中保教育咨询(北京)有限公司

中保教育函〔2025〕77 号

中保教育关于推出“银行保险销售从业人员专业能力培训”系列课程的函

各保险机构:

随着银行保险市场的不断发展，相关监管政策、业务模式、客户需求与产品结构均出现较大变化，对银行业、保险业销售从业人员的专业能力提出了新的要求。

为了帮助各保险机构加快银行保险业务发展，培养适应市场需要的销售人员队伍，中国保险行业协会直属中保教育咨询（北京）有限公司（以下简称中保教育）汇聚银行业、保险业专家资源，全新打造“银行保险销售从业人员专业能力培训”系列课程。现将具体情况函告如下:

一、课程简介

“银行保险销售从业人员专业能力培训”系列课程以线上视频课程形式为主，基于“诚信、融合、智慧”六字主旨展开规划，包含“职业道德与保险文化、合规经营与风险防范、银行保险经营规律与实务、客户服务理念与规范、人际沟通与综合素养、心智培养与减压疗愈”六大方面内容，共计 45 课时。

课程完整涵盖了银行保险业务的全流程，并划分为初级和中

级课程。其中，初级课程 15 课时，满足银保业务新人和基础技能培训需求。中级课程 30 课时，满足在岗人员能力提升培训需求。课程内容将会持续更新迭代，欢迎各保险机构反馈学习需求或提供优秀的银保经营案例。

二、教学对象

银行和保险公司银保业务推动人员和销售人员。

三、报名及学习方式

（一）报名时间：自通知之日起即可报名，长期有效。

（二）报名方式

个人学员登录中保教育在线（原中国保险网络大学，网址：https://daxue.iachina.cn/)→视频课程→银保销售专业能力→“银行保险销售从业人员专业能力培训”课程报名。

企业批量报名请填写集体报名表（见附件 2）发送至联系人邮箱。

（三）学习路径

缴费后即可开始学习，路径与报名相同，或在登录状态下，点击网页右上角“个人中心”→“我的课程”→“视频课程”→开始学习。

四、费用及发票

（一）费用：初级课程 300 元/人，中级课程 900 元/人，初级中级组合课程 999 元/人。

（二）缴费方式

1.**个人报名：**在报名时选择微信扫码支付。

2. 集体报名： 10 人及以上可采取集体报名方式，将集体报名表（见附件 2）与汇款凭证一同发送至联系人邮箱。

账户名：中保教育咨询（北京）有限公司

开户行：中国银行北京金融中心支行

账　号：3415 6261 5763

（三）发票申请： 填写发票申请表（见附件 3），连同付款凭证发送到缴费及发票联系人邮箱，邮件主题“公司名称+银保专业能力”。

五、联系方式

咨询联系人：金老师、李老师

联系电话：　010-50950579、010-50950583

联系邮箱：　jinxin@iachina.cn

　　lijianfei@iachina.cn

企微客服：余老师

附件：1. 银行保险销售从业人员专业能力培训系列课程

2. 集体报名表

3. 发票申请表

中保教育咨询（北京）有限公司

2025 年 11 月 6 日

附件 1

“银行保险销售从业人员专业能力培训”课程（初级）

篇章	小节	课时
诚信篇	培育中国特色保险文化引领行业高质量发展	3.7
	银行保险销售从业人员职业道德与行为规范	2.1
融合篇	年金及教育金产品一点通	2.0
	新型保险产品分红险及万能险概览	
	增额与定额终身寿险	
	新形势下的网点经营	2.5
	如何成长为优秀的银保渠道经理（银行视角）	0.5
智慧篇	高情商的沟通技巧：倾听与提问	1.3
	高情商的沟通技巧：澄清与回应	
	给保险人的十堂修心疗愈课（音频）	2.9
	冥想练习（音频）	0.2
合计		15

“银行保险销售从业人员专业能力培训”课程（中级）

篇章	小节	课时
诚信篇	《关于规范银行代理渠道保险产品的通知》新政策解读与行业影响	1.9
	《关于规范人身保险公司银行代理渠道业务有关事项的通知》政策解读	
	《银行保险机构消费者权益保护管理办法》的梳理和解读	1.8
	违反保险消费者权益典型案例评析	2.5
	保险销售行为管理办法解读	2.6
	预防从业人员金融违法犯罪指导意见解读	1.3
	如何识别与防范洗钱风险	2.4
	解读《防范和处置非法集资条例》及其他	1.5
	解读非法退保	0.8
融合篇	以客户为中心的财富管理	0.7
	全生命周期保障需求	2.5
	财富管理与保全系列课程	4.0
	从银行角度看银保业务客户服务	1.1
	保险公司银保客户服务与消费者权益保护	1.1
	营销方向的数字化工具	2.4
	数智时代促使保险业加速蝶变	1.7
智慧篇	做内心强大的保险人	2.5
	给保险人的十堂修心疗愈课（音频）	2.9
	冥想练习（音频）	0.2
合计		30