

家庭理财原理及顾问式营销

一、理财规划基础知识

- 1.理财的起源与发展
- 2.理财规划的定义、目标及基本原则
- 3.生命周期理论
- 4.家庭模型理论

二、家庭生命周期理论

- 1.什么是家庭生命周期
- 2.家庭生命周期划分
- 3.家庭生命周期与理财

三、确定客户理财目标与需求开发

- 1.识别客户类型
- 2.确定客户理财目标
- 3.客户需求深度挖掘
- 4.匹配客户与理财产品

四、家庭四小规划

- 1.现金规划的核心及工具
- 2.房地产市场展望
- 3.教育规划中的作用
- 4.养老现状与未来

五、风险与保险规划

- 1.风险管理方法

- 2.被保险人的生命周期
- 3.保险在现实生活中的功用
- 4.不同生命周期的保险配置

六、理财服务的业务流程

- 1.建立客户关系
- 2.收集客户信息
- 3.财务分析和财务方案评价
- 4.制定理财规划方案

七、家庭理财规划的主要投资工具

- 1.股票
- 2.基金
- 3.银行理财产品
- 4.信托
- 5.黄金
- 6.房地产
- 7.银行理财产品介绍
- 8.互联网金融产品
- 9.金融产品理财规划中应用

八、理财人员服务营销策略

- 1.以客户为中心的顾问式营销与开发
- 2.客户导向营销计划