

《中高端客户拓展实务训练营》课纲（1天）

主讲：杜杨 老师

【课程背景】

《2017年中国私人财富报告》显示，高净值人士首要理财目标是“保障财富安全”。把安全放在首位的原因基于这个变化莫测的世界，如“黑天鹅事件”“灰犀牛事件”导致家庭财富无形流失，甚至是灭顶之灾，如何守住财富成为了家庭的首选，对于中高端客户更是关切之甚。

客户需求在变化、客户的素养也在提升，客户不仅想了解一款金融产品，更想了解这款产品在家整体规划中的功效。面对客户（特别是中高端）的倒逼，以往的业余营销在客户的面前毫无杀伤力，金融从业者要想深耕，必须火速提升专业能力，走专业营销路线才是王道！

【课纲】

一、中高端客户画像分析

- （一）案例导入中高端客户画像
- （二）2019中高端客户财富管理报告分析
- （三）中高端客户财富管理现状分析
- （四）中高端客户财富管理困惑分析

二、财富管理经济背景分析

- （一）全球宏观经济综述与研判
- （二）中美贸易战给中高端客户带来的财富影响
- （三）“中等收入陷阱”下的烦恼
- （四）内忧外患下，中国经济路在何方？

三、中国经济变革对家庭财富的影响

- （一）多次放水下的财富轮动
- （二）负利率时代的财富困惑
- （三）经济深化改革给中高端客户（特别是企业主）家庭带来的财富缩水

(四) 案例演练：中高端客户财富保值解决方案演练

四、当下中国家庭财富管理的盲区

(一) 科学的财富管理理念

(二) 科学的财富管理行为

(三) 案例演练：中高端客户财富管理规划方案

五、站在未来，安排现在

(一) 金融工具的使命和功效

(二) 资产配置解读金融工具属性

(三) 案例演练：中高端客户资产配置案例分享