如何让客户反存

1. 了解什么是反存，针对于客户服务费达不到2.5实行的一个优惠政策，达不到2.5的部分可以选择双倍存于公司，公司免费用一年之后如数退还。
2. 如何让自己接受反存，反存对自己有哪些好处，从以下几点考虑1、可以多出来额外收益，当服务费聊不上去的时候，多聊点反存就多一点收益；2、可以长期维护客户行之有效的方法，毕竟客户钱放在公司了；3、为后期开发客户理财业务，做了很好的铺垫了
3. 如何让客户接受反存，从以下几点和客户聊，1、客户收益非常高，不管是差额反存还是全额反存都要比交服务费划算，属于优惠活动，2安全方面更不用担心，一是从公司规模和每个月的放款额度，二是从客户所做的这笔贷款说事，三是从我们个人角度也会时刻替客户关注公司动向
4. 反存业务对公司长远发展起到的作用和影响，一是没有让我们的服务打折，二是公司多了更多的流动资金，三是长远发展角度维护了客户，四是能推动理财业务