

# 养老有“保” 保您养老

## 1.养老金营销中存在的问题及分析

- 1.1 没意识
- 1.2 有意识没行动
- 1.3 有行动不购买商业保险

## 2.找谁谈养老规划

- 2.1 高业绩目标客户群？  
高业绩目标客户群开拓
- 2.2 高件数目标客户  
高件数目标客户群开拓

## 3.关于养老规划谈什么

- 3.1 挖掘养老金需求
  - 3.1.1 生活刚需算养老金需求
  - 3.1.2 用表格科学计算养老金需求
- 3.2 准备养老金各种方式分析
  - 3.2.1 养老金靠政府—太少了
  - 3.2.2 养老金靠企业—您想多了
  - 3.2.3 养儿防老—过时了
  - 3.2.4 以房养老—需谨慎
  - 3.2.5 存款养老—待转化

### 3.2.6 其他投资养老—要四问

## 4.如何借助商业养老保险满足养老需求

### 4.1 养老金缺口计算

#### 4.1.1 养老金目标金额

#### 4.1.2 已备养老金金额

### 4.2 养老金应该具备的特征

### 4.3 商保在准备养老金方面的优势

### 4.4 准备养老金的规划建议