

## 《三养有“道”，理财打“理”》

**时间长度：**1天

**面授对象：**银行、证券、基金、保险等金融从业人员

**课程收益：**

从养房、养孩子、养老的角度，切入客户需求（例如，通过数据分析投资，降低子女教育负担40%以上），接着需求对接产品，并模拟场景式营销，助力开单。

**课程大纲：**

### 第一部分 养房

- 1、房产热点切入
- 2、房产投资分析
- 3、解读常规政策
- 4、经济负担测算
- 5、真实案例分析
- 6、场景模拟

### 第二部分 养孩

- 1、教育热点切入
- 2、教育市场环境
- 3、各年龄段教育成功秘诀
- 4、教育需求测算
- 5、真实案例分析
- 6、场景模拟

### 第三部分 养老

- 1、养老热点切入
- 2、社保：不够
- 3、理财：混搭
- 4、养老需求测算
- 5、真实案例分析
- 6、场景模拟