

# 寿险营销岗前培训大纲



中国太平洋保险公司(寿险)

北 京 分 公 司

# 寿险营销岗前培训大纲

中国太平洋保险公司(寿险)北京分公司

## 编写说明

寿险营销基础培训包括新人岗前培训、衔接式教育和转正培训三个层次,是营销员学习寿险知识的起始阶段。基础培训的成败,直接关系到公司营销队伍的持续、稳定发展及营销员个人的成长和自我超越。有鉴于此,中国太平洋保险公司北京分公司(寿险)培训部通过总结自己成功的经验,在各方面的大力协助下,编写了《寿险营销基础培训教材》和《寿险营销岗前培训大纲》,用于规范寿险营销基础培训。在这套教学资料内容和形式的设计方面,我们主要考虑了以下几点:

1. 基础培训必须切实针对营销员在岗前新人、衔接式教育和转正三个不同阶段的特点。我们面对的新人可能对保险的相关知识一无所知,其不可能在较短时间里面面俱到地掌握繁复的寿险理论。这就对岗前培训的内容设计提出了很高的要求。我们教授给新人的,一方面必须覆盖其日后展业所需要的全部最基本的知识,另一方面又必须以一种生动和深入浅出的形式给出,这两点构成了编写这套教学资料的基本要求,与国内其他同类教材相比,也更为鲜明地体现了新人培训的特点。在其他两个阶段,培训的内容则侧重于营销技巧的训练和个人生涯规划的设计,这些内容在书中都给予了较详尽的说明,从而使这本教材展示了基础培训的全貌。

2. 培训不同于学校中的正规教学,学员的学习能力千差万别。与此相对应的,岗前培训必须尽可能促成学员的当堂理解。《寿险营销岗前培训大纲》的编写便是出于这种考虑。它使新人在学习过程中,经历老师讲授、浏览教材、记录笔记、作复习题四个吸收过程,从而充分保证了新人对这些最基本、也是最重要的知识的吸收。

3. 教材必须严谨,但严谨不等于死板。心态的培养和激励必须在教材中得以体现。为此我们在《寿险营销基础培训教材》中专门安排了营销精神一章;在《寿险营销岗前培训大纲》中的页边空白处,选取了大量的营销语丝。这么做一方面使笔记和练习不再成为一种负担,另一方面也使知识的学习和良好心态的养成融为一体,从而使培训教学提升到新的高度。在大纲的最后,我们针对新人学习容易遇到的问题选编了几篇优秀的文章,供新人借鉴。

总之,在编写这套教学资料的过程中,我们在借鉴、吸取外界有益经验的同时,针对我们保险市场发展过程中所面临的特有问题,力争给出解决的途径。当然,由于我们的水平有限,疏漏之处在所难免,敬请广大同仁批评指正。

编者

1998年3月

# 第一章 营销精神

## 第一节 寿险事业——前途无量

### 一、寿险是一个关爱生命的事业

---

---

---

### 二、寿险是个大有可为的事业

#### 1. 我国寿险市场潜力巨大

---

---

---

#### 2. 我国具有开发寿险市场的有利条件

---

---

---

## 第二节 太平洋保险公司——您正确的选择

### 一、认识我们的公司

---

\* \* \* \* \*

★ 保险是家庭幸福的分期付款。

## 二、到公司后个人有很大发展

### 1. 收入

---

### 2. 成就

---

### 3. 素质

#### (1) 知识修养

---

#### (2) 仪表及行为规范

---

## 第三节 挑战自我,走向成功

### 一、成功营销员需具备的两种素质

#### 1. 感悟的能力

---

#### 2. 自我鞭策力

---

### 二、成功营销员应具备的能力

#### 1. 心理上的能力

##### (1) 爱心

---

##### (2) 信心

---

---

\*

\*

\*

\*

\*

★ 人生就像一块石头,你要把它刻成天使或者魔鬼,悉听尊便。

2



二、\_\_\_\_\_ 经中国人民银行批准,中国太平洋保险公司诞生了,总部设在  
\_\_\_\_\_。这是第一家全国性的\_\_\_\_\_商业保险公司,目前,其注  
册资本为\_\_\_\_\_亿元人民币。

三、太平洋保险公司的宗旨为:\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_。

四、我国具有开发寿险市场的有利条件:

首先,\_\_\_\_\_;

其次,\_\_\_\_\_;

再次,\_\_\_\_\_。

五、来到太平洋保险公司,保险将在\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_三方面给予大家很大的发展。

六、要想成为一名成功的营销员,必须具备\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_两种  
特质,同时在\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_三方商具有一  
定的能力。

七、心理上的能力就是要具备\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_这“三心”。

\* \* \* \* \*

★ 营销员没有所谓的先天资质,只有靠自己去创造、塑造!

## 第二章 寿险基础理论

### 第一节 保险入门

#### 一、风险

##### 1. 风险的定义

###### (1) 风险的概念

---

---

---

###### (2) 风险的性质

---

---

---

##### 2. 风险的分类

###### (1) 按风险的潜在损失形态分类

---

---

###### (2) 按风险的性质分类

---

---

\* \* \* \* \*

★ 人生在世,如海上行舟,有风和日丽,有惊涛骇浪,我们不能掌握天气,却可以准备救生艇。



(3)按产生风险的原因分类

(4)按损失的原因分类

(5)按风险的范围分类

3. 对付风险的方法

4. 可保风险的条件

## 二、保险

1. 保险的本质

(1)保险的定义

\*

\*

\*

\*

\*

★ 人性中最根深蒂固的本性是想获得赞赏。

## (2) 保险的特征

---

---

## 2. 保险的原理

---

---

---

## 3. 保险的分类

### (1) 按保险标的的不同分类

---

---

### (2) 根据实施形式的不同分类

---

---

### (3) 根据业务承保方式的不同分类

---

---

### (4) 根据是否盈利的标准分类

---

---

\*

\*

\*

\*

\*

★ 风险就像空气一样,你可能看不见它,但它无处不在。

### 三、保险的产生与发展

#### 1. 保险的产生

#### 2. 我国人身保险的现状与发展

##### (1) 中国寿险业的现状

##### (2) 我国寿险市场的潜力

## 第二节 人身保险基础知识

### 一、人身保险的概念

### 二、人身保险的特征

#### 1. 人身保险事故的特点

\* \* \* \* \*

★ 世上没有所谓的失败,只有放弃才叫做失败。

## 2. 人身保险业务的特点

---

---

---

## 3. 人身保险和社会保险的比较

---

---

---

## 4. 人身保险与储蓄的比较

---

---

## 三、人身保险的分类

### 1. 按保障内容分类

---

---

### 2. 按保险期限分类

---

---

### 3. 按投保方式分类

---

---

\*

\*

\*

\*

\*

★ 要想使别人相信,你先得自己相信。

#### 4. 人寿保险的种类

##### (1)按保险事故划分

---

---

##### (2)按被保险人的风险程度划分

---

---

#### 四、人寿保险的常用条款

##### 1. 不可争条款

---

---

##### 2. 宽限期条款

---

---

##### 3. 复效条款

---

---

##### 4. 自杀条款

---

---

\* \* \* \* \*

★ 销售保险,犹如一场谈判,只是这场谈判,是一场不会流血的战争;能化敌为友的,才是真正的高手。

## 5. 误报年龄条款

---

---

---

## 6. 不丧失价值条款

---

---

---

## 五、人身保险中几个应特别予以注意的问题

### 1. 保险金额的确定

---

---

### 2. 保险金的给付

---

---

---

### 3. 人身保险的可保利益

---

---

---

\*

\*

\*

\*

\*

★ 善于掌握自己时间的人,是真正伟大的人。

### 第三节 保险法基础知识

#### 一、保险法概述

##### 1. 保险法的概念

---

---

---

##### 2.《中华人民共和国保险法》的颁布

---

---

---

#### 二、人身保险合同

##### 1. 人身保险合同的定义

---

---

---

##### 2. 人身保险合同的特征

---

---

---

##### 3. 人身保险合同的主体、客体和内容

###### (1)人身保险合同的主体

---

---

---

\*                    \*                    \*                    \*                    \*

★ 有人牺牲,才有人享受。年轻时牺牲,年老才能享受。保险集合了大多数人现在的小牺牲,换取未来的保障。

(2)人身保险合同的客体

(3)人身保险合同的内容

4. 人身保险合同的订立、变更、履行和终止

(1)人身保险合同的订立

(2)人身保险合同的变更

(3)人身保险合同的履行和终止

三、保险代理人的职业道德

1. 保险行业鲜明的行业特点要求保险代理人必须遵守职业道德

\* \* \* \* \*

★ 在时间的大钟上,只有两个字——现在。



2. 坚持为客户服务是保险代理人职业道德的根本宗旨

---

---

---

---

---

3. 严守信用是保险代理人应严根服行的道德责任

---

---

---

---

---

4. 保险代理人职业道德守则基本内容

---

---

---

---

---

---

---

---

---

\* \* \* \* \*

★ 乐观的人在拒绝中发现机会,悲观的人在机会中看到拒绝。