

《蚂蚁保、微保的普惠产品逻辑》

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

随着互联网技术的飞速发展，互联网保险平台在普惠金融领域迅速崛起，对传统的保险行业产生了深远影响。蚂蚁保与微保作为互联网保险平台的佼佼者，其普惠保险产品以其独特的设计理念、精准的目标定位及核心逻辑，在市场上取得了显著成效。本课程旨在帮助保险从业者深入了解蚂蚁保与微保的普惠产品逻辑，提升业务借鉴能力和市场洞察力。

【课程收益】

- 深度理解产品逻辑：清晰掌握蚂蚁保、微保普惠产品的设计理念、目标定位及核心逻辑。
- 提升业务借鉴能力：能够从两者的产品模式中汲取经验，应用于自身普惠保险业务的优化与拓展。
- 增强市场洞察力：准确把握互联网平台普惠保险市场趋势，提升对竞争对手策略的分析判断能力。

【课程时间】

0.5天（6小时/天）

【课程对象】

保险从业人员

【课程方式】

讲师讲授+案例分析+分组研讨+角色扮演+课堂练习+情景模拟

【课程大纲】

一、课程导入

- 1. 互联网保险平台在普惠金融领域的崛起与影响力**
 - 互联网保险平台的发展历程
 - 普惠金融的定义与重要性
 - 互联网保险平台在普惠金融中的贡献
- 2. 本课程对保险从业者了解行业竞争态势的重要意义**
 - 保险行业竞争现状概述
 - 蚂蚁保与微保在行业中的地位
 - 本课程的学习目标与价值

二、蚂蚁保与微保平台概述

- 1. 蚂蚁保：平台背景、用户基础与生态优势**
- 2. 微保：平台发展历程、依托资源与市场定位**
- 3. 渠道与推广逻辑：流量获取、用户转化方式对比**
 - 蚂蚁保的渠道与推广策略
 - 微保的渠道与推广策略
 - 两者对比分析与启示
- 4. 合作模式逻辑：与保险公司及其他机构合作的差异**
 - 蚂蚁保的合作模式与案例分享
 - 微保的合作模式与案例分享
 - 两者合作模式对比与借鉴
- 5. 服务逻辑：售前、售中、售后的服务体系对比**
 - 蚂蚁保的服务体系与特点

- 微保的服务体系与特点
- 两者服务体系对比与优化建议

三、蚂蚁保普惠产品剖析

1. 产品种类盘点：健康险、意外险、财产险等普惠产品类型
2. 目标客群分析：不同产品对应的用户群体特征与需求满足点
3. 产品设计逻辑：定价策略、保障范围设定与风险控制机制

四、微保普惠产品剖析

1. 产品种类盘点：特色普惠保险产品介绍
2. 目标客群分析：精准定位的用户群体及其需求挖掘（此处可结合微保的具体产品进行深入分析）
3. 产品设计逻辑：与蚂蚁保的异同点，创新之处及优势体现（对比分析两者在产品上的策略与差异）

五、两者产品逻辑对比

1. 渠道与推广逻辑：流量获取、用户转化方式对比
2. 合作模式逻辑：与保险公司及其他机构合作的差异
3. 服务逻辑：售前、售中、售后的服务体系对比

六、案例分析与市场反馈

- 成功案例：热门普惠产品的爆品打造与市场反响
- 问题案例：曾面临的挑战及市场负面反馈分析
- 案例启示：从成功与失败案例中汲取的经验与教训