

## 《站在客户角度看理财——家庭综合理财设计与实施》

**时间长度：**1天

**面授对象：**银行、证券、基金、保险等金融从业人员

**课程收益：**

营销屡屡碰壁，关键是“你给客户的，不是客户想要的”。换一种方式，站在客户家庭的角度，分析现金留存、购房购车、子女教育、退休养老、保障与投资等等，发掘客户的需求，通过为客户制定综合的理财设计并实施，将客户需求与理财产品相对接，为客户定制一份理财规划书。

**课程大纲：**

### 一、综合情况分析

- 1、财务信息及非财务信息分析
- 2、制定资产负债表
- 3、制定收入支出表
- 4、制定财务比率表

### 二、财务状况诊断及评估

- 1、分析财务状况
- 2、进行诊断及评估

### 三、确认理财目标

- 1、购房购车消费目标
- 2、子女教育目标
- 3、退休养老目标
- 4、婚姻、家庭财产传承等目标

### 四、风险评估

- 1、客观风险评估
- 2、主观风险评估

### 五、八大理财专项规划

### 六、资产配置方案

### 七、理财规划方案效果预测

### 八、风险告知与定期审视

### 九、附录-风险评估