

# 销售场景拒绝处理

养老规划师考试研究中心

学  
以  
致  
用

知  
行  
合  
一

销售场景

青少年群体

一生规划 心想事成

## 客户画像

### □ 个人情况：

15岁以下孩子，父母是工薪/个体，家庭年收入10-20万

### □ 理财偏好：

安全、收益稳定（银行储蓄、国债等安全稳健的理财方式）

### □ 痛点：

理财渠道少，积蓄少，担心攒不下

## 激发需求

### 灵魂两问-引发思考

□ 未来十年您的家庭会因为哪些事情发生重大经济支出？

✓ 子女教育、子女婚嫁、个人养老、赡养老人

□ 教育需要多少钱？

✓ 2024年中国生育成本报告：养一个孩子到本科毕业平均成本约68万

## 锁定需求 (1/2)

### 保险工具就是给孩子专款专用的账户

姐，你希望未来孩子学业达到一个什么样的成就？是本科？研究生？或者是出国？如果是本科研究生可能30万就够了，博士或者出国那至少得50万以上，还要看用多少时间准备，50万用10年准备每年准备5万，用20年准备每年准备2.5万，而且**孩子的教育金一定要专款专用。**

像我自己，以前没进保险公司之前，存钱都用国债和存折，当时1800的工资每个月存500，当时是用活期存折存，没有任何收益，就是给孩子存着，满足他的教育需求。后来了解了保险这个工具，就开始用这样的账户给孩子留点钱。

现在我的孩子，就算他不工作，每年也有4.5万保障他的生活，让孩子活多久领多久，不仅保障了孩子未来的生活，重点还培养了孩子的财商，让他学会挣钱，更学会留钱。我们不能掌控孩子一生，但是我们可以在有能力的情况下为孩子做点规划。现在只需要3-5年时间，为孩子创造一个美好的未来。姐，您看您是打算为孩子规划50万还是30万。

## 锁定需求 (2/2)

### 提前规划，解决孩子未来一生的现金流

人生三座大山，教育、婚嫁和养老。贯穿我们一生关键的各个阶段，是对个人和家庭经济影响最大刚性支出。**教育、婚嫁、养老越早准备越好，每月存点钱，三件大事不犯难。教育金早规划，复利增值笑开花。**

我们应该在此刻就着手准备，逐渐做时间的朋友，把你零散资金攒起来，变成一笔固定且持续增长的钱。**投资有风险，但孩子的教育金输不起也等不起。**

## 解决需求

给孩子的钱越早准备越轻松。**早一天规划，早一天安心，  
晚一天准备，多一份压力。**孩子的年龄不会等我们，保费却  
会随着孩子的年龄增长而增加。爱不能等待。

**销售场景**

**中年工薪族**

**灵魂五问 强制储蓄**

## 客户画像

### □ 个人情况：

20-45岁女性，工薪阶层，家庭年收入10-20万

### □ 家庭财务状况：

收入固定，生活支配有压力

### □ 痛点：

月光族，攒钱困难，未来没有规划，对退休没有期待，必须强制储蓄

## 激发需求

### 灵魂五问

- 每个月你的收入是固定的吗？（固定）
- 那每个月的支出是固定的吗？（不固定）
- 你每个月有记账的习惯吗？（没有）
- 那你有没有想过，超出那部分是哪来的呢？（父母给的）
- 这样的生活会持续多长时间呢？

## 锁定需求

父母的年龄越来越大了，他们帮助我们能力也会越来越弱，我们当前的幸福生活能维持多久呢？**咱们正处于创富最好的年龄，现在是最幸福的一代，未来也是最辛苦的一代。**

### 案例导入

**我有一个同事，跟你年龄差不多，他其实家庭很幸福，3个孩子，4位老人，两个老人帮忙带孩子，两个老人给出钱。但是去年，婆婆和妈妈的身体相继出现了问题，妈妈是心脏病，不能帮忙带孩子了，爸爸要照顾妈妈，婆婆腿疼腰疼无法正常行走，家庭的压力一下子全压在小两口身上了。而且随着孩子的升学，教育金的压力也会越来越大，学费、补课费都会越来越贵，这3个孩子让他们小两口手忙脚乱。**

**其实随着我们年龄的增长，父母的身体都会出现一些状况，而且不但父母需要我们，孩子也需要我们。更多的压力全都落在我们身上，如果我们现在没有提前做好准备的话，那将会多么可怕...**

## 解决需求 (1/2)

### 国威一号：最好的强制储蓄工具

**美好的生活都是靠现在的一砖一瓦积攒起来的，取不出来的才叫真正的强制储蓄。**如果现在每个月让你拿出1000块钱存上，是不是也不会影响你的生活？反而还能让你抵御未来不确定的风险。

那现在如果让你存的话，你想把这1000块钱放在哪里呢？（银行卡、定期、零钱通）现在银行利率低到多少了你了解过吗？**未来利率还会越来越低，0利率和负利率已经不远了。**而且放在卡里和零钱通里，用钱过于灵活，想花就花了。我们现在就打开微信账单看一看，一定会吓一跳，很多钱都在我们不经意之间花出去了，最后根本没攒下。

**强制储蓄等于远离诱惑。人们之所以无法拒绝诱惑是因为诱惑触手可及，挣钱一阵子，花钱一辈子。**我现在给你介绍一个最适合咱们这个年龄段的攒钱工具，就是我们一年一度开门红产品。**可以把银行里的钱挪到国威一号产品中，预见晚年幸福生活。**

## 解决需求 (2/2)

### 做好养老金补充，预见幸福晚年生活

这是唯一一款能解决咱们未来所有不确定的攒钱工具。**中年人的崩溃是从缺钱开始的，老年人的心碎是从伸手要钱开始的**，上有老，下有小，还要想自己养老，多难呐。**我们挣得钱需要养活两个自己，一个是年轻的自己，一个是年老的自己**，所以现在就要开始提前规划，越早规划越轻松。

这么好的产品，我先给你预定上，把份额占上。即使合同下来，还有15天犹豫期，足够你考虑，即使不要了，你也没有任何损失。千万别给自己留遗憾。

销售场景

中年生意人

四大风险 高位锁息

## 客户画像

### □ 个人情况：

家庭年收入30万左右，有一定经济储备，资金流动性大，没有社保或缴费基数低，能吃苦，对攒钱有欲望

### □ 理财偏好：

追求利益，在意资金流动性

### □ 痛点：

生意经营风险大，未来生活不确定性高

## 激发需求

### 灵魂三问

- 在你所有资产当中有没有**你可动用的现金流**？
- 你现在所有资产中有没有**专门写在你和孩子名下**？任何人都拿不走，包括法院。
- 我们无论做任何生意，无非是为了创造财富，给家人带来品质生活。你会发现，  
现在银行利率不断降低，那你有没有一个存款账户，**一辈子只涨不跌**？

## 锁定需求

积累一笔财富挺不容易的，100次投资99次成功，1次失败，可能就满盘皆输

### 四大风险

- **国家政策风险：**强调个人“只能被动执行”，无法对抗政策变动（如新东方），引发对“不可控外部风险”的担忧。
- **相关法律风险：**“即使是五好良民，也可能因牵连（如行贿受贿）受影响”，聚焦资产“法律安全性”痛点。
- **经营决策风险：**用“1次失败摧毁多年积累”的场景（如兴隆），戳中“生意经营”的核心脆弱点。
- **人身意外风险：**“风险面前人人平等”，无论身份地位，都需应对人身意外对家庭和资产的影响。

保险是转移风险的工具，它是你的省心资产！

## 解决需求

### 锁定利率，稳步增值

现在这行情，银行利率一降再降，谁都不敢说未来会不会跌到0，手里的钱想找个“**保本又能稳涨**”的地方太难了！太平开门红产品不仅把1.75%的保底利率写进合同，锁定收益，还能额外拿高额分红至终身，太稀缺了！**限时、限额、限量**，现在不抢，真的没机会了！我给你申请个10万还是30万？

**销售场景**

**退休养老族**

**黄金三问 专款专用**

## 客户画像

### □ 个人情况：

45岁及以上，家庭年收入30-50万，有稳定的收入和一定的财富积累

### □ 理财偏好：

比较单一，难找到好的渠道

### □ 痛点：

上有老下有小、经济和精神压力大，日常开销大，未来不确定

## 激发需求

### 科学养老-黄金三问

- 一问：国家的养老政策发生改变，你发现没？
  - 人均寿命延长了，预计到2055年，人的寿命可以达到105岁，有一本书叫“百岁人生”，在国外已经提前预见到了长寿时代。
- 二问：人生辛苦打拼为了啥？
  - 是不是为了高品质优雅的生活，保证我们这一代好，下一代也好，我们在赚钱的同时，也要享受财富。
- 三问：人的一生是不是需要与生命等长的现金流？
  - 社保可以做到，但显然是不够的，其他的（比如房子，存款，股票）只是渠道，养老金一定是**持续稳定增长，不可挪用，专款专用，与生命等长。**

## 锁定需求

### 挖掘需求

- **一问：**你现在一个月花销多少？
- **二问：**未来20年，30年，你是否做了更详实的规划，确保生活品质不改变？
- **三问：**真正的品质养老，到底需要满足哪些条件？

### 引入养老

- **养老费用：**需要用的钱。老了一定花钱，提前准备好持续与生命等长的现金流作为养老补充，让老年生活无后顾之忧。
- **养老环境：**好的环境，温度适宜、居住舒适、生活就医便捷，环境好了心情愉悦。
- **养老服务：**专业的服务，包括营养配餐、医疗康养、照护人员等等，提供最及时和专业的康养服务。例如，美国太阳城里的老人比其他老人的寿命延长6-10岁，就是因为医疗、服务、环境等适配全面，实现了科学养老。中国传统是养儿防老，居家养老，现在是走进养老社区，生活丰富多彩，医疗及时救助，才能延年益寿。

## 解决需求

### 备好养老储备金，从容面对未来

- 打拼最终目的是为了提升生活品质、用现在的财富为未来准备一笔储备金从容应对突发和必然发生的风险，如医疗、养老和必然发生的财务支出。
- 你只用三年时间**建立一个与生命等长的现金企业**，享受国家发展的红利，太平具有央企背景，实力雄厚，借助央企平台，您的投资可以涉猎到国家大型的投资项目，你和太平做生意，你拿70%，太平30%，并为您的生活兜底、守护你的幸福生活，还可代代相传。
- 这么好的产品**一年就这一次，一次就这几天**，一定要抓紧买！

拒绝处理

## 1: 没有钱

- 特别理解你，现在经济下行，钱也特别难赚，花的又多，大家都觉得没有多余的钱，这太正常了。但咱不是大投入，而是每月挤点儿零花钱。比如每天喝奶茶的钱，外面吃顿饭的钱。攒了这笔钱，就是为了应对未来孩子的教育、婚嫁和自己的养老。我们现在每个月不一万一万的去攒，未来怎么能每个月几万几万的花，现在通过这样一个产品，3年5年的时间就能攒一笔这样的钱。如果分担到每个月，压力就会降低。我们**现在不是花钱买保险，而是通过保险这个工具去攒钱。我们缺的不是钱，而是缺少攒钱的工具。**

## 2: 不灵活

- 你感觉不灵活是它的缺点，恰恰是它的优点。因为它做到了专款专用，银行储蓄很灵活，结果是钱不知不觉就花没了。我给你提供的工具就是用一份契约**帮助我们克服人性的消费冲动，把对孩子的爱，强制性的留下来**。这个工具的周期完美匹配了孩子的成长教育周期，确保在孩子需要的时候能从容面对。

### 3: 暂时不考虑

- 理解，规划未来确实需要谨慎。我能问一下，是哪方面的原因让您想再等等吗？是预算上的考虑，还是对计划细节有不清楚的地方？时间成本来讲，我想提醒您，**教育金规划最大的成本不是保费，而是时间。孩子的年龄不会等，越早准备压力越小。等孩子大了再准备，每年投入的压力会成倍的增加，最终准备的总额会大打折扣。**

## 4: 1.75%不够高

- 亲爱的，你知道现在银行利率是多少吗？现在中国老龄化特别严重，根据国际数据统计，当一个国家65岁以上老年人口占比超过18%的时候，这个国家的银行利率就会降到0%甚至负利率。根据中国第七次人口普查，预测2032年中国65岁以上老年人口占比将超过20%，我们即将步入0%利率时代。所以1.75%未来就是天花板。
- 而且太平的投资非常前沿，现在太平投资了黄金，水电等等大型的基础建设，都是高收益的项目，如果你购买了这款产品，你就是太平的股东，不但给你1.75%的固定收益，额外每年还有分红，收益非常可观，下有保底，上有期待。**借助太平央企的平台，专家的智慧，让你的钱每一分钟都在创造价值。**

## 5: 买过那么多了, 今年不买了

- 虽然你在我这儿买的挺多, 之前买过4.025%、3.5%, 现在回想是不是挺香的! 你真是买对了! 如果让你再买点3.5%的话, 我想你肯定会买, 所以现在看来当时还是买少了! 每年开门红我都会让你买一份就是让你把钱攒下来, 你的钱没买保险也不知道往哪儿放。现在允许大部分保险资金进入股市, 你这次又赶上一个非常好的时机。开门红现在可以提前预约, 以前每年你都是预约一份10万, 今年如果资金可以的话, 你还可以再预约一份10万。

## 6: 为什么放你这? 银行也行

- 首先确保品质养老这笔钱一定要在, 放银行会有消费风险、借贷风险, 不确定留到需要用钱时。
- 其次, 银行利息不断下降, 随着年龄增长, 我们还有精力随时抓住最高的利息, 定期转存吗? 放在国威里省心省时省力!

## 7: 不想买、等等看看

- 开始跟你说的時候，那時候是3.5的收益，你說沒啥興趣。後來到了3%，你又說沒有興趣。後來到了2.5，你說還不着急。去年我跟你說2.0，你沒也沒着急。今年1.75也是公司照顧客戶，雖然寫在合同里是1.75%，但是因為有分紅，10年之後的收益還是在3%左右，這一波兒你再抓不住，過完年就得1.5%了。你總是跟你自己的錢過不去，事實上你就應該聽我的。我干了20年，我的感觉特别敏锐，这个一定是最好的。你现在错过就错过了，错过以后就1.5，我告诉你啊，5年以后银行利率一定是接近零。

## 8：不相信分红

- 我们公司的分红历史数据呈现出长期稳健的特点，主要有三方面原因。
- **一是品牌实力“红”**：太平人寿所依托的中管金融央企--中国太平，是我国历史上持续经营最为悠久的民族保险品牌，公司资金实力雄厚，具有专业的投资水平和长期稳健的经营历史。
- **二是经营能力“稳”**：太平人寿积极服务国家战略，投身粤港澳大湾区、一带一路项目，更好支持实体经济，为客户提供长期稳定的价值回报。
- **三是投资实力“强”**：央企平台，立足高远，获取国家重点项目能力强；充分发挥资本市场“稳定器”和“压舱石”作用。

THANKS!

感谢聆听

学以致用

知行合一