

《我国理财业务发展概况与驱动因素》

【课程对象】

金融业人员、客户经理、基层主管、支行负责人、分行行长

【课程时间】

1天，6小时。

【课程收益】

1. 了解未来宏观市场变化、实现以客为尊的发展趋势
2. 通过培训了解理财产品过去、现在、未来变化
3. 了解、把握并适时管理客户需求，适当达成客户预期，设定合理目标
4. 满足并持续跟踪客户资产配置，因市场或目标变化而调整配置
5. 为满足客户需求而不懈努力，实现自我职业价值

【课程大纲】

一、理财产品发展概况

1. 各大金融机构理财分类
2. 各金融机构专长项目
3. 理财市占率分析
4. 为什么要发展财富管理
5. 银行理财业务发展变化
6. 理财业务分工现状
7. 银行理财制度与系统建立
8. 银行理财业务类型
9. 产品设计流程
10. 案例：近年理财风险分析

二、理财产品驱动因素

1. 投资者对理财市场判断与对策
2. 影响中国理财市场主要因素
3. 宏观经济对高端客户的影响
4. 面对宏观经济投资人的两手策略
5. 从资金面来看理财市场
6. 不同客群对理财市场的观感
7. 理财产品的主要渠道
8. 投资人选择理财渠道主要原因
9. 保险产品发展趋势
10. 基金产品要素分析
11. 理财市场未来趋势分析

