

从营销心理学看养老年金销售

课程背景：

中国已经逐步进入人口老龄化社会，近些年国家出台了很多跟养老相关的人口政策，如推迟退休年龄，放开二胎政策，政府鼓励商业养老补充等等，都让我们感受到中国社会面临的日益严峻的养老问题。在过去，传统地养老思维带来了许多弊端，也不适应中国目前的国情。如何选择我们未来正确的养老模式，成为了全社会的课题。

作为金融行业的从业人员，如何运用科学的营销心理学帮助客户选择正确的金融产品来应对未来的养老问题，是我们专业技能的体现。因此我们需要全面了解中国社会的养老现状，熟悉年金保险作为最安全、最重要、最必不可少的养老金储备方式，它有哪些独有的不可替代的优势，实现客户大额年金保险产品的开拓。

课程时间：1天，6小时/天

课程对象：寿险行业从业人员

课程方式：讲授+讨论发表+案例

课程收益：

- 让学员了解中国养老的现状与发展趋势，了解养老形势的严峻，从而意识到科学地规划养老金已经是现在每个家庭都需要正视的问题。
- 了解营销心理学的六大原理，并运用于保险销售中。
- 从多个角度分析，让学员了解到保险作为养老金储备的独特优势，养老年金通过其自身强大的功能，除了可以规划养老，还可以在储备养老金的过程起到规避债务、税务等法律风险。
- 帮助学员学会年金险的销售，如何发掘客户的需求，通过专业的分析，打动客户，从而进行产品的营销

课程大纲

第一讲：中国养老现状分析

一、中国社会人口老龄化现状

1. 人口老龄化进程的加速
2. 中国人口平均年龄的增长
3. 欧美、日本等发达国家人口老龄化对我们的借鉴作用

二、中国多项与人口老龄化相关的政策解读

1. 推迟退休年龄
2. 放开部分地区二胎生育政策
3. 养老及大健康产业的发展

第二讲：营销心理学—影响力 6 大原理

影响力的源头：机械式自动固定行为模式具备“刺激—触发”特征

一、“互惠”原理

1. 互惠原理的表现
2. 互惠原理的心理学基础：负债感和感恩图报

3. “互惠”原理的运用

- 1) 以小换大策略
- 2) 欲取先给策略

- 3) 拒绝-后撤策略
4. 客户经理在客户营销中互惠原理的四两拨千斤套路

二、“承诺一致”原理

1. 承诺一致的表现

- 1) 承诺、态度、行为的平衡一致性
2. 承诺一致的心理基础：要与我们过去的所做所为保持一致
3. 承诺一致原理的运用：

承诺前提：主动+公开+付出努力+自主

4. 客户经理在客户营销中“承诺一致”原理的四两拨千斤套路

- 1) 如何邀约客户能让客户来？
- 2) 如何让客户说到做到？
- 3) 巧用客户执行意向，到场签单
- 4) 最低成交法
- 5) 先签字后成交

三、“社会认同”原理

1. 社会认同原理的表现：(罐头笑声、托、捐款箱中的钱、房地产售楼处排队)

2. 社会认同原理的心理基础

- 1) 以别人的行为作为判断标准
- 2) 榜样的力量

3. “社会认同”原理发挥作用的最佳时机

- 1) 不确定性
- 2) 相似性
4. 社会认同原理中的盲点：多元无知效应

5. 客户经理在客户营销中“社会认同”原理的四两拨千斤套路

- 1) 从众现象
- 2) 将客户置于正将购买的环境中
- 3) 沙龙 007 特工人员

四、“喜爱”原理

1. 喜爱原理的表现

2. 喜爱原理的心理基础：人们总是愿意答应自己认识和喜爱的人提出的要求

3. “喜爱”原理的要素

- 1) 相识
- 2) 相似性
- 3) 形象
- 4) 关联性
4. 客户经理在客户营销中喜爱原理的四两拨千斤套路

五、“权威”原理

1. 权威原理的表现

2. 权威原理的心理基础：对权威的服从

3. 影响人们对“权威”判断的因素

- 1) 头衔
- 2) 衣着
- 3) 外部标识

4. 客户经理客户营销中“权威”原理的四两拨千斤套路

- 1) 率先晾出专家身份
- 2) 推崇

六、“稀缺”原理

1. 稀缺原理的表现
- 2. 稀缺原理的心理学基础**
 - 1) 维护既得利益——心理抗拒理论
 - 2) 对稀有资源的竞争——物以稀为贵
3. 损失规避心理
- 4. 客户经理客户营销中“稀缺”原理的四两拨千斤套路**
 - 1) “数量有限”策略
 - 2) “截止日期”策略

第三讲：传统养老观念及面对的养老风险

一、传统的养老观念

1. 有钱=养老？
- 2. 有房=养老？**
 - 1) 房屋的升值空间
 - 2) 房产税的影响
- 3. 养儿=防老？**
 - 1) 现代家庭结构 4-2-1 (2)
 - 2) 移民家庭、空巢老人的现状
- 4. 社保=养老？**
 - 1) 社保的现状 & 政策解读
 - 2) 国家推迟退休养老年龄的政策
 - 3) 社保的计算方法和替代率

二、面临的各种养老风险

1. 通货膨胀下财富缩水的风险

- 1) 银行利率走势
- 2) 当前宏观经济形势分析

2. 投资风险

- 1) 理财途径比较狭窄
- 2) 高水准专业人士稀缺
- 3) 跟风式理财习惯
- 4) 欺诈风险

3. 家庭风险

- 1) 多子女家庭
- 2) 婚姻风险
- 3) 财富的提前传承

案例：北京一位母亲卖房供女儿出国导致无家可归

4. 政策、法律风险造成财富缩水

- 1) 房产税
- 2) 个税
- 3) 遗产税
- 4) 家企资产混同
- 5) 债务纠纷

第四讲：品质养老的策略应对

一、充足养老金储备的必备条件

1. 与生命等长，活多久拿多久
2. 能够抵御通货膨胀，活得越久拿的越多
3. 专款专用，不受其他风险影响
4. 自己花不完，可以留给后代用

二、年金保险作为养老金储备的优势

1. 年金保险的给付可以与生命等长

- 1) 即期年金与延期年金的区别
- 2) 终身年金与极限年龄年金

2. 年金保险的复利分红功能使财富节节攀升，有效抵御通货膨胀

- 1) 解读复利的威力

案例：复利计算

- 2) 分红的由来
- 3) 分红的功能

3. 年金保险有效规避债务风险

案例：安然集团总裁破产后仍有天价年金

4. 年金保险对法律、税务风险的规避

- 1) 离婚不需要被分割
- 2) 有效规避房产税、遗产税
- 3) 安全的现金流，做到家企资产隔离

5. 最安全的财富传承方式

- 1) 对子女的定向传承
- 2) 防止子女拥有大笔财富而出现败家

案例：沈殿霞对女儿的安排

- 3) 一张保单保三代，有生之年掌控所有权

三、未来养老方式的转变

1. 高端养老社区
2. 候鸟式养老
3. 群居式养老

第五讲：年金险产品的销售技巧

一、挖掘并引导客户对养老金储备的需求

1. 开放式提问

- 1) 开放式提问的定义——举例
- 2) 开放式提问的优缺点
- 3) 围绕年金险销售举例

2. 封闭式提问

- 1) 封闭式提问的定义——举例
- 2) 封闭式式提问的优缺点
- 3) 围绕年金险销售举例

3. SPIN 提问技巧

- 1) 问现状——客户的现状和事实
- 2) 问感受——客户对问题产生的感受
- 3) 问思考——让客户思考，暗示问题的严重性
- 4) 问决定——解决问题，做出决定

话术展示：围绕年金销售给出话术案例

二、巧用 FABE 法则介绍年金产品

1. FABE 定义

2. FABE 法则分析

案例：从生活中的案例强化 FABE 法则的功效

小组讨论：结合本公司产品讨论话术