

资产配置和组合营销策论

课题名称：资产配置和组合营销策论

课题长度：1-2 天

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

课程亮点：互动式培训(案例分析/分组讨论/角色扮演)

课程价值：帮助金融机构理财经理告别单打独斗的单一产品销售欧式，让理财经理学会从资产配置的角度来组合销售存款+理财+保险+基金，建立正确的沟通和销售逻辑和销售顺序，同时针对客户存量资金和月度结余资金，分别提供组合快销工具，学完即可辅助营销落地。

1. 资产配置在财富管理中的作用

1.1 什么是资产配置

1.1.1 V字穿透法帮你看穿资产配置

1.1.2 资产配置和客户财富管理的关系

1.1.4 资产配置对应银行的底层资产

1.2 资产配置的依据

1.2.1 大类基础资产过去 10 年的历史表现

1.2.2 资产配置的顺序和逻辑

1.2.3 站在家庭生命周期看资产配置意义

1.2.4 资产配置的 2 个理论依据

1.2.5 如何在配置中实现风险控制

1.3 资产配置实施的标准化流程

1.3.1 不同客户的资产配置比例建议

1.3.2 如何点出客户资产配置的问题

1.3.3 大类资产推荐的顺序和逻辑

1.3.4 在现金流管理中如何切入保险话题

1.4 资产配置如何简单说

2. 资产配置标准化销售流程

2.1 如何邀约客户来做资产配置

电话邀约案例分享

2.2 面访时如何破资产配置的冰

2.3 面访时如何激发客户资产配置的需求

2.4 工具+话术：让你 5 分钟就能跟客户讲明白资产配置

3. 资产配置下期缴保险的销售流程

3.1 保险的隐形需求

3.2 一个家庭在财务周期内到底需要多少张保单

3.3 如何通过提问激发客户的保险需求

3.3.1 案例分析：保险销售中如何设置夺命连环问

3.3.2 分组练习：制作出健康险或子女教育金销售的连环提问

3.3.3 话术示范和演练

3.4 打通保险销售全流程

3.4.1 为什么要买保险

3.4.2 为什么要现在买保险

3.4.3 为什么要在银行买保险

3.4.4 中国养老问题和客户养老缺口计算

3.4.5 年金险如何移产不移权

3.4.5 寿险如何资产不遗产

4.组合营销工具

存量资金——组合配置小版建议书

月度结余——双定投组合方案