



HUABAO
EDUCATION
华保教育

中国财产保险行业 2023年培训项目册



金融教育培训
领域深耕者



王老师
136 0371 4332

目 录

《财产保险营销赋能训练营》	1
《非车险业务经营管理培训》	15
《新能源车险理赔技能提升培训》	20
《财险公司内训师综合能力提升培训》	25
《保险人转型线上营销培训》	30
《保险业三四级机构负责人综合能力提升培训》	34
《保险业合规监管政策介绍与合规要求解读系列培训方案》 .	40
《保险机构声誉风险防范及突发舆情事件处理能力提升培训》 .	53
《保险行业反洗钱专项培训》	58
《保险消费者权益保护专题培训》	61
《保险机构新员工岗前培训》	65
《保险机构党建创新专项培训》	68
《保险机构高管任职资格谈话辅导课程》	74

<<联系我们了解更多定制开发课程>>

《财产保险营销赋能训练营》

项目方案



一、项目背景

近年来，我国保险市场群雄并起，商业竞争已趋于白热化，是否拥有一支高素质的营销队伍决定了是否能在市场份额竞争中胜出。华保教育结合保险行业特有的市场特点、渠道布局和营销策略，借鉴行业内外先进营销理念、经典成功案例，融合十多年营销培训经验和大量调研实践，特推出《财产保险营销赋能训练营》。

二、项目特点

帮助管理者学会系统思维，提升管理能力，科学管理发展团队
帮助团队长转变销售理念，提升执行能力，瞄准市场追求业绩
帮助营销员改善工作心态，提升销售技能，忠诚敬业踏实工作

三、课程设置

《高绩效销售团队建设和管理（沙盘模拟）》

《业绩跟踪管理与领导力提升》

《保险销售渠道建设与管理》

《专业销售流程与成交技巧》

《商务谈判技巧与销售心理学》

《销售团队激励》

《顾问式销售》

《保险行业的中国式关系营销》

《保险业政企大客户公关与商务谈判》

《保险大客户关系突破与销售技能场景化训练》

四、授课师资

国内知名院校教授、行业资深人士、咨询管理机构专家和保险公司高管担任授课嘉宾。

五、培训方式

1、送教上门

根据需求方要求，安排老师到指定地点运用理论讲授、现场教学、案例教学和情景模拟等方法进行授课。

2、线上直播

采用科学的培训理念，多功能的直播平台，有效的互动方案，开展网络互动直播授课。

3、综合式教学

面授教学和网络教学相结合。

六、部分课程简介

《高绩效销售团队建设和管理（沙盘模拟）》

此课程是保险营销商业模拟课程，将学员置于珠穆拉玛峰的挑战与攀登的旅程，攀登团队必须在10月份的31天时间攀登到珠穆拉玛峰山顶顶部，每个小组由5到6名学员组成，这

些小组成员将进行合作和竞争。

此课程旨在训练学员必须确定如何一起工作，如何选择攀登路线，携带什么设备，管理什么资源，接受什么样的风险，该课程旨在打造一支高绩效的卓越团队，提升团队的凝聚力与向心力。

对于中基层经理的收益：

理解经营，促进管理，塑造复合型管理人才。

了解企业系统运营流程，打破狭隘的部门分割，增强管理者的全局意识。

克服极端现实主义，树立负责的发展观，构建中层管理者的战略纵深思维。

演练团队决策，成为群体决策的高手。

寻求不断提升组织绩效的管理改进路径，学习不同形式的管理改进方法，树立持续改进的管理思想。

对于中高层经理的收益：

拟经营为载体应用与验证以往形成的管理思想和方法，更新管理理念，暴露管理误区。

通过生动鲜活的现场案例，认识不同竞争战略与经营业绩之间的逻辑关系，反思现实企业战略安排的正确性。

通过模拟经营，提高决策者洞察市场、理性决策的能力。

练习管理沟通，体验交流式反馈的魅力，学习建设积极向上的组织文化。

拓展管理视角，立足产业链价值分配原则，谋求有利于企业发展的外部条件。

《业绩跟踪管理与领导力提升》

为什么团队凝聚力不足？为什么团队执行力不强？为什么责任心不够？根本原因是领袖领导力不足。凝聚力是表象，领导力是核心，执行力是结果。心没在一起，所以业绩结果平平淡淡。领导力决定着团队成员心是否在一起。没有稳定的团队就没有稳定的业绩，达成组织绩效目标，拥有一支精英团队必不可少，而团队的状态取决于领导者的领导能力，主将无能，三军蒙羞。

虽在领导岗位，却无人真心追随，只是岗位职责部署关系工作任务压力大，无人共同分担，事不关己，工作懈怠、例行工作而已；团队一盘散沙，没有归属感，各自行事，毫无战斗力可言；团队缺乏凝聚力、执行力、责任心，一切行为以利己为标准；团队人员流失率大，业绩不稳定、招聘及培养人力成本巨大。根源在于领导力不足。

提升领导力是每一位带领团队的人必须提升的能力。课程从领导力宏观认知及心态调整角度切入，内容幽默风趣，结合互动体验、情景模拟方式，通过案例渗透培训主题，避开生硬理论灌输，融入当下热点话题，充分调动参训者积极性，激发主动思考并乐于表达观点的积极性。注重培训的时效性，体现培训价值。

课程收益：

- 角色定位认知，是成就助力引导而非管理约束

- 关键问题反思，因何成为备受部署追随的领袖
- 领导者岗位权利属性，如何处理微妙人际关系处
- 平衡利益冲突下，如何取舍方显大格局、大智慧
- 心门不开，技法无用，修正心态方是领袖素养的基础
- 8项通用管理原则，知晓人性，塑造领导者人格魅力
- 6项正向激励沟通技巧，工作管理事半功倍
- 转变固化的思维模式，适应90后新一代职业管理方式

《保险销售渠道建设与管理》

信息社会的到来，云计算、大数据、物联网、人工智能等新技术不断改变着人们的工作和生活，各行业需要不断地将新技术应用到实际的产品、方案当中，新产品与方案的价值传递得到了前所未有的重视，客户在选择产品或方案供应商的时候，也更倾向与专业的卖家合作，传统的关系型销售受到了很大的挑战。每个销售的场景，都要尽可能地传递产品价值，梳理专业形象，需要销售在每个销售细节都要全情投入，精雕细琢每一个动作，争取项目的最终胜利。

渠道是产品快速推向行业及市场的重要推手，结合企业面对的渠道营销环境，对企业的营销渠道组织进行分析；能够结合营销渠道设计的原理和渠道成员选择的相关理论，对企业的营销渠道战略及策略进行设计、规划；能结合营销渠道管理理论，对企业营销渠道的权力、激励与控制，渠道冲突与合作管理问题进行分析；了解网络分销渠道的类型及选择，能利用互联网对企业及

产品进行分销。

课程收益：

- 从大客户销售基本规律入手，学习渠道不同阶段的价值传递方法；
- 基于心理学，从人性规律入手，把握渠道的心理状态，快速拓展市场；
- 掌握渠道进行全方位设计管理的流程及方法。

《专业销售流程与成交技巧》

本课程将实战案例贯穿全程，一次性通通给你敞开解决，帮助学员直接模拟工作场景，直接应用技能，解决工作中的问题和学员的“行为改变”。钮宏涛老师经过长期实战积累，课程将注重实战和实操性，收集销售问题，优化解决方案，形成各种搞定客户的方式，破解客户的重重刁难，让客户心甘情愿买单，销售人员心安理得收钱，让客户跳不出你的手掌心。

课程收益：

- 掌握客户接洽时的打开僵局的方法和高效邀约技巧；
- 学会取得客户的信任，激发客户购买热情；
- 将习惯性地拉客户“买产品”转变为顾问型的帮客户“选产品”；
- 通过客户心理分析，掌握 SPIN 法则介绍产品的方法；
- 提升优质服务，掌握专业的销售流程，学会“促单、成交”。

《商务谈判技巧与销售心理学》

本课程来源于多名老师职业生涯和咨询案例的总结萃取，结合多年工作经验的积累和最新的优秀企业成功案例，生动再现了商务谈判过程的策略、流程和方法，让学员理解商务谈判这种高阶的销售行为既有其独特的规律和应对技巧，也有销售行为心理学一脉相承的理论逻辑。本课程全方位透视商务谈判的奥秘，理论框架清晰，方法论严谨。

授课过程中结合销售心理学对不同谈判对象的行为和状态给出心态分析，提供了相应的应对方法，科学地将理论和案例分析融为一体，形成科学的应用模型。理论由浅入深，方法切实可行。

课程引入企业实操情景演练和点评环节，让学员学了就用，在模拟实战中把问题暴露出来，现场竞争，现场互评，在练中学，在学中练，真正做到学以致用。

课程收益：

- 加深对商务谈判的认识，提升商务谈判素质；
- 学习销售心理学在商务谈判中的应用，抓住客户心理需求；
- 掌握客户销售有效油桶技巧，实现销售谈判能力；
- 掌握商务谈判策略与方法，做好谈判准备工作。

《销售团队激励》

一些销售人员的技能水平明显存在问题，可是自己亲自辅导

了多次，当时效果还可以，下属也说“懂了、懂了”，可一到客户那儿，他自己的老一套又出来了，弄得自己哭笑不得；

以往公司外请老师，也为销售人员提供了不少的培训机会，但有的课程文不对题，与公司的实际情况相去甚远；有的课程当时感觉不错，可是没过多久，讲的内容忘得差不多了、培训时的精气神儿也没了，一切又都是老样子了……以上情况反复出现，实在令人头痛；销售人员懒散疲惫，薪水在同行里可是不低；个别销售人员出工不出力，明明市场有潜力，本身能力也不错，可注意力就是不在业务上，经常牢骚满腹、无端攀比，但比的却不是业绩……；

个别老业务员依仗着自己手里有客户、或是公司里面有关系，就话里话外的跟经理要条件，弄得销售经理左右为难；业务员在公司做得久了，进入了疲惫期，每天也在做业务，可就是缺乏激情，抱怨说看不到自己的未来，弄得经理也不知道说什么好；新人上手太慢，老人又有些懒散疲惫，弄得销售经理自己就像幼儿园阿姨，今天哄一哄张三，明天压一压李四，后天逼一逼王五，这样见招拆招的带队伍，别人看着没章法，自己也觉得很累。

针对以上问题，我们开发了此课程。此课程使参加者能够十分全面，系统地掌握知识，提升激励技巧。本大纲内容专业、系统而且全面，不仅有理论讲授提升认识水平，也有实战训练强化销售激励方法，是针对销售管理者和普通销售人员的培训大纲。

课程收益：

- 帮助管理者修炼领导智慧，改善工作心态，忠诚敬业踏实工作
- 帮助管理者转变销售理念，提升销售能力，瞄准市场追求业绩
- 帮助管理者学会系统思维，提升管理能力，科学管理发展团队
- 帮助管理者修炼领导智慧，改善工作心态，忠诚敬业踏实工作

《顾问式销售》

商场如战场，目前产品同质化竞争激烈，导致各家企业在推陈出新加速的同时，更加依赖销售人员的推动作用。而销售人员由于没有接受系统的培训及客户购买心理分析，导致屡屡受挫，不但对市场失去信心，而且也浪费公司的客户资源。作为现代营销观念的典型代表，顾问式销售不强调说服客户，而是先了解顾客的需求，其终结点在于对顾客信息研究、反馈和处理。

顾问式销售给顾客带来最大的好处就是使顾客在收集信息、评估选择和购买决定这三个过程中得到一个顾问，从而减少购买支出；同时，通过面对面的感情直接接触，给销售人员也带来情感收入，增加销售的信心。顾问式销售给企业带来的利益在于能够最大程度的引起消费需求，增加企业销售机会；同时让顾客产生好的购后反应。促进了企业的长期发展。顾问式销售使企业和顾客之间建立了双赢的销售关系。

课程收益：

在本课程中，学员将会学习和掌握顾问式销售的操作流程和工作步骤，掌握顾问式销售技巧中各个环节的重点技巧，尤其是掌握为客户提供问题解决方案的技巧。

顾问式销售培训将有助于您实现以下目标：

- 了解不同的销售模式对自己的要
- 构建与客户首次会谈的开场话术
- 能够制定每次顾问式销售的目标
- 能够陈述顾问式销售的整体流程
- 学会顾问式销售提问的四种方式
- 能够寻找自身产品优势并进行优势呈现
- 发现客户的需求点并有效解除客户的异议

《保险行业的中国式关系营销》

- 依据中国独特的市场环境和关系，为企业解决中国式关系问题，提升团队销售业绩

- 深刻诠释中国式关系营销的核心本质，掌握简单易行并行之有效的实战技巧，从根本上把握与推进客户购买进程，提升成交率！

- 打破培训方式的刻板化，教条化，理论化，提升企业管理及营销人员的关系能力、行动能力、思考能力、沟通表达能力等综合素质。

《保险业政企大客户公关与商务谈判》

基于保险政企大客户销售中“高层领导突破难+过程透明控制难”等难题而专门设计：

透视政府客户关系管理：通过客户关系温度计等工具的运用了解不同层级的客户关系状态，透视政府客户在不同场景、不同销售阶段的情感需求，在销售过程中通过一系列的触角和正向行为不断升级客户关系，实现客户关系从陌生、熟悉、信任到同盟关系的建立；

本课程将披露客户关系测评与提升项目的核心成果“客户关系温度计”，即客户关系测评模型，销售人员可随堂进行客户关系自评，明晰自身的客户关系现状；

基于超过 200 个销售人员的实地调研访谈，本课程采用的几乎全部是企业内部的政企客户关系发展案例，富有针对性，更符合企业实际；

帮助学员扭转传统的营销观念，建立“客户导向”的价值提供和“博弈”的竞争应对观念，实现顾问关系式销售思维模式的转型。

课程收获：

- 政府背景的国企大客户公关
- 关键人物沟通与突破技巧
- 了解影响决策采购的五种人，寻找政府中无权有影响力的人

- 掌握一套客户关系管理工具和方法，通过客户关系测评，客户建档、客户关系策略地图、不同层级客户关系公关技巧的讲解提升销售人员管理管理技能

- 掌握在营销博弈与商务谈判的过程中的筹码和资源的交换和整合方式

- 掌握营销博弈与商务谈判的共赢的布局

《保险大客户关系突破与销售技能场景化训练》

本课程面向大客户销售需要具备的基础技能进行全方位的讲授和训练，比较业界传统的销售训练，本课程从更深层次分析了销售取得客户信任的原理，给出了更有效、更易操作、更标准化的方法。同时，本课程从客户开展一个项目的角度全方位解读项目每一个关键节点，在每一个关键节点销售需要做什么，客户期望获取什么都有明确的讲解和方法指导。本课程帮助销售全流程场景化地系统学习销售套路及技巧，快速开拓新兴市场，快速具备新产品技术的价值传递能力，帮助企业实现新型产品在行业内的快速推广。

课程收益：

- 从大客户销售基本规律入手，掌握客户在项目不同阶段的心态和需求特点

- 基于心理学，从人性规律入手，把握高层客户的心理状态

- 从高层客户的业务场景入手，学习与高层客户相处的技

巧

- 课程从客户经营的角度入手，帮助销售人员掌握长期经营高层客户关系的能力

- 帮助销售人员掌握故事化的价值传递能力

- 帮助销售全流程把握项目，提升项目运作成功率

《非车险业务经营管理培训》

项目简介

非车险业务 经营管理

培训项目简介



项目背景

随着2020年9月19日中国银保监会《关于实施车险综合改革的指导意见》的正式实施，车险市场的增长大幅放缓。在历经多年车险市场的激烈竞争后，众多财险公司开始全力转型发展非车险业务，以寻求新的增长空间。目前，非车险经营与管理已经成为各家财险公司关注的焦点。

为顺应财险行业的发展趋势，更好的提升各公司经营管理非车险业务的综合能力，促进财险行业健康、持续的高质量发展，华保教育特推出《非车险业务经营管理培训项目》。

项目特点

顺应财产险行业发展趋势
提升非车险业务经营能力
促进财险公司高质量发展

适用对象

总公司非车险业务负责人
保险分支机构高管
保险分支机构非车险业务负责人
保险中介机构非车险业务负责人
保险机构非车险条线相关工作人员



一、项目背景

随着 2020 年 9 月 19 日中国银保监会《关于实施车险综合改革的指导意见》的正式实施，车险市场的增长大幅放缓。在历经多年车险市场的激烈竞争后，众多财险公司开始全力转型发展非车险业务，以寻求新的增长空间。目前，非车险经营与管理已经成为各家财险公司关注的焦点。

为顺应财险行业的发展趋势，更好的提升各公司经营管理非车险业务的综合能力，促进财险行业健康、持续的高质量发展，华保教育特推出《非车险业务经营管理培训项目》。

二、项目特点

顺应财产险行业发展趋势
提升非车险业务经营能力
促进财险公司高质量发展

三、课程设置

《当前保险业形势与非车险发展机遇》
《非车险业务发展背景下，如何当好分支机构负责人》
《非车险销售团队的建设与管理》
《非车险保源开拓案例剖析与实操演练》
《非车险业务承保案例剖析与实操演练》
《责任保险的业务开发与创新服务》

《短期健康险经营与承保管理》

《意外险经营与承保管理》

《非车险风险识别与反欺诈》

《做好理赔管理，推动非车险业务发展》

更多定制课程……

四、授课师资

国内知名院校教授、行业资深人士、咨询管理机构专家和
保险公司高管担任授课嘉宾。

五、培训方式

1、面授教学

根据需求方要求，安排老师到指定地点运用理论讲授、现场
教学、案例教学和情景模拟等方法进行授课。

2、网络教学

采用科学的培训理念，多功能的直播平台，有效的互动方案，
开展网络互动直播授课。

3、综合式教学

面授教学和网络教学相结合。

六、教学对象

1、总公司非车险业务负责人

- 2、保险分支机构高管
- 3、保险分支机构非车险业务负责人
- 4、保险中介机构非车险业务负责人
- 5、保险机构非车险条线相关工作人员

七、部分课程简介

《当前保险业形势与非车险发展机遇》

对中国宏观经济进行长期跟踪研究，结合当前背景下的整体宏观经济形势，研讨保险市场的基本特点；各公司非车险种的业务比较；各公司渠道布局；行业业务创新发展的亮点，为公司提供有参考价值的发展趋势分析、短期政策对策及长期改革治理建议，推动公司的长期稳定增长和可持续发展。

《非车险业务发展背景下，如何当好分支机构负责人》

分析非车险背景下基层公司管理者主要的工作特点，提出基层管理者管理的若干要点：要提出团队发展的基本方向、要守好机构在当地发展的阵地、要做好销售队伍管理的四个基本动作、要用乐观和发展的视角看待前进中的问题。

《非车险销售团队的建设与管理》

详细解答基层公司非车业务发展中可能遇到的问题，如抛弃现有关系外的保源寻找与开拓；如何进行风险分析、报价与方案制作；非车险销售的流程步骤与方法；如何与寿险团队合

作开发非车业务；非车业务的骨干（销售人员）如何培养；长期来看，非车险团队如何进行文化建设等内容。

《非车险保源开拓案例剖析与实操演练》

此课程列举了六个案例（现有业务出保源、产寿互动出保源、突破理赔出保源、协会商会出保源、加持金融出保源、政策导向出保源），通过案例分析讨论，引申出新的拓展思路，帮助大家跨出原有业务拓展的固化思维，获得新的拓展空间。

《责任保险的业务开发与创新服务》

通过本次培训，让参训学员充分认识到，责任保险的业务开发需要我们进一步提高保险实务操作水平、法律实务知识积累，关注国家政策动向，打开业务拓展思路，树立“第一核保人”的工作观念，自觉培养自己经营好项目利润的服务意识，成为贡献最大的职业经理人。

《做好理赔管理，推动非车险业务发展》

第一部分——基层公司负责人对理赔的常见想法与误区分析

第二部分——基层公司负责人抓理赔有什么好处

第三部分——基层公司负责人如何抓好理赔工作

《新能源车险理赔技能提升培训》

项目简介



新能源车险 理赔技能提升培训



培训目的

- 1、有效提升新能源车险理赔人员的专业技能；
- 2、对维修机构提出的赔付方案能够进行有效判别和验证；
- 3、针对不同类型的新能源车辆损伤能够独立制定合理的赔付方案（包含零部件损伤的验证、配件逻辑关系、换修方案、外修方案等）；
- 4、涉嫌保险欺诈类案件的预判和重要信息的获取方式；
- 5、通过定损理赔标准流程解决定损各环节中的争议，合理、透明赔付，实现有效减损。

课程设置

- 《新能源车辆安全与安全操作》
- 《新能源车定损工具和设备应用》
- 《纯电动车型损伤分析与判断》
- 《整车电控定损技巧》
- 《新能源车辆自燃损伤分析与判断》
- 《新能源汽车充电桩理赔分析》



扫码查看详情

关注我们了解更多保险定损理赔标准类培训

一、培训背景

随着中国汽车市场的蓬勃发展，新型高端智能技术在汽车领域中的应用和普及，消费者在享受高品质用车生活的同时对于汽车后市场是一次机遇也同时带来许多挑战；在国内汽车保险市场长期存在着市场发展不均衡、车险赔付率、欺诈风险较高等现象，究其原因主要为技术信息不对称，以现阶段车险理赔为例，当车险理赔人员在各品牌授权经销商或维修机构进行理赔时，无论从汽车维修专业技术、维修标准、相关诊断设备设施及客户粘性等因素上车险理赔人员均处于明显弱势地位；因此，在以上领域车险人员亟需定向提高专业知识。

二、培训目标

提高车险查勘定损人员的专业技能，提升财险公司车险理赔风控能力。

- 1、有效提升新能源车险理赔人员的专业技能；
- 2、对维修机构提出的赔付方案能够进行有效判别和验证；
- 3、针对不同类型的新能源车辆损伤能够独立制定合理的赔付方案（包含零部件损伤的验证、配件逻辑关系、换修方案、外修方案等）；
- 4、涉嫌保险欺诈类案件的预判和重要信息的获取方式；
- 5、通过定损理赔标准流程解决定损各环节中的争议，提高效率，合理、透明赔付，实现有效减损。

三、培训对象

车险查勘定损岗、大案岗、核损岗、反欺诈岗相关人员。

四、培训方式

- 1、培训时长：2天
- 2、培训方式：理论授课+实操演练
- 3、课程安排详见附件

五、师资队伍

1、肖老师

高级汽车维修技师、高级保险公估师、高级汽车估损师，17项科技理赔研发专利，中国保险行业协会“中国保险行业信息化建设典型案例优选活动二等奖”，中国保险网络大学“公益课堂优秀讲师”。

某保险集团“身边的大国工匠”，某保险集团“创新驱动发展战略实施先进集体二等奖”，多次获得“大灾理赔标兵”称号，优秀事迹多次被党媒、央媒报道。

2、王老师

国内某保险集团高级核赔师，1项国家发明专利，中国人保财险高端技能论坛特邀演讲嘉宾。

专注行业反欺诈研究，著有两本行业反欺诈著作，中国保险行业协会“中国保险行业信息化建设典型案例优选活动二等奖”，多次获得“大灾理赔标兵”称号，优秀事迹多次被党媒、央媒报道。

3、吴老师

国家一级/高级汽车维修工程师，汽车检测维修工程师，车险理赔技能高级培训师，拥有 23 年的汽车维修经验，期间两次获得 BMW 维修技能大赛全国冠军。

曾就职于外资汽车技术研究中心任高级项目经理。任职期间，累计授课 300 余场次，受训人员一万余人次，多次受邀参与汽车维修行业和保险理赔行业新标准的制定和研究。

附件：

新能源车理赔课程安排		
时间	课程名称	课程内容
第一天 上午	新能源车辆安全与安全操作	了解新能源操作标准流程，避免误操作导致人伤 1、高压电安全理念与危害 2、新能源车辆高压标识与基本操作 3、高压操作特殊装备 4、高压上/下电标准操作流程 5、意外触电操作与急救办法
	新能源车定损工具和 设备应用	了解新能源工具与检测设备 1、高压手动工具 2、数字式万用表 3、高阻抗万用表 4、充电机及平衡机 5、专用检测诊断仪器 6、电子转向机常见故障排查流程
第一天 下午	纯电动车型损伤 分析与判断	1、纯电动车型高压系统部件功能与结构 2、纯电动车型高压部件换修标准 3、纯电动车型典型案例分析与定损技巧
第二天 上午	整车电控定损技巧	了解新能源低压控制高压原理 1、预充电路认知 2、高压互锁类型及检测 3、驱动电机控制逻辑 4、绝缘监测及故障分析
	新能源车辆自燃损伤 分析与判断	1、新能源车型自燃损伤分析 2、新能源车型自燃成因分析 3、自燃车辆勘查理赔注意事项及要点
	新能源汽车充电桩 理赔分析	1、新能源充电桩结构原理及分类 2、新能源充电桩常见事故损伤形式分析 3、新能源充电桩事故损伤维修工艺与理赔参考
第二天 下午	实操、结业考试	

《财险公司内训师综合能力提升培训》

项目方案

财险公司内训师 综合能力提升培训



一、项目背景

企业内部培训因为具有增强企业综合素质、削减企业培训成本、传承企业业务经验、提升组织业务绩效等优势受到了越来越多企业的重视。因此，拥有一支优秀的企业培训师队伍对企业的发展有着事半功倍的作用。

二、培养目标

- 1、企业文化的宣讲者、传播者和践行者
- 2、后备队伍中的实践先锋者
- 3、企业内部经验的萃取者和讲授者
- 4、内部培训课程的制作人和讲师
- 5、一线信息的搜集者和战术执行情况的反馈者
- 6、基层营销的冲锋者和战斗经验的总结者
- 7、优秀的储备干部
- 8、基层日常会议的主持人

三、培训内容

整体项目有两部分组成：

第一部分为内训师基本素质提升；

第二部分为内部经验萃取。

序号	培训内容	建议时长
第一部分	内训师基本素质提升	2-3 天
第二部分	内部经验萃取	0.5-4 天

第一部分：内训师基本素质提升

本课程以新入选企业内训师角色的员工为培训对象，通过讲解成内训师的企业定位，帮助他们快速找准角色定位，融入内训师角色。同时，从外在形象，授课姿态，语言模式，应急处理四个方面讲解内训师培训的基本素养与要求，最后，通过精心设计的开口训练与实战授课演练，帮助员工实现从 0 到 1，走向讲台，完成从一般员工到企业培训师的身份转变。

第二部分：内部经验萃取

在信息发达和不断迭代的当今时代，产品知识和业务技能需要结构化、精准地、快速高效地覆盖到各层级员工；同时，在运用知识和技能的过程中，我们的员工和组织也会不断地摸索、总结和提炼出经验；产品的知识和业务技能，我们定义其为显性知识，所以我们必须思考显性知识的有效传递；而员工和组织在业务开拓的过程中总结和提炼经验，这实际上是隐性知识显性化的过程。按照知识管理的 SECI 模型，隐性知识和显性知识是一个

闭环、演绎变化的过程！本课程根据 SECI 模型，首先打造的就是内训师的经验萃取的能力！

实际上，萃取出来的经验属于课程的核心，而内训师直接讲核心工具，容易给学员造成突兀甚至逆反，所以在核心工具前铺垫案例，甚至将工具嵌入到案例当中，开发出来的课程才有料又有趣，干货又实用！

本部分就是通过专家经验萃取的四步法，有效萃取和梳理专家经验，使人和经验分离。转化经验萃取成果，形成标准课件，并用生动的方式进行呈现。

四、培训收获

- 1、培养了一批综合素质优秀的内训讲师队伍
- 2、萃取出了内部的优秀实战经验
- 3、形成了用于内训师讲授的企业内训课程

五、培训方式

1、送教上门

根据需求方要求，安排老师到指定地点运用理论讲授、现场教学、案例教学和情景模拟等方法进行授课。

2、线上直播

采用科学的培训理念，多功能的直播平台，有效的互动方案，开展网络互动直播授课。

3、综合式教学

面授教学和网络教学相结合。

《保险人转型线上营销培训》

—解决 90%的线上展业问题



一、培训背景：保险人的困惑

在互联网时代，有些保险人抓住机会，打了一场漂亮的翻身仗，但更多人面临“停工卡顿”的困境；

线下转线上，找不到方向，不知道该往哪里使劲；

想做个人品牌，不知道从何入手，只会发朋友圈，收效甚微；

辛苦获客，却找不到高效的成交方法，成交率低。

二、解决方案

用流量思维解决保险获客难题，掌握流量哪里来的核心问题；

用自媒体打造个人品牌，充分利用自媒体低成本获客；

用落地方案进行流量转化，实现线上获客、线下成交。

三、课程亮点

全套的系统逻辑，从流量思维到线上获客、线下转化，极强的商业体系和逻辑。

全新的认知突破，突破传统的获客方式，充分利用互联网工具，获取潜在客户的落地方案。

顺应时代趋势，人人都可自媒体，充分借助自媒体和朋友圈打造值得信赖的个人品牌人设，吸引源源不断的客户。

四、课程大纲

第一课《用流量思维正确找到客户需求》

1. 陌生客户 VS 熟人客户，哪个好？
2. 流量在哪里，客户就在哪里
3. 流量的变化趋势及目前流量热门
4. 流量逻辑
5. 保险销售成交的底层逻辑
6. 保险营销的模式变革

第二课《正确认识自媒体平台的潜在客户》

1. 新兴保险客群在哪里及特征；
2. 如何占有新兴保险客户的心智。

第三课《利用抖音平台获客成交的落地方案》

1. 如何利用短视频筛选潜在保险客户
2. 如何打造更贴近客户的保险人设
3. 如何锁定保险意向客户
4. 如何推荐各类险种的沟通技巧
5. 如何实现转化签单
6. 如何经营好自己的朋友圈
7. 如何做短视频更能吸引客户
8. 学会用流量思维精准获取用户

五、学习对象

1. 刚入行的保险新人
2. 想获得提升的保险人
3. 迫切想转型的保险人
4. 卓有成效的传统优秀保险人
5. 保险行业、中介行业销售从业人员

六、学习获得

全新的流量思维认知。

大量真实案例拆解，给你方向，快速落地。

利用最新实战经验，打磨自身能力，提升专业素养，应对新机遇。

七、讲师介绍

司远老师

保险行业“营销管理专家团”成员

原保险监管干部

曾任保险法人机构部门总经理及省级机构高管

多家保险机构、保险行业协会特聘自媒体/营销顾问、讲师

抖音平台 3W 粉丝博主，“懂保险的自媒体顾问”

《保险业三四级机构负责人综合能力提升培训》

项目简介



保险业三四级分支机构高管 综合能力提升培训

提升综合素质 强化管理技能

创新思维模式 助力业务发展

课·程·内·容

产寿通用类

- 《保险市场运行特征与发展趋势分析》
- 《当前保险业监管形势与合规风险防范》
- 《如何当好三、四级机构一把手》
- 《大型项目的招投标管理》
- 《MTP—中基层干部核心管理能力提升》

财产险类

- 《非车险保源寻找与开拓》
- 《政策性项目的拓展与推动》
- 《非车险销售团队的建设与管理》
- 《做好理赔管理，推动非车险业务发展》

人身险类

- 《银行保险转型下的期缴营销模式创新》
- 《保险职域营销》
- 《三力六维打造金牌PDM经理人》

更多精彩实用课程.....



华保教育--金融教育培训领域深耕者

<< 扫码查看课程详情

一、项目背景

近几年来保险行业激流涌动，经济发展趋势下行，监管的力度和频度不断加大、互联网保险迅猛发展导致行业竞争愈加激烈，保险企业外部经营环境更加复杂。同时，在快速发展中，行业多年来积累的矛盾和问题逐步凸显，这对保险企业的人才素质和能力提出来了越来越高的要求。

三四级机构负责人是公司管理体系中的关键一环，是人才队伍建设和干部梯队建设的重要组成部分。为了助力各保险机构加强干部人才培养工作，努力培养和造就一批有信念、有担当、有本领、有正气的“四有型”高素质三四级机构负责人干部队伍，华保教育特推出《保险业三四级机构负责人综合能力提升培训》。

二、项目特点

提升综合素质

强化管理技能

创新思维模式

助力业务发展

三、课程设置

1、产寿通用类

《MTP—中基层干部核心管理能力提升》

《保险市场运行特征与发展趋势分析》

《当前保险业监管形势与合规风险防范》

《如何当好三、四级机构一把手》

《大型项目的招投标管理》

更多定制课程……

2、财产险类

《非车险保源寻找与开拓》

《政策性项目的拓展与推动》

《非车险销售团队的建设与管理》

《做好理赔管理，推动非车险业务发展》

更多定制课程……

3、人身险类

《银行保险转型下的期缴营销模式创新》

《保险职域营销》

《三力六维打造金牌 PDM 经理人》

更多定制课程……

四、授课师资

国内知名院校教授、行业资深人士、咨询管理机构专家和
保险公司高管担任授课嘉宾。

五、培训方式

1、送教上门

根据需求方要求，安排老师到指定地点运用理论讲授、现场教学、案例教学和情景模拟等方法进行授课。

2、线上直播

采用科学的培训理念，多功能的直播平台，有效的互动方案，开展网络互动直播授课。

3、综合式教学

面授教学和网络教学相结合。

六、部分课程简介

1、产寿通用类

《MTP—中基层干部核心管理能力提升》

帮助学员全方位认知中坚干部应有职责、扮演角色及作法；帮助其掌握中基层干部的五大职能——计划、组织、用人、指挥、控制；帮助其树立新时代中基层干部应有的阳光心态；增强学员人际技巧、概念技巧；让学员了解如何协助与辅导部属达成工作目标与问题解决，建立团队合作工作气氛，培养良好工作文化与默契，进而建立高绩效的工作团队。

《保险市场运行特征与发展趋势分析》

对中国宏观经济进行长期跟踪研究，结合当前背景下的整体宏观经济形势，研讨保险市场的基本特点；行业业务创新发展的亮点，为公司提供有参考价值的发展趋势分析、短期政策对策及长期改革治理建议，推动公司的长期稳定增长和可持续发展。

《当前保险业监管形势与合规风险防范》

第一部分：当前保险业监管的基本形势进行介绍

第二部分：详细基层公司若干类内控合规风险，如销售风险、业务风险、财务风险、其它风险等

第三部分：在以上两部分的基础上提出每一类风险点的具体表现、相关案例、制度依据、防范方法。

《大型项目的招投标管理》

针对本课程，专门精心设计、全新打造了两个模拟案例。这两个模拟案例分别包含了招标、投标、开标、评标这四个招标核心过程中的核心元素。在模拟分析、互相讨论的过程中，刺激学习热情，加深学习印象，达到培训效果。

2、财产险类

《非车险保源寻找与开拓》

此课程列举了六个案例（现有业务出保源、产寿互动出保源、突破理赔出保源、协会商会出保源、加持金融出保源、政策导向出保源），通过案例分析讨论，引申出新的拓展思路，帮助大家跨出原有业务拓展的固化思维，获得新的拓展空间。

《非车险销售团队的建设与管理》

详细解答基层公司非车业务发展中可能遇到的问题，如抛弃现有关系外的保源寻找与开拓；如何进行风险分析、报价与方案制作；非车险销售的流程步骤与方法；如何与寿险团队合作开发非车业务；非车业务的骨干（销售人员）如何培养；长期来看，

非车险团队如何进行文化建设等内容。

《做好理赔管理，推动非车险业务发展》

第一部分——基层公司负责人对理赔的常见想法与误区分析

第二部分——基层公司负责人抓理赔有什么好处

第三部分——基层公司负责人如何抓好理赔工作

3、人身险类

《银行保险转型下的期缴营销模式创新》

课程采用固化思维训练及通关、模拟情景训练、产品转化训练，加强学员消化吸收，真正做到培训效果的最优呈现，实现长期期缴业务的产能倍增。

《保险业合规监管政策介绍与合规要求解读系列培训方案》



保险机构 合规能力建设 培训项目简介

[课程设置]

- 《保险监管发展与改革》
- 《反洗钱现场检查与案例分析》
- 《保险业反垄断与反舞弊的合规要求与案例分析》
- 《保险业诉讼管理与保险业合规经营》
- 《财险业违法违规案例剖析与合规经营工作要点》
- 《现场检查立项和实施程序规定（试行）解读》
- 《保险消费者权益保护相关监管政策解读》
- 《财险机构突发事件处理与投诉应对》
- 《人身险违法违规案例剖析与合规经营工作要点》
- 《人身险监管现场检查流程与侧重点分析》
- 《人身险消费者投诉应对》

更多定制课程……

合规

拥抱监管
合规同行

适应监管要求 • 强化依法合规意识
防范合规风险 • 提升经营管理水平



扫码了解项目详情

华保教育--金融教育培训领域深耕者

一、培训背景

近年来，银行业保险业市场乱象整治工作取得明显成效，为统筹疫情防控和经济社会恢复发展奠定了坚实基础。为深入贯彻落实党中央、国务院决策部署，巩固拓展乱象整治成果，夯实银行保险机构稳健合规经营的根基，银保监会 2021 年 6 月印发《关于开展银行业保险业“内控合规管理建设年”活动的通知》。

《通知》明确，内控合规管理建设必须常抓不懈、久久为功，“内控合规管理建设年”活动重在压实银行保险机构主体责任，将常态化的强内控、促合规与阶段性的补短板、除顽疾相结合。一是突出党建引领，确保重大决策部署落到实处；二是突出顶层合规，强化公司治理主体履职尽责；三是突出问题导向，破解重点领域屡查屡犯顽瘴痼疾；四是突出关键少数，狠抓重要岗位关键人员教育管理；五是突出常态治理，深化内控合规管常管长机制建设。要求各银行保险机构牢固树立“内控优先、合规为本”的理念，高级管理人员要带头合规、率先垂范，促进内控合规要求内化于心、外化于行，持续提升内控合规管理水平。为推动保险业合规工作的进一步开展，制定保险业 2022 年监管政策介绍与合规要求解读系列培训方案。

第一讲

二、培训课程设置

保险业2023年合规监管政策介绍与合规要求解读系列培训方案课程设置（总表）				
培训模块	分级分类		课程设置	课程类别
	层级	培训对象		
内控制度学习			内控制度学习	
政治学习			《党中央重大战略决策部署与行业发展趋势》	
监管政策学习	一、集团、总部	集团合规部门领导和处长； 寿险、财险、健康险、养老总公司分管领导和部门负责人	《保险监管发展历程与当前监管重点分析》	集团总部特色课程
			《偿二代风险管理体系下的内控合规要求》	
			《针对保险经营的监管评级与信息披露要求》	
			《保险行业监管政策解读》	
			《保险机构内部控制内部审计的风险防范》	
			《金融机构反洗钱新政策解读》	
			《国有金融企业数字化转型形势下的大联合监督》	通用课程
			《保险消费者权益保护相关监管政策解读》	
			《中国银保监会开展“内控合规管理建设年”政策解读》	
			《金融行业高级管理人员职业操守及自我约束》	
			《金融行业高级管理人员法律风险应对策略》	
			《金融行业管理人员廉政及反腐警示教育》	
			《金融行业声誉风险应对及高级管理人员自我保护》	
	《风险为本视角下金融行业合规能力建设的顶层设计》			
	二、人身险	寿险、健康险、养老险省公司班子、部门负责人、三级机构负责人	《保险监管发展历程与当前监管热点分析》	人身险特色课程
			《保险机构合规经营与风险防范》	
			《人身险违法违规行为行政处罚案例分析》	
			《保险监管现场检查规程与要点分析》	
			《保险业反洗钱现场检查规程及相关案例分析》	分支机构通用课程
			《银保监系统监管处罚案例分析与金融企业运维风险防范》	
			《金融行业分支机构迎检沙盘实战演练》	
	《金融行业中高层管理人员履职能力再提升》			
	《金融行业分支机构反腐及反舞弊案例剖析》			
	三、财产险	财险省公司班子、部门负责人	《保险机构合规经营与风险管控》	财产险特色课程
			《保险监管现场检查流程与侧重点分析》	
《财产险行业违法违规案例剖析与合规经营工作要点》				
四、银行业	银行一二级分行行长、班子、部门负责人	《保险业反洗钱现场检查与案例分析》	银行业特色课程	
		《强监管时代银行业案件防范与合规管理》		
		《银行业合规风险管理警示与防范》		
		《银行业违法违规案例剖析与合规经营工作要点》		
五、保险分支机构	三级机构班子成员、部门负责人；四级机构负责人	《金融业反洗钱现场检查与案例分析》	基层机构特色课程	
		《当前保险监管重点领域及政策解读》		
		《人身险违法违规行为处罚及案例分析》		
		《财产险行业违法违规案例剖析与合规经营工作要点》		
	《基层机构如何适应监管新形势》			
业务精英	短视频、直播	《金融行业基层管理人员合规风险防范》	业务条线特色课程	
		《保险销售的合规风险分析》		
		《保险行业销售人员行为准则及自我保护策略》		
		《最新监管政策介绍及合规要求解读》		

三、主要课程介绍

《保险业监管发展历程与当前监管重点分析》

课程简介：回顾中国保险业监管的发展历史，进而分析中国保险监管的目标、原则和理念，重点阐述中国保险监管的体制，包括监管的思路、内容、手段、法律法规体系及当前监管重点分析等。

《保险业反洗钱现场检查规程及相关案例分析》

课程大纲：

一、现场检查的法律依据

1. 《中国人民银行反洗钱调查实施细则（施行）》
2. 《关于进一步加强金融机构反洗钱工作的通知》
3. 《中国人民银行执法检查程序规定》
4. 《支付机构反洗钱和反恐怖融资管理办法》
5. 《中国人民银行关于加强金融从业人员反洗钱内控建设的通知》

二、现场检查的程序

1. 反洗钱现场检查的主要程序
2. 反洗钱现场检查的法律依据

三、反洗钱检查原则与工作方法

1. 反洗钱检查的原则
2. 反洗钱检查的工作方法

四、现场检查常见问题与处罚实践经验

1. 全国反洗钱现场检查发行的主要问题
2. 近年来总行现场检查处罚情况

《财产险行业违法违规案例剖析与合规经营工作要点》

课程简介：针对当前财险业监管的基本形势进行介绍，然后详细基层公司若干类合规风险，如销售风险、业务风险、财务风险、其它风险等，并在此基础上提出每一类风险点的具体表现、相关案例、制度依据、防范方法。

《保险监管现场检查流程与侧重点分析》

课程简介：对《现场检查立项和实施程序规定（试行）》的七章五十七条，涉及总则、检查立项、检查准备、检查实施、检查处理、检查档案整理以及附则进行详细解读。

通过培训使参训人员认识到现场检查是监管流程的重要组成部分，可通过发挥查错纠弊、校验核实、评价指导、警示威慑等作用，有效履行监管职责。

《金融机构反洗钱新政策解读》

课程简介：授课内容针对中国人民银行、公安部、国家监察委员会、银保监会等 11 部门联合印发《打击治理洗钱违法犯罪三年行动计划（2022-2024 年）》整体要求部署进行解读。

《保险消费者权益保护相关监管政策解读》

课程大纲：

一、保险消费者权益保护工作相关政策解读

1. 保险消费者及其权益
2. 保险消费者权益保护工作必要性
3. 保险消费者权益保护重要文件介绍
4. 当前保险消费者权益保护工作的要点

二、《银行业保险业投诉管理办法》、《银行业保险业举报管理办法》中重点条款解读

三、投诉处理的原则、方法和沟通技巧

四、如何有效全面降诉、维护社会良好形象

《人身险业违法违规行为行政处罚案例分析》

课程简介：合规是解决问题的，不是产生问题的。

第一部分课程开始首先以互动的方式收集大家最常见、最苦恼的合规问题是什么？

第二部分详细阐述当前保险业的监管形势，分析银保监合并下行业监管的新要求，在此基础上分析大家提出的合规问题产生的根源是什么？

第三部分讲解寿险经营中常见的法律实务问题，并指出每一类风险点的具体表现、相关案例、制度依据、防范方法。

《保险监管现场检查规程与要点分析》

课程简介：针对当前人身险监管的基本形势进行介绍，然后细化基层公司若干类合规风险，如销售风险、业务风险、财务风险、其它风险等，并在此基础上提出每一类风险点的具体表现、相关案例、制度依据、防范方法等方面讲授。

《国有金融企业数字化转型形势下的大联合监督》

课程大纲：

1. 十八大以来国有企业的监管思路及监管导向
2. 基于供给侧改革“1+N”制度体系的顶层设计
3. 从国资委新设三大监管局看国企风险管理新思路
4. 关于国有企业风险管理三道防线的前沿理论：大联合监督机制
5. 提升对国有企业操作风险、道德风险识别和量化的能力
6. 数字化在国有企业大联合监督上的实战运用

《中国银保监会关于开展银行业保险业 “内控合规管理建设年”政策解读》

课程大纲：

1. 从风险为本的视角解读银保监会文件出台背景
2. 公司治理主体履职尽责的顶层合规
3. 解决重点领域屡查屡犯的问题导向

4. 重要岗位关键人员的约束管理，突出关键少数
5. “内控优先、合规为本”的长效机制

《金融行业高级管理人员职业操守及自我约束》

课程大纲：

1. 以利益和维稳双线驱动的伴随式精准风控
2. 高级管理人员职业生涯的算账经营
3. 从三个区分开来到领导干部责任认定的运用
4. 从管住自己的嘴到管好手下的人

《金融行业高级管理人员法律风险应对策略》

课程大纲：

1. 金融企业从业人员的《民法典解读》
2. 正确理解风险、危险与冒险的底层逻辑
3. 基于《犯罪心理学》视角的法律人员风险的应对策略
4. 从身边的案例看金融从业人员的罪与罚

《金融行业管理人员廉政及反腐警示教育》

课程大纲：

1. 了解后疫情时代廉政反腐工作的再升级和再转型
2. 掌握基于心理学的访谈方法论
3. 完整的三重一大及八项规定腐败案例（从方案到报告，从

整改到问责)

4. 职业经理人的三个负责和职业生涯的算账经营

《金融行业声誉风险应对及高级管理人员自我保护》

课程大纲：

1. 后疫情时代声誉风险管理工作的再升级和再转型
2. 掌握基于心理学的媒体危机公关方法论以及高管自我保护
3. 银保监会《声誉风险管理办法》解读（规则武器化）
4. 媒体危机公关的思路和套路（自我约束与反制策略）

《风险为本视角下金融行业合规能力建设的顶层设计》

课程大纲：

1. 全面了解金融行业合规管理体系及风险管控理念（对标华为）
2. 正确理解风险、危险与冒险的底层逻辑
3. 了解金融行业舞弊案件的突破点及风险点
4. 管理人员面对的两大实质性风险：下对上的声誉风险、上对下的监管风险
5. 管住关键人和关键事的顶层设计

《银保监系统监管处罚案例分析与金融企业运维风险防范》

课程大纲：

1. 从身边的案例看身边的风险
2. 基于监管导向的内部控制自我免疫的思路和套路
3. 提升对操作风险、道德风险识别和量化的能力
4. 提升高管及风险管理人员的自我保护

《金融行业分支机构迎检沙盘实战演练》

课程大纲：

1. 解读银保监会《现场检查管理办法》
2. 基本认知
3. 见面会沟通的障碍和沟通三不原则
4. 换位思考下的问题：沟通不只是为了解决问题，更是彼此成全
5. 沙盘收获：化危机为转机，学会做好自我保护

《金融行业中高层管理人员履职能力再提升》

课程大纲：

1. 认知风险管理应具备的正确观念、心态和角色定位
2. 掌握计划、命令、控制、协调等管理的四个关键步骤
3. 掌握以 OJT 为中心的培养和启发员工的流程、工具和方法
4. 基于心理学的沟通、激励，掌握人性的底层逻辑
5. 认知领导与管理的区别，学习从管理者转型为领导者

《金融行业分支机构反腐及反舞弊案例剖析》

课程大纲：

1. 基于反舞弊的内控顶层设计的思路和套路
2. 提升对操作风险、道德风险识别和量化的能力
3. 提升高管及风险管理人员的自我保护
4. 关于反腐反舞弊基本战术：大联合监督机制

《金融行业基层管理人员合规风险防范》

课程大纲：

1. 增强基层管理工作人员的风险意识、责任意识和廉政意识
2. 促使基层管理人员认清廉政风险点，认知职业道德对企业和对个人的价值，理性面对并处理好职场的利益和关系
3. 明确银保监会监管风险点的识别和规避，明确舞弊防控措施，实现关口前移、预防在先，逐步建立基于财务人员自我保护的风险防控机制
4. 通过身边的案例掌握职场之“道”，给管理人员输入更多正能量，形成追求卓越和终身学习的风险管理驱动力

《保险行业销售人员行为准则及自我保护策略》

课程大纲：

1. 保险行业销售人员基本行为准则
2. 银保监会严格规范保险销售行为的十条红线

3. 从银保监会监管处罚看销售人员违规案例
4. 保险销售人员的底层逻辑及 10 大心理法则
5. 保险销售人员自我保护实战应用策略

四、主讲师资简介

本项目课程由保险行业监管与保险机构合规研究院研发，汇聚了多名监管干部、资深专家、学院教授完成项目设计、课程开发及授课工作。现将部分主讲师资介绍如下：

黄老师从事保险及监管工作 20 多年（其中人身险监管工作经历 11 年），曾先后供职于银行、保险机构以及原保监局、原保监会工作，合著出版《银行保险实务》、《团体保险理论与实践》等书籍，黄老师拥有较丰富的人身险理论、业务、管理及监管工作经验。

党老师在中国人民银行系统工作多年，曾任中国人民银行省级分行反洗钱处副处长，现任中国人民银行省级分行反洗钱处调研员。

胡老师曾任原保险监管系统干部，针对行业监管形势非常熟悉，对违规问题处罚的依据和标准有深刻的理解，同时有丰富的基层机构的现场检查经验。

徐老师从事保险工作 39 年，曾在保险机构、省级保险行业协会和银行保险纠纷处理调解中心工作；荣获优秀共产党员、

巾帼建功能手、优秀柜面经理等光荣称号；参与《代理业务案例汇编》、《理赔疑难案例汇编》的编撰工作；发表《浅谈保险投诉》等多篇文章。

毕老师具有3年政府统计部门、6年保险监管部门工作和2年挂职副县长经历，在原保监会工作期间，积极推动保险行业大病保险招投标及服务标准规范、信访投诉处理标准流程、行政许可标准流程等项目顺利实施。

徐老师曾任中国保险行业“千人计划”成员、中国保险行业内审专家组副组长，南京审计大学、北京国家会计学院、中国人民银行郑州培训中心特聘讲师，深耕于金融声誉风险、审计、纪检领域，以心理学为基础开发审计、纪检，反舞弊、反洗钱、董监高风险防范等系列课程，深受好评。

蔡老师历任原保监局寿险处、中介处、稽查处处长，中国互联网金融协会保险专家委员会委员，有着丰富的保险监管从业经验。

张老师经济学博士，经济学副教授，多年来专注于企业管理、宏观经济形势研究、政府公共决策和保险公司业务，曾多次参与政府重点课题和国内某顶级金融保险企业总部课题的研究，对金融保险政策、监管要求与理念、企业内管管理、公共关系关系、营销实践和队伍建设等领域均有深厚积累与研究。

《保险机构声誉风险防范及突发舆情事件处理能力提升培训》

项目简介



保险机构声誉风险防范 及突发舆情事件处理能力提升 培训项目简介

应对突发事件
掌握处理技巧
化解舆情风险

· 课程设置 ·



《全媒体环境下保险机构声誉管理与危机应对实务》

《保险业突发事件处理与传统媒体应对》

《当前企业危机公关的流程剖析与典型案例分析》

《网络舆情监测分析》

《如何在严格监管背景下做好保险消费者权益保护》

《保险投诉纠纷处理实务》

更多精彩实用课程.....



扫码查看
项目详情

一、项目背景

为提高保险机构声誉风险管理水平，有效防范化解声誉风险，维护金融稳定和市场信心，更好的贯彻落实《银行保险机构声誉风险管理办法（试行）》，帮助保险行业各机构承担起声誉风险管理的主体责任，构建好组织健全、职责清晰的声誉风险治理架构，从风险排查、应急演练、投诉危机应对等方面做好声誉风险日常管理工作，华保教育特推出《保险机构声誉风险防范及舆情突发事件处理能力提升培训项目》。

二、项目特点

应对突发事件
掌握处理技巧
化解舆情风险

三、课程设置

《全媒体环境下保险机构声誉管理与危机应对实务》

《保险业突发事件处理与传统媒体应对》

《当前企业危机公关的流程剖析与典型案例分析》

《网络舆情监测分析》

《如何在严格监管背景下做好保险消费者权益保护》

《保险投诉纠纷处理实务》

更多定制课程……

四、授课师资

国内知名院校教授、新闻媒体行业资深人士、咨询管理机构专家和保险公司高管担任授课嘉宾。

五、培训方式

1、面授教学

根据需求方要求，安排老师到指定地点运用理论讲授、现场教学、案例教学和情景模拟等方法进行授课。

2、网络教学

采用科学的培训理念，多功能的直播平台，有效的互动方案，开展网络互动直播授课。

3、综合式教学

面授教学和网络教学相结合。

六、教学对象

- 1、保险公司风险管理及相关管理部门负责人
- 2、三、四级机构高管
- 3、专业中介相关条线负责人

七、部分课程简介

《全媒体环境下保险机构声誉管理与危机应对实务》

此课程以《银行保险机构声誉风险管理办法（试行）》为指引，采用真实生动的案例，结合当前最前沿、最热点的声誉舆情信息进行了全方位、多视角的剖析与解读，从声誉管理的政治意识、大局意识、红线意识三个方面，深入分析了网络声誉舆情应对的基本要素，充分阐明了声誉舆情监测实务技巧、处置实践规则、引导技巧及原则等几项重要的声誉舆情应对措施。

《保险业突发事件处理与传统媒体应对》

此课程详细讲解了突发事件的起因、突发事件与媒体传播的特点、媒体应对的原则与方法。结合大量保险业突发事件的处理应对案例进行了深入浅出的讲解。

《当前企业危机公关的流程剖析与典型案例分析》

本课程着重在企业危机事件处理、顾客投诉事件处理、公共关系的建立与维护、舆情管理、如何善用媒体、如何与媒体及政府部门建立良好关系，对企业的形象与知名度提升，以及企业持续发展有很大帮助。

《网络舆情监测分析》

采用大量真实生动的案例，结合当前最前沿、最热点的舆情信息进行了全方位、多视角的剖析与解读，从舆情素养的政治意识、大局意识、红线意识三个方面，深入分析了网络舆情应对的基本要素，充分阐明了舆情监测实务技巧、处置实践规则、引导技巧及原则等几项重要的舆情应对措施。

《如何在严格监管背景下做好保险消费者权益保护》

课程简介：

- 1、保险消费者及其权益
- 2、保险消费者权益保护工作必要性
- 3、保险消费者权益保护重要文件介绍
- 4、当前保险消费者权益保护工作的要点

《保险投诉纠纷处理实务》

本课程从内外部两个方面分析了消费者投诉产生的原因，详细描述了消费者投诉纠纷呈现的状态，介绍了投诉途径和处理的流程，并重点阐述了投诉处理的方法、沟通技巧和投诉处理的注意事项，对如何做好消费者投诉处理工作有着极强的指导作用。

《保险行业反洗钱专项培训》

项目简介



The graphic features a large red banner on the left with the text '反洗钱' (Anti-Money Laundering) in white. A white ribbon-like shape flows from the banner towards the right, ending in a stylized boat icon. The background is a light, textured grey.

HUABAO
EDUCATION
华保教育

保险行业反洗钱 专项培训

课程设置

- 《当前反洗钱形势与政策解读》
- 《保险业防范洗钱风险应对措施》
- 《反洗钱现场检查与案例分析》
- 《洗钱犯罪形势研究》



扫码了解项目详情

系统学习专业知识
提高风险防范意识

准确把握监管要求
增强工作履职能力

一、项目背景

为进一步提高保险机构反洗钱工作水平，加强反洗钱法律法规专业知识学习，准确把握反洗钱日常工作要求和监管的重点内容，提高防范洗钱风险意识和反洗钱履职能力，华保教育特推出《保险行业反洗钱专项培训》。

二、项目特点

系统学习专业知识
准确把握监管要求
提高风险防范意识
增强工作履职能力

三、课程设置

《当前反洗钱形势与政策解读》
《保险业防范洗钱风险应对措施》
《反洗钱现场检查与案例分析》
《洗钱犯罪形势研究》
更多定制课程……

四、培训方式

1、面授教学

根据需求方要求，安排老师到指定地点运用理论讲授、现场

教学、案例教学和情景模拟等方法进行授课。

2、网络教学

采用科学的培训理念，多功能的直播平台，有效的互动方案，开展网络互动直播授课。

3、综合式教学

面授教学和网络教学相结合。

五、授课师资

邀请国内知名院校教授、行业资深人士、咨询管理机构专家和保险公司高管担任授课嘉宾。

六、教学对象

各保险公司、保险中介公司法律合规部、核理赔部、风险管理部、业务营销部员工及管理人员。

《保险消费者权益保护专题培训》

项目简介



The poster features a central illustration of a man in a suit holding a globe with a family silhouette. The background is blue with white stylized clouds. The Huabao Education logo is in the top left corner.

HUABAO
EDUCATION
华保教育

保险消费者 权益保护 专题培训项目

解读消保监管政策 掌握消保合规要求
提升投诉处理技能 防范突发舆情风险

课程设计：

- 《保险消费者权益保护监管政策解读》
- 《处理投诉工作的法律合规要求》
- 《投诉事件舆情危机应对》
- 《投诉处理实务》



扫码了解
项目详情

一、培训背景

为科学评价银行保险机构消费者权益保护工作质效，督促银行保险机构依法合规经营，切实维护银行业保险业消费者合法权益，中国银保监会印发了《银行保险机构消费者权益保护监管评价办法》（以下简称办法）。为准确理解和有效落实办法的具体要求，华保教育特推出《保险消费者权益保护专题培训》。

二、项目特点

解读消保监管政策

掌握消保合规要求

提升投诉处理技能

防范突发舆情风险

三、课程设置

《保险消费者权益保护监管政策解读》

《处理投诉工作的法律合规要求》

《投诉事件舆情危机应对》

《投诉处理实务》

《更多定制课程……》

四、培训方式

1、面授教学

根据需求方要求，安排老师到指定地点运用理论讲授、现场教学、案例教学和情景模拟等方法进行授课。

2、网络教学

采用科学的培训理念，多功能的直播平台，有效的互动方案，开展网络互动直播授课。

3、综合式教学

面授教学和网络教学相结合。

五、授课师资

邀请国内知名院校教授、行业资深人士、咨询管理机构专家和保险公司高管担任授课嘉宾。

六、部分课程简介

《保险消费者权益保护监管政策解读》

- 1、消费者权益保护监管概述
- 2、行业典型案例导入
- 3、监管核心要点
- 4、相关处罚依据
- 5、对应监管政策解读

《投诉处理实务》

本课程从内外部两个方面分析了消费者投诉产生的原因，详细描述了消费者投诉纠纷呈现的状态，介绍了投诉途径和处理的

流程，并重点阐述了投诉处理的方法、沟通技巧和投诉处理的注意事项，对如何做好消费者投诉处理工作有着极强的指导作用。

《保险机构新员工岗前培训》

项目简介

岗前培训 保险机构新员工



项目特点

宣导岗位工作标准 提升新员素质能力
强化入职员工管理 满足公司用人要求
整体设计系统性 课程内容实用性
授课方式多样性 培训效果高效性

课程设计

保险原理与法律法规模块
企业文化与工作流程模块
素质提升与能力培养模块
行业形势与经营管理模块



一、项目背景

为了帮助新入职员工快速融入公司企业文化，树立统一的企业价值观念，行为模式，了解公司相关规章制度，培养良好的工作心态和职业素质，为胜任岗位工作打下坚实的基础，华保教育特针行业特点，推出《保险机构新员工岗前培训》。

二、项目特点

宣导岗位工作标准	提升专业素质能力
强化入职员工管理	满足公司用人要求
整体设计系统性	课程内容实用性
授课方式多样性	培训效果高效性

三、课程设置

《模块一：保险原理与法律法规模块》
《模块二：企业文化与工作流程模块》
《模块三：素质提升与能力培养模块》
《模块四：行业形势与经营管理模块》
《更多定制课程……》

四、培训方式

1、面授教学

根据需求方要求，安排老师到指定地点运用理论讲授、现

场教学、案例教学和情景模拟等方法进行授课。

2、网络教学

采用科学的培训理念，多功能的直播平台，有效的互动方案，开展网络互动直播授课。

3、综合式教学

面授教学和网络教学相结合。

五、授课师资

邀请国内知名院校教授、行业资深人士、咨询管理机构专家和保险公司高管担任授课嘉宾。

《保险机构党建创新专项培训》

项目简介



HUABAO
EDUCATION
华保教育

保险机构党建创新 专项培训项目简介

项目背景

为了深入贯彻中央相关精神，以高质量党建推动高质量发展，有力保障“十四五”开局之年各项规划稳落地、见实效，切实增强党史学习教育的吸引力、感召力，切实增强做好党建工作的责任感和使命感，切实担负起工作职责，为创新党建工作打好坚实的基础。华保教育联合全国多所干部学院，组织党建相关专家，推出《保险机构党建创新专项培训》项目。

培训方式

- 1、面授教学**
根据需求方要求，安排老师到指定地点进行现场教学。
- 2、现场研学**
组织党员至红色革命圣地开展党史学习教育现场研学。

部分课程

- 《百年初心：中国共产党人的初心与使命》
- 《党风廉政：新时代党风廉政建设新形势新要求》
- 《党建创新：新时代国企党建创新与全面提高党建科学化水平》
- 《强国号角：习近平新时代中国特色社会主义思想解读》
- 《赓续共产党人精神血脉 引领保险行业高质量发展》
- 《国有企业党建与全面提高党建科学化水平》
- 《国企党建科学化与经营管理创新融合发展》
- 《新时代党务干部政治素养提升与国企党建创新》
- 《中国共产党支部工作条例实战解读》
- 《党支部工作制度与考评标准实战解读》
- 更多定制培训.....



扫码了解
更多内容

一、项目背景

为了深入贯彻中央相关精神，以高质量党建推动高质量发展，有力保障“十四五”开局之年各项规划稳落地、见实效，切实增强党史学习教育的吸引力、感召力，切实增强做好党建工作的责任感和使命感，切实担负起工作职责，为创新党建工作打好坚实的基础。华保教育联合全国多所干部学院，组织党建相关专家，推出《保险机构党建创新专项培训》项目。

二、部分课程

《二十大精神解读》

《百年初心：中国共产党人的初心与使命》

《党风廉政：新时代党风廉政建设新形势新要求》

《党建创新：新时代国企党建创新与全面提高党建科学化水平》

《强国号角：习近平新时代中国特色社会主义思想解读》

《赓续共产党人精神血脉 引领保险行业高质量发展》

《国企党建科学化与经营管理创新融合发展》

《党建优势引领企业文化建设》

《新时代党务干部政治素养提升与国企党建创新》

《新时代基层党支部工作实务》

《中国共产党支部工作条例实战解读》

《党支部工作制度与考评标准实战解读》

《党建落地——党支部工作与企业三基建设》

更多定制培训……

三、培训方式

1、面授教学

根据需求方要求，安排老师到指定地点进行现场教学。

2、现场研学

组织党员至红色革命圣地开展党史学习教育现场研学。

四、培训师资

高校学者、党政领导干部、企业高管和智库行业专家等一流教师队伍。

五、培训对象

保险机构各层级党员干部；

专职党务工作者；

兼职党务工作者；

全体党员。

六、部分课程简介

《百年初心：中国共产党人的初心与使命》

中国共产党人始终坚守为中国人民谋幸福，为中华民族谋复兴，这样的初心和使命，团结带领全国各族人民砥砺奋进，历经革命、建设、改革阶段，党的面貌、国家的面貌、人民的面貌、军队的面貌、中华民族的面貌发生了翻天覆地的变化。共产党人的初心是什么，为何中国共产党成立百年，却能始终保持朝气蓬勃的精神状态？“四个伟大”肩负什么样的历史使命？为什么加强党的建设是一项长期性和艰巨性的任务？

本课程基于以上问题的解决，为你深入解析共产党人的初心与使命，并联系个人和企业实际，向中国共产党学习初心和使命。

《党风廉政：新时代党风廉政建设新形势新要求》

加强党风廉政建设，深入开展反腐败斗争是我党提高党的执政能力，巩固党的执政地位的一项重大政治任务。坚定不移的做好党风廉政建设和反腐败工作是全面贯彻党的十九大精神，落实新时代中国特色社会主义思想重要保证，是建设社会主义精神文明的重要任务。十九届五中全会开启了全面建设社会主义现代化强国的蓝图，我们应坚定不移全面从严治党，不断提高党的执政能力和领导水平。在这种大的背景下，全党务必充分认清形势，保持清醒头脑，切实强化纪律规矩意识，增强廉洁自律意识和拒腐防变能力，做廉洁自律的模范。

《党建创新：新时代国企党建创新

与全面提高党建科学化水平》

中国特色社会主义进入新时代，这是我国发展新的历史方位，也是我们国有企业领导人员适应新时代、担当新使命、实现新作为的新的历史起点。中国特色社会主义进入新时代，我们党一定要有新气象新作为。办好中国的事情，关键在党，关键在人。十九报告中明确提出：“建设高素质专业化干部队伍”，“突出政治标准，提拔重用牢固树立“四个意识”和“四个自信”、坚决维护党中央权威、全面贯彻执行党的理论和路线方针政策、忠诚干净担当的干部，”“注重培养专业能力和专业精神，增强干部队伍适应新时代中国特色社会主义发展要求的能力。”这就要求国企党员干部必须具备党建创新能力，学会将党建与业务融合。

《强国号角：习近平新时代中国特色社会主义思想解读》

习近平新时代中国特色社会主义思想是马克思主义中国化的最新成果，是中国特色社会主义理论体系的重要组成部分，是被实践证明了的科学真理，是进行伟大斗争、建设伟大工程、推进伟大事业、实现伟大梦想的实践指南，是中国共产党人新时代的精神支柱和力量源泉，是我们必须长期坚持的指导思想。党的十九大把习近平新时代中国特色社会主义思想确立为中国共产党必须长期坚持的指导思想，这一指导思想写入了党章，宪法。学习习近平新时代中国特色社会主义思想是当前和今后首要政治任务，必须常抓不懈。

《赓续共产党人精神血脉 引领保险行业高质量发展》

习近平总书记在七一重要讲话指出：“一百年来，中国共产党弘扬伟大建党精神，在长期奋斗中构建起中国共产党人的精神谱系，锤炼出鲜明的政治品格。”树高千尺有根，水流万里有源。伟大建党精神是在创建中国共产党的伟大实践中形成的。党的创建是中国共产党奋斗征程的起点，伟大建党精神的形成是中国共产党人精神谱系的开篇。

《保险机构高管任职资格谈话辅导课程》

项目简介



The banner features a central title in large red characters, a sub-title in a smaller red font, and two columns of text describing the course's benefits and content. A QR code is positioned at the bottom center, with a call to action below it. The background includes a stylized bamboo illustration and a faint image of an open book at the bottom.

**保 险 机 构 高 管
任 职 资 格 谈 话
辅 导 课 程**

项目简介

学习收获

- 顺利通过谈话
- 把握行业趋势
- 拓展经营思路
- 提升合规意识

项目内容

- 个人基本情况类
- 公司治理类
- 内控合规类
- 业务经营类
- 党建时政类



扫码了解详情

一、项目背景

多年来，华保教育培训、辅导了业内近万名高管，帮助他们顺利获得了任职资格。同时，华保教育搜集了大量有关任职资格谈话的素材，对这些素材进行了细致的分类和科学的整理，在此基础上形成了此套《保险机构高管任职资格谈话辅导》课程。此课程将帮助您顺利通过任职资格考察的谈话环节。

二、项目特点

顺利通过谈话

把握行业趋势

拓展经营思路

提升合规意识

三、项目内容

个人基本情况类

公司治理类

内控合规类

业务经营类

党建时政类

四、学习页面

微信扫描右侧二维码，进入学习页面

