

投资、保险、基金从业经验

LOMA 国际寿险高级管理师

银行、保险、基金业辅导高级导师

课程对象：商业银行理财经理，个人客户经理，大堂经理、保险

公司营销精英

课程目标：

未来对年金保险需求的一个更深层次的思考是：退休者可能会严重低估生存预期，实际上它导致对长寿风险(longevity insurance)的低估。例如，在美国，老年人至少对他们的生存可能性知道得非常好，也就是说他们预期的生存寿命与精算表的数据非常接近，相对而言，美国老年人对退休资产的储蓄、资产年金化选择要比其他国家的老年人成熟得多。

而在中国的市场上，此刻的个人养老金储备却是极低的，只有每个的两百分之一，未来的养老严重依赖社保，所以未来的个人养老金市场非常庞大，养老险年金险的市场也是极其庞大的。现在各家大型险企也在致力于研发各自类型的养老年金产品，所以我们需要提前掌握年金型养老险的销售技巧，以便应对未来的庞大的市场竞争环境。

课程大纲：

第一部分：保险有什么

- 1、社保知识导入，重点分析社保养老的缴费跟未来领取
- 2、商业保险阶梯图，引入养老缺口问题

第二部分：子女教育-引入实际成交案例进行解析

- 1、数据激发子女教育需求
- 2、常见异议处理
- 3、子女教育金的优势

第三部分：养老-引入时间成交案例进行进行解析

- 1、数据激发养老需求，引入社保养老公式与社保替代率的概念，激发客户对未来养老的担忧。
- 2、常见异议处理
- 3、养老年金的优势

第四部分：财富传承及税收筹划

- 1.重新认识财富
- 2.运用案例进行财富传承的风险分析
- 3.家庭财富传承的工具
- 4.保护与财富传承的解决方案
- 5.财富传承的案例分享
- 6.异议处理

核心课程：

《旺季开门红保险营销技巧及实战案例深度解析》

《理财经理职业化心态塑造及营销技能提升》

《银行重点产品营销之保险销售实战技能提升》

《中国养老险市场分析和年金养老险销售技巧》

《专业保险营销技巧和案例解析》

《保险期交销售技能和年金险销售黄金法则》

《线上线下客户经营技巧及保险实战案例解析》

《专业化的社保解读及商业保险营销技巧》