

《绝对成交-券商资管新规下资产配置攻坚战》

【课程对象】

投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、客户经理、基层主管、中阶主管、高阶主管、

【课程时间】

3天，18小时。

【课程大纲】

一、资管新规下吸金销售流程建立

1. 分组PK与积分竞赛
2. 海外金融机构类资管新规下应对方案
 - A. 结构性存款
 - B. 套利交易
 - C. 内保外带
3. 一行两会资管新规下30万亿大蓝海
 - A. 净值化
 - B. 破刚兑
 - C. 严禁资金池业务
4. 资管新规下四大类产品
 - A. 固收类
 - B. 权益类
 - C. 商品与衍生类
 - D. 混合类
5. 资管新规好处
 - A. 加深客户关系
 - B. 提高专业

C. 交叉销售

D. 理财经理转型

6. 结构性存款大爆发

A. 原材料挂勾结构性存款

B. 外汇挂勾结构性存款

C. 指数挂勾结构性存款

D. 股票挂勾结构性存款

E. 利率挂勾结构性存款

7. 头脑风暴：结构性存款行内外营销策略演练

二、资管新规下吸金销售流程建立

1. 券商三座大山

A. 利率

B. 理财

C. 跨界

2. 非银竞争下应对策略

3. 券商竞争力关键

A. 经营

B. 开发

C. 服务

D. 协作

E. 思维

F. 态度

G. 学习

4. 吸金三关键

A. 专业

B. 细分

C. 套路

5.头脑风暴：编写营销话术、实战 PK 演练 (吸金话术打造)

三、资管新规下吸金三策略

1.以吸金为导向的产品策略

- A. 积极
- B. 成长
- C. 稳健

2.理财转化存款试金石

- A. 日均
- B. 行外
- C. 流出

3.销售模式转变

- A. 现状
- B. 模式
- C. 建议

4.吸金四法

- A. 问
- B. 留
- C. 少
- D. 回

5.头脑风暴：基于客户细分之需求创造

- A. 理财客户
- B. 基金客户
- C. 大额客户
- D. 中高端客户

5.头脑风暴：编写营销话术、实战 PK 演练

四、吸金销售工具打造

1. 吸金六法
 - A. 账户升级
 - B. 防流失
 - C. 锁高利
 - D. 对比
 - E. 金蛋吸金
 - F. 转盘吸金
2. 头脑风暴：编写营销话术、实战 PK 演练 (营销工具打造)

五、资管新规下优选基金产品销售关键

1. 蓝筹类销售分析
2. 沪港通类销售分析
3. 行业类销售分析
 - A. 医疗
 - B. 农业
 - C. 消费
4. 固收类销售分析
 - A. 信用债
 - B. 利率债
 - C. 可转债
5. 贵金属类销售分析
 - A. 美元指数
 - B. 黑天鹅
 - C. 黑金 VS 黄金
6. 案例：招行基金产品营销策略
7. 头脑风暴：销售案例演练分析 (行内外资产配置)

六、资管新规下资产配置策略与话术大解析

1. 1997~至今投资市场过山车吸金场景行情解析
 - A. 幅度
 - B. 时间
 - C. 大类资产影响性
 - D. 案例：中美贸易战与美加息下策略
3. 黑天鹅事件吸金话术解析
 - A. 军事行动
 - B. 金融危机
 - C. 央行政策

D.天灾人祸

4.要花的钱话术解析

- A.一备子可以赚多少钱
- B. 预防风险
- C. 控制支出
- D. 增加收入

5. 保命的钱话术解析

- A.住院费用
- B.手术费用
- C.特殊用药
- D.术后恢复

6.生钱的钱话术解析

- A.基金趋势
- B.股票风险
- C.资产动态调整

7.保本增值的钱话术解析

- A.教育账户
- B.医疗账户
- C.养老账户

8. 头脑风暴：编写营销话术、实战 PK 演练

七、资管新规下资产配置流程前、中、后(工具)

1. 分析资产配置的重要性(前)
2. KYC & 风险属性评估
3. 制作资产配置表
4. 引导客户填写资产配置表(中)
 - A.填写后应用与话术
 - B.建立止损停利点(后)
 - C.预约下次服务实机
 - D.产品带入资产配置
 - E.贵宾提升计划-调仓建议
5. 配合生命周期满足客户不同需求
6. 不同年龄客户的配置建议

7. 制作客户的财富九九蓝图
8. 头脑风暴：编写营销话术、实战 PK 演练