

新时代下的养老险营销技巧

课程背景：

我国已进入老龄化社会，养老问题已成为国家首要解决的问题之一。十九大报告中明确提出了全面实施全民参保计划，完善城镇职工基本养老保险和城乡居民基本养老保险制度，尽快实现养老保险全国统筹。所以，养老问题是国家问题，也是未来国民消费的方向，如何在了解我国社保养老体系的基础上，用商业保险完善客户品质养老的需求，成为每一个保险销售人员提升专业销售的方向。

本课程从了解国家社养老，到深刻剖析目前养老现状，以及居民对养老的需求，带领保险销售人员找到养老年金销售的突破口，再结合还原场景的培训方式，训练销售人员掌握感性养老年金销售的沟通技巧，在潜移默化中让不同年龄的客户深刻地明白未来的养老需要从现在做起，点滴规划。从而让保险销售人员以年金型保险销售为 2019 重要产品突破口，共创佳绩。

课程收益：

- 了解中国财富管理和资产重配大时代正在到来，了解中国高净值人士未来投资倾向，特别是关于对养老问题的关注
- 深刻剖析目前中国养老方式中存在的严重不足，更加了解如何合理规划自己的养老安排来减缓客户对未来养老的焦虑，以及尽早做出合理的养老规划
- 以团队共创的方式，共同绘出有能力购买，有意愿购买高额养老产品的人群特征，以及如何获客、转化系类过程
- 学习一套适合中国目前高净值客户的销售心法和技法，并且为客户量身定做养老规划
- 针对不同细分人群整理一套行之有效的话术

课程时间：2 天，6 小时/天

课程方式：讲授 40%、案例 30%、互动讨论及演练 30%

课程对象：保险行业的中层和基层管理者、销售经理、客户经理、代理人及想成为销售精英的人士。

课程大纲

第一讲：中国式养老

一、人口老龄化的蝴蝶效应

1. 人口老龄化

1) 人口老龄化定义

人口老龄化：国际上通常把 60 岁以上的人口占总人口比例达到 10%，或 65 岁以上人口占总人口的比重达到 7% 作为国家或地区进入老龄化社会的标准。

2) 中国已步入老龄化社会

从 2000 年到 2007 年，我国 60 岁以上的老年人口由 1.26 亿增长到 1.53 亿人，占总人口的比例从 10.2% 提高到 11.6%，占全球老年人口的 **21.4%**，到 2050 年，我国 60 岁以上的老龄人口总数将达到 4.5 亿。

解读：中国社会保障发展报告（2016）

2. 国未富，人先老

1) 从人均 GDP 的数据上看，中国仅 5432 美元，而欧美等发达国家已经超过 20000 美元

2) 《化解国家资产负债中长期风险》报告预测，到 2013 年，中国养老金的缺口将达到 **18.3 万亿元**。

3) 延迟退休的无奈

3. 全民参保

1) 城镇职工基本养老保险

2) 城乡居民基本养老保险

解读：十九大报告

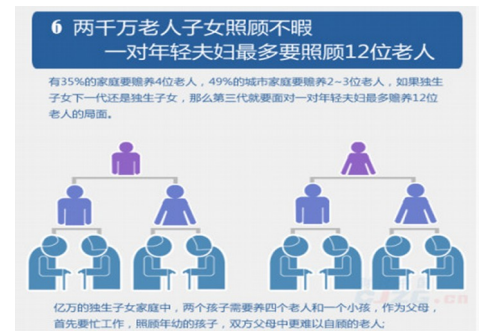
4. 宏观定位

1) 保基本

2) 广覆盖

3) 多层次

4) 可持续



第二讲：中国居民的养老需求

一、人的寿命究竟有多长？

1. 古人云“人生七十古来稀”

二、明天谁来给我们养老？

1. 养老靠社保肯定吃不饱

1) 根据世界银行组织建议，要基本维持退休前的生活水平不下降，养老替代率需不低于70%。国际劳工组织建议养老金替代率最低标准为55%。

2) 四人付钱一人养老

3) 提早退休，使养老账户资金严重亏空 8000 亿

4) 社保基金八年来首亏

解读：中国社会保障发展报告（2016）

5) 我国退休养老金的试算方法

课堂练习：您能在社保拿多少养老金？

2. 养老靠子女

1) 人口抚养比例降低

案例：按照联合国人口数据计算养老供养比例，2010年我国是5.5位劳动人力供养1位老人，到2020年这一比例下降至3.86:1，预计至2050年将进一步下降到1.73:1

2) 二分之一老人无人照顾

目前在我国的老年人中，“空巢”率已经超过50%，这就意味着有一半以上的老人身边无子女照料。

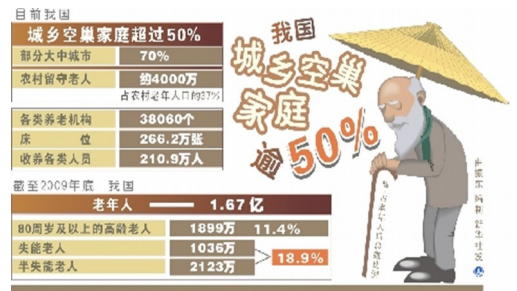
3. 养老服务机构匮乏

1) 中国养老现状令人堪忧：住不起住不进住哪里

讨论：中国的养老现状令人堪忧，仅从城镇养老院严重不能满足日益老龄化的需求就可窥见。私人养老院费用昂贵，公立养老院严重不足，家庭养老问题诸多。住不起、住不进、住哪里，正成为城市老年人的养老心病。

2) 住不起——民营养老院环境好，但是价位太高

3) 住不进——公办养老院床位紧张，根本住不进去



第三讲：养老的出路

一、靠钱养老—需要多少呢？

1. 老是必然的风险：时间不一定会造就一位伟人，但一定会造就一位老人

1) 不知道养老要多少钱？

2) 不知道到底有多老？

3) 不知道老了谁来照顾？

2. 幸福的晚年生活，需要解决两个问题

1) 人老了最怕什么？

- a 老无依靠
- b 孤独寂寞
- c 病无护理
- d 生活不便
- e 意外发生

二、养老方式

1. 家庭养老

1) 这是目前最普遍的养老方式，也是民族传统美德之体现。在现有经济条件及传统文化模式下，家庭养老仍然是我国家庭的主流养老方式。

2) 不安全、不足额、不增值、不专项

2. 社会养老

1) 社会养老的七大问题

3. 储蓄养老

1) 低利率、高膨胀、天文数字的医疗费以及未来高昂的生活费用

2) 理想现实，充满差距

3) 应付层面，数不胜数

4) 个人能力，收不敷支

5) 通货膨胀，钱不值钱

4. 其他理财养老——房产

1) 政策变化——“一对夫妻一个孩”

2) 风险难测——“房地产是个赌场”

3) 养老预估——“谁能靠租金养老”

4) 实际运作——“操心费力不讨好”

5. 其他理财养老——股票

1) 股市风险入市谨慎

2) 买进卖出难辨假真

3) 专家怯步平民陷深

4) 用来养老祸及子孙

6. 其他理财养老——黄金

1) 黄金贷款佳品，利于短线典当，何谈未来养老

2) 黄金转换方便，利于产权转移，不利专款专用

3) 黄金没有庄家，少了层层剥皮，要求专业知识

第四讲：养老保险应运而生-保险养老符合养老金的所有要求

一、保险-保险定义和功能

二、养老保险概述

1. 定义：养老保险是国家和政府依据一定的法律和法规为保障劳动者在达到法定退休年龄退出劳动领域后的基本生活而建立的一种社会保险制度。

2. 特点：养老保险承诺与兑现之间的时间最长

1) 养老保险是实际享受人数最多的险种之一

2) 养老保险费用的收入支出庞大

3) 养老保险制度模式往往是国家社会保险制度模式的代表

3. 意义：养老保险制度使老年人的养老更加有保障

三、中国养老保险制度

1. 城镇居民社会养老保险
2. 国家机关和事业单位养老保险

四、商业养老保险不可替代的养老价值

1. 客户养老金缺口换算方法
2. 商业养老保险的补充方法
3. 社保是基础，商保是补充，缺一不可

解读 1：《国务院办公厅关于加快发展商业养老保险的若干意见》

解读 2：个税递延型养老保险

五、养老保险好处多

1. 养老金是未来幸福生活的保障，必须是
2. 可持续——活多久、拿多久，源源不断
3. 稳定增长——不可忽上忽下
4. 专款专管专用——唯一性、排他性
5. 是现金流——不是物，更不是各类有价证券

第五讲：如何为客户量身定做养老年金保险

一、第一步建立和界定与客户的关系

1. 搜集潜在客户优先族群名单
- 2. 精准锁定客户-谁是客户**
 - 1) 有能力
 - 2) 有需求
 - 3) 可接近
- 3. 找出客户痛点和刚需-养老险销售的重点**
 - 1) 帮客户存住钱
 - 2) 管住客户乱花钱
 - 3) 给客户一定确定的未来

二、第二步收集客户信息，了解客户的目标和期望

1. 应收集的客户信息

- 1) 家庭成员年龄、关系、职业、健康状况
- 2) 家庭财务情况
- 3) 保险及税负状况
- 4) 现有保险和投资组合明细

案例：王总的 KYC 和家庭财务现状，未来 10 年的养老需求

2. 客户的目标和期望

- 1) 养老目标-何时达成多少金额
- 2) 价值观-各目标优先顺序

三、第三步：分析和评估客户一般，财务状况及特殊需求

1. 一般财务状况

- 1) 生涯规划：事业、退休、家庭、居住
- 2) 理财计划：投资、保险、债务、节税
- 3) 考虑家庭生命周期的规划

2. 特殊需求

- 1) 家庭结构改变:结婚、离婚、再婚
- 2) 事业发展变化:就业、失业、创业
- 3) 居住环境变化:迁居、移民
- 4) 意外收支处理:遗产、保险金、中奖

四、第四步：制定并向客户提交个人养老规划方案

1. 客户买养老金究竟关注什么？

- 1) 交多少钱
- 2) 什么时候领钱
- 3) 领多少钱

2. 我们销售养老金的核心

- 1) 解决客户三大问题
- 2) 履行保险顾问三大责任
- 3) 掌握公司养老保险产品功能及优势

解读 1：本公司养老产品条款优势

解读 2：养老年金产品计划书设计优势

3. 与客户深入商谈，讨论保险方案

- 1) 各项养老规划目标能否达成？如果能够达成，供给缺口有多大？
- 2) 若无法达成，需求缺口有多大？应如何调整目标？
- 3) 为了达到保障与退休需要，如何制定保险规划？
- 4) 产品具体条款介绍

五、第五步：执行个人理财规划方案

1. 理财规划建议与产品搭配的原则

- 1) 先保障后求利
- 2) 先揭示风险再说明获利潜力
- 3) 提供足够的市场与产品信息并完整说明
- 4) 定期检查调整

六、第六步：监控个人理财规划方案执行

1. 养老规划注重的是长期的策略性安排，不要随意改变方向或放弃原来制定的目标或方案。

第六讲：养老保险的案例分享和销售实操模拟训练

一、青年人的养老规划及沟通技巧 (24-35)

1. 了解青年人的生活及工作心态

- 1) 我不缺努力，但我公私泾渭分明
- 2) 我精打细算，但我注重生活品质
- 3) 我期盼未来，但我更喜欢当下乐

2. 与青年人沟通理财价值打开心门的逻辑

- 1) 先理解再沟通
- 2) 做导师助其成长
- 3) 成长赚钱大于一切

场景训练：青年人销售逻辑及话术训练

二、中年人的养老规划及沟通技巧 (36-50)

1. 了解中年人的生活及工作心态

- 1) 投资上：厌恶风险，希求收益最高
- 2) 工作上：有所保留，希望多金高位
- 3) 生活上：有老有小，讲求品质平衡

2. 与中年人沟通理财价值打开心门的逻辑

- 1) 直接导入需求
- 2) 理解客户的压力，有重点的逐步引导
- 3) 养老年金产品的沟通框架

场景训练：中年人销售逻辑及话术训练

三、中老年人的养老规划及沟通技巧 (50-70)

1. 了解中老年人的生活及工作心态

- 1) 今天我赚到的未必是老来所拥有的
- 2) 今天所拥有的未必能传承给下一代
- 3) 传承给下一代未必是孩子所喜欢的

2. 与中老年人沟通理财价值打开心门的逻辑

- 1) 先走心，再走财
- 2) 共情式沟通方式的核心
- 3) 小钱做养老，大钱要传承

场景训练：中老年人销售逻辑及话术训练

第七讲：养老保险小结

一、养老需要“三”字经

1. 完善的个人养老保障

二、养老保险三字经

1. “早”——早规划
2. “全”——考虑全
3. “足”——保障足

