

《重塑生态—养老保险及保障性产品的突破及推动策略》

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

市场竞争加剧：随着越来越多的保险公司进入养老保险和健康险市场，竞争日益激烈。保险公司需要通过提供更具创新性和差异化的产品和服务来提升市场竞争力，也需要通过培训提高从业人员的专业能力，更新知识结构，掌握最新的市场动态和政策变化，以便更好地推动养老保险和健康险业务的发展。通过培训，保险公司能够培养出具备专业素养、创新能力、管理能力和国际化视野的人才，从而在激烈的市场竞争中脱颖而出。

【课程收益】

- 提升认知：清晰新形势下政策变化的影响，把握住未来保障型产品的销售先机；
- 帮助学员深入理解相关政策法规，提高政策应用的能力，从而更好地推动养老保险及健康险的发展。
- 激发从业人员的创新思维，推动养老保险及健康险产品的优化与创新，以更好地满足市场需求。

【课程时间】

0.5天（6小时/天）

【课程对象】

银保分管领导、银保负责人、企划或培训科长、部分业务骨干等

【课程方式】

讲授+案例解析+现场互动

【课程大纲】

一、前景分析与展望

1. 养老保险形式分析与展望

- 养老保险特点
- 面临的挑战
- 未来发展趋势

2. 健康险形式分析与展望

- 行业整体发展情况
- C端发展情况
- B端发展情况
- G端发展情况

二、养老保险及健康险的营销策略

1. 传统营销渠道

- 直销团队：建立专业的销售团队，直接与客户接触，提供个性化服务。
- 代理渠道：与保险代理公司合作，利用其销售网络推广产品。
- 银行合作：与银行建立合作关系，通过银行渠道销售养老保险及健康险产品。

2. 新兴营销渠道

- 互联网营销：利用保险公司官网、第三方保险平台等互联网渠道，进行产品推广和销售。
- 社交媒体营销：通过微博、微信等社交媒体平台，发布产品信息，吸引潜在客户。
- 内容营销：创作有价值、有趣味的内容，如文章、视频等，提升品牌曝光度。

3. 线上线下融合营销策略

- O2O 营销模式
- 线上推广+线下活动
- 线下体验+线上购买

4. 社交媒体与网络营销策略

5. 重塑保险理念，回归保险真谛

- 2024 重新定义金融强国新时代寿险意义与功用
 - ✓ 家庭风控管理措施
 - ✓ 提高家庭风险保障
 - ✓ 锁定收入补偿
- 专业创造价值 品质赢取未来
 - ✓ 顾问式、专业化营销流程精解