# 公司党建工作经验分享材料

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-01-17

*一生无忧观念沟通业：您觉得现在家庭最大的忧虑是什么？客：……业：您说的很有道理，其实说倒底就是养老和健康两个问题，这两个事情解决了，其它的问题自然也就迎刃而解了。就拿健康来说，我们现在人人都有社保，应该说医疗有保障，但我们会发现日常健康吃药...*

一生无忧观念沟通

业：您觉得现在家庭最大的忧虑是什么？

客：……

业：您说的很有道理，其实说倒底就是养老和健康两个问题，这两个事情解决了，其它的问题自然也就迎刃而解了。就拿健康来说，我们现在人人都有社保，应该说医疗有保障，但我们会发现日常健康吃药、小病住院都没什么问题，有问题的是我们一旦患大病，这可能需要50万、100万甚至更多，这笔费用是我们家庭无法承担的或者对家庭的影响巨大，它会导致家境改变，您同意吗？

客：……

业：所以做为医保显然远远不够，因此我们一定要防患与未然，您认可吗？当今社会随着污染的加重、生活压力增大以及周边环境的污染影响，癌症发病率正越来越高，预计到2025年，全球新增的癌症病例将达到2600万，死亡人数将超过1700万，其实目前随着医疗水平的进步癌症被治愈的几率是很大的，但是高额的医疗费用往往会对一个原本幸福的家庭带来巨大的负担，仅靠医保是远远不够的。因此我们一定要提前做好准备，您认可吗？

导入产品说明

其实，最近我们合众人寿为了响应国家大力发展商业健康保险，减轻群众医疗负担；特别推出一款针对合众老客户专属的防癌险，现在免体检，限份额（0-40岁100万、50-60岁限50万），保障特别高！还特别实惠，性价比极高！因为在我认识的客户里面您的素质（学识、人脉、见识）比较高，对我的工作也很支持，所以想请您帮帮忙、把把脉，看看这款产品有哪些优点和缺点？适合哪一类的客户投保？（展示折页）您今年多大了？我先把产品给您讲一遍。

一生无忧帐户说明

这个产品是一个防癌险：

1、它保费低保障高，1/2到1/3的费用就可以保障80%的重大疾病范围，性价比非常高，还可以附加一个重疾险涵盖99种重大疾病，给您全方位保障；

2、对于癌症它的保障非常全面，癌症和轻症都能保，一经确定即刻赔付，特定骨癌、脑癌、白血病可双倍赔付，最高可达200万。像您这样的年龄每年仅需\*\*\*（拿出速查表），5年交费享受8.5折、10年交费享受9.3折；

3、保障提供终生，目前市场上很多产品只保到70岁，但癌症的高发期往往就在70岁以后。所以这也是为什么说一生无忧性价比极高的另一个重要原因；

4、一生无忧的获得者，可免费享受价值1350元的防癌筛查；

5、产品另外还有一个特点就是平安一生就返还已交保费的105%。

可以说是：省点零花钱，保上救命钱，一保就是一辈子，损失的是利息，得到的是承诺；

一生无忧促成

一天省下一包烟钱我想对您的生活应该没有什么影响吧？但即刻就能让我产拥有100万健康保障，您看您是先让孩子？爱人？还是自己拥有健康呢？

（如果客户二秒内没反应，直接说：要不就一家三口一起拥有吧！这样其实是最好的方案）

客户异议处理：

客：没钱

业：您真幽默！我相信您一定不会为这点小钱而放弃对家人的责任和照顾！麻烦您在这里签个字！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找