

《神州私行客户开发与资产配置策略》

【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】

2天，12小时。

【课程收益】

- 1、透过真实金融市场情境，提升金融智慧，让你了解过去，预见未来，掌握现在！
- 2、全球金融时事为研究基础，透过大数据统计分析，以真实金融市场的资产变化为依据随机变化。
- 3、与时俱进：透过全球金融时事，练习权衡机会与风险
- 4、赢家眼光：综观资产配置连动关系，看懂市场脉络
- 5、智者思维：掌握关键线索，学会在时间压力下的决策能力
- 6、沙盘实战：透过客户信息表与资产配置表的结合，于工作上密切结合

【课程大纲】

一、打造高效的私行需求分析业务团队

- 1、分组 PK 与 积分竞赛
- 2、高净值人士需求分析
 - A. 六大需求
 - B. 投其所好
 - C. 最重视的事
 - D. 走出去、引进来
 - E. 收入增长因素分析
 - F. 进步的源泉

二、突出区位优势，强化开发的规划能力

- 1、开发客户的调研
 - A.根据区位特点与金融需求的片区分类
 - B.目标客户的分析与价值诉求

C.金融案例演练与分享

2、开发的策略规划

A.设计营销服务组合与流程

B.渠道的规划

C.第三方异业结盟／互惠协销的建制

D.渠道案例分享

3、业务联动的交叉营销渠道

A. 业务联动（企业供应链金融）

三、贴近私行客户，服务深耕市场

1、便捷服务的战略定位与特色

2、渠道团队对便捷服务的价值实现

3、 渠道切入点

四、海内外资产配置策略与长期获利关键

1、1997~2018年投资市场过山车行情解析

A.幅度

B.时间

C.大类资产影响性

2、2018年资产配置建议