

高净值家庭财富画像与精准专业个性化服务

课程背景：

改革开放 40 多年以来，中国经济高速增长，在这段不算漫长的时间中，高净值人群积累起可观的家庭财富，根据统计，根据瑞士信贷《2019 全球财富报告》，截至 2019 中国有 1 亿人财富名列全球前 10%，首次超过美国，后者为 9900 万人。全年高净值人群可投资总额达到 37 万亿元。约占全部个人资产的 41%。随着互联网、AI 等新经济的崛起，高净值客户群分布发生了深刻的变化，占比不断扩大。

伴随中国人口结构的变化与经济增速的放缓，当前房地产投资明显降温，调研结果显示，高净值人群对投资性房地产的兴趣也大幅下降，目前投资性房产的配置比例远低于股票、债券及基金。由此可见，财富管理市场和行业在经历过去十几年快速发展之后，目前已经走到了舞台中央，高净值客户对家企风险管控与财富管理与传承更为关注。一方面，就环境而言，中国的经济增长模式正在发生根本性的变化；另一方面，就自身而言，高净值人群也开始面临财富创造和财富管理、财富传承之间的重心取舍问题。而各家财富管理机构的核心力将是对未来趋势的洞见以及把握这种趋势的能力同时面临着家庭财富管理的困扰。

这就要求从业者加深对家庭财富的了解，充分运用全维度的大数据调研报告，在金融科技赋能财富管理业务的基础上，掌握高净值家庭财富画像，精准营销：找对人、说对话、做对事，筑牢家企风险底线、提升风险防范能，从而更好的为优质客户提升个性化服务。

课程收益：

- 业绩：掌握高净值人财富画像，更从容地应对自身家庭财富管理的难题
- 技能：提升金融机构人员的专业销售技能
- 体系：掌握大数据，精准做好高净值客户的财富画像提供个性化服务
- 专业：解析高净客户面临的财务风险、掌握简单的法理销售逻辑

课程风格：

- 落地性：课程内容一听就懂，一懂就会，一会就用，一用就灵。无须三次转化，拿来即用。
- 针对性：一线经验、量身定制、课程内容 100% 贴合学员的工作实际。
- 实用性：培训突出实用效果，结合典型工作情景，梳理销售逻辑给出解决方案。
- 生动性：突出实战特色，帮助学员举一反三。

课程时间：2 天，6 小时/天

课程对象：银行理财经理、保险销售人员、证券投资顾问、金融理财人员

课程方式：讲授互动+案例分析+实战演练

课程大纲

第一讲：2019—2020 中国私人财富报告解析

1. 中国高净值人群地区分布情况
2. 中国高净值人群构成细化：如年龄、性别、教育背景情况
3. 中国高净值人群构成按职业划分情况
4. 2015-2020 中国私人财富报告对比及高净值客户人群理财方式的变化

第二讲：中国高净值人群家庭资产情况

- 一、高净值人群财富来源
- 二、高净值人群的投资理财类型

1. 自信型
2. 谨慎型
3. 随缘型
4. 利益型

案例分析：《流金岁月》人物分析

三、高净值人群信任的投资理财信息来源渠道

1. 媒体：官微、大V微博、投资机构公众号
2. 金融行业权威讲座
3. 私人银行理财经理
4. 专业可信赖的朋友

四、高净值人群的财管管理方式

1. 房地产投资
2. 保险加信托
3. 私募股权投资
4. 海外跨境投资

第三讲：中国高净值人群创一代与新二代财富画像与理财模式

一、创一代与新二代高净值客户画像

训练：试一试给自己画一个财富画像

二、创一代与新二代的资产结构与理财方式对比

三、大数据 9 维分析新二代的潜力值

1. 新二代的主体构成情况
2. 新二代的学历状况
3. 新二代的流动资产
4. 新二代的海外背景
5. 新二代的投资助勇气值
6. 新二代的工作时长
7. 新二代的持有可投资资产情况与理财模式
8. 新二代的投资取向与风险管控方式
9. 新二代他们最信赖精准且精益的抽资资讯

案例分享：根据财富画像，如何金华银行富二代群体

第四讲：高净值家庭财富管理与风险识别与管控

一、新经济环境下的高净家庭面临的八大风险

1. 政策风险

案例分享：中美贸易战

2. 经营风险

案例分享：小马奔腾

3. 婚姻风险

案例分享：郑爽离婚代孕

4. 税务风险

案例分享：范冰冰逃税罚单

5. 法律风险

案例分享：亿万网游老总下毒案

6. 财富传承风险

案例分享：老干妈财富传承引发的思考

7. 道德风险

案例分享：员工举报老板引发家企破产

8. 系统性风险

案例分享：上市公司老总破产

二、大数据时代高净值家庭面临的六大税务风险

1. 个税改革进程带来的其他资产涉税风险

2. 员工个税申报带来的企业个税风险

案例分享：员工举报企业没交社保的罚单

3. 金税三期全管控带来的企业所得税风险

案例分享：同业举报导致全行业补税 3000 万

4. 外部举报带来的税务风险

5. 大数据时代网络爬虫引发系统性风险

案例分享：高德地图引来千万罚单、联合联合执法企业法人吃牢饭

6. CRS 与反避税带来的涉外家庭税务风险

案例分享：一单 CRS 资料交换导致的 4000 万补税

三、高净值客户资产配置普遍存在的四大问题

1. 盘点家庭资产：分析固定资产（房产）与现金流动性资产占比

理财工具：家庭资产负债表

2. 投资不是投机赌徒心理严重

3. 家企不隔离债务危机穿透家庭资产

4. 家庭成员婚变引发家企财富动荡或大幅缩水

案例设计：运用理财工具分析女明星郑爽资产配置存在的问题

第五讲：为高净值的客户提供专业的个性化服务

一、运用财富画像，建立高净值客户识别系统

二、持续建立信任，提供有价值的“真”服务

1. 建立客户信任三金把钥匙

1) 第一时间重要的资讯

a 信息渠道来源

b 分类推送方法

c 培养客户依赖

2) 持续提供有价值的服务

3) 在专业领域帮助客户解决问题

2. 不同客户层需求分析与客户购习心理

1) 基础客户——收益——合适

2) 中端客户——功能——适合

3) 高端客户——服务——价值

3. 不同客户销售逻辑与沟通执行重点

1) 三种客户销售模型

2) 沟通话题与切入主销产品重点

3) 四维度执行重点

a 分析不成交的原因

b 成交四要素：需求、信任、产品、时机

c 客户分类、找对话题、导入议题、解决问题

d 异议处理

实战演练：行销其实很简单——谁能拿下百万大单？

第六讲：高净值客户特定理财产品销售模型

一、财富画像精准客户分类

二、高效会销模型

1. 新产品上市发布会
2. VIP 客户答谢酒会
3. 私行或私董会

三、会销运作执行重点

1. 邀约之前，先把客户画像搞清楚（产说会、客户沙龙、私享会）
2. 客户分类：企业主、新二代人群、全职太太、移民人士、专业高管
3. 选好沟通的话题与议题：引人入胜的开场、说明问题的重要、拿出解决方案
4. 学会财富画像，销售其实很简单：（找到人、说对话、做对事）
5. 提供有用的资讯，服务替代销售

四、八招成单（理财产品）

1. 反差促成法
2. 比喻促成法
3. 回推促成法
4. 肯定促成法
5. 锁定促成法
6. 假设促成法
7. 否定促成法
8. 目标促成法

实战演练：拒绝强势推销，善用表达技巧

第七讲：学以致用，专业致胜

实战演练：《2021 郑爽代孕离婚事件》

- 1) 根据视频资料描绘新二代户财富画像
- 2) 分析客户类型？
- 3) 投资渠道、资产配置方式？
- 4) 家庭财富管理存在哪些风险？
- 5) 分析客户的理财痛点需求？
- 6) 您准备采用哪种销售模型？
- 7) 销售逻辑：主销年金产品解析和配置策略方案？
- 8) 销售流程的执行重点？

8) 根据上述 8 点演练销售流程的各环节执行重点

- a 学员分享
- b 大众点评
- c 销售金句
- d 成长总结

课程结束