

# 保险营销利器：健康管理与人生保障

## 课程背景：

本课程是保险销售与推广过程中的重要环节，对于保险产品（尤其是重疾险、意外险等）销售具有非常显著的推动效果。

随着慢性病发病率越来越高，医疗风险与健康意识开始普及；伴随医疗负担的增加，健康保险产品越来越受到大众的关注。但是随着保险品种的日益增加，也使得保险销售的竞争越来越激烈。本课程旨在为大众讲解健康知识、普及医疗常识的同时，也提高了受众的危机意识——既能够让保险从业人员了解基本医学常识、增强客户说服能力；也能够增强客户的健康理念与危机意识、促进保单销售；更能够增强客户对于保险公司的信任程度、有利于客户关系维护。

与此同时，“医疗”与“健康”是两个不同层面的知识，一个重视治疗、一个注重预防。本课程讲师将以其 30 余年的医生经验和 10 余年的健康管理经验，为客户讲解清晰不同阶段所面对的不同风险隐患，提高客户健康素养，降低慢病过早死亡率，减少保险赔付损失，进而对应不同的保险产品——这样对于差异化、个性化的保险销售也具有推动作用。

## 课程收益：

- 了解医学真相、走出健康误区
- 提升健康素养、减少赔付损失
- 提高危机意识、促进保险销售

**课程时间：**0.5 天，2-3 小时

**课程对象：**保险产品的客户、保险从业人员

**课程方式：**授课、课堂互动、案例讲解

## 课程大纲

### 第一讲：疾病不是刚刚发生的，而是刚刚发现的

1. 体检正常也未必没有疾病风险
2. 体检≠癌症筛查
3. 健康人群会存在哪些风险隐患

### 第二讲：慢性病的五大特点

1. 组团

2. 发病率高
3. 知晓率低
4. 控制率低
5. 死亡率高
6. 降低慢病过早死亡率

### **第三讲：如何做到不得病、得小病、得病晚**

1. 关于健康，你不知道的那些事
2. 慢病不是老年人的专利
3. 怎样识别网络健康谣言
4. 世界那么大，不想去看看？
5. 风险分担，未雨绸缪

### **第四讲：健康误区与健康真相**

1. 那些并不健康的“健康饮食”
2. 健康人群就不需要医疗保险了吗？
3. 你可以与疾病只有“一步之遥”