

插上翅膀、鸟瞰保险——给保险人的金融通识课

课程背景：

2020年5月12日新闻：清华大学“新闻与传播学院”停止从高中毕业生中招收本科学生，将新闻与传播学院的本科教育转入日新书院，与日新书院共同开展文科课程。此次改革的目的在于扩大学生视野，培养厚基础、宽口径的人才，应该被理解为清华大学“通识教育建设”的强基计划中的一部分。其实复旦大学新闻学院早在2012年，就对本科生采取了“2+2”模式，以培养具有跨学科视野的复合型人才。“通识教育”（General Education）一词诞生于1828年发布的“耶鲁报告”，哈佛大学历任校长一以贯之。通识教育，使得学生都至少已初步掌握了当代作为一个知识人必备的思维框架和表达能力，成为专才之前，先成为通才，这是精英大学通识教育的精髓。

保险人为什么要学金融通识课？

● 随着中国经济发展以及人均GDP超过1万美金，中国保险超越日本成为全球第二大市场，业务越做越精，涉猎越来越广，标的越来越大，要求越来越高。但在大数据时代，保险人能否赚到顾问身份的钱，挑战来了；

● 2050年中国65岁以上老人人口比例将超过33.9%，中国历史上尚未有过未富先老的周期经历，这也是继健康险以外的又一大市场空间，而养老金领域的销售需要更多的财富管理工具的了解；

● 2019年中国高净值人群已经超过220万人，真正驾驭金钱的强者，拥有的是认知、思维格局、魄力等核心竞争力。保险从业人员是财富管理工作者群体组成部分，要想获得和高端客户平等对话的机会、并保持平等对话的思维高度，必须对金融领域要有鸟瞰视角、引领客户认知；

本课程让保险人保持业务专业训练和金融通识提升两条腿走路，让保险人真正成为一个金融人，赢得客户真正的尊重，让客户为专业买单。

课程收益：

▲ 业绩：促进金融机构理财险产品营销产能提升、助力成交大额保单。

▲ 服务：宏观鸟瞰金融市场产品品类，从销售动作转变为财富管理顾问专业身份，增加对客户尤其是大客户的影响力，降低大额保单成交难度，同时提高从业精英的职业价值感和尊严感；

▲ 专业：通过通识教育之实际运用模块+通识教育之金融工具模块的详细讲解，透析投资与生活的关系，直击痛点，解决问题；

▲ 工具：“得见于实践，融智于创新”。提供大量市场数据、模型、案例以及公式等工具赋能销售终端。

课程时间：1天，6小时/天

课程对象：保险公司销售精英、银保渠道销售骨干

课程方式：讲授+精讲+演练+互动

课程大纲

导入：插上翅膀，鸟瞰保险

帮助学员都至少初步掌握作为一名当代金融人必备的思维框架和表达能力，无论将来在什么领域开展金融产品营销，他们都有高屋建瓴的视野和“降维打击”的机会。

现状：在业绩指标压力下，各家保险公司、银行销售渠道的培训还停留在话术逻辑背诵、销售情景演练等形式上，“在手里拿着锤子的人来看，每个问题都像钉子”。销售人员一旦被榨

干存量知识，透支人脉信任值，很难持续职业的价值感和尊严感。

第一模块：通识教育之实际应用

第一讲：通识教育之投资应用

一、通识教育的认知

二、将同理心制度化——寻找项目价值增长路径

案例分析：高瓴资本与腾讯

三、“幸存者偏差”及其应用

四、投资回报率的三大原理

原理一：稳健原理

原理二：几何原理

原理三：时间原理

五、投资容易犯的4个错误

1. 认识你自己
2. 投资不是为了折腾，而是要为了不折腾
3. 国内家庭资产组合多元化严重不足
4. 几乎没有灾难准备

第二讲：通识教育之金融市场应用

一、金融中最重要的概念：杠杆

二、“TA”负利率,你怎么办?

1. 什么是利率
2. 负利率为什么出现
3. 负利率对普通人的影响

三、负债驱动

导入：从一坛“女儿红”谈起

1. 负债即责任
2. 负债驱动：根据可预期的确定责任倒推资产选择

四、韩信“背水一战”的保险启示

第二模块：通识教育之三大金融工具

故事导入：股、债、信托的前世今生

金融工具一：债券投资

1. 债券市场规模——当你看到债券，就懂了债券的好

1) 债券两大风险——利率风险、信用风险

国内债券评级常见等级及其说明

2. 什么样的人更适合投资债券？
3. 三大方式——让个人投资者靠近债券

金融工具二：股票投资

1. ex post——过去哪些股票涨得好

案例分析：A股累积回报率最高的25只股票

2. ex ante——未来哪些股票机会大

案例分析：2019年全球市值十大公司

案例分析：中美股市过去十年涨幅

3. 股票投资三大逻辑

金融工具三：基金投资

一、基金的五大优势

优势一：信息

优势二：知识

优势三：规模

优势四：分散

优势五：通道

二、基金分类的三大维度

维度一：投资标的

维度二：募资方式

维度三：管理风格

三、如何挑选基金——夏普比率、最大回撤

四、怎么避开基金中的坑

1. 基金经理的违规操作

1) 抬桥子

案例分析：厉建超案&中邮战略、中邮核心

2) 老鼠仓

案例分析：2008年上投摩根基金经理唐建案

3) 利益输送

案例分析：泽熙基金徐翔案

2. 三大办法——识破违规操作

1) 查底牌

2) 识前科

3) 破迷信

