就能到您手里。生意场上常胜固然好，一败就可能伤筋动骨，做好风险管理，才能永无后顾之忧。

【产品导入】

客户经理：这是一份专款专用的保险计划，它能确保在固定的时间，按照固定金额及频次稳定返还，还能通过分红以及万能账户，让您的资金双轮驱动，进行累积。在合同架构精心搭配的前提下，可以让保险合同的当事人和关系人权责分明，让保险资金以现金价值、生存金、分红金以及身故受益金的形式，在不同人之间进行流转，从而最大程度降低企业经营风险对家庭财产的侵害！您如果想按照现在的生活品质进行养老规划，现在只需要每年交 万，交 年。这样既能安享养老，又能有效传承！



**从客户
痛点开始**

财务安全

财务自由

THANKS!

感 谢 聆 听

学
以
致
用

知
行
合
一