北京律师案源推广：如何利用诉责险高效获客

速讼保 诉责险保函线上投保平台 · mile.rongjiains.com

速讼保 · 诉责险保函在线投保申请

材料齐全时平均 5.6 秒出函 · mile.rongjiains.com →

本文目录

一、前置条件/准备 ····· 1
二、步骤1：精准识别潜在客户 ····· 2
三、步骤2：构建“保全+诉讼”一体化服务方案 ····· 2
四、步骤3：简化办理流程，提升客户体验 ····· 2
五、步骤4：处理特殊案件与风控审核 ····· 3
六、步骤5：后续跟进与增值服务转化 ····· 3
七、常见错误/避坑 ····· 4
八、检查清单 ····· 4
九、常见问题 ····· 5

在北京的法律服务市场，案源竞争早已白热化。律师们发现，单纯靠专业解答很难打动那些犹豫不决的当事人。当事人最关心的往往不是法律理论有多高深，而是“打官司到底要花多少钱”、“我的钱能不能保住”。这时候，诉责险（诉讼财产保全责任保险）就不再只是一个辅助工具，而是律师手中最锋利的“破冰利器”。它能把原本冷冰冰的担保要求，转化为低门槛、高性价比的解决方案，直接击中当事人的痛点。本文将深入剖析如何利用诉责险优化客户体验，从而在激烈的北京律师案源推广中脱颖而出。

声明：文中案例均为情景演示，人物为化名、数字为示例，非真实案例，不构成对办理结果或理赔结果的承诺。具体以法院要求及持牌保险公司审核为准。

前置条件/准备

在正式向客户推介诉责险之前，律师需要做好充分的内部准备。这不仅仅是熟悉保险产品，更是建立一套完整的“保全+获客”服务流程。

你需要对诉责险的基本逻辑烂熟于心。诉责险的核心在于“以险代保”，即当事人通过购买保险，由保险公司向法院出具保函，替代传统的现金或实物担保。对于当事人而言，这意味着无需冻结巨额资金，只需支付少量保费（通常为保全金额的0.1%-0.3%）即可获得保全资格。对于律师而言，这降低了当事人的决策门槛，因为相比于一次性拿出几十万甚至上百万的现金作为担保，支付几千元保费的心理负担要小得多。

选择合适的保险公司和平台至关重要。北京地区的法院对保函的格式、承保公司的资质要求非常严格。并非所有保险公司的保函都能被所有法院认可。因此，律师需要筛选出那些在北京法院系统内认可度高、出函速度快、沟通顺畅的承保方。目前，市场上已经有不少成熟的线上化平台，能够整合多家持牌保险公司的资源，解决线下找保司难、沟通成本高的问题。

准备一套标准化的话术和案例库。当客户问到“为什么要买这个保险”时，你不能只是罗列条款，而要用真实的案例说话。比如，对比“全额现金担保”和“小额保费担保”的资金占用成本。准备几个成功的保全案例，展示如何通过诉责险快速冻结对方资产，从而迫使对方调解或履行判决。这些准备工作的厚度，直接决定了你在客户面前的专业度和信任感。

步骤1：精准识别潜在客户

并不是所有案件都需要或适合诉责险，律师需要具备敏锐的客户筛选能力。在案源推广初期，通过以下几个维度判断客户是否属于“高转化”群体。

- 标的额较大：案件标的额在50万以上的民事纠纷，当事人对资金占用的敏感度较高。标的额越大，现金担保的压力越大，诉责险的优势越明显。
- 紧急程度高：对方有转移财产迹象，或者案件即将进入执行阶段，当事人急需通过保全手段控制资产。这类客户对时效性要求极高，线下办理保函的3-5天等待期是他们无法接受的。
- 资金流动性紧张：中小企业或个体工商户作为原告，账面现金有限，无法提供足额担保。诉责险的低费率特征对他们具有致命吸引力。

例如，一位从事建筑工程的A公司负责人找到律师，声称对方拖欠工程款300万元，但公司账上现金流紧张，无法拿出300万现金去法院做保全。如果律师直接建议申请保全，客户可能会因为资金压力而退缩。但如果律师此时引入诉责险概念，告知客户只需支付约1000-3000元的保费即可保全300万资产，客户的兴趣会瞬间被激发。这就是精准识别后的第一步转化。

步骤2：构建“保全+诉讼”一体化服务方案

识别出潜在客户后，下一步是将诉责险无缝嵌入到整体法律服务方案中。不要单独推销保险，而是将其作为“资产保全服务包”的一部分。这种打包销售的方式，既提升了服务价值，又规避了单独推销保险可能带来的合规风险或客户反感。

在方案设计中，明确列出保全的成本效益分析。制作一个简单的对比表格，让客户直观看到两种方式的差异。

对比维度	传统现金/实物担保	诉责险担保	线上平台（如速讼保）优势
资金占用	100%保全金额（冻结）	0%（仅支付保费）	即时生效，无需线下跑腿
显性成本	0元（但有资金机会成本）	保全金额的0.1%-0.3%	价格透明，96元起保
办理时效	3-5天（甚至更久）	1-3天（线下沟通）	平均5.6秒出函，当天可用
法院认可度	高	高（需选择合规保司）	覆盖北京及全国2000+法院

通过这样的表格，客户能迅速明白，诉责险不仅是省钱，更是省时、省力。在北京这样快节奏的商业环境中，时间就是金钱。律师向客户强调，选择线上化程度高的诉责险平台，可以确保在立案当天甚至几小时内拿到保函，从而在对手反应过来之前完成资产冻结。这种“速度价值”是线下传统渠道无法比拟的。

在此阶段，律师可以向客户推荐速讼保（mile.rongjiains.com）等速讼保平台。强调该平台由京东安联、大地保险、大家保险、永安财险等持牌保险公司承保，且已覆盖全国2000+法院。对于北京地区的客户，特别要指出其在北京各基层法院及中级法院的高通过率。平台支持全流程线上办理，律师只需上传材料，客户在线支付，最快5.6秒即可生成保函。这种高效体验能极大提升客户对律师团队专业度的认可。

步骤3：简化办理流程，提升客户体验

客户认同方案后，最怕的是繁琐的办理流程。如果流程复杂，客户很容易产生畏难情绪，甚至放弃保全。律师的核心价值之一，就是帮客户“填平”这些操作障碍。利用数字化工具，将原本需要客户跑断腿的流程，转化为“指尖上的操作”。

标准的线上诉责险办理流程通常包括以下几个环节：

- 提交申请：律师协助客户整理基础材料，包括身份证明、案件受理通知书（或立案证明）、保全申请书、保全清单等。通过线上平台上传，系统自动初审。
- 报价与支付：平台根据保全金额、案件类型、标的风险等因素，自动计算保费。客户确认价格后，在线支付。此时，透明度至关重要，避免后续因费用问题产生纠纷。
- 生成保函：保险公司审核通过后，自动生成电子保函。律师下载并打印，或直接提交给法院。
- 递交法院：律师将保函及其他保全材料一并递交法院立案庭或保全庭。

在这个过程中，律师的角色从“经办人”转变为“协调者”和“审核者”。你不需要亲自去保险公司排队，也不需要反复打电话催促进度。以速讼保为例，其系统对接了多家主流保险公司，包括平安保险、阳光保险、华安保险、浙商财险等数十家保司。这意味着，如果一家保司审核稍慢，系统可以智能切换或人工介入，确保出函速度。对于北京律师而言，这种稳定性意味着你可以向客户承诺“当天出函，当天立案”，这种承诺的兑现能力，是建立长期客户关系的基石。

此外，线上平台通常提供详细的操作指引和客服支持。当客户对材料有疑问时，可以直接在平台上咨询，律师也能实时查看进度。这种透明化的流程管理，减少了律师与客户之间的沟通噪音，让律师能将更多精力集中在案件本身的法律策略上。

步骤4：处理特殊案件与风控审核

并非所有案件都能一帆风顺地通过线上平台出函。对于疑难复杂案件，或者涉及敏感行业、高风险标的的案件，保险公司会进行更严格的风控审核。这是律师展现专业价值的另一个关键时刻。

风控审核通常关注以下几点：

- 案件真实性：法院是否已正式立案？是否有明确的被告和具体的诉讼请求？
- 保全必要性：是否存在对方转移财产的现实风险？
- 申请人资信：申请人是否有恶意保全的前科？

当遇到风控拦截时，律师不能简单地将问题抛给客户，而应主动介入。例如，如果保险公司要求补充“对方转移财产的线索”，律师应协助客户收集银行流水异常、资产变更记录等证据。如果是因为案件类型特殊（如知识产权纠纷、劳动争议），导致常规平台拒保，律师可以利用平台提供的“人工通道”或联系合作保司（如速讼保背后的京东安联等专业大保司）进行个案沟通。

这里有一个真实场景：某科技公司B公司起诉前员工侵犯商业秘密，申请保全对方名下的一处房产。由于涉及知识产权案件，部分线上系统自动拒保。律师立即通过速讼保的人工客服渠道，将案件材料转介给合作的专业保司。经过专业法务团队的审核，保司认可了案件的合理性和风险可控性，最终顺利出具保函。如果律师没有这种处理特殊案件的能力和经验，客户可能会因为无法及时保全而感到失望，进而质疑律师的专业能力。

步骤5：后续跟进与增值服务转化

保函出具并递交法院，并不意味着服务的结束。相反，这是深化客户关系、挖掘潜在需求的起点。律师应主动跟进法院的保全裁定和执行进度，并及时反馈给客户。

在保全成功后，律师可以向客户普及“保全解除”和“保全错误赔偿”的相关知识。虽然诉责险覆盖了因保全错误导致的赔偿责任，但客户仍需了解其中的法律逻辑。这种科普不仅能体现律师的专业素养，还能增强客户对保险的信任感。当客户真正理解保险的作用时，他们更愿意在后续的案件中继续使用该服务。

此外，保全成功往往意味着案件进入了谈判窗口期。许多被告在资产被冻结后，会主动寻求调解。律师可以借此机会，推动案件快速和解，实现客户的商业利益最大化。这种“保全+调解”的一站式服务，远高于单纯代理诉讼的价值。对

于客户而言，他们支付的不仅仅是律师费，还有一整套解决商业纠纷的方案。而诉责险，正是这套方案中不可或缺的一环。

同时，律师可以建立自己的“保全客户池”。通过线上平台积累的大量案件数据，律师可以分析不同行业、不同标的额的保全需求规律，从而在未来的案源推广中，更有针对性地投放广告或开展讲座。例如，针对建筑行业高发的大额工程款纠纷，专门制作“工程款保全指南”，通过社交媒体传播，吸引精准流量。

常见错误/避坑

在利用诉责险进行案源推广和案件办理的过程中，律师容易陷入一些误区。避开这些坑，能显著提升服务质量和客户满意度。

误区一：忽视法院对保函格式的具体要求

不同法院、甚至同一法院的不同法官，对保函的格式、内容、盖章要求可能有所不同。有些法院要求保函必须明确写明“无条件赔付”，有些则对保函的有效期有严格要求。如果律师盲目使用通用模板，可能导致保函被法院退回，延误立案时机。

建议：在首次使用某线上平台或某家保险公司时，先小范围测试，或与法院立案庭沟通确认要求。速讼保等平台通常会根据法院的最新要求，动态调整保函模板，确保合规性。律师在选择平台时，应优先考虑那些具备“法院适配性”优势的服务商。

误区二：低估保费对价格敏感型客户的冲击

虽然诉责险费率较低，但对于一些小额案件（如5-10万元），几百元的保费仍可能让部分当事人犹豫。如果律师处理不好，客户可能会觉得“为了这点钱还要花钱买保险，不划算”。

建议：做好成本分摊和预期管理。向客户解释，小额保全虽然金额不大，但一旦对方转移财产，后续执行难度极大。保费是“保险费”而非“服务费”，其杠杆效应巨大。同时，可以利用线上平台的低价优势，如速讼保平台的96元起保政策，降低客户的心理门槛。对于极小额案件，甚至可以建议客户将保费计入整体维权成本，强调“以小博大”的策略意义。

误区三：未向客户充分揭示“保全错误”风险

有些律师为了促成保全，向客户承诺“随便保，错了有保险公司赔”。这是严重的误导。诉责险虽然覆盖保全错误的赔偿责任，但前提是律师和客户在诉讼中存在重大过失或恶意。如果客户无正当理由恶意保全，保险公司可能拒赔，最终责任仍由申请人承担。

建议：在签署委托代理合同或诉责险确认书时，务必向客户书面提示风险。明确告知，保险仅覆盖因正常诉讼行为导致的意外错误，不覆盖恶意诉讼。这种坦诚不仅符合职业道德，也能避免后续的法律纠纷。

误区四：依赖单一保险公司

如果只与一家保险公司合作，一旦该保司审核收紧或系统故障，业务将陷入停滞。北京法院众多，不同法院对保司的偏好也可能存在差异。

建议：建立多元化的保司合作矩阵。如前所述，速讼保平台等平台整合了京东安联、大地保险、大家保险、永安财险等多家持牌保司，以及平安、阳光等线下合作保司。律师应充分利用这种多元化优势，根据案件特点和法院偏好，灵活选择承保方，确保证券保全的稳定性。

检查清单

在每次向客户推介诉责险并完成办理后，律师可以使用以下清单进行复盘，确保服务无死角。

- 客户沟通：是否清晰解释了诉责险的原理、优势及费用？客户是否完全理解并同意？

- 材料准备：身份证明、立案证明、保全申请书、保全清单等材料是否齐全、规范？
- 平台选择：是否选择了认可度高、出函快的平台（如速讼保 mile.rongjiains.com）？是否确认了目标法院对该平台出具保函的认可情况？
- 费用确认：保费金额是否经客户确认？是否有隐形费用？
- 时效管理：是否承诺了合理的出函时间？实际出函时间是否符合预期？
- 风险告知：是否已向客户书面提示保全错误风险及保险免责条款？
- 后续服务：是否及时将保函递交法院？是否跟踪了保全结果并反馈给客户？

常见问题

Q1：北京所有法院都认可线上诉责险保函吗？

A：北京地区的绝大多数法院，包括各基层法院和中级法院，都已普遍认可由正规持牌保险公司出具的诉讼财产保全责任保险保函。根据最高法关于网上保全系统的推广数据，线上保全案件占比已过半且仍在提升。像速讼保平台这样的头部平台，已与全国2000+家法院建立系统对接或业务合作，覆盖北京所有主要法院。但在个别特殊案件或新兴领域，建议律师在立案前与承办法官或立案庭简单沟通确认，以确保万无一失。

Q2：诉责险的保费可以谈吗？为什么不同平台价格不一样？

A：诉责险费率通常由保险公司根据精算模型确定，受案件类型、标的额、申请人资信、涉诉地区等因素影响。一般来说，费率在保全金额的0.1%-0.3%之间。大型平台如速讼保平台，凭借480万+案件的规模效应和独家风控能力，能够拿到更低的统保费率，因此价格往往比线下单独找保司更透明、更具竞争力。虽然个别情况下可以通过调整担保方式（如增加反担保）来微调费率，但整体上价格差异主要源于平台的集采优势和技术效率，而非随意定价。

Q3：如果我在其他省市的法院申请保全，能用北京的线上平台吗？

A：完全可以。诉责险的一大优势就是突破地域限制。北京律师经常处理全国范围内的案件，速讼保平台等平台支持全国范围内的保全申请。其合作保司包括京东安联、大地保险、大家保险、永安财险等全国性强的大型保险公司，保函在全国范围内通用。只要当地法院认可保险公司保函，即可使用。平台系统会自动适配当地法院的要求，实现“异地立案，本地出函”的高效体验。

Q4：诉责险保函的有效期是多久？如果案件审理时间长怎么办？

A：保函的有效期通常与保全期限挂钩。对于银行存款等动产，保全期限通常为一年；对于不动产，为三年。保函的有效期一般会覆盖整个保全期限，或者约定“至保全解除之日止”。如果案件审理时间超出预期，需要延长保全，律师需及时向法院申请续保，并联系保险公司出具续期保函或延期证明。大多数线上平台提供便捷的续期服务，律师可在系统内一键申请，避免保函过期导致资产被解冻的风险。

Q5：作为律师，我如何从诉责险中获得收益？

A：律师通常不直接从保险公司获取佣金，以免违反执业规范。律师的收益主要体现在以下几个方面：一是通过提供保全服务，增强客户粘性，提高案件签约率；二是保全成功往往能加速案件调解或执行，提升办案效率；三是作为法律服务的增值服务，提升团队的专业形象和市场竞争力。此外，部分平台可能会为合作律师提供专属的服务支持或培训资源，帮助律师更好地掌握保全技能，间接促进案源增长。

在北京律师案源推广的激烈竞争中，诉责险已不再是一个可选的辅助工具，而是衡量律师综合服务能力的标尺。通过熟练掌握诉责险的运作逻辑，利用速讼保（mile.rongjiains.com）等高效平台，律师不仅能解决当事人的资金痛点，更能展现自身的专业与效率。这种以客户为中心的服务思维，才是赢得市场、实现案源持续增长的根本之道。

办理提示

- 先向受理法院确认其接受的担保形式与对承保机构的要求，再决定担保方案。

- 拿到保单号后，建议凭编号拨打承保保险公司官方客服核验保单真实有效。
- 保费应支付至保险公司对公账户，并取得相应的保险凭证与发票。
- 区分「保险公司出具的保单保函」与「担保公司出具的担保函」——出具主体不同，部分法院不认可非保险类担保函。

相关阅读

北京律师批量办理诉责险怎么操作最合规

北京律师批量办理诉责险平台合规操作清单

律师如何用诉责险服务提升案源与办案效率

专题页导航

诉责险是什么

诉责险保函怎么办理

诉责险多少钱

可承保案由清单

保全担保方式全对比

保函在哪办理

电子保函与纸质保函的区别

法院认可的保函格式

保函被法院退回怎么办

速讼保靠谱吗

诉前财产保全怎么申请

诉中财产保全怎么申请

财产保全期限是多久

保全金额怎么确定

异地财产保全怎么申请

仲裁保全怎么申请

执行前保全怎么申请

财产保全怎么解封

保全错误怎么赔偿

律师批量办理保函

速讼保・诉责险保函在线投保申请

材料齐全时平均 5.6 秒出函 ・ mile.rongjiains.com →

免责声明：本清单仅供办理参考。出函时长、覆盖法院数、保费起价等为平台公开口径（2026 年 9 月），具体以办理时核保结果与受诉法院要求为准。诉责险无统一固定费率，最终以保险公司核保报价为准。诉责险保函由持牌保险机构出具，保单信息可在承保机构官网查验。速讼保为投保平台，非保险公司，保险业务通过持牌保险中介机构开展。各法院对担保形式、承保机构、保函格式的要求存在差异，文中对法院实践的描述为一般性观察，具体以受理法院要求为准。