

# 保险营销生涯规划

## 课程背景：

保险做了很多年，还是没办法自信地跟亲朋好友说：我是做保险的，买保险就找我！在公众社交场合，被人问到做哪一行的？“羞涩”地回答：做金融的！内心总感觉医生、律师、老师等更受人尊敬，而我们总是低人一等！

虽然公司也组织很多次培训，也知道保险行业未来的发展前景非常广阔，但业务实在太难做了，很想坚持但感觉动力不足……

保险从业人员的职业定位到底是什么？为什么中国保险业发展了 40 年，即使国家已经如此重视保险行业的发展了，这样的现象仍然层出不穷，我们从业人员的职业认同感为什么始终没办法提升？

引导保险从业人员做一个“自信、自尊、自爱”的保险人，非常重要！

## 课程收益：

- 建立营销员对保险的正确认知
- 掌握保险职业生涯的工作模式
- 坚定营销员保险职业发展方向
- 强化营销员的保险职业认同感

## 课程风格：

- 结合经典书籍解读，拓宽营销员的视野
- 通俗易懂解析保险，强化营销员的认知
- 权威科学解读报告，坚定营销员的信念
- 理论与实践完美结合，提升营销员的技能

**课程时间：**2 天，6 小时/天

**课程对象：**保险营销从业人员

**课程方式：**课程讲授 60%，案例分析及研讨发表 40%

## 课程大纲

### 第一部分：保险行业的正确认知

#### 第一讲：从《百岁人生》看保险行业发展前景（六个预言）

**互动讨论：**如果能活到 100 岁，你该如何规划和看待你的人生？

1. 活到 100 岁是大概率事件

**数据 1：**美国加利福尼亚大学调研

**数据 2：**中国人的平均寿命

2. 三段式向多段式人生转变

**互动讨论：**多段式人生到来，你准备好了吗？

3. “喜新厌旧”会成为美德

**案例：**高速路口收费工人的事件

**互动讨论：**什么是斜杠青年？

**互动讨论：**你觉得终身学习重要吗？为什么？

4. 大量职业被人工智能替代

**关键：**重复性的工作无法生存，**教育、服务**等行业会保留

**关键：**一线城市的发展机会更大更多

**互动讨论：**保险属于哪个行业？为什么不容易被替代？

5. 跨年龄的交往会成为主流

**互动讨论：**保险行业能锻炼我们的哪些能力？

**互动讨论：**这些能力对于我们的人有帮助吗？

## **6. 人生的选择会越来越慎重**

1) 生产性资产

2) 生命力资产

3) 转型性资产

## **第二讲：保险行业认知**

### **一、保险是什么？**

1. 保险是科学的制度安排

**案例 1：**一个人患了重大疾病，需要 50 万治疗费，有哪些解决的方法

**案例 2：**家人患病需要 100 万，而你有这笔钱，请问你借还是不借？

2. 保险是尊严、爱与责任

**案例 1：**普通的家庭有人患了重大疾病，需要 50 万的治疗费，没有买保险怎么办

**案例 2：**空巢老人缺少养老保障，无子女照顾

3. 保险是最讲信用的“活菩萨”

**互动：**“菩萨庙”保运

### **4. 保险是大慈善**

1) 能够募集足够的资金，还要使得资金安全、透明

2) 慈善机构能够把资金真正资助到愿意帮助的人手上

**案例 1：**步步高原总裁段永平关于慈善的观点

## 案例 2：巴菲特的慈善法

### 二、保险行业发展趋势

1. 波士顿咨询集团最新全球财富报告

#### 2. 2017 年招行私人财富报告

1) 中国个人持有的可投资资产

**互动讨论：**你注意到其中的变化特点是什么？

2) 中国高净值人群财富目标

**互动讨论：**2009 年与 2017 年相比，为什么“保证财富安全”放在了首位？

3) 中国高净值人群风险偏好

**互动讨论：**为什么会有这个变化？（结合案件讲解）

4) 中国高净值人群主要投资渠道

**互动讨论：**为什么“私人银行”仍是客户的首选？

5) 中国高净值人群可投资资产境内外配置比例

6) 中国高净值人群资产配置主要目的

**提示：**客户需求非常明确，保险产品的功能对于客户非常重要。

7) 中国高净值人群境内可投资资产配置

**互动：**这张表如何使用？

8) 中国高净值人群境外投资地区偏好

9) 中国高净值人群对服务方式的偏好

10) 未来 10 年世界主要国家私人财富增长预测

**关键：**中国是未来世界上的超级大国，高科技、**金融服务**、娱乐和医疗行业、制造业将实现强劲增长。

### 三、保险功能&高净值客户需求

1. 风险隔离：企业和家庭资产的区隔

2. 税务筹划：科学规划实现合理节税

3. 品质养老：稳定、可持续的现金流

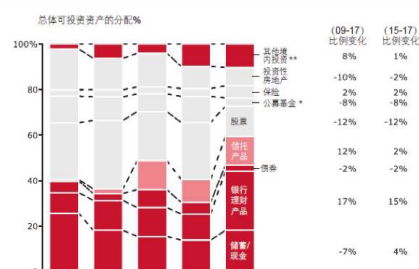
4. 资产保全：长期、稳健的安全配置

5. 资产传承：不存在争议的财产分配

**互动讨论：**针对不同的需求，应该如何配置方案？

### 四、保险在财富管理中的优势与独有优势

1. 四种金融工具：保险、银行、信托、证券



2. 人生五种生存方式：生、老、病、死、残

互动讨论：交叉领域是什么？

互动讨论：保险的绝对优势领域是什么？

互动讨论：保险的独有业务领域是什么？

## 五、保险营销人员的定位

案例：兴业银行 2017 私人财富报告

案例：2018 年建行私人银行报告

1. 专业信息提供者

2. 专业资料解读者

3. 财务风险规划者

互动讨论：自我对照处于哪个定位？未来努力的方向？

## 第三讲：国家政策解读

### 一、实名认证

互动讨论：你能罗列出哪些跟“实名认证”有关的经历？

小结：我们生活的方方面面已经都被“实名”包围了。

### 二、CRS——共同申报准则

1. 全球、中国的发展历程

2. 基础知识点

3. 最新资讯

4. CRS 实施对客户的三大好处

案例 1：台湾预计 2020 年加入

案例 2：瑞士宣布与 33 个国家交换信息

### 三、遗产税

1. 遗产税草案及计算方法

2. 遗产税的 4 项关键信息

互动讨论：中国会不会开征遗产税？为什么？

### 四、134 号文件

关键：核心信息解析

互动讨论：为什么这个时间点发布这个文件？

### 五、银保监合并

关键：合并的背景与意义

## 六、国税地税合并

关键：合并的背景与意义

## 第二部分：保险生涯规划 40 年

### 第一讲：职业生涯的规划概论

#### 一、职业的基本概念

##### 1. 个人职业选择的 5 种关系

- 1) 个人与他人的关系
- 2) 职业与知识技能的关系
- 3) 知识技能与财富的关系
- 4) 创造财富与报酬的关系
- 5) 获得报酬与满足自身需求的关系

##### 2. 职业生涯及其阶段

- 1) 职业生涯是一个人从事职业的经历
- 2) 现代人职业生涯周期大约 30-35 年，每 5 年为一个重要阶段

互动：现代职业有哪些分工？

#### 二、外职业生涯

1. 概念：外职业生涯指从事一种职业时的工作时间、工作地点、工作单位、工作内容、工作职务、工资待遇、荣誉称号等因素的组合及其变化过程

2. 示例

3. 特点：由他人给予和认可，也容易为他人所剥夺

#### 三、内职业生涯

1. 概念：内职业生涯是指从事一种职业时的知识、观念、习惯、经验、能力、心理素质、内心感受等因素的组合及其变化过程

2. 示例

3. 特点：主要靠自己的不断探索和学习而获得，不随外职业生涯的获得而具备，也不会由于外职业生涯的失去而自动丧失。

互动讨论：优秀的营销主管应该具备什么样的内职业生涯？

#### 四、外职与内职业生涯的关系

### 内职业生涯——示例



财务总监

- 知识：财务相关知识
- 观念：现代企业财务管理观念
- 习惯：严谨、成本意识
- 经验：跟银行、税务、政府的经验
- 能力：财务相关基本能力
- 心理素质：面对工作压力
- 内心感受：.....

### 外职业生涯——示例



姓名：\*\*

- 工作时间：8年
- 工作地点：南昌
- 工作单位：\*\*人寿
- 工作内容：培训组织、课程开发
- 工作职务：培训部经理
- 工资待遇：8000元/月
- 荣誉称号：2018年优秀经理人

**互动讨论：**外职业生涯与内职业生涯有什么关系？

**小结：**

1. 内职业生涯的发展，是外职业生涯发展的前提
2. 只有内、外职业生涯同时发展，职业生涯才能一帆风顺

## **第二讲：保险职业生涯的理论分析**

1. 超级业务员的共性特点（通过数据分析得出）

**案例 1：**梅第

**案例 2：**原一平

**案例 3：**班·费德文

**案例 4：**柴田和子

**案例 5：**陈玉婷

**案例 6：**同业公司优秀外勤人员数据

**互动讨论：**以上人员有什么共同特点？

**小结：**每年稳定的件数（48 件以上）

**小结：**每 5 年件均标保翻 1 倍以上

2. 绩效公式

**互动讨论：**如何轻松快乐保持 40 年业绩的持续成长？

**互动讨论：**中国保险从业人员的成长空间有多大？

3. 职业生涯保持绩效持续成长的 2 个结论

**1) 持续成长的两个条件**

a 稳定的件数

b 件均上升

2) 维持 40 年职业生涯的持续成长需要照顾好 213 个家庭

**互动讨论：**持续高效的专业人员轻松快乐的理由是什么？

## **第三讲：保险职业生涯的工作模式**

1. 销售系统的八大要素

**互动讨论：**为什么理论分析很容易的事情，在现实中却只有少数人做到？

**小结：**“自我管理”是建立销售系统的决定性要素和切入点。

2. 保险营销人员固定高效的工作模式三要素

**互动讨论：**营销人员一天的工作内容是什么？

**互动讨论：**怎样才能让工作固定高效？

### **3. 固定高效的工作模式三要素**

- 1) 每日出勤
- 2) 每日填写工作日志
- 3) 每日补充和完善客户档案

## **第三部分：影响绩效的 9 个认知**

### **一、影响绩效的主要原因**

**互动讨论：**从事保险营销工作，你认为影响绩效的主要原因有哪些？

### **二、影响绩效的 9 个认知**

影响保险营销绩效的原因有很多，归根结底是以下九个方面：

1. 营销员对保险营销工作的定位

**互动讨论：**我们保险营销人员是体力劳动者还是专业工作者？

2. 营销主管的工作定位

**互动讨论：**营销主管是“工头”还是卓越经理人？

3. 保险营销为谁而做？

4. 保险营销值不值得做一辈子？

1) 两种不同的职业心态

**互动讨论：**哪一种心态的营销员可以做一辈子？

5. 什么人可以做好保险营销？

**互动讨论：**做保险有门槛吗？

6. 做好保险营销可以获得怎样的回报？

7. 把保险营销当作终身事业需要建立什么样的理念？

8. 年收入百万需要付出什么样的基本代价？

### **9. 成长是保险行业永恒的主题**

1) 与时代同步成长

2) 与行业同步成长

3) 与公司同步成长

### **三、研讨与发表**

以小组为单位，研讨以下三个问题，并依次上台发表

1. 对 9 个认知感受最深的是哪个？

2. 具体有什么感受？

3. 后续如果改进？