

# 私人财富客户开发与管理 (300w+)

## 课程背景：

特别强调：本课程适用于资产量在 300 万及以上的私人客户群体。

中国的高端理财市场已经进入了私人财富管理的高峰期，每位客户都需要提供专业的、专属的、专门的私人财富管理服务。根据客户所处的不同财富区间，为客户提供最精准的财富管理建议，成为每位理财经理的必备技能。

理财顾问不仅仅需要根据客户的不同财富成长区间为客户提供理财产品组合，还需要精准的测评客户风险承担能力，为其提供符合客户承受能力的最佳理财方案。同时理财顾问需要加强自己专业技术水平和知识面；如海外资产配置，相关法律在资产保全上的应用，家族信托及子女教育等等，更需要深入高净值客户生活圈子，接触客户，了解客户生活，从而挖掘客户深层次财富需求。

## 课程收益：

了解高净值客户的理财需求

学习并掌握高净值客户的开拓模式

掌握高净值客户理财产品的组合原则

掌握高净值客户活动的举办原则

扩展自我专业知识

## 课程大纲：

### 一、我国私人客户市场的分析及掌握

1，私人及高净值客户的定义

2，中国私人及高净值客户市场及细分

3，私人财富安全

- 1) 财富积累所面临的风险
- 2) 财富增值过程中的风险控制
- 3) 家庭财富安全管理
- 4) 私人财富保全三分法
- 4, 私人财富增值
  - 1) 私人财富的增值渠道
  - 2) 合理搭配理财产品实现财富增值
- 5, 私人财富转移
  - 1) 空间转移
  - 2) 社会转移
  - 3) 继承转移
- 6, 私人客户的特征及服务需求分析
- 7, 我国私人人群投资行为最新趋势
  - 1) 财富传承成为重要财富目标
  - 2) 透过境外投资寻求更高收益
  - 3) 投资风险偏好更趋稳健
  - 4) 资产配置趋向多元化
  - 5) 更加依赖财富管理机构
- 8, 小组研讨：中国的富豪们面临什么样的危机？

## 二、适用于私人客户的高端产品介绍

- 1, 私人客户的财富管理关注点
- 2, 投资组合管理实务

- 1) 现代投资组合核心及运用
- 2) 不同资产类别的历史投资风险及收益
- 3) 投资组合的再平衡(rebalance)管理
- 4) 案例研讨：如何为高净值客户管理投资组合

3, 对冲基金及量化投资产品

4, 全球资产配置的原则及方法

5, 协助高净值客户财富传承

- 1) 结合信托、保险的家庭财富传承规划
- 2) 资产如何顺利传承-家族办公室业务模式分析
- 3) 信托、保险与银行财富业务的结合-完整财富规划

6, 情景案例：高净值客户的财富管理

### **三、私人客户理财产品组合**

1, 产品组合的原则

- 1) 以客户需求为导向，精确判断客户财富阶段
- 2) 以产品功能为核心，多样化搭配确保财富安全
- 3) 以客户利益为重点，合理搭配长短期产品

2, 产品组合形式及介绍方法

- 1) 功能化介绍组合产品，不要纠结于单一产品
- 2) 产品利益介绍的加减乘除法则合理运用
- 3) 以需求为导向，情景化介绍产品
- 4) NOS 情景产品展示法则

3，情景演练：根据情景为客户设计理财产品组合并为客户介绍产品组合的优势

#### **四、私人客户活动线下活动设计**

- 1，私人客户的非金融需求
- 2，线下活动设计的原则
- 3，线下活动策划和客户邀约原则
- 4，线下活动组织细节
- 5，线下活动的总结
- 6，小组研讨：私人客户的活动开展

#### **五、私人客户的日常维护技巧**

- 1，高净值用户维护逻辑
- 2，高净值用户生命周期管理
- 3，投资能力与投顾自我提升
- 4，高净值用户情绪管理
- 5，进入私人客户的生活圈子