

开营班会

爬楼密码：20210714

各位小伙伴晚上好呀~

欢迎莅临今天晚上的开营班会典礼现场，我是你们这次实操营学习之旅的班班——星晴，之后的课程会由我陪伴大家一起学习~

在正式的开营班会之前呢，班班先来一个自我介绍~星晴，本职在银行工作，从事金融行业很多年啦，接触保险也很久了，早早就考取了保险从业资格证等相关资格。不过，说来惭愧，虽然理论知识一大堆，但保险的坑也是没少踩的。和银行打过交道的小伙伴应该知道，我们银行也是销售保险的，所以班班的旧保单里面也是一大堆的分红险等理财型保险，当然，现在是配置齐全了保障型的保险产品，四大金刚在手，投资理财更无忧。

不过，话说回来，保险产品没有好坏之分，只看是否适合你的需求。理财型保险也并不是一无是处，它更加适合保障齐全了之后，做为我们资产配置里面一个相对保守的投资。但在你仍未配齐四大险种的时候，这是不适合的。我们还是应该先把自身的保障做好。

那句话怎么说来着“道理我都懂，却依然过不好这一生”，其实我们每一个人都知道保险的重要性，也明白风险无处不在，可心里可能还是有着莫名的“幸运感”（就像以前的我），觉得这一切离自己仍然很遥远。

可是有一句话说，“不幸发生在别人身上是故事，发生在自己身上是事故。”“你永远不知道明天和意外，谁先来。”我们只有做好完善的保障，将保险做为“晴天里的伞”，让它陪伴我们，在未来风雨来临的时候为我们遮风挡雨，但我们希望我们永远不会用到它。

所以我现在致力于传播保险知识，让更多的人认识保险，改变传统的保险思维。改变普通人对保险的误解，了解现代社会，随着医疗技术的日新月异，原来并不是所有的病都不是不治之症，大部分的病都是因为没有钱治，才成为了遗憾。原来人们最恐惧的生、老、病、死都是可以解决的。

好啦，简短的自我介绍之后，开始我们今天正式的班会啦
本次的开营班会总共分五个部分

一、我们为什么学习保险课

二、公司介绍

三、课程安排

四、班级群规

五、班级福利介绍

一、我们为什么学习保险？

班班知道，大家来到保险实战营的目的可能都不太一样，有些同学只是想来学习下保险知识，而有的同学则是想真真切切地为自己和家人配置保障。

但班班相信有一个共通点都是一样的，那就是大家对保险重要性的认可，说到这里班班要为在座的小伙伴们鼓鼓掌啦。

目前我国人的保险意识还比较浅，两千年的农业文明，形成了强烈的地域和宗族文化，我们习惯依靠庞大的家族来抵御风险，我们不相信制度和契约，不相信一纸合同能够保护我们一生。另外，如果基本生活没有满足，人的价值就难以体现。

但是人们相信美好的事情会降临在自己身上，听说别人中了彩票，就会跃跃欲试，看到别人出了车祸，认为自己一定不会发生。

一个人年轻的时候，总以为疾病和死神只会光顾别人——茨威格（奥地利作家）

当我们享受这清洁的空气和水的时候，我们已经习惯它们的存在，并没有意识到，清洁的空气和水并不是必然，而是大自然对我们的馈赠

当我们失去它们的时候，才意识到它们的重要。生活中，越是重要的东西，我们越容易忽视

保险，就如同空气和水，无色无味，无感无应。但，却是刚性需求，因为，没有一个人能避免生、老、病、死！

咱们开设保险课的初衷，也是为了提升大家的保险意识，做好家庭保障，当风险来临的时候，我们不是束手无策，而是可以勇敢的面对它。

生活永远擅长雪上加霜，所以我们只能给自己和家人准备好炭火，以便将来凛冬来临的时候——雪中送炭

唠叨了这么多，班班真的很高兴可以更早地遇见你们。

愿在所有的不幸和病痛之前帮助水星的伙伴们，在配置保障的路上少走弯路多避坑，就是保险实操营的意义~

二、公司介绍

水星财富学堂母公司金斧子公司于 2012 年成立，总部位于深圳南山。

成立 8 年来，分别获得由大型央企招商局创投、A 股上市公司华西股份、知名风投红杉资本、正心谷创新资本等 3 亿融资，足以见证投资机构对企业的认可和强大的品牌影响，目前估值已上 30 亿。

2.1 股东背景（著名VC群+上市公司群+央企创投）

著名天使：腾讯创始人曾李青先生

大型央企：招商局创投（招商局集团一级子公司）

著名国际风投：红杉资本

大型集团公司：京基资本

国内知名风投：松禾资本、正心谷创新资本

上市公司：人人公司、架桥资本、华西股份



公司拥有全国保险经纪牌照和基金销售牌照，国内领先的科技驱动型 ALC 资产配置服务平台。



保险拥有专业服务品牌—水星保。

1.1 关于水星保

水星持有银保监会颁发的保险全国代理牌照，致力于为客户提供一站式保障规划服务，依托水星智能规划系统，资深保障规划专家团队为客户量身打造优质产品组合，提供财务分析、健康保障、教育规划、退休规划四大业务服务。

2020年，水星保已在全国主流保险公司建立深度合作关系，通过严格甄选优质产品，帮助客户平均保费降低30%；另一方面，通过提供专业规划方案，在线投保，快速理赔等一站式线上服务，为客户提供贴心的互联网保险服务体验。



金斧子全资子公司北京金斧子水星保险代理有限公司拥有银保监会颁发的“经营保险代理业务许可证”

机构编码：210237000000800

迄今为止，金斧子累计资产配置规模已超【350 亿】，为超过【70 万】个新时代中产以及高净值家庭提供专业、独立、实时、高效的一站式理财咨询与资产配置服务。

三、本期课程介绍

我们的保险课程形式为音频课

1.

音频课安排

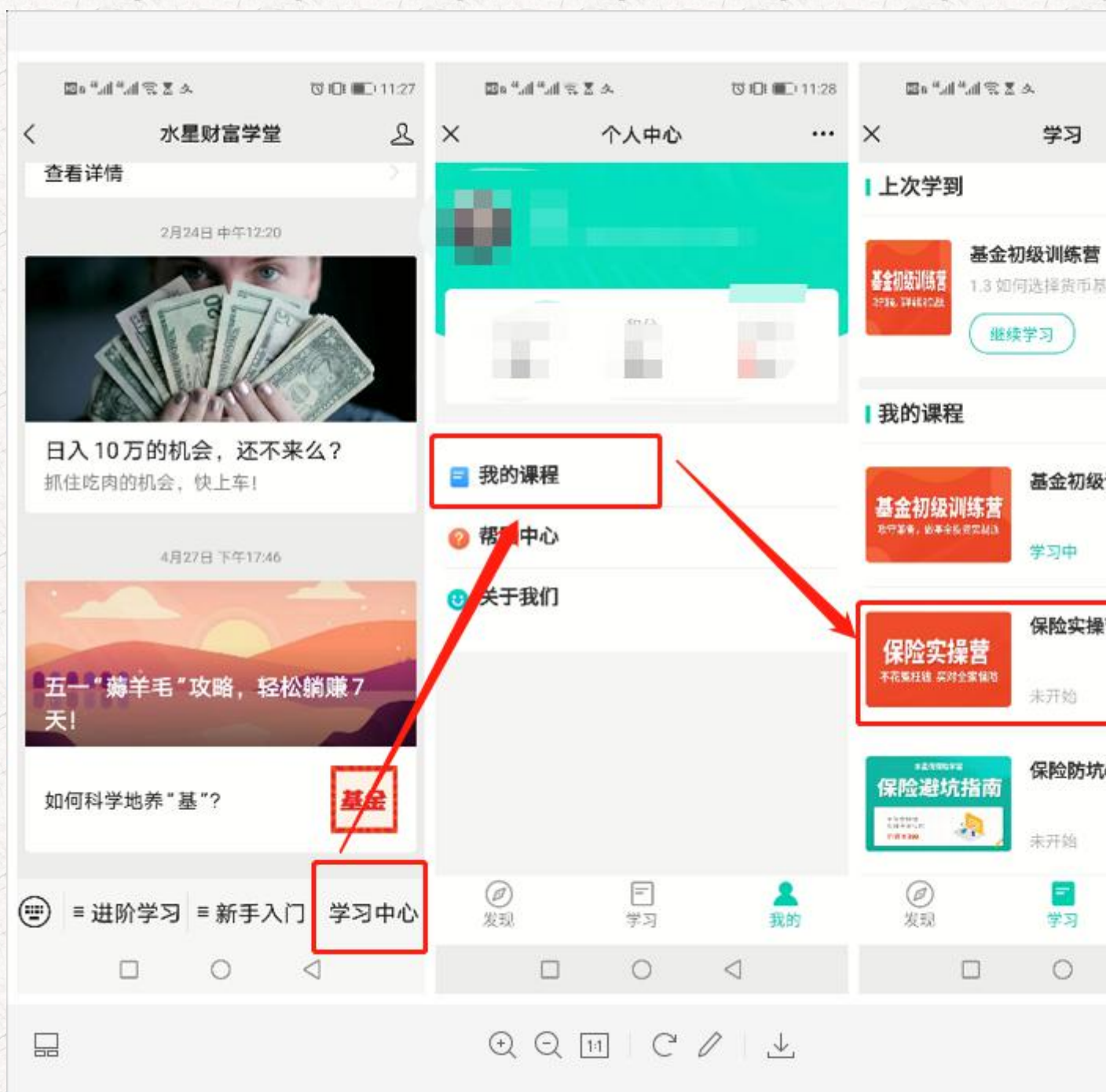
2.

【时间】：每天 0 点解锁课程

【课时】：一天解锁一节课，一共七节课

【听课流程】：打开水星财富学堂-学习中心-我的课程-保险

实操课



【奖励】：大家听完音频课程后可以找班班领取知识卡片奖励。

1.

早中晚群公告

2.

每天**早上 7:30、中午 14:30、晚上 22:00**，三个时间段我们会发送当天公告，内容为学习内容预告及总结。
可以定个闹钟准时查看哦。

1.

午间课堂和晚间分享

2.

我们这一期实战营给大家准备了午间课堂和晚间分享，形式就和今天一样，会在群内文字分享，分别是中午 12:30 和晚上 20:00 开始，时间大概 30 分钟左右。

如果有事赶不上的小伙伴也要记得爬楼，或者来班级学习资料汇总链接中补课，否则内容越堆越多，是很难追上来，也是很容易放弃的。

【资料汇总】<https://jinshuju.net/f/bE1CvL> 小伙伴们记得收藏好
吆

明天开课之后，班班也会在群里发布公告提醒到大家。

每次听完课程后大多数小伙伴心里都难免充斥着或多或少的疑问，那就不要憋着啦，尽情的向班班发射提问呀~

同时为了更快更好的给大家答疑解惑以及方便其他小伙伴查询大家的问题，我们在提问的最前端加上【提问】小标识哦~

举个例子：【提问】班班，我有社保了，还需要买商业保险吗？

四、群规介绍

本群从客观、中立、专业的角度为大家普及正确的保险观念，让大家通过保险课程的学习选择正确的产品！也希望大家能互相遵守群规，营造一个良好的学习氛围~

禁止发布各类广告、链接、小程序等

禁止私自添加群内学员为好友

禁止推荐保险产品、股票代码等和理财产品相关的信息

禁止保险相关业务人员进群

违返群规会被抱出群哦~

训练营群规必读

以下群规请大家认真阅读，并严格遵守，
若有违反，班班保留抱人权利

- ❌ 未经班主任同意，禁止私自邀请他人进群。
- ❌ 禁止私下加本群学员为好友(如有陌生人加你请及时举报！)
- ❌ 禁止发布各类广告、团购信息，发现提醒一次，若未撤回即抱出班级群。
- ❌ 禁止推荐保险产品、股票代码、P2P平台等和理财相关的信息。
- ❌ 禁止发布涉及政治、宗教、传销、色情、暴力、恐怖等一切不适宜在网上发布的文字、图片、视频、微信文章、H5页面或者一切站外链接
- ❌ 禁止语言攻击、爆粗口等行为，请带着成长心态学习。

保险课和其他课程不一样，只有一个群，一个班班负责。班级人数很多，所以私聊消息很多，不能及时回复，大家有问题可以直接发到群里，群里的消息班班都是优先回复的哦~

五、班级重磅福利介绍

这套课程已经帮助 10 万+家庭节省了至少 30%的保费~

除此之外，我们还找来了行业内最顶级的保险专家，给大家提供 1 对 1 的保险咨询服务，让你能够随时随地和行业内最专业的老师进行针对性的沟通，定制化帮大家解决问题！

福利内容主要包含以下几点：

水星财富学堂



水星财富学堂
MERCURY FORTUNE SCHOOL



水星财富学堂
MERCURY FORTUNE SCHOOL

助你

赢在理财规划起跑线

服务内容

从资产配置角度，带你全面了解保险、基金等不同资产在家庭资产规划中的定位。

财务分析

全方位梳理家庭财务状况和需求，教你如何结合需求进行资产配置

全行业产品库对比

货比千家只选最优，节约30-50%费用



量身定制

1对1专属定制方案，资深资产配置专家，从家庭基础保险到综合理财配置，各类资产问题有问必答

终身服务

动态跟踪家庭财务变化，实时更新资产配置建议，陪伴家庭实现财富增值

参加课程的 7 天内，大家都可以 0 元预约原价 1299 的咨询服务。

课程结束后，一对一咨询服务恢复原价 1299。

如果你对自己家庭的保障非常关心，身边又没有专业的顾问老师帮助指导，那就一定要关注班级群福利名额的预约规则。

除了专业的保险咨询老师们，水星还招募了专业的产品团队，从市面上千千万万的保险新品中，为大家选出性价比更高的产品。因此我们的专属公众号平台“水星保”，也就此应运而生了。



可以看到，上面除了有丰富的保险干货、保险科普之外，还有我们的专业团队为大家筛选出来的好产品，让大家更了解保险真相，不再当保险小白。

不过由于我们的产品挑选十分严格，所以水星保【产品中心】里面的产品看起来数量并不多，因此也保证了产品的质量和性价比（每天看无数款新产品，不停作对比，总觉得产品团队的老教师们发际线每天都在后移）。专业的事情交给专业的人来做，这就可以来“撩”我们班班预约规划师了。

总之，从学习到配置到理赔，力求每一个环节都能给到小伙伴们最温暖的服务。

今天的开营班会结束了，接下来的舞台交给各位小伙伴，小伙伴们的自我介绍可以继续喽~快来让班班眼熟你们

好啦，本次实操营开营班会到此告一段落，希望大家一起相互的多认识多了解，才能更好的共同进步~~