

2024 年保险行业每日工作汇报

第 1 篇：保险行业的每日一招集锦

每日一招集锦

每日一招：为什么有那么多人会非常执着的去买彩票呢？我们每个人都希望自己时常好运气，希望一些不好的事情或者意外都远离自己，其实这恰恰说明了我们潜在的危机意识，只是我们没有意识到而已，您觉得呢？那如果这样的一款产品又不会耽误您太多时间，也不回影响到您生活，更会带给您多一份保障，您一定不会错过吧？

每日一招：人一辈子生老病死，一万种风险中总怕遇上个万一，咱不能买份疾病险等遇到意外事故时要求人家理赔，也不能买份意外险在生病后让人家给报销是吧？这就是为什么您会发现许多人都不仅一两份保险而总是拥有很多份保险的原因了。

每日一招：先生，您事业有成，想必着装一定很有品位。给您打个比方，您从衬衣到西装，从领带到皮鞋都是名牌，不仅有型还非常保暖，但如果您恰巧忘记穿外在，冬天一定非常寒冷。袜子虽小，但保护我们的功能可不小。这就像我现在给您推荐的安享太平/吉祥安康一下样，为您的意外、疾病保驾护航。

每日一招：现代生活节奏非常快，压力又大，每天的报纸新

闻都有关于交通事故、重大疾病的报道。所以现代人的保障观念越来越强了，都希望早一点把保障完善。我们有很多客户主动向亲朋好友介绍我们这款保障计划，这两天主动要求办理的客户特别多。

每日一招：C：我有社会养老保险。T：这是不够的，我相信您一定希望您的家庭生活水平永远不停的进步。比如说，您家里目前使用 25 寸彩电，您总部愿意有一天再回头使用十几寸的黑白电视机吧？每日一招：C："我要考虑一下"。T：很明显的，你不会花时间考虑这个产品，除非你对我们的产品真的感兴趣，对吗？我的意思是：你告诉我要考虑一下，该不会是只为了躲开我吧？因此我可以假设你真的会考虑一下这个事情，对吗？可不可以让我了解一下，你要考虑一下的到底是什么呢？是产品品质，还是售后服务，还是我刚才到底漏讲了什么？老实说会不会因为钱的问题呢？

每日一招：C：我不想把钱摆在保险单上。T：人们迟早要支付保险费，差别只在于您愿意今天有零用钱来支付保险费，拥有日后的生活保险，还是有一天您的家以大笔的数目来支付生活上的庞大支出。

每日一招：C：我要再考虑一下。T：当我们看报时，一定会发现，每天都有那么多丧事新闻。我们打个赌，你相不相信，这些人在离开人世之前一定要有许多事情尚待考虑而未作决定，但

是如今他们想做决定时，一切已经太晚。

每日一招：C：现在我负担不起。T：刚才我们仔细的讨论了全部计划的内容，您也就家庭需要的最低保障作了决定。若您觉得保费过高，我们可以将部分的保障降低，您觉得哪一部分保障可以暂时降低？

每日一招：C：我的收入可以让他们有好的生活。T：您的事业非常成功，实在不简单！但是如果没有您的管理，日后谁来经营呢？今天投保也就是保证在发生任何情况时，您的家人都有足够的钱来聘请适当的人员来管理经营您的事业。

每日一招：C：我们负担不起。T：您只是觉得付不起保费，并非不愿意拥有。为了维持家庭，您太太的收入占了家庭收入的三分之一，针对这点她就需要保险。就如同您夫人在您的保单里是受益人一样。现在让我们看看每月家庭支出，看看是否可以有些钱来买保险。

每日一招：C：我要买房子，不要保险。T：请问您想长期拥有自己的房子吗？保险是您的家人在您发生意外时，仍然可以拥有属于自己的房屋的最简单的方法。比如说，保险犹如一道墙，任何人未经您的允许都无法进入，不论任何情况，不论您再或者不在，每个拥有房子的人都需要保险。

每日一招：C：我等下个月再买。T：我会乐于等待，但是在您投保之前发生意外，那由谁来付清银行贷款的余额？如在

贷款书上由您太太的共同签字，这意味着这笔还贷负担落在她的肩上。其实，您只需要多付一个月的保费，就可以出去这项顾虑，何须等到下个月呢？

每日一招：C：买保险划不来，钱被保险公司赚去了。T：请问保险公司不赚钱，您敢投保吗？如果您知道一家公司几天会倒闭，您是否买它的产品？因为您一定会担心产品的质量和服务。保险公司不赚钱，那么经营一定有问题。这不但会影响服务品质，还会减少保户的预期收益，使保户利益受损。

每日一招：C：以前没有保险都过了，现在不买也一样过。T：现在绝大部分家庭都是三口之家，每个家庭都买房子，再加上日常的生活开支，小孩上学，很多事情需要钱来解决。如果遇到困难，恐怕连兄弟姐妹都爱莫能助。至于现在物价逐年上涨、费用增加、赚钱不易，若是家里有万一急用一笔钱如何是好。保险是个很好的保障，只要大家投资一点到保险上，日后，就没有后顾之忧。社会问题自然可少一些，您说是吗？

每日一招：C：社会公债是较好的投资。T：请问过去五年您存了多少钱？这样您将会明白两件事。第一，定期定量的储蓄是困难的；第二，市场的变动。“好的投资”所代表的意义是买的时候价低，卖的时候价高，而不需要像投资专家那样追踪记录。先让我们谈如何保证您家庭不必为日后生活费忧虑烦恼，这才是首要的，然后再谈买公债。

每日一招：C：存那么多钱在保险上是不值得的。T：假如你看见地上有一张 10 元的钞票，你不会因为这不是一张 20 元的钞票而不理睬吧？同样的道理，现在从基本的退休计划开始，等收入增加时，我们可以逐渐增加。

每日一招：C：我还要等一段时间；T：我很高兴您明智决定投保，从而获得保险在税务上的有待。若您立刻及那个这个保障计划付诸实施，在本年度内您就可以获得减税和收益。

每日一招：C：我参加了社会保险。T：社会保险只是您在退休以后，使您得到勉强可以生活下去的收入。考虑到通货膨胀的因素，那笔钱实在难以生活。您努力工作时希望获得较高的生活水平，您是否告诉我，您对退休的生活要求是什么？

每日一招：C：我将节余的钱投资在股票市场。T：保证家庭生活后，将多余的钱投资在股票市场没什么不好。您的做法就是俗话说的玩股票，实际上您是在兑现您未来的收入。为什么不让我们先将退休时的保障办妥当，然后再将多余的钱去炒股呢？这样说有道理吗？

每日一招：C：我现在很忙，实在没有空。T：正因您从早到晚忙碌，所以您才能经营的这么好。说实在的，您只要花十几分钟的时间，就能确定您家人未来的生活保障，以及确保您一生的成果，核心问题是如何累积您的资产。

每日一招：C：我要考虑考虑。T：这是可以理解的。同样的，

这么高的保障，我们公司在确定您的健康状况后也需要考虑考虑。请您告诉我您何时比较方便？是明天还是后天？

每日一招：C：我很忙，没时间。T：看得出您是位对工作非常负责的人，您对工作的态度让人但百忙之中，请您千万不要疏忽了关心您自己和家人的利益。我今天给您致电正是特意为您的切身利益而来的。如果方便，请允许我占用您三分钟时间。

每日一招：C：投保不吉利。T：过去我也是这么认为，但深入了解后才知道，许多事要来就会来，和投保并没有关系。有保障的人生活才会安稳。像您这样有责任心的人，一定会替家人想很多。

每日一招：C：不急，等一两个月再说吧！T：我所给您介绍的这款产品不仅是您财力上能负担得起的，并且您也挺认同保险理念。这个计划能否成立在于良好的健康条件，而非花钱所能得到。您现在有权作决定，但是谁也无法保证明天您的健康情形又如何？任何疾病及意外都能改变您的核保条件。

每日一招：C：我以后有儿子养老。T：我又很多客户也是这么想的。过去没有保险，生活压力不大，老来当然要靠儿子来养。现代社会竞争激烈，稳定不易，为了谋生已经焦头烂额，我们又何必加重他们的负担。

每日一招：C：保险年期太长。T：去年我也是这么认为的。但我深入了解保险后才知道保险本来就是越长越好。时间短，怎

么得到保险的好处？买短期的，时间到了又买，保费又调高了，倒不如一次就买长期期，免除许多烦恼和不必要的费用。

每日一招：C：我不信任保险公司。T：过去我也是这么认为，但是我在进保险公司上班后才知道，其实一切都是误会。保险公司就像银行，是政府认定的金融机构。所以政府同意保险公司经营，基本上已经替我们做好选择了，政府不会倒闭吧？所以，这个您可以完全放心。

每日一招：C：“怕将来没钱交”。T：是的，您目前交费是绝对没有问题。但是，您真正关心的是将来是否能负担得起，一旦您投保了，有5种形会影响您的交费能力：（1）收入维持目前水准，交钱当然没有问题。（2）收入增加，那您更不会有交钱的问题，甚至还可以增加您的保险。（3）收入减少，那您可以改变交钱方式。（4）发生事故，收入中断，我们会付给您一笔钱，让您解决收入中断的烦恼。（5）最后一种是和上帝解约了，我们会付一笔给您的家人，让他们日后生活没问题，代替您实现您的爱心与责任感。

每日一招：C：“工作不稳定”。T：正是因为工作不稳定，您更应该购买。现在工作不稳定，还可以快点找工作赚钱，但年老时想工作也不能工作了，手边又没钱怎么办？

每日一招：C：“我不相信人寿保险”；T：我也如此，但是我相信人寿保险的利益。这就如同油漆店的主顾一样，没有人买油

漆是因为他们喜欢油漆，他们买油漆是因为油漆粉刷后所带来的美观。保险就是金钱，当您发生重大疾病后，您一定迫切需要金钱。当您发生意外时，您的家人也迫切需要金钱，您一定相信金钱对吗？

每日一招: C: “我需要对付通货膨胀的保障,不需要保险”. T: 您刚才已经说了最重要的一点，您为您家人买保险是希望我们能保证您家人的生活，暂且不谈您发生意外时所能获得的利益，最少有五项利益能为您的家人享受。

(一) 可以获得税收方面的优惠。

(二) 保险过程的一切权益，只有您及您的家人可以请求。

(三) 缴费的方案有多种，各种方案都可以保证保险的有效进行。

(四) 保险的给付直接且立刻给予受益人，无须顾虑贬值和支付其它费用。

(五) 保单永远是有价值的，而且，保单所保障的价值给付大于您所交的保费。

每日一招: C: “定期保险的费率如何？通货膨胀会使长期保险变得一钱不值”。T “如果您能告诉我您什么时候会发生意外，我就能告诉您什么样的定期保险值得您去买。您的资产针对的是长期问题，而定期保险所提供的只是短期解决方案。

每日一招: C: “不了解保险”。T : 是的，您不了解保险，

因为这不是您的专业，但是您不可能不了解收入中断或老年生活费没有着落所带来的困扰吧！保险本来说是针对这些困扰而特别设计的，只要您投保了，我们公司马上替您承担一切困扰，不是很值得吗？

每日一招：C：“我不知道人寿保险是什么东西”。T：人寿保险就是钱，但并不是普通的钱，它是当您最需要钱的时候，能来到你身边的钱。人寿保险的钱是雪中送炭的钱，有没有这种钱，可能影响或改变几代人的人生。

每日一招：C：“我不需要保险”。T：人人都需要保险。您一定存在这种需要，问题是您愿不愿去承认它。当您说不需要时，被伤害的不是我，而是您家人。所以当您拒绝买保险时，我失去的是一张保单，而您失去的可能就是一生的幸福、一生的希望，所以您要好好考虑一下。

每日一招：C：“我实在没钱买保险。”T：先生，您知道吗？其实没钱的人才需要保险。有钱人必要时卖栋房子就能解决问题。对他们来说买保险不是唯一保障，你说对不对？

每日一招：C：“我现在无力负担，要等我账要回来以后再谈”

T：您总不能说因为今年有水、旱、风灾而不播种，坐等来年吧？我相信您一定希望风调雨顺，年年丰收来保证家庭生活。但是过去这些年，您是否存有一笔足够的保证金，来保证您的家庭不受任何灾害的影响呢？

每日一招：C：我还是觉得保险没有那么好。T：先生，保险

当他真正发生效力的时候，可能也就是被保险人遇难的日子，对于他来说并不好，但人的生、老、病、死都是不可避免的，有的人死后不仅没有给家人留下任何，还欠债累累。而有的人在死后却可以给家人留下几十万甚至上百万的现金，您说哪一位对他的家庭负责呢？每日一招：促成之生活福利话术。没有人能预见未来。理想的财务计划须对未来可能发生的一切变数，预做最完善的准备。首先，您有可能英年早逝。我们所讨论的这个计划则将提供远超过您所付出的利益。其次，您也许活至退休年纪，虽已停止所得，却仍不断消费。这份计划满期给付将提供您额外的退休基金。最后，您可能因某种无法预知的原因停止工作，这份计划不像分期付款，它能够赋予您清楚的权利获得您应得的权益与保障。

每日一招：促成话术之增加退休收入。您未来可能面对的生活、死亡或是失去工作。您不认为您的财务远景实在太重要了，您愿意听由命运摆弄吗？

每日一招：您和您的家庭面临的是与别人同样不稳定的明天，相信你必定同意。而您也同意一份切合实际的计划能够确保未来安全，不是吗？而您也不知道还有什么比这更理想的计划，能提供您这些安全保障，对吗？

每日一招：促成之积极扳回劣势。您的经济来源和工作能力是使一切有希望的基本要素。然而，一旦您丧失了工作能力，有

什么能替代呢？这份珍贵的身体资产是否更加需要保险呢？

每日一招：促成技巧——在谈话尾声向准保户提出问题，并等候他的回答。这促使准保户必须对他反对投保的理由提出合理解释。如此一来，使得我们有机会再次回应准保户的疑点和反对，以扳回劣势。

每日一招：当下这通电话接通了，你的成功率就有 50%，成功或者失败！所以，千万别放弃，更别轻易主动放弃，哪怕是一点点不自信的念头都不要有。没到销售的最后一刻，就不要放弃，那些草率的提早挂断客人电话的 sales 们，就像打井的人，也许只差一铁锹就挖到甘甜的水。很多时候，成交是在最后一个异议后的促成。

每日一招：C：您怎么会有我的电话？T：请您放心，我不会因为有您的电话就老打来骚扰您。我只打这一次，而且在您同意的情况下才与您通话的。我的工作就是必须每天通过电话方式向客户介绍我们的产品，您愿意给我这个机会吗？

每日一招：C：我爱人帮我买了。T：您家庭的保障意识很强啊！恭喜您拥有了一定的保障！请问您爱人给您买的是什么保险呢？您爱人一定对您很体贴，什么事情都为您考虑的很周到，您一定拥有一个幸福的家庭。目前您有考虑为家庭再参考些险种，适当的加保吗？

每日一招：C：保险都是骗人的。T：请问您是不是被骗过，

为什么这样讲呢？保险绝对不是骗人的，骗人的东西会得到法律的保护吗？有很多人只买一份“人情保单”而不花时间去详细了解自己的权益，一旦发生产理赔时就会轻易说保险是骗人的。所以请您给我几分钟的时间，让我在电话里把保障权益给您讲清楚！

每日一招：C：我也有亲戚卖保险的。T：您向您的亲戚投保了吗？相信您知道，保险是一种产期契约及复杂的商品，需要专业的设计与服务。当然我并不是说您的亲戚不专业，但就是因为是亲戚才会含有“人情”的成份，我只是希望能不要因为人情保险而丧失了您的权益，您应该给您自己一个选择的权利。

每日一招：C：我想买，但是没钱啊！T：如果您去医院看病，您会跟医生说，我想看病，但我没钱吗？我知道，刚才您是在跟我开玩笑的，而且您现在不比考虑买不买的问题啊！我只希望您能给我几分钟时间为您设计个保障计划，并得到您的认可之前，我并不希望您草草就决定买或不买的。

每日一招：C：我的钱足以抵挡任何风险。T：保险不是没有钱的人的专利，您的车子有车险，房子有火险，您难道不需要保险？只有便宜的东西才不需要买保险。保险不分有钱没钱的，没钱人买保障，有钱人买身份，像您这样有身份的人士，可以把保险作为本人身份的体现嘛！现说它有赔偿、有返还、钱多总不会扎手吧！

每日一招：C：我不需要保险。T：您需不需要保险，我不能

说，您对钱是不是需要呢？您对自己的保障是不是需要呢？肯定需要，对吧？而保险就是提供给您这样一个赢得金钱和保障的有力工具。

每日一招：有什么不能有病，没什么不能没钱。您现在经济的困难只是暂时的，相信以您的能力一定可以渡过这个时期。您现在更需要保障，千万不可因为一时的困难而放弃了这份保障。您买了这么好的保险，保险公司就是您坚强的后盾。俗话说背靠大树好乘凉，保您幸福太平！

每日一招：您现在拒绝保险认为很聪明，等将来保险拒绝您的时候将是您的一大悲哀。保险就像水一样是生活中的必需品。有钱人喝可乐，没钱人喝白开水，但谁都离不开。有钱的人可以买身价，没钱的人就买保障，所以您参加这份保障才是最明智的选择。

每日一招：您是个很有主见的女性，您知不知道女同胞的寿命平均要比男同胞长多少？一般长7年，作为女人，年龄越大越没安全感，社会观念都在变化，不如早点为将来做一番打算，您觉得呢？保险正好可以为您解决这一后顾之忧。您觉得呢？

每日一招：我们每个人在外面奋斗，还不是为了给父母争口气，为爱人、孩子生活的更舒适。更有保障说到底，父子情、夫妻恩爱是人间最值得珍惜的。您说是吧？那如果在您能力范围之内为了保证爱人孩子将来的生活，我们做一点力所能及的事，肯

定是在所不辞。保险不用费很多钱，您就能保证家人将来衣食无忧，生活安稳，您认为呢？

每日一招：没有一蹴而就的保单，即便一蹴而就，那也是巨大的运气成分在里面，不利于个人长远发展。什么情况下才可以去放弃名单的拨打。常理来讲，无特殊情况下，每笔名单应于不同时间联络三次，方可放弃；每通电话应经三次异议处理方可认为是拒绝购买。

每日一招：电销观念——名单无所谓好坏，只有难易区别。技能好了，再难的名单在你手中也变的容易了。

每日一招：5月23日，市疾控中心向媒体公布了2011年度郑州市居民死亡原因分析。根据本市2011年死因监测信息系统报告的死亡数据，前五位死因分别是心脏病、脑血管疾病、恶性肿瘤、呼吸系统疾病以及伤害，前五位死亡占全部死亡数的84.36%。其中，各类恶性肿瘤的死亡排在前五位的是肺癌、肝癌、胃癌、食管癌和结肠直肠癌，前五位死亡占恶性肿瘤死亡的81.11%。意外方面，交通事故是郑州市居民伤害死亡的主因在各类伤害死亡中，排在前五位的是道路交通事故、意外中毒、自杀、意外跌落和其他意外有害效应。道路交通事故位居第一位，占伤害构成的45.95%

每日一招：公司已有补充医疗保险，还有必要自己规划重大疾病保险吗？公司福利的补充医疗保险都是需要医疗发票报销的，其报销范围同“医保”的保障范围，“医保”清

单未包括的药品和治疗技术，在公司补充的商业保险中同样是不予报销的。“重大疾病保障”是一项长期的规划，应趁年纪轻身体好的时候迟早安排。如果在医疗保障方面一味地依赖公司的福利，在转换工作时，可能面临脱保（健康保险通常都有 90 天至 180 天的等待期）、因年龄增长必须承担更高的费率、或因健康原因遭保险公司拒保。

每日一招：有一件很有意思的事，有一个扒手被警察抓住后，警察好奇地问他：“一般人应怎样防止扒手带来的损失？”那个扒手说：“不要把所有的钱都放在一个口袋里。”所以，不要把鸡蛋都放在一个篮子里，多一个篮子，多一份保障。

每日一招：C：你让我考虑一下，等一等再说吧！T：你讲的很有道理，向保险这样的长期投资你就应该通盘考虑全面分析才对，但是正因为是长期投资才应该购买人寿保险，为什么这样讲呢？西方国家的保险它已广泛深入人心，人人都有保险，人人都有保障，况且我国实行改革开放，向发达国家并轨，西方国家的昨天，就是我们国家的今天。你不妨回顾一下你周围的人，是不是很多人都买了人寿保险。由此可见保险已成了生活的必需品，尤其向您这样有超前意识明智的人就更应购买人寿保险，为你的将来做一个打算。每日一招：并不是我们没有结婚就没有责任，我们对父母的养育之恩，结婚后我们对妻儿有抚育的责任。况且，风险不是在结婚后才突然加大的，而是随时随地都存在的。何况

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/678051007111006047>