

课程名称：《资产配置与保险营销》

主讲：张尧老师 6-12 课时

课程大纲/要点：

一、资产配置

1、体验资产配置

- 案例讨论：

2、资产配置流程

- 问客户
- 看市场和工具
- 规划
- 调整

3、各类金融产品在资产配置中的功用

- 基金类产品
- 股票
- 保险产品
- 短期理财

- 贵金属

4、中国当前的宏观经济对家庭资产配置的影响

- 经济周期与行业投资策略

5、家庭财务规划的目的

6、学会诊断客户的财务亚健康

二、资产配置营销方法解析

1、什么是标准普尔家庭资产配置法

- 保命的钱
- 安全稳健的钱
- 要花的钱
- 生钱的钱

2、通过“标准普尔家庭资产象限图”进行销售面谈的步骤

- 寒暄赞美，道明来意
- 介绍标准普尔四个账户
 - ◇ 关键句要点与话术
- 总结普尔图
 - ◇ 操作要点

三、不同类型客户的资产配置——社会上几类典型客户

1、偏爱银行存款

- 偏爱存款的客户肖像
- 喜欢储蓄的客户细分（4类客户场景解析）
- 数据资源支持：深挖客户储蓄原因
- 偏爱银行存款类客户的营销逻辑
- 关注安全
- 严格的监管

2、偏爱房地产投资

- 偏爱房产客户分类
- 买房为了传承的沟通关键点
- 继承流程复杂性
- 案例演练

3、偏爱风险投资

- 主要人群与投资偏好解析
- 中小企业主的风险及表述
- 小企业经营困难可能的原因

- ◇ 企业经营面临风险
- ◇ 企业主人身保障
- ◇ 企业主中间保障