

保险如何陌拜

保险业务员陌拜可参考以下法则和提问内容：客户拜访十分钟法则●开始十分钟：我们与从未见过面的客户之间是没有沟通过的，但“见面三分情”！因此开始的十分钟很关键。这十分钟主要是以消除陌生感而进行的一种沟通。●重点十分钟：熟悉了解客户需求后自然过渡到谈话重点，为了避免客户戒心千万不要画蛇添足超过十分钟。这十分钟主要是以情感沟通了解客户是否是我们的目标客户。●离开十分钟：为了避免客户反复导致拜访失败，我们最好在重点交谈后十分钟内离开客户。给客户留下悬念，使其对活动产生兴趣。●敲门：进门之前就先按门铃或敲门，然后站立门口等候。敲门以三下为宜，声音有1.要对所拜访客户的基本情况有所了解。比如客户的兴趣、爱好、所关注的问题等。2.针对客户所关注的这些问题主动提问。例如，客户如果非常关注股市信息，就可以从这个话题切入，不要一开始就谈论保险。3.在陌拜时要多从观念入手，尽量消除客户对于保险推销的反感和不理解。

4.由于是陌生人，所以对其情况一点都不熟悉，很难掌握他们的需求，很难取得他们的信任，所以营销员必须培养自己敏锐的观察能力。5.在面对陌生的客户时，必须用五大常见陌拜方式赢取客户信任。1.咨询展台——适合形象较好、面善、有亲和力、笑容有感染力、专业知识娴熟、自信的伙伴。注意选址要好、配备正规大气的展台展板、资料齐备、流程合理、着职业装，佩带司徽、工作证、展业证，而且要长期坚持值台，这样客户才有“专业、正规、可靠”的印象，从而产生信任。2.电话陌拜——适合声音甜美柔和的女性伙伴。注意选择高质量的电话名单资源，同时要有配套赠送的短险或礼品，配套的跟进策略，专业知识过硬，争取“问不倒”。另外，拨打出的电话最好是固定电话。办公室要有人接听电话，这样客户才会产生信任。3.聚会陌拜——婚宴、生日宴、同学聚会等场所，切忌简单地分发名片和保险资料，这样目的性太强，不仅主办方反感，而且也没什么效果。更忌讳一对多讲保险，这样往往面临客户的强烈质疑和否定，根本无法应对。应该一对一地关注两三个重点，和客户聊家常，聊一些共同的爱好和兴趣点，临别时可作为普通朋友交换电话，建立初步信任，再后续跟进。4.活动陌拜——营销员根据自己特长、爱好，尽量多地参与社会活动，比如车友会、茶友会、摄影

股市的三驾马车是什么

股市三驾马车指的是银行、证券和保险三大产业。

A股市场的证券、保险、银行板块，由于这三大板块含金量高，占比大盘权重重大，对大盘最具有影响力，因此被称为三驾马车。

三驾马车当中，银行股绝对是最具有投资价值，投资最稳定的股票。同比证券和保

险来比较，银行股是比较有优势，比如牛市时候证券涨幅很大，但熊市时候证券跌幅很大，大起大落的板块。

保险资金参股是利好吗

保险资金参股对股市是利好，能给股市增加新鲜血液。但是对于保险公司来说，是不是利好，就看他参的什么股。如果参股公司业绩很好，前景非常广阔，那么就是利好，相反就是利空。

股市三驾马车指的是什么

股市三驾马车指的是银行、证券和保险三大产业。

A股市场的证券、保险、银行板块，由于这三大板块含金量高，占比大盘权重重大，对大盘最具有影响力，因此被称为三驾马车。

三驾马车当中，银行股绝对是最具有投资价值，投资最稳定的股票。同比证券和保险来比较，银行股是比较有优势，比如牛市时候证券涨幅很大，但熊市时候证券跌幅很大，大起大落的板块。

股票怎样做复利

复利是散户在股市中盈利最重要的模式。我们来打个比方，你买的股票是一棵果树，每年果树上会结满果子，此时它总的价值就是果树加上树上的果子。分红就相当于把果树上的果子摘下来给你，而股价会减去分红这部分的价值，但总的价值不变。此时，你可以选择把果子吃了或者卖了消费，也可以新买一棵果树。这样，在第二年你就得到原来的果树上结的果子还有新的果树上的果子之和，以此类推。只要企业经营稳定，持续创造利润，你通过红利再投资，可以增加你所持有的股份，并带来复利收益。