

系列视频课程模块一

大康养格局下的养老财富规划新思路（需求篇）		
课程名称	课程内容	课程师资
我国养老现状评估及养老经济的发展趋势	<ol style="list-style-type: none"> 1. 我国养老制度及老龄化趋势解读 2. 透视养老金账户及养老缺口测算 	<p style="text-align: center;">邹延渤</p> <p>养老财富规划师授权讲师； 上海交通大学、复旦大学特邀讲师； 最佳实践典范案例萃取师。</p>
养老财富规划的底层逻辑及配置重点	<ol style="list-style-type: none"> 1. 养老财富规划的底层逻辑 2. 养老金的配置重点及沟通策略 3. 从养老模式看客户需求挖掘及营销逻辑 	
借养老之势用综合配置思路看保单销售	<ol style="list-style-type: none"> 1. 养老金销售困局及破局思路 2. 用综合配置思路看以养老为核心的联动营销（子女教育、健康、护理等） 3. 需求销售逻辑案例全流程解析 	

线下定制课程内容（可根据需求做调整）

养老财富规划实战营（2天）		
时间	Day 1: 宏观趋势及营销逻辑	Day 2: 案例实操及通关演练
课程收益	升级思维，懂得把握趋势下的养老市场发展模式，掌握养老场景构建及可选方案下的异议处理	精通产品特色，借助热点话题及产品组合做大保费，复制大单铁军的养客及成交流程
上午	《养老产业转型大趋势下的终身财务架构-理念篇》 医养结合背景下的养老产业分析 养老财富规划的底层逻辑 养老金缺口分析及应对策略 从养老模式看客户需求挖掘及营销策略	《养老产业转型大趋势下的终身财务架构-高客篇》 高客盘点与深度经营 高客精准人群的养老营销逻辑
下午	《养老产业转型大趋势下的终身财务架构-操作篇》 行动教学：养老实操中遇到的最难问题是什么？ 养老金配置原则及配置工具解析 养老产品的优势解读及销售策略 养老闭环营销逻辑演练应用	《养老规划精准营销实战演练及通关》 养老客户各类情境成交异义处理 通关演练
晚上	演练准备	

讲师（拟）	讲师介绍
徐教授 央财教授 （宏观）	中央财经大学保险学院副教授 经济学博士、硕士生导师 研究方向：保险理论，再保险，国民经济管理 研究课题：中国保监会 2009 年度重点研究项目：《小额保险发展研究》、中国保险学会课题 2001 年度课题：《混业经营监管研究》
朱老师 每年 100+高客 （实战）	养老财富规划师授权讲师 CFP 国际金融理财师、CPB 认证私人银行家 LOMA 高级寿险管理师、客户服务师 历任个险、银保、经代渠道一线销售、培训、管理岗位 中国保险学院客座讲师、地方卫视《金融街》特邀嘉宾 国内多家银行私人银行特邀财富顾问、内训师、客户私享主讲嘉宾 常年为各大银行、保险公司主讲中高端客户沙龙，聚焦两高人群资产配置及财富保障与传承，落地大额保单及家托 2020 年至今主讲私享会（含沙龙）累计成交标保超亿元，单场最高标保（10 年期）超 370 万元
邹老师	养老财富规划师授权讲师 上海交通大学、复旦大学特邀讲师 注册国际高级职业培训师（CISPL）

<p>亿元保单缔造者 (实战)</p>	<p>最佳实践典范案例萃取师 曾培训所辖团队创造了单张期缴保费 1 亿元的佳绩 从事保险外勤销售与管理、保险业专业培训近 20 年，善于挖掘养老产品核心卖点通过培训做启发、训练及销售转化，实现从产品到保单的快速转化，在提升专业服务品质的基础上，实现销售业绩倍增</p>
<p>陈老师 新型养老产品 训练讲师 (实战)</p>	<p>养老财富规划师授权讲师 保险合伙人之高效增员实战训练营创始人 北美 LOMA 理财规划师、注册金融理财规划师 亚洲魅力导师研究院院长 《网格化精准营销》辅导项目创始三杰之一、《精品沙龙营销》作者 15 年世界 500 强企业销售管理与培训经验</p>
<p>刘老师 700+养老高客 营销专家</p>	<p>养老财富规划师授权讲师 加拿大魁北克大学经济学硕士 AICPA 美国注册会计师 持证 CFA、FRM 持证人 英国国际会计证 700+高净值客户服务经验 1500+金融服务 cases 记录 年均 100 + 境内外储蓄年金保单销售记录 创立高净值客户服务专业流程</p>