

健康险销售逻辑八图连讲

科学家庭理财新观念

什么是理财？

您的客户的理财观念和方法科学吗？

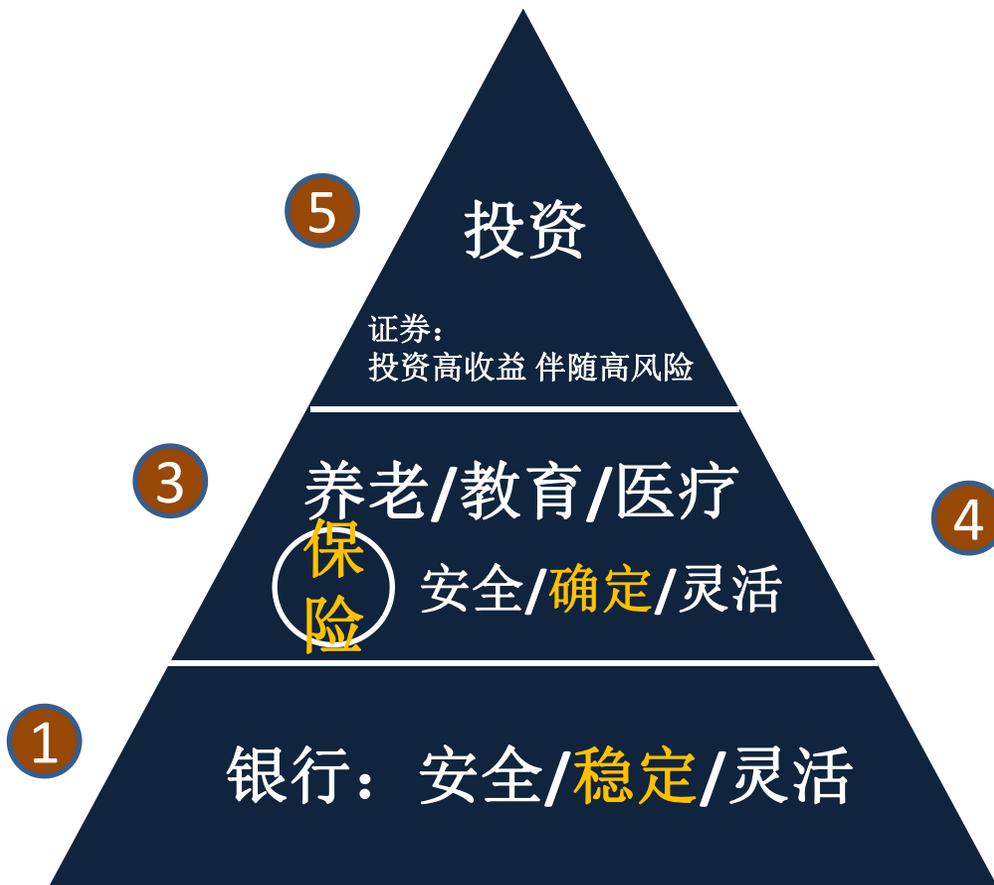
如何打通客户的观念，顺利签单？

理财是根据个人或家庭的资产、收入状况、人生阶段、风险偏好等，**确定**中长期财务**目标**，通过银行、证券、保险、基金等金融产品组合，**制定**科学的、合理的、可操作性的**方案**，经过实施后最终**达成目标**。

科学的理财观念，能够打通客户对保险的正确认知，能够在最短的时间内认同保险，能够建立良好的沟通氛围，为成功签单打下基础。

三角逻辑图

三角图

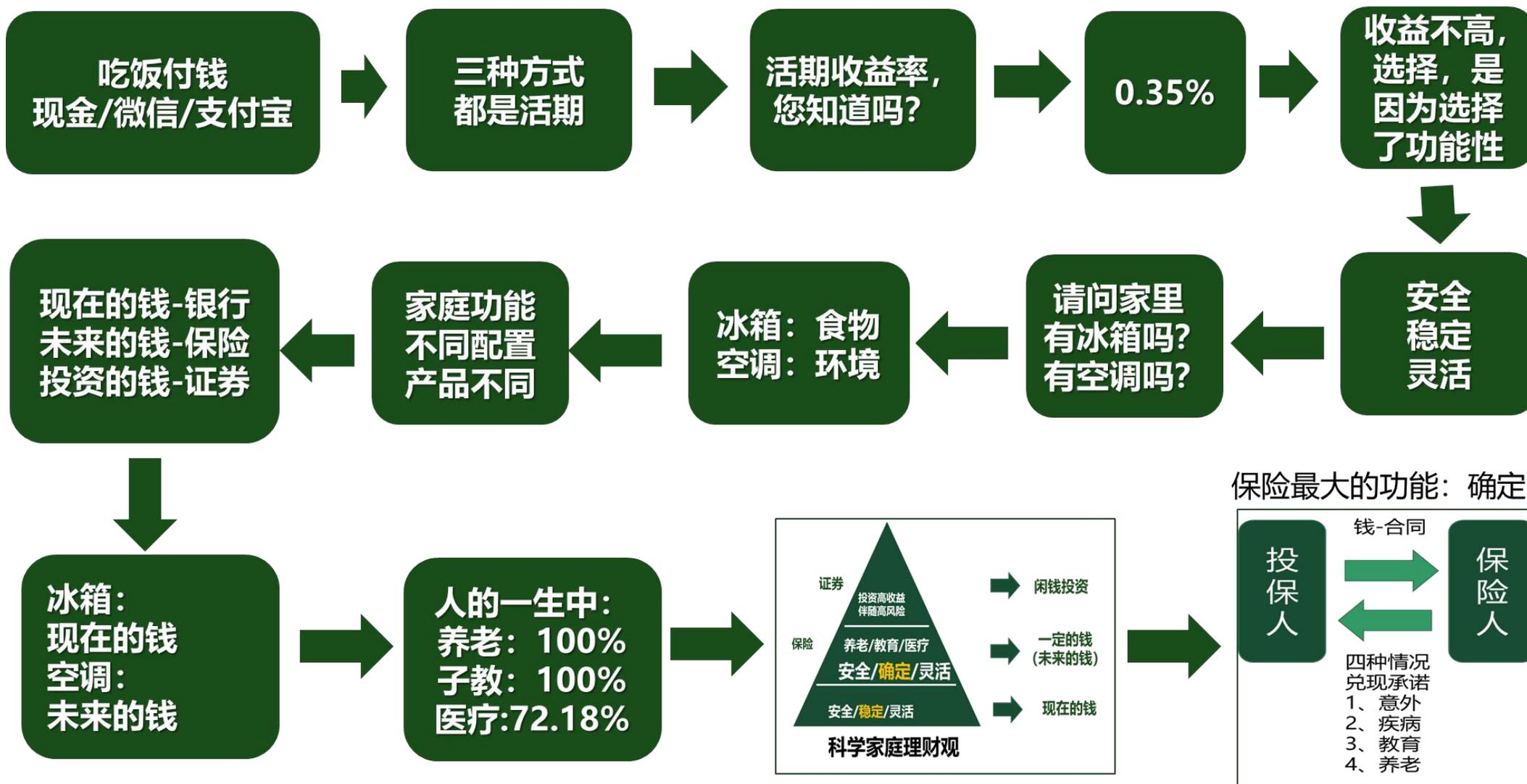


科学家庭理财观

为什么需要配置保险需求

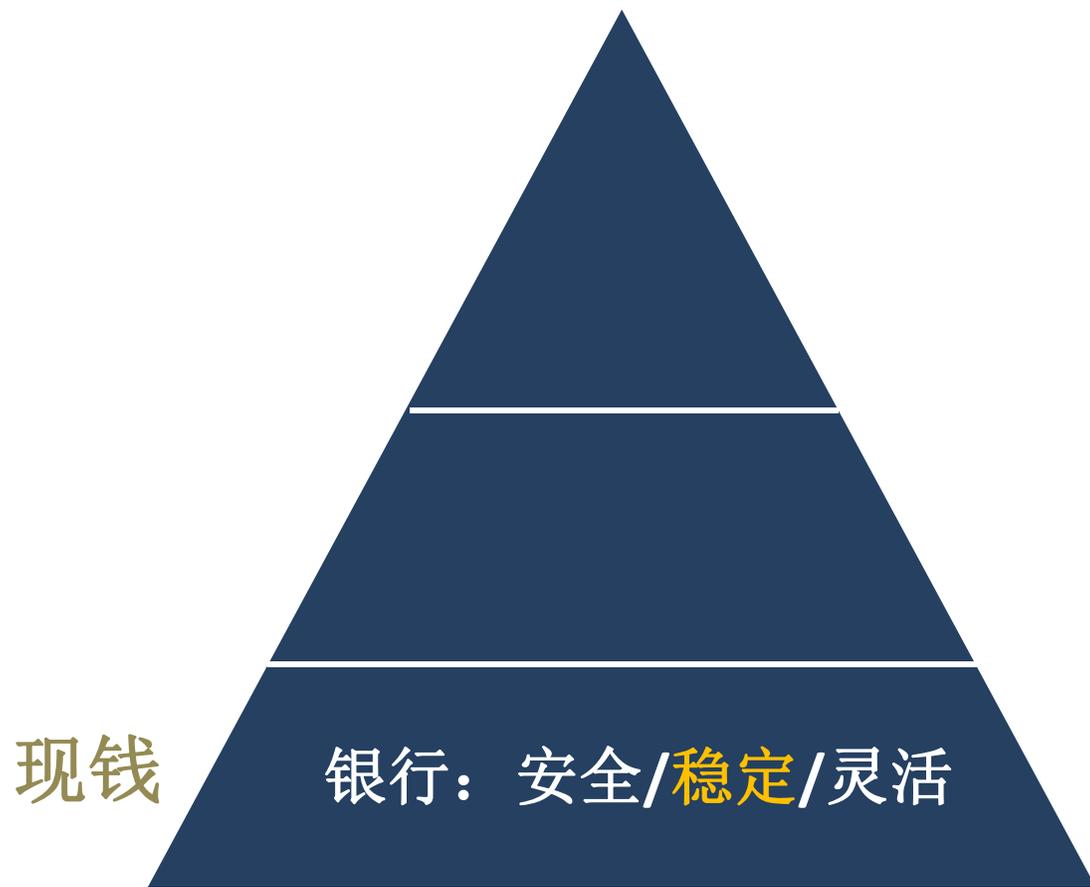
合理运用三角图做为
客户做资金分析，通过
正确的观念引导，从而
告诉客户稳定的家庭资
产配置需要有银行、保
险、证券三个金融行业的
配置。

三角图讲解逻辑



财富的**功能性**决定家庭必须配置保险！**保险**最大的功能就是**确定性**！

三角图分解-现钱



科学家庭理财观

我们每个人都有三笔钱，我们只要规划好，就可以管好我们家的钱。

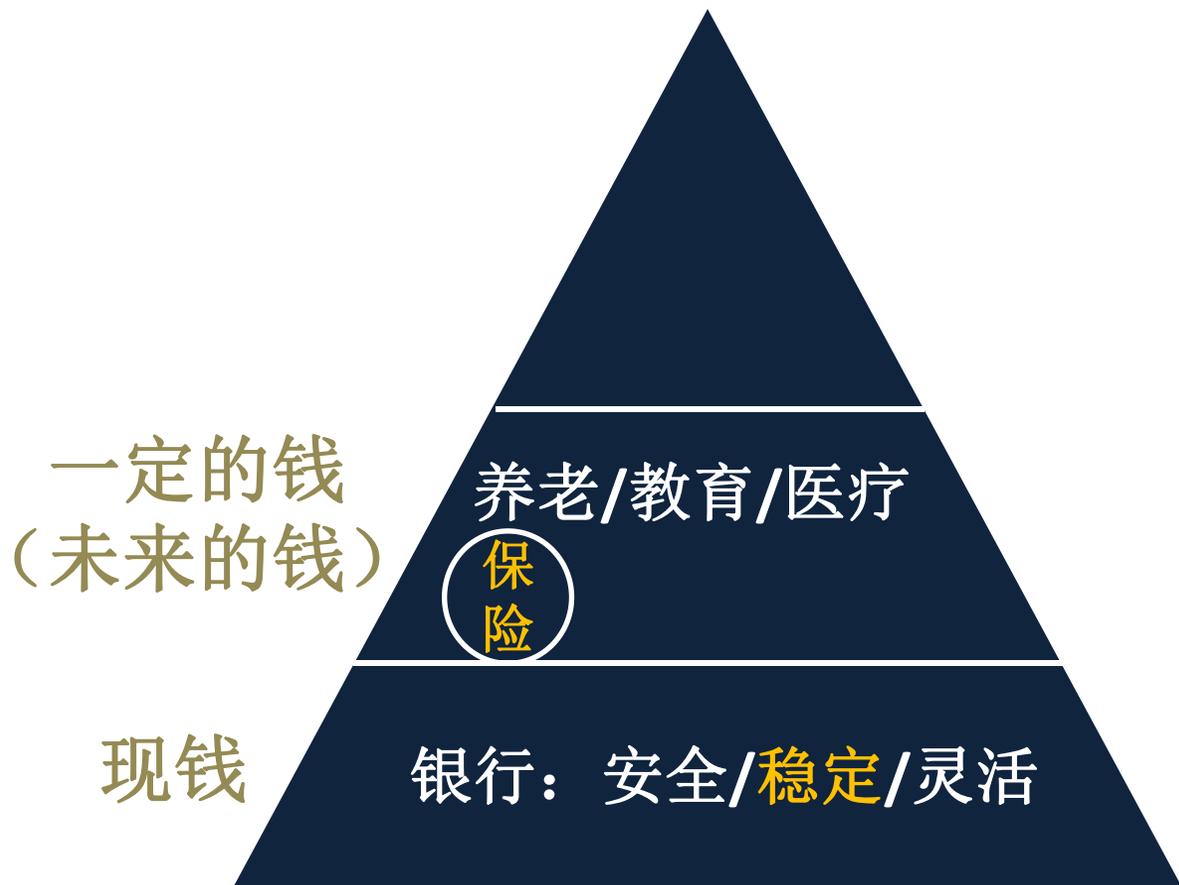
第一笔钱：现钱，就是平时用的钱。

- 这个钱我们一般放哪？
- 大多数人放银行,对不对？
- 为什么放银行？

- ①是安全；
- ②是稳定，它的利息不会大起大落；
- ③但我个人认为你存银行最大的原因是灵活和方便。

可是这样有个最大的不好，就是你放得越多你亏得越多，因为货币长期放是会贬值的。

三角图分解-未来的钱



科学家庭理财观

第二笔钱：未来的钱（一定的钱）

但是我们中国人有时很少考虑未来的钱
那未来需要什么钱呢？其实人生有三大必须的支出。

① **100%概率，养老**：我们每一个人都会慢慢变老，老就有一问题，我们赚钱会越来越少，但要花的钱会越来越多。养老最大的问题是什么？就是你有没有一笔确定持续的养老金，保证无论未来如何，你一辈不愁养老的钱。

② **100%概率，教育**：可怜天下父母心，为人父母总是希望子女未来成材，不希望孩子输在起跑线上，所以教育的钱我们都会规划一下。

③ **72.18%概率，医疗**：还有一笔最大的钱就是医疗。根据世界卫生组织的调查，人的一生中患重大疾病的概率高达72%，现在按的物价，重大疾病支出大概平均35-50万。但我们很多人没有把这个钱规划好，辛辛苦苦几十年，一病回到解放前。

**那国家如何帮助老百姓规划这些钱的呢？
那就是用保险！有社保，有商保！**

三角图分解-未来的钱



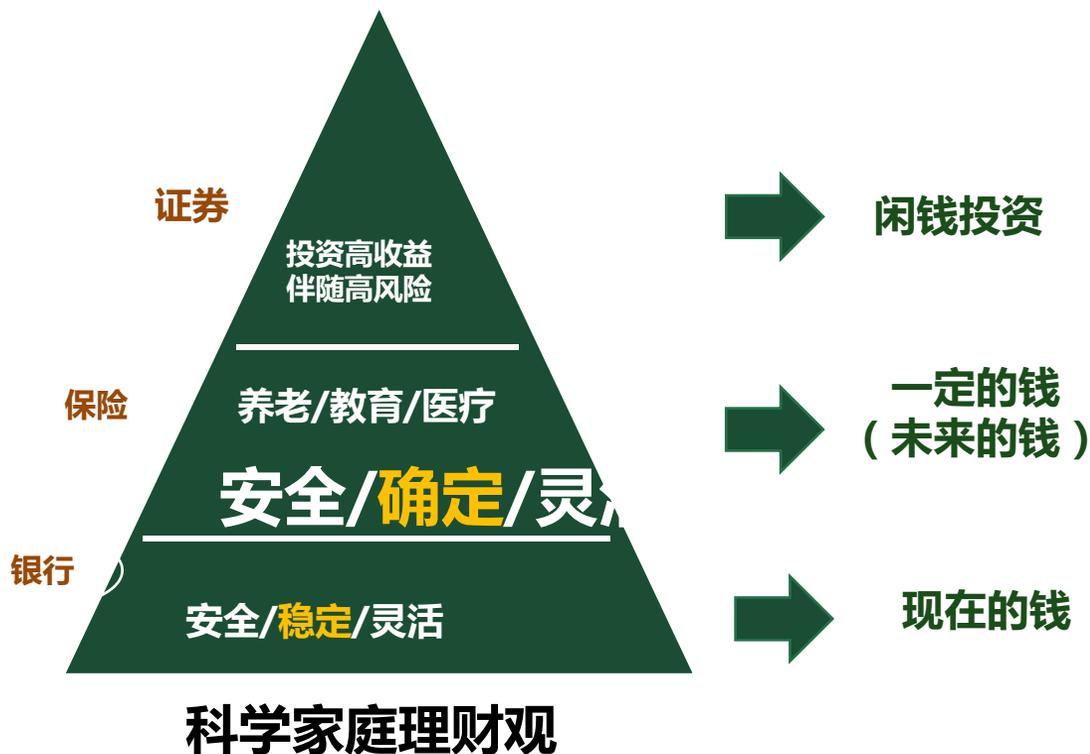
保险最大的好处是什么呢？

①安全。没有哪一种金融机构的理财产品具有像保险一样的安全性，因为有保险法/合同法/民法等相关法律共同来保证保险合同的履行，在资产规划上具有独特的法律属性。

②**保险最大的特点是确定性**。比如说，X先生，你们夫妻俩，女的55岁、男的60岁退休，你有没有考虑过退休后还有那么多的钱维持生活品质不会下降，这是第一个问题。第二个，小孩子读书。你用什么方法能确定下来你小孩子上未来四年大学深造的钱，现在平均花费50万（我小孩子读书我知道），**用什么形式现在就可以确定下来？保险合同的形式就可以确定到**，投入的越多，以合同的形式确定得就越多，至少最起码的基本学费可以准备好。

③保险不是死钱，也可以灵活。着急用钱的时候，你不用求任何人，也不用抵押，到中国人寿就可以从保单中借出钱来。当然借款额度要根据保单价值来定，但保单的使用是也可以很灵活的。

三角图分解-闲钱



我们还有最后一笔钱：闲钱

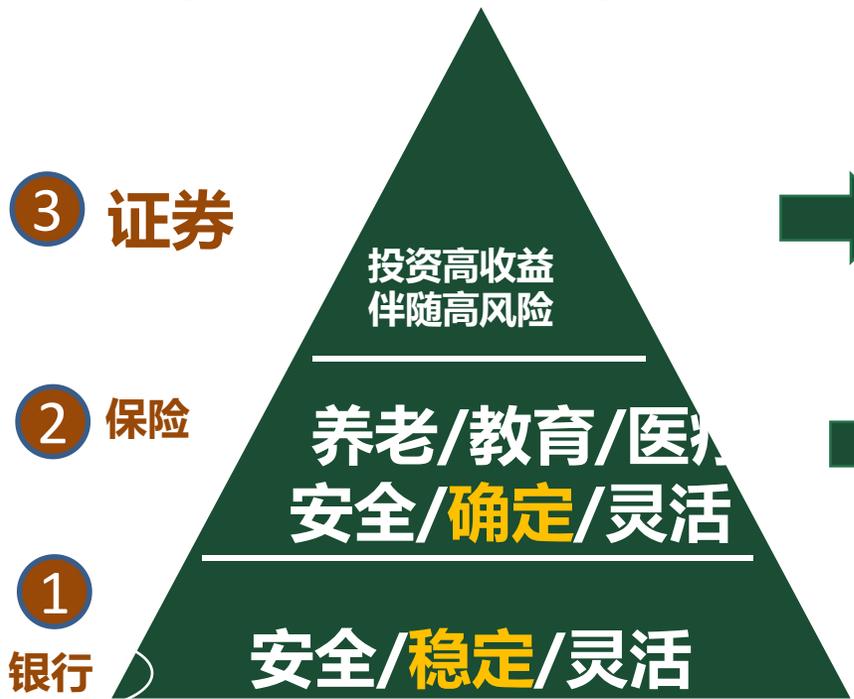
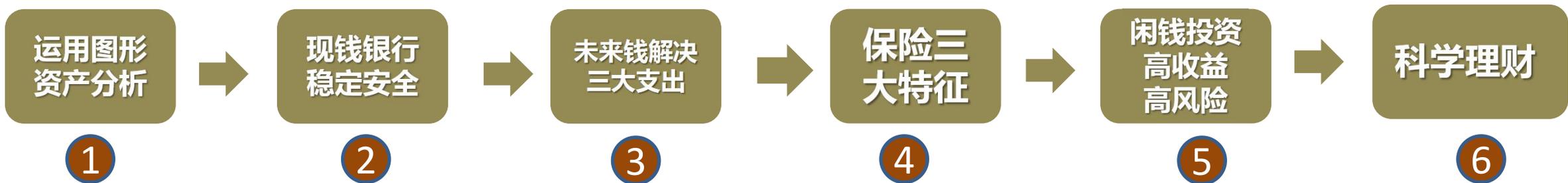
闲钱我们拿来做什么呢？投资！

我们都知道，投资最大的好处就是赚到更多的钱，但是同时带来一个最大的问题就是风险性高。

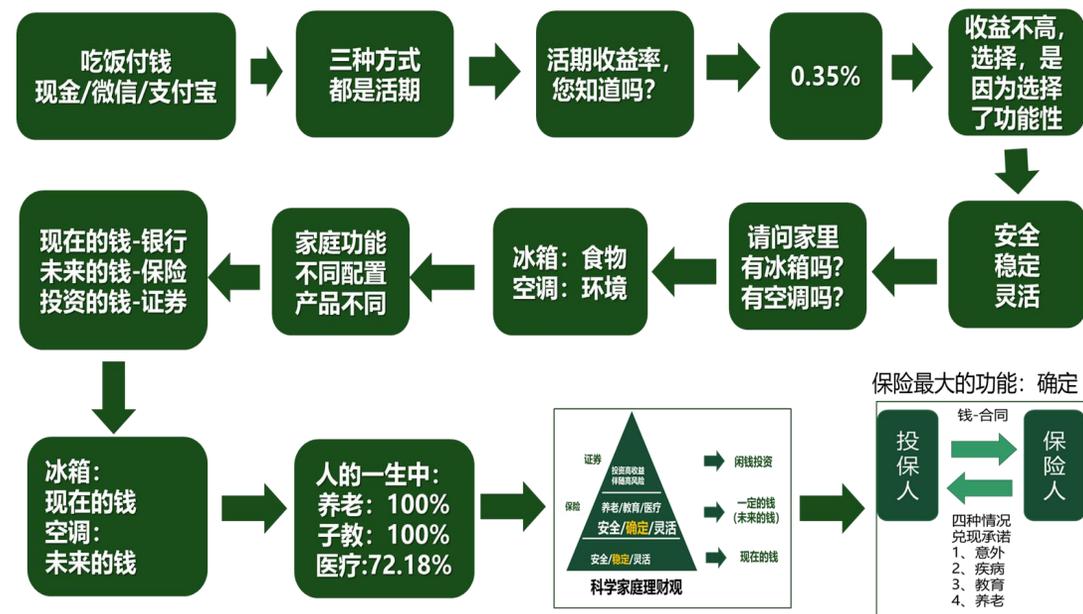
我们为什么把闲钱放在最后，是因为首先要确保是不是有现钱花，解决日常生活所需，同时（用保险）又解决了未来养老、教育和医疗的钱，没有后顾之忧了，剩下的拿去投资，哪里收益高就投哪里，风险高些咱也不怕。

这就是我们所说的科学家庭理财观。

三角图逻辑流程



科学家庭理财观

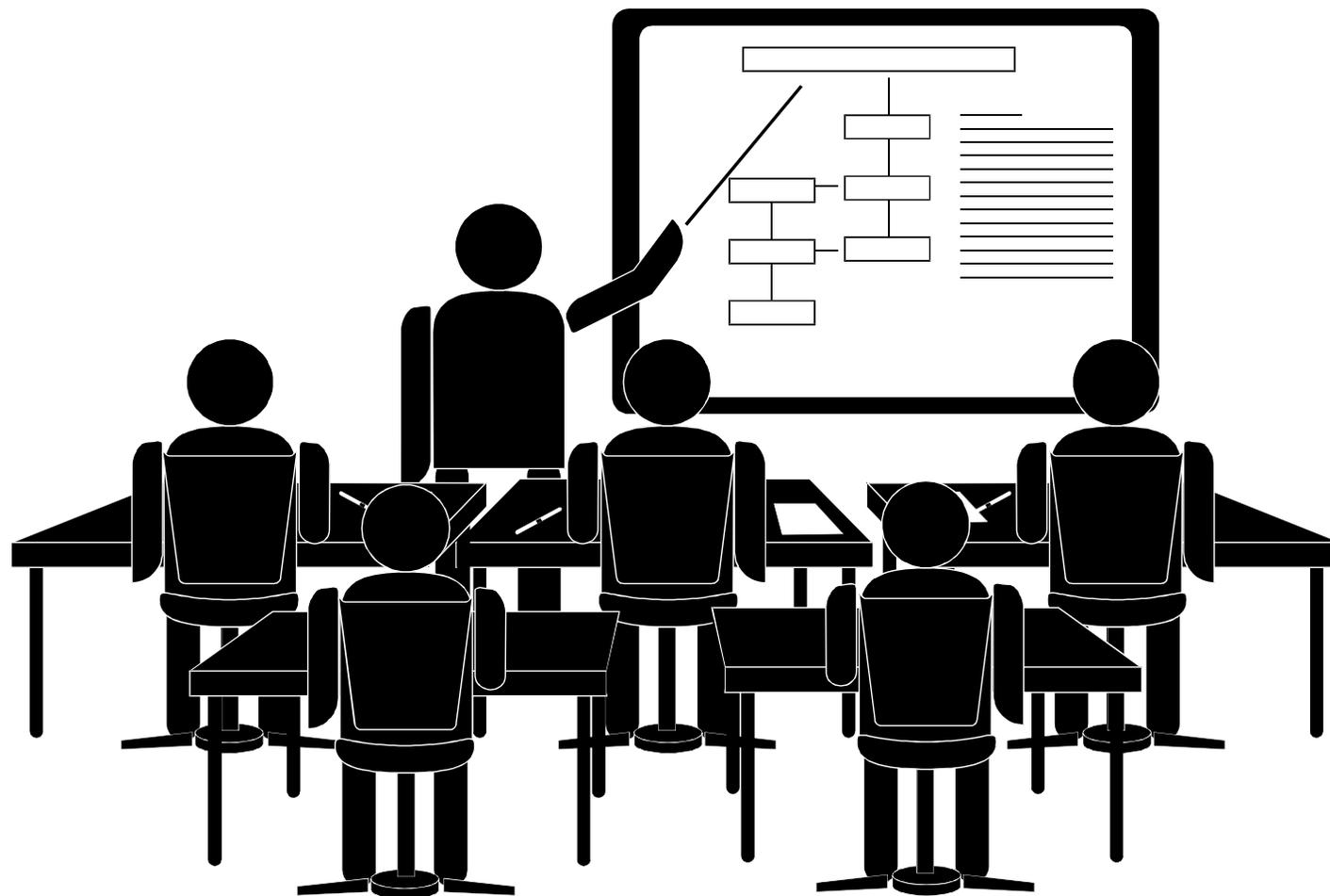


演练要求

- ◆角色A：销售人员
- ◆角色B：客户
- ◆按脚本逻辑演练
- ◆边画边写边说，认真投入
- ◆每轮演练时间3分钟
- ◆角色互换



演练点评



标准普尔图

标准普尔图

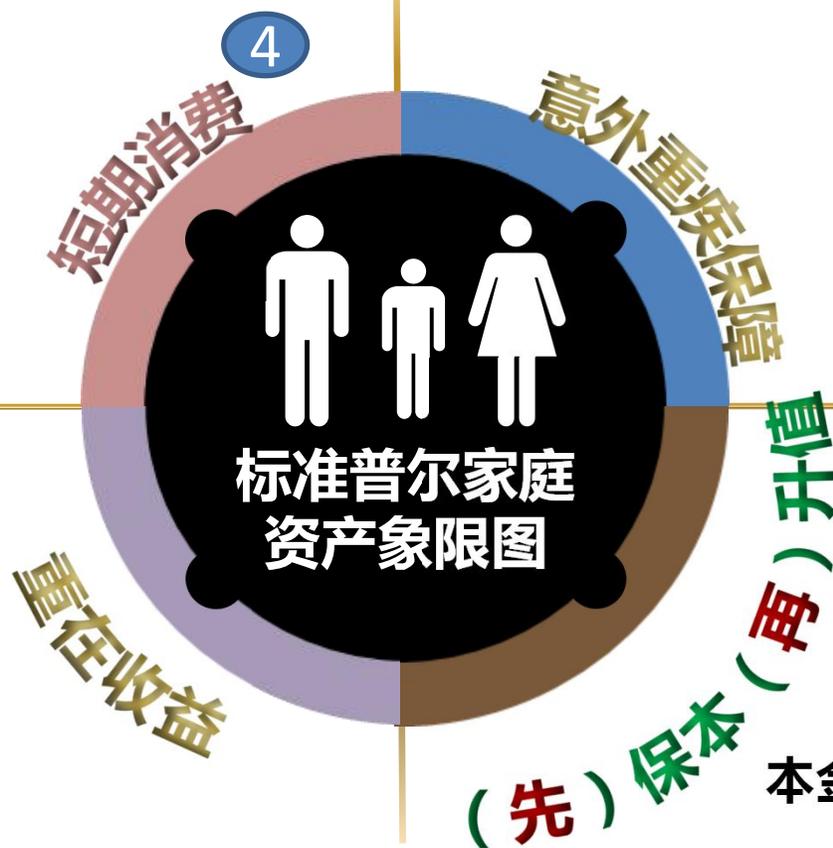
标准普尔 (standard & Poor' s) 为全球最具影响力的信用评级机构。标准普尔曾调研**全球十万**
个资产稳健增长的家庭，分析总结出他们的家庭理财方式，从而得到标准普尔家庭资产象限图。

1

2 占比10%

3 现在的钱

5 要点：
3—6个月的生活费



占比20%

保命的钱

专款专用、以小博大
解决家庭大的开支问题
保障性保险

占比30%

投资的钱

投资不等于理财 (时间)
看得见收益就看得见风险
股票、房产、基金、投连

占比40%

保本升值的钱

本金安全、收益稳定、持续成长
储蓄、债券、分红保险

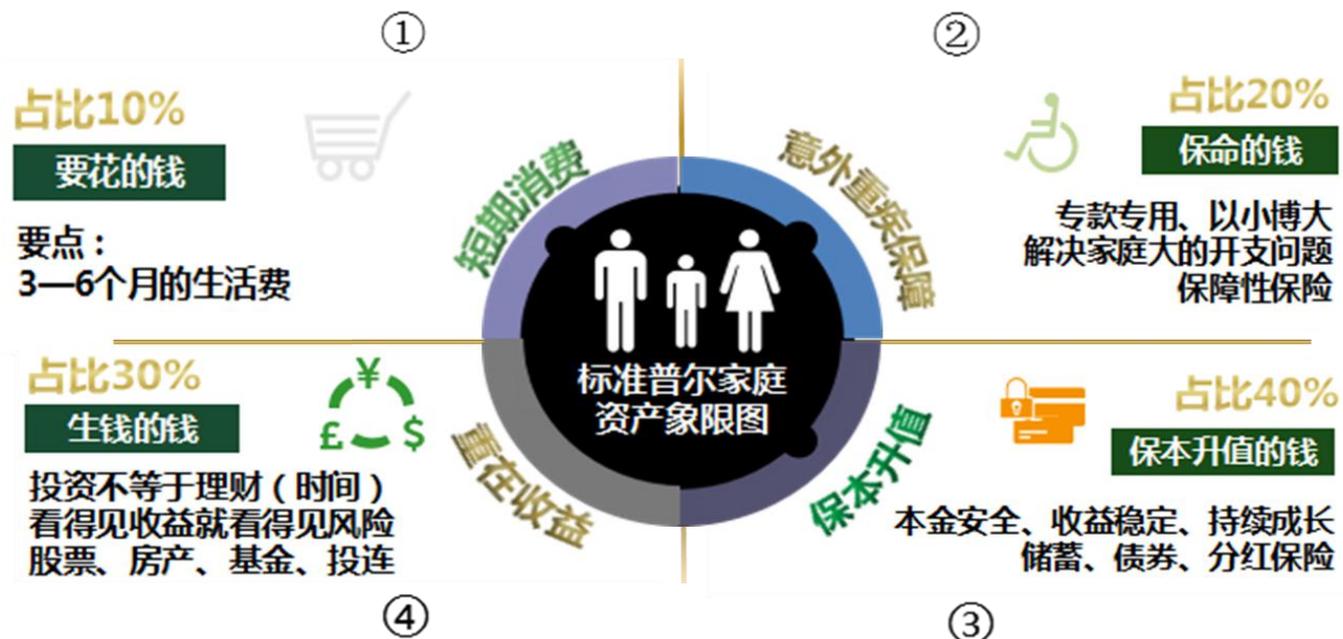
世界公认此图：是最合理、最稳健的家庭资产分配方式

标准普尔图分解



- ① 那如何合理配置家庭财产呢？根据世界上最合理、稳健的标准普尔图的家庭资产配置方式：首先要确保10%的钱作为家庭的短期消费，保证家庭至少有三到六个月的生活费，所以这笔钱的灵活、安全和方便性很重要。
- ② 第二个是**保命的钱，占20%**。这笔钱是建立意外、重疾的保障，因为人一生肯定会面临一些或大或小的健康问题。所以它是**专款专用**，专门为健康准备的钱；这笔**钱作为杠杆以小博大**，能够用一部分的钱去解决我们家庭一些大的开支问题。属于**保障性保险**。

标准普尔图分解



③ 第三笔就是保值升值的钱，占家庭资产的40%。这笔钱的作用是保证我们本金安全基础上，做到**收益稳定**，**保值增值**。比如：储蓄、证券、分红保险等等，然当这没有关系的，当我们家庭做到了万全的风险控制后，哪怕这笔钱亏损了也不影响我们家庭正常运转。

④ 第四笔就是生钱的钱，占家庭资产的30%。这笔钱更看重于收益性，很多人会去做股票、房产、基金等投资，但是亘古不变的一点就是收益与风险是成正比的，收益越高，风险也就越大。

以上就是世界公认最稳健、最合理的标准普尔图给我们的建议；所以我们需要为幸福家庭提前做好规划，才能从容面对。

标准普尔图逻辑流程

三角图告知
一定要配置

10%
短期消费

20%
保命的钱

40%
保本升值

30%
投资的钱

合理比例
稳健增长

标准普尔 (standard & Poor' s) 为全球最具影响力的信用评级机构。标准普尔曾调研**全球十万**
个资产稳健增长的家庭，分析总结出他们的家庭理财方式，从而得到标准普尔家庭资产象限图。

- 2 占比10%
- 3 现在的钱
- 5 要点：
3—6个月的生活费



占比20%
保命的钱

专款专用、以小博大
解决家庭大的开支问题
保障性保险

占比40%
保本升值的钱

本金安全、收益稳定、持续成长
储蓄、债券、分红保险

占比30%
投资的钱

投资不等于理财 (时间)
看得见收益就看得见风险
股票、房产、基金、投连



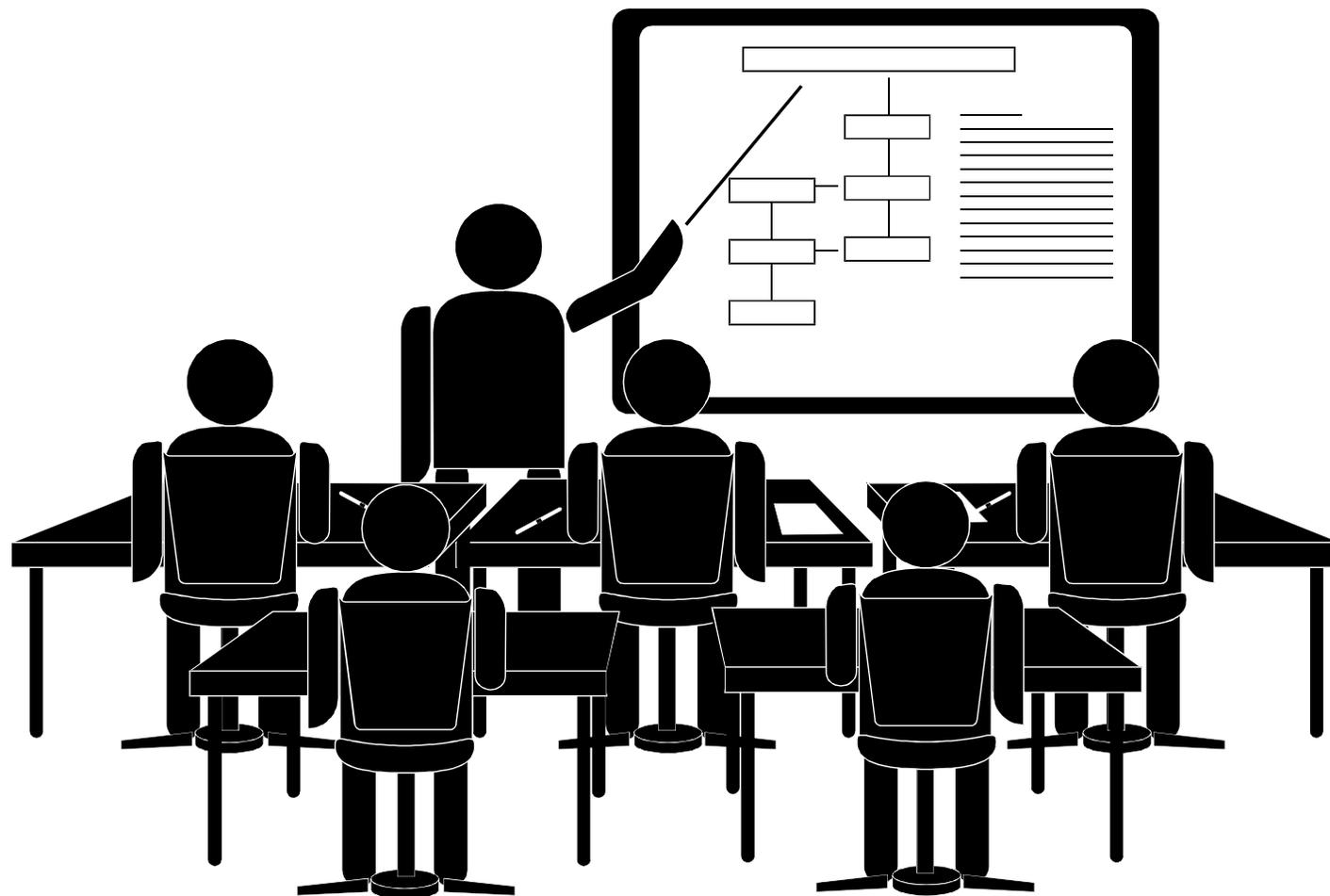
世界公认此图：是最合理、最稳健的家庭资产配置方式

演练要求

- ◆角色A：销售人员
- ◆角色B：客户
- ◆按脚本逻辑演练
- ◆边画边写边说，认真投入
- ◆每轮演练时间3分钟
- ◆角色互换



演练点评



V形图

V形图

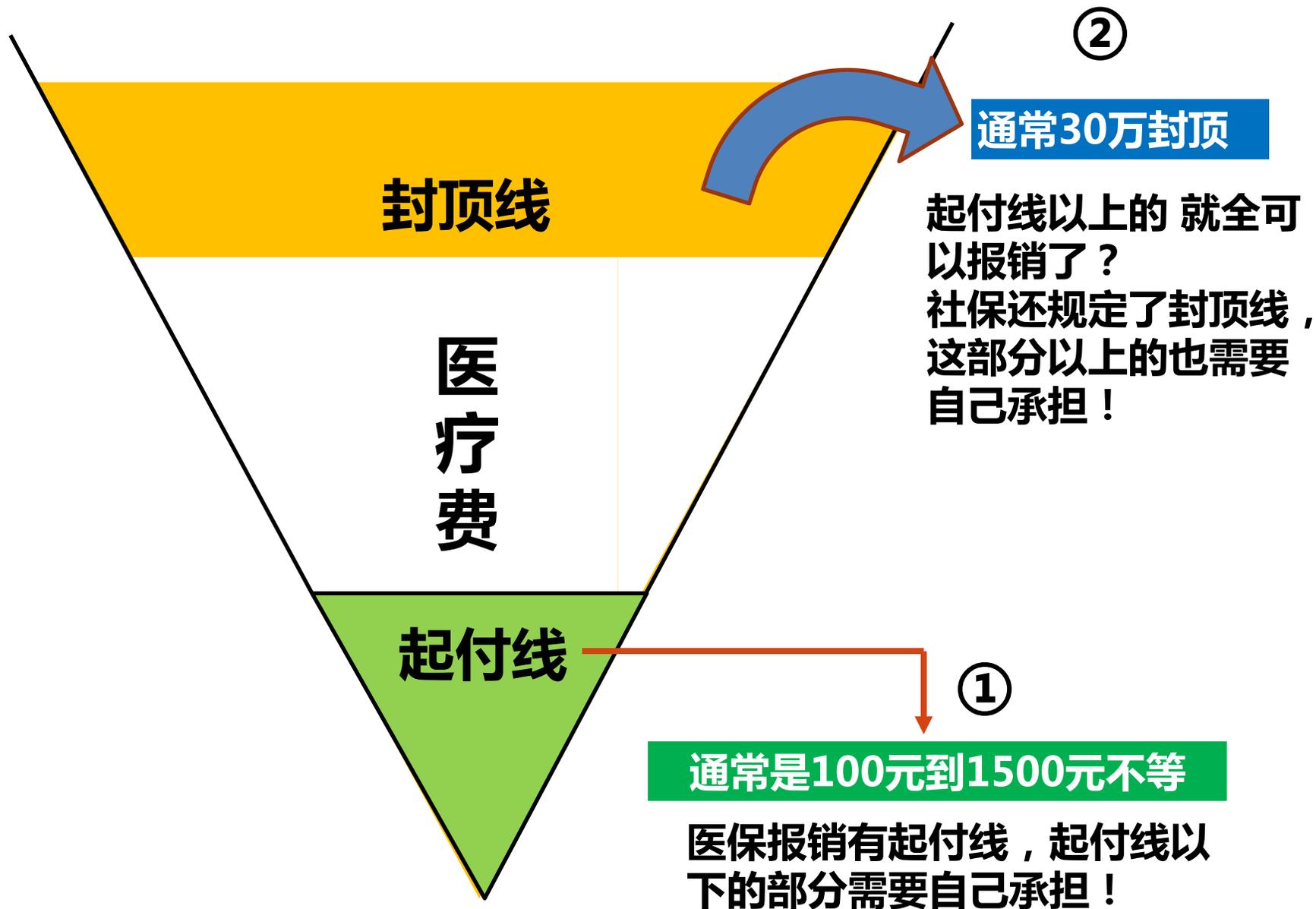
医保规则，报销比例均值为55%



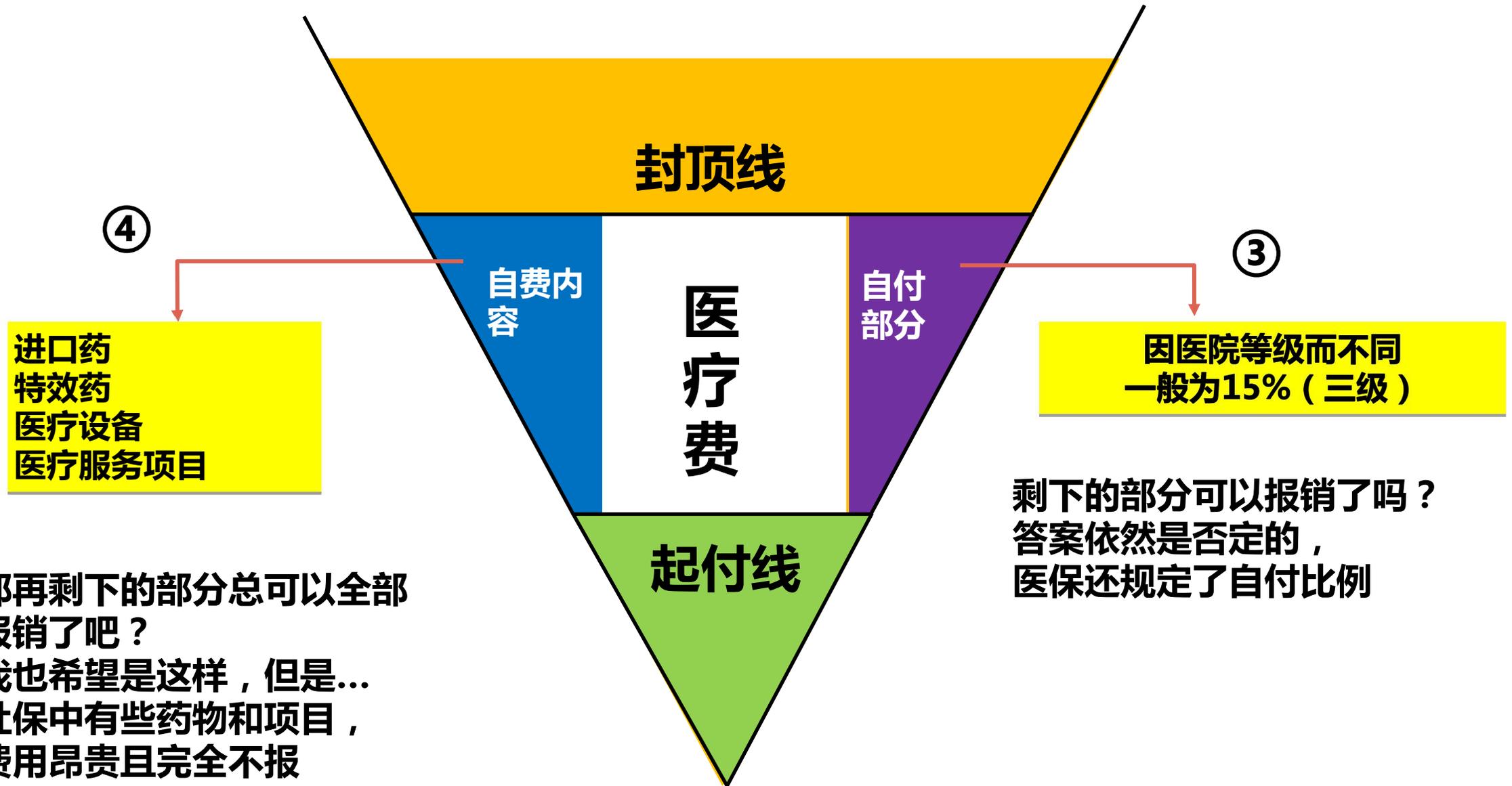
门诊医疗

起付线费用和自付部分可以通过
商业门诊补偿、住院补偿保险进
行二次报销，减少支出

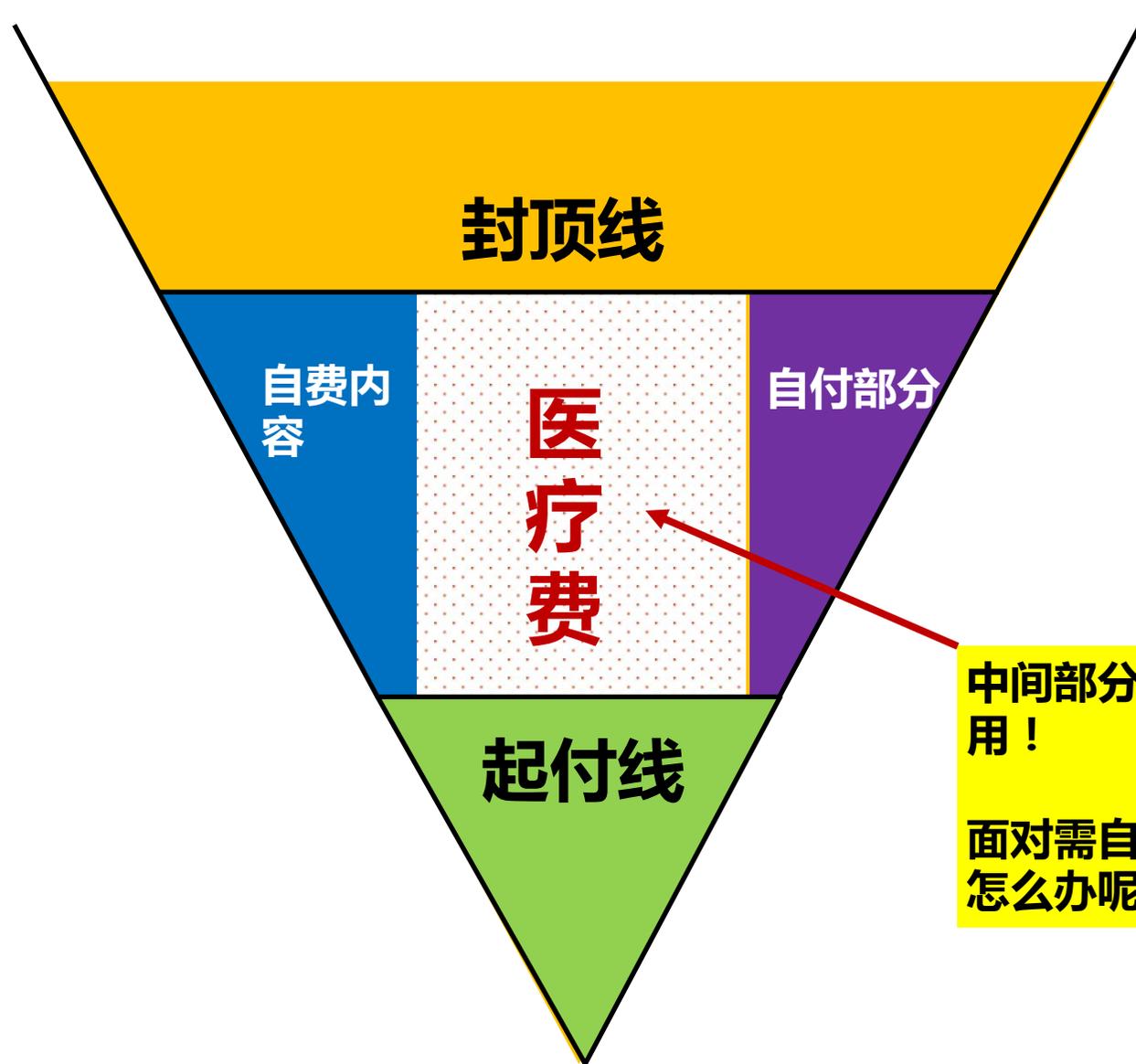
V形图分解



V形图分解



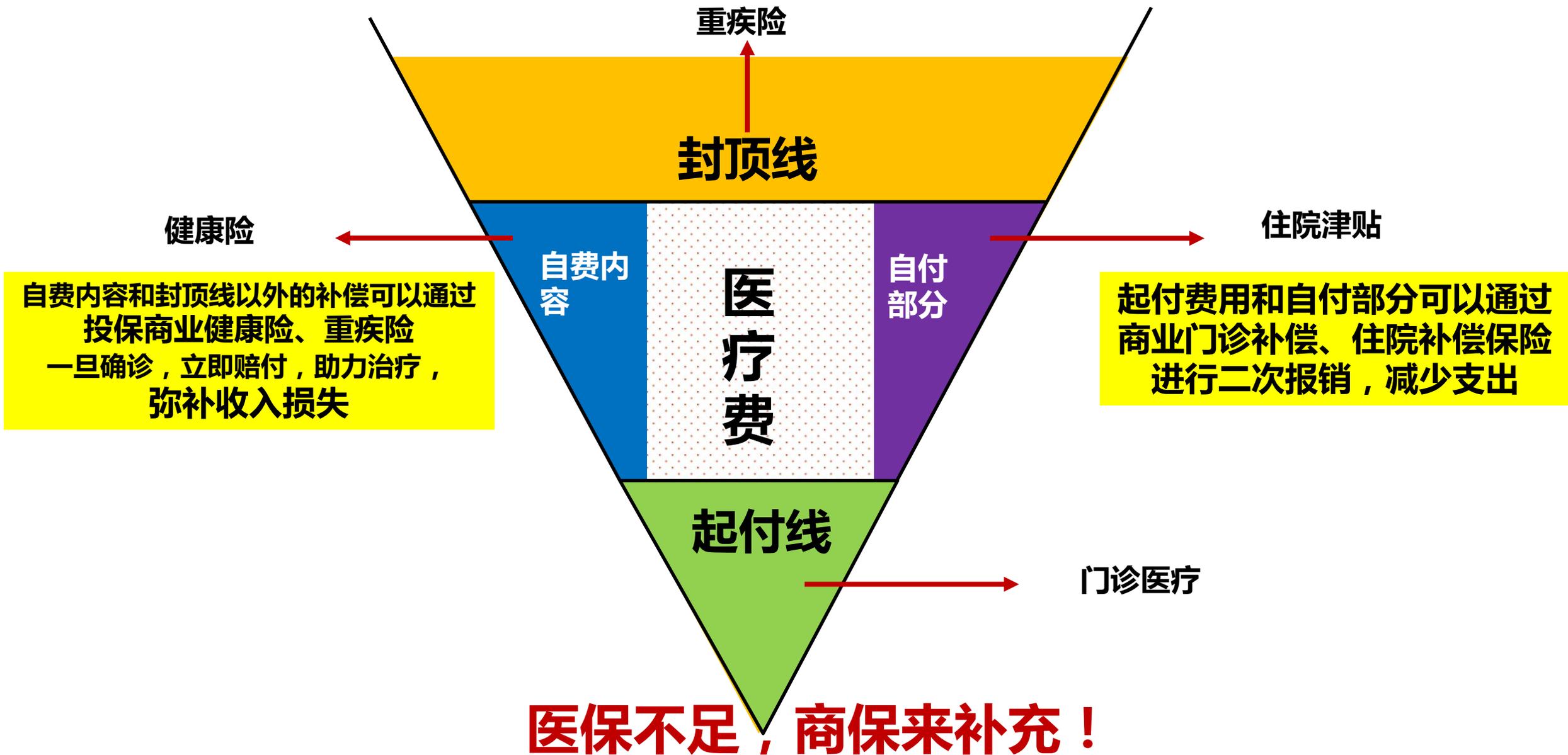
V形图分解



中间部分才是我们真正可以报销的费用！

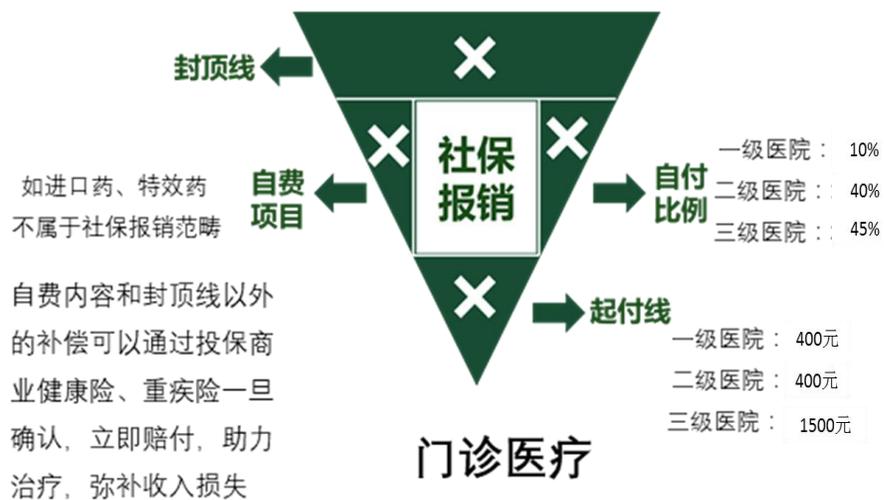
面对需自付的大额医疗费用，我们该怎么办呢？

V形图分解



V形图逻辑

医保规则，报销比例均值为55%



起付线费用和自付部分可以通过商业门诊补偿、住院补偿保险进行二次报销，减少支出

知识点：

- 1、社保报销的局限：起付线、封顶线、自费项目、规定的自付比例
- 2、升级之后均可报销，且最高报销205万

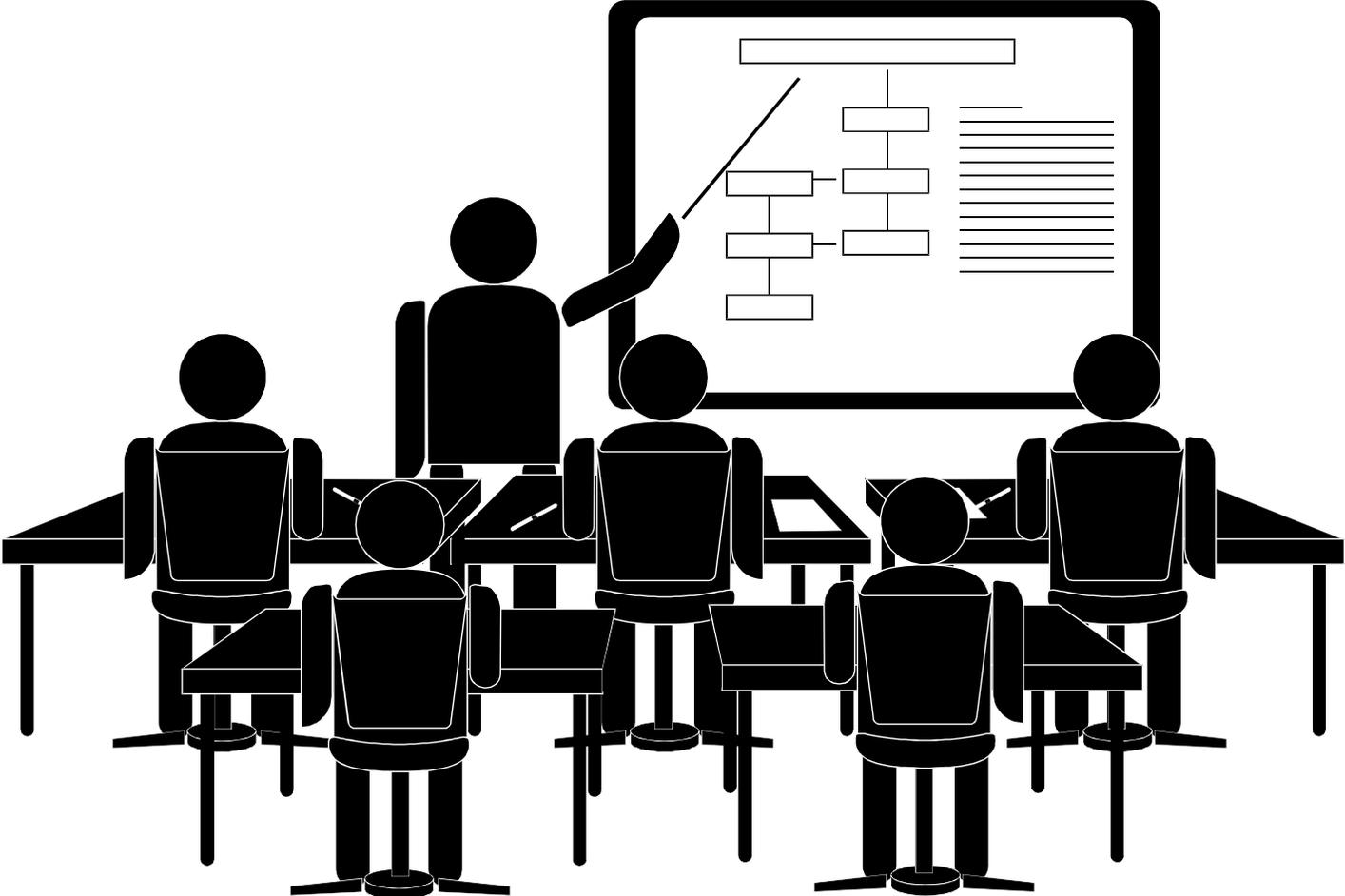
首先，医疗保险对于起付线以下部分是不报的，对于封顶线以上部分也是不报的，对于自费药进口药也不能给予报销，当然自己还需要承担一部分的费用；所以在整个社保报销的图形当中，仅有中间的小方框才是社保报销部分，大约能达到55%的报销比例，所以社保报销还在存在一定的局限性。

演练要求

- ◆角色A：销售人员
- ◆角色B：客户
- ◆按脚本逻辑演练
- ◆边画边写边说，认真投入
- ◆每轮演练时间2分钟
- ◆角色互换

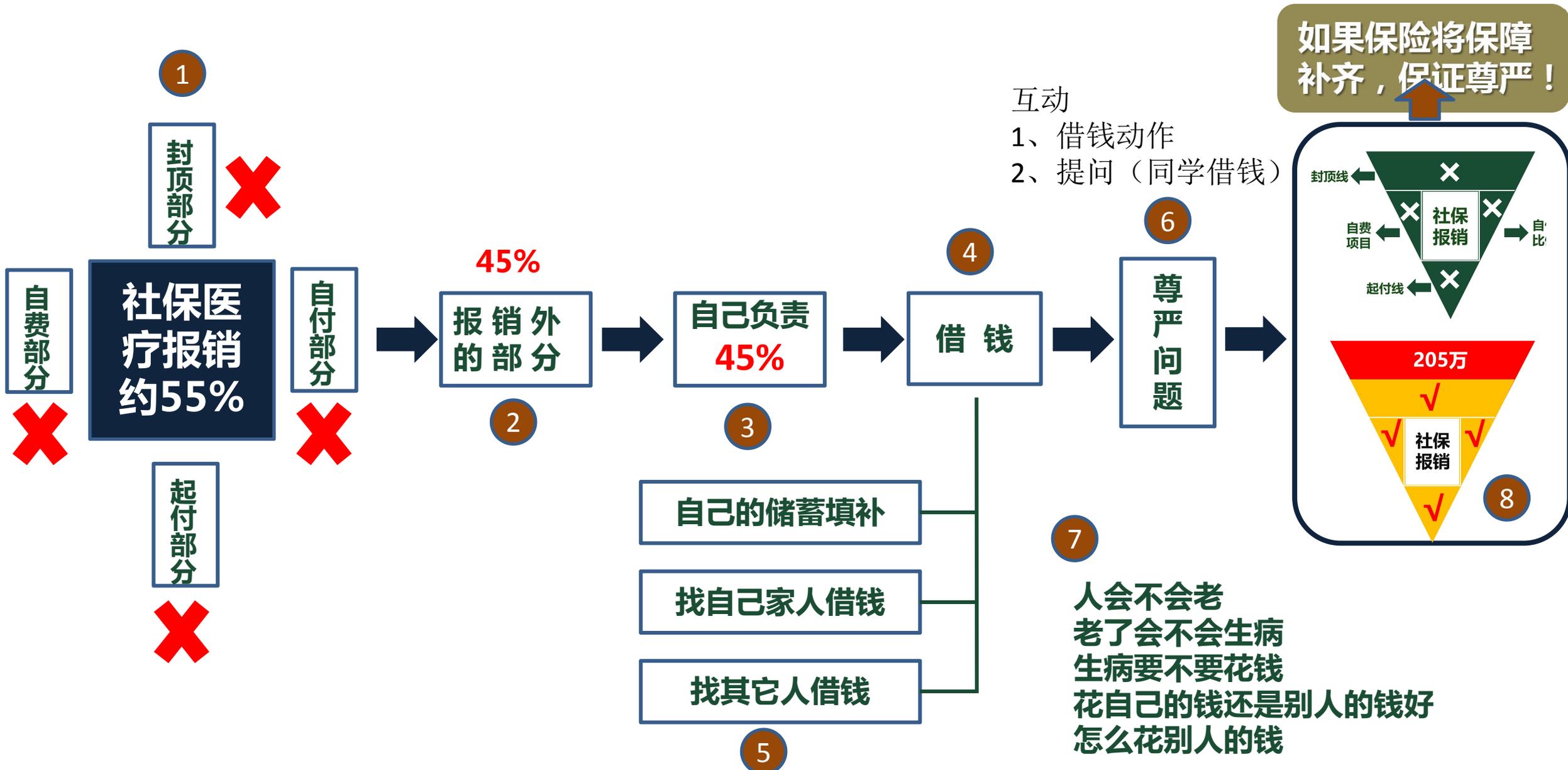


演练点评

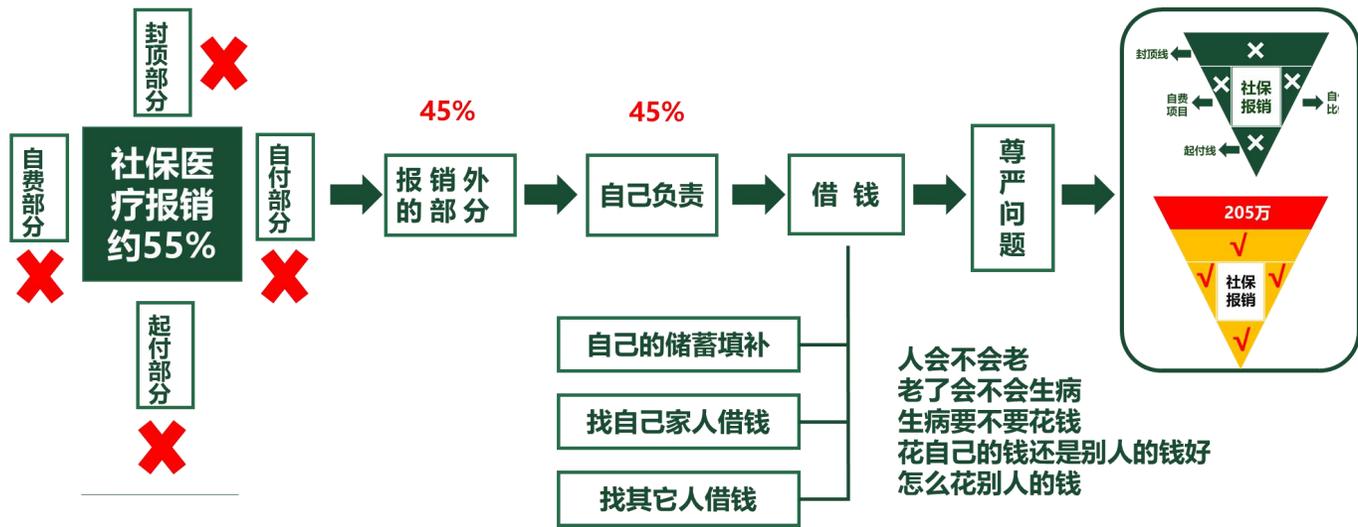


尊严图

尊严图



尊严图分解



① 社保的医疗报销，除掉起付线的部分和自费的部分，以及自付的部分和封顶的部分。最终的报销的比例只有55%，剩下的45%需要我们自己负责。假如医疗费用需要三十万，自己承担45%，差不多需要13万，那您觉得一般的人怎么解决这笔钱呢？

② 相信大部分的老百姓首先会拿自己的积蓄去填补这笔医疗费用。然后就是向亲戚、家人借钱，再者就是向其他人借钱，比如现在的轻松筹等等，通过各种渠道筹到这笔医疗费。

③ 借钱就会涉及到一个问题，什么问题呢？尊严问题。中国人是最要面子的，但是在家人的生死面前，面子重要还是家人的命重要。

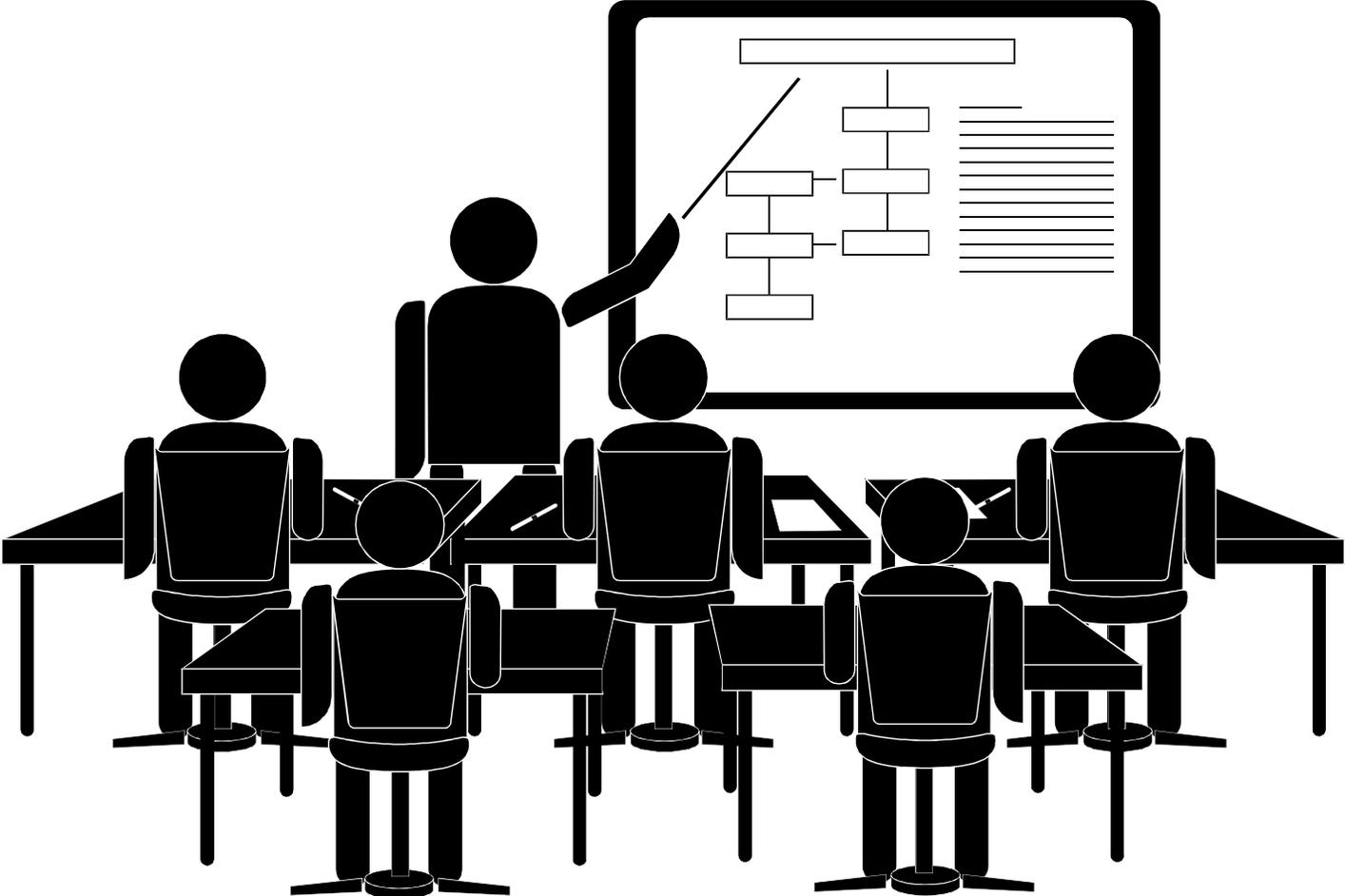
④ 问您一个问题：人会不会老？老了会不会生病？生病要不要花钱？花自己的钱还是别人的钱好？怎么花别人的钱？如果涉及的医疗费用能够在社保报完之后报剩下的所有的费用，而且给到您一年最高报销额度为205万，您觉得好还是不好？

演练要求

- ◆角色A：销售人员
- ◆角色B：客户
- ◆按脚本逻辑演练
- ◆边画边写边说，认真投入
- ◆每轮演练时间2分钟
- ◆角色互换



演练点评



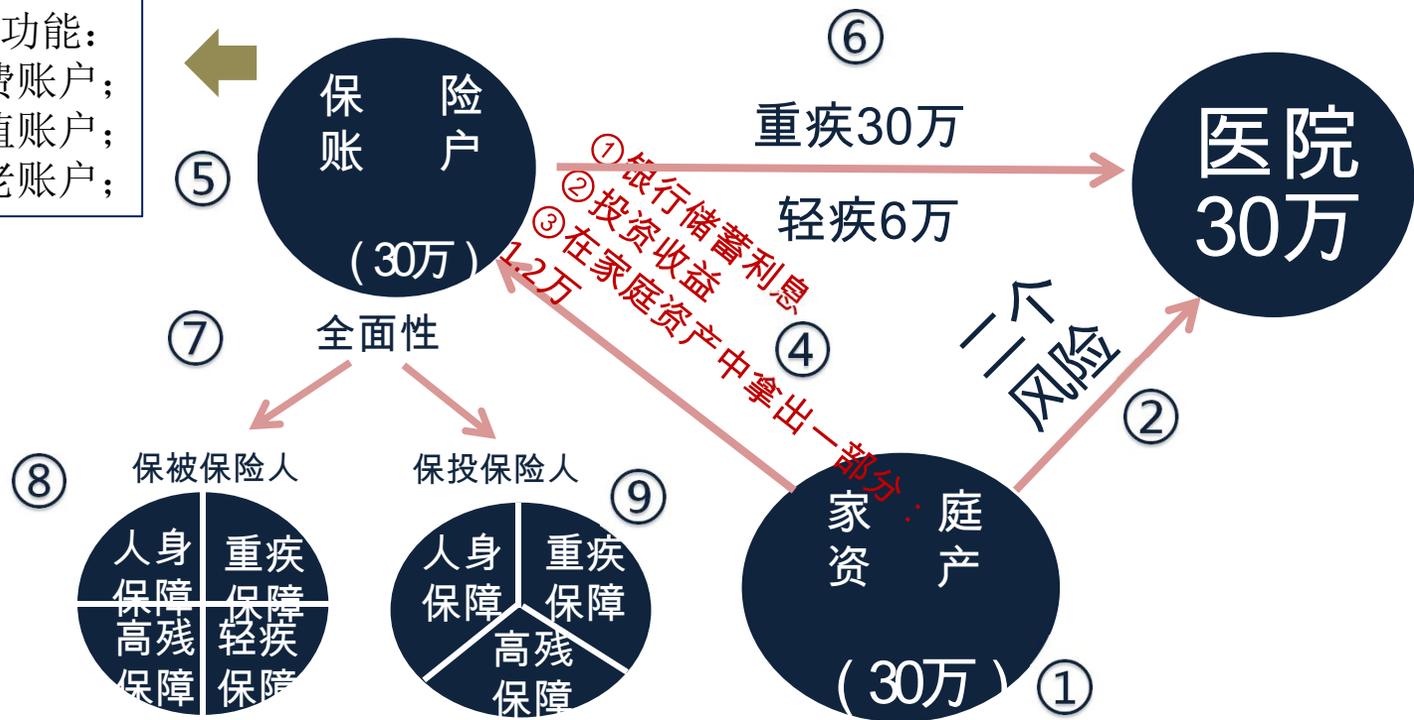
五饼图

五饼图

10

第二个功能：
 ◆ 免费账户；
 ◆ 增值账户；
 ◆ 养老账户；

◆ 保险账户就是钱，是特定时候的一笔大钱；
 ◆ 挺身而出，挡在家庭账户的前面；



- ◆ 人，患病几率72.18%；
- ◆ 全家男主人女主人、孩子都是72.18%
- ◆ 谁是家庭最重要的人？
- ◆ 重大疾病费用30-80万不等，均值都是50万；
- ◆ 家庭资产没有了，重新回到解放前；
- ◆ 已知责人：孩子教育、父母养老均无法兑现

五饼图分解1

我们辛苦努力工作，不断通过自己的劳动取得回报，那我们把这些回报收入放在哪里呢？

（银行，存款）。那这些都是我们的家庭资产，有的人说我可能没有钱，但是我们的房、车、银行存款都是我们的资产；有的人说我啥都没有，那我们的父母就是我们的家庭资产。我们努力的工作，努力的赚钱，都是为了让我们的生活过的更好。



五饼图分解2

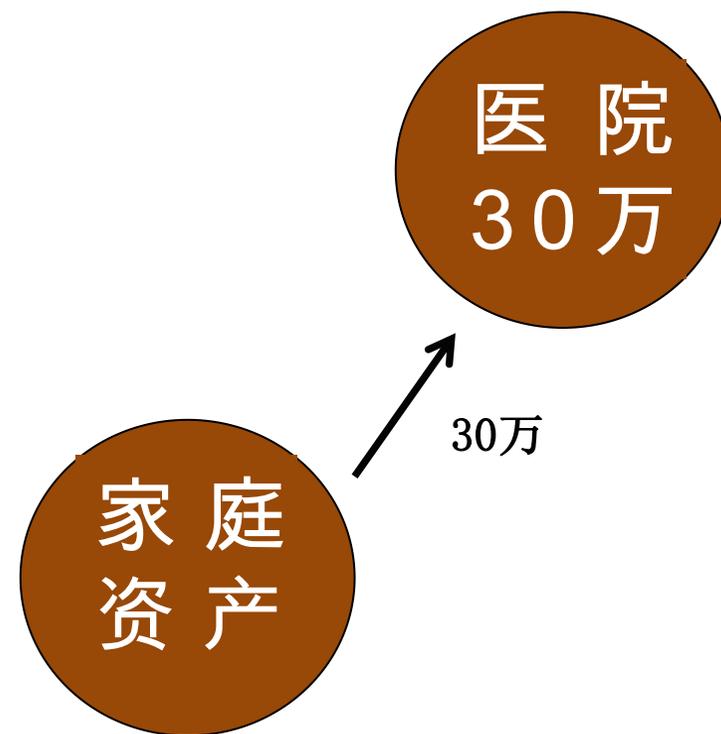
随着社会的发展，风险伴随我们每一个家庭，在中国有两个地方找你要钱，你是不能不给的。第一个是学校，第二个就是医院。今天万一发生一个大风险，医院找您要30万，您给还是不给？肯定是要给的对吧，那你从什么地方给？那一定是家庭资产。

这个时候医院找你要30万，无论你的家庭资产是多少你都要马上变成现金去给付。比方说，我们的房子，我们会看到有很多人卖房子是为了治病。比方说，我们的车，我们的股票，我们都会把它变现出来去治病。

就哪怕我们没钱，我们的亲人、朋友也是我们的资产，我们会找他们去借钱看病，如果他们不愿意借？可能我们会失去最重要的一个资产，那就是自尊。

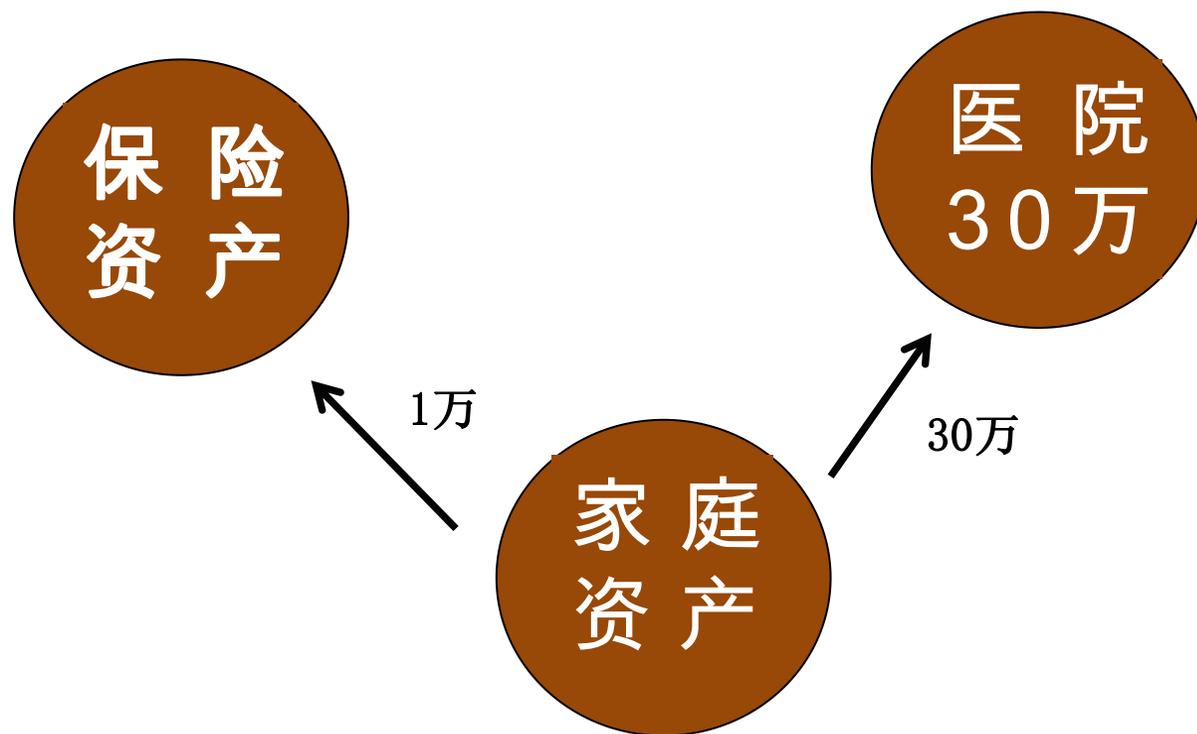
无论怎么样都要拿到钱去给付到医院。有的人会说我死了算了，只要生了大病我就死掉，绝不会拖累家里人。但是到你真正生病的时候，你连死的能力都没有，你的亲人也会把家庭资产给到医院。不愿意治病，你的妻子孩子，也一定会给你治病。

所以当发生风险的时候，医院的这30万一定会去给付，这也是现在老百姓一定会去规划重疾保险的原因，因为老百姓都知道，保险是家庭的保护伞。



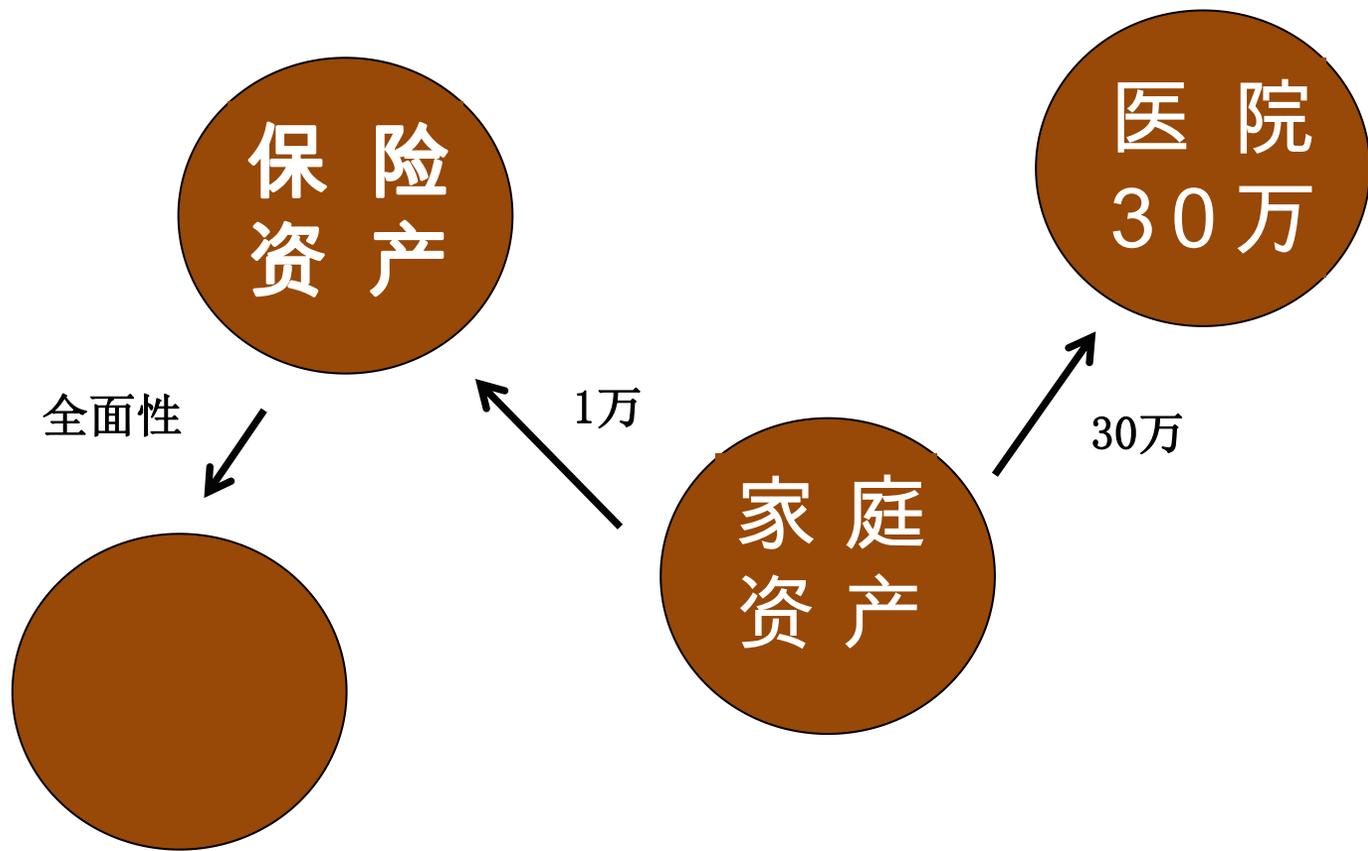
五饼图分解3

我们大部分人都把钱存在银行，那我们举个例子，把30万的家庭资产放在利息最低的地方——银行，我们按照普通银行理财产品4个点的利率算。30万的家庭资产一年也有一万二的利息，我们就算1万。那我们把30万家庭资产增长的1万的利息放到另一个同样属于家庭资产的资产中，叫做保险资产。保险资产是你专属的家庭资产。



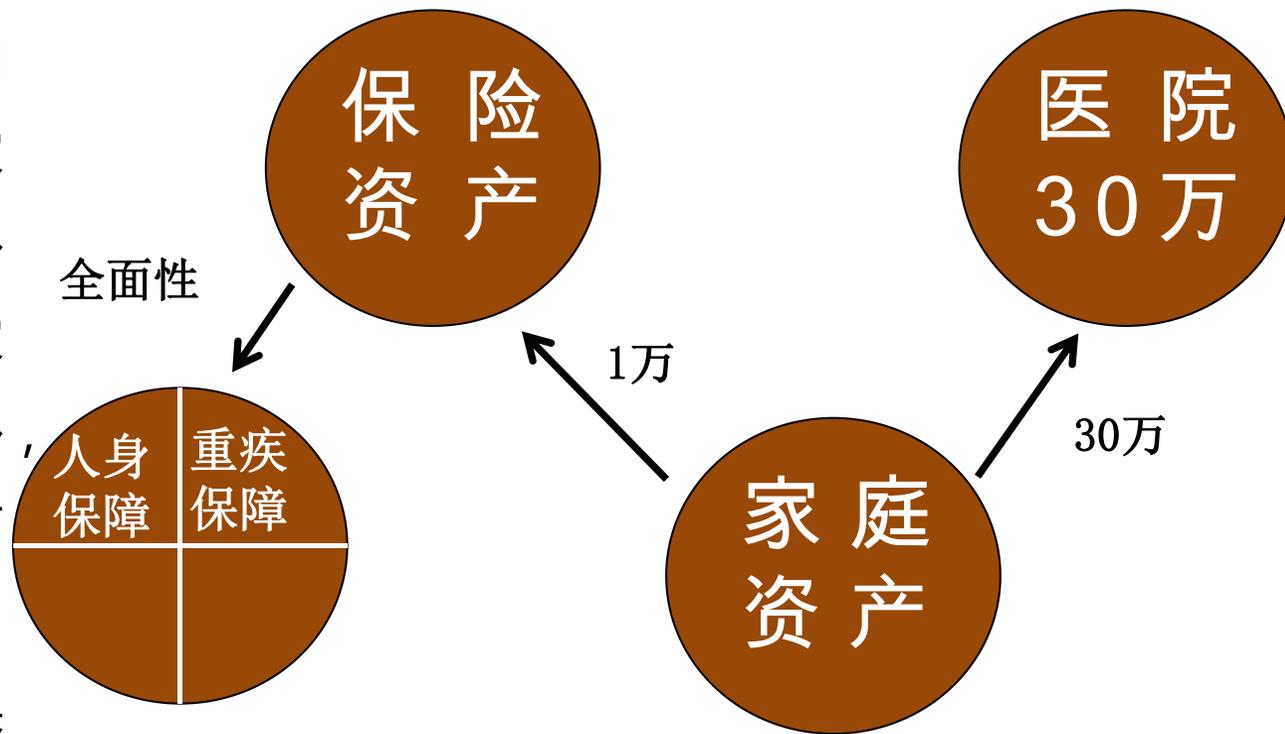
五饼图分解4

很多人都不知道保险资产怎么配置，配置保险资产最重要的是全面性。为什么在过去很多人说保险是骗人的，因为他买的保险不是全面性的。他买的保险只保意外如果发生了重疾能赔吗？只买了意外医疗也不可能赔疾病医疗。所以过去为什么很多客户买了保险最后不能理赔？是因为他买的保险不够全面。那全面性要解决什么问题呢？就是跟人身体有关的所有的问题。



五饼图分解5

全面性，我们要解决什么问题呢？您觉得人生最大的风险是什么？第一个最大的风险叫收入中断，在我们的专业领域叫收入中断，在家庭里面叫人身风险，通俗了讲就是一个人因意外或疾病导致的身故，对于家庭而言，这就导致家庭的收入中断。这个风险是最大的。那除此之外，我们经常讲啊，现在不可能不生病，为什么有的人没有生病？是因为还没有等到疾病的时候，他就已经走了，所以我们也一定要具备重疾的保障，而重疾的保障种类也要全面。

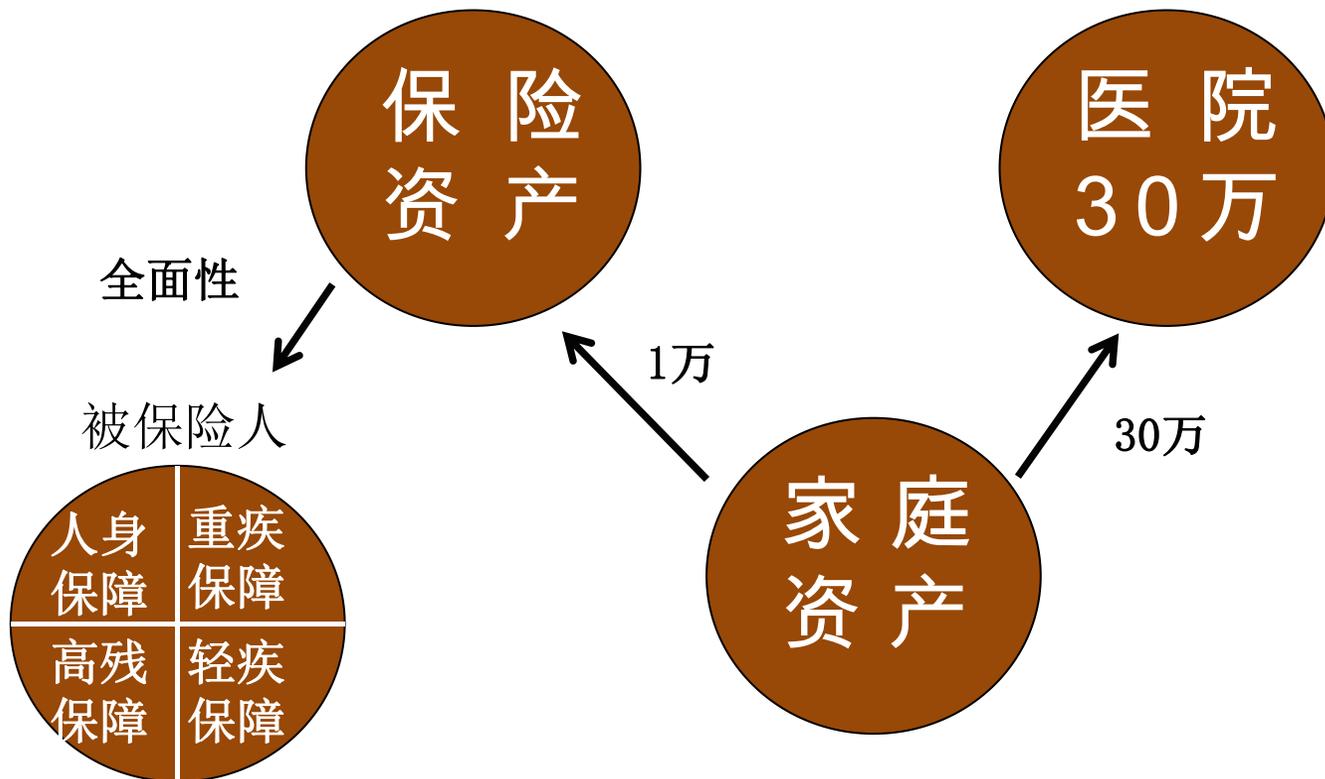


五饼图分解6

我们可能也难免会发生一些轻微的疾病，普通的花费也需要大几万，所以轻疾的保障也是非常重要的。

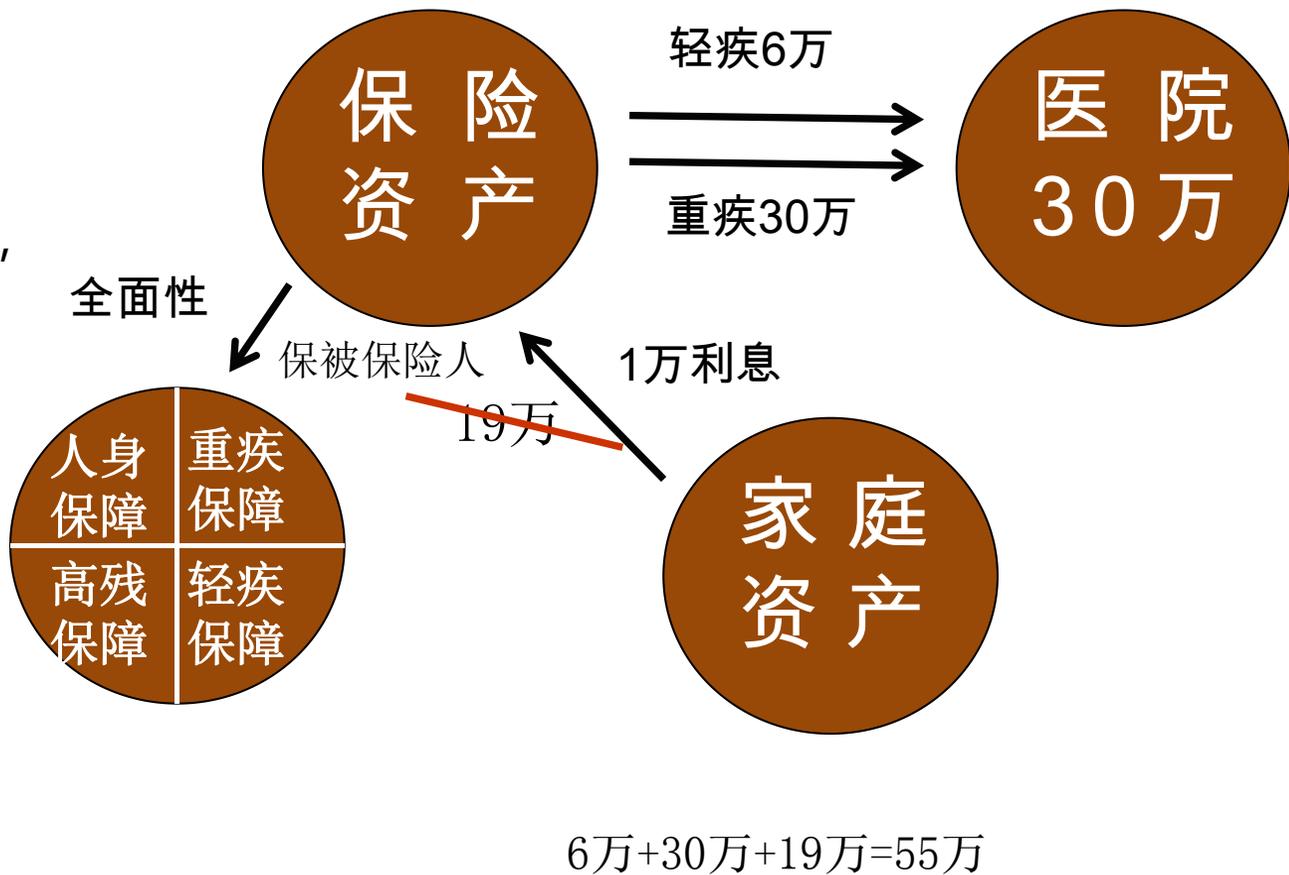
还有一项，关于我们身体的风险就是高残。

这个保险，保的是谁？给孩子买的，孩子就是被保险人。给老公买的，老公就是被保险人。所以您一定要搞清楚，保险是保的谁？也有一些人搞不明白，我买了保险，但是是给孩子买的，自己发生了风险那一定是不会赔的。所以保险的全面性保障的是保险标的，保的是被保人。所以保险资产一定要具备全面性，那你也可以看一下关于我们身体方面的全面性，除了这个还有别的吗？



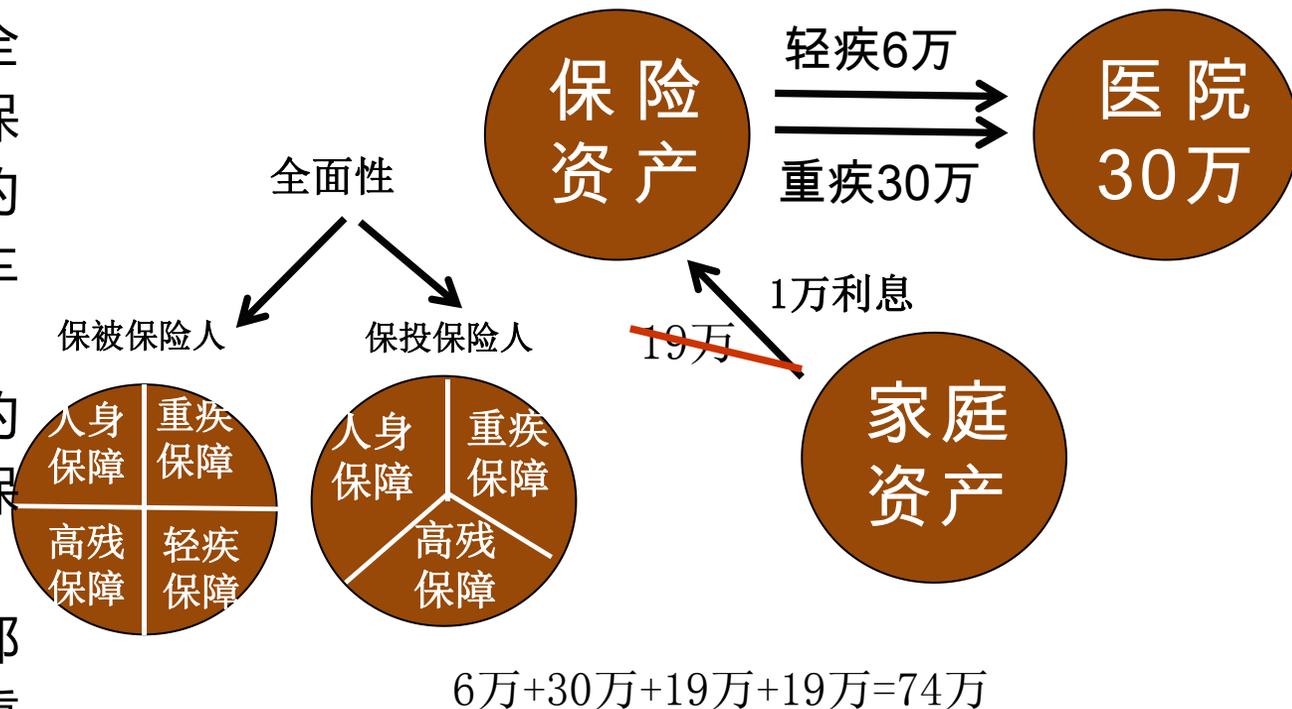
五饼图分解7

所以说如果有保险资产，您存的1万对吗？如果说第一年存了1万，过了180天以后，万一发生了风险，那么给医院的是谁？保险资产。如果万一发生重疾，一次性给付30万。那更重要的万一是轻疾呢？赔不赔？赔6万，对不对。重要的是我们每年交一万给保险资产，因为你得了轻疾，创造财富的能力下降，那你剩下的还要交十九年的1万，不用交了。所以万一发生了轻疾，首先给付6万到医院看病，剩下的19万也省下来了。为什么说省下来了19万呢？因为这个重疾的30万的保障还有。这也是我们作为央企的责任。万一被保险人发生了轻疾，是不是得重疾的可能性会更高？所以我们不仅不要你的保费，我们还能给予你重疾的保障。所以，万一发生了轻疾，轻疾的保障是6万，未来还持续拥有30万的保障。还有原本19万的保费，您也不用交了。您会发现您虽然规划的是30万的保障，其实您所享受的，是55万的保障。



五饼图分解8

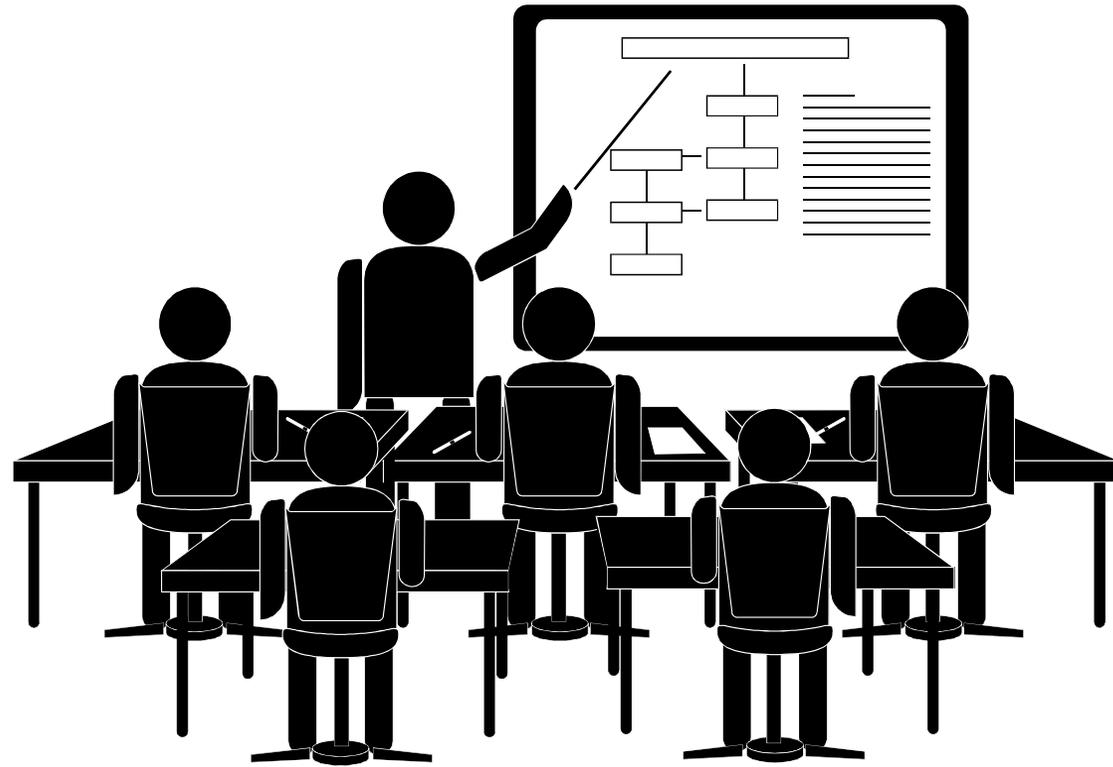
不仅是这样，那您作为另一半，作为投保人，您跟您老公买的保险。那我们现在都在做家庭规划，提倡夫妻互保，那这个好在哪里呢？这个全面性中，还有第二个方面，叫做豁免。豁免，保的就是投保人。传统的保险中，您跟您老公买的保险，您自己是没有保障的。比方说今天跟汽车买的保险，人发生了风险那是不会保的。那么，投保人有哪些保障呢？同样的，在这里面最大的风险有人身风险、重疾风险还有高残风险，投保人，同样可以享受。如果说投保人发生了风险，无论剩余还有多少保费都不用交了，最高19万都不用交了，但是被保险人拥有的6万轻疾，30万重疾。你看一年只存1万，您又拥有了74万的保障。



演练要求

- ◆角色A：销售人员
- ◆角色B：客户
- ◆按脚本逻辑演练
- ◆边画边写边说，认真投入
- ◆每轮演练时间3分钟
- ◆角色互换





保额阶梯图

保额销售-概念和基本内容

保额销售是指以**客户的保险保障需求**为中心，业务人员以**保额为导向**，通过计算客户实际的家庭保险责任缺口，建议客户**根据该缺口及目前的经济状况**，投保相应的保险产品，让客户拥有**合适的保障额度的销售过程**。

保额销售从表面看是一种方法、技能，从根本上讲更是一种**理念与习惯**。对于业务员的角度，是使之掌握**一套行之有效的销售、促成、帮助客户加保及转介绍的方法**；对于客户购买保险的角度，合理设定保额，理性触发需求，**明白买保险**。

保额销售不是**顶额销售**，更不是简单的高保额大单销售。

保额销售-核心要点

1、从“要保费”转变为“算保额”。 市场的需求就是保障的需求，保障的需求就是保额的需求，保额的需求就是保费的源泉。

“要保费”：业务人员压力大，销售接触比较主观，客户心理感受不佳；

“算保额”：从客户需求出发，是服务而非强势销售，业务员顾虑小，客户易接受，需求分析为成交面谈奠定基础，促成销售顺其自然，水到渠成。

2、保额来自客户需求分析。 激发需求与达成共识的关键。

“如何算保障需求”：立足现实，按照年收入的15-20倍预估；

“如何算保障需求缺口”：现有资产+保障需求-已有保障=保障需求缺口。

保额销售逻辑图 (强调保额)

9 对关爱的人：我们承担责任、实现梦想

相信人寿保险的价值，拥有**足够保额**保证家庭**未来品质**

每人50万是品质

8 每人100万是尊贵

1. 无惧得病后，**五年的收入损失**
2. 不减已知的：**家庭教育、养老**责任
3. 尊贵人生

1 每人30万是基础

2 重疾准备金的金额确定原理：

个人部分：

1. 重疾开支30万~80万不等（客观费用），均值50万；
2. 社保医疗封顶线为16万~25万不等，（社保不足），XX地市仅为20万；
3. 家庭保障体系构建，社保封顶20万，剩下患病自付部分为：

50万（重疾均值）- 20万（XX地市封顶线）= 30万（自付部分）

家庭部分：家庭每个人的基础保额，都需要为30万；

1. 全家三口，每人患病机率72.18%（男主人、女主人、孩子）
2. 夫妻互保为最佳（豁免）

资金不足时，可以考虑家庭保险配置顺序

先大人→后孩子
先男人→后女人
先责任人，再家庭全覆盖

1. 护工费
2. 营养费
3. 误工费
4. 不借钱的尊严



4

人们关注冰山上面，但是冰山下面才是大头！

保额阶梯图脚本

对于健康保障来说，每个人至少匹配30万的基础保额。

因为全国的**社保医疗封顶线**是16万至25万不等，根据**目前重大疾病医疗费用**支出情况来算则为**30万到80万不等**，我们取一个**均值50万**，减去社保报销最高20万，最后**需要自付30万**。三口之家**每个人患重大疾病个概率是72.18%**，先生患重大疾病的概率是72.18%，太太患重大疾病的概率是72.18%，孩子患重大疾病的概率是72.18%。所以**全家人都需要30万保额**，当然我们规划的也是有**先后顺序的，先大人后小孩，先男人后女人，确保家庭经济支柱全覆盖**。

相较于30万的基础，**50万则能带来品质生活**。

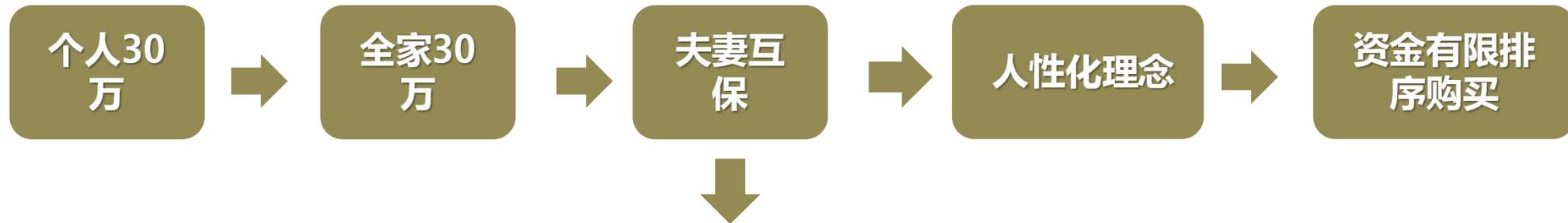
因为除了医疗费用外，生病了吃补品是要的吧，这**就是营养费**，同时康复期间的**护工费**谁出。生病需要家人照料，这个**误工费**谁出呢！当有50万则能从容面面对，**保住了我们自己的尊严**。

当然如果**每个人拥有100万的话，就拥有了尊贵的人生**。

可以实现3到5年不上班，因为我们**不畏任何收入的损失**，也不会因为突然发生的风险而**减轻我们的已知责任**，比如为孩子准备出国留学的教育费用，子女婚假的费用。当我们**无畏任何风险**，依然能享受高品质生活，您认为如何？那么您是准备50万，还是100万呢？



每人30万是基础



保险合同	投保人	被保险人
A保单	先生	太太
B保单	太太	先生
C保单	先生	孩子

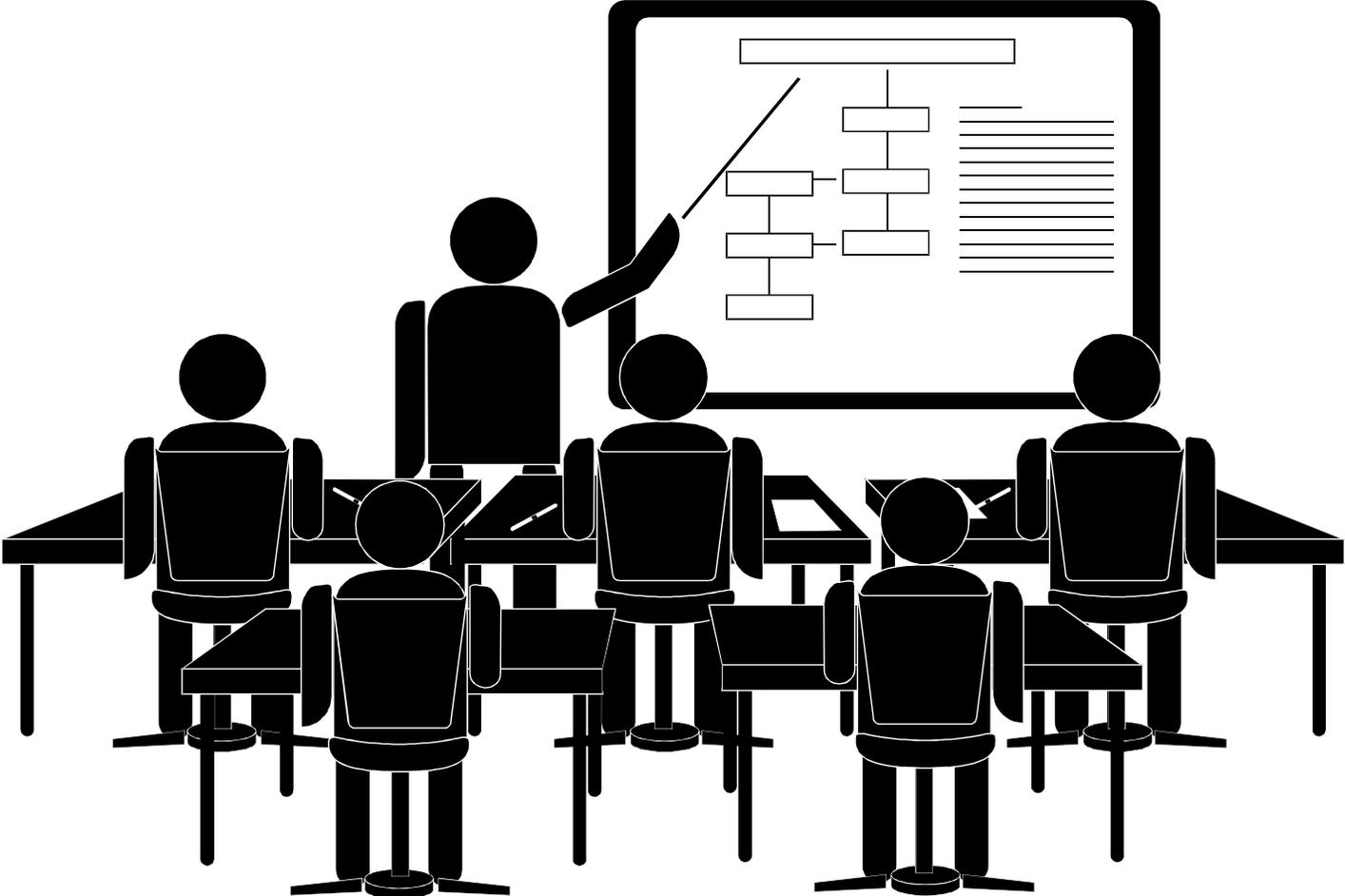
某一家庭，如果男主人不幸罹患重疾，B保单就变成理赔款，A、C保单以后缴费得以豁免，体现了**人性化关怀**。

演练要求

- ◆角色A：销售人员
- ◆角色B：客户
- ◆按脚本逻辑演练
- ◆边画边写边说，认真投入
- ◆每轮演练时间3分钟
- ◆角色互换

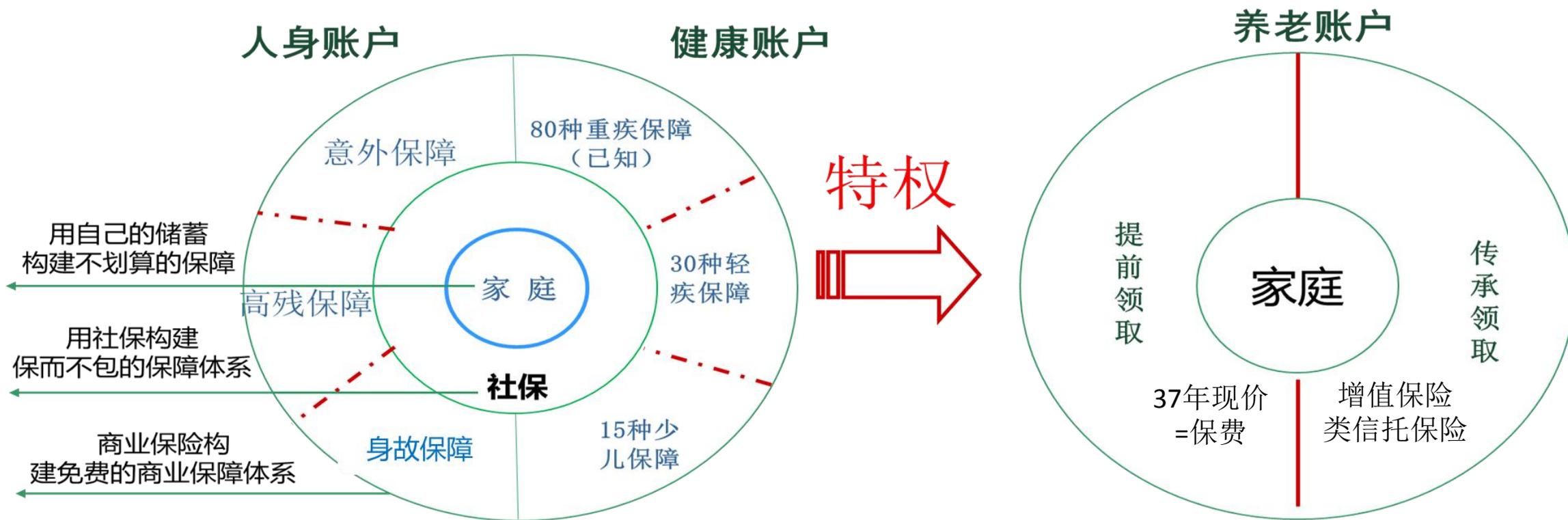
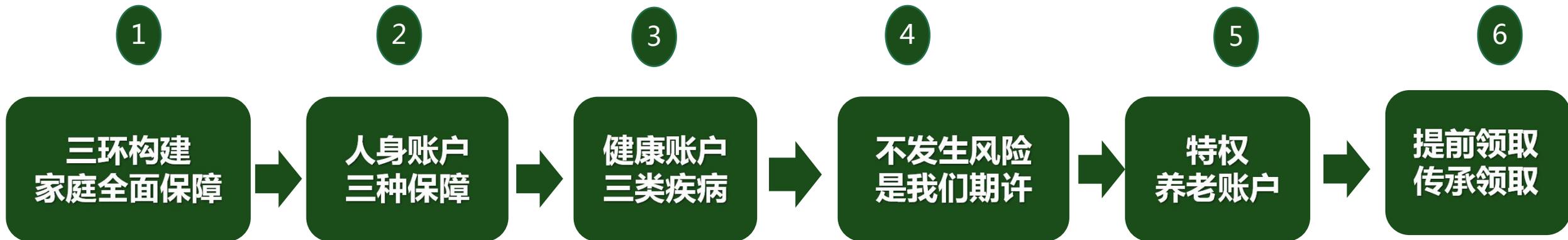


演练点评

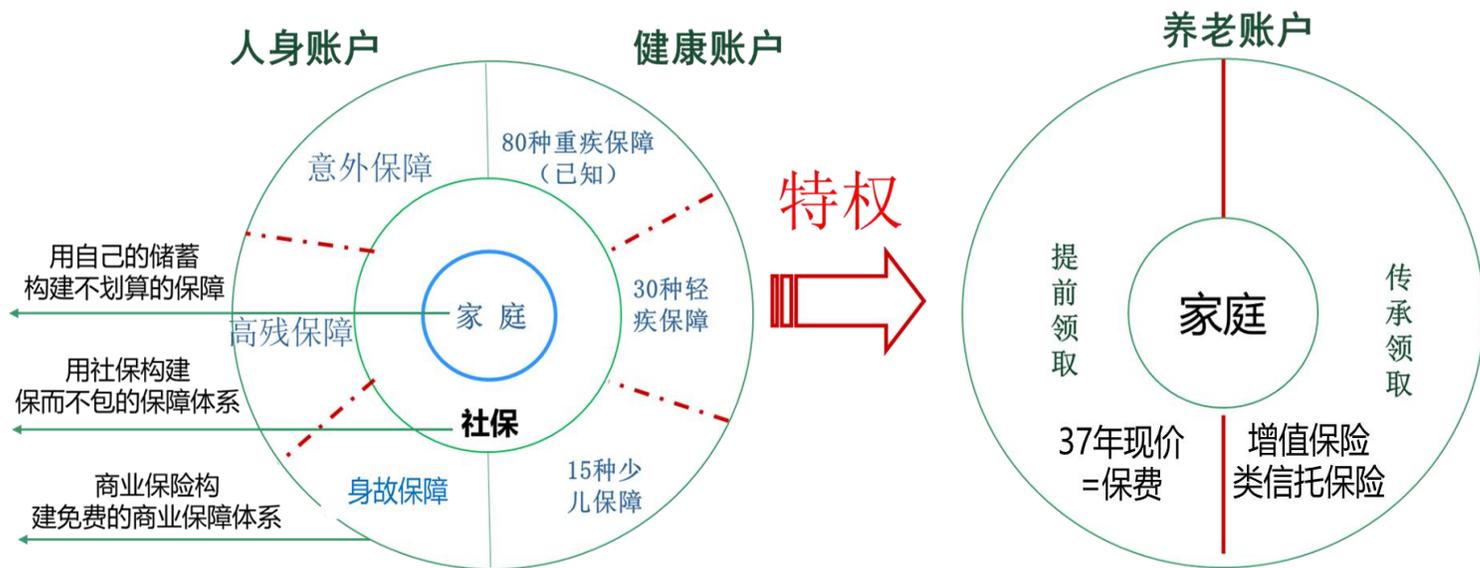


三环二饼图

三环二饼图基础



三环二饼图脚本

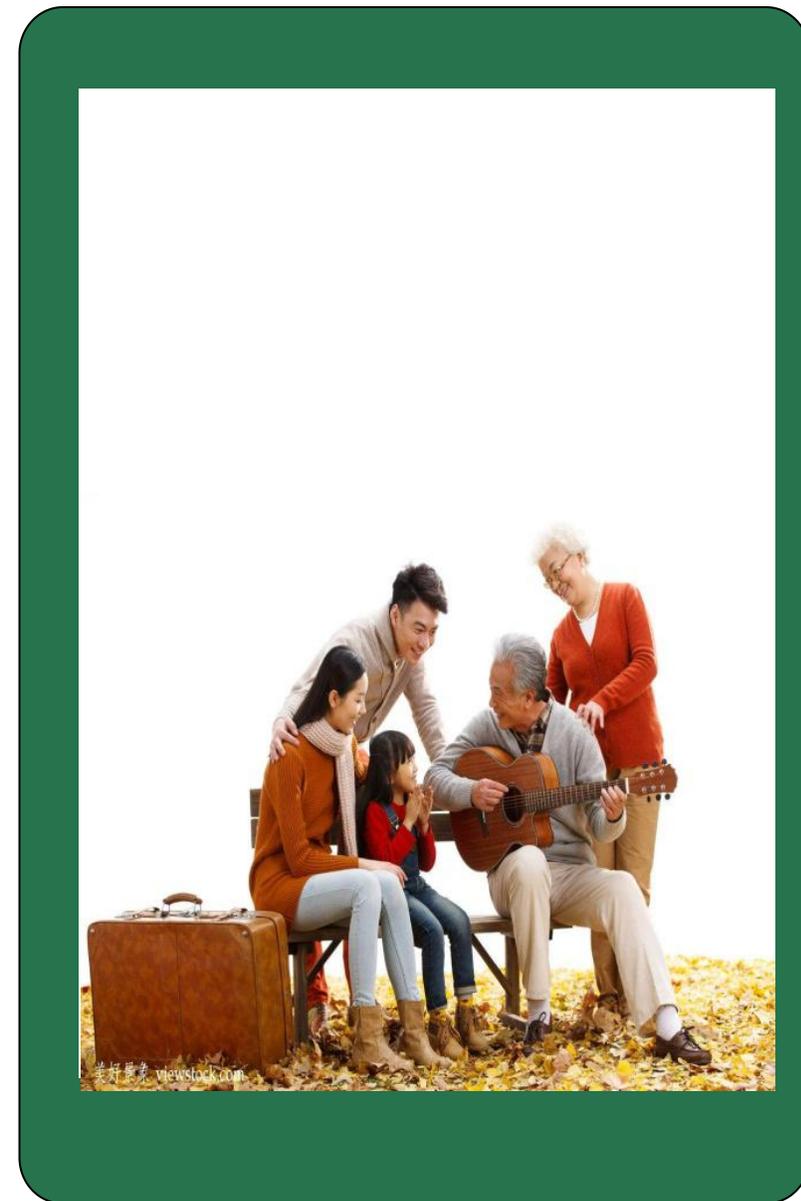


不知道您是否认可，不管您有没有买保险，您都是有保险的，主要看跟谁买；有些人是跟自己买，用家庭的资产构建了一个相对单一、不划算的保障。向您那么聪明，已经给家庭成员购买社保做好初步的保障了，在这边建议您可以在社保保而不包的基础上建立一个全面的保险保障体系。

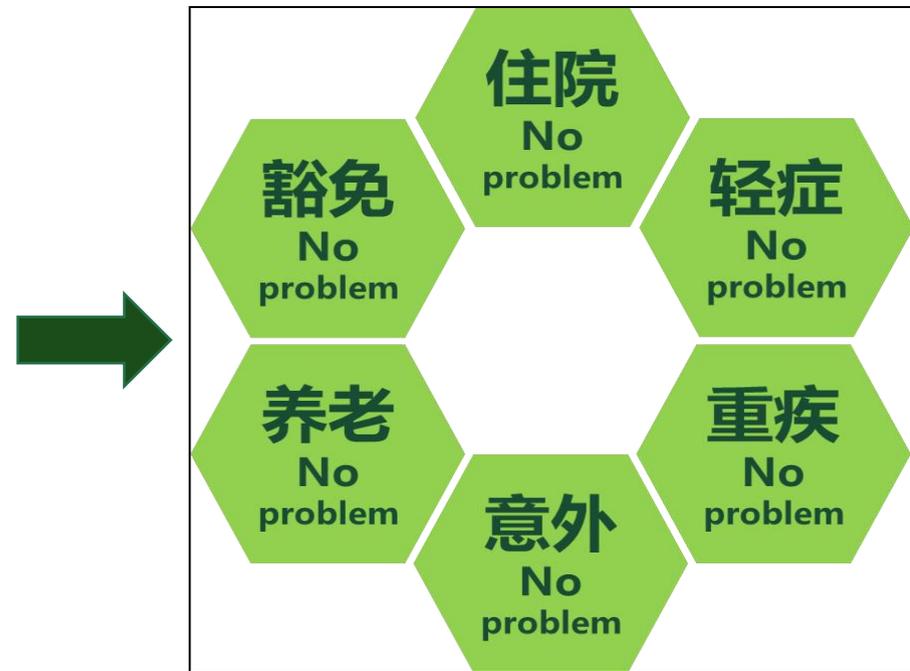
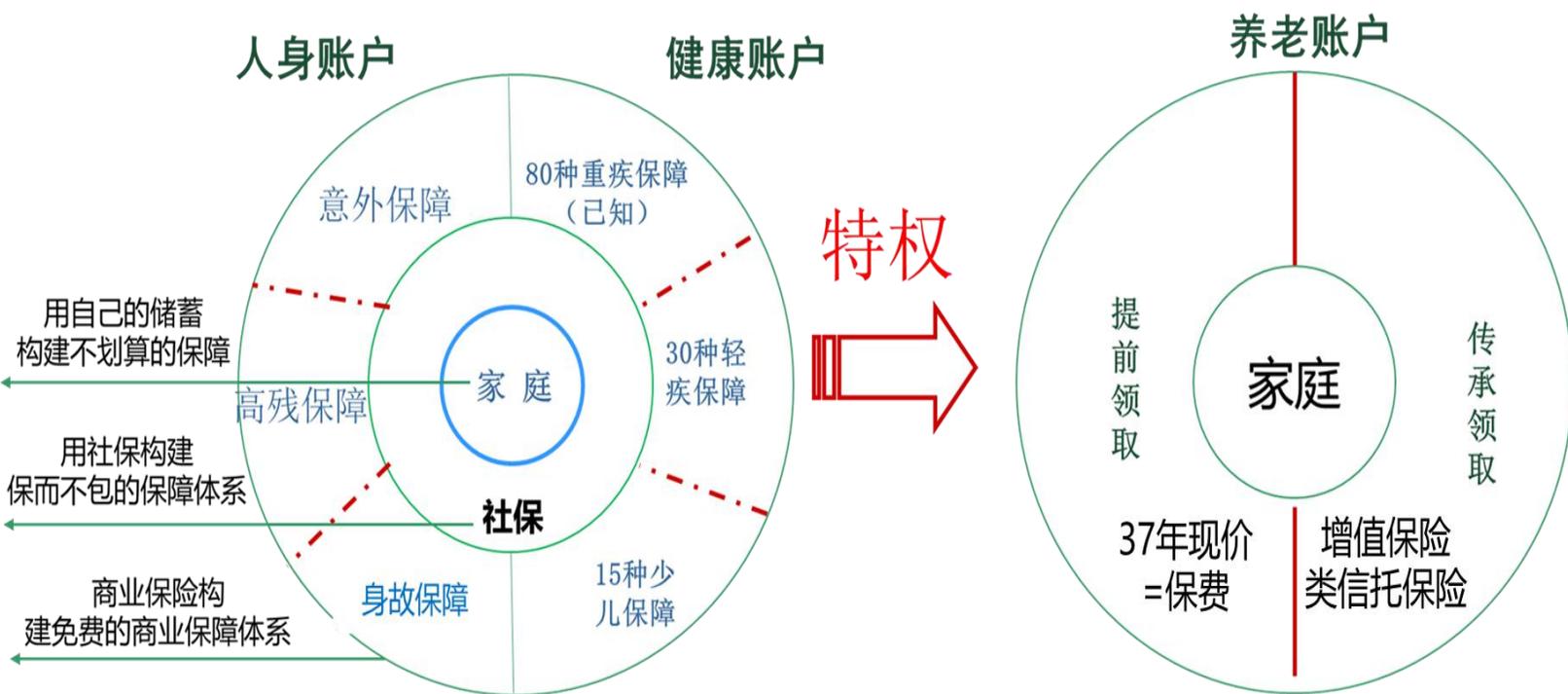
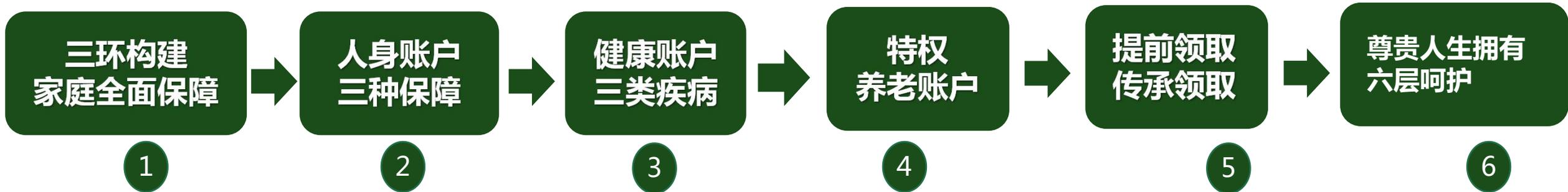
因为商业保障能给我们建立意外、高残以及疾病保障；在此之上，中国人寿作为副部级央企还给您一个专属养老特权，给予您一个养老账户；无事的时候可以选择一次性领取但更为建议您能将这个养老账户作为爱和责任传承给下一代。

所以家庭储蓄建立的保障是不划算的，社保建立的是不全面的保障，但是商业保险就能够为我们建立免费全面的保障。只有社保为基础、商保做补充才能建立家庭最牢固的防护墙。

尊贵人生=拥有六层呵护



三环二饼图逻辑流程



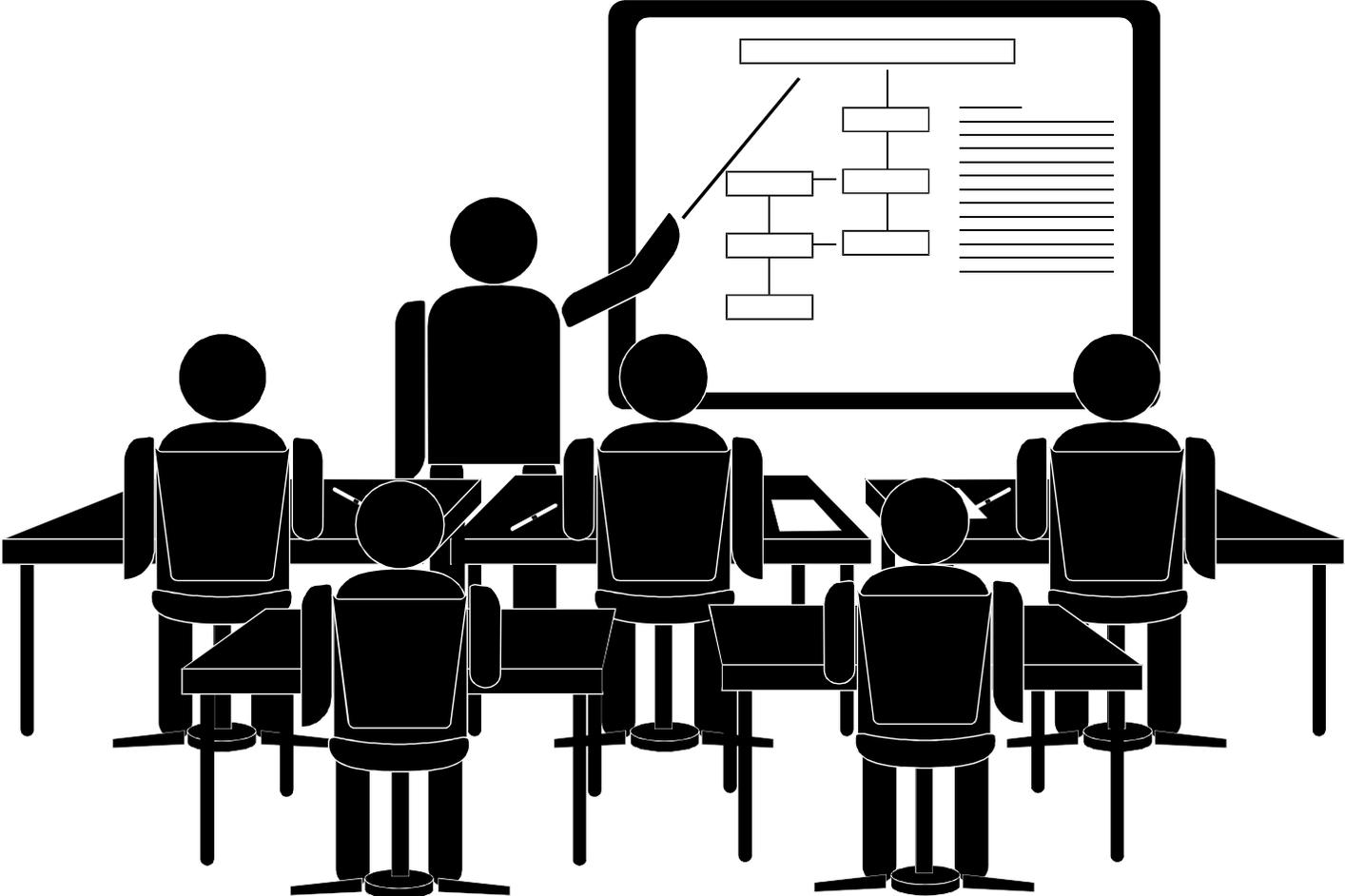
尊贵人生 = 拥有六层呵护

三环二饼图演练

- ◆角色A：销售人员
- ◆角色B：客户
- ◆按脚本逻辑演练
- ◆边画边写边说，认真投入
- ◆每轮演练时间3分钟
- ◆角色互换



演练点评



T形图

-----国寿大健康 “全保计划”

T形图讲方案

T形图讲方案

① 27元/天



②

430万保障

15.9万倍杠杆

④

促成

健康保障

80种重疾保障金每年最高**130万**，**癌症最高230万**

30种特定疾病保障金每年最高**106万**

医疗保障

1万以内90%住院医疗报销，

自费药 1万以上100%报销)，**最高每年100万**

自费项目 治疗地点、治疗方式不设限

住院补贴

因**意外**导致的住院，**每天200元**，**保险期间最高20万**。

因**癌症**导致的住院**每天200元**，**每年最高5万元**。

意外保障：自驾车、公务车、客运交通导致的身故，**给付130万**；**飞机身故，给付230万**。

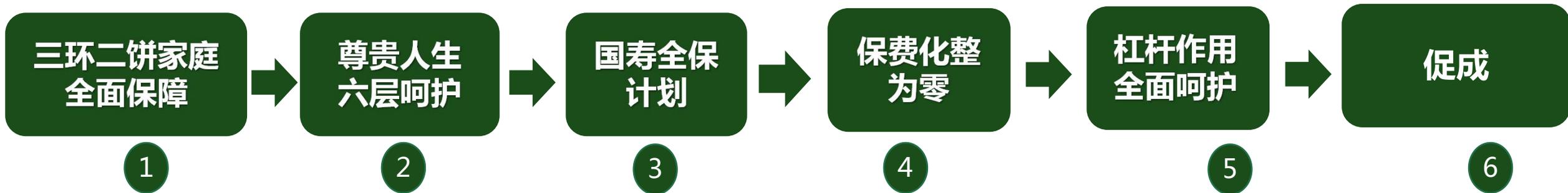
③

促成逻辑

- ①生病了，社保不能报的，**保险公司承担**
- ②生重病了，社保不能报的，**保险公司承担，还先给钱去看病**
- ③意外了，社保报销繁琐，甚至不能报销，**保险公司承担**
- ④意外身故了，社保几乎不给钱，**保险公司，上百万的给予**

⑤父母不会四处奔劳凑钱 爱人不会每日憔悴 孩子不会被迫改变教育
国寿全保障计划，一份保单，保三代人的（钱、精力、教育、债务）

T形图逻辑流程



①

27元/天



②

430万保障

15.9万倍杠杆

④

促成

健康保障

80种重疾保障金每年最高**130万**，**癌症最高230万**
30种特定疾病保障金每年最高**106万**

医疗保障

1万以内90%住院医疗报销，

自费药 (1万以上100%报销)，**最高每年100万**

自费项目 治疗地点、治疗方式不设限

住院补贴

因**意外**导致的住院，**每天200元**，**保险期间最高20万**。

因**癌症**导致的住院**每天200元**，**每年最高5万元**。

意外保障：自驾车、公务车、客运交通导致的身故，**给付130万**；**飞机身故，给付230万**。

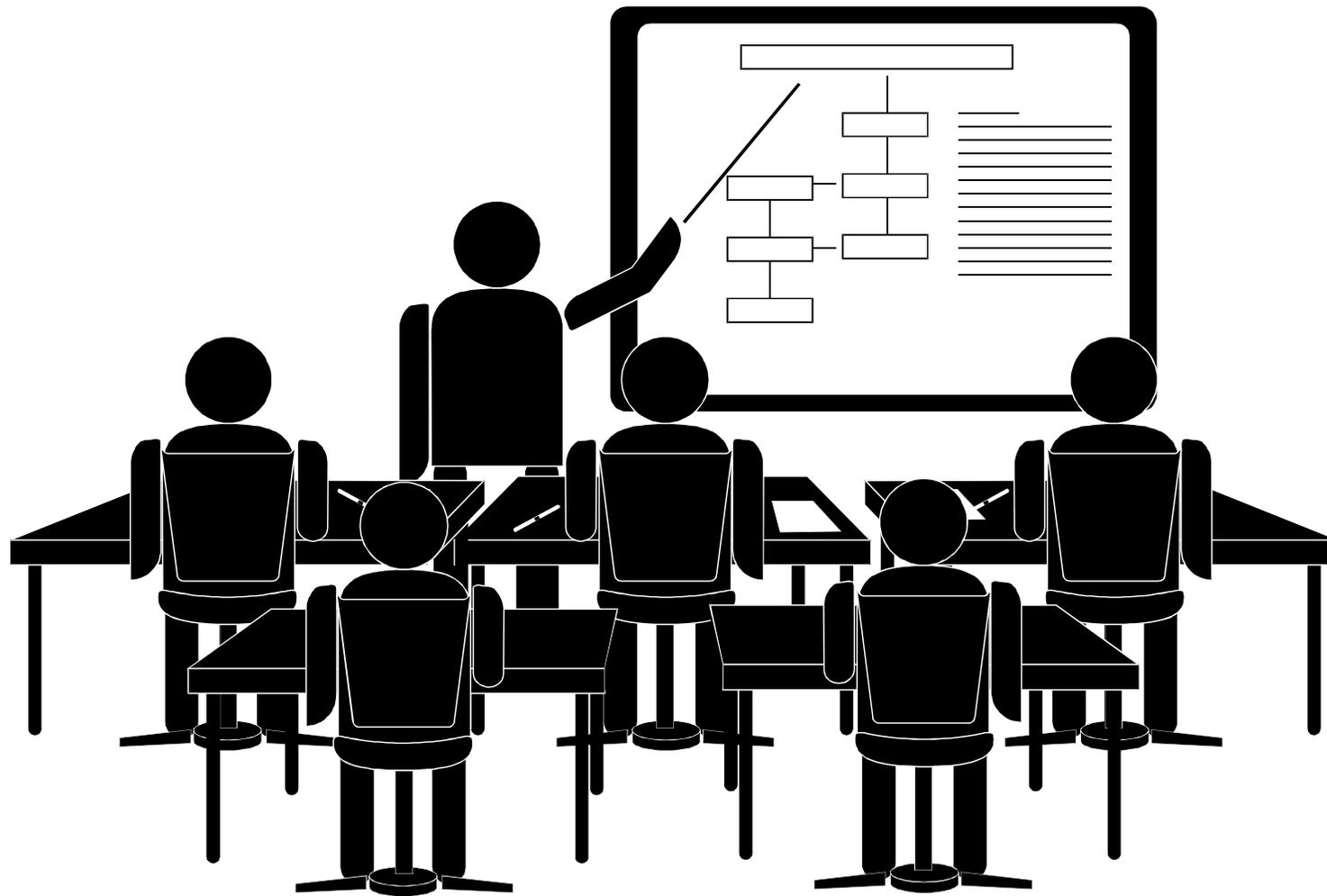
③

演练要求

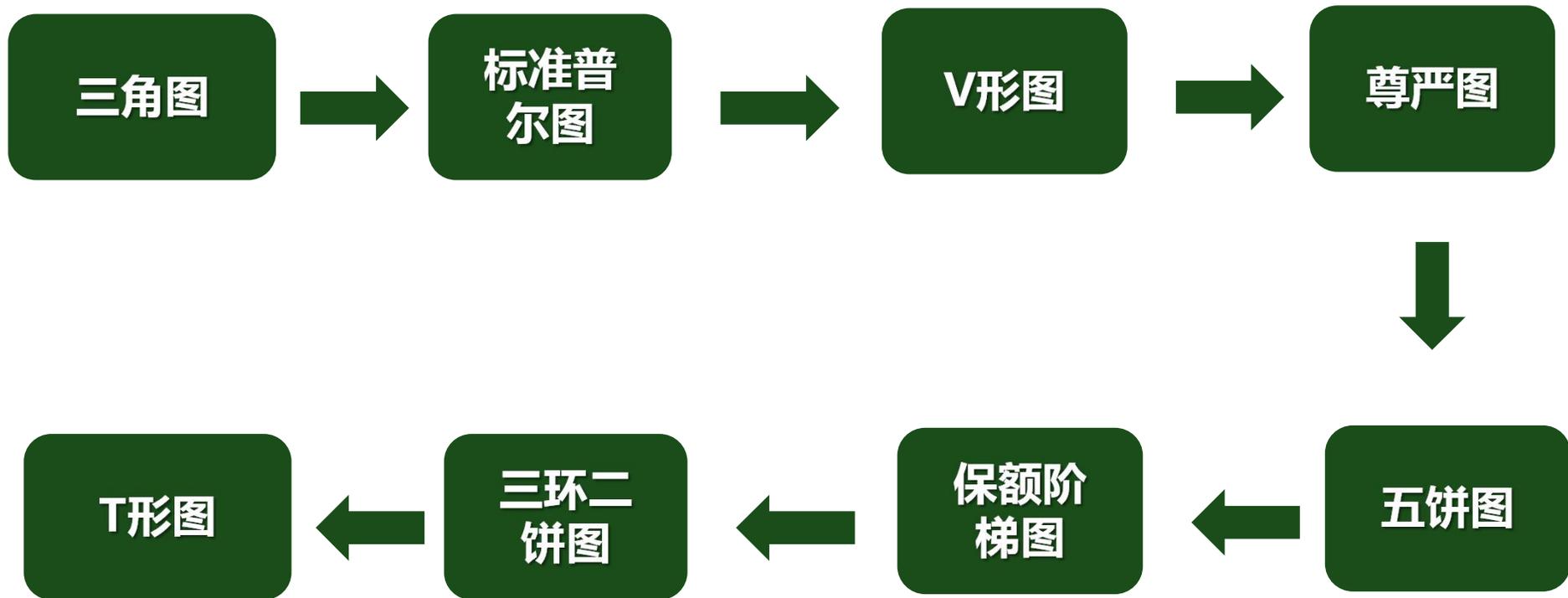
- ◆角色A：销售人员
- ◆角色B：客户
- ◆按脚本逻辑演练
- ◆边画边写边说，认真投入
- ◆每轮演练时间3分钟
- ◆角色互换



演练点评



课程回顾





专业引领
成就梦想



谢 谢