

# 中国经济形势与保险行业发展

## 【课程背景】

保险工作者要密切关心经济形势，这样才能更好地彰显开阔的视野和专业化。同时也要关注保险行业的现状与未来发展趋势，这样才会对这个行业更加充满信心，从而全力以赴。

成年人的学习目的更注重实用性。此课程的设计与传统的经济形势分析不同，摆脱了报告式的风格，把社会关注的经济焦点话题作为研讨对象来分析经济形势的走向，使我们在今后与客户的接触中不仅仅局限于保险话题。同时课程采取互动式学习，让学员更多的独立思考，积极表达自己的观点，从而培养学习兴趣，这也是我们教学的一个重要目的。

## 【课程收益】

1. 学会解读社会焦点话题；
2. 对经济形势走势有一个基本的判断；
3. 掌握保险业的现状与发展趋势；

【课程时间】1天，6小时/天

【课程对象】保险公司员工

【课程方法】讲授、视频、讨论、案例分析

## 【课程大纲】

### 第一讲：当前经济形势到底好不好？

一、从讲师居住小区的面包店关闭说起

讨论：小店关闭原因深度分析

二、经济形势好不好，榨菜有话要说

1. 一看就懂的“榨菜经济学”

2. 不能不谈的几个数据

### 第二讲：“毛衣战”影响几何？

一、讨论：辩证的看待“毛衣战”对我们的影响”

二、最新战况解读

三、讨论：未来战况走势

### 第三讲：5G，跟我有关系多少？

一、讨论：我所知道的5G

二、5G的现状

三、对社会生活经济的影响

### 第四讲：房价到底是涨还是跌？

一、讨论：房价走势之我见

二、一个开发商老板的故事（讲师的表哥）

三、国家的态度

四、市场的回应

### 第五讲：老百姓——“我们该投啥？”

一、实体行业概况

二、我不是股神，我是股东！

讨论：我看股市

三、还能投啥？

讨论：平台暴雷的理性解读

## 第六讲：分组快速总结

- 一、当前经济的困境与机遇
- 二、我的投资建议

## 第七讲：数据看保险

- 一、保险密度与深度
- 二、各险种收入与赔付
- 三、投资收益
- 四、偿付能力

讨论：我是怎样看待保险公司被“接管”？

## 第八讲：营销模式创新

- 一、讨论：我们能想到的销售模式
- 二、几种创新营销模式

## 第九讲：行业困境

- 一、产品、服务同质化
- 二、人员流失严重
- 三、科技含量低

## 第十讲：机遇与发展趋势

- 一、保险回归本源
- 二、监管从严
- 三、政策解读
- 四、未来发展趋势
  1. 智能化
  2. 销售队伍变革
  3. 服务个性化