

懂资产配置，签大单更容易

【课程背景】

1. 当前的现状是：大部分投资者买到的产品其实并不是他们真正需要的。首先，理财顾问有指定的产品销售任务；第二，普遍只熟悉自己的产品，不了解金融系统工具，不能替客户做科学的资产配置，就像只会卖药而不会看病，难以满足客户的财务需求。
2. 都想签大单，面对高净值客户时却不知道如何激发他们的投资欲望。

【课程收益】

1. 使理财顾问掌握资产配置的基本原理和基本流程；
2. 通过家庭财务分析，准确挖掘客户需求；
3. 掌握大类资产的特点和配置方法；
4. 通过资产配置提高自身专业形象而提高客户的信任度；

【课程时间】2天，6小时/天

【课程对象】保险公司、代理公司销售人员、银行理财经理

【课程方法】讲授 50%、讨论 25%、演练 25%

【课程大纲】

第一天上午 (9:00-12:00)

第一讲：寿险营销的现状

- 一、寿险营销的现状
- 二、我们的痛点

(分组讨论：营销工作中的障碍)

第二讲：富人的理财需求——私人财富报告解读

第三讲：资产配置的意义

- 一、拜访演练——(意义：体会传统话术的局限与资产配置的思维)
- 二、解读投资界“老司机”频频跳楼现象

互动：抛硬币(意义——形象解读风险与收益的选择)

- 三、资产配置的典范——耶鲁捐赠基金

第四讲：资产配置的核心

- 一、分散投资
- 二、产品相关系数

第一天下午 (14:00-17:00)

第五讲：基本流程

- 一、盘点——家庭财务分析
 1. 解读家庭资产财务报表
 2. 巧妙运用七大财务指标

演练：编写家庭资产财务报表，并初步分析财务状况

- 二、我们想赚多少？——投资目标设定
 1. 投资目标决定投资工具
 2. 业绩比较基准
 3. 风险容忍度——我能亏多少？
- 三、仗怎么打？——制定投资策略
 1. 战略型资产配置策略
 2. 战术型资产配置策略
- 四、一学就会的基本模型
 1. 股债 20/80 比例资产配置模型

- 2. 相同比例资产配置模型
- 3. 标准普尔象限模型

第六讲：解读各主要投资工具

- 一、股票
- 二、债券
- 三、基金
- 四、黄金
- 五、房产

分组总结第一天课程

第二天上午 (9:00-12:00)

第七讲：保险，我们真的了解吗？

- 一、讨论：我所理解的保险
- 二、保险不是收益，而是止损
- 三、保险是投资风险对冲的手段
- 四、让客户追求快乐不如让其逃离痛苦

第八讲：签大单，必须用法商思维

- 一、讨论：有钱人的财富威胁
- 二、保险的功能

1. 防止“代位权”

2. 防冻结

3. 防强制执行

三、保单设计

1. 投保人设计

案例：马总债务隔离规划

2. 受益人设计

案例：阿玲婚姻财产保全规划

3. 巧用保单贷款设计，投保不花钱

4. 投资工具组合，百亿资产无忧传承

四、演练：帮何老板做资产保全规划

第二天下午 (14:00-17:00)

第九讲：销售实战

一、短时间内挖掘客户的真实需求

1. 问对问题

2. 快速说清产品

3. 拒绝处理——50年不变的常见问题

演练：提问客户、三分钟讲清产品

二、辅助工具

1. 故事

2. 我们的保单

3. 宣传单

三、客户心理分析

四、给客户留足面子

五、签单促成

1. “投资您最看重什么？”——画个“不可能三角”跟他讲

2. 客户肢体语言解读
 3. 促销的运用
 4. 送啥？学问很大
 5. 让客户不断说“是”
 6. 借力——ABC 法则
- 六、销售演练
- 第二天课程分组总结**