

# 年金保险销售训练营

## 1.相识年金险

1.1 年金的原理

1.2 年金的市场机遇

## 2.年金保险功能

2.1 教育金准备

2.1.1 教育金的特点

2.1.2 教育年金在准备教育金中的优势

2.2 养老金准备

2.2.1 养老金的特点

2.2.2 养老年金在准备养老金中优势

2.3 婚姻财富管理

2.3.1 离异女性面临的风险

2.3.2 年金保险在决绝女性婚姻中的优势

2.4 企业流动性问题

2.4.1 企业主面临的风险

2.4.2 年金险在解决企业主企业流动性问题及稳健理财的优势

## 3.保险公司安全

- 3.1 保险公司设立条件的严苛
- 3.2 保险公司注册资本金雄厚
- 3.3 保险公司经营监管严格
- 3.4 保证金制度
- 3.5 责任准备金制度
- 3.6 公积金制度
- 3.7 保险保障基金制度
- 3.8 偿付能力监管
- 3.9 再保险制度
- 3.10 保险资金运用监管制度
- 3.11 134 号文和保险销售行为可回溯管理办法
- 3.12 保监会和银监会合并
- 3.13 人身保险公司服务评价指标

## **4 . 年金保险场景销售技巧**

- 4.1 教育金：
  - 4.1.1 开启教育话题
  - 4.1.2 费用沟通
  - 4.1.3 准备教育金各种方式分析
  - 4.1.4 年金保险准备教育金优势
  - 4.1.5 教育金销售金句
- 4.2 养老金：
  - 4.2.1 养老金目标

- 4.2.2 资金来源
- 4.2.3 准备养老金方式对比
- 4.2.4 年金保险准备养老金优势
- 4.2.5 养老金销售金句
- 4.3 离异女性
  - 4.3.1 离异女性面临的风险
  - 4.3.2 购买年金保险后的优势分析
- 4.4 企业家
  - 4.4.1 从融资角度沟通配置年金险
  - 4.4.2 从资产配置角度沟通年金保险
- 4.5 家庭稳健理财
  - 4.5.1 理财风险事件频发
  - 4.5.2 年金保险满足安全稳健理财