

《从单一到多元：证券客户财富管理升级与保险配置赋能计划》

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

随着金融行业综合化经营趋势的发展，证券公司与保险公司合作成为拓展服务边界、提升客户黏性的重要举措。本次培训旨在帮助证券公司员工理解保险业务的价值，突破传统业务壁垒，掌握客户资产配置中保险工具的核心逻辑，并通过协同合作实现客户深度服务、收入多元化及客户关系强化

【课程收益】

- 认知升级：理解证券与保险协同发展的行业趋势及必要性；
- 专业赋能：掌握保险在客户资产配置中的核心功能与价值；
- 需求洞察：学会从客户需求角度分析保险产品的适配场景；
- 协同增效：明确证券与保险团队的分工协作模式，提升综合服务能力。

【课程对象】

证券公司员工，保险公司员工

【课程特色】

讲师讲授+案例分析+场景分析+小组讨论

【课程时间】

1-2天（6小时/天）

【课程大纲】

一、为什么证券公司需要推动保险业务？**

1. 行业趋势与政策导向

- 金融混业经营趋势下的客户需求变化
- 政策对财富管理综合服务能力的鼓励方向

2. 证券公司的核心利益点

- 收入多元化：保险佣金与客户AUM的长期价值
- 客户黏性提升：通过保险服务延长客户生命周期
- 风险对冲：降低客户因单一资产波动导致的流失风险

3. 客户需求的倒逼

- 高净值客户财富保全需求的崛起
- 中产家庭对“确定性收益”的强烈诉求

二、为什么证券客户需要配置保险？

1. 资产配置的科​​学逻辑

- 马科维茨理论：分散风险与收益平衡的核心原则
- 证券投资的局限性：波动性、流动性、税收成本

2. 保险在资产配置中的独特价值

- 风险对冲：股市下行期的“安全垫”功能（案例：股债双杀下的年金险价值）
- 财富传承：保险金信托与家族财富规划的结合
- 税务优化：保险在遗产税、个人所得税中的工具属性

3. 客户画像与需求匹配

- 激进型投资者：用保险对冲极端风险
- 保守型客户：通过保险实现保本增值

三、保险产品类型与客户问题解决方案

1. 人身保障类产品

- 终身寿险：高净值客户财富传承的核心工具

功能：资产隔离、税务规划、定向传承

- 重疾险&医疗险：中产家庭的健康风险防火墙

2. 财富管理类产品

- 年金险：对抗长寿风险与现金流规划

适用场景：子女教育金、养老补充、企业主资产隔离

- 增额终身寿：灵活支取的“现金流蓄水池”

3. 服务延伸类产品

- 高端医疗：提升高净值客户服务体验

- 保险金信托：证券客户综合服务的“粘合剂”

四、证券与保险团队的协同合作模式

1. 分工定位与利益分配

- 证券公司员工：客户需求挖掘与信任关系维护

- 保险顾问：专业方案设计与落地执行

2. 客户服务流程设计

- 客户分层：股票账户资产→保险需求匹配模型

- 场景化营销：股灾后、年终分红期、家庭结构变化期

3. 案例研讨

- 案例 1：利用年金险解决客户“止盈焦虑”

- 案例 2：通过保险金信托锁定客户长期资产