

## 课程名称：《年金保险精准营销》

主讲：张尧老师 6-12 课时

### 课程研发背景及适应人群：

近几年来，中国银监会频繁发文：2016 年出台的中短存续期产品范围从 3 年变成 5 年，2021 年起，中短存产品的额度不得超过规模保费的 30%，对银行保险偏重短期产品销售提出了新的挑战；2017 年出台的 134 号文件，更是引发了年金型保险产品形态的重大行业性调整，被众多保险公司成为行业“地震”。

“地震”过后新的年金型产品已经推出市场，新的产品形态有哪些变化，对销售人员来说新的年金产品是否足够吸引我们的客户？面对新的产品，我们的销售思路面临哪些调整和改变？怎么能让我们的销售人员更加从容顺畅的完成年金产品销售？

课程讲结合行业趋势分析、宏观政策调整等大环境分析，结合年金型产品的主要特点，为销售人员增强销售年金产品的信心，同时找到销售的突破口，针对不同类型客户，应用有效的销售话术和销售思路，帮助理财经理掌握销售

年金产品的有效方法，实现年金保险精准营销。

**课程大纲：**

## **一、 绝佳——绝佳的销售机会**

- a) 保险市场现状分析，年金型保险成为市场宠儿
- b) 国家政策导向下年金型产品符合趋势
- c) 年金保险是绝佳资产配置工具
- d) 年金保险是绝佳的财富保全、传承工具
- e) 年金保险是绝佳的安全、流通、收益完美结合的投资产品
- f) 年金保险是最具投资价值的绝佳产品

## **二、 绝好——满足不同需求客户的绝好产品**

- a) 子女教育理财让业绩飞起来：

目标客户群体；

真实客户资料呈现；

研讨客户担心的问题；

教育规划导入——教育金趋势、出国留学、教育负担、教育金特殊性

子女教育理财黄金 16 字原则诠释；

年金产品解读；

帮客户解决教育金困惑，顺利成交产品。

b) 养老刚需切入保险，场景训练提升业绩：

中国社会保障问题现状分析；

真实客户资料呈现；

目标客户群体；

客户痛点——活得久，花得多；

数据表——每年所需养老金查询；

基本技术——需要明确的三个问题；

基础知识——中国养老金来源、基本养老保险计算公式；

中国养老危机严重性——养老金替代率；

年金产品解读；

结合养老金特征，帮客户解决问题，顺利成交产品。

c) 法商意识切入保险，助力业绩提升：

法商意识的策略

风险自留和风险转移

保险产品——有法可依

保险靠谱——严格的监管

保险靠谱——厉害的基金

风险偏好不同的客户分析

年金产品解读；

结合风险意识，帮客户解决问题，顺利成交。