Accident Care Plan

Agent Code : _____ Agent Name: _____ Date: _____

1. 心態 Thinking

- □ 以客為先，想聽儲蓄定保險由客人決定
- □ 保險係感性銷售產品
- □ 唔需要客人相信保險，但自己一定要明
- □ After Servce(售後服務)比較簡單 - > 好與壞
- □ 愈愛家的人愈睇重保險
- □ 唔理供唔供得斷，都需要買，0歲到70歲
- □ 對AIA產品認識（條款 / 理賠過程 / ADD.AMR / 年期 / 驗身 / 不保事項）

2. 開口 Ice Breaking

- □ 我公司新出左一隻意外計畫好著數
- □ 我公司黎緊有一隻意外計畫會停賣，因為太著數
- □ 我公司出左一隻蝕錢plan為左搶市場
- □ 有冇聽過買意外送身體檢查

3. 資料收集 Fact Finding

- □ 工作性質

4. 建立夢想引發興趣 Build Dream Draw Attention

- □ 無限次物理治療
- □ 無限次跌打
- □ 一日唔使?蚊
- □ 飲杯凍飲 / 加大既價錢
- □ 就好似你咁：
- □ 1.小朋友一定會跌跌撞撞
- □ 2.後生仔一定會撞撞碰碰
- □ 3.女人一定會整親撞督
- □ 4.男人一定運動損傷
- □ 5.少做運動就好易一郁就整親
- □ 6.經常係辦工室好易係假期就出事
- □ 7.好少出街好易忽視危險
- □ 8.老人家好易跌親咬親

5. 計劃特點 Plan

- □ 有一部份賠大獲野
- □ 主要部份係經常用到既部份
- □ 每年買每年用，唔要就除消，好簡單

6. 完成簽單 Closing

- □ 重要性
- □ 逼切性
- □ 感性
- □ 少少錢就解決到大大既問題

7. FYC $$

- □ 套餐計畫

計劃	精選倍關心	貴族行	黃金歲月	意選保	智安心	寶保樂 / 成長樂 / 校園樂
保單年度 1	40.5%	40.5%	40.5%	40.5%	30%	37.8%
保單年度 2	18%	18%	18%	18%	18%	14%
其後	30%	30%	30%	30%	18%	30%
Extra 10%	N/A 不適用					
年歲要求						

- □ 回贈計畫

計劃	意安心	105保費回贈
保單年度 1	25%	10%
保單年度 2	5%	2%
保單年度 3-6	2%(3-5年)	2%
Extra 10%	N/A 不適用	
年歲要求		

8. 筆記 Note