

资产安全

- ◆ xxxx能让您的资金得到安全的保障，就像为资金建立了安保系统：
- ◆ 第一是收益保障，这款产品收益固定，不因银行降息股市下跌而影响您的收益；
- ◆ 第二是权益保障，能让您的生意资金与个人资金安全分离，让您实现专款专用；
- ◆ 第三是法律保障，法律规定保险公司不能解散，您可以放心地进行长期投资规划。
- ◆ 所以一直以来，保险理财被誉为全球公认的财富保全最佳方案，xxxx是您稳健投资的绝佳选择！

意义功用

◆ 养老

- ◆ 客户需求点：老龄化社会的需求，客户养老刚性需求
- ◆ 话术：张总，您看中国老龄化问题越来越严重，未来我们靠谁养老呢？靠子女？靠政府？只有靠我们自己，我们要为未来的自己准备一笔数目明确的、贴有法律标签的专属养老金，xxxx就是我们公司推出的一款至尊养老保险：



意义功用

◆ 子女教育

- ◆ 客户需求点：子女教育问题和婚嫁问题
- ◆ 话术：张总，您看你孩子20年后结婚要买房、买车，到时候都是大笔的钱，而且那些钱肯定不是那个时候才挣的，一定是现在就开始交的。我们公司的XXX就是一款专属的少儿险，只要现在购买：



意义功用

◆ 财富传承

- ◆ 客户需求点：有资金掌控权，想拥有保单专属权益，能留一笔大资金传承。
- ◆ 话术：张总，拥有xxx，您就拥有了保单专属掌控权！对比传统保单，返还资金进入鑫账户后，投保人可灵活掌控一切账户资金！所以说，它确保了您的专属权益，给谁买，您都获益！如果您现在购买：
- ◆ 通过财富翻倍增值和合法的税务规划，能完美地帮您实现财富传承的愿望！



保险，没钱

有钱没钱是相对的，你今天可以跟我说没钱，将来老了给谁说没钱？现在能交就交点，现在多交点，将来就轻松点，再说又不是买房动不动几十万、上百万，这个产品1万能交，2万也能交，20年后就是20万，20年后一下拿出20万很难，但是现在1年交2万，觉不着就给自己留了20万。你看投保人写你可以吗？

交得太多了，年年买年年买

银行里的钱要不要年年交？有的人不仅年年交，还会月月交！而且交得越多越好，为什么？不就是希望将来老了、病了、孩子读书、买车买房.....有钱用吗？有钱就会不难为，有钱就会有底气。保险账户里的钱就是你的钱，就是用来解决你人生当中将来这些问题的。

交得多领得多，谁还嫌家里的钱交得多啊？多了不羡慕，少了不嫌弃。是交钱又不是花钱；是给自己交钱，又不是给别人交钱。

回家商量商量

商量啥呢？你交钱你做主。你可以先交进来再回家商量。如果同意交，你看你已经享受了保障和收益。如果不同意，我把保费一分不少退给你，你又没有损失，还免费享受了10天的保障，你看是先交2万还是交3万？

交5万要商量，那交4万呢？3万呢？2万呢？要不然把不商量的1万先交进来，20年后就是20万，你爱人夸你都来不及！你看住址写哪里？（你看受益人写谁？）

20年，时间太长了

不管把钱交银行还是交哪里，只要交进去，就开始用时间赚钱了，时间越长，收益越高！交钱不也得一年一年交吗？

20年后你**岁，可以当养老；你孩子**岁，也可以用作创业金。今天不交，将来钱从哪儿来？如果不强制交，还像以前那样随随便便交，你觉得能交下钱吗？

小钱交进去，大钱领出来；领钱交进去，整钱取出来。你看100万养老金够吗？

20年后钱也不值钱了

如果20年后钱不值钱，请相信放哪儿都不值钱。

正因为20年后钱不值钱，我们今天才要交下更多的钱，因为钱多总比钱少强，钱少总比没有强对吧？你看你未来希望留下100万养老金还是200万呢？

不如做生意合适

你这样讲我也能理解，请问做生意挣钱为了啥？不都是希望将来过得更好吗？现在的生意好做吗？你做生意你比我更清楚，现在大环境都不是太好，你现在的生意好我相信，能好多少年呢？谁也不知道对吧？趁着生意好的时候给自己的将来多准备点不好吗？你看先交8万还是10万？

保险就像战士上战场时多个防弹衣，生意场上多个保护。要想立于不败之地，就要未雨绸缪。有准备不一定成功，没有准备一定失败。你看用你的名字交还是用孩子的名字交？

相信的力量

- 如果20年前你买的800元/平米的房子,在卖方合同上注明现在能翻五倍值4000元/平米,估计人人都会买.
- 就是因为100位从售楼处经过感兴趣的人之中:
- 有40人认为自己不需要放弃了;
- 有30人宁愿放在银行图个安全放弃了
- 有15人担心亏本放弃了;
- 有10人等等再说放弃了
- 有3人担心还款压力大放弃了;
- 有2人最终出手

找10个客户

做2张5万的单子

过月薪2万的日子