

# 理财经理技能提升与产品呈现

## 一、理财经理的岗位分析

1. 理财经理角色定位
  - 1) 财富管理的内涵
  - 2) 理财经理岗位职责
2. 理财经理的日常工作目标与考核
  - 1) 理财经理的考核分解
  - 2) 日常工作目标分解
  - 3) 实践研讨：如何分解自己的目标与考核
  - 4) 日常工作安排

## 二、重新认识理财

1. 理财的定义
  - 1) 常见客户理财误区
  - 2) 理财的步骤
2. 家庭财富管理
  - 1) 客户生命周期
  - 2) 理财金字塔
  - 3) 理财核心-卫星投资策略
  - 4) 理财步骤和包涵内容
  - 5) 实践研讨：自己的理财规划

## 三、银行主要理财产品解析

1. 非保本与保本理财

- 1) 保本理财
- 2) 非保本理财的种类
2. 资产配置基石-基金
  1. 解开基金的面纱
    - 1) 基金的分类与特点
    - 2) 背靠大树诊断基金
    - 3) 如何建立基金组合
    - 4) 四四三三法则
  2. 如何做好基金调整
    - 1) 基金诊断的卖点
    - 2) 解决的方案：汰弱补强
    - 3) 建立营销基金方法与话术
3. 基金与资产配置
  - 1) 投资报酬与资产配置
  - 2) 完美资产配置的投资策略
  - 3) 交叉销售与资产配置
4. 实践研讨：
  - 1) 基金调仓
  - 2) 如何销售定投
  - 3) 保本基金怎么卖
  - 4) 客户常见问题
3. 银行保险如何销售

## 1. 保险为什么难销售？

1) 实践研讨：你为什么不买保险？

## 2. 保险的含义

1) 保险的含义

2) 保险的分类

## 3. 人生的七张保单

1) 理财与保险

2) 从生命周期说保险的需求

## 4. 客户购买保险的买点

1) 实践研讨：为他设计一份保险计划，一句话营销

## 4. 100万起点的理财卖给谁？

1) 100万起点理财种类

2) 信托与刚性兑付的风险

3) 如何做好客户的风险提示

4) 客户亏钱要如何善后？

## **四、顾问式营销与产品组合套餐**

### 1. 顾问式营销的步骤

1) 建立客户关系

2) 收集客户信息

3) 分析与评估

4) 实施个人理财与跟进

### 2. 理财规划与产品解决方案

- 1) 如何实现人生财富目标
- 2) 建立产品解决套餐
- 3) 实践研讨：构建他的产品套餐

## **五、客户关系管理**

1. 对客户关系管理的基础认知
  - 1) 客户等级的分类
  - 2) 客户关系管理步骤
  - 3) 客户档案的指标内容
  - 4) 常用人性化的客户服务及关系维护
  - 5) 满意度和忠诚度关系
2. 系统认识客户关系管理
  - 1) 客户关系管理原则
  - 2) 如何通过客户关系管理自己的客户
  - 3) 银行在客户关系管理工作中的失误
  - 4) 如何判断与关键客户的关系是否稳固
  - 5) 实践研讨：构建自己有效的客户关系管理系统

## **六、理财客户增值活动开展**

1. 等候营销
2. 联动营销
3. 电话营销
4. 联合营销
5. 沙龙营销

## 6. 实践研讨：营销活动方案 pk