

怎么跟股票客户说年金险...针对不同类型的客户,如何和沟通分红险的理念,特别是高端的大客户,他们一般情况下是不缺少钱的,如何让他们-股识吧

一、股票诈骗 什么罪？

诈骗罪。

没收、罚款，然后是1-3年的刑罚。

诈骗罪的最高刑罚可以到无期

二、每天在网点面对都是取钱的客户，我不知道该怎么开口和他介绍保险理财产品？

哈哈，我也要成为一个保险推销员了，你这问题我早就想过，首先你得具有专业知识，就是说你得懂，然后你所对别人说的那些话你首先你得明白，再然后让别人很容易的去明白你所说的内容。

这应该是很重要的。

再有就是你应该具备被很多人拒绝的承受能力，再有你应该很有亲和力，让别人觉得你很真诚，愿意听你说万事开头难，时间长了就好了，推销员是一个很锻炼人的工作，你干的时间长了你的脸皮也就厚了，能力也就强了。

三、如何简单的跟客户讲期货的风险

期货本质是管理风险的，本身不是风险，这个要讲清楚。

风险点多的很，合约流动性风险、交易风险、宏观经济风险、政策风险、。

。

。

不过要跟客户最想知道的，估计也就是杠杆风险了，这是期货与股票、基金等其他投资工具的主要区别。

简单说，就是以小博大，挣了加倍挣，赔了也加倍的赔。

四、如何跟客户说保险

呵呵，让你的客户主动来找你吧，你可以开展网上展业啊。

您可以到“成功保险网”上注册免费的网上保险门店，在网上卖保险，更加轻松，也更容易签到单，网上还有免费的培训基地，解决保险新手在营销过程中遇到的各种问题，希望能帮到您！

五、每天在网点面对都是取钱的客户，我不知道该怎么开口和他介绍保险理财产品？

新人？现在取钱是不是取号排队？还没轮到的顾客是不是坐在凳子等着？他们闷不闷？拿上你的资料 and 名片，开口先说什么？自我介绍要不要？名片要不要递上？你可以把名片递上的环节放自我介绍时递上，也可以放在结束走人的时候。

因为银保的产品都是短期的分红型产品多，而且在客户取钱完就离开的情况下做宣传，我个人认为可以直接把产品简要明了的阐述清楚（我办理这种保险要存多少钱？存多少年？到期能得多少钱？和存银行相比有什么利弊？到期领钱手续如何？）就这几个问题，其实可以把几份宣传单同时递给几个客户，这样你的宣传就可以在同一时间一对多的进行了，这样的好处是只要有人提出疑问，你就可以借势深入宣传，同时可以试探留下对方联系方式，不给也没问题，名片递上顺便说要办理保险记得找我，把自己的名字再次重申，让客户加深印象。

六、针对不同类型的客户,如何和沟通分红险的理念,特别是高端的大客户,他们一般情况下是不缺少钱的,如何让他们

首先是看他的需求点，再有就是将分红险的价值简要阐述，关键是带来的附加值要重点说明

七、保险公司的分红要怎么跟客户说？

首先每家保险公司每年都会公布分红报告的！难道你们公司没有嘛！如果是新公司

确实不好讲，但是如果是老公司就好讲了，比如说新华保险，中国保险行业第一家推出分红保险的公司，新华保险的分红也是有目共睹的！

参考文档

[下载：怎么跟股票客户说年金险.pdf](#)

[《股票复牌第二次临停多久》](#)

[《债券持有多久变股票》](#)

[《公司上市多久股东的股票可以交易》](#)

[《混合性股票提现要多久到账》](#)

[《股票开户一般多久到账》](#)

[下载：怎么跟股票客户说年金险.doc](#)

[更多关于《怎么跟股票客户说年金险》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/subject/12544318.html>