

## 《资产配置及综合理财》

### 课程背景：

随着中国经济三十多年的快速发展与积累，中国百姓的财富急剧增加，而财富是保证我们追求美好生活的经济基础。如何让我们个人和家庭的资产保值、增值？如何在风险可控的范围内收益最大化？这些都成了百姓关注的焦点话题。目前，中国的金融机构面临着大量的竞争主体，客户面临着更多、更广泛的选择。如何提升经营单位的整体素质和员工的个人素养，是我们当下面临的课题。本课程的设计旨在帮助理财精英提升综合能力，既注重专业理论知识，又增强员工的实操技能，让我们的员工在理论与实践上同时提升，真正走上专业化道路。从而为更多优质的客户服务，达成金融机构、客户、员工三方共赢的结果。

### 课程收益：

1. 使学员了解当下中国家庭资产配置的情况
2. 使学员掌握资产配置的相关理论
3. 使学员掌握常见的投资渠道及热点话题切入话术
4. 使学员了解资产配置的基本营销流程
5. 使学员初步具备为客户家庭进行资产配置的能力

**课程时间：**2天，6小时/天

**课程对象：**支行长、支局长、理财经理、大堂经理等

**课程方式：**讲师讲授+学员演练+案例分析+小组讨论、发表

### 课程大纲

#### 第一章 资产配置背景介绍

- 1、新经济形式下为什么要做资产配置？
- 2、新时代呼吁专业的理财人士

#### 第二章 资产配置相关理论

- 1、经济周期理论

- 2、 标准普尔家庭资产象限图简介
- 3、 家庭生命周期中的理财重点
- 4、 **案例分析**：家庭成长期的资产如何打理？
- 5、 **研讨、发表**：家庭成熟的资产如何打理？

### 第三章 理财渠道详解（知识+案例分析）

- 1、 保险（重点突出年金及重疾产品）
- 2、 股票
- 3、 基金
  - 3.1、 基金定投
  - 3.2、 筛选基金的方法
  - 3.3、 当下的操作策略
  - 3.4、 **案例分析**
- 4、 银行理财计划现状及趋势
- 5、 目前的一些热点投资渠道
  - 5.1、 房产
  - 5.2、 黄金，等
- 6、 如何由热点问题切入本行产品
  - 6.1、 P2P 频频跑路
  - 6.2、 三千点的股市，是上还是下？
  - 6.3、 银行理财不保本了，怎么办？

### 第四章 资产配置营销流程

- 1、 客户群定位：MANA 原则
- 2、 建立客户关系/收集客户信息
  - 2.1、 建立关系：晕轮效应、赞美技巧（直接赞美、简接赞美）
  - 2.2、 **游戏**：赞美
  - 2.3、 提问技巧
  - 2.4、 聆听技巧
  - 2.5、 **研讨、发表**：一名教师客户，如何用发问技巧收集信息，收集哪些信息？
  - 2.6、 信息收集内容

- 3、客户财务状况分析
  - 3.1、财务分析
  - 3.2、标准普尔家庭资产象限理论应用
- 4、**资产案例分析：公职人员如何做资产配置？**
- 5、沟通方案及促成
  - 5.1、沟通的基本原则
  - 5.2、介绍设计原则
  - 5.3、介绍资产配置方案
  - 5.4、促成/执行方案
- 6、售后服务及转介绍（方案回顾及修正）
- 7、小贴士及如何做好交叉销售

## 第五章 总结