

服务新中产——银行理财经理专业技能提升

课程背景：

银行的竞争越来越激烈，产品同质化也越来越严重，所以，提升理财经理的专业技能及核心竞争力，是每个银行提升零售业绩的关键和重中之重。想要成为一名专业的理财经理首先要清晰自己的岗位职责和工作内容，其次掌握专业的金融理财知识，及运用娴熟的营销技巧。

作为银行的理财经理，我们需要高效识别客户投资心态，快速拉近与客户的距离；需要学会掌握判别客户财务信息，分析挖掘客户潜在需求；需要把客户需求转化为营销，协助客户有效配置资产。

课程收益：

- 了解理财经理自身的定位和价值及具体工作内容
- 掌握理财经理必备的金融知识和正确的理财观念
- 了解你的客户（KYC）和你的产品（KYP）
- 掌握理财经理沟通技巧，展现专业，打开金融产品销售新模式
- 学会制作喜闻乐见的规划方案

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：银行理财经理

课程方式：讲授 60%、案例 20%、小组演练 10%、实操练习 10%

课程大纲

第一讲：服务新中产，新时代的利润来源

一、客户的分类

1. 新中产的特征和理财需求
2. 泛 80、90
3. 辣妈和酷爸
4. 富爷爷潮奶奶

二、新时代的利润来源

1. 清晰的沟通语言
2. 简单的配置呈现
3. 看得见的福利管理构成
4. 贴心的交易服务
5. 与你交往的快乐很重要

案例：宝妈们的“自由之路”

案例：富爷爷的理财需求

第二讲：银行理财业务核心内容

一、个人理财

1. 理财是一种生活方式和行为习惯
2. 金钱会带来改变
 - 1) 金钱能提升你的生活品质
 - 2) 金钱可以让你获得自由

- 3) 金钱能改变你的人际关系
 - 4) 金钱会给你带来社会属性的变化
 - 5) 金钱让你留下人文和物质遗产
3. 幸福的智慧

案例：收藏梦想的储存罐

二、理财业务的主要内容

1. 个人理财的八大规划

- 1) 现金规划
- 2) 保险规划
- 3) 教育规划
- 4) 养老规划
- 5) 消费规划
- 6) 投资规划
- 7) 税务筹划
- 8) 传承规划

2. 制定个人理财规划的流程与步骤

- 1) 建立关系
- 2) 收集资料
- 3) 财务诊断
- 4) 制定方案
- 5) 实施方案
- 6) 修正调整

第三讲：客户的三大刚性理财需求

一、科学配置保险，实现无忧人生

1. 风险及风险管理
2. 家庭五大类风险
3. 保险需求分析
4. 保险产品分类和配置

案例：双薪三口之家的保险配置方案

二、子女教育规划，助力孩子成长

1. 现代孩子的培养与过去大有不同
2. 各国教育水平大比拼
3. 教育金需求分析
4. 子女教育的产品分类和配置

小组讨论：你想把孩子培养什么样的人？

三、退休养老规划，金色晚年生活

1. 国内养老现状分析
2. 有钱有闲的养老生活
3. 18句话轻松做养老需求分析
4. 退休养老的产品分类和配置
5. “333”法则

案例：30年后谁养你？

第四讲：个性化的理财规划建议书

一、建议书的结构

1. 封面

2. 目录
3. 理财目标的重新排序
4. 各大规划的需求分析及理财策略
5. 结语
6. 附件

二、个性化建议书的排版及形式

1. WORD 版本
2. PPT 版本
3. 小视频版本

三、建议书的行文表达

1. 图表与文字
2. 逻辑与结构
3. 内容与情感

案例：朴实的曾老板的理财建议书

小组实操：个性化综合建议书的制作