

高客经营道与术——财富命运，理财规划与资产配置

课程背景：

2019年我们再次经历经济周期的洗礼，一名合格的理财顾问是否能理解金融强监管的内涵，是否能读懂资管新规，财税新法的深意，是否能了解国家结构转型背后的资产配置调整信号？金融市场风云变幻，来自银行，保险，三方等行业的理财顾问集体陷入迷茫和思考，当面对来自中高端客户理财、贷款、保险、消费、投资，税收，法律等复杂需求，以及家庭对经济剧烈变化的反应等金融行为中，理财顾问所处的角色已经越来越显得重要，全面的产品选择为个人或家庭提供了理财规划和资产配置的全新途径。

然而，许多营销人员对于投资理财的基本知识都所知不多……

不知道商业运作的基本原理

不知道如何正确看待风险投资

不知道如何挖掘有价值的投资策略

不知道如何导入合理的理财建议

所以……

当我们和客户沟通财富管理时，心中充满了不自信，开不了口…

当我们谈起了资产配置时候，专业知识的匮乏让停留在标准普尔这样的话术层面…

当我们艳羡业务高手做出高业绩的时候，听到他们分享高端客户的默契沟通和持续服务的林林总总，对有价值服务能力的渴求写在我们的脸上。

中国经济的发展进入增速换挡结构转型的时代，金融服务呼唤专业为王，必须要培养理财顾问专精技能和开阔视野，面对中高端客户的复杂需求，懂得如何识别偏好？懂得如何挖掘需求？懂得如何策划有效营销活动？懂得如何设计配置方案？持续为客户全面的资产配置服务，进而实现金融服务的小格局到大视野的转变。

课程目标：

- 升级思维：正确认知风险，运用资产配置
- 强化基础：知识讲授提炼，案例实务应用
- 锻炼技能：营销技能提升，岗位经验内化
- 打造场景：高端客户定制，资产配置场景
- 持续服务：顾问销售流程，强化财富管理

课程特色：

- 项目化：把握学员需求，实现绩效为目标
- 案例化：解析现实案例，反复淬炼成技能
- 实务化：回归思考运用，知识燃烧重运用
- 工具化：专业流程控制，关键环节用工具
- 场景化：降低销售抗拒，人性营销靠场景

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：银行，保险，三方等理财顾问

课程方式：课程讲授 60%，案例分析及实操练习 40%

课程大纲

第一讲：新周期，新时代，赚钱的逻辑是什么？

一、周期轮回，康波宿命

1. 经济周期理论

小组探讨：西方经济史中的周期特点

2. 西方经济学与东方哲学运势

案例：人生发财靠康波，靠不靠谱？

二、生意的原理

1. 生意的运作

2. 财务要素

3. 生意的风险管理

三、新时代的赚钱逻辑

1. 不要做三件事

2. 政商思维

3. ROE 思维

4. 解决稀缺问题

5. 做时间的朋友

第二讲：有效理财规划

一、高客识别

1. 为什么你无法成交高客？

2. 高端客户画像（CRM 客户关系管理）

二、有效需求挖掘

1. 高客的黄金九问

2. 高客的沟通原则

3. 高客需求挖掘

研讨：马斯洛需求理论

4. 高客需求挖掘方法：SPIN

5. 高客产品呈现方法：FABE

三、理财规划呈现

1. 企业家典型案例分析

2. 职业经理人案例分析

话术通关：诊断+需求挖掘

第三讲：专业资产配置

一、资产配置介绍

1. “虐心”的资产配置

案例：资产配置的艺术发现高客的偏好

2. 资产配置模型

1) 马科维茨的均值—方差模型

2) 风险定价到期权套利

3) 资产配置的绩效评估

3. 资产配置的实质：投资风险管理

案例分析：李嘉诚的乾坤大挪移

二、资产配置具体方法

1. 明道

1) 中国高客投资的三大短板

2) 资产配置的黄金法则

3) 新时代财富周期中的配置箴言

案例分析：比尔盖茨的财富管理之道

2. 取势（获取趋势）

案例分析：美林时钟理论

3. 优术（策略优化）

1) 资产配置战略与战术策略

案例分析：三种战略资产配置方法比较

2) 哑铃策略

三、资产配置工具

1. 固定收益类

2. 股权收益类

3. 流动性资产

4. 另类投资型

5. 跨境投资型

6. 规划功能型

案例分析：蹇宏是如何卖保险的？

课程总结及问题解答