

LOMA 新的应知应会 Need2Know 课程简介

LOMA 281 – 满足客户的需求：保险与年金

本课程教授了保险原理、保险产品、和保单所有人的合同权利；描述了个人寿险、团体寿险、和年金产品的特征；还强调了保险公司如何通过其产品来为客户提供服务、并满足客户的需求。

LOMA 291 – 改善公司的经营：保险公司的运作

当您步入一家虚拟的保险公司、与其员工同步前行，努力改善这家保险公司的运营效率和效益时，保险公司的运作就活了。当您“访问”各个主要业务领域时，您就能够亲身体会到，不同部门的职能及其相互关系如何促进保险公司整体的财务成功，并强化完整的客户体验！

这两门新课程都是LOMA高度互动式的在线课程，其特征包括：

- 多媒体的形式，包括音频、视频、字幕、脚本
- 实用性强，与行业和工作实践紧密联系
- 课程划分合理，单元与小节占时不长，不会影响工作

这两门课程的考试都作为学习经历的一部分镶嵌在课程之中，安排在每个单元的最后。考试成绩自动生成，不需要参加监考考试！

这两门课程都是LOMA专业资格认证的必修课程。为了获得这两门课程的学分，考生必须在注册报名规定的六个月期限以内，完成课程的学习及其中的测试。

注：在资格认证效力上，LOMA281可以替代LOMA280，LOMA291可以替代LOMA290。

关于这两门课程的详细信息和课程示范，请与Yang Lu女士联系。

电子邮件：YLu@loma.org；手机和微信：18610033431。

请添加LOMA的微信公众号：LOMACHINA，或者直接扫描QR码。



LOMA 新的应知应会 Need2Know 课程简介

LOMA 281 – 满足客户的需求：保险与年金

第1单元: 风险与保险

客户对保险产品的认识和了解，其知之与不知。

主题包括:

- 风险及其风险管理
- 保险的监管
- 寿险及寿险合同
- 保险交易

第3单元: 保单给付、保单条款、和保单所有人权力
寿险保单生效以后的情形怎样？客户需要知道什么？

主题包括:

- 补充给付
- 保单条款
- 保单所有人权力

第2单元: 个人保险产品

在这一单元中，一位财务规划师与不同财务背景的客户互动。通过观察他与客户的互动，您将了解保险产品如何满足客户的需求。

主题包括:

- 定期寿险
- 现金价值寿险
- 定额、变额年金
- 健康保险

第4单元: 团体保险产品

团体保险产品通常占个人整体财务规划的很大一部分。在本单元中，您将了解团体保险产品的类型，及其如何满足客户的财务需求。

主题包括:

- 团体保险产品的特征
- 团体退休计划

LOMA 291 – 改善公司的经营：保险公司的运作

第1单元: 公司简介

一名新雇用的工作流程分析师Charlene听到了公司高管关于《Forthright 即卓越》的对话，但她听不懂保险业的行话，于是，她求助于一位同事。

主题包括:

- 利益相关方，许多利益要求
- 组织的结构和管理职能
- 风险、回报、和风险管理

第3单元: 营销

Forthright公司的一个新产品没有实现产品设计的预期，Charlene应邀分析公司的产品开发流程，发现问题，解决问题。

主题包括:

- 营销
- 产品开发
- 法务部门与合规部门：正确地从事正确的业务

第2单元: 产品管理

Charlene负责分析Forthright公司的运营流程，以便优化运营效率和运营效益。

主题包括:

- 产品销售：将产品交付给客户
- 新业务与核保：将准客户转变为客户、被保险人
- 客户服务：有效的客户服务
- 理赔管理：迅速准确地支付死亡给付

第4单元: 财务管理

自从Forthright金融服务公司开展《Forthright 即卓越》活动以来，已经有一年了。读者可以藉此了解保险公司的财务职能和财务运作。

主题包括:

- 财务职能及其分工
- 投资
- 现金管理
- 审计
- 财务管理的目标