

高净值客户营销实战

课程背景：

高净值客户金融资产配置意识日趋提升，高净值客户是财富管理业务的核心，金融机构和产品的选择也在不断增加。面对经济趋势的下行，以及巨大的市场竞争，财富管理者如何透过专业及系统性的资产配置方式开发及维系这群尊贵的客户，财富管理者需要能够有意识地提高个人专业度，与客户加速建立信任关系，并深度挖掘客户的金融需求，分析并匹配相应方案，促成成交从而提升绩效。

课程目标：

- ★ 了解高净值客户的营销价值和优势，从而调动业务人员获客积极性。
- ★ 了解高净值客户的基本特征及其需求和痛点，能够有效地分辨筛选客户资源。
- ★ 学习有逻辑有条理地挖掘客户信息的技巧，并为客户提供专业的配置方案。

课程收益：

如何透过专业及系统性的资产配置方式开发及维系这群尊贵的客户，是本课程要教导学员的重点，经由案例的说明及实战的演练，学员们将在很短的时间内借由资产配置模式，掌握开发高净值客户的专业技巧。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：客户经理、理财经理、保险公司银保渠道主管

课程方式：课程讲授+实战演练+互动教学+体验式教学+案例解析+模拟演练

课程大纲

第一讲：高净值客户市场分析

1. 什么是高净值客户
2. 高净值客户市场对利润的贡献度
- 3. 中国高净值客户商机分析**
 - 1) 高净值客户人群概况
 - 2) 高净值客户群体主要特征
 - 3) 高净值客户群现实及潜在需求
 - 4) 高净值客户群金融行为特征
4. 全球高净值客户市场发展趋势分析

第二讲：如何开发及维护高净值客户

1. 高净值客户市场及细分
2. 高净值客户开发的方式
3. 多渠道管理和价值管理
4. 经营高净值客户的核心力量

案例：高净值客户成功开发案例分

第三讲：高净值客户需求与风险透视

一、成功挖掘十大需求点

1. 资产保全
2. 投资理财

3. 跨境移民
4. 婚姻财产
5. 顺利传承
6. 保护幼子
7. 税务筹划
8. CRS 规划
9. 高端养老
10. 家企隔离

案例：王总的案例分析

二、有效防范十大风险点

1. 企业经营风险
2. 婚姻变动风险
3. 代际不分风险
4. 世代传承风险
5. 税务风险
6. 法律风险
7. 投资风险
8. 债务风险
9. 移民风险
10. 意外风险

案例：MDRT 精英的成长之路

描绘愿景：MDRT 梦想的愿景规划

案例：邓总 70 岁，50 年来经营企业相当成功，在我行 5000 万，请为他制作全方位资产配置方案。

第四讲：高净值客户财富保障与传承——法商思维

一、工具之法律解读

1. 法定继承
2. 遗嘱继承
3. 资产代持
4. 人寿保险
5. 家族信托

二、工具优劣之比较

1. 从税务筹划角度
2. 从风险规避角度
3. 从永续传承角度
4. 从财富安全角度

三、财富传承之选择

1. 人寿保险

案例：建筑公司董事长冯总“家企风险隔离“

2. 保险金信托

案例：美容院老板高总“婚前财产隔离“

3. 家族信托

案例：服装企业主韩总“世代传承方案“

第五讲：案例演练

综合案例：

客户情况：金总（75岁），澳大利亚籍，国内知名陶瓷企业董事长，金太太（70岁）家庭主妇。有45岁儿子小金，帮助父亲管理企业，儿媳陈女士（45岁）家庭主妇，孙子欢欢（20岁）、孙女乐乐（18岁）

客户愿景：多年打拼的5000万财富传承下来，并能成功实现“世代传承”？

一、准备工作

1. 培训前制作方案
2. 组内研讨案例
3. 编制PPT汇报方案

二、汇报演练

1. 代表呈现方案
2. 方案考评
3. 案例亮点

三、案例点评

1. 学员互评
2. 老师点评
3. 组织评优