

# 精准梳理 厚积薄发

## --个人养老金账户营销实战

“得养老金账户者的天下”，个人养老金账户将成为 2023 年市场争夺的焦点。当下，各银行开始加大力度，以迅雷不及掩耳之势开始跑马圈地，旨在快速占领市场，赢得很多的份额，为日后的养老金产品落地储备更多的客户。

本课程从养老金账户营销的底层设计出发，抽丝剥茧地导入养老金账户营销的方式和逻辑，通过线上、线下的营销模式，深度抢占市场。

**【课程讲师】** 马学军老师

**【培训课时】** 一天（6 小时）

**【培训方式】** 讲授+案例分析+互动式教学+小组研讨+情景模拟训练

**【课程大纲】**

### 一、何为个人养老金账户

#### 1. 出台背景

- ◇ 五大因素促使个人养老金账户面市
- ◇ 养老现状剖析

#### 2. 个人养老金账户解读

- ◇ 什么是个人养老金账户
- ◇ 谁可以参加
- ◇ 养老金账户的优势
- ◇ 如何建立个人养老金账户
- ◇ 个人养老金账户资金投资方向

◇ 个人养老金账户如何领取

◇ 个人养老金账户的作用

## 二 . 个人养老金产品有几何

1. 个人养老金账户可以买什么

2. 个人养老金账户的产品分类

◇ 特定养老储蓄

◇ 商业养老保险

◇ 养老理财

◇ 养老目标基金

## 三 . 个人养老金客户的分层与激活

1. 自我认知

2. 梳理探寻

3. 提供相关资讯

4. 完成开户

5. 持续专业跟进

## 四 . 个人养老金客户的营销与转化

1. 理财经理该具备的特质

2. 营销与转化的准备

- ◇ 做好信息整理，分析客户情况
- ◇ 认真思考，客户最需要什么
- ◇ 准备沟通提纲，塑造专业形象

### 3. 养老金客户的营销与 KYC

- ◇ KYC 的“五有”沟通技巧
  - ✓ 有话题切入
  - ✓ 有目的引导
  - ✓ 有效性分析
  - ✓ 有针对性总结
  - ✓ 有建设性意见
- ◇ 通过四类信息收集，解决“怎么要”“怎么分析”
- ◇ 沟通的顶层设计

养老沟通的顶层设计案例分析

## 五. 课程回顾