

课题名称：《如何通过资产配置促进复杂产品销售》

主讲：尹婕 6-12 课时

课程背景：

从客户整体资产和生命周期需求出发，提供资产配置流程下的基金、保险、黄金等复杂产品的组合销售技巧，通过资产配置动态再平衡和财富检视实现客户的持续邀约和循环销售，本课程针对资管新规后时代财富管理行业面临的转型入手，让理财经理掌握资产配置的原理和销售流程，能够独立的为中高端客户出具和讲解个性化的理财规划书，能够通过资产配置进行全方位的保障规划、投资规划、融资规划，并同时掌握全盘客户的客群分类和经营方法、通过资产配置方法实现业绩、客群和资产的螺旋提升。

课程收益：

1. 梳理理财业务（财富管理）产品线。
2. 夯实各类财富管理产品服务专业知识。
3. 学习财富管理产品组合和综合服务方案。
4. 熟悉掌握客户资产配置原理与实施方法。
5. 学习客户资产管理业务原理与实施方法。

培训对象：金融机构的客户经理/理财经理/财富顾问/销售主管

授课方式：互动式培训(案例分析/分组讨论/角色扮演)

课程大纲：

导入部分

讨论：谈谈你对资产配置的理解

壹、 资产配置标准化销售流程

1. 如何邀约客户来做资产配置
 - 1) 电话邀约原则和流程
 - 小组练习：制作邀约话术
 - 案例分享：资产配置邀约

- 2) 针对理财到期型客户如何邀约
- 3) 针对持有基金产品客户如何邀约
- 4) 针对单一存款行客户如何邀约
- 5) 针对从未购买过保险客户如何邀约

2. 面访时如何激发客户需求

- 1) 资产配置销售前如何搜集信息
- 2) 资产配置中如何有效的倾听
- 3) 面访客户时如何快速实现破冰
- 4) 面访中如何恰到好处的赞美

- **小组练习：关于赞美的练习**

- 5) 资产配置中产品简要介绍方法

- **小组练习：三大类主要配置资产的话术练习**

- **话术示范和演练**

3. 如何给客户做资产检视

- 1) 资产配置三步走
- 2) 二十五分钟搞定资产配置检视

- **小组练习：制作一个 3 分钟资产配置切入讲解话术**

- **话术示范和演练**

- 3) 如何针对客户“误区”去推荐产品

式、 资产配置中的保障规划（促进保障类产品销售）

1. 储蓄型保险的规划

- 1) 如何理解保险配置方法论
- 2) 如何先做检视，在做配置

- **小组练习：当你老了需要多少钱？**

- 3) 如何先计算费用，在计算缺口

- **养老规划和子女教育规划讲解和练习**

- 4) 储蓄保险规划中常见异议问题的处理

- **案例分析：《都挺好》中的苏父养老问题**

- 5) 家庭财富中有哪些隐性负债

- **小组练习：养老和子女教育切入话术**

- 6) 储蓄型保险的特点
- 7) 储蓄型保险在资产配置中的作用

2. 保障型保险的规划

- 1) 保障型保险的特点
- 2) 保障型保险在资产配置中的作用
- 3) 如何一句话切入保障型保险

- **小组讨论：重大疾病保险的作用**

- 4) 三种方法画图讲解重大疾病保险

- **案例解析：如果你有 100 万，你要如何规划？**

- 5) 如何让保险营销更加生活化
- 6) 如何通过提问激发客户保障规划需求
- 7) 意外保险的配置逻辑和开口话术

3. 大额保单规划实物

- 1) 大额保单能解决资产配置中的哪些风险
 - 2) 重新认识大额年金和终身寿险的作用
 - 3) 大客户面访中的销售逻辑
 - 4) 企业家规划中的风险和需求
 - 5) 婚姻规划中的风险和需求
 - 6) 财富传承规划中的风险和需求
4. 保障类规划异议问题的处理

参、资产配置中的投资规划

1. 如何帮客户确定理财目标
- 1) 如何激发客户做投资规划的需求

- **话术示范和演练**

- **小组讨论：假如你有 100 万，想要投资 5 年，如何规划？**

2. 投资规划的实战应用

- 1) 缺少固定收益类应该如何配置

- **现金类客户转化思路**

- 炒股类客户转化思路
- 2) 4.2.2 缺少股票（权益）类应该如何配置
 - 缺少股票类客户配置逻辑
 - 客户顾虑亏损的几种情况及应对
 - 挖掘需求，3 种客户心态分析及应对
- 3) 需要基金见诊客户应该如何配置
 - 基金见诊的 4 种方法
 - 案例分享：基金见诊客户如何邀约？
- 4) 基金产品如何简单介绍
- 5) 金融产品 FABE 介绍方法
 - 小组练习：基金、债券、保险、黄金
- 6) 资产配置如何实现动态平衡
 - 工具使用：资产配置简易版工具使用介绍
 - 小组练习：资产配置简易版工具演练和使用
- 7) 投资规划中常见异议的处理
- 3. 如何通过资产配置促进另类产品销售
 - 1) 市场各类黄金产品比较
 - 2) 影响黄金价格的因素
 - 3) 普通家庭为什么要买黄金
 - 黄金进可攻，退可守的话术示范和演练

四、 如何给客户制作一份完整的理财规划建议书

1. 为何要给客户出具理财规划建议书
2. 理财规划建议书出具的逻辑
3. 制作理财规划书的 5 个步骤
 - 小组讨论：客户案例分析
4. 理财规划书制作要诀
5. 制作一份理财规划书