

个人理财与方案设计

培训对象：

银行或证券、保险业的理财经理、客户经理

课程大纲：

第一单元：理财、理财师、理财操作的价值与意义

- 1.理财——服务再定位，为什么需要理财服务？
- 2.理财师的定位
- 3.对行业及个人的意义与价值
- 4.大格局的思考
- 5.讨论思考——理财与本职工作的联系与促进

第二单元：理财六大流程之客户开发与信息收集

- 1.理财客户关系开发
- 2.客户理财性格分析
- 3.客户的理财性格识别
- 4.理财性格在客户开发中的应用
- 5.理财客户信息收集
- 6.财务与非财务信息收集
- 7.风险承受与风险偏好
- 8.理财目标的确认
- 9.视频分享——《夺命金》之风险认知
- 10.工具分享——客户信息收集表工具与使用

第三单元：理财六大流程之客户信息评价

- 1.理财客户信息分析
- 2.财富健康三大标准
- 3.现金流评价
- 4.资产负债评价
- 5.保障力评价
- 6.投资资产与配置评价
- 7.税赋评价
- 8.资产传承评价
- 9.课程演练——客户信息收集与分析演练
- 10.视频分享——《迈克尔杰克逊》遗产谜案

第四单元：理财六大流程之综合理财案例编制

- 1.客户综合理财方案制作
- 2.理财方案的编制要求
- 3.理财方案的写作要求
- 4.理财方案的写作格式
- 5.理财方案八大规划的编制
- 6.理财方案效果预期
- 7.理财客户方案递交
- 8.理财方案实施要点

9.案例分享——综合理财规划案例描述

第五单元：理财六大流程之理财工具选择与方案修订

- 1.如何找到合适客户的理财工具
- 2.理财工具的收益性、风险性、流动性判别
- 3.判别洞悉金融陷阱
- 4.理财客户同理心语言表达
- 5.理财客户方案修订
- 6.理财客户方案维护
- 7.讨论思考——理财客户维护注意事项

第六单元：特殊家庭的理财服务要点

- 1.特殊家庭信息甄别
- 2.特殊家庭财务布局要诀
- 3.特殊家庭理财服务注意事项
- 4.特殊家庭理财服务应对技巧
- 5.案例分享——特殊高资产净值家庭财务布局案例

第七单元：综合案例方案制作演练

- 1.结合客户案例制作高质量理财综合方案
- 2.客户案例注意要点分析
- 3.客户案例制作分享
- 4.客户案例制作点评
- 5.案例演练——综合理财规划操作案例演练及 PK
- 6.工具分享——综合理财案例模版工具

第八单元：结合综合理财方案的无压力组合营销

- 1.将金融机构产品融入综合理财方案
- 2.理财工具的无压力营销指引
- 3.结合理财方案的无压力营销分析
- 4.结合理财性格的无压力营销分析
- 5.以养老及子女教育规划切入无压力营销模式
- 6.理财师个人修炼基本法则
- 7.理财师技能提升技巧
- 8.视频分享——《桃姐》关注养老
- 9.模拟演练——大堂无压力情景销售
- 10.工具分享——养老及子女教育的速算及营销工具