

# 《银保营销团队组建与人才战略实战解决方案》

主讲：李瑞倩老师

## 【课程背景】

随着金融市场的日益成熟与消费者需求的多元化，银行保险（银保）业务作为连接银行业与保险业的重要桥梁，其市场潜力巨大。为了在本地市场有效拓展银保业务，成立一支专业、高效的银保营销队伍显得尤为重要。本课程旨在提供一套系统化的策略与方法，帮助证券保险机构精准定位人才来源，高效组建并运营银保营销队伍，从而在激烈的市场竞争中脱颖而出。

## 【课程收益】

- 精准定位：掌握银保人才画像与核心能力模型，明确挖人方向与标准。
- 策略破局：学会从银行、保险、跨界行业高效挖掘高潜力人才。
- 体系搭建：构建从招募到留存的银保团队管理闭环，提升组织战斗力。
- 实战工具：获取客户画像工具、人才筛选模型、团队激励机制等落地方法。

## 【课程时间】

0.5 天（6 小时/天）

## 【课程对象】

银保机构管理搭建人员

## 【课程方式】

讲师讲授+案例分析+分组研讨

## 【课程大纲】

### 一、银保市场趋势与人才战略定位

#### 1. 银保行业三大趋势

- 产品升维：从增额寿险到“保险+信托+健康管理”综合解决方案
- 渠道重构：银行网点转型财富管理中心，需“顾问型”理财经理
- 人才竞争：麦肯锡数据显示，银保高客经营人才缺口达 40%

#### 2. 银保团队核心能力模型

- 银保负责人：渠道谈判、合规协同、数字化运营
- 理财经理：资产配置、异议处理、高客经营

### 二、人才画像与目标人才池构建

#### 1. 银保人才画像

- 硬性标准

银行系：5 年以上理财经理经验，持有 CFP/AFP 证书

保险系：擅长年金险/终身寿销售，年保费规模超 500 万

跨界人才：教育、医疗、法律从业者，具备客户资源与专业背书

- 软性特质

抗压能力、学习敏捷性、生态整合思维

#### 2. 目标人才池搭建

- 银行端：筛选非存款 AUM 客户经理、私行客户经理
- 保险端：锁定绩优代理人，优先招募具备“法商思维”的销售精英
- 跨界猎取：教育行业管理者、医疗领域专业人士、中小企业主

### 三、高效挖人策略与渠道布局

#### 1. 六大挖人渠道

- 银行内推：通过银行 HR 获取待晋升/转岗的理财经理名单

- 同业猎聘：定向挖掘头部险企银保部绩优成员
- 跨界合作：与教育机构、律所联合举办“职业转型沙龙”
- 线上精准触达：

领英/猎聘定向推送“财富传承规划师”岗位  
朋友圈矩阵发布“银保创业合伙人”计划

- 活动引爆：创说会

## 2. 谈判话术与利益驱动

- 银行人才：强调“收入倍增+职业升级”（例：某行理财经理转岗后收入提升300%）
- 跨界人才：突出“资源变现+事业平台”（例：教培行业转型者年成交千万保单案例）
- 高客经营专家：财富激励+事业平台

## 四、银保团队搭建与组织激活

### 1. 铁三角组织架构

- 前线：客户经理（银行端资源整合）+ 保险顾问（产品专家）
- 中台：培训导师（技能赋能）+ 数据运营（客户画像分析）
- 后台：合规督导（报行合一管理）+ 科技支持（智能工具开发）

### 2. 新人育成体系

- 30天速成计划：

第一周：银行产品通关+客户KYC表实战

第二周：SPIN销售法演练+高客资产隔离方案设计

第三周：私域流量运营（朋友圈文案库+企业微信SOP）

师徒制：1名资深顾问带3名新人，业绩绑定+阶梯分成

- 团队激励机制

短期：开门红专项奖金+高客活动资源包

长期：股权激励+家族办公室合伙人计划

- 结尾：“银保的未来，属于既懂银行资源整合，又能讲透客户焦虑的人。”