

# 《养老规划》

**【课程背景】**：近几年来随着中国老龄化进程的加快和中国未富先老的社会国情，作为第三支柱的商业养老保险是未来保险市场中的一片蓝海，保险从业者都应该学会并掌握养老规划的讲解才能充分占领市场。

**【授课形式】**：讲授 50%、案例 30%、互动讨论与演练 20%

**【授课对象】**：销售人员/客服人员/客户经理/主管等

**【课程收益】**：

- 1、 充分掌握中国养老形式的现状
- 2、 学会计算未来延长退休年龄后人们的退休年龄
- 3、 学会计算退休后领取养老金情况
- 4、 掌握养老金评估标准
- 5、 掌握商业保险在养老规划中的充分必要性。

**【授课时长】**：1 天，共 6 课时

**【课程大纲】**：

课程内容是经过贴身采访和讲师实战与客户沟通总结出养老规划的六大问题作为切入，层层递进让销售人员掌握沟通技巧，并加以训练。

**第一问：您考虑过养老的问题吗，您觉得在中国养老是问题吗？**

- 一、中国老龄化数据分析
- 二、老龄化原因分析：少子化、长寿化
- 三、导致结果：人口红利丧失
- 四、导致结果:养老人群生存状况评估

**第二问：您准备什么时候退休？只有退休了才需要考虑养老的问题吗？**

- 一、 延迟退休的深度解析
  - 延迟退休的影响
  - 学会计算延迟后各年龄段退休年龄
- 二、 知识普及：社保养老金知多少
  - 养老金计算公式
  - 学会计算退休后养老金

养老金替代率

**第三问：您的养老周期有多长？**

**养老+空窗期 平均 20 年**

**第四问：您期待的养老方式是什么？您期待的养老品质是什么？**

**一、养老方式的四种选择**

- 1、子女照顾
- 2、机构养老
3. 社区养老
4. 看护养老

**二、养老的生活品质**

- 1、活力老人的定义和花费重心
- 2、高龄老人的定义和花费重心
- 3、失能老人的定义和花费重心

**养老生活不仅有衣食住行，养老品质生活是靠充分的费用准备的**

**第五问：您知道养老要花多少钱吗？**

**一、养老费用知多少**

- 1、生活费用
- 2、医疗费用
- 3、品质费用
- 4、护理费用

**二、养老费用测算公式**

**三、有存款不代表有确定的养老**

缺床位

缺对资金的掌控权

**第六问：您如何准备养老金，您知道什么是真正的养老金吗？**

- 一、未富先老 养老金短缺
- 二、企业年金参与度持续下降
- 三、关于商业养老保险的重要性
- 四、养老保险的正确打开方式
- 五、从金字塔到养老风险聚焦、
- 六、养老风险的切入 陈述与聚焦

七、方案的可行性分析-家庭资产配置逻辑

## 七、练习：

客户画像与目标人群定位

客户关注点——不同年龄阶段对养老的需求

必备沟通技术

- 过硬的产品知识
- 客户财务状况与需求认知
- 投保核保运营知识
- 身份介绍
- 养老社会现状
- 养老金讲解与理解

案例复盘——沟通全流程（全套话术复盘）