

疫情新常态下迎来的保险经代行业新机遇

主讲：张光禄老师

【培训背景】

保险业的发展，在助力国家经济发展占有举足轻重的战略地位，并且在当前的经济大环境下和疫情新常态有着更为重要的功能和意义。

如何能在全球疫情的新常态下面对全新的挑战？如何能在竞争激烈的市场中更多的抢占自己的份额？如何提升品牌在客户心中的地位？这一切都是摆在大家面前的一大挑战。

【培训收益】

通过本次培训，让学员对保险产品提升一个全新的认知层面，从而提升销售绩效水平

【培训对象】 保险公司销售团队及银行零售条线全体工作人员

【培训时长】 0.5天~1天（6小时/天）

【课程大纲】

一、后疫情时代保险经代业务迎来了全新的机遇

1、三年的疫情让无数企业转变了经营思路

- (1) 经济周期出现了新名词——疫情周期
- (2) 我国城镇化率不断攀高促使消费升级加剧

2、人口老龄化时代已经来临

- (1) 2022年我国人口出生率创新低
- (2) 个人养老金制度的推出和延迟退休提案证明了社养老金不足的事实
- (3) 养老现金流管理已成为更多家庭的重点需求

3. 未来市场对金融从业者的要求越来越高

- 圈内炒的沸沸扬扬的300万人逃离保险业的真实原因
- 城镇化进程加速了从增量向存量的转变
- 当前市场已由原来的跑马圈地进入了精耕细作

我们只有变得更专业才能服务好我们的客户——做一个更懂客户的客户经理

3、保险经代行业前景一片大好

- (1) 当前的经济环境下，不单男怕选错行，女性也怕
- (2) 保险经代行业已成为为数不多的普通人逆袭转运的机会
- (3) 数智化时代快速崛起，保险经代永远不会被机器替代的底层逻辑

(4) 只有保险经代行业才能真正的让你在市场上站稳脚

例：老师刚帮助学员签订的儿童重疾险和教育年金险采用的多家产品的组合方案

(5) 为什么说想在经代行业快速发展就要保障出勤率

例：老师刚刚看过的一家智能健身企业的融资计划书中看到的核心问题

二、理财市场发生了巨大的变化

1. 金融机构不断涌入保险经代行业

2. 资管新规全面落地对客户原有理财方式产生了巨大冲击

例：银行代销保险产品年缴百万成新常态

3. 疫情下老百姓的存款储蓄方式已发生了巨大的变化

(1) 纵观历史看老百姓的储蓄变迁

(2) 全球低利率时代已经来临

(3) 新时代的储蓄宠儿~年金、终身寿类保险产品

三、后疫情时代的保险配置策略——用确定性替代未知风险

1. 一切保险配置策略要从目标客户的痛点出发

2. 养老最需要的就是现金流管理

例：不同年代的养老现金流规划

3. 保养一体化已成为未来养老发展的新趋势

4. 保险年金产品买的不仅仅是收益率

(1) 理财型保险的核心就是现金流管理

在后疫情时代，拥有现金流，才能活下来，才能活得好

(2) 购买的是持续现金流的确定性

例：疫情持续反复蔓延，仅今年就有超 3 万个家庭没有持续的现金流而导致房贷断供

(3) 购买的是持续现金流的稳定性

例：股市债市持续下行，看病钱、养老钱断流，社会悲剧不断上演

(4) 购买的是家庭金融风险的转嫁

例：某中小企业主未做家企资产分离，导致企业破产即家庭破产

5. 从后疫情时代养老需求变化看我们常听说的资产配置策略调整

(1) 后疫情时代的养老需求更加强调确定性和实用性

(2) 标普四象限法则

(3) 家庭理财的帆船理论

(4) 家庭理财的足球队理论

6. 后疫情时代保险产品在资产配置策略中的占比大幅上升

7. 疫情新常态下的客户购买需求

- (1) 持久性收入理论助力解决年金和终身寿产品的销售
- (2) “活下来”已经成为当下客户最关心的话题

8. 高净家庭成交大单的终极问题——共同富裕

例：去年 10 月份帮学员成交的千万大单的真实签单分析

四、现场答疑